

LEADERS VON MORGEN

Digitale
Transformation



Stop guessing. Start doing.

Kapitel 12:

MVP - Best Practices

#Essenzen



PHILIPP gibt Dir zwei Beispiele für die Themen “MVP” und “Test-Mentalität” mit auf den Weg - eines aus dem B2C-, das andere aus dem B2B-Bereich.

1. Beispiel: “Sportartikelversicherung” eines Versicherungsunternehmens: Bevor über die Investition eines zweistelligen Millionenbetrags in die Entwicklung eines Pay-per-use-Versicherungsangebots entschieden wird, sollte Philipp mit seinem Unternehmen einen MVP testen, ob das Angebot überhaupt von den Kunden angenommen wird.

Der MVP sah folgendermaßen aus: Drei Wochen nach dem ersten Gespräch mit dem CEO der Versicherung hatte Philipp mit seinem Team einen Stehtisch + Rollup auf der Piste eines Skigebiets aufgebaut und dort vor Ort den MVP “Skiversicherung” angeboten. Nach fünf Tagen hatten sie 47 Versicherungen verkauft. Über Online-Tests hatten sie zusätzlich 450 Datensätze generiert, so dass der CEO nach drei weiteren Wochen die Entscheidung treffen konnte, aufgrund der Datenbasis das Invest zu tätigen und die Pay-per-use-Sportartikelversicherung umzusetzen.

Philipp betont anhand dieses Beispiels noch einmal, was für dieses Vorgehen nötig ist:

- der geschützte Raum, der ermöglicht, die Tests außerhalb der Kernorganisation durchzuführen
- das Abwägen der Risiken des MVPs und des Testens
- der Start-up-Spirit und die Test-Mentalität mit Nutzern
- das Erheben von Daten und das Entscheiden aufgrund der konkreten Datenlage
- das Backup des CEO oder der oberen Führung
- die Schnelligkeit in der Umsetzung

2. Im B2B Beispiel geht es um einen Betonpumpenhersteller, der auf der Suche nach neuen, digitalen Geschäftsmodellen ist und seine B2B-Kunden digital erreichen möchte. Der Sense-of-urgency hierfür speist sich v.a. aus einem veränderten Marktumfeld, in dem die Konkurrenz aus Fernost mit Kampfpreisen in den Wettbewerb einsteigt.

Nach drei Wochen Interviews mit den Kunden - in diesem Fall Estrichlegern - waren deren Schmerzpunkte in Bezug auf den Betonpumpenhersteller benannt. Diese waren:

1. Der hohe Preis der Maschinen gekoppelt mit geringer Bonität der Estrichleger
2. Logistik-Herausforderung, um die Betonpumpe zur Baustelle zu bringen
3. Versicherung und Reinigung der Betonpumpen

Die Idee zur Lösung der Schmerzpunkte, die daraufhin von Philipps Team entwickelt wurde, war ein Mietmodell für Betonpumpen. Der Widerstand des Vertriebschefs war zunächst groß, wurde aber von der Bereitschaft des CEO übertroffen, das Konzept einfach mal auszuprobieren.

Der MVP hieß "Pump Now" und bestand aus einem einfachen Miet-service, der die Betonpumpen inklusive Versicherung auf die Baustelle liefert, wieder abholt und reinigt. Die Estrichleger als Nutzer wurden angeschrieben und zusätzlich wurde der Service auf einer Messe präsentiert. In drei Wochen gingen 70 Mietbestellungen für Betonpumpen ein. Und das - obwohl keine einzige Betonpumpe zum Ausliefern zur Verfügung stand - ganz im Sinne von "fake it until you make it." Trotzdem wurden alle 70 Bestellungen bedient.

Auf Grundlage dieser einfach und kurzfristig generierten MVP-Erfahrung hat der Betonpumpenhersteller sein Geschäftsmodell auf die Vermietung seiner Produkte umgestellt.

Zum Ende der Phase 3 bringt Philipp noch sein Musterbeispiel für ein Minimalprodukt: die Corona Warnapp der Bundesregierung.

Zehn Wochen nach Beauftragung war die erste Version der App live. Allerdings nur auf deutsch und mit technischen Restriktionen. In kurzen Zyklen wurden weitere

Funktionalitäten, wie zusätzliche Sprachen und technische Kompatibilität dazu entwickelt und nach der “Build-Measure-Learn-Schleife” integriert.

Nach kurzer Zeit sind die Nutzerinnen-Zahlen exponentiell gestiegen und mittlerweile wird die App in zahlreichen europäischen Ländern von Millionen von Menschen genutzt.

Der Leitsatz für diese Form des Vorgehens lautet: “Done is better than perfect!”

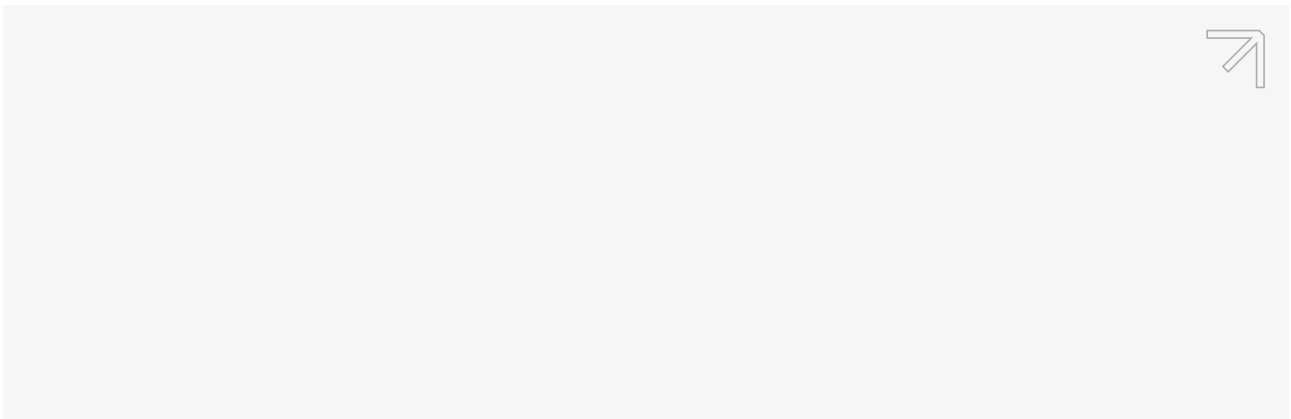
#Transfer



Was kannst Du von Philipps Beispielen für Dich und Euch mitnehmen?

Was nimmst Du Dir konkret vor und wie willst Du es umsetzen?

Mache Dir hierzu Notizen:

A large, empty grey rectangular area intended for taking notes. In the top right corner of this area, there is a small, faint grey icon of an arrow pointing up and to the right.