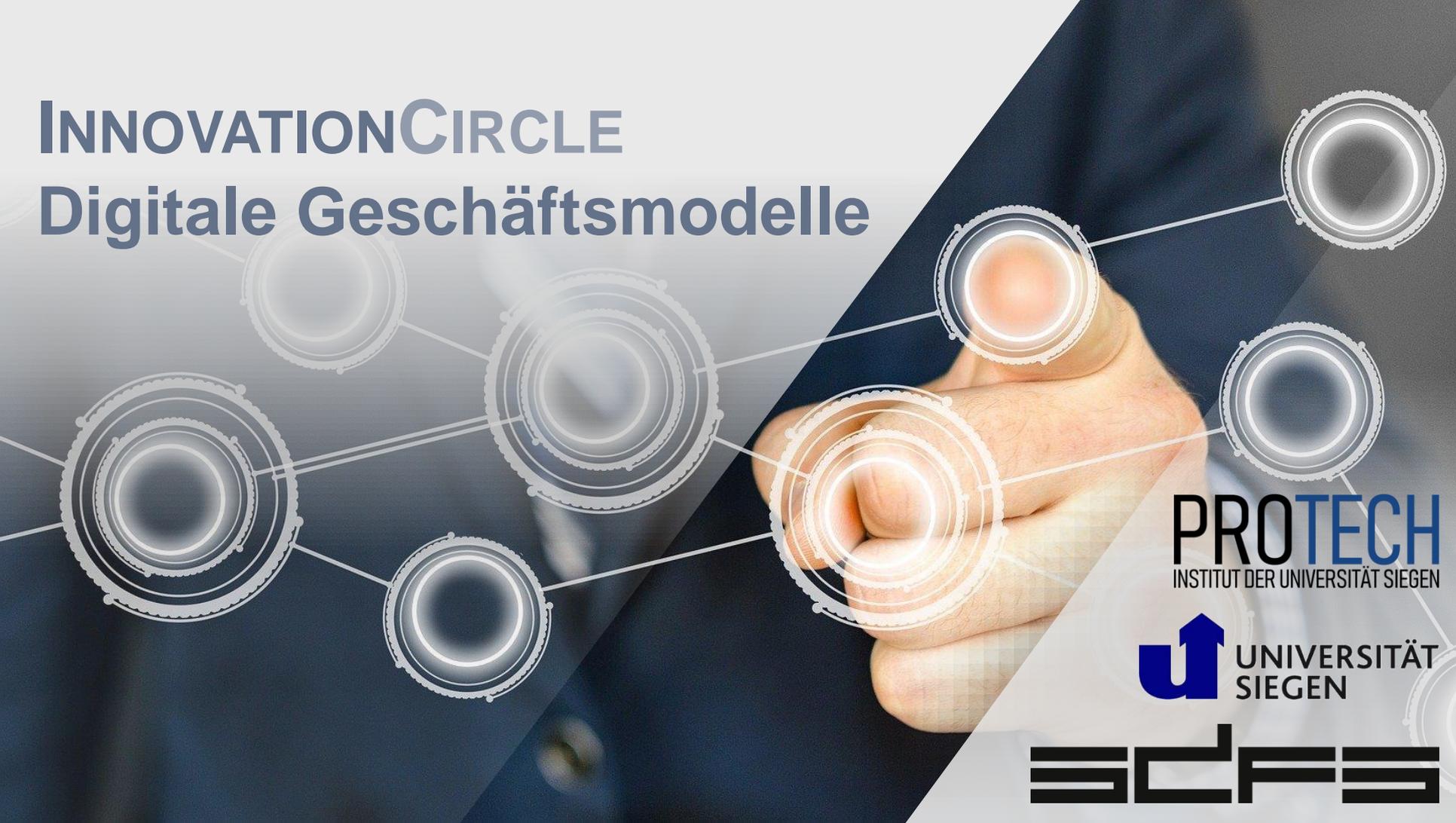


# INNOVATIONCIRCLE

## Digitale Geschäftsmodelle



**PROTECH**  
INSTITUT DER UNIVERSITÄT SIEGEN

 UNIVERSITÄT  
SIEGEN

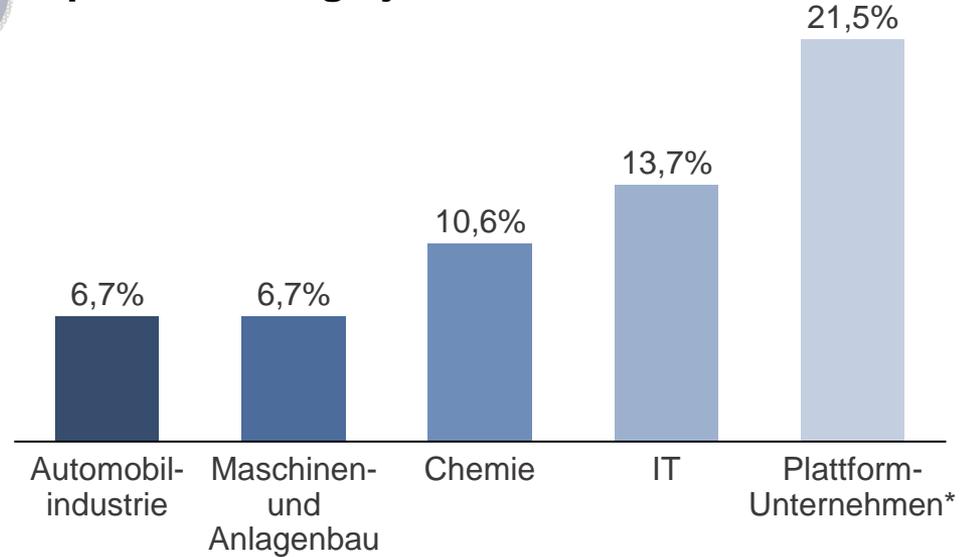
**SCFS**

## Die digitale Transformation ermöglicht neue Geschäftsmodelle

Digitale Dienstleistungen erweitern das Kerngeschäft und verbessern den wirtschaftlichen Erfolg.



### Operative Marge je Branche



\*u.a. Alphabet, Amazon, Facebook, Apple



### Erfolgsvergleich

Plattformunternehmen erzielen über digitale Geschäftsmodelle eine höhere Bewertung und höhere operative Marge

# Herausforderungen digitaler Geschäftsmodelle



## Relevanz

Eignen sich digitale Geschäftsmodelle für mein Unternehmen?

## Produkte

In welchen Bereichen sollte ich digitale Geschäftsmodelle einführen?

## Organisation

Welche Organisationsstrukturen und Ressourcen benötige ich für die Entwicklung und Umsetzung digitaler Geschäftsmodelle?

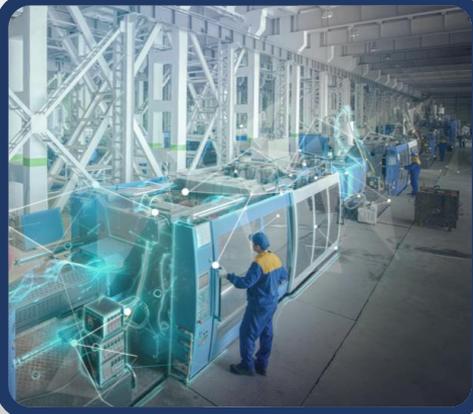
## Entwicklung

Wie gehe ich bei der Entwicklung und Umsetzung neuer Geschäftsmodelle vor?

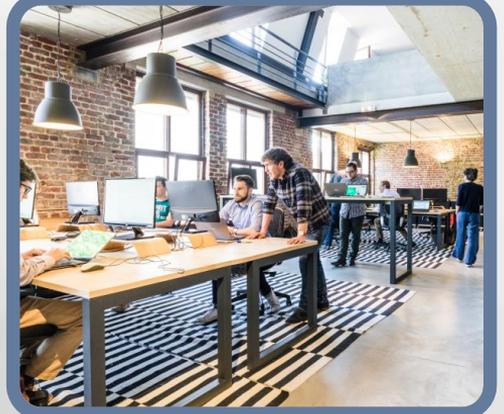
# INNOVATIONCIRCLE

## Unsere Zielgruppe

Sowohl ein brancheninterner als auch branchenübergreifender Austausch ist für eine umfassende Betrachtung zielführend.



**Maschinen- und  
Anlagenbauer**



**IT-Unternehmen**



## Ihr Nutzen

Mit einer Teilnahme an dem **INNOVATIONCIRCLE** rüstet sich Ihr Unternehmen für die Zukunft.



**Effektive Zusammenarbeit** mit brancheninternen wie – externen Unternehmen



Sicherstellung der **zukünftigen Wirtschaftlichkeit** durch neue Impulse im Bereich digitale Geschäftsmodelle

### Maschinen- und Anlagenbauer

Identifikation und Aufbau digitaler Geschäftsmodelle ✓

Aufbau notwendiger Organisationsstrukturen ✓

Aneignung von innovativen Methoden ✓

Austausch mit innovativen Start-Ups ✓

### IT-Unternehmen

Identifikation von Anwendungsbereichen ✓

Praktische Anwendungsfälle ✓

Umgebung für reale Use-Cases ✓

Austausch mit traditionellen Unternehmen ✓

# Mitglieder des INNOVATIONCIRCLE



**ACHENBACH  
BUSCHHÜTTEN**

**HENCON**

SERVING PROGRESS

**PDSVISION**



**TMT**

TAPPING  
MEASURING  
TECHNOLOGY



**DANGO & DIENENTHAL**

BETTER VALUES.

**CLOOS**

Weld your way.

**VETTER®**  
Krantchnik



**weber**

**KABELSCHLEPP**

TSUBAKI KABELSCHLEPP

**SIEGERLANDFONDS**

**consileo**  
getting digital things done.

**HERKULES**

**BÄUMER**



**WALDRICH SIEGEN**

# INNOVATIONCIRCLE

## Methodische Werkzeuge

Der INNOVATIONCIRCLE vermittelt ein umfangreiches Set an methodischen Werkzeugen zur erfolgreichen Einführung digitaler Geschäftsmodelle



### Geschäftsmodell Aufbau

Zur adäquaten strategischen Ausrichtung werden u. a. Value Proposition Canvas und Business Model Canvas näher betrachtet.



### Organisationsstruktur

Dafür sind Kenntnisse über den Aufbau von Organisationsstrukturen wie bspw. Netzwerkorganisation, modulare Organisationen oder Dev-Ops nötig.



### Customer first

Wesentlich sind Verfahrensweisen, um die essentielle Kundensicht beim lösungsorientierten Einsatz von Geschäftsmodellen beizubehalten.



### Agile Methoden

Scrum, Kanban und Backlog-Management sind einige, wichtige Werkzeuge für eine schnelle Projektumsetzung.

# Neben methodischen Inhalten werden thematische Schwerpunkte gesetzt



Mehrwert aus  
gesammelten  
Daten generieren



Umsetzung von  
Technischen  
Lösungen  
(inkl. Quick Wins)



Erforderliche  
Infrastruktur zum  
Betrieb einer  
digitalen Lösung



Vertriebskonzepte  
für Software- und  
Digitalisierungs-  
Lösungen inkl.  
Monetarisierung



Schaffung der  
notwendigen  
innerbetrieblichen  
Organisations-  
strukturen

**... weitere Themen nach Bedarf.**

## Die Formate

Unsere professionellen Formate vermitteln Wissen, ermöglichen intensiven Austausch und generieren neue Impulse.

THINK  
OUTSIDE  
THE BOX

Case Studies

Benchmarking

Moderierte  
Diskussionen

Schulungs- und  
Theorievorträge

Praxis-  
Beiträge

Technology  
visits

Professionelle  
Workshopmethoden



**INNOVATIONCIRCLE**  
Terms of Service

## Ablauf und Rahmenbedingungen

1

### Ablauf

Drei Veranstaltungen pro Jahr á 1 Tag, rollierend bei den teilnehmenden Unternehmen vor Ort

2

### Vertraulichkeitsvereinbarung

Verpflichtende Konsortialvereinbarung für alle teilnehmenden Unternehmen als Sicherheit für gegenseitiges Vertrauen

3

### Veto-Recht

Jedes Mitglied des Innovation Circle hat ein Veto-Recht bei der Aufnahme neuer Unternehmen

4

### Jahresbeitrag

Jährlicher Teilnahmebeitrag zur Finanzierung der Organisation und inhaltlichen Vorbereitung

# Kickoff des INNOVATIONCIRCLE – Mai 2021

Kennenlernen & Themendefinition im Campus Buschütten

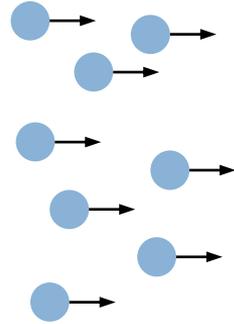


## 2. Treffen beim Siegerlandfonds

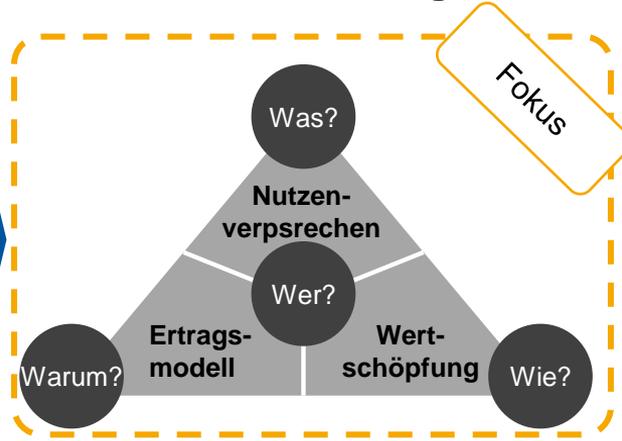
Fokus: Kommerzialisierung von digitalen Geschäftsmodellen

THINK  
OUTSIDE  
THE BOX

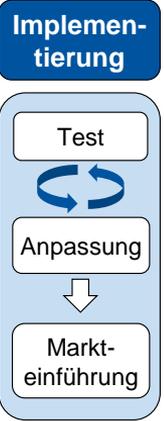
### Ideenfindung



### Konkretisierung



### Umsetzung



# Unsere Roadmap

Wechselnde Gastgeber und Schwerpunkte

## Kickoff Termin

■ Mai 2021



CAMPUS  
BUSCHHÜTTEN

## 3. Termin

■ Mai 2021



## 5. Termin

■ November 2022

Gastgeber offen

## 7. Termin

■ tbd

SIEMENS SIEGERLANDFONDS

## 2. Termin

■ September 2021

BÄUMER

## 4. Termin

■ September 2022

# Best Practice Zirkel Produktion

Forum für technische Geschäftsführer und Werksleiter

- **Austausch und Diskussion:** Gestaltung von Wertschöpfungsketten am Standort Deutschland
- Fokus: führende, **international aufgestellte produzierende Unternehmen** mit technologisch anspruchsvollen Produktprogrammen
- **3 Veranstaltungen p.a. á 2 Tage** – wechselnde Fokusthemen
- Formate: **Vorträge, Workshops, Werksführungen, Benchmarking** uvm.
- In Kooperation mit dem WZL der RWTH Aachen

## Mitgliedsunternehmen:



## Unsere Referenzen

Der *Best Practice Zirkel Produktion* als langjährig, etabliertes und erfolgreiches Format.

# Die Initiatoren

Ausgewiesene Kompetenz in digitalen Geschäftsmodellen



**Fabian Steinberg, M.Sc.**

Geschäftsführer SDFS, Oberingenieur IPEM

E-Mail: [f.steinberg@demofabrik-siegen.de](mailto:f.steinberg@demofabrik-siegen.de)

Phone: +49 160 90338417



**René Sauer, M.Sc. M.Sc.**

Gruppenleiter IPEM

E-Mail: [rene.sauer@uni-siegen.de](mailto:rene.sauer@uni-siegen.de)

Phone: +49 170 8734099