

»The proof of the Business Model is in its calculation.«



Business Model Benchmark Map

gegen diese Karte, Best-in-Class, Wettbewerber

Unternehmenswert

Economic Value Added (EVA)
Ertragswert
Marktwert
Vermögenswert

Kunden

Potentielle Kunden
Neu- / Bestandskunden
Bekannte / unbek. Kunden
Conversions

Unternehmensmanagement & Organisation

Masterplan und Empowerment für strategische Entwicklungen
Verschwendungsarme Organisation des operativen Zusammenspiels von Ressourcen
Entscheidungsfindung, Anpassung, Agilität, digitale Fähigkeit und Nachhaltigkeit
Komplexitätsmanagement durch Ownership, Modularisierung und Visualisierung
Austesten / Entwicklung neuer Produkte zur Sicherung des zukünftigen Wohlstands des Unternehmens

Wettbewerb

Beobachtung / Vergleich
Finanzielle Situation
Stärken / Schwächen
Produktanalyse
Kundenbasis

Gewinn, Kapitalfluss & Betriebsergebnis

Finanzielle Solidität
Stringentes Cash-Management

Märkte

Heimatmarkt / Schlüsselmärkte
Marktgröße & Marktanteil
Eintrittsbarrieren
Distanz und Präsenz
Lokale / kulturelle Kenntnisse

Produkte & Kundennutzen

Produktidee / Innovation
Design / Konzeptdenken
Primäre Produktlinie
Sekundäre Produktlinie
Produkte für Neukunden
Produkte für Bestands- / Stammkunden
Lebenszyklen und Horizonte

Betrieb &

Vertrieb
Produktmanagement
Produktion
(Wertschöpfungskette)
Lieferung und Leistung

Vermögensw. & Ressourcen

Wissen, Erfahrung, Patente
Innovationskraft, Arbeit und Belegschaft, Kunden, Marke, Kommunikation, Information, IT-Systeme, Infrastruktur, Fabriken, Gebäude, Geräte, Maschinen, Rohstoffe und Komponenten, Energie, Wasser, Strom, finanzielle Liquidität und Kapital

Erzeugung von Umsatz

Kundenkontakt
Fähigkeit zu verkaufen / Cross-Selling
Monetarisierung der Reichweite

Branding & Marketing

Differenzierung
USP / Wertversprechen
Werte & Nachhaltigkeit

Funktionen

Ressourcenmanagement-
Funktionen
Interne Servicefunktionen
Kontrollfunktionen

Partner

Gemeinsame Interessen
Längerfristige Beziehung
Gegenseitiges Vertrauen

Dienstleister

Insourcing / Outsourcing
Sachverstand
Angemessenheit

Kosteneffizienz von

Betrieb, Produktion und Funktionen
Lieferung, Logistik, Vertrieb
Branding & Marketing
Administration
Finanzierung

Kanäle & Preise

Wert- / kostenbasiert
Algorithmisch / marktbasierend
Abonnement / Freemium

$$y = f(x)$$

»The proof of the Business Model is in its calculation.«



Business Model Benchmark Map

gegen diese Karte, Best-in-Class, Wettbewerber

Unternehmenswert

Economic Value Added (EVA)
Ertragswert
Marktwert
Vermögenswert

Kunden

Potentielle Kunden
Neu- / Bestandskunden
Bekannte / unbek. Kunden
Conversions

Unternehmensmanagement & Organisation

Masterplan und Empowerment für strategische Entwicklungen
Verschwendungsarme Organisation des operativen Zusammenspiels von Ressourcen
Entscheidungsfindung, Anpassung, Agilität, digitale Fähigkeit und Nachhaltigkeit
Komplexitätsmanagement durch Ownership, Modularisierung und Visualisierung
Austesten / Entwicklung neuer Produkte zur Sicherung des zukünftigen Wohlstands des Unternehmens

Wettbewerb

Beobachtung / Vergleich
Finanzielle Situation
Stärken / Schwächen
Produktanalyse
Kundenbasis

Gewinn, Kapitalfluss & Betriebsergebnis

Finanzielle Solidität
Stringentes Cash-Management

Märkte

Heimatmarkt / Schlüsselmärkte
Marktgröße & Marktanteil
Eintrittsbarrieren
Distanz und Präsenz
Lokale / kulturelle Kenntnisse

Produkte & Kundennutzen

Produktidee / Innovation
Design / Konzeptdenken
Primäre Produktlinie
Sekundäre Produktlinie
Produkte für Neukunden
Produkte für Bestands- / Stammkunden
Lebenszyklen und Horizonte

Betrieb &

Vertrieb
Produktmanagement
Produktion
(Wertschöpfungskette)
Lieferung und Leistung

Vermögensw. & Ressourcen

Wissen, Erfahrung, Patente
Innovationskraft, Arbeit und Belegschaft, Kunden, Marke, Kommunikation, Information, IT-Systeme, Infrastruktur, Fabriken, Gebäude, Geräte, Maschinen, Rohstoffe und Komponenten, Energie, Wasser, Strom, finanzielle Liquidität und Kapital

Partner

Gemeinsame Interessen
Längerfristige Beziehung
Gegenseitiges Vertrauen

Erzeugung von Umsatz

Kundenkontakt
Fähigkeit zu verkaufen / Cross-Selling
Monetarisierung der Reichweite

Branding & Marketing

Differenzierung
USP / Wertversprechen
Werte & Nachhaltigkeit

Funktionen

Ressourcenmanagement-
Funktionen
Interne Servicefunktionen
Kontrollfunktionen

Dienstleister

Insourcing / Outsourcing
Sachverstand
Angemessenheit

Kosteneffizienz von

Betrieb, Produktion und Funktionen
Lieferung, Logistik, Vertrieb
Branding & Marketing
Administration
Finanzierung

Kanäle & Preise

Wert- / kostenbasiert
Algorithmisch / marktbasierend
Abonnement / Freemium

y = f

(X)

Lieferanten & Lieferungen

Lieferfähigkeit
Zuverlässigkeit
Qualitätsstandards

Wertgenerierung

Kundenbeziehung

Unternehmen intern

Unternehmen extern

»The proof of the Business Model is in its calculation.«



Business Model Benchmark Map

gegen diese Karte, Best-in-Class, Wettbewerber

Unternehmenswert

Economic Value Added (EVA)
Ertragswert
Marktwert
Vermögenswert

Kunden

Potentielle Kunden
Neu- / Bestandskunden
Bekannte / unbek. Kunden
Conversions

Unternehmensmanagement & Organisation

Masterplan und Empowerment für strategische Entwicklungen
Verschwendungsarme Organisation des operativen Zusammenspiels von Ressourcen
Entscheidungsfindung, Anpassung, Agilität, digitale Fähigkeit und Nachhaltigkeit
Komplexitätsmanagement durch Ownership, Modularisierung und Visualisierung
Austesten / Entwicklung neuer Produkte zur Sicherung des zukünftigen Wohlstands des Unternehmens

Wettbewerb

Beobachtung / Vergleich
Finanzielle Situation
Stärken / Schwächen
Produktanalyse
Kundenbasis

Gewinn, Kapitalfluss & Betriebsergebnis

Finanzielle Solidität
Stringentes Cash-Management

Märkte

Heimatmarkt / Schlüsselmärkte
Marktgröße & Marktanteil
Eintrittsbarrieren
Distanz und Präsenz
Lokale / kulturelle Kenntnisse

Produkte & Kundennutzen

Produktidee / Innovation
Design / Konzeptdenken
Primäre Produktlinie
Sekundäre Produktlinie
Produkte für Neukunden
Produkte für Bestands- / Stammkunden
Lebenszyklen und Horizonte

Betrieb &

Vertrieb
Produktmanagement
Produktion
(Wertschöpfungskette)
Lieferung und Leistung

Vermögensw. & Ressourcen

Wissen, Erfahrung, Patente
Innovationskraft, Arbeit und Belegschaft, Kunden, Marke, Kommunikation, Information, IT-Systeme, Infrastruktur, Fabriken, Gebäude, Geräte, Maschinen, Rohstoffe und Komponenten, Energie, Wasser, Strom, finanzielle Liquidität und Kapital

Partner

Gemeinsame Interessen
Längerfristige Beziehung
Gegenseitiges Vertrauen

Erzeugung von Umsatz

Kundenkontakt
Fähigkeit zu verkaufen
Monetarisierung der Reichweite

Branding & Marketing

Differenzierung
USP / Wertversprechen
Werte & Nachhaltigkeit

Funktionen

Ressourcenmanagement-
Funktionen
Interne Servicefunktionen
Kontrollfunktionen

Dienstleister

Insourcing / Outsourcing
Sachverstand
Angemessenheit

Kosteneffizienz von

Betrieb, Produktion und Funktionen
Lieferung, Logistik, Vertrieb
Branding & Marketing
Administration
Finanzierung

Kanäle & Preise

Wert- / kostenbasiert
Algorithmisch / marktbasierend
Abonnement / Freemium



Wertgenerierung

Kundenbeziehung

Unternehmen intern

Unternehmen extern

»The proof of the Business Model is in its calculation.«



Business Model Benchmark Map

gegen diese Karte, Best-in-Class, Wettbewerber

Unternehmenswert

Economic Value Added (EVA)
Ertragswert
Marktwert
Vermögenswert

Kunden

Potentielle Kunden
Neu- / Bestandskunden
Bekannte / unbek. Kunden
Conversions

Unternehmensmanagement & Organisation

Masterplan und Empowerment für strategische Entwicklungen
Verschwendungsarme Organisation des operativen Zusammenspiels von Ressourcen
Entscheidungsfindung, Anpassung, Agilität, digitale Fähigkeit und Nachhaltigkeit
Komplexitätsmanagement durch Ownership, Modularisierung und Visualisierung
Austesten / Entwicklung neuer Produkte zur Sicherung des zukünftigen Wohlstands des Unternehmens

Wettbewerb

Beobachtung / Vergleich
Finanzielle Situation
Stärken / Schwächen
Produktanalyse
Kundenbasis

Gewinn, Kapitalfluss & Betriebsergebnis

Finanzielle Solidität
Stringentes Cash-Management

Märkte

Heimatmarkt / Schlüsselmärkte
Marktgröße & Marktanteil
Eintrittsbarrieren
Distanz und Präsenz
Lokale / kulturelle Kenntnisse

Produkte & Kundennutzen

Produktidee / Innovation
Design / Konzeptdenken
Primäre Produktlinie
Sekundäre Produktlinie
Produkte für Neukunden
Produkte für Bestands- / Stammkunden
Lebenszyklen und Horizonte

Betrieb &

Vertrieb
Produktmanagement
Produktion
(Wertschöpfungskette)
Lieferung und Leistung

Vermögensw. & Ressourcen

Wissen, Erfahrung, Patente
Innovationskraft, Arbeit und Belegschaft, Kunden, Marke, Kommunikation, Information, IT-Systeme, Infrastruktur, Fabriken, Gebäude, Geräte, Maschinen, Rohstoffe und Komponenten, Energie, Wasser, Strom, finanzielle Liquidität und Kapital

Partner

Gemeinsame Interessen
Längerfristige Beziehung
Gegenseitiges Vertrauen

Erzeugung von Umsatz

Kundenkontakt
Fähigkeit zu verkaufen / Cross-Selling
Monetarisierung der Reichweite

Branding & Marketing

Differenzierung
USP / Wertversprechen
Werte & Nachhaltigkeit

Funktionen

Ressourcenmanagement-
Funktionen
Interne Servicefunktionen
Kontrollfunktionen



Dienstleister

Insourcing / Outsourcing
Sachverstand
Angemessenheit

Kosteneffizienz von

Betrieb, Produktion und Funktionen
Lieferung, Logistik, Vertrieb
Branding & Marketing
Administration
Finanzierung

Kanäle & Preise

Wert- / kostenbasiert
Algorithmisch / marktbasierend
Abonnement / Freemium



Lieferanten & Lieferungen

Lieferfähigkeit
Zuverlässigkeit
Qualitätsstandards

Wertgenerierung

Kundenbeziehung

Unternehmen intern

Unternehmen extern



Business Model Benchmark Map

gegen diese Karte, Best-in-Class, Wettbewerber

Unternehmenswert

Economic Value Added (EVA)
Ertragswert
Marktwert
Vermögenswert

Kunden

Potentielle Kunden
Neu- / Bestandskunden
Bekannte / unbek. Kunden
Conversions

Unternehmensmanagement & Organisation

Masterplan und Empowerment für strategische Entwicklungen
Verschwendungsarme Organisation des operativen Zusammenspiels von Ressourcen
Entscheidungsfindung, Anpassung, Agilität, digitale Fähigkeit und Nachhaltigkeit
Komplexitätsmanagement durch Ownership, Modularisierung und Visualisierung
Austesten / Entwicklung neuer Produkte zur Sicherung des zukünftigen Wohlstands des Unternehmens

Wettbewerb

Beobachtung / Vergleich
Finanzielle Situation
Stärken / Schwächen
Produktanalyse
Kundenbasis

Gewinn, Kapitalfluss & Betriebsergebnis

Finanzielle Solidität
Stringentes Cash-Management

Märkte

Heimatmarkt / Schlüsselmärkte
Marktgröße & Marktanteil
Eintrittsbarrieren
Distanz und Präsenz
Lokale / kulturelle Kenntnisse

Produkte & Kundennutzen

Produktidee / Innovation
Design / Konzeptdenken
Primäre Produktlinie
Sekundäre Produktlinie
Produkte für Neukunden
Produkte für Bestands- / Stammkunden
Lebenszyklen und Horizonte

Betrieb &

Vertrieb
Produktmanagement
Produktion
(Wertschöpfungskette)
Lieferung und Leistung

Vermögensw. & Ressourcen

Wissen, Erfahrung, Patente
Innovationskraft, Arbeit und Belegschaft, Kunden, Marke, Kommunikation, Information, IT-Systeme, Infrastruktur, Fabriken, Gebäude, Geräte, Maschinen, Rohstoffe und Komponenten, Energie, Wasser, Strom, finanzielle Liquidität und Kapital

Partner

Gemeinsame Interessen
Längerfristige Beziehung
Gegenseitiges Vertrauen

Erzeugung von Umsatz

Kundenkontakt
Fähigkeit zu verkaufen / Cross-Selling
Monetarisierung der Reichweite

Branding & Marketing

Differenzierung
USP / Wertversprechen
Werte & Nachhaltigkeit

Funktionen

Ressourcenmanagement-
Funktionen
Interne Servicefunktionen
Kontrollfunktionen

Dienstleister

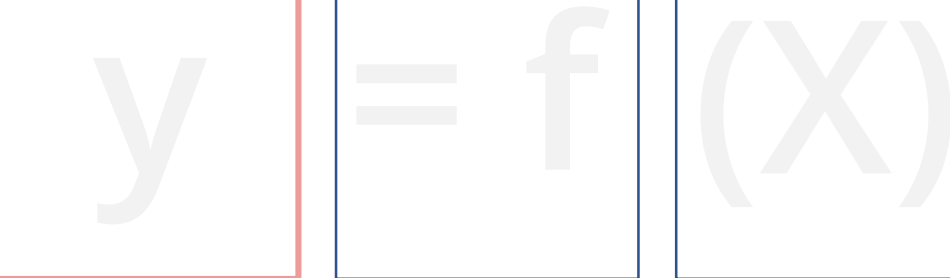
Insourcing / Outsourcing
Sachverstand
Angemessenheit

Kosteneffizienz von

Betrieb, Produktion und Funktionen
Lieferung, Logistik, Vertrieb
Branding & Marketing
Administration
Finanzierung

Kanäle & Preise

Wert- / kostenbasiert
Algorithmisch / marktbasierend
Abonnement / Freemium



Wertgenerierung

Kundenbeziehung

Unternehmen intern

Unternehmen extern