



Dr. Gerold Weiß, MBA

Transferzentrum für Unternehmensgründung der FH OÖ und Mitglied von BESTSTEP über:

Geschäftsmodelle und Kundenbindung von Webstartups

Web-Geschäftsmodelle funktionieren zum Teil völlig anders als Geschäftsmodelle traditioneller Unternehmen. Der Begriff „Lean-Startup“ prägt die heutige Generation an Web-Gründern.

„Lean“ bedeutet aber nicht gleichzeitig langfristigen bzw. nachhaltigen Erfolg zu haben. „Lean“ bedeutet, um es negativ zu formulieren, kurzfristigen Erfolg ohne nachhaltiges Geschäftsmodell zu erzielen, z.B. durch den sog. „Exit“ (Verkauf des Unternehmens inkl. der Investorenanteile). Heutige Verdienstmuster im Web gehen über einen Online-Shop weit hinaus. Ein sehr gängiges Verdienstmuster oder Geschäftsmodell, gerade von App-Entwicklern für Smartphones, ist das sog. „Freemium-Modell“. Ein

Modell, bei welchem bestimmte Basisfunktionen einer Applikation am Smartphone kostenlos zu nutzen sind. Die Voll- oder Premiumversion sind anschließend nur gegen Entgelt in den diversen App-Stores zu beziehen, die dem jeweiligen Entwickler als Vertriebsplattform dienen. Dies bedeutet jedoch noch lange nicht, dass das Unternehmen nachhaltig und langfristig Umsätze erzielen kann.

Meist existiert nur ein enden wollender Kundenkreis für eine spezifische Applikation. Ein weiterführendes Verdienstmuster ist nun zu finden, welche den Kunden an das Unternehmen bindet, der mit kontinuierlichen Umsätzen zur Unternehmensfinanzierung beiträgt und somit das nachhaltige Überleben sichert.