

**SZM+C**



***Willkommen bei***

***STEFAN ZEISS  
MANAGEMENT + CONSULTING***

***Your partner for Interim Management + Consulting***

Mitglied der DDIM e.V.

**DDIM.**

Dachgesellschaft Deutsches  
Interim Management e.V.

# ***Geschäftsmodell 4.0***

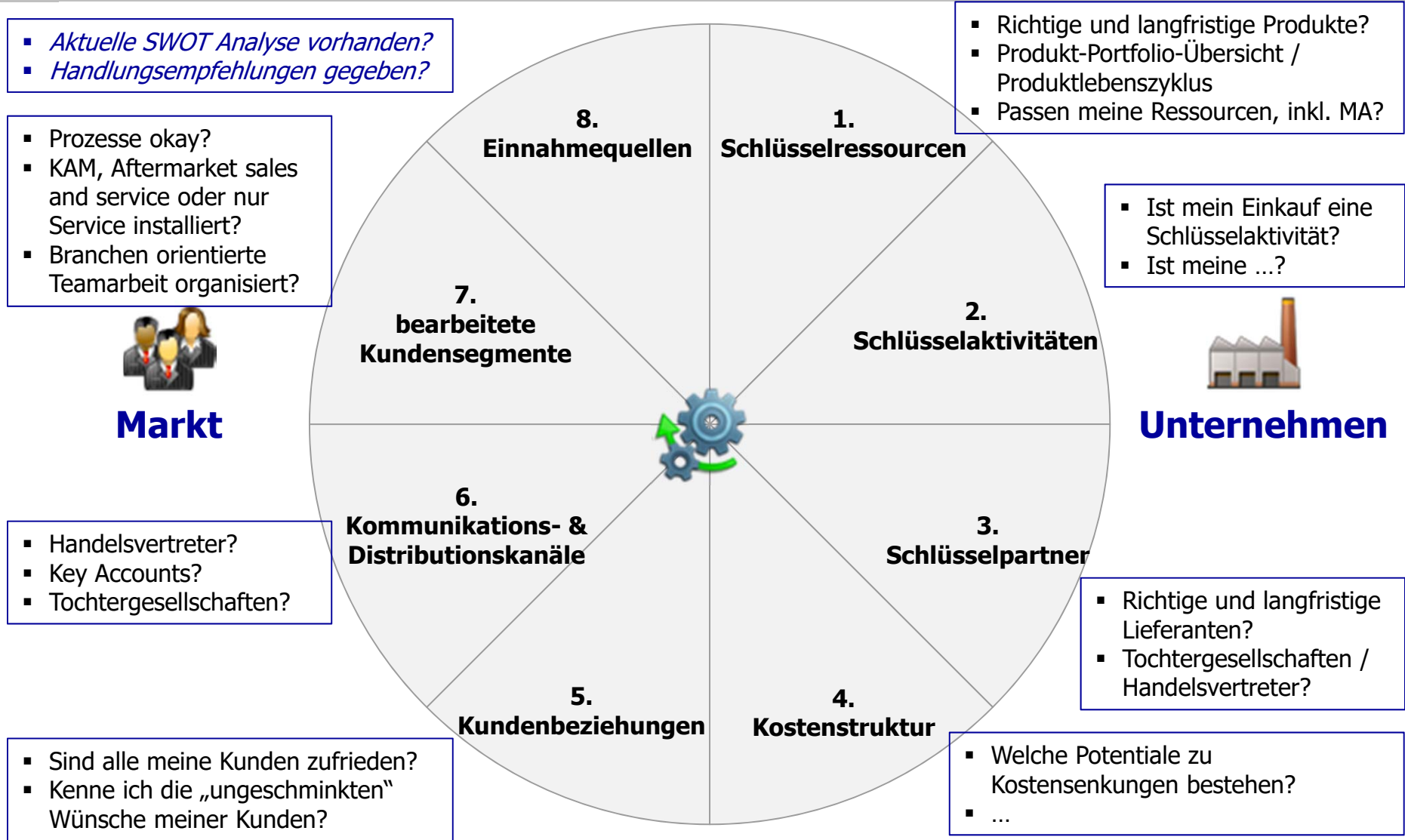
**SZM+C your partner for Interim Management + Consulting**

- Das aktuelle Geschäftsmodell erfassen und zusammenfassen
- Potentiale zum Geschäftsmodell aufzeigen
- Master Plan für nächste Schritte aufstellen
- ..

**Mit Transparenz über das eigene Geschäftsmodell  
weitere Potentiale erschließen  
und das Geschäftsmodell ggf. erweitern!**

# Das individuelle Geschäftsmodell

**SZM+C** your partner for Interim Management + Consulting



# 1. Schlüsselressourcen

## Ihre Einschätzungen

		Beurteilung -10 bis +10 (+10 sehr gut / vorbildlich / besonders hervorhebenswert, bzw. -10 = nein / sehr schlecht)	schlecht / teuer 0 = nicht geplant	gut / günstig für Unternehmen aktiv / sehr erfolgreich	
<b>1. Schlüsselressourcen</b>					rot = handeln gelb = beobachten
1.	Sind die Produktionsmittel State of the Art?	5			●
2.	Produktionsmittel vernetzt?	3			●
3.	Sind die Produktionsmittel im Top-Zustand oder besteht ein Investitionsstau?	1			●
4.	Sind die Produktionsmittel generell wartungsarm?	-8			●
5.	Wie steht es um das Firmen-Wissen? Viele Patente?	3			●
6.	Wissen Markenschutz	3			●
7.	Wissen Urheberrechte	3			●
8.	Wissen Datenbasis / im ERP- und CRM-System?	2			●
9.	Personal: Können	6			●
10.	Personal Wissen	4			●
11.	Personal Wollen	-4			●
12.	Personal Ø-Alter zukunftsichernd?	-2			●
13.	Motivation der Mitarbeiter, z.B. durch Kindergartenangebot	-5			●
14.	Motivation der Mitarbeiter, z.B. durch angemessene Erfolgsbeteiligungen	10			●
15.	Motivation der Mitarbeiter, z.B. durch regelmäßige Weiterbildungen	1			●
16.	Logistik	0			

Potentiale nutzen!

# 4. Kostenstruktur

SZM+C your partner for Interim Management + Consulting

4. Kostenstruktur (16 Kriterien)				rot = handeln gelb = beobachten
1. Fixkosten	0			
2. 2. Personalkosten: Führungsebene (Bereichsleiter) ("+10" = im Branchenvergleich sehr motivierend, keine Fluktuation)	2		2	●
3. 3. Personalkosten: Führungsebene (Abteilungs-/Teamleiter/Vorarbeiter/Meister)	1		1	●
4. Personalkosten: Vertriebsaußendienst-Mitarbeiter	2		2	●
5. Personalkosten: Büroangestellte	2		2	●
6. Personalkosten: Produktionsmitarbeiter	-4		4	●
7. Gebäudemieten /-leasing	-3		3	●
8. Büromöbel (Mieten / Leasing-Raten)	1		1	●
9. Telefonanlage (Mieten / Leasing-Raten)	-5		5	●
10. PC's (Mieten / Leasing-Raten)	3		3	●
11. Server (Mieten / Leasing-Raten)	-2		2	●
12. PC-Software (Mieten / Leasing-Raten)	2		2	●
13. CRM-Software (Mieten / Leasing-Raten)	-2		2	●
14. Variable Kosten	-4		4	●
15. Gas-/Ölkosten im Unternehmen günstig	-5		5	●
16. Wasserkosten im Unternehmen günstig	-3		3	●
17. Stromkosten im Unternehmen günstig	-5		5	●

# 7. bearbeitete Kundensegmente

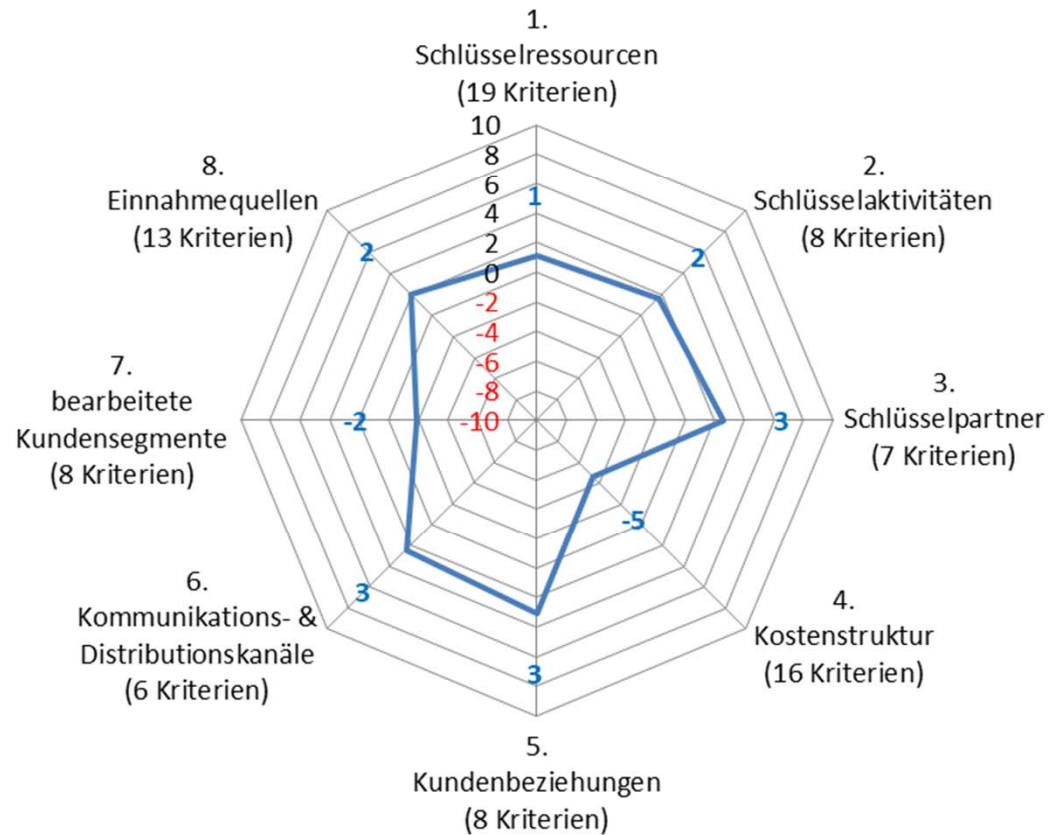
SZM+C your partner for Interim Management + Consulting

7. bearbeitete Kundensegmente					rot = handeln gelb = beobachten
1.	B2B	2		2	●
2.	B2C (z.B. via Vertrieb über Alibaba)	-5		5	●
3.	Branche ...	-2		2	●
4.	Branche ...	-4		4	●
5.	Branche ...	-6		6	●
6.	Branche ...	0			
7.	Branche ...	0			
8.	Branche ...	0			

# Ihr Geschäftsmodell zusammengefasst

SZM+C your partner for Interim Management + Consulting

Geschäftsmodell nach Canvas  
(hohe Ø-Werte gut / niedrige Ø-Werte = ggf. Handlungsbedarf)



# *Handlungsvorschläge*

**SZM+C** your partner for Interim Management + Consulting

---



# ***Nächste Schritte / Master Plan***

**SZM+C your partner for Interim Management + Consulting**

---

**Herzlichen Dank für Ihre geschätzte Aufmerksamkeit!**

**Ich freue mich auf das Gespräch mit Ihnen.**

