

LABIM – Der Versuch mit den Erfahrungen aus dem Projekt Atacama ein tragfähiges Geschäftsmodell zu entwickeln

Stalder, Patrick
Planfabrik GmbH
pstalder@plan-fabrik.ch

Zusammenfassung. Der vorliegenden Semesterarbeit liegt die These zu Grunde, dass aus dem von LABIM entwickelten Lernprozess, zum Erwerb von praktischem BIM-Know-How, ein tragfähiges Geschäftsmodell entwickelt werden kann. Als Lösung wurde ein Geschäftsmodell entwickelt, das zum Zweck der Skalierbarkeit ein Franchising-Modell vorsieht. Zur Detailierung des mit dem Projekt Atacama bereits am Markt validierten Product-Market-Fits, wurde mit 5 Personen aus dem Teilnehmerkreis des Projekts Atacama ein Interview gemacht, dies mit dem Ziel, die Handlungsmotivation der Teilnehmer besser zu verstehen, und damit das Wertangebot von LABIM besser auf die Kundenbedürfnisse abzustimmen.

1. Einleitung

In der vorliegenden Semesterarbeit geht es darum, aus dem von LABIM entwickelten Lernprozess, zum Erwerb von praktischem BIM-Know-How, ein tragfähiges Geschäftsmodell zu entwickeln. Es ging nicht darum einen umfassenden Geschäftsplan aufzustellen. Es ging vielmehr darum, ein stimmiges Geschäftsmodell zu entwerfen.

2. Literaturreview

In kurzer Zeit, mit minimalem Ressourceneinsatz BIM-Know-How anzueignen, ist im Bausektor ein Bedürfnis. Eine Studie in England zeigt auf, dass ein Mangel an Industrierwissen zu konstatieren ist [6] Eadie, Browne, Odeyinka, McKeown, & McNiff, 2013. Im Abschlussbericht des AISC-ACCL eConstruction Roundtable wurde festgestellt, dass der Mangel an Fachkräften, die in der Lage sind im BIM-Umfeld aktionsfähig zu sein, das sprichwörtliche Nadelöhr ist, das einer breiten Adoption der BIM-Methode im Weg steht [9] Hartmann, Fischer, 2008. Hochschulabgänger die frisch in den Markt eintreten, sind nicht per se in der Lage BIM-basiert zu arbeiten, denn die Studenten werden streng disziplinar, und mit Nichten inter- oder gar transdisziplinär ausgebildet [2] Achamer, 2016. Es braucht Ansätze um die Zugpferde (Sachbearbeiter und Projektleiter) im Bausektor mit den neuen Methoden und Technologien vertraut zu machen; dazu fehlen entsprechende, von den Verbänden gestützte und/oder initiierte Schulungskonzepte, so Rudolph Strahm am BIM-Kongress 2017. Die Geschäftsmodellentwicklung ist ein unternehmerischer Akt, und Bedarf der Gier nach dem Neuen [25] Drucker, 1985, und die Aspekte des Neuen sind für ein neues Geschäft zentral, um sich zu differenzieren und zu positionieren. Ein gutes Geschäftsmodell beginnt immer mit der Einsicht in die menschliche Motivation, das auf einem Modell der Geschäftszahlen fusst, und mit einer Story glaubhaft darlegt, weshalb der Kunde für ein Geschäft bezahlen soll [47] Magreta, 2002.

3. Methodologie

Um die Motivation der Atacama-Teilnehmer zu verstehen, wurden 5 Personen aus dem ersten Atacama-Projekt interviewt, woraus neue Einsichten gewonnen werden konnten.

4. Interviews

Die fünf deckungsgleichsten Punkte, die dabei genannten wurden sind:

1. Praktische Anwendung,
2. Transdisziplinarität,
3. Integrale Planung, und
4. Drei-Phasiger Prozess.

5. Marktanalyse

Auf die im Kapitel vier dargestellten Stützstellen bezogen, wurde im Rahmen der Marktanalyse untersucht, was bisherige Angebote im Bereich der BIM-Weiterbildung leisten. Gleichzeitig wurden auf dieser Analyse aufbauend, die `Jobs to be done` (die Aufgaben, die der Kunde mit dem Kauf des Produkts zu lösen hofft) definiert, welche wiederum in der Ausgestaltung der Value Proposition eine zentrale Rolle gespielt haben.

6. Geschäftsmodell

Für die Ausgestaltung des Geschäftsmodells, hat sich der Verfasser einerseits auf die Hypothesen des LABIM-Teams aus dem ersten Projekt Atacama gestützt (gemeinsames Lernen, praktische Anwendung u.a.). darüber hinaus waren die Ergebnisse aus den Interviews, die Erkenntnisse aus dem Literaturreview, sowie aus der Marktanalyse entscheidend. Weiter hat das LABIM-Team einen Ideen-Kreations-Workshop durchgeführt, an dem während 90 Minuten über 50 Konzeptideen entwickelt wurden. Eine Re-Kombination aus all diesen Quellen führte schliesslich zum finalen Geschäftsmodell, welches als tragende Säule, zwecks der Skalierbarkeit des Geschäftsmodells, ein Franchising-System vorsieht. Dieser erfolgskritische Aspekt des Geschäftsmodells konnte leider nicht am Markt validiert werden.

7. Diskussion und Fazit

Die Zeit mit LABIM, beginnend mit den ersten Workshops im Oktober `16, bis zur Zertifikatsübergabe an den Atacama-Teilnehmerkreis im März `18, war eine lehrreiche Phase für den Verfasser. Leider erfolgt Ende August `18 die Vereinsauflösung, und das führt leider auch dazu, dass das erdachte Geschäftsmodell niemals in der Realität umgesetzt wird.

8. Literatur

[6] Eadie, Browne, Odyeyinka, McKeown, McNiff (2013). *BIM-Implementation throughout the UK construction project lifecycle*.

[9] Hartmann, Fischer (2008). Applications of BIM and hurdles for widespread adoption of BIM. 2007 AISC ACCL eConstruction raoundtable event report.

[2] Wikipedia, Suchbegriff(e): Integrale Planung

<https://www.youtube.com/watch?v=OWI7KZw8VNY&t=200s>

Verständnis über das Begriffspaar Integrale Planung.

[25/28/31/32] Drucker, Peter F. (1985). Innovation and Entrepreneurship.

[47] Magretta, Joan. (2002). Why Business Models Matter.