



AP 2.3 – Geschäftsmodelle

FAQ zum Business Model Training

Vorwort

Bis zu 80 % aller Innovationen scheitern am Markt. Diese hohe **Quote des Misserfolges** wird von vielen Marktstudien belegt, die den Erfolg von Innovationen global und branchenübergreifend analysieren. [1,2] Statistisch gesehen bedeutet diese Erkenntnis, dass auch ein Großteil der C/sells-Partner damit rechnen müsste, mit ihren Innovationen am Markt zu scheitern.

Um dies zu verhindern bietet das C/sells-AP 2.3-Team des **IER** - Institut für Energiewirtschaft und Rationelle Energieanwendung der Universität Stuttgart Ihnen als C/sells-Partner Unterstützung an. Wir wollen Ihnen zeigen, wie Sie Ihr Geschäftsmodell analysieren und damit das Risiko reduzieren können. Wir unterstützen Sie darin, schließlich zu den 20 % der Unternehmen zu gehören, die mit Ihrer Innovation erfolgreich sind!

Hierfür haben wir in den letzten 12 Monaten in C/sells ein **Business Model Training** entwickelt, das Ihnen hilft, Ihre Geschäftsmodelle strukturiert abzubilden, die kritischen Stellen zu identifizieren und den Markterfolg planbarer zu gestalten. Als Trainer stehen Ihnen dabei Pascal Häbig und Trung Vu zur Seite.

Die sonst übliche **Teilnehmergebühr** für eine solches Weiterbildungs-Format entfällt auf Grund der Förderung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Die Teilnahme eines C/sells-Partners ist damit **kostenfrei**. Am Ende des Business Model Training erhalten Sie ein Zertifikat für die Teilnahme.

Das Business Model Training umfasst ...

- die Vermittlung einer **Sprache zur Modellierung von Geschäftsmodellen** (Business Model Language), die zusammen mit vier C/sells-Partnern anhand realer Smart-Grids-Geschäftsmodelle erfolgreich erprobt worden ist
- ein **Online-Training**, das Ihnen mittels Lern-Videos Schritt für Schritt zeigt, wie Sie ein Geschäftsmodell selbst entwerfen. Ergänzt wird das Angebot durch interaktive Webinare.
- sowie einen zweitägigen **Experten-Workshop**, in dem wir Sie individuell unterstützen, Ihr Geschäftsmodell weiterzuentwickeln und fit für den Markt zu machen.
- durchgängige **technische und inhaltliche Unterstützung** während des Online-Trainings
- abschließendes **Follow-up** mit allen Ergebnissen

Das Business Model Training richtet sich insbesondere an die C/sells-Partner, die bereits eine **ausgeprägte Vorstellung von einem Geschäftsmodell** entwickelt haben und diese im Rahmen der Demonstrations-Vorhaben erproben und optimieren wollen.

In diesem **Dokument mit den FAQ** finden Sie Informationen zum Konzept des Business Model Training, zum zeitlichen Ablauf, zu den Inhalten sowie zum erwarteten Aufwand. Ihre individuellen Fragen zu dem Business Model Training beantworten wir gerne im Rahmen unseres Webinars. Melden Sie sich hierzu unter diesem [Link](#) an.

Wir freuen auf einen spannenden Austausch!



Trung Vu

E-Mail trung.vu@ier.uni-stuttgart.de
Telefon +49 (0) 711 685- 87868
Fax +49 (0) 711 685- 87873



Pascal Häbig

E-Mail pascal.haebig@ier.uni-stuttgart.de
Telefon +49 (0) 711 685- 60901
Fax +49 (0) 711 685- 87873

Das nachfolgende Dokument enthält Antworten auf zentrale Fragestellungen, die wir im Kontext des Business Model Trainings als relevant eingestuft haben. Es wird auf alle wichtigen Informationen zum **Inhalt**, **Ablauf**, **Aufwand** und **organisatorischen Rahmen** eingegangen.

1 Inhaltsverzeichnis

Vorwort 2

2 Warum gibt es das Business Model Training? 3

3 Wie läuft das Business Model Training inhaltlich ab? 4

4 Wie läuft das Business Model Training zeitlich ab? 7

5 Was sind die Ziele des Business Model Trainings? 8

6 Was passiert mit meinen Ergebnissen? 8

7 Wie groß ist der Zeitaufwand und welche Kosten entstehen? 9

8 Wer führt das Business Model Training durch? 9

9 Wer kann an dem Business Model Training teilnehmen? 10

10 Wie melde ich mich für das Business Model Training an? 10

Literatur 11

Impressum 11

2 Warum gibt es das Business Model Training?

Das Geschäftsfeld Smart-Grids umfasst im Gegensatz zur bisherigen Energiewirtschaft vielfältige neue Geschäftsmodelle, die immer häufiger im Form eines Wertschöpfungsnetzwerkes ausgestaltet werden. C/sells-Partner können daher nur dann erfolgreich agieren, wenn das jeweilige Geschäftsmodell mit dem Geschäftsmodell anderer, beteiligter Partner kompatibel ist. Zusammen bilden die Geschäftsmodelle ein **kooperatives, profitables und skalierbares Geschäftsmodell-Gesamtsystem**.

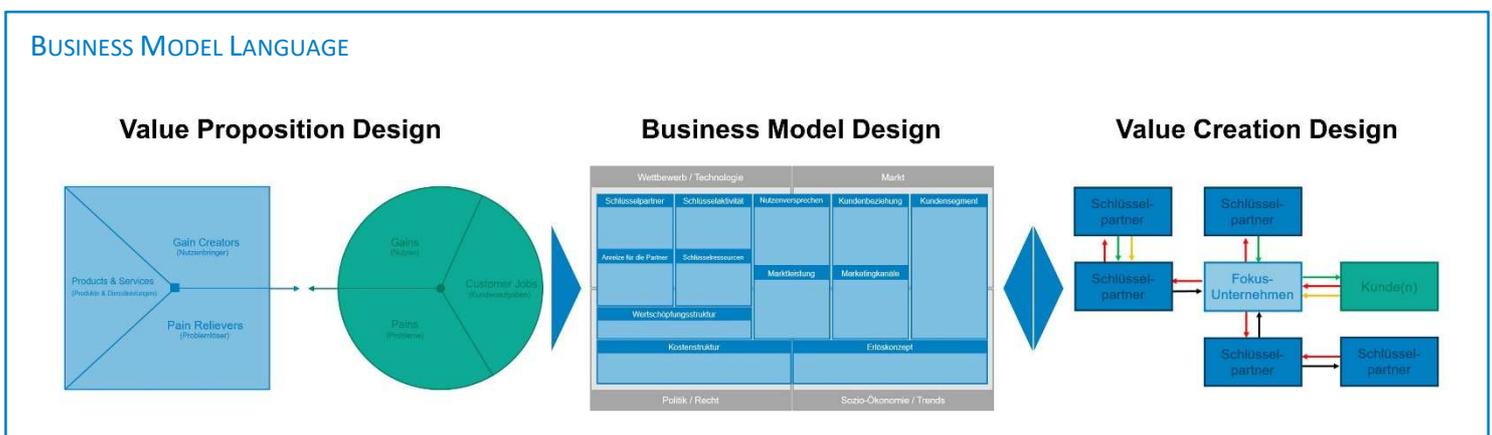


Abbildung 1: Modifizierte Variante der Business Model Language Value Network in Anlehnung an [4] und [6]

Aufgabe des AP 2.3 ist es daher, Sie als C/sells-Partner bei der **Entwicklung** erfolgreicher Smart-Grids-Geschäftsmodelle zu unterstützen. Hierfür wurde im ersten Teil des Projektes eine gemeinsame Geschäftsmodell-Sprache, eine sogenannte **Business Model Language**, entwickelt, welche in Abbildung 1 abgebildet ist. Im Rahmen von vier Workshops wurde diese bereits erfolgreich an realen Geschäftsmodellen von ausgewählten C/sells-Partner erprobt.



Abbildung 2: Twitter-Beiträge von C/sells-Partnern nach Erprobung der Business Model Language Value Network

Das Feedback der beteiligten C/sells-Partner in Form von Twitter-Beiträgen ist Abbildung 2 zu entnehmen. Für weiterführende Informationen zum Auswahl- und Erprobungsprozess sei hier auf den Forschungsbericht für den Review-Prozess verwiesen [3], der auch auf der Lern-Plattform zur Verfügung steht.

Das entwickelte Business Model Training dient dazu, diese Business Model Language zusammen mit weiteren methodischen Tools an die C/sells-Partner zu vermitteln. Durch die Zusammenarbeit der C/sells-Partner im Rahmen des Business Model Trainings sollen insbesondere Geschäftsmodell-Muster sowie Erfolgsfaktoren für kooperative, profitable und skalierbare Geschäftsmodellssysteme identifiziert werden. Von den Erkenntnissen und den Ergebnissen sollen am Ende des Forschungsprojekts alle C/sells-Partner profitieren und Ihnen dabei helfen, mit Innovationen erfolgreich am Markt zu agieren.

3 Wie läuft das Business Model Training inhaltlich ab?

Das Business Model Training umfasst zum einen eine Selbstlernphase (Online-Training) und zum anderen eine abschließende Präsenzveranstaltung (Experten-Workshop). Dieses Blended-Learning-Konzept kombiniert die Vorteile des individuellen Lernens mit den Vorteilen des fachlichen und methodischen Austauschs im Experten-Netzwerk.

In dem **Online-Training**, das sich aus mehreren Kursen zusammensetzt, erfahren Sie Schritt für Schritt, wie Sie Geschäftsmodelle entwerfen. Das Online-Training ist zentraler Bestandteil der Selbstlernphase. Diese erlaubt Ihnen ein individuelles Lerntempo, welches Sie ganz nach Ihren Bedürfnissen gestalten können. In den begleitenden **Webinaren** stellen wir weitere Inhalte vor und beantworten individuelle Fragen.

Nach Abschluss der Selbstlernphase erhalten Sie auf einem **Experten-Workshop** zum einen erweitertes Methodenwissen und zum anderen weitere Unterstützung, um Ihr eigenes Geschäftsmodell weiterzuentwickeln.



Abbildung 3: Bausteine des Business Model Training

Das Business Model Training setzt sich somit, wie in Abbildung 3 dargestellt, aus den vier Bausteinen Konzeptvorstellung, Online-Training, Experten-Workshop und Follow-up zusammen, die nachfolgend näher erläutert werden.

Baustein I – „Join & Listen“ - Konzeptvorstellung

- **Webinar 1 – Vorstellung des Konzeptes für das Business Model Training:** In diesem Webinar erläutern wir die Inhalte und den Ablauf des Business Model Trainings im Detail und beantworten Ihre individuellen Fragen. Am Ende des Webinars können Sie einschätzen, ob das Business Model Training einen Mehrwert für Sie darstellen kann. Der Zeitaufwand für das erste Webinar beträgt ungefähr 40 Minuten.

Baustein II – Online-Training

- **Webinar 2 – Kick-off zum Business Model Training:** In diesem Webinar werden wir den Aufbau und die Bedienung der Lern-Plattform erläutern. Es wird auf offene Fragen der Teilnehmenden im Hinblick auf die Selbstlernphase eingegangen. Am Ende des Webinars kennen Sie die Struktur und die wichtigsten Funktionen der Lern-Plattform. Der Zeitaufwand beträgt etwa 45 Minuten.
- **Kurs 0 – Business Model Training:** In diesem Kurs wird das grundlegende Konzept des Business Model Trainings erläutert. Teilnehmende, die nicht am Kick-off-Webinar teilnehmen konnten, erlangen hier Basis-Wissen für einen einfachen Einstieg. Der Kurs umfasst drei Lektionen.
- **Kurs 1 – Business Model Language:** Dieser Kurs führt in die grundsätzliche Thematik der Business Model Languages ein. In dem Kurs erfahren Sie, welche Vorteile mit dem Einsatz dieses Methodenwerkzeuges verbunden sind. Der Kurs umfasst fünf Lektionen.

Business Model Language – Value Network: Die für das Forschungsprojekt C/sells ausgewählte Business Model Language ist eine modifizierte Variante des *Value Network* [4] und besteht aus drei Tools. In diesem Kurs lernen Sie diese Schritt für Schritt kennen und erhalten Anleitungen, wie diese am besten eingesetzt werden:

- **Kurs 2 – Business Model Design:** Der Kurs erläutert das Tool, das die Unternehmens-Perspektive fokussiert. Dazu wird auf die zwölf Geschäftsmodell-Komponenten des Business Model Designs, auf die vier Bereiche der Umfeld-Analyse und auf Methoden zum Einsatz des Tools eingegangen. Der Kurs umfasst zwanzig Lektionen, die durchschnittlich 2 Minuten lang sind.
- **Kurs 3 – Value Proposition Design:** Der Kurs erläutert das Tool zur Analyse der Kunden-Perspektive. Darin wird auf die sechs Bestandteile des Value Proposition Designs eingegangen. Darüber hinaus erhalten Sie eine Anleitungen für die Erstellung eines Value Proposition Design. Der Kurs umfasst elf Lektionen.
- **Kurs 4 – Value Creation Design:** Der Kurs behandelt das Tool zur Analyse der Netzwerk-Perspektive. Es wird auf die vier verschiedenen Elementen-Typen eingegangen sowie eine Anleitung für den Einsatz des Value Creation Designs gegeben. Zudem wird eine Struktur zur systematisierten Anordnung der Akteure vorgestellt. Der Kurs umfasst acht Lektionen.
- **Kurs 5 – Business Model Patterns:** Dieser Kurs gibt eine Einführung in die Grundlagen der Business Model Patterns und geht dabei auf bekannte Ansätze sowie Muster-Kataloge ein. Darüber hinaus wird darauf eingegangen, welche Funktion Muster bei der Geschäftsmodell-Innovation spielen. Der Kurs umfasst sechs Lektionen.
- **Webinar 3 – FAQs zur Business Model Language:** In diesem begleitenden Webinar während der Selbstlernphase klären wir häufig gestellte Fragen bzw. aufgetauchte Probleme organisatorischer, technischer und inhaltlicher Natur. Nach dem Webinar sind Ihre Fragen beantwortet oder Ihre Fragen werden zeitnah durch das Moderator-Team aufgegriffen. Der Zeitaufwand wird auf etwa 60 Minuten geschätzt.

Baustein III –Workshop

- **Tutorial 1 – Vorbereitung des Experten-Workshops:** In diesem Video-Tutorial erfahren Sie, wie Sie sich optimal auf die beiden Workshop vorbereiten können und welche Unterlagen Sie mitbringen sollten. Dazu erfahren Sie die organisatorischen Details der Präsenzveranstaltung. Das Tutorial dauert etwa 30 Minuten.
- **Experten-Workshop:** Bei dem zweitägigen Experten-Workshop lernen Sie unter Anleitung eines Moderators weitere Methodenwerkzeuge zur Entwicklung von Geschäftsmodellen kennen. Im Kreis von Experten präsentieren Sie Ihre Geschäftsmodell-Prototypen und entwickeln diesen gemeinsam mit anderen C/sells-Partnern weiter.

Baustein IV – Follow-up

- **Tutorial 2 – Dokumentation der Workshopergebnisse:** Dieses Tutorial-Video fasst die Ergebnisse aller Experten-Workshops in aggregierter Form zusammen und zeigt die wichtigsten daraus resultierenden Ergebnisse. Die Dauer beträgt circa 30 Minuten.
- **Webinar 4 – Feedback:** In diesem Webinar können Sie uns Rückmeldung zu den einzelnen Bausteinen des Business Model Trainings geben. Weiterhin erläutern wir die Inhalte des Follow-up zur Gesamtarchitektur von Smart-Grids-Geschäftsmodellen. Das Webinar dauert etwa 40 Minuten.

4 Wie läuft das Business Model Training zeitlich ab?

Das Business Model Training teilt sich in **zwei Wellen**. Je nach Entwicklungsstand des Geschäftsmodells werden C/sells-Partner einer der beiden Wellen zugeordnet. Die **erste Welle** des Business Model Trainings ist an C/sells-Partner adressiert, die sich in der **Konzeptions-Phase eines Geschäftsmodells** befinden. Es wird davon ausgegangen, dass sich das Geschäftsmodell in einem fortgeschrittenen Stand der Entwicklung befindet. Zeitlich ist der Ablauf der ersten Welle so geplant, wie in Abbildung 4 dargestellt.

Baustein I	Bis Ende November 2019	Konzeptvorstellung und Anmeldung
Baustein II	Dezember 2019 bis Ende Februar 2020	Selbstlernphase mit Online-Trainings
Baustein III	März 2020	Experten-Workshops im Raum Stuttgart
Baustein IV	Ab April 2020	Follow-up mit Dokumentation

	2019				2020													
	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
WELLE I - Geschäftsmodelle in der Konzeptions-Phase			Teilnehmer- Gewinnung		Selbstlern- phase		Experten- Workshop											

Abbildung 4: Zeitplan der ersten Welle für Teilnehmende mit Geschäftsmodellen in der Konzeptions-Phase

Zweite Welle

Der zeitliche Ablauf der **zweiten Welle** des Business Model Trainings wird in Abbildung 5 dargestellt. Dabei stehen C/sells-Partner im Fokus, deren Geschäftsmodell sich aktuell in der **Ideenfindungs-Phase** befindet.

Baustein I	Bis Mitte Februar 2020	Konzeptvorstellung und Anmeldung
Baustein II	Mitte Februar bis Ende März 2020	Selbstlernphase mit Online-Trainings
Baustein III	April 2020	Experten-Workshops im Raum Stuttgart
Baustein IV	Ab Mitte April 2020	Follow-up mit Dokumentation

	2019				2020													
	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
WELLE II - Geschäftsmodelle in der Ideenfindungs-Phase					Teilnehmer- Gewinnung		Selbstlern- phase		Experten- Workshop									

Abbildung 5: Zeitplan der zweiten Welle für Teilnehmende mit Geschäftsmodellen in der Ideenfindungs-Phase

Um herauszufinden, welche der beiden Wellen die Richtige für Sie und Ihren Anwendungsfall (= Geschäftsmodell) ist, wird empfohlen, einen kurzen **Fragebogen zur Bestimmung des Entwicklungsstandes** eines Geschäftsmodells auszufüllen. Der Fragebogen soll grob einschätzen, ob sich das zu modellierende Geschäftsmodell eher in der Ideenfindungs- oder bereits in der Konzeptions-Phase befindet. Zur **finalen Zuordnung und Klärung des Entwicklungsstandes** können Sie im Vorfeld des Business Model Trainings auch **Rücksprache mit den Trainern** halten.

5 Was sind die Ziele des Business Model Trainings?

Das Business Model Training verfolgt **mehrere Ziele** auf unterschiedlichen Ebenen. Das Business Model Training soll einerseits einen Mehrwert für jeden einzelnen **Teilnehmenden** darstellen, andererseits übergeordnet Ergebnisse und Erkenntnisse im **Forschungsbereich** der Smart-Grids-Geschäftsmodelle liefern.

Allem voran sollen die **Teilnehmenden** am Ende dazu in der Lage sein, die Business Model Language *Value Network* **eigenständig anzuwenden**. Des Weiteren soll das einzelne Geschäftsmodell in einer **standardisierten Form dokumentiert** werden. Ein weiteres Ergebnis des Business Model Training kann sein, dass das individuell Geschäftsmodell **weiterentwickelt bzw. optimiert** wurde.

Auf **übergeordneter Ebene** sollen im Rahmen des Business Model Trainings zunächst die Ergebnisse der ersten Projektphase (Business Model Language) an C/sells-Partner **vermittelt** werden. Darauf aufbauend sollen Erkenntnisse zu **Business Model Pattern** im Smart-Grids-Kontext gesammelt werden. Das Ziel ist es zu erkennen, ob in der untersuchten Stichprobe wiederkehrende Kombinationen an Geschäftsmodell-Komponenten also Muster zu beobachten sind. Zudem erhofft sich das AP 2.3-Team Erkenntnisse zur **Gesamtarchitektur im Smart-Grids-Kontext**.

6 Was passiert mit meinen Ergebnissen?

Viele Unternehmen **fürchten**, dass ihre **Ideen kopiert** und von anderen genutzt werden, wenn sie offen darüber sprechen. Gleichzeitig müssen die Geschäftsmodelle der involvierten Partner **kompatibel zueinander** sein, um erfolgreich zu sein bzw. eine profitable Skalierung zu erreichen.

Im Rahmen des Business Model Trainings wollen wir die bisherige **C/sells-Kultur** weiterleben und einen **offenen aber fairen Umgang** mit den Forschungsergebnissen leben. Das bedeutet konkret, dass alle **Dokumente**, die im Rahmen des Business Model Training von Teilnehmende an das AP 2.3-Team weitergegeben werden, **streng vertraulich** behandelt werden und **den Bedingungen des C/sells-Kooperationsvertrages** unterliegen. Es ist **ausgeschlossen**, dass eine **Veröffentlichung einzelner Ergebnisse** direkt mit einem C/sells-Partner in Verbindung gebracht werden kann.

Die ausgewerteten **Ergebnisse und Erkenntnisse** werden **für wissenschaftliche Zwecke** in Geschäftsmodell-Forschung genutzt. Eine **Veröffentlichung** erfolgt in **aggregierter Form**, damit **keine Rückschlüsse** auf den C/sells-Partner oder **Verbindungen mit spezifischen Geschäftsmodellen** möglich sind. Wenn dies im Einzelfall nicht möglich sein sollte, wird das AP 2.3-Team hierzu im Vorfeld eine entsprechende Freigabe einholen.

Für die einzelnen Übungen sowie für die Dokumentation der Ergebnisse stellen **wir verschiedene Vorlagen** auf der Lern-Plattform **zur Verfügung**. Wir **bitten** Sie, diese **konsequent zu nutzen**.

7 Wie groß ist der Zeitaufwand und welche Kosten entstehen?

Das **Online-Training** umfasst zwei Tutorials, vier Webinare und etwa 50 kurzen Lektionen, die zwischen 1 bis 2 Minuten lang sind. Insgesamt steht Ihnen also **Video-Material im Umfang von acht bis zehn Stunden** zur Verfügung. Das Business Model Training ist so konzipiert, dass Sie **keine Vorkenntnisse** mitbringen müssen, Sie jedoch bei vorhandenem Vorwissen die Möglichkeit haben, **Lektionen zu überspringen**.

Für den **Experten-Workshop** erarbeiten Sie Schritt für Schritt unter Anleitung einen Prototyp Ihres Geschäftsmodells. Je nach Vorarbeiten und Anzahl der beteiligten Teilnehmenden kann der zeitliche Umfang stark schwanken. Planen Sie jedoch mindestens **vier Stunden** für die Erstellung des Prototypens ein. Für den Experten-Workshop selbst sollten Sie inkl. An- und Abreise etwa zwei ganze Arbeitstage einplanen. Wir empfehlen auch, einen weiteren Tag in die Auf- bzw. Nachbereitung der Workshop-Ergebnisse zu investieren.

Das **Online-Training** der ersten Welle ist ab Dezember 2019 verfügbar und steht Ihnen dann bis zum Projektende im Dezember 2020 zur Verfügung. Das **individuelle Lerntempo** wird von Ihnen selbst gewählt und kann somit flexibel an Ihre Arbeitsbelastung angepasst werden.

Zur Sicherung des Lernerfolges sind mehrere **Aufgaben** Bestandteil des Business Model Training, d. h. neue Kurse werden erst dann freigeschaltet, wenn Aufgaben erledigt und abgesendet worden sind. Außerdem ist die Teilnahme am Experten-Workshop nur dann möglich, wenn die vorangegangenen Übungen erledigt worden sind.

Mit der Teilnahme an dem Business Model Training sind für C/Sells-Partner **keine direkten Kosten** verbunden. Für das Business Model Training entstehen jedoch **indirekte Kosten** in Form des **zeitlichen Arbeitsaufwands** für die Teilnahme am Online-Training bzw. am Experten-Workshop sowie die für die **Reise** zu einzelnen Veranstaltungen (z. B. Fahrt, zusätzlich Verpflegung, Übernachtung). Die indirekten Kosten müssen von den Teilnehmenden **selbst getragen werden**.

8 Wer führt das Business Model Training durch?

Das Business Model Training erfolgt im Rahmen des AP 2.3 – Geschäftsmodelle und wird vom **IER** - Institut für Energiewirtschaft und Rationelle Energieanwendung der Universität Stuttgart geleitet. Für die Ausarbeitung der Inhalte und die Durchführung des Trainings sind **Pascal Häbig und Trung Vu** verantwortlich. Die **Kontaktdaten** befinden sich zu Beginn des Dokumentes auf Seite 2.

Bei der **Durchführung der Experten-Workshops** greift das AP 2.3-Team auf einen **erfahrenen Partner** zurück, der die Workshops moderiert und gleichzeitig umfangreiche methodische und fachliche Kenntnisse in den relevanten Bereichen einfließen lassen kann.

9 Wer kann an dem Business Model Training teilnehmen?

Bei der Entwicklung eines innovativen Geschäftsmodells wirken oft viele **unterschiedliche Bereiche** einer Unternehmung, wie z.B. Forschung, Produktentwicklung, Marketing, Vertrieb, Produktion, Controlling mit. Eine große Herausforderung stellen dabei die **unterschiedlichen Sprachgewohnheiten der Bereiche** dar. Für eine erfolgreiche Geschäftsmodell-Entwicklung ist es jedoch von großer Bedeutung, eine **gemeinsames Sprachverständnis** über die einzelnen Unternehmensbereiche hinweg zu etablieren.

Als **Lösungsansatz** kann eine Business Model Language dazu beitragen, die **Kommunikation** in einer Gruppe deutlich zu **verbessern**. [5] Der Zugriff auf das **Online-Training** ist **nicht beschränkt** und kann vom gesamten Innovationsteam eines C/sells-Partners abgerufen werden.

Voraussetzung dafür ist eine erfolgreiche Registrierung bzw. Anmeldung. Da die Kapazität der **Experten-Workshop** hingegen **begrenzt** sind, können daran maximal **2 Personen pro C/sells-Partner** teilnehmen. Diese Begrenzung zählt jedoch nur für den Experten-Workshop! Nachfolgend finden Sie die **Bedingungen für die Teilnahme** an dem Business Model Training im Überblick:

- 1) Sie sind als **C/sells-Partner** eingetragen
- 2) Sie haben eine **konkrete Idee** oder bereits ein **Konzept für Ihr Geschäftsmodell**
- 3) Ihr Geschäftsmodell wird **im Smart-Grids-Kontext** verortet
- 4) Sie sind an der **Weiterentwicklung / Optimierung** Ihres Geschäftsmodells interessiert
- 5) Sie sind bereit, **Ihre Ergebnisse** im geschlossenen Rahmen des Forschungsprojektes **zu teilen**
- 6) Sie haben sich verbindlich **angemeldet**
- 7) Mindestens **ein Mitglied** des C/sells-Partners nimmt am **Experten-Workshop** teil

Ja!	Nein!

Bitte beachten Sie, dass das Business Model Training **exklusiv für C/sells-Partner** konzipiert ist. Andere beteiligte Unternehmen oder Entwicklungspartner können leider nicht teilnehmen.

10 Wie melde ich mich für das Business Model Training an?

Über **folgenden Link** können Sie sich zunächst für das **Info-Webinar anmelden**. Nach der Durchführung des Info-Webinars besteht auch die Möglichkeit sich über die Landing-Page für das **Business Model Training anzumelden**.

<https://www.ier.uni-stuttgart.de/forschung/csells-bmt>

Wenn **mehrere Mitglieder** des gleichen C/sells-Partner an dem Business Model Training teilnehmen möchten, sollte sich **jedes Teammitglied** persönlich anmelden. Bitte vermerken Sie bei der Anmeldung, wer der zentrale Ansprechpartner ist. Wir erinnern gleichzeitig daran, dass die Teilnahme an dem **Experten-Workshop auf maximal zwei Teilnehmer** je C/sells-Partner beschränkt ist.

Literatur

- [1] Gesellschaft für Konsumforschung (2006): Innovationsflops kosten zehn Milliarden Euro. In: Absatzwirtschaft - Zeitschrift für Marketing 6, S. 35.
- [2] Homburg, Christian; Kuhn, Jutta (2007): Market Launch Excellence. Wegweiser zum erfolgreichen Markteinführungsmanagement. Mannheim: Institut für Marktorientierte Unternehmensführung.
- [3] Vu, Trung; Häbig, Pascal; Fluri, Verena; Schäffler, Harald (2019): C/sells-Arbeitspaket 2.3 - Geschäftsmodelle. Forschungsbericht für den Reviewprozess. Hg. v. Institut für Energiewirtschaft und Rationelle Energieanwendung. Stuttgart.
- [4] Schneider, Marcel; Mittag, Tobias; Gausemeier, Jürgen (2016): Modeling Language for Value Networks. In: International Association for Management of Technology (Hg.): 2016 Conference Proceedings, S. 94–110.
- [5] Akkermans, J. M.; Gordijn, Jaap (2003): Value-based requirements engineering: exploring innovative e-commerce ideas. In: Requirements Engineering 8 (2), S. 114–134.
- [6] Osterwalder, Alexander; Pigneur, Yves (2010): Business model generation. A handbook for visionaries, game changers, and challengers. New York: Wiley&Sons.

Impressum

FAQ zum Business Model Training

Herausgeber:



Universität Stuttgart
IER Institut für Energiewirtschaft
und Rationelle Energieanwendung

Heßbrühlstraße 49a
70565 Stuttgart
www.ier.uni-stuttgart.de

Bearbeiter/in:

Pascal Häbig
Trung Vu

Stuttgart, den 22. Oktober 2019

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Förderkennzeichnung: 03SIN132