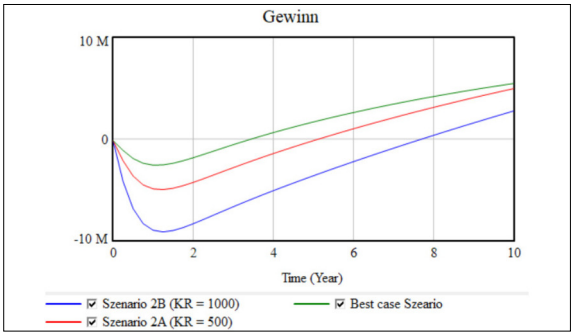
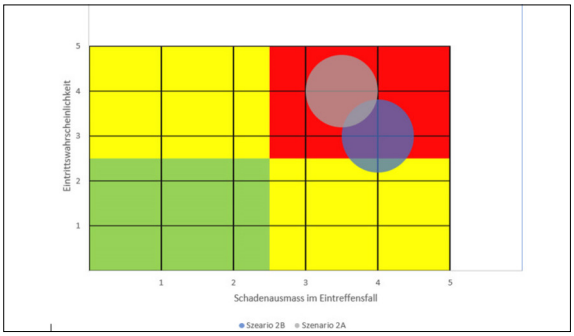
Cyrill Kreier

Diplomand	Cyrill Kreier
Examinator	Prof. Dr. Daniel F. Keller
Experte	Stefan Kundert, Kundert AG, Jona, SG
Themengebiet	Geschäftsmodell, Marketing und Vertrieb

Bewertung von Geschäftsmodellen für Start-up Ideen



Gewinnkurve für verschiedene Szenarien
Eigene Darstellung

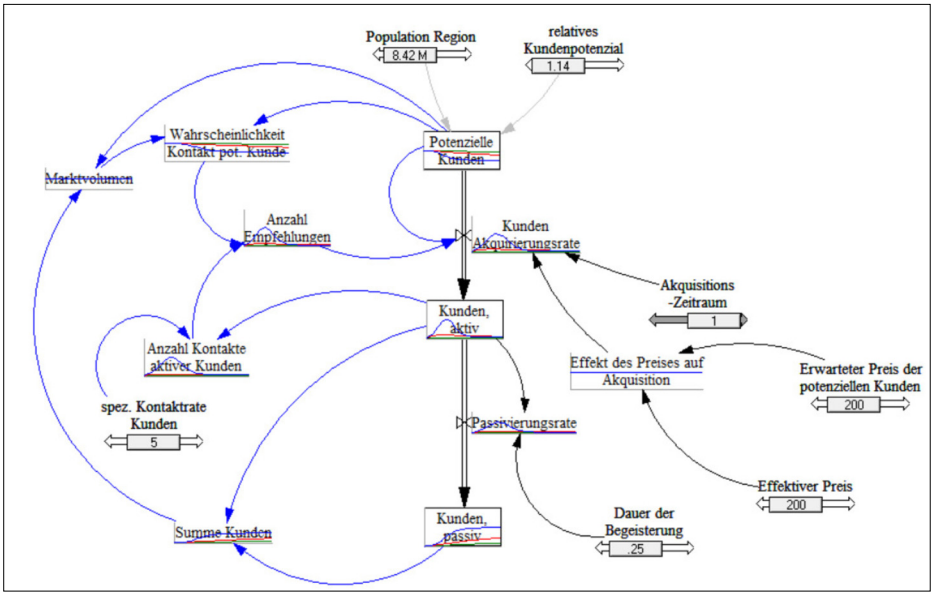


Risikoanalyse für verschiedene Szenarien
Eigene Darstellung

Einleitung: Die Gründung eines Start-Ups ist mit viel Vorbereitung verbunden. Ob eine Geschäftsidee tatsächlich das Potenzial aufweist, um zu einem rentablen Geschäft zu werden, sollte deshalb bereits im Voraus sorgfältig geprüft werden. Ziel dieser Arbeit ist, eine konkrete Produktidee auf ihre potenzielle Rentabilität zu prüfen und die Risiken von mindestens zwei möglichen Geschäftsmodellen aufzuzeigen und zu vergleichen. Dafür sollen die Mechanismen der Geschäftsmodelle erklärt und mit Hilfe eines allgemeingültigen Rasters bewertet werden.

Vorgehen: Damit mit der Variabilität von verschiedenen Geschäftsmodellen umgegangen werden kann und verschiedene Produktideen gegeneinander verglichen werden können, wurde ein Simulationsmodell erstellt, welches die Mechanismen der Geschäftsmodelle aufzeigen und verarbeiten kann. In einem nächsten Schritt wurde die Parametrierung der Simulation exemplarisch für eine konkrete Produktidee anhand fundierter Schätzungen vorgenommen. Mittels Risikoanalysen konnten so die beiden Geschäftsmodelle E-Commerce und Direktvertrieb gegeneinander verglichen werden.

Ergebnis: Die beiden erarbeiteten Geschäftsmodelle konnten auf verschiedene Szenarien geprüft und verglichen werden. Die Parametrierung der Simulation baut auf den Annahmen und Schätzungen zum jeweiligen Geschäftsmodell auf. Mithilfe des Simulationsmodelles konnte gezeigt werden, dass bereits kleine Anpassungen an den angenommenen Werten einen grossen Einfluss auf die Rentabilität haben können. Das Simulationsmodell bietet somit neue Möglichkeiten im Rahmen von Vorbereitung und Abklärung für die Gründung eines Start-Ups und die realistische Bewertung der möglichen Geschäftsmodelle. Im konkreten Fall des Beispiel-Start-Ups kann die Geschäftsidee nicht empfohlen werden. Das Geschäftsmodell Direktvertrieb würde nicht rentieren und aus dem Geschäftsmodell E-Commerce könnte nur im besten Fall Profit geschlagen werden. Die Risiken werden allerdings als zu hoch eingestuft, weshalb von einer Gründung abgeraten wird.



Auszug aus dem Simulationsmodell
Eigene Darstellung