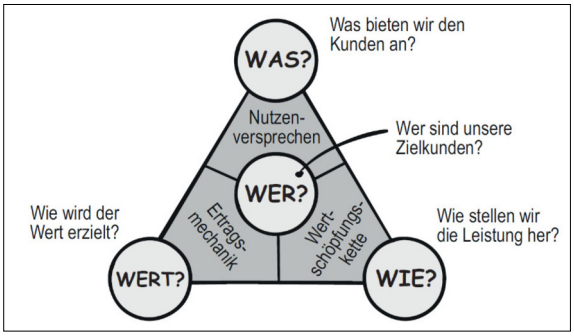
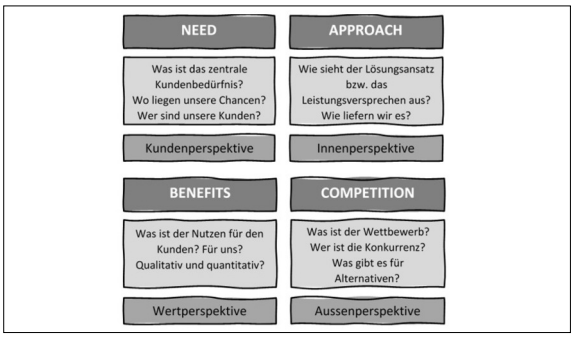
Alessandra Katharina Janjöri

Diplomandin	Alessandra Katharina Janjöri
Examinator	Prof. Dr. Daniel F. Keller
Experte	Roland Fischer, Fischer+Sohn AG, Meilen, ZH
Themengebiet	Geschäftsmodell, Marketing und Vertrieb
Projektpartner	HSR - SPF Institut für Solartechnik, Rapperswil, SG

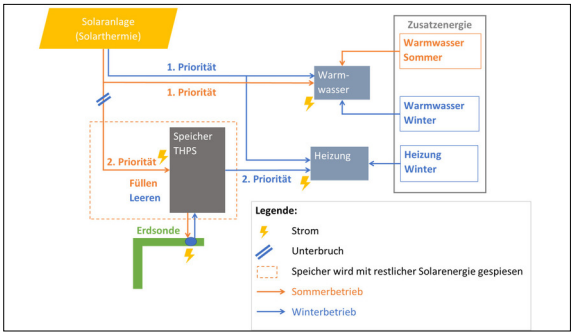
Entwicklung eines Geschäftsmodells für industrialisierte Produkte



Das magische Dreieck mit den vier Dimensionen eines Geschäftsmodells
(Gassmann, Frankenberger & Csik, 2017)



Der Bottom-up-Ansatz des NABC zur Ideenbewertung
(in Anlehnung an Gassmann, Frankenberger & Csik, 2017)



Darstellung der Funktion des THPS
(eigene Darstellung)

Ausgangslage: Das Institut für Solartechnik SPF arbeitet im Umfeld der Energie- und Umwelttechnik als eine Anlaufstelle für die Prüfung sowie angewandte Forschung und Entwicklungsberatung im Bereich der elektrischen und thermischen Solartechnik. Dies geschieht z.T. im Auftrag des Bundesamtes für Energie (BFE). Seit längerem beschäftigt sich das SPF mit einem neuen Konzept, dem Thermal driven Heat Pump Storage (THPS), welches sich noch in der Entwicklungsphase befindet. Der THPS ist eine Speicheranlage für Wärme. Beim Beladen des THPS mit Solarwärme im Sommer wird Kondensationswärme in eine Erdsonde abgeführt. Diese Wärme wird im Winter mit Hilfe der Speicheranlage zurückgewonnen und auf eine höhere Temperatur gebracht, um den Heizbedarf z.B. eines Wohngebäudes zu decken. Zu einem möglichen Geschäftsmodell, wie das Produkt (THPS) in den Markt eingeführt werden soll, hat sich das SPF noch keine Gedanken gemacht. Daher soll anhand von verschiedenen Faktoren eruiert werden, welche Chancen und Möglichkeiten für den Vertrieb für den THPS des SPF bestehen.

Vorgehen: Im Zentrum dieser Arbeit ist ein Geschäftsmodell anhand der St. Galler Business Model Navigator Methode zu erstellen, damit das industrialisierte Produkt auf dem Markt langfristig bestehen kann. Mittels eines ausgearbeiteten Berechnungstools wird eine ungefähre finanzielle Einschätzung für die Attraktivität im bestehenden Schweizer Markt in den Segmenten Einfamilien-, Mehrfamilienhäuser und Quartiere gemacht. Fokus für die Arbeit bildet das Segment Einfamilienhäuser. Aus dem Ergebnis sollen zusätzlich die Anforderungen an das neu entwickelte Produkt abgeleitet werden. Weiter wird eine Empfehlung für die Geschäftsstruktur abgegeben und ein grober Markteinführungsplan erarbeitet. Dies soll als Hilfestellung für weitere Entscheide sowie für das weitere Vorgehen dienen.

Ergebnis: Das Ergebnis der Arbeit umfasst ein detailliertes Geschäftsmodell und einen groben Markteinführungsplan für den THPS. Das Vorgehen ist so ausgearbeitet worden, dass es auf unterschiedliche industrielle Produkte angewendet werden kann. In der Arbeit wird als Fallbeispiel ein Geschäftsmodell für das Produkt des SPF genommen. Das Geschäftsmodell, die Empfehlung der Geschäftsstruktur und ein grober Markteinführungsplan werden dem SPF ermöglichen, ein vertriebbares Produkt auf den Markt zu bringen. Die Verwendung des Berechnungstools dient als Grundlage für das Bestimmen der Grösse der gesamten Anlage sowie der Investitions- und Betriebskosten. Jedoch sind die Werte individuell und müssen jeweils im Berechnungstool angepasst werden, da diese nur auf den zuvor definierten Annahmen basieren.