

Die 6 größten Hürden bei der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle in Familienunternehmen

FEHLENDER STRATEGISCHER FIT

Das neue Geschäftsmodell **passt nicht zur strategischen Ausrichtung** des Familienunternehmens – **Synergien können nicht genutzt werden.**

WERTBEITRAG WIRD NICHT QUANTIFIZIERT

Das Konzept und die Roadmap zum neuen Geschäftsmodell stehen fest. **Dennoch kann die Führungsmannschaft nicht beurteilen „was es eigentlich bringt“.**

KEINE ITERATIVEN TESTS MIT DEN WICHTIGSTEN KUNDEN

Das **Feedback der Kunden** wird erst nach einem **umfassenden und teuren Konzept** nach und nach eingeholt **und verursacht viele Änderungen.**

STARRE PROZESSE UND STRUKTUREN

Unternehmen integrieren das neue Geschäftsmodell in **starre Strukturen und Prozesse** – ohne zu hinterfragen welches Umfeld eigentlich benötigt wird.

WEDER VERTRAUEN, NOCH SELBSTBEWUSSTSEIN

Die Unternehmensführung hält am **alten, jahrelangen „Erfolgsrezept“** fest und traut dem Unternehmen keine Veränderung zu.

EIGENINTERESSEN UND MACHTSPIELE

Mächtige Einheiten sehen eine Bedrohung durch das neue Geschäftsmodell für die Wichtigkeit ihres eigenen Bereichs.

