



Entwicklung von Geschäftsmodellen zur Wärmespeicherung in Kaminöfen Nico Fleischli

Purpose

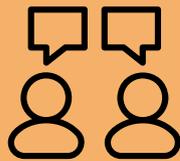
Konventionelle Kaminöfen erreichen durch eine optimierte Verbrennung, insbesondere im Volllastbetrieb, einen hohen Wirkungsgrad. Allerdings wird nicht immer die gesamte erzeugte Wärme benötigt. Daher stellt sich die Frage, wie die von der Feuerstelle erzeugte Wärme dem Nutzer einen zusätzlichen Mehrwert bieten kann.

Ziel der vorliegenden Bachelorarbeit ist die Entwicklung von Geschäftsmodellen zur Wärmespeicherung in Kaminöfen. Zu diesem Zweck werden sowohl ein Lean Canvas als auch ein Business Model Canvas erstellt und bewertet. Dabei fließen verschiedene Marktsegmente in die Analyse ein. Zusätzlich werden die Anforderungen des relevanten Marktes an die Speichereinheit untersucht.

Angewandte Kompetenzen



Lean Innovation



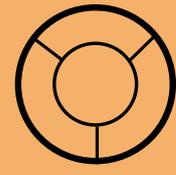
Interview



Umfrage



Value Proposition



Build-Measure-Learn

Das Vorgehen dieser Arbeit orientiert sich am Lean-Innovation-Ansatz. Zur Identifikation des Problem-Solution-Fits und des Market-Solution-Fits wird der Build-Measure-Learn-Zyklus angewendet. Ziel ist die Entwicklung einer fundierten Value Proposition. Dafür werden qualitative Interviews geführt sowie eine quantitative Umfrage durchgeführt.

Resultat

Auf Basis der durch qualitative Interviews identifizierten Problem-Solution-Fits werden vier Geschäftsmodelle entwickelt. Ihre Bewertung erfolgt anhand der Kriterien Attraktivität und Machbarkeit, wie in der nebenstehenden Grafik veranschaulicht.

Die Analyse zeigt, dass das Geschäftsmodell „Langwärme“ das größte Marktpotenzial sowie die höchste Zahlungsbereitschaft aufweist. Es adressiert ein klares Kundenbedürfnis nach verlängerter Wärmeabgabe, das durch eine quantitative Umfrage bestätigt werden konnte. Die vorgeschlagene Lösung unterscheidet sich von bisherigen Ansätzen, da sie bei geringem Volumen und Gewicht deutlich mehr Wärme speichern kann und somit den Nutzeranforderungen besser entspricht.

Potentialanalyse

