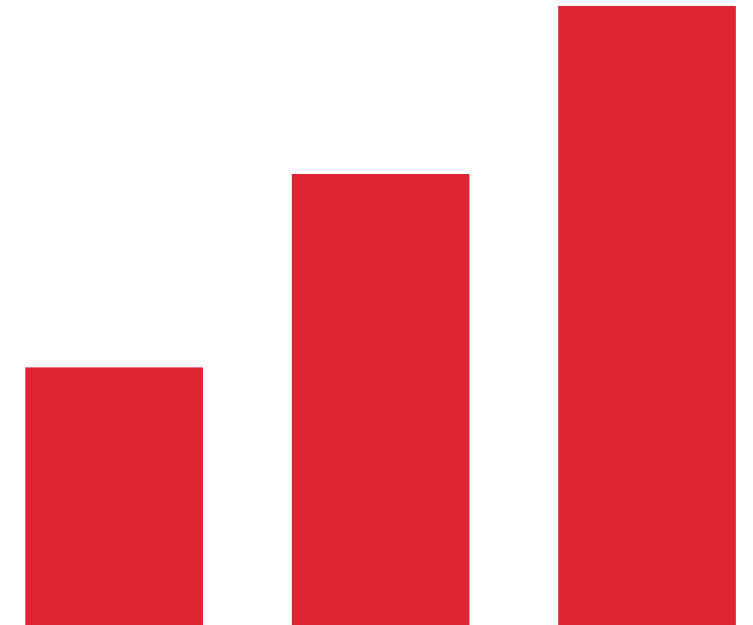




Geschäftsmodelle für Software
@VDI/VDE-IT VIP+

Dr. Arndt Schwaiger



- Serial Entrepreneur
- Beirat und Business Angel
- Coach und Mentor (> 400 Projekte)
- Kooperation mit Investoren
- Hintergrund: BWL und Informatik
- Transfer Forschung → Wirtschaft



Grundlagen für die Verwertung von Software

- Zielgruppen: Nutzer, Kunden und Partner (Marktgrößen, Nische etc.)
- Probleme: welche Probleme der Zielgruppen werden gelöst?
- Lösung: was ist die eigene Lösung?
- Nutzen: welcher Nutzen entsteht den Zielgruppen?
- Proof of Concept: kann man zeigen, dass der Nutzen wirklich entsteht?
- Marketing & Vertrieb: über welche Kanäle möchte man die Zielgruppen ansprechen?
- Bindung: wie möchte man die Beziehung zu den Zielgruppen möglichst lange aufrecht erhalten?
- Erlösmodelle: wie möchte man Geld verdienen (siehe nächste Folie)?
- Kosten: welche initialen und laufenden Kosten sind zu erwarten?

Typische Geschäftsmodelle für Software

- Verkauf der Software mit Wartungsverträgen
- Verkauf von Lizenzen (Monat, Jahr, verschiedene Pakete, pro Person, Projekt, ...)
- Software as a Service (SaaS)
- Pay per Use
- Beratung, Projekte und Customizing basierend auf der Software
- Open Source
- Produkte und Services basierend auf der Software oder der Open Source Komponente
- Verkauf der Technologie (M&A)
- Zusammenarbeit mit Partnern (Resellern, Produktentwicklern für spezifische Branchen ...)

Auswahl an Markteintrittsstrategien

- Start mit Projektgeschäft -> Produkt
- B2C Modelle: Marketing und PR sowie Reichweitenpartner
- B2B Modelle: Direktvertrieb, Vertriebspartner, B2B Marketing, App Stores, ...
- Konzentration auf Technologie und Zusammenarbeit mit Produkt- und Branchenpartnern
- Entwicklung der Technologie / Software -> Verkauf oder reines Lizenzgeschäft
- Open Source und darauf aufbauende kommerzielle Dienstleistungen / Produkte
- Ziele: entweder Profitabilität und / oder Reichweite und / oder Technologie / IP
- Voraussetzung Profitabilität: Kundenakquisitionskosten << Kundenwert (siehe Lean Analytics)

hellmetrics GmbH

Dr. Arndt Schwaiger
CEO

as@hellmetrics.com

+49 179 78 22 917

www.hellmetrics.com

Dienstleistungen und SaaS

Wir bieten Beratungen und Workshops zu den Themen Lean Analytics, kennzahlenbasierte Business Modellierung und Finanzplanung an.

Verwende unsere hellmetrics Software zum schnellen Erstellen und Modifizieren Deines Geschäftsmodells und Finanzplans.

