



Business Model Benchmark Map

gegen diese Karte, Best-in-Class, Wettbewerber

Unternehmenswert

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 und digitale Fähigkeit
Komplexitätsmanagement durch 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

Funktionen

Ressourcenmanagement-
Funktionen
Interne Servicefunktionen
Kontrollfunktionen

Ressourcen

Arbeit und Belegschaft,
Wissen, Erfahrung,
Innovationskraft,
Produktionsmittel
(Maschinen, Geräte, Fabriken,
Gebäude,...),
IT-Systeme, Infrastruktur,
Rohstoffe und Komponenten,
Energie, Wasser, Umwelt,
Kunden, Marke,
Kommunikation, Information,
finanzielle Liquidität und
Kapital

Partner

Gemeinsame Interessen
Längerfristige Beziehung
Gegenseitiges Vertrauen

Erzeugung von Umsatz

Kundenkontakt
Fähigkeit zu verkaufen
Monetarisierung des Marktanteils

Branding & Marketing

Differenzierung
USP / Wertversprechen
Werte & Nachhaltigkeit

y

=

f

(X)

Kosteneffizienz von

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

Kanäle & Preise

Wert- / kostenbasiert
Algorithmisch / marktbasiert
Abonnement / Freemium

Dienstleister

Insourcing / Outsourcing
Sachverstand
Angemessenheit

Lieferanten & Lieferungen

Lieferfähigkeit
Zuverlässigkeit
Qualitätsstandards



Business Model Benchmark Map

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

gegen diese Karte, Best-in-Class, Wettbewerber

Unternehmenswert

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 und digitale Fähigkeit
Komplexitätsmanagement durch 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

Funktionen

Ressourcenmanagement-
Funktionen
Interne Servicefunktionen
Kontrollfunktionen

Ressourcen

Arbeit und Belegschaft,
Wissen, Erfahrung,
Innovationskraft,
Produktionsmittel
(Maschinen, Geräte, Fabriken,
Gebäude,...),
IT-Systeme, Infrastruktur,
Rohstoffe und Komponenten,
Energie, Wasser, Umwelt,
Kunden, Marke,
Kommunikation, Information,
finanzielle Liquidität und
Kapital

Partner

Gemeinsame Interessen
Längerfristige Beziehung
Gegenseitiges Vertrauen

Erzeugung von Umsatz

Kundenkontakt
Fähigkeit zu verkaufen
Monetarisierung des Marktanteils

Branding & Marketing

Differenzierung
USP / Wertversprechen
Werte & Nachhaltigkeit

Kosteneffizienz von

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

Kanäle & Preise

Wert- / kostenbasiert
Algorithmisch / marktbasiert
Abonnement / Freemium

y = f(x)



Business Model Benchmark Map

gegen diese Karte, Best-in-Class, Wettbewerber

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

Unternehmenswert

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 und digitale Fähigkeit
Komplexitätsmanagement durch 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

Funktionen

Ressourcenmanagement-
Funktionen
Interne Servicefunktionen
Kontrollfunktionen

Ressourcen

Arbeit und Belegschaft,
Wissen, Erfahrung,
Innovationskraft,
Produktionsmittel
(Maschinen, Geräte, Fabriken,
Gebäude,...),
IT-Systeme, Infrastruktur,
Rohstoffe und Komponenten,
Energie, Wasser, Umwelt,
Kunden, Marke,
Kommunikation, Information,
finanzielle Liquidität und
Kapital

Partner

Gemeinsame Interessen
Längerfristige Beziehung
Gegenseitiges Vertrauen

Erzeugung von Umsatz

Kundenkontakt
Fähigkeit zu verkaufen
Monetarisierung des Marktanteils

Branding & Marketing

Differenzierung
USP / Wertversprechen
Werte & Nachhaltigkeit

Kosteneffizienz von

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

Kanäle & Preise

Wert- / kostenbasiert
Algorithmisch / marktbasiert
Abonnement / Freemium

y

=

f

(X)

Dienstleister

Insourcing / Outsourcing
Sachverstand
Angemessenheit

Lieferanten & Lieferungen

Lieferfähigkeit
Zuverlässigkeit
Qualitätsstandards



Business Model Benchmark Map

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

gegen diese Karte, Best-in-Class, Wettbewerber

Unternehmenswert

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 und digitale Fähigkeit
Komplexitätsmanagement durch 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

Funktionen

Ressourcenmanagement-
Funktionen
Interne Servicefunktionen
Kontrollfunktionen

Ressourcen

Arbeit und Belegschaft,
Wissen, Erfahrung,
Innovationskraft,
Produktionsmittel
(Maschinen, Geräte, Fabriken,
Gebäude,...),
IT-Systeme, Infrastruktur,
Rohstoffe und Komponenten,
Energie, Wasser, Umwelt,
Kunden, Marke,
Kommunikation, Information,
finanzielle Liquidität und
Kapital

Partner

Gemeinsame Interessen
Längerfristige Beziehung
Gegenseitiges Vertrauen

Erzeugung von Umsatz

Kundenkontakt
Fähigkeit zu verkaufen
Monetarisierung des Marktanteils

Branding & Marketing

Differenzierung
USP / Wertversprechen
Werte & Nachhaltigkeit

Kosteneffizienz von

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

Kanäle & Preise

Wert- / kostenbasiert
Algorithmisch / marktbasiert
Abonnement / Freemium

Unternehmen intern

Unternehmen extern

y

=

f

(X)



Business Model Benchmark Map

gegen diese Karte, Best-in-Class, Wettbewerber

Unternehmenswert

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 und digitale Fähigkeit
Komplexitätsmanagement durch 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

Funktionen

Ressourcenmanagement-
Funktionen
Interne Servicefunktionen
Kontrollfunktionen

Ressourcen

Arbeit und Belegschaft,
Wissen, Erfahrung,
Innovationskraft,
Produktionsmittel
(Maschinen, Geräte, Fabriken,
Gebäude,...),
IT-Systeme, Infrastruktur,
Rohstoffe und Komponenten,
Energie, Wasser, Umwelt,
Kunden, Marke,
Kommunikation, Information,
finanzielle Liquidität und
Kapital

Partner

Gemeinsame Interessen
Längerfristige Beziehung
Gegenseitiges Vertrauen

Erzeugung von Umsatz

Kundenkontakt
Fähigkeit zu verkaufen
Monetarisierung des Marktanteils

Branding & Marketing

Differenzierung
USP / Wertversprechen
Werte & Nachhaltigkeit

y

= f

(X)

Kosteneffizienz von

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

Kanäle & Preise

Wert- / kostenbasiert
Algorithmisch / marktbasiert
Abonnement / Freemium

Dienstleister

Insourcing / Outsourcing
Sachverstand
Angemessenheit

Lieferanten & Lieferungen

Lieferfähigkeit
Zuverlässigkeit
Qualitätsstandards