

# Evaluierung und Anwendung moderner Design-Prozesse bei der Startup-Gründung

---

Verena Schmöller

11.01.2019

# Agenda

---

- Einführung
- Vorstellung Startup
- The Innovator's Method
- Sprint
- The Lean Startup
- Business Model Canvas
- Fazit



# Einführung

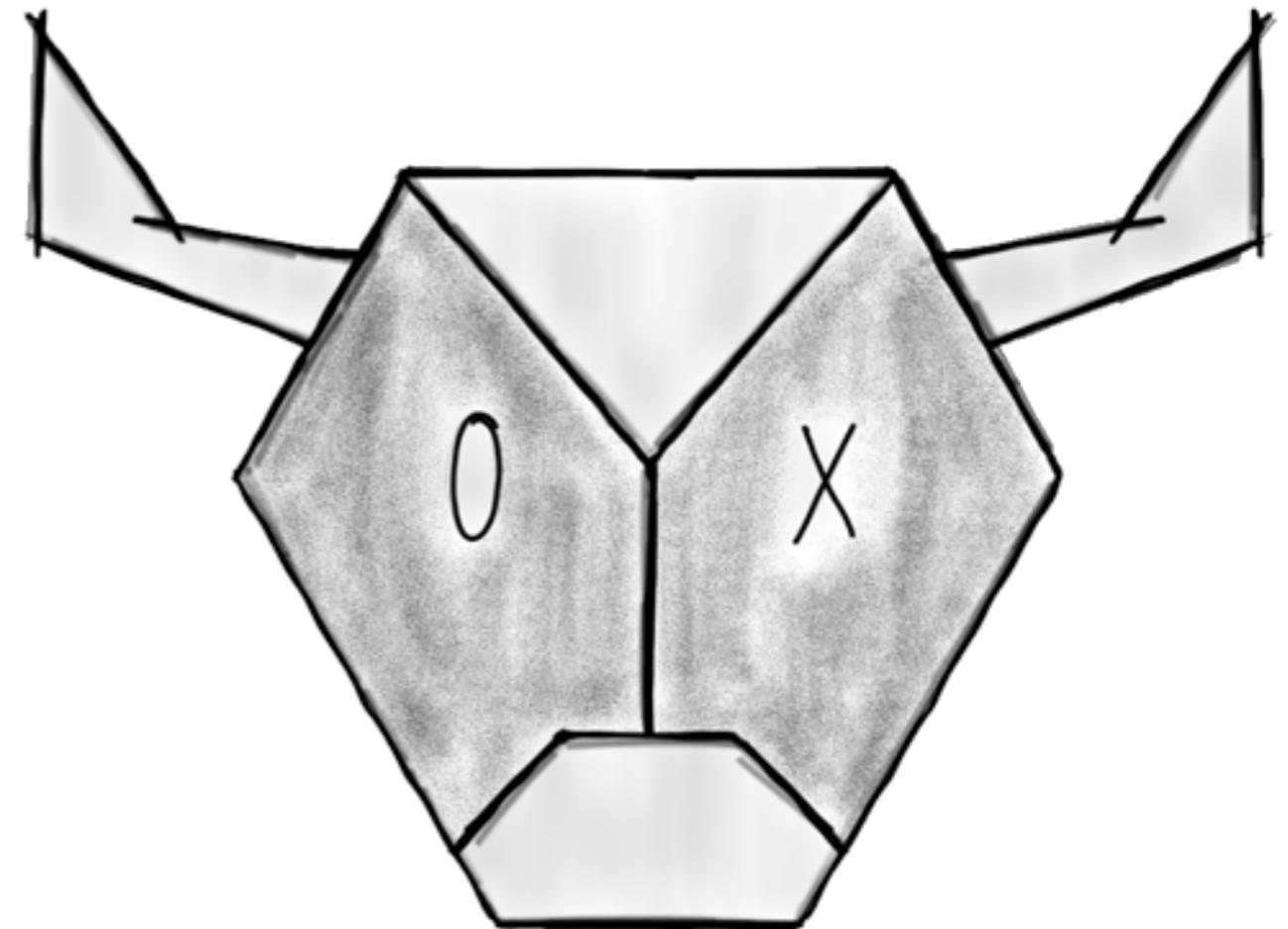
---

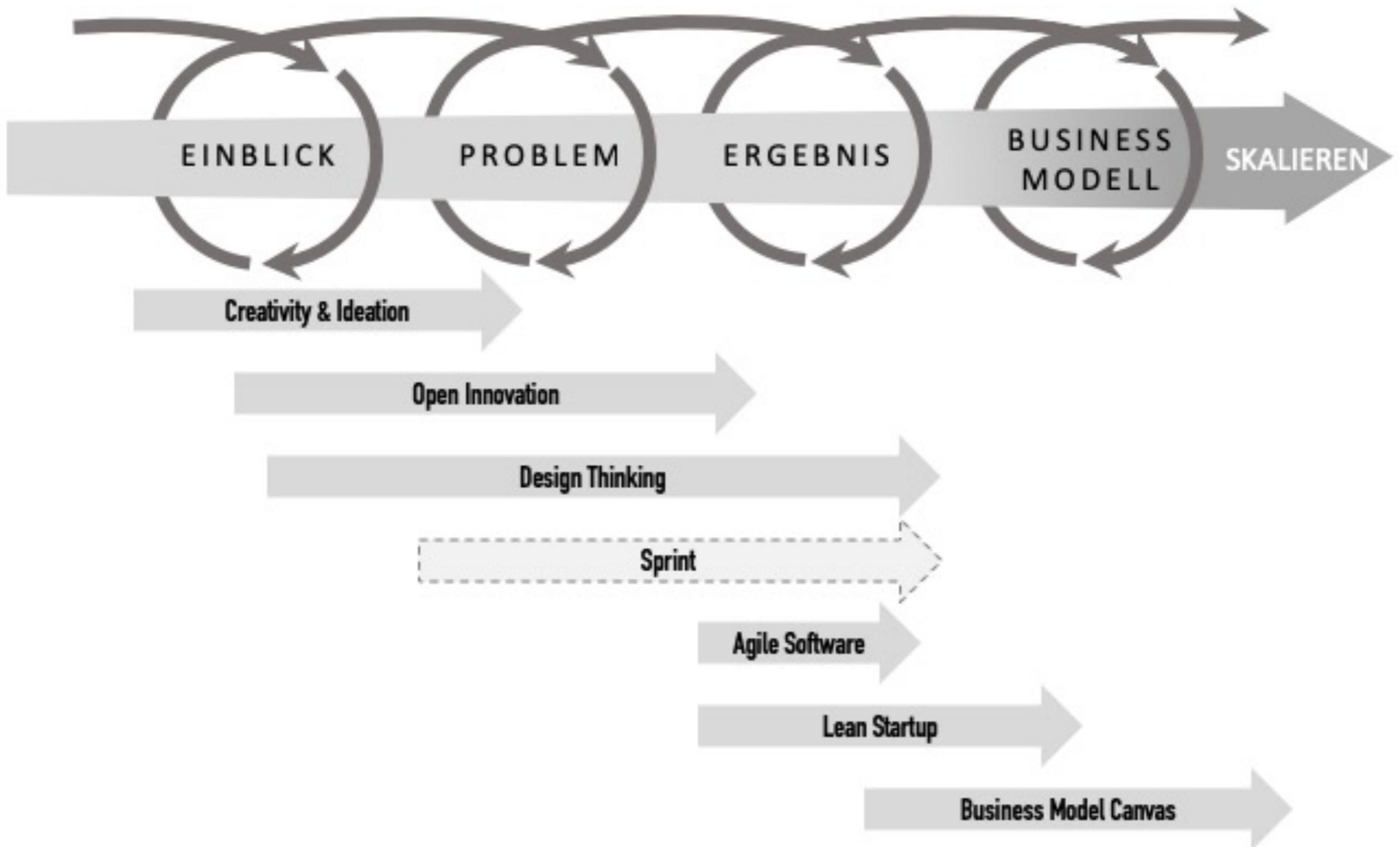
- IT-Branche: 70% aller Startups scheitern
- Hauptursache: fehlende Nachfrage
- Erfolgsversprechendes Konzept: Lean Management
  - Endnutzer werden in die Entwicklung miteinbezogen
  - Iterative Entwicklung mit verwendbarem Produkt nach jeder Iteration
  - Produkte ohne Nachfrage bereits in der Entwicklung „aussortiert“ bzw. abgeändert

# Vorstellung AgriShare

---

- Team aus Informatik-Studenten der OTH Regensburg
- Gewinner Hackaburg 2018
- Befindet sich in der Entwicklungsphase des Produktes
- Online-Plattform
- Landwirtschaftsbranche
- Vermittlung von Maschinen und Dienstleistungen





The Innovator's Method

Furr & Dyer

# The Innovator's Method

---

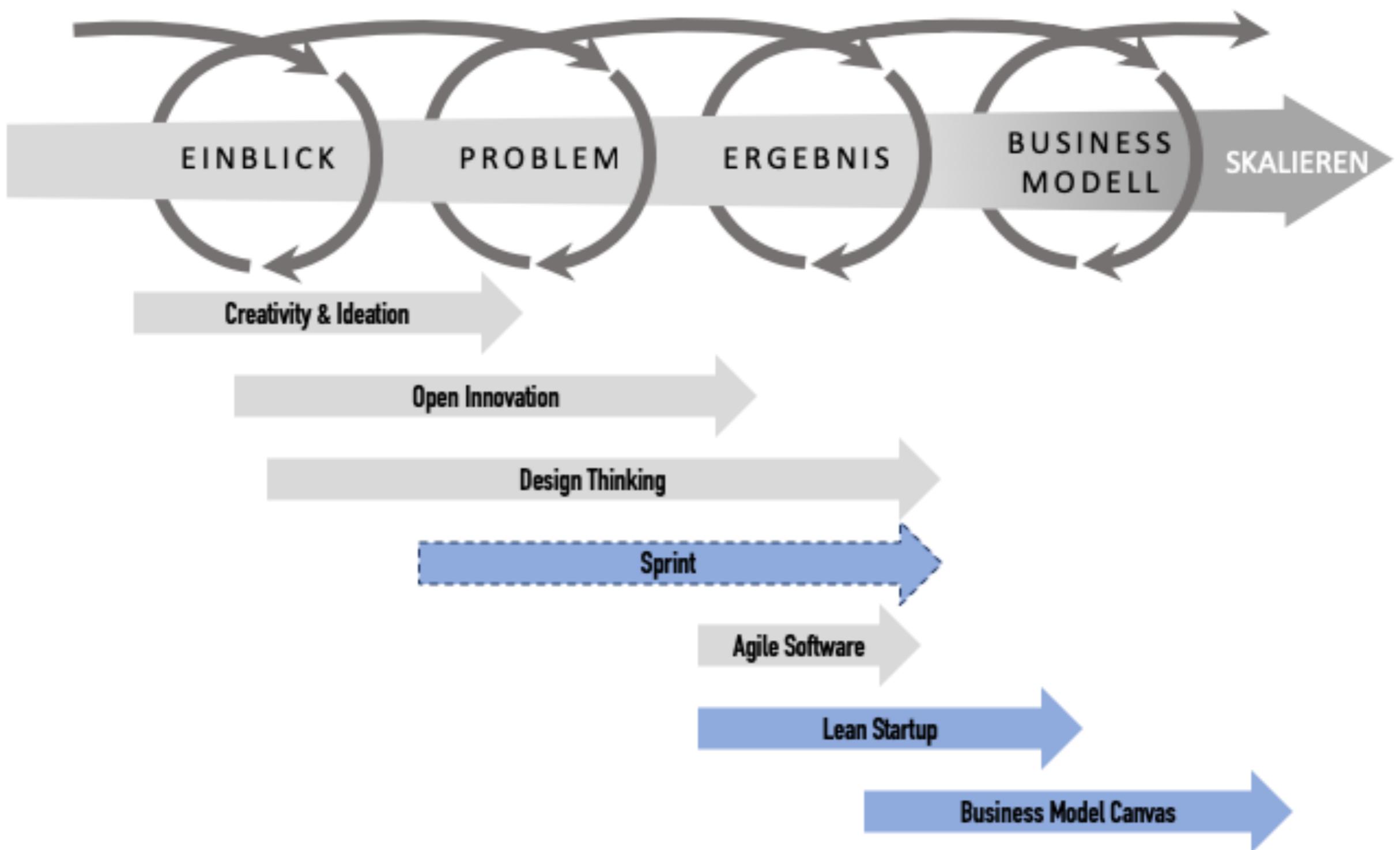
- Einbindung etablierter Methoden in größere Unternehmensstrukturen
- Iteration innerhalb jedes Schrittes
- In 4 Schritte aufgeteilt:

Einblick	Problem	Ergebnis	Business Modell
Zielgruppe beobachten, befragen, kennen lernen	Auch Bedürfnis oder Wunsch	Entwicklung einer Lösung des vorher erkannten Problems	Erarbeiten einer Marktstrategie
Überraschende Details erkennen	Erkennen von Problemen, die ein potentieller Endkunde hat	Prototypische Implementierung	

# The Innovator's Method - Agrishare

---

- Einblick & Problem:
  - Bereits im Vorfeld abgearbeitet durch persönliche Erfahrung der Teammitglieder
  - Problemstellung ist die Basis des im Hackaburg bearbeiteten Projektes
  - Problem: Niedrige Auslastung von landwirtschaftlichen Ressourcen
- Ergebnis:
  - Online-Plattform zum Verleih von Ressourcen und Angebot von Dienstleistungen
  - Erster Prototyp: native Android-App, später Web-basierte Anwendung
  - Workshop: Sprint
- Business Modell:
  - Erstellung des Business Model Canvas nach dem Prinzip von Osterwalder



# Sprint

Google Ventures

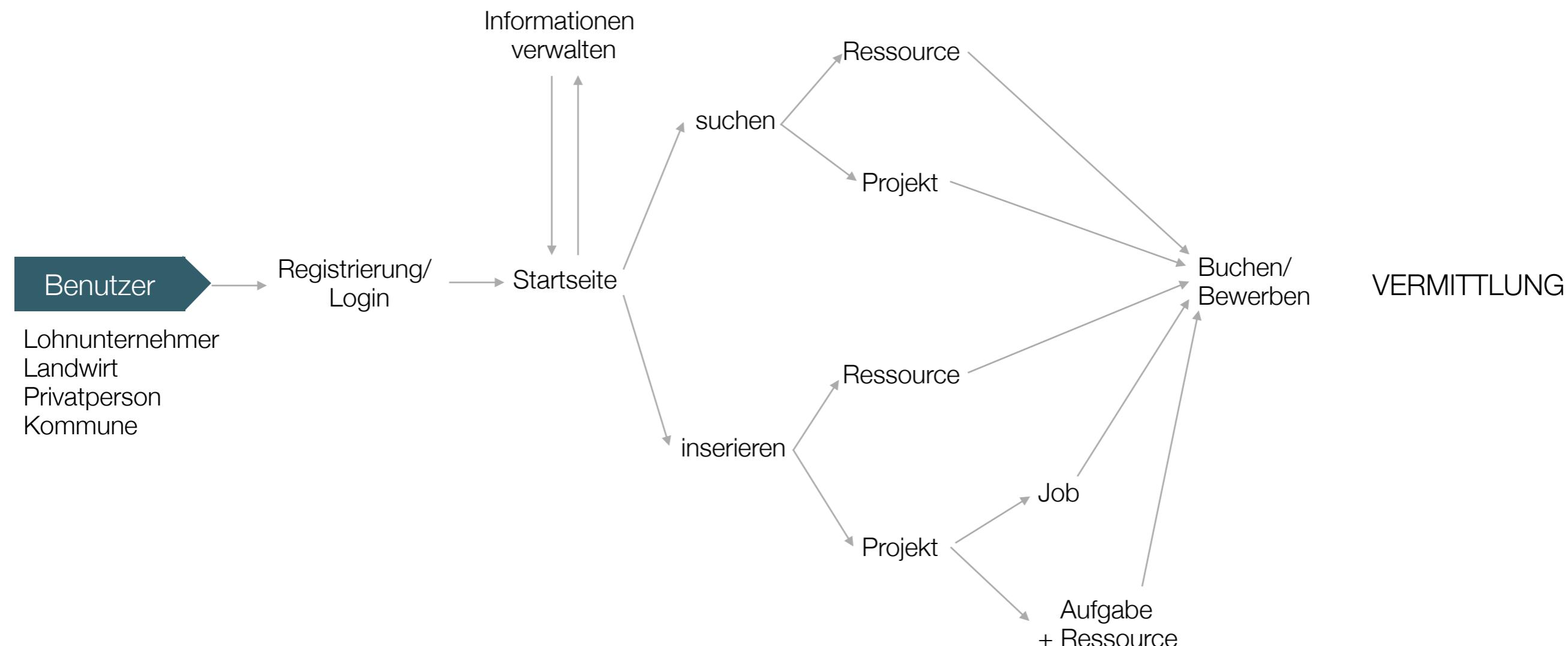


# Sprint - Ablauf

---

- **Tag 1:**
  - Erstellen einer Vision und Map
  - Strukturierung des Projektes
  - Sammeln offener Fragen
  - Eingrenzen des Fokus für den Workshop
- **Tag 2:**
  - Vergleich mit bereits vorhandenen bzw. bewährten Produkten auf dem Markt
  - Sketching
- **Tag 3:**
  - Diskussion über die entstandenen Sketche
  - Storyboard
- **Tag 4:**
  - Erstellen des Prototyps
- **Tag 5:**
  - Test mit potentiellen Endkunden
  - Besprechung der Resultate

# Digitale und effiziente Plattform zur Ressourcenauslastung.



Sprint - Agrishare

Projektmap und Vision



Sprint - Agrishare

# Sprint - Agrishare

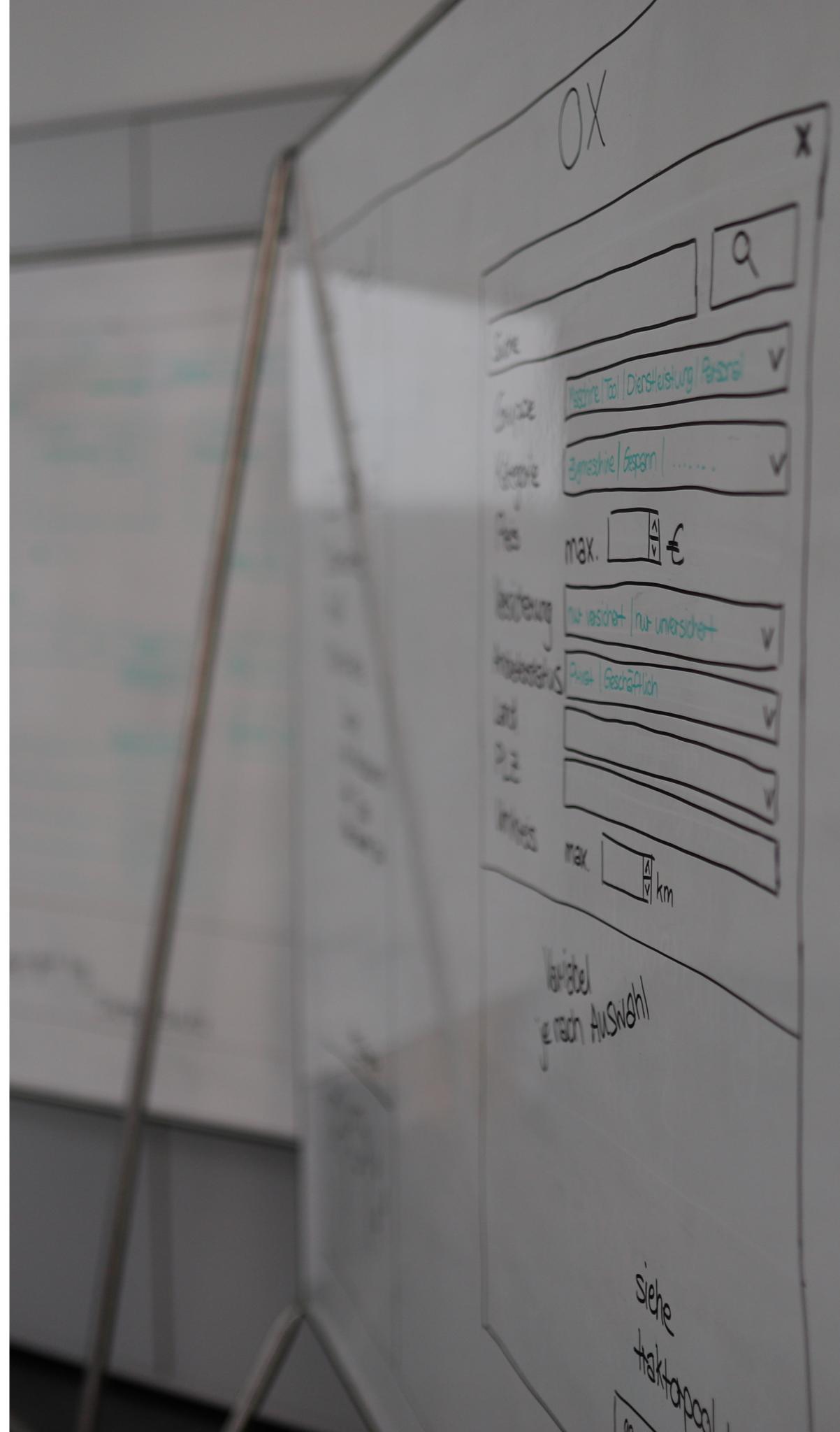
---

- Sehr positives Feedback aus dem Team:
  - Eliminierung potentieller Risiken im Vorfeld
  - Beseitigen von Unklarheiten, welche die Entwicklung verzögert hätten
- Prozessabwandlung:
  - Einheitlichkeit vieler Screens muss garantiert werden
  - Aufteilung nicht sinnvoll, da Anpassen unterschiedlicher Ideen zu aufwändig
  - Gemeinsames Erstellen der Screens an großem Whiteboard

# Sprint - Agrishare

## Ergebnisse:

- Ausarbeitung Gesamtkonzept
- Erstellung aller Screens
- Festlegung Logo und Name
- Minimal Viable Product



# The Lean Startup

---

Eric Ries

# The Lean Startup

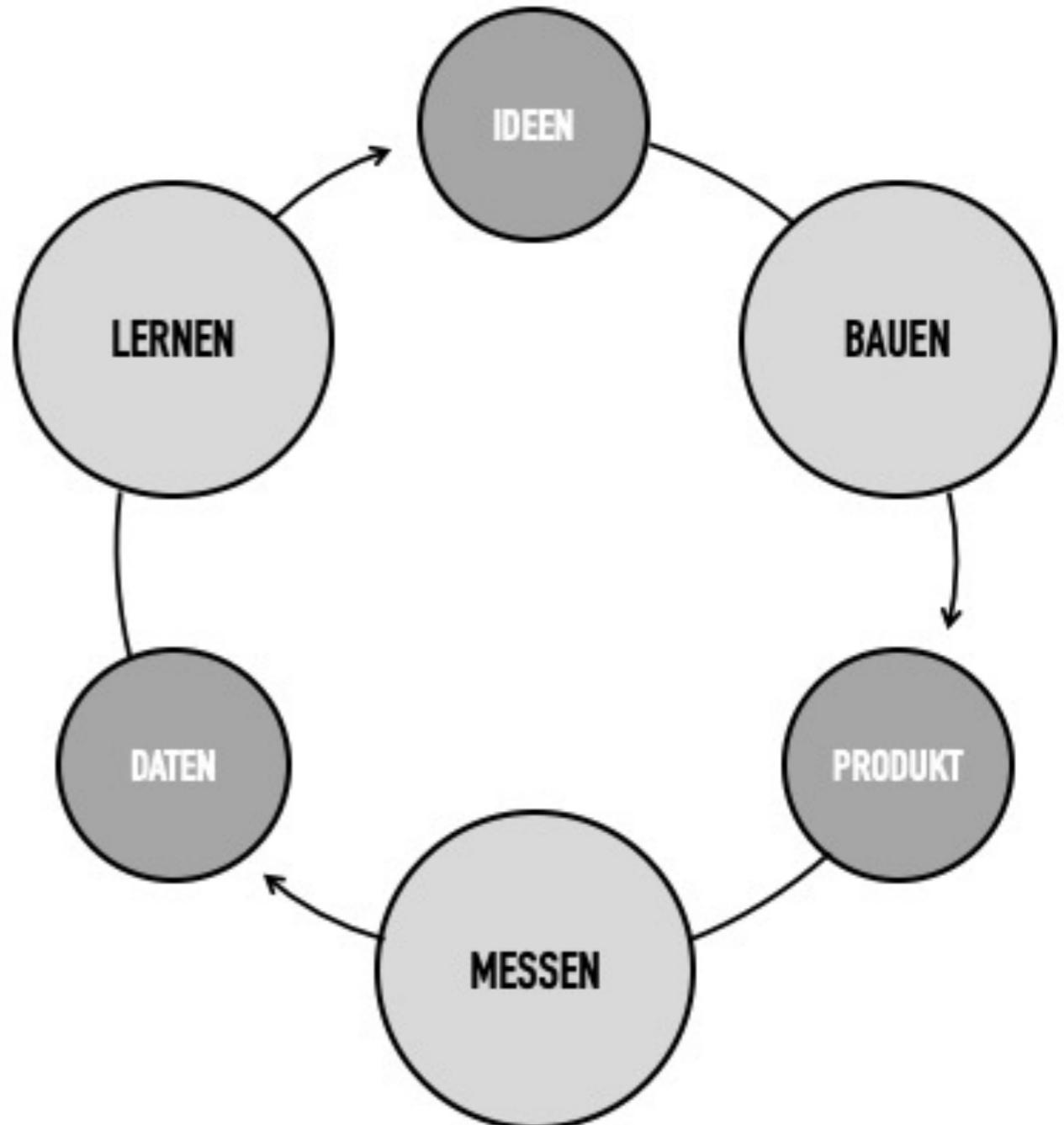
---

- Sammlung an Konzepten
- Methoden sollen typischen Fehlern von Startup-Gründern entgegenwirken
- Validieren aller Hypothesen über die Wünsche der Zielgruppe

# Bauen - Messen - Lernen

---

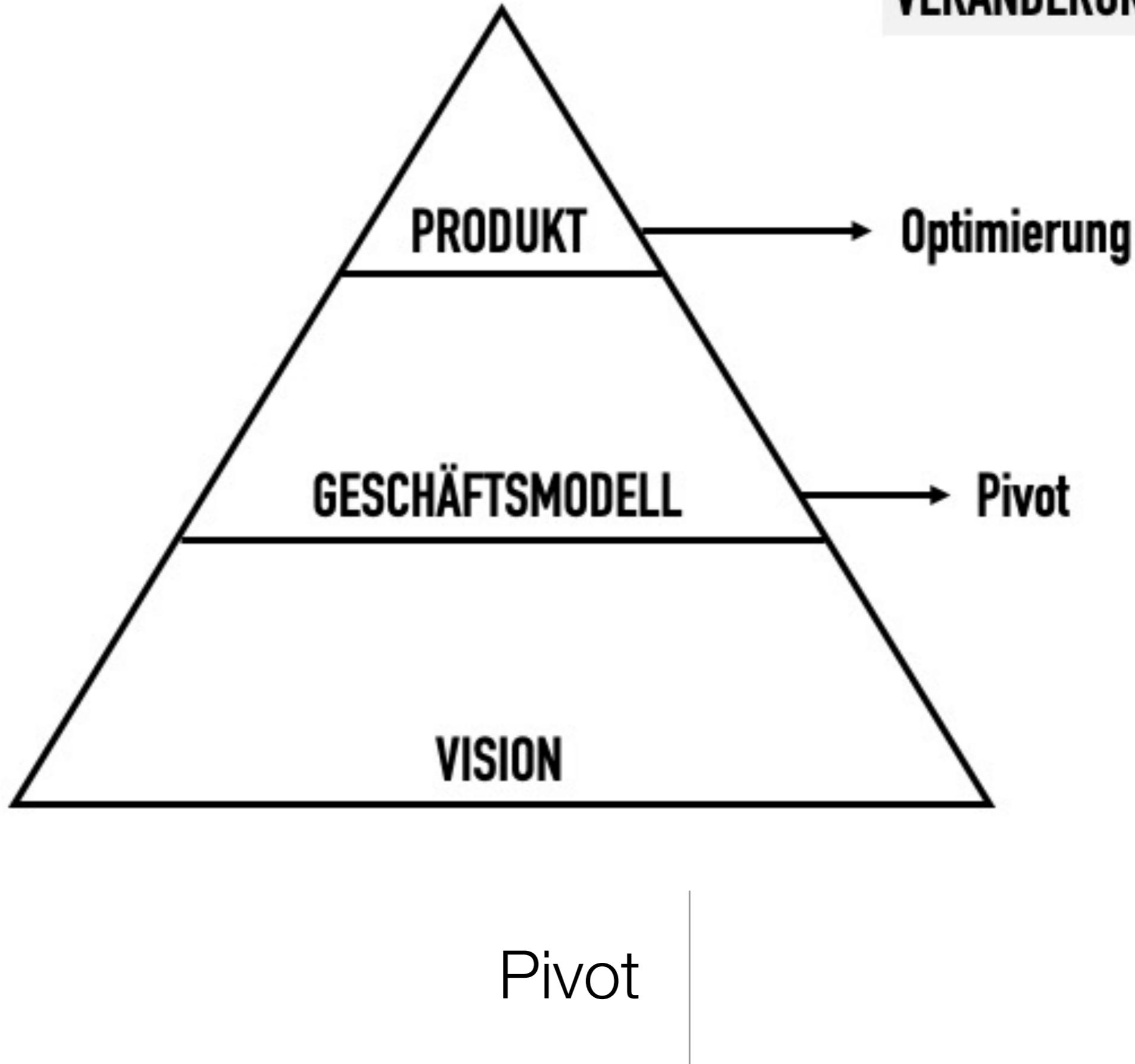
- Iteratives Konzept
- Einzelne Bausteine prototypisch bauen
- Nutzertests führen zu messbaren Daten
- Resultate daraus erhöhen das Wissen über den Endnutzer (Lernen)



# Innovation Accounting

---

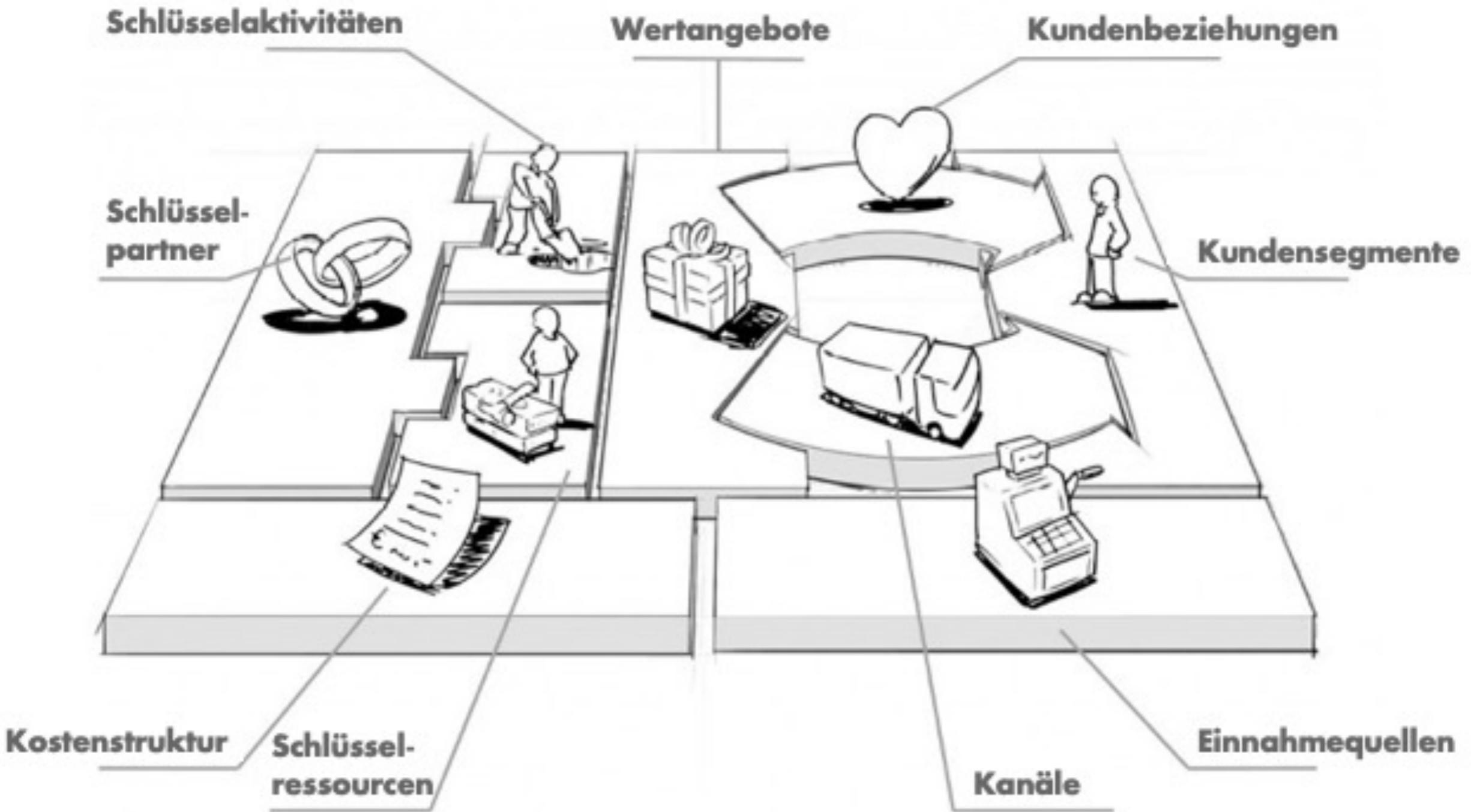
- Basis: Minimal Viable Product
- Bauen-Messen-Lernen Iterationen um sämtliche Annahmen über das Nutzungsverhalten zu testen
- Schritt für Schritt entwickelt sich ein auf den Nutzer zugeschnittenes ideales Produkt



# Business Model Canvas

---

Osterwalder



Business Model Canvas

Osterwalder

<p><b>Schlüsselpartner</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Regionale und lokale Bauernverbände</li> <li>▪ Forstverbände</li> <li>▪ Maschinenverbände</li> <li>▪ Lohnunternehmen</li> <li>▪ Landwirte</li> <li>▪ Eventuell Landwirtschaftsschulen und Universitäten</li> <li>▪ Marketing und Werbung</li> </ul>	<p><b>Schlüsselaktivitäten</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Plattform/Netzwerk:             <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entwicklung und Pflege der Anwendung</li> <li>▪ Bewerben der Plattform</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>Wertangebote</b></p>  <p>Agrishare ist eine digitale Plattform für die Vermittlung von Maschinen und Services</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Arbeit erleichtern: Effiziente Vermittlung von Ressourcen</li> <li>▪ Bequemlichkeit: Alle verfügbaren Ressourcen auf einen Blick einsehbar und buchbar</li> </ul>	<p><b>Kundenbeziehungen</b></p>  <p>Selbstbedienung: Plattform ermöglicht eigene Vermittlung von Ressourcen</p>	<p><b>Kundensegmente</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Landwirte</li> <li>▪ Lohnunternehmer</li> <li>▪ Lohnarbeitnehmer</li> <li>▪ Privatpersonen mit Aufgaben in landwirtschaftlichen Bereichen</li> <li>▪ Städtische Unternehmen</li> <li>▪ Staatliche Unternehmen</li> </ul>
<p><b>Schlüsselressourcen</b></p>  <p>Menschlich:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vertrieb und Marketing</li> <li>▪ IT-Expertise</li> </ul>		<p><b>Kanäle</b></p>  <p>Eigener Direkter Vertrieb:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Online- und Offline-Marketing</li> <li>▪ Konzentration auf Hotspots</li> <li>▪ Kundenservice</li> </ul>		
<p><b>Kostenstruktur</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Personalkosten</li> <li>▪ Datenhaltungskosten</li> <li>▪ Marketing</li> </ul> <p>WERT ————— KOSTEN</p>	<p><b>Einnahmequellen</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nutzungsgebühr</li> </ul>			

# Fazit

---

- Erfolg der Prozesse kann nicht mit Zahlen belegt werden
- Anwendung der Konzepte garantiert keinen Erfolg
- Dennoch: Abstimmung des Produktes auf die Zielgruppe minimiert Risiko

Vielen Dank für eure  
Aufmerksamkeit

---

Fragen?



# Quellen

---

- Furr, N. & Dyer, J. (2014). The innovator's method. bringing the lean start-up into your organization. Harvard Business Review Press.
- Gorecki, P. & Pautsch, P. (2013, 2018/11/14). Lean management. In (S. 1-10). Carl Hanser Verlag GmbH & Co. KG.
- Knapp, J., Zeratsky, J. & Kowitz, B. (2016). Sprint. how to solve big problems and test new ideas in just five days. Simon & Schuster Paperbacks.
- Krommenhoek, B. (2018). Zugriff am 2018-11-25 auf <https://medium.com/swlh/why-90-of-startups-fail-and-what-to-do-about-it-b0af17b65059>
- Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2011). Business model generation. ein handbuch für visionäre, spielveränderer und herausforderer. Campus Verlag GmbH.
- Patel, N. (2015). 90% of startups fail: Here's what you need to know about the 10%. *Forbes*, Jan, 16.
- Portal, C. I. R. (2018a). *253 startup failure post-mortems*. Zugriff am 2018-06-30 auf <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-post-mortem/>
- Portal, C. I. R. (2018b). *The top 20 reasons startups fail*. Zugriff am 2018-06-30 auf <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>
- Ries, E. (2017). The lean startup. how today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses. Crown Business.
- Sammer, W. (2018). *Der business model canvas: Dein geschäftsmodell kompakt*. Zugriff am 2018-11-13 auf <https://ut11.net/blog/dein-geschäftsmodell-kompakt-der-business-model-canvas/>