

# 6. Key Activities

= Schlüsselaktivitäten, d.h. die **wichtigsten Dinge**, damit das **Geschäftsmodell** funktioniert!

- ▶ Microsoft: Softwareentwicklung
- ▶ Post AG: Auslieferung von Briefen und Paketen
- ▶ Red Bull: u.a. Produktion und Vertrieb von Energy Drinks

= Grundlage für den Wert des Leistungsangebots/des Produktes und dafür, was die Kunden daran besonders schätzen. Mit den Schlüsselaktivitäten musst du **schneller, besser oder günstiger** als deine Konkurrenz sein.



# 6. Key Activities

Die **wichtigsten, wettbewerbsrelevanten Aktivitäten** werden auch als **Kernprozesse** bezeichnet.

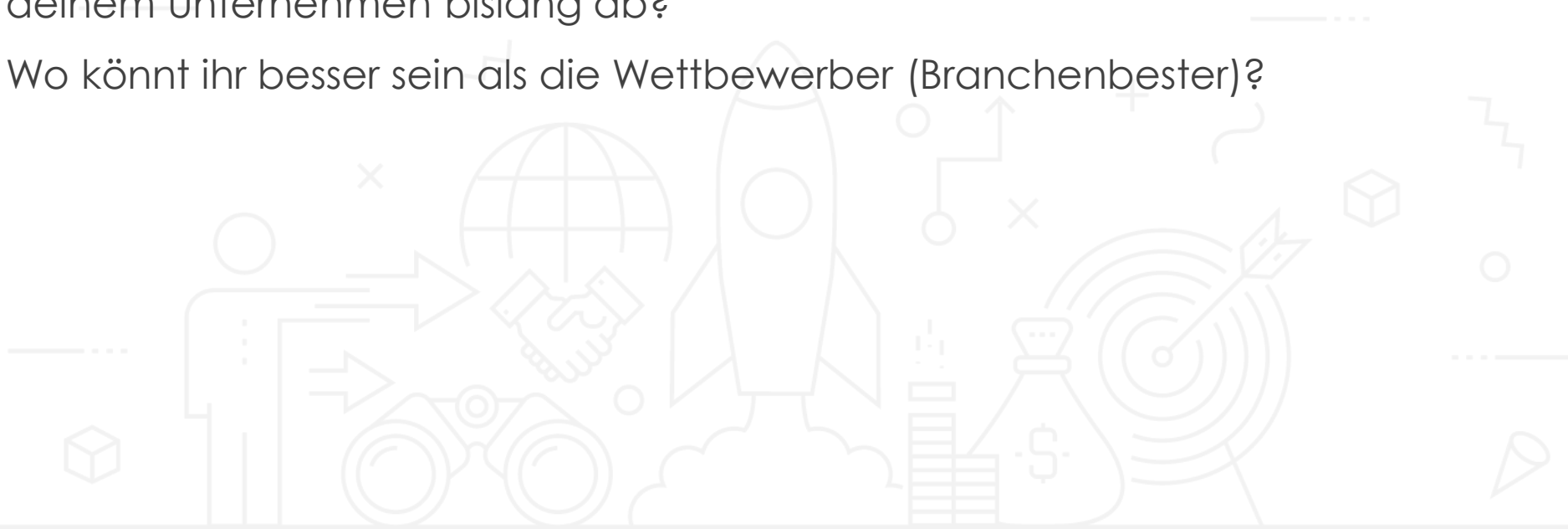
- ▶ **Entwicklung:** Wer entwickelt am schnellsten neue Produkte? Wer bringt sie am schnellsten auf den Markt? Wer nutzt dazu als erster die neuesten Technologien?
- ▶ **Produktion:** Wer stellt die Produkte am schnellsten und kostengünstigsten her? Wo ist die Qualität am besten? Wo sind Durchlaufzeiten gering und Lieferzeiten minimal? Wer erfüllt unterschiedliche Kundenanforderungen besonders flexibel?
- ▶ **Dienstleistung und Service:** Wer versteht die Probleme der Kunden am besten? Wer hat dafür die richtigen Lösungen? Wer ist besonders kundenfreundlich und serviceorientiert?
- ▶ **Marketing und Vertrieb:** Wer informiert die Kunden am besten? Wer spricht sie richtig an? Wer betreut die Kunden optimal? Wer weiß, welche Kunden wann am liebsten kaufen? Wer trifft mit seinem Auftritt und seiner Werbung die Werte und Emotionen der Kunden am besten?
- ▶ **Netzwerke:** Wer schafft es, unternehmensübergreifende Netzwerke zusammenzubringen und zu betreiben? Wer bringt Lieferanten und Kunden zusammen? Wer stellt seinen Kunden eine Plattform zur Verfügung, auf der diese ihr Geschäft einfach, schnell und kostengünstig betreiben können?



# 6. Key Activities

Schaffe dir **Wettbewerbsvorteile**:

- ▶ Welche Kernaktivitäten sind für deinen Geschäftserfolg entscheidend?
- ▶ Wie laufen die Prozesse in deiner Branche, bei den Wettbewerbern oder in deinem Unternehmen bislang ab?
- ▶ Wo könnt ihr besser sein als die Wettbewerber (Branchenbester)?



# 6. Key Activities

- ▶ Wo könnt ihr **besser** sein als die **Wettbewerber**? D.h.:
  - ▶ Wer ist am schnellsten?
  - ▶ Wer macht die wenigsten Fehler?
  - ▶ Wer ist am flexibelsten?
  - ▶ Wer erlangt die meiste Aufmerksamkeit?
  - ▶ Wer ist individuell?
  - ▶ Wer ist am günstigsten?



## 6. Key Activities

- ▶ Überleitung Key Partners:

Nicht alle Aktivitäten und Aufgaben müsst ihr als Unternehmen selbst erledigen. Manche Prozesse und Aktivitäten beherrschen andere besser. Für den Erfolg eines Geschäftsmodells sind gute Partner manchmal genauso wichtig, wie die eigene Leistung.

