

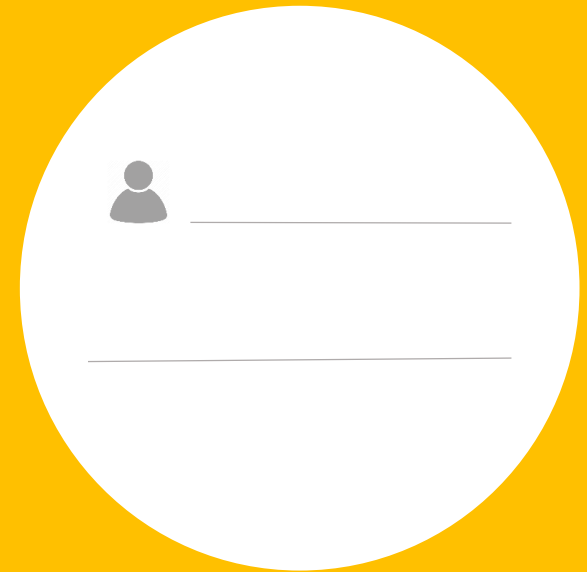
# Digitale Transformation durch Business Model Development & Innovation

## Europäisches Forum Alpbach

Wirtschaftsgespräche

SAP Arbeitskreis

31.08.2016



# Digitaler Wandel & **Geschäftsinnovation**

Die zunehmende Digitalisierung verändert die Art, wie wir arbeiten. Die Erfassung und Vernetzung von Daten hat das Ziel, Prozesse zu vereinfachen, Entscheidungen zu verbessern und zu beschleunigen, sowie völlig neue Formen von Dienstleistungen und Produkten zu schaffen. Geschäftsmodelle sämtlicher Branchen und Industriezweige verwandeln sich dadurch in rasantem Tempo.

Der Prozess des digitalen Wandels in der Geschäftswelt schreitet stetig voran. Cloud und Mobile Computing sind bereits heute omnipräsent und in vielen Bereichen nicht mehr wegzudenken. Dieser Trend dürfte sich in Zukunft aller Voraussicht nach noch weiter verstärken. Mithilfe von IT-Lösungen und „Big Data“ können Unternehmen historische Daten in Echtzeit analysieren und daraus sofortige Prognosen ableiten. Dies hilft ihnen dabei, schneller auf sich verändernde Bedingungen zu reagieren.

Die Digitalisierung hat zahlreiche **Geschäftsmodelle** von Unternehmen wesentlich verändert. Früher oder später führt die Digitalisierung zu deutlichen Veränderungen bei Arbeitsabläufen und Prozessen.

Ein Beispiel hierfür ist „Smart Production“ in der sogenannten Industrie 4.0. Letztere verbindet industrielle Produktion mit moderner Informations- und Kommunikationstechnik. Sie vernetzt Menschen, Maschine und Material. Die Zielsetzung ist dabei das Erreichen maximaler Effizienz hinsichtlich Zeit, Kosten und Ressourcen und eine bestmögliche Qualität.

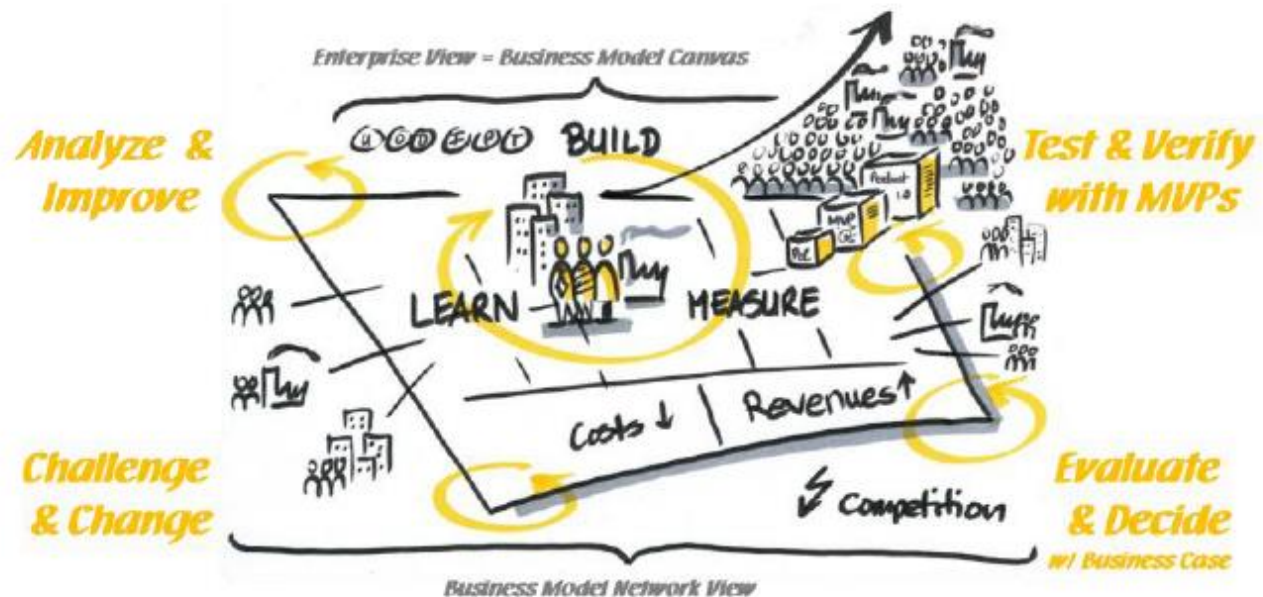
Nach IDC Prognosen wird ein Drittel der Top-20-Marktführer in fast jeder Branche bis zum Jahr 2018 durch neue Wettbewerber bedrängt werden, deren Geschäftsmodelle auf den Technologien Cloud Services, Big Data und Analytics, Mobile Computing und Soziale Netzwerke basieren. Zahlreiche Wirtschaftszweige wie beispielsweise Medien, Verlage und die Unterhaltungsindustrie haben bereits radikale Veränderungen ihrer Geschäftsmodelle durchlebt. Andere stehen kurz davor. Digitales Denken und Handeln setzt Innovationspotenzial frei. Dies sichert vorhandenes Geschäft und öffnet neue Chancen.

Laut IDC muss sich jedes Unternehmen, egal welcher Größe und welcher Branche, mit dem digitalen Wandel und neuen Geschäftsmodellen auseinandersetzen. Das kann mitunter disruptiv für bestehende Geschäftsmodelle sein, aber für nahezu alle Unternehmen werden sich auch neue Chancen eröffnen.

Die Digitalisierung mit all ihren Facetten ist aus unserer Sicht letztlich einer der wichtigsten Treiber der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und zugleich bedeutendster Wettbewerbsfaktor innerhalb von Branchen und zwischen Wirtschaftsräumen. **Business Model Development & Innovation** (kurz BMDI genannt) ist ein bewährtes Konzept zur Entwicklung innovativer, digitaler Geschäftsmodelle.

# BMDI Definition

Business Model Development & Innovation (BMDI) is a process that deliberately changes the core elements of a firm and its business logic to sustain or create a thriving business. Innovative business models can reshape industries, change the rules of the game and drive tremendous growth. A better business model often will beat a better idea, product or service. SAP has been developing a systematic method for business model development & innovation based on in-depth business research, which has been validated in challenging projects inside and outside of SAP.

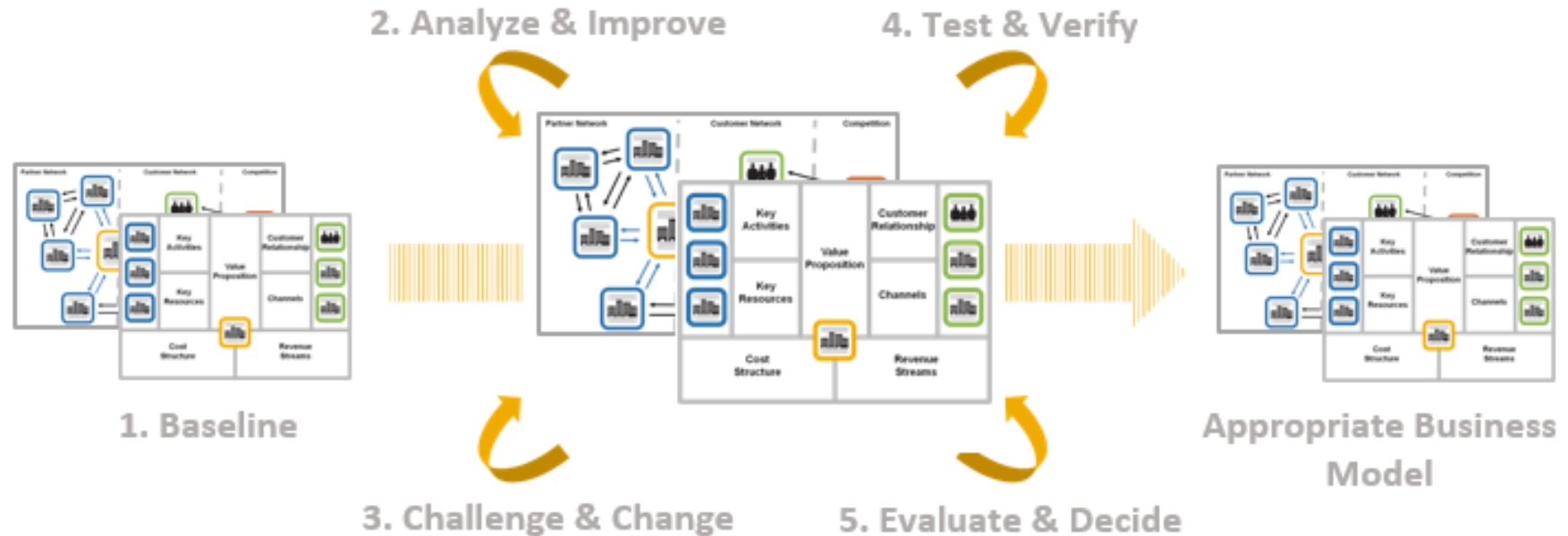


# Your Notes



# BMDI Overview

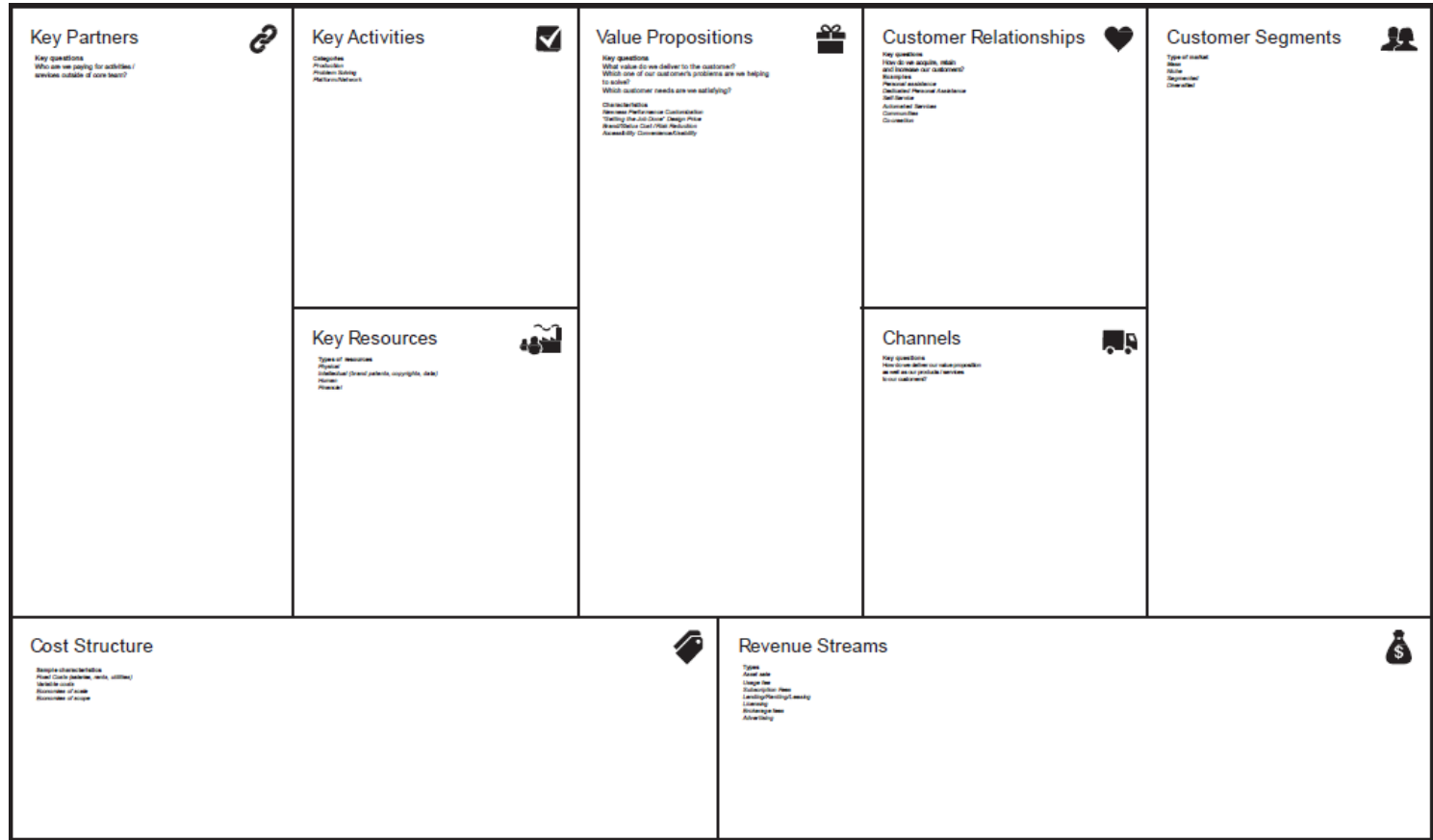
Using the Business Model Development & Innovation (BMDI) approach, you can design business models and improve them iteratively towards the most appropriate business model.



# Your Notes




# Business Model Canvas



CC BY ND SA | Designed by Business Model Foundry AG  
The makers of Business Model Generation and Strategyzer  
This work is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit  
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

<http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc>

 **Strategyzer**  
strategyzer.com



www.sap.at

2016 SAP ©SAP SE

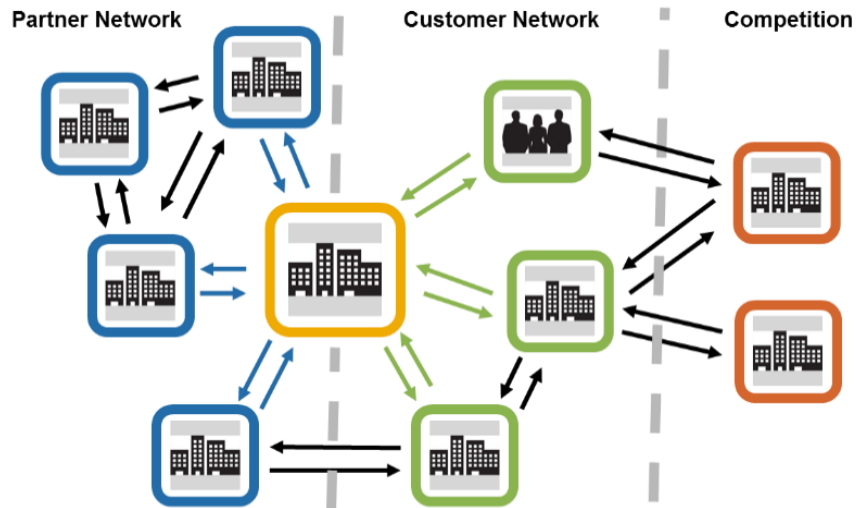


# Your Notes

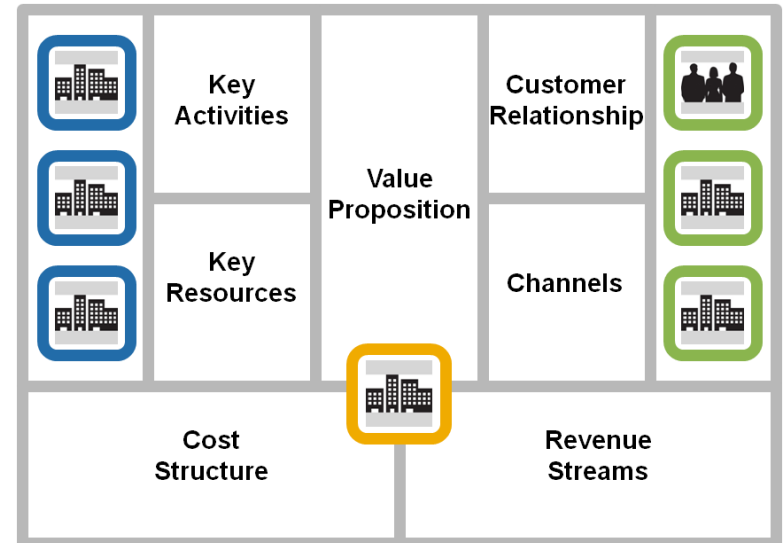


# BMDI 1. Baseline

Analyze and describe the current business model.



■ My Company ■ My Customers ■ My Partners ■ My Competition

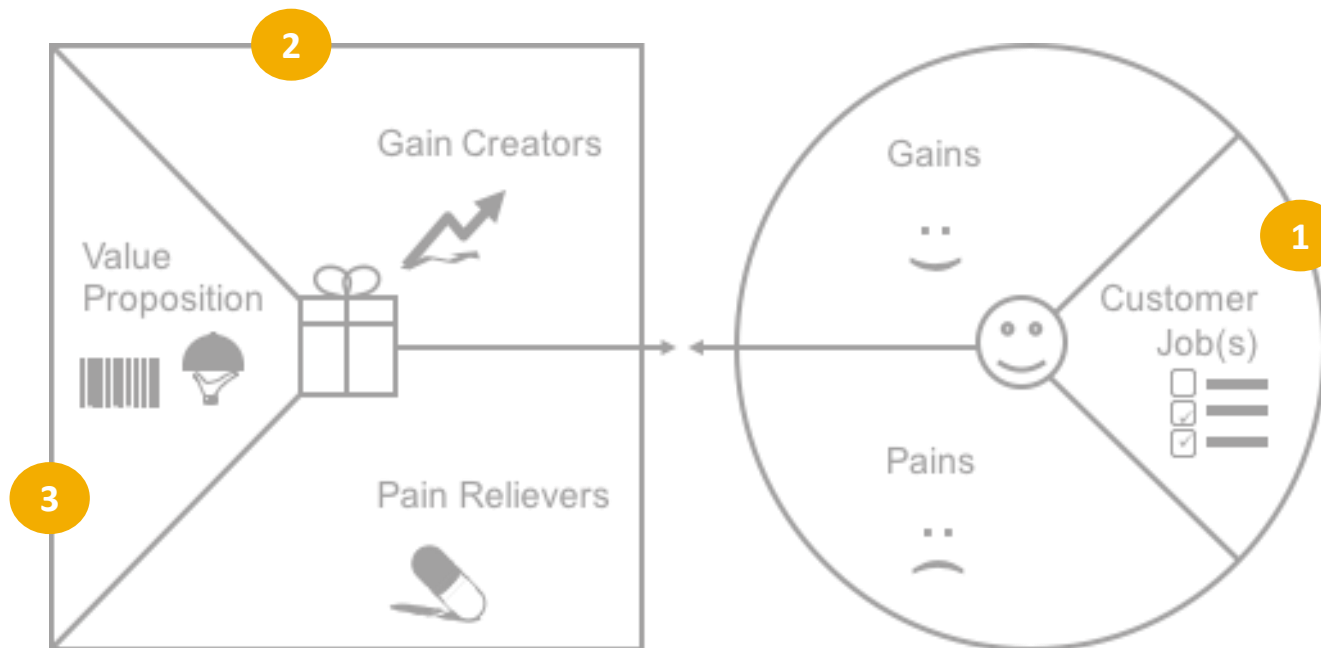


# Your Notes



# BMDI 2. Analyze & Improve

A part of the business model is systematically explored and analyzed. Gained insights are documented and used in a targeted way to improve the business model.



<http://www.youtube.com/watch?v=f84LymEs67Y>

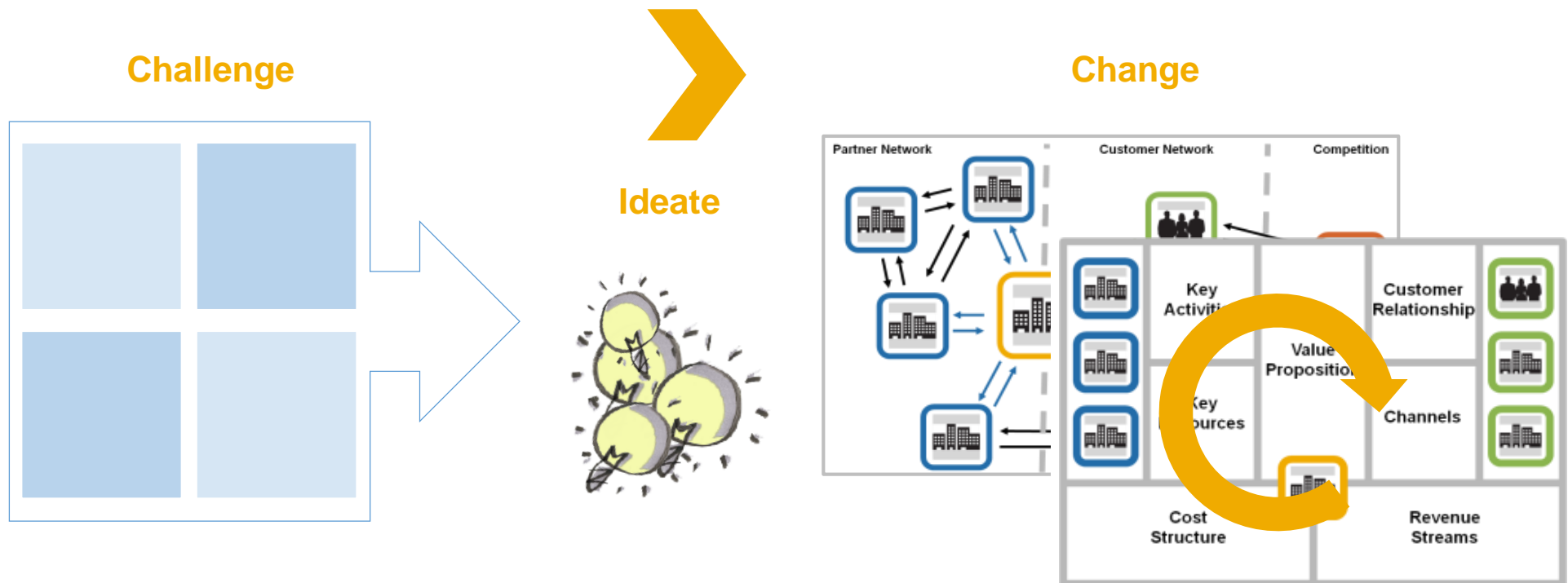
- Step 1:** Brainstorm 'Jobs to be Done', analyze gains & pains
- Step 2:** Identify gain creators and pain relievers
- Step 3:** Once understood improve your value proposition

# Your Notes



# BMDI 3. Challenge & Change

This is followed up by an analysis of internal and external threats/opportunities to identify challenges for the current business model.

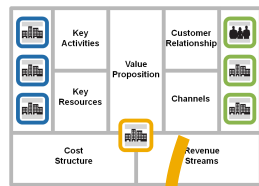


# Your Notes



# BMDI 4. Test & Verify

You will now have an intended modification/enhancement of the business model. The underlying assumptions are now analyzed and you will develop a test design for a chosen hypothesis to check with little effort on your hypothesis.

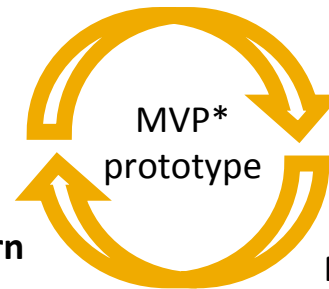


<https://www.youtube.com/watch?v=XY97Mu36Qs4>

Hypothesis  
to be  
tested



**Build**



Set thresholds and  
consequences when  
exceeded

\* Minimum Viable Product (MVP)



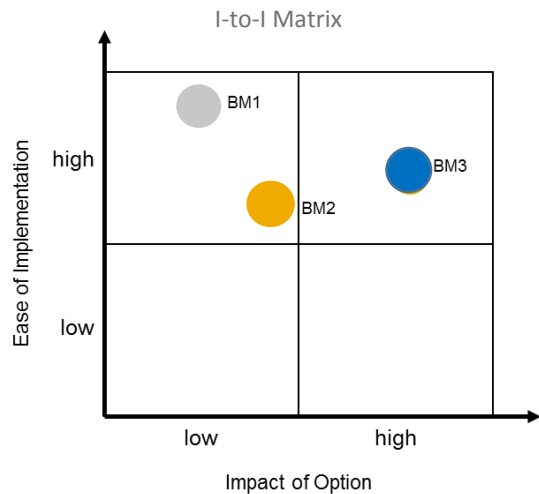
# Your Notes



# BMDI 5. Evaluate & Decide

From the now existing modified business model a business case is derived. The business case is used to gain clarity if the enhancement/modification of the business model makes sense from an economical point of view.

Qualitative



Quantitative

Business Case

	Year			1	2	3
Year				120000	80000	200000
Variable Costs	50000	100000	120000	80000	200000	
Fixed Costs	200000	100000	80000	200000		
Total Costs	250000	200000	200000			
Average deal size	200	200	200	500	3000	500
Number of deals	800	1500	3000	600000		
Revenue	160000	300000	600000	400000		
Profit	-90000	100000	400000			

# Your Notes



# Important Links

To learn more about our methodology, contact us or check out the given links:

## Business Model Development and Innovation (BMDI)

- BMDI Description Model [https://video.sap.com/media/t/0\\_69cps15q](https://video.sap.com/media/t/0_69cps15q) BMDI
- Approach [https://video.sap.com/media/t/0\\_fv400h0o](https://video.sap.com/media/t/0_fv400h0o)
- Business Model Canvas <https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s>

## Gratis Online-Kurse auf der openSAP Plattform [open.sap.com](https://open.sap.com)

- Designing Business Models for the Digital Economy <http://bit.ly/2bEegwx>
- SAP Digital Boardroom in a Nutshell <https://open.sap.com/courses/db1>
- Leadership in Digital Transformation <https://open.sap.com/courses/ldt1-tl>
- Digital Transformation and its Impact <https://open.sap.com/courses/dit1>

## Digital Transformation

Digital Business Modeling - A Structural Approach toward Digital Transformation

<http://bit.ly/2bbHjmF>

## D!igitalist Magazine

The D!igitalist Magazine is your trusted online destination for everything you will need to know to lead your enterprise's digital transformation.

[www.digitalistmag.com](http://www.digitalistmag.com)

## D!igital Magazine, Executive Quarterly

Get only the important insights about the digital economy to lead your business transformation.

- The magazine is published quarterly
- Available for free as app for tablets and smartphones
- Download on Google play or App Store



# Your Notes



# Your Notes



# Your Notes





# Your Notes



For more information, please contact us at:  
[info.austria@sap.com](mailto:info.austria@sap.com)

**Digitale Transformation durch Business Model Development & Innovation**



[www.sap.at](http://www.sap.at)

2016 SAP ©SAP SE

**SAP**  
**University**  
**Alliances**