



# Zukunftsgarage 4.0

Kollaborative Entwicklung von intelligenten Produkten und digitalen Geschäftsmodellen

Die Digitalisierung bringt disruptive Veränderungen mit sich, die traditionelle Geschäftsmodelle und ganze Branchen bedrohen (Bsp. Amazon, Uber, Airbnb). Um mitzuhalten, müssen Unternehmen bereit sein, ihre traditionellen Produkte zu hinterfragen und ihre Geschäftsmodelle laufend neu auszurichten.

Das Ziel des Projekts Zukunftsgarage ist eine fundierte, interaktive Vermittlung und Förderung der Innovationskompetenz von Unternehmen zur Entwicklung von kundenorientierten digitalen Geschäftsmodell- und Produktinnovationen durch den Transfer von methodischem und theoretischem Know-how aus der Wissenschaft.

## Für wen?

Das Konzept der Zukunftsgarage richtet sich sowohl an große Unternehmen, als auch an kleine und mittelständische Unternehmen und Unternehmensverbände, die ihre Kompetenzen zur Entwicklung innovativer Produkte und unkonventioneller Geschäftsmodelle nachhaltig verbessern möchten.

## Die Vorteile:

- Konkrete Ideen für neue Geschäftsmodelle und Produkte,
- Transfer von Know-how (Methoden für Ideengenerierung und Kundeneinbeziehung),
- Weiterbildung von Moderatoren und Spezialisten in Bezug auf Ideengenerierung,
- Gewinnung von potenziellen Arbeitnehmern von der Hochschule, die sich im Projekt als fähig und geeignet erwiesen haben.

## Die Module

Das Projekt Zukunftsgarage besteht aus mehreren Modulen, die in Form von thematischen Workshops unter Teilnahme von Wissenschaftlern und Praktikern durchgeführt werden.

Einzelne Module können einzeln oder alle nacheinander realisiert werden, je nach Bedarf eines Unternehmens oder Unternehmensverbandes.

### Bestandsaufnahme

Zur Vorbereitung der Workshops werden im Rahmen eines Erstgesprächs die aktuelle Situation und Problemstellung im Unternehmen (Produktportfolio, Zukunftsausrichtung, Kennzahlen etc.) mit den Unternehmensvertretern analysiert und abgestimmt. Im Anschluss an diese Bestandsaufnahme erfolgt die konkrete Konzeption und Umsetzung der folgenden vier Module.

### 1. Modul: Geschäftsmodell

Die Auseinandersetzung mit dem Geschäftsmodell erfolgt anhand des Business Model Canvas-Geschäftsmodells (oder St. Gallerer 4W-Modells). Mit Übungen und praktischen Beispielen werden die Möglichkeiten aufgezeigt, bestehende Geschäftsmodelle zu digitalisieren bzw. zu ändern.

### 2. Modul: Zielgruppen der Zukunft

Mithilfe der Persona-Methode werden Lebens- und Arbeitswelten der Zukunft (z.B. 2030) analysiert und unternehmensrelevante Bedürfnisse der Zielgruppen abgeleitet.

### 3. Modul: Kundenzentrierung

Mithilfe von Design Thinking werden in mehreren Schleifen Kundenwünsche und Bedürfnisse fokussiert und beschrieben, geeignete Ideen für intelligente Produkte herausgearbeitet und in Form von Prototypen visualisiert.

### 4. Modul: Präsentation und Analyse

Die Produkt- und Geschäftsmodell-Ideen für die Zukunft werden im eigenen Unternehmen präsentiert und hinsichtlich ihrer Chancen und Umsetzbarkeit diskutiert.

*Schöpferische Zerstörung: „Prozess einer industriellen Mutation, der unaufhörlich die Wirtschaftsstruktur von innen heraus revolutioniert, unaufhörlich die alte Struktur zerstört und unaufhörlich eine neue schafft.“*

Joseph A. Schumpeter (1883 – 1950)

