

# Geschäftsmodellentwicklung für eine PLM-Software

## Entwicklung eines Geschäftsmodells für Product Lifecycle Management Software mit dem Zielmarkt KMUs & Start-ups

Student



Johannes Bilgeri

**Ausgangslage:** Die Centura AG, gegründet 2024 in Rapperswil, ist ein Schweizer Tech-Start-up, das Unternehmen bei der Implementierung und dem Betrieb von Open-Source Businesssoftware unterstützt. Mit ERPNext setzt Centura auf eine benutzerfreundliche und leistungsstarke Open Source Software, die nahtlos in die bestehende Systemlandschaft integriert wird.

Centura versteht sich als Problemlöser und als Wegbereiter für datenbasierte Entscheidungen. Daher möchte Samuel Helbling, Geschäftsführer der Centura AG das Angebot des Start-ups um eine Software für das Produktlebenszyklus Management (kurz: PLM-Software) ausbauen.

Die Forschungsfrage dieser Projektarbeit lautet: Wie sieht ein passendes Geschäftsmodell für ein neues PLM-System, entwickelt vom Start-up Centura, aus?

**Vorgehen:** Mittels einer Literaturrecherche werden die beiden Themen dieser Projektarbeit, das PLM sowie die Geschäftsmodellentwicklung, zunächst erörtert. Beide Themenbereiche sind fest in der MSE Profilrichtung Business Engineering verankert.

PLM ist eine Kernkompetenz vom Institut für Produktdesign, Entwicklung und Konstruktion (kurz: IPEK) der OST. Jährlich veranstaltet der von Prof. Dr. Felix Nyffenegger geleitete Verein VPE/PLM Swiss ein Symposium am Campus Rapperswil, an dem auch Studenten teilnahmeberechtigt sind. Neben der Teilnahme an diesem Symposium wurden Interviews mit potenzieller Kundenschaft sowie Fachexperten zur Preisgestaltung geführt.

Ohne ein passendes Geschäftsmodell scheitern Innovationen entweder bei der Leistungserbringung für die Kundenschaft oder bei der Wertabschöpfung.

**Ergebnis:** Basierend auf den Erkenntnissen der Recherche wurde das Nutzenversprechen, Kernelement jedes Geschäftsmodells, entwickelt. Mit dem cloudbasierten und skalierbaren Open Source PLM-Systems richtet sich die Centura AG an KMUs und Start-ups, die bisher noch kein PLM-System implementiert haben. Eine zentrale Form der Differenzierung, welche die Centura AG nutzt, ist die Gestaltung des Preismodells.

Das Pay-per-Use Preismodell soll Entscheidungsträger dazu ermutigen die Software entlang des gesamten Produktlebenszyklus zu implementieren, um den Kernnutzen eines PLM-Systems, die «Single-Source-of-Truth», zu erreichen. Damit die Centura AG mit dieser Strategie zur Wertabschöpfung ein gewisses Mass an Planungssicherheit bekommt, werden mit der Kundenschaft Mindestnutzungsmengen vereinbart.

Um ein skalierbares Geschäftsmodell zu erreichen, ist nach der Entwicklung der Software der Aufbau eines

Software-Ökosystems notwendig. Hauptaufgabe der Centura AG wird die Orchestrierung dieses Software-Ökosystems.

Logo des Start-ups, der Centura AG, die als Kundenschaft des IPEK Projektpartner des Vertiefungsprojekts ist  
<https://centura.ch/>



VPE/PLM Swiss Symposium in Rapperswil  
<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7322511046>

LinkedIn



Umfang eines Geschäftsmodells nach dem Business Model Navigator  
Gassmann et al. 2013, "Geschäftsmodelle entwickeln" S. 6

