

Projektskizze IPA 2019 für die Hochschule Rosenheim

Arbeitstitel

Ermittlung des Marktpotentials von IABG Dienstleistungen im Gesundheitswesen

Ausgangssituation / Randbedingungen

Die IABG stellt sehr spezialisierte Dienstleistungen bereit, die bisher erfolgreich, jedoch hauptsächlich in der Verteidigung und in der Luft- und Raumfahrt platziert werden konnten. Insbesondere das Innovationszentrum beschäftigt sich mit den sogenannten disruptiven Technologien, wie Künstliche Intelligenz, Augmented/Virtual Reality, Machine Learning und Robotik. Dies werden jedoch von der IABG nicht entwickelt, wir beschäftigen uns mit den „nicht-technischen“ Anforderungen.

Hierzu gehören:

- Technologiebewertung
- Kosten-/Nutzenanalysen
- Normen-/Zulassungsunterstützung und Absicherung
- Untersuchung der Ergonomie und der Mensch-Maschine-Schnittstelle

In den genannten Branchen ist die IABG seit vielen Jahren etabliert, die aktuelle Überlegung ist eine Markterweiterung in die Digitalisierung des Gesundheitswesens. Hauptaugenmerk gilt hier der Kranken- und Altenpflege, aber auch den Herstellern von medizinischen Ausrüstungen.

Problemstellung

Ein auf beratende Dienstleistung spezialisiertes Unternehmen, wie die IABG möchte dieser Ausgangssituation mit einem stabilen und marktorientierten Portfolio begegnen. Das Thema der Dienstleistung muss eindeutig definiert und auf den tatsächlichen Marktbedarf eingegrenzt werden. Das Geschäftsmodell muss durch Markt- und Fähigkeitsanalysen verifiziert, Risiken müssen eingeschätzt, sowie Handlungsbedarfe identifiziert werden.

Lösungsansatz / Aufgabenstellung

Schritt 1:

- Begriffsdefinition und Abgrenzung der Thematik
- Recherche bezüglich potentieller Partner und Fähigkeiten an Hochschulen und Instituten
- Identifikation der Marktbedarfe („Pains“)
- Identifikation der Potentiale und Verkaufsargumente für den Kunden („Gains“)
- Identifikation und Eingrenzung eines marktrelevanten Dienstleistungsangebots

Schritt 2:

- Ermittlung der firmenweit vorhandenen Fähigkeiten innerhalb der IABG
- Zusammenstellung des DL-Portfolios ggfls. unter Ausweisung eines Alleinstellungsmerkmals
- Identifikation potentieller Kunden

Schritt 3:

- Ermittlung der Risiken und Fähigkeitslücken
- Erarbeiten von Handlungsempfehlungen

Schritt 4:

- Business Model Canvas & Dokumentation der Ergebnisse

Schritt 5 (optional, je nach Anzahl der Teammitglieder)

- Erstellen von Material zur Vertriebsunterstützung

Standort

Hauptsitz IABG, Ottobrunn

Besondere Anforderungen

Kenntnisse bezüglich Methoden der Geschäftsfeldentwicklung, technisches Verständnis

Ideale Teamgröße: 2-3 Studierende