

VIP+ Verwertungsworkshop

---

# Vom Projektziel zur Dienstleistung

Thomas Meiren

**Forschung ist kein Selbstzweck.**

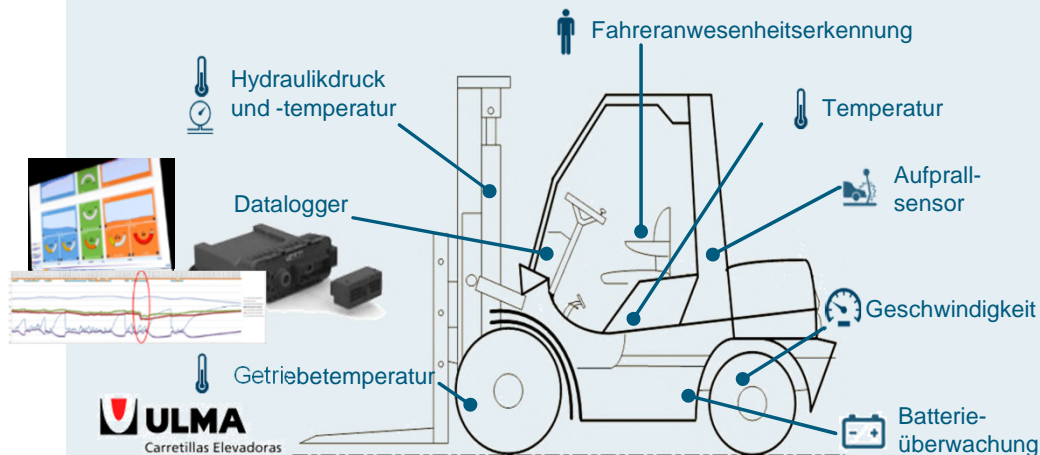
# Forschungsergebnisse durch Dienstleistungen kommerzialisieren

## Beispiele aus Forschungsprojekten

### Nutzungsabhängige Vermietung

ULMA Carretillas Elevadoras: Zustandsüberwachung von Gabelstaplern mit Sensoren und KI

Basis für ein neues Mietgeschäft mit einem nutzungsabhängigen Geschäftsmodell («pay per use«)



### Schulungen mit Virtual Reality

AMAZONE: neue interaktive Systeme unter Einsatz zwei- und dreidimensionaler Display- und Interaktionstechnologie

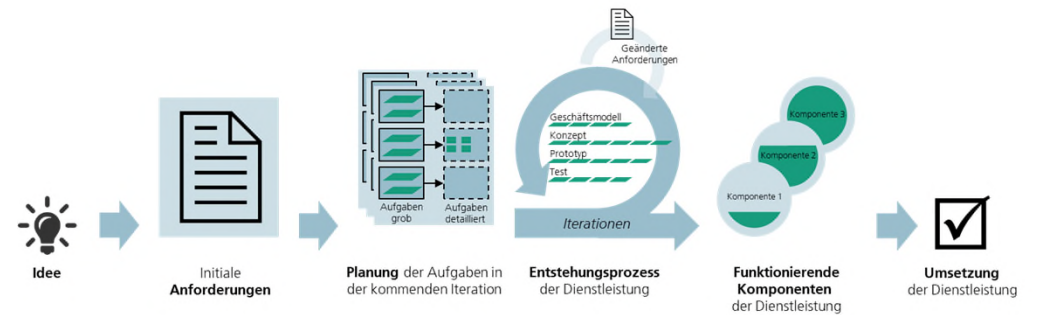
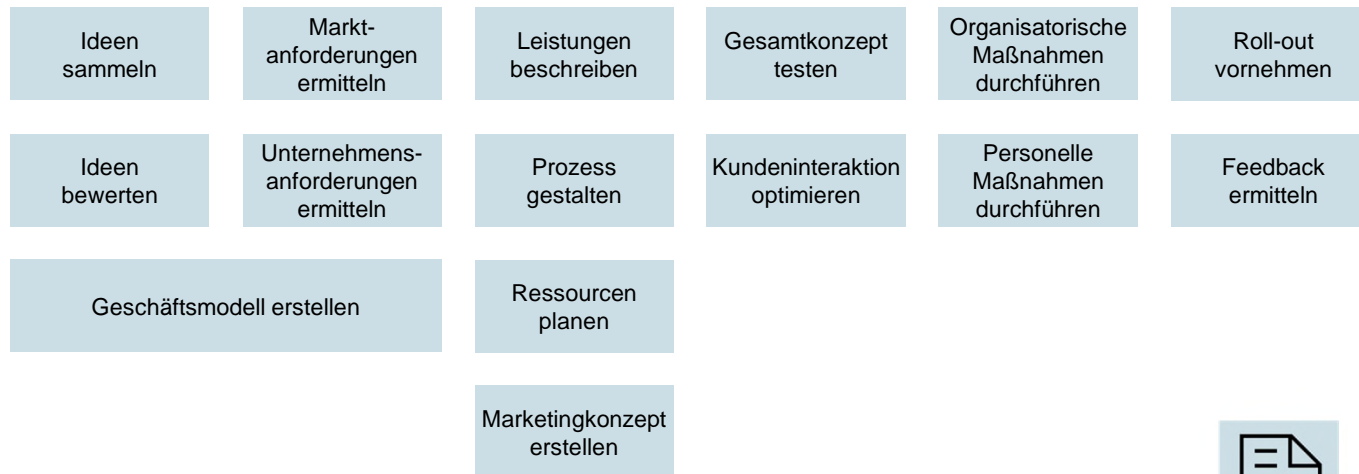
Training zu Wartung und Reparatur von Landmaschinen anhand virtueller Modelle



Fotos: Fraunhofer IAO

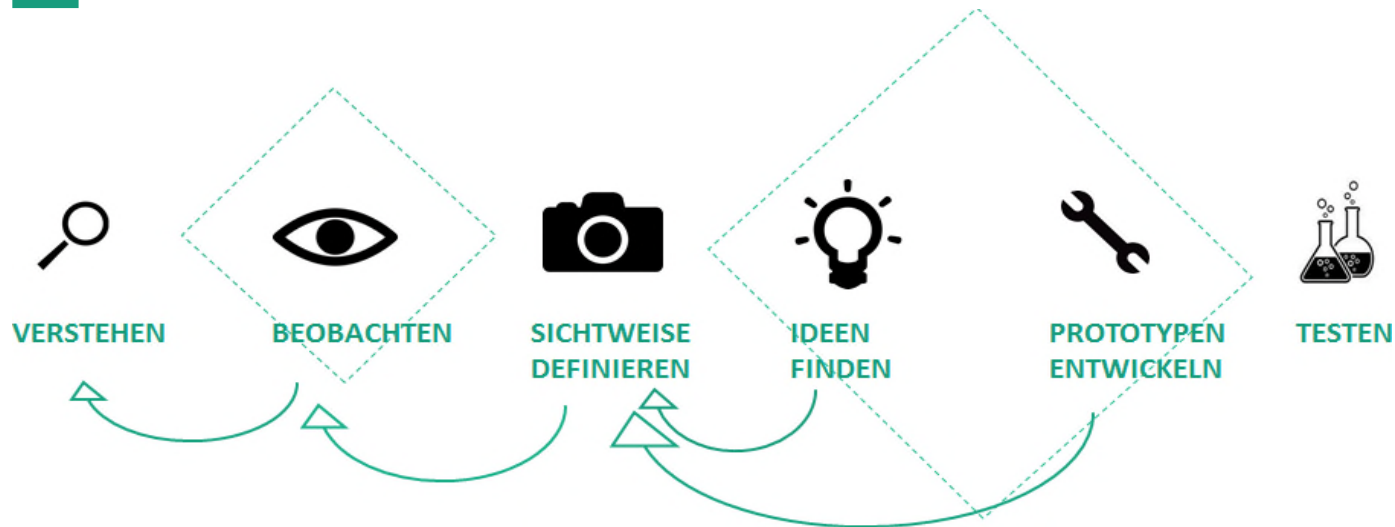
# Neue Dienstleistungen systematisch entwickeln

## Referenzprozess



# Neue Dienstleistungen systematisch entwickeln

Fokus: Mit Design Thinking neue Ideen generieren und visualisieren



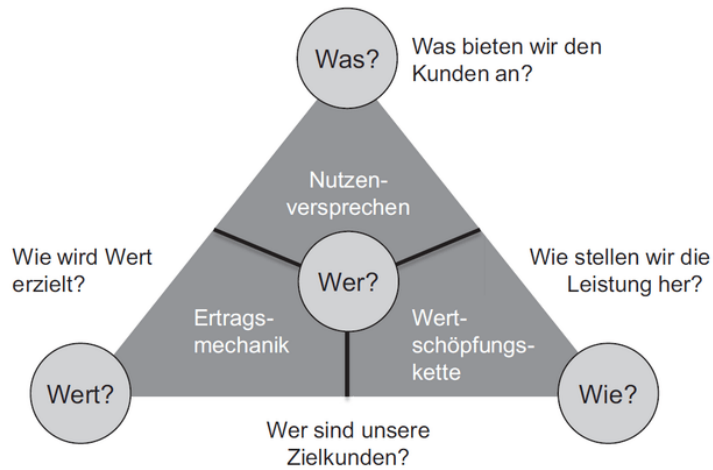
**Design-Thinking-Prozess**  
(Hasso-Plattner-Institut)



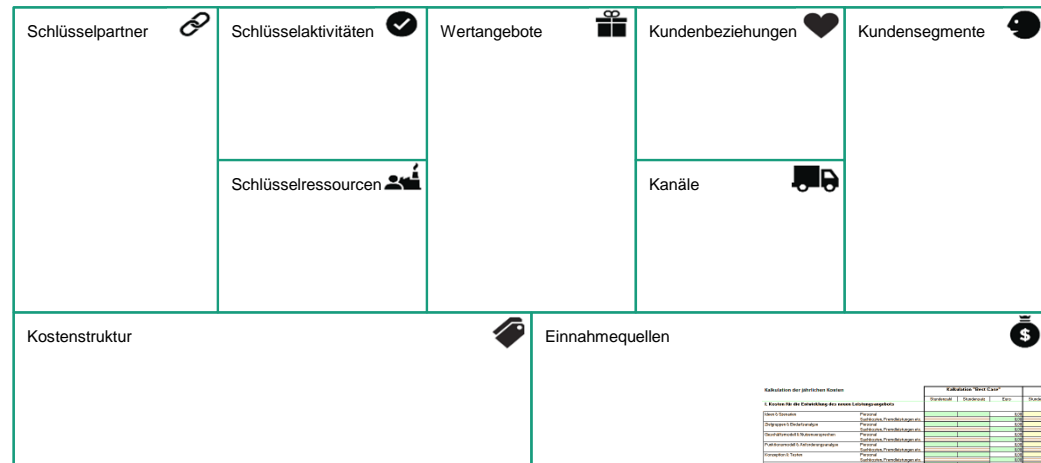
Fotos: Fraunhofer IAO

# Neue Dienstleistungen systematisch entwickeln

Fokus: Belastbare Geschäftsmodelle ausarbeiten



**Magisches Dreieck**  
(Gassmann et al.)



**Business Model Canvas**  
(Osterwalder und Pigneur)

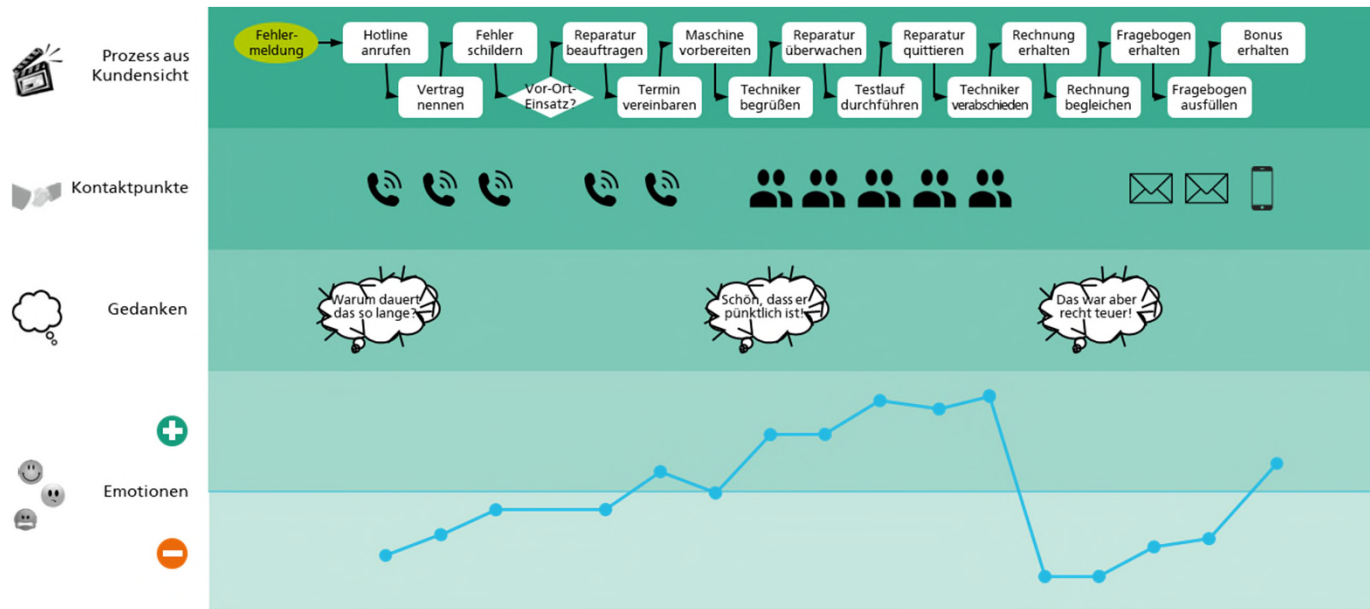
Abbildung der jährlichen Daten

Kategorie	Kategorie: Wert-Camp			Kategorie: National Camp			Kategorie: World Camp		
	Systemat.	Spezialisi.	Gen.	Systemat.	Spezialisi.	Gen.	Systemat.	Spezialisi.	Gen.
1. Kosten für die Erarbeitung des neuen Leistungsangebot									
2.000.000									
3.000.000									
4.000.000									
5.000.000									
6.000.000									
7.000.000									
8.000.000									
9.000.000									
10.000.000									
11.000.000									
12.000.000									
13.000.000									
14.000.000									
15.000.000									
16.000.000									
17.000.000									
18.000.000									
19.000.000									
20.000.000									
21.000.000									
22.000.000									
23.000.000									
24.000.000									
25.000.000									
26.000.000									
27.000.000									
28.000.000									
29.000.000									
30.000.000									
31.000.000									
32.000.000									
33.000.000									
34.000.000									
35.000.000									
36.000.000									
37.000.000									
38.000.000									
39.000.000									
40.000.000									
41.000.000									
42.000.000									
43.000.000									
44.000.000									
45.000.000									
46.000.000									
47.000.000									
48.000.000									
49.000.000									
50.000.000									
51.000.000									
52.000.000									
53.000.000									
54.000.000									
55.000.000									
56.000.000									
57.000.000									
58.000.000									
59.000.000									
60.000.000									
61.000.000									
62.000.000									
63.000.000									
64.000.000									
65.000.000									
66.000.000									
67.000.000									
68.000.000									
69.000.000									
70.000.000									
71.000.000									
72.000.000									
73.000.000									
74.000.000									
75.000.000									
76.000.000									
77.000.000									
78.000.000									
79.000.000									
80.000.000									
81.000.000									
82.000.000									
83.000.000									
84.000.000									
85.000.000									
86.000.000									
87.000.000									
88.000.000									
89.000.000									
90.000.000									
91.000.000									
92.000.000									
93.000.000									
94.000.000									
95.000.000									
96.000.000									
97.000.000									
98.000.000									
99.000.000									
100.000.000									

**Wirtschaftlichkeitsrechnung**

# Neue Dienstleistungen systematisch entwickeln

## Fokus: Sichtweise der Kunden einnehmen



Customer Journey

# Entwicklung neuer Dienstleistungen

Von der Idee zum Markt

Empfehlungen

1

**Tragfähiges Geschäftsmodell entwickeln**

2

**Kundenbedarf und Zahlungsbereitschaft realistisch einschätzen**

3

**Kunden und Mitarbeitende frühzeitig und kontinuierlich einbinden**

4

**Kooperationen nutzen**



# Kontakt

---

## **Thomas Meiren**

Leiter Service Engineering

Telefon +49 711 970-5116

[thomas.meiren@iao.fraunhofer.de](mailto:thomas.meiren@iao.fraunhofer.de)

Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO

Nobelstraße 12

70569 Stuttgart

[www.iao.fraunhofer.de](http://www.iao.fraunhofer.de)