

**Iskander Business Partner (IBP) stellt vor:**

### **Disruptionsanalyse: Wie etablierte Unternehmen von Start-ups lernen können**

**München, 22.05.2019. Start-ups mischen immer mehr Branchen auf und disruptieren den Markt mit ihren Innovationen. Damit etablierte Unternehmen sich dagegen behaupten, frühzeitig reagieren und ihre Marktposition verteidigen können, müssen sie die Trends und Entwicklungen ihrer Branche genau beobachten. Iskander Business Partner präsentierte daher auf der Online Marketing Rockstars 2019 ein selbst entwickeltes Konzept zur Disruptionsanalyse in vier Schritten. So können Unternehmen von Start-ups lernen und deren Ideen für sich nutzen: eine enorme Quelle für Inspiration und Innovation.**

#### **Nutzenversprechen analysieren**

Start-ups, die auf den Markt drängen, versuchen den Kunden neue und bessere Nutzenversprechen als die bereits etablierten Unternehmen zu bieten. Diese müssen daher relevante Player und Trends, die ihr Geschäft gefährden können, analysieren. Die Antwort auf die Frage, ob Start-ups über die nötigen Ressourcen verfügen, ihre Produkte auch zu entwickeln und zu vermarkten, gibt einen ersten Aufschluss über das Disruptionspotenzial der neuen Geschäftskonzepte.

#### **Start-ups identifizieren**

Start-ups gibt es heute in nahezu jeder Branche in großer Vielzahl. In der Telekommunikation hat IBP mehr als 100.000 erkannt – mit mehr oder weniger großem Nutzen für die Kunden. Etablierte Player müssen daher zunächst herausfinden, welche Start-ups welche Kundenversprechen abgeben und welche ein Geschäftsmodell auf den Markt bringen könnten, das mit dem eigenen konkurriert. Anschließend können sie die Start-ups anhand ihrer Nutzenversprechen clustern.

#### **Disruptionspotenziale messbar machen**

Je mehr Start-ups in einem bestimmten Teilbereich einer Branche unterwegs sind und je mehr Geld bereits in sie investiert wurde, desto größer ist die Gefahr für alteingesessene Unternehmen. So sind etwa in der Telekommunikationsbranche im Bereich „Connectivity“ zwischen 2015 und 2018 707 Millionen Dollar an 27 Start-ups geflossen. Bei den „Devices“ waren es 488 Millionen Dollar, in anderen Bereichen dagegen nur geringe Investments. Wann wieviel Geld in welche Kundenversprechen fließt, kann ein wichtiger Indikator für etablierte Anbieter sein, in welche Richtung sie ihre Anstrengungen vertiefen sollten.

#### **Schlussfolgerungen ziehen aus der Analyse**

Etablierte Unternehmen können die Erkenntnisse der Disruptionsanalyse für sich vielfältig nutzbar machen. Dazu existieren verschiedene Ansätze: „Das beste Lernen und Inspirieren entsteht, wenn man diese Start-ups persönlich kennenlernt. Dazu organisieren wir Pitches und Firmenbesuche. Ein nächster Schritt ist die Übertragung der neuen Ideen in die eigene Wertschöpfung. Dies kann durch Partnering, Beteiligung oder Wissenserwerb geschehen. Im Rahmen eines Pilotprojekts testen wir diese Optionen. Dann können weitere Wachstumsstrategien wie Investitionen, Ressourcenaufbau oder gezielte Weiterbildung von

# Iskander Business Partner

## Pressemeldung

Management und Mitarbeitern entwickelt werden“, fasst Armin Iskander, Gründer und Geschäftsführer von Iskander Business Partner zusammen.

### Über Iskander Business Partner GmbH

Die 2005 gegründete Unternehmensberatung Iskander Business Partner steht für messbaren Mehrwert und eine ergebnisorientierte Partnerschaft mit den Kunden. Sie berät Unternehmen in den Bereichen Telekommunikation, Information, Medien und Entertainment, Retail, Automotive und Financial Services. Für sie entwickelt Iskander Business Partner umsetzungsorientierte Lösungen, um Produkt-, Marketing-, Vertriebs- und CRM-Strategien zu optimieren oder neu auszurichten. Mit unternehmerisch denkenden und engagierten Beratern sowie spezialisierten Experten begleitet und unterstützt die Unternehmensberatung ihre Kunden maßgeschneidert von der Strategie bis zur erfolgreichen Umsetzung. Vertrauen, Transparenz und Kundenorientierung bilden die Eckpfeiler der gesamten Unternehmensphilosophie von Iskander Business Partner und spiegeln sich in der Arbeit jedes einzelnen Beraters wider.

### Folgen Sie Iskander Business Partner

Facebook: [www.facebook.com/IskanderBusinessPartner](http://www.facebook.com/IskanderBusinessPartner)

LinkedIn: [www.linkedin.com/company/iskander-business-partner](http://www.linkedin.com/company/iskander-business-partner)

XING: [www.xing.com/companies/iskanderbusinesspartnergmbh](http://www.xing.com/companies/iskanderbusinesspartnergmbh)

Twitter: <https://twitter.com/IskanderPartner>

### Pressekontakt:

Fortis PR

Evelyn Erdle/ Ramona Daub

[i-b-partner@fortispr.de](mailto:i-b-partner@fortispr.de)

089/45 22 78 -17 / -15