



KAUFMANN / LANGHANS – Future-as-a-Service

Als Strategieberatung für das digitale Zeitalter unterstützen wir Teilnehmer-Organisationen, die Potenziale des Mobility Data Spaces und datenbasierter Geschäftsmodelle für sich zu bewerten und zu erschließen.

1. Wir bieten folgende Services aus dem Trusted Partner Portfolio an:

Auswahl	Kategorie
x	a) Ideation and business development <u>Offering 1: Ideation Workshop</u> <u>Offering 2: Business Model Sparring</u>
	b) Hosting and operation
	c) Integration and data management
	d) Software development

2. Warum sind wir der passende Trusted Partner für unseren Teilnehmer? Wie heben wir uns von der Konkurrenz ab?

- Wir kennen den MDS seit seiner Gründung und haben sowohl im MDS den Aufbau der Community angeschoben als auch das Community-Konzept entwickelt. Durch diese Arbeit haben wir einen differenzierten Blick auf die Potenziale des MDS und kennen die Bedürfnisse von Teilnehmer-Organisationen.
- Wir unterstützen seit Jahren Start-ups, mittelständische Unternehmen und Konzerne bei der (Weiter-)Entwicklung ihres Geschäftsmodells. Um die Projekte unserer Klienten zum Erfolg zu führen, setzen wir auf Experiment und Erfahrung, Kreativität und Analytik, Co-Creation und Beratung.

3. Welche Erfahrungen und Referenzen bringen wir in dem angebotenen Service mit?

Ausgewählte Projekterfahrung:

- Unterstützung beim Aufbau der MDS-Community und Entwicklung des Community-Konzepts



- Aufbau- und Weiterentwicklung der Digitaleinheit eines (Intra-)Logistikkonzerns
- Geschäftsmodellentwicklung für einen mittelständischen Hidden Champion
- Marktanalyse und Geschäftsfeldexploration für ein mittelständisches Unternehmen im Bereich Sensorik
- Strategieentwicklung für die Data-Unit eines Automobilzulieferers
- Begleitung Markteintritt für ein in Europa führendes Mobility-as-a-Service Unternehmen
- Strategie- und Geschäftsmodellentwicklung für einen Automobilzulieferer

4. Leistungsbeschreibung

Offering 1: Ideation Workshop

Zielgruppe: Unternehmen, die die Potenziale des Mobility Data Spaces und datenbasierter Geschäftsmodelle für sich erschließen wollen.

Ansatz: Ideation Workshop, um gemeinsam mit den Kunden die Möglichkeiten des Unternehmens zu prüfen. Dabei erarbeiten wir erste Potenziale, identifizieren zentrale Geschäftspartner und schätzen Investitionsbedarfe ab.

Ergebnis: Entscheidungsgrundlage für weitere Aktivitäten im MDS: Von dem Weiterverfolgen einer vielversprechenden Geschäftsidee bis zur Installation eines Connectors.

Offering 2: Business Model Sparring

Zielgruppe: Unternehmen, die bereits erste datenbasierte Geschäftsmodelle entwickelt haben oder bereits an einem Angebot arbeiten.

Ansatz: Als Sparringspartner begleiten wir den Prozess und beraten bei den erfolgskritischen Fragestellungen (z.B. Service Design, Pricing, Market Research, ...)

Ergebnis: Flexible Kapazitäten und Expertise für ein schnelleres und besseres Projektergebnis.

5. Leistungsumfang

Offering 1: Ideation Workshop



- Inhaltliches Vorgespräch und Briefing
- Workshop-Vorbereitung
- 1-Tages-Ideation-Workshop
- Workshop-Nachbereitung und -Dokumentation
- Virtuelles Abschlussmeeting und Handover der Ergebnisse
- Dauer des Gesamtprozesses: 2-3 Wochen

Offering 2: Business Model Sparring

- Wöchentliche Update-Calls zur Auswahl und Priorisierung von Unterstützungsbedarfen
- Mögliche Unterstützungsfelder
 - Moderation von Management-Meetings
 - Erstellung inhaltlicher Konzepte (z.B. zu Pricing, Service-Design, ...)
 - Market Research
 - Vorbereitung und Durchführung von Workshops
 - Projektplanung und -management
- Dauer: Abhängig von den Klientenbedürfnissen, i.d.R. 2-6 Monate

6. Pricing

Offering 1: Ideation Workshop: 8.000 EUR zzgl. gesetzliche MwSt. und Reisekosten

Offering 2: Business Model Sparring: ab 9.500 EUR/Monat zzgl. gesetzliche MwSt.

7. Kontakt

Dominik Kaufmann

dominik@kaufmannlanghans.de

089 14 33 56 33

kaufmannlanghans.de

Kaufmann Langhans Strategieberatung GmbH

Rosenheimer Straße 100

81669 München