

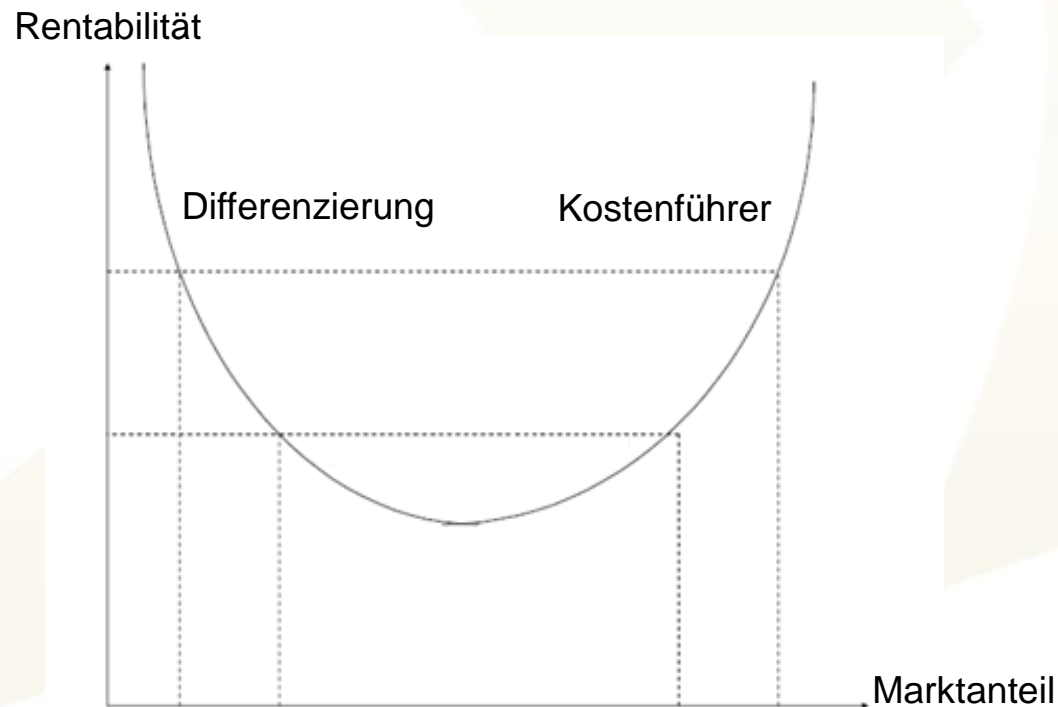
# **Kennen Sie eigentlich die Blue Ocean Strategie?**

# Inhalt

- Herkömmliche Strategie
- Blue Ocean Strategie
- Wie erreichen wir den blauen Ozean?
- Workshop: Der Weg zu einem blauen Ozean

# Herkömmliche Strategie

- » Zwei mögliche Strategien
- » Ziel = Marktanteile der Wettbewerber gewinnen



# Herkömmliche Strategie

- Zwei mögliche Strategien
- Ziel = Marktanteile der Wettbewerber gewinnen

Differenzierung

ODER

Kostenführerschaft

# Blue Ocean Strategie

- » Kombination der Strategien
- » Ziel: Konkurrenz abhängen anstatt zu bekämpfen

Differenzierung

UND

Kostenführerschaft

# Blue Ocean Strategie

- mit innovativen Produkten/Dienstleistungen
- neue Märkte eröffnen
- konkurrenzfrei wachsen
- Geschäftsmodelle revolutionieren und Chancen generieren
- Optimierte Kostenstrukturen

# Blue Ocean Strategie

## Roter Ozean vs Blauer Ozean

- Wettbewerb im vorhandenen Markt
- die Konkurrenz schlagen
- die existierende Nachfrage nutzen
- direkter Zusammenhang zwischen Nutzen und Kosten

- Schaffung neuer Märkte
- der Konkurrenz ausweichen
- neue Nachfrage erschließen
- Aushebelung des direkten Zusammenhangs zwischen Nutzen und Kosten

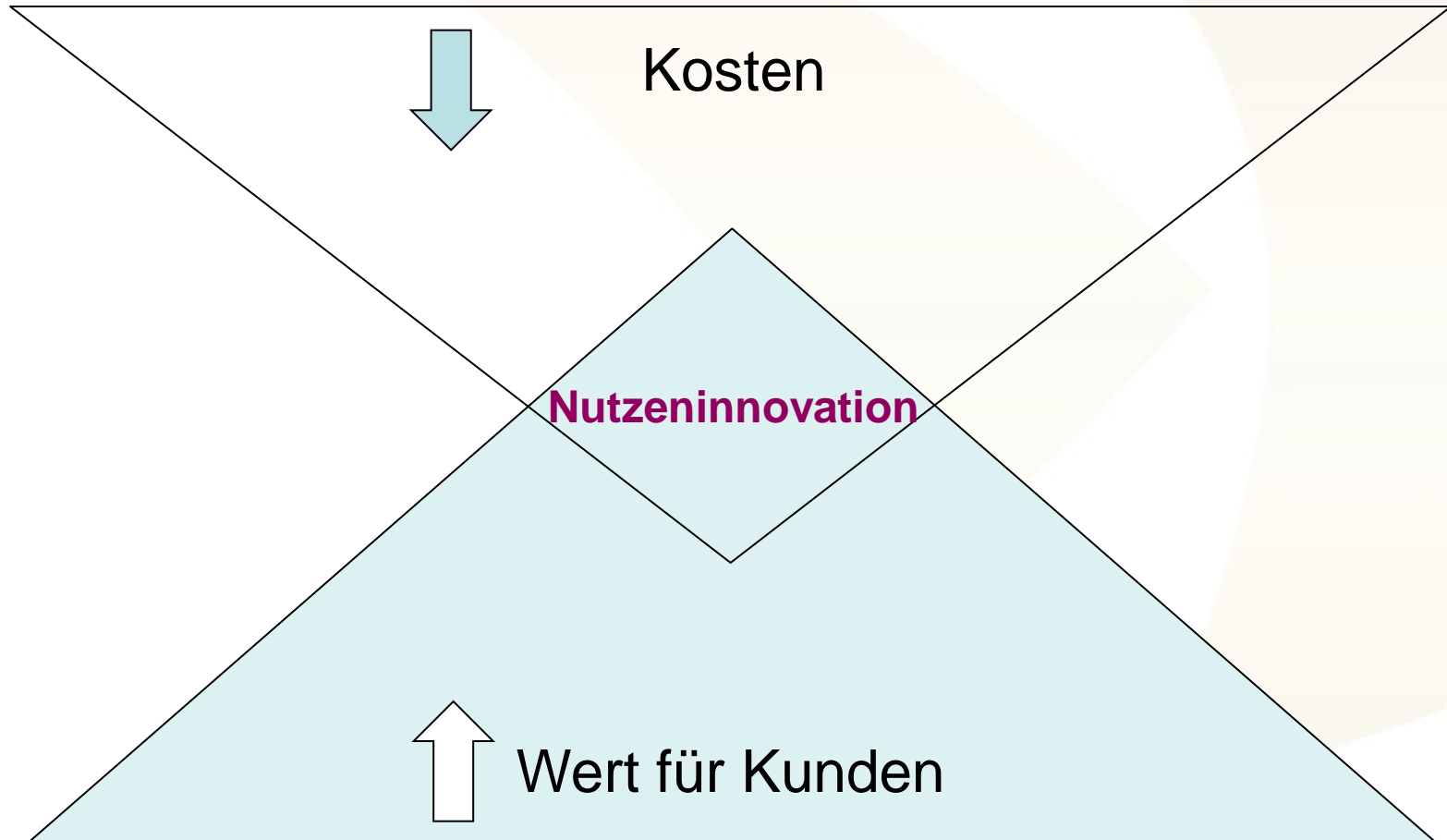
# Nutzeninnovation

Was ist Nutzeninnovation?

- Nutzensgewinn für das Unternehmen UND dem Kunden
- Schwerpunkt auf Kostensenkung bei gleichzeitiger Erhöhung des Kundennutzens
- Kostenfaktoren senken, welche keinen Wert für den Kunden haben



# Nutzeninnovation



# Wie kreieren wir blaue Ozeane

- 1. Methoden:
  - Strategie Canvas
  - Vier Fragen Modell
  
- 2. Blaue Ozeane formulieren
  - Marktgrenzen umgestalten
  - Gesamtbild fokussieren
  - Über vorhandene Nachfrage hinausgreifen
  - Strategische Anordnung

# 1. Methode - Canvas

Diagnosetool für:

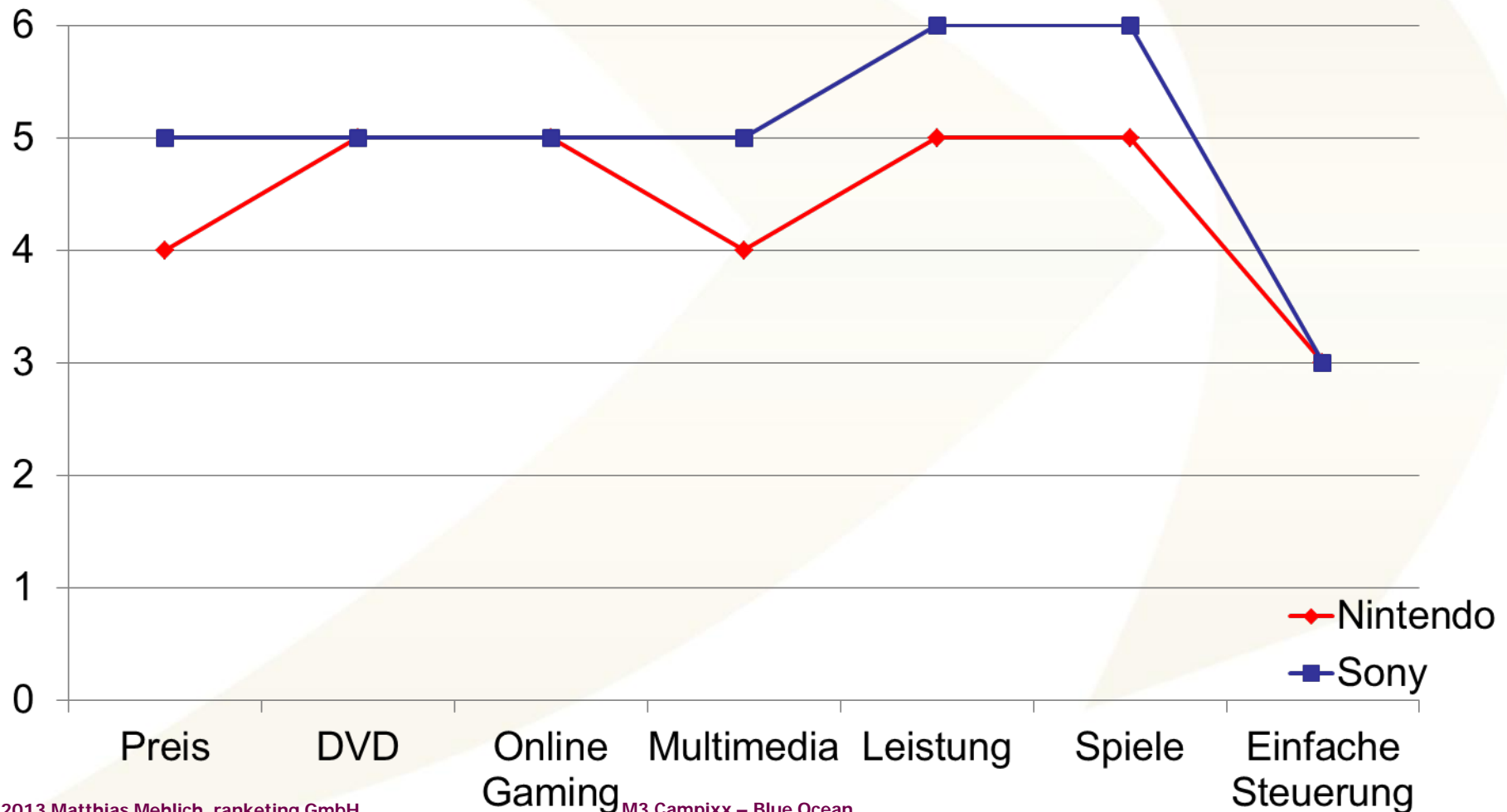
- Investitionen einer Branche
- Nutzen für den Konsumenten

## Methode – Ist Zustand

### ➤ Merkmale

- Preis
- DVD
- Online Gaming
- Multimedia
- Leistung
- Spiele
- Einfache Steuerung

## Methode – Ist Zustand



## Methode - Vier Fragen Modell

- **Kostenreduktion** -> (eliminieren und reduzieren)
- **Differenzierung** -> (anheben und neu kreieren)

# Methode - Vier Fragen Modell

## Kostenreduktion

- Welche Faktoren sollen **eliminiert** werden?
- Welche Faktoren sollen **reduziert** werden?

## Differenzierung

- Welche Faktoren sollen **erhöht** werden?
- Welche Faktoren sollen **neu kreiert** werden?

## Methode - Vier Fragen Modell

<p><b><u>Eliminierung</u></b></p> <p>DVD</p>	<p><b><u>Reduzierung</u></b></p> <p>Online Gaming Multimedia Leistung Preis</p>
<p><b><u>Kreierung</u></b></p> <p>Remote Controller Physische Bewegung</p>	<p><b><u>Steigerung</u></b></p> <p>Einfache Steuerung</p>



# Methode - Vier Fragen Modell

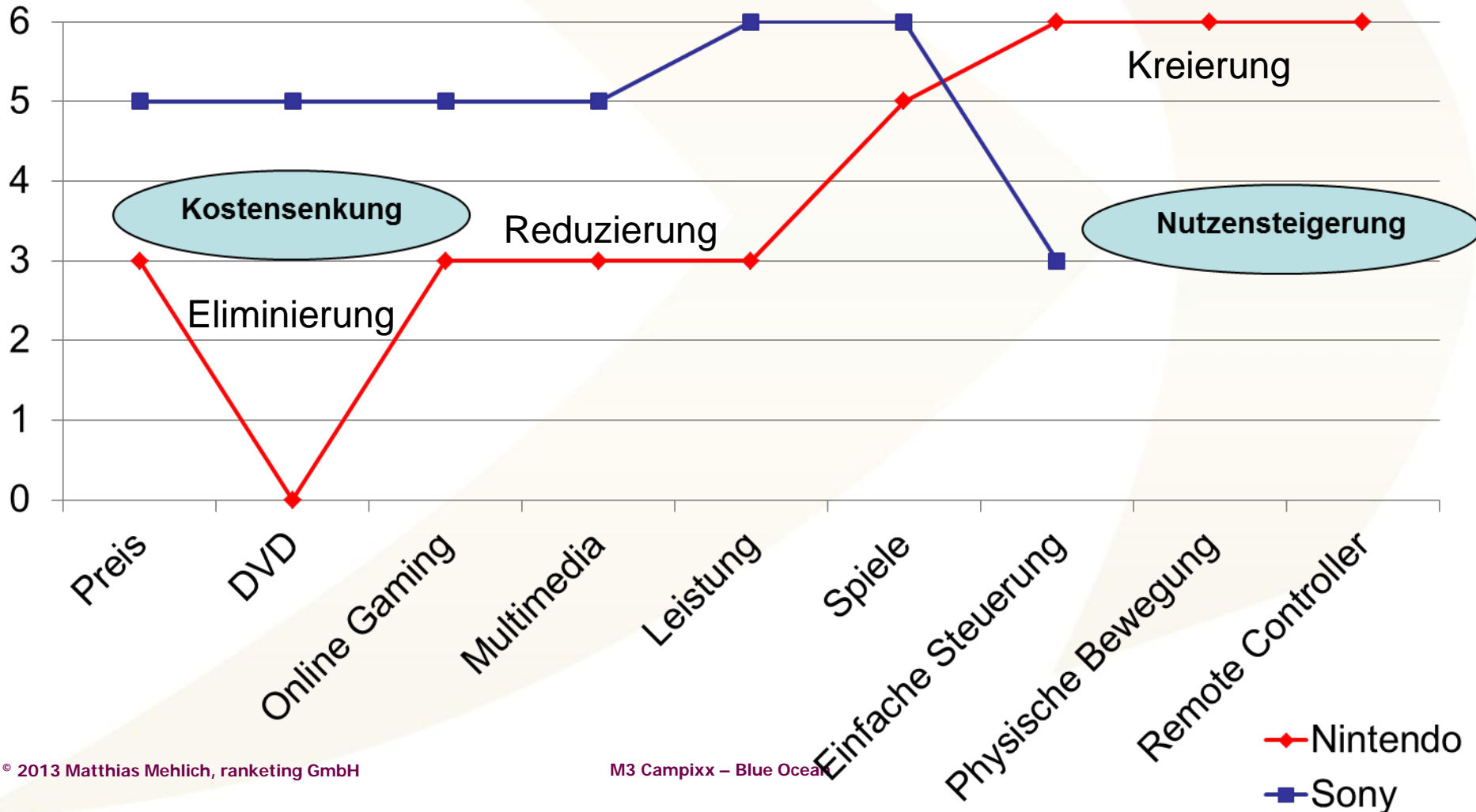
Aus:

Produkt verbessern **ODER** Kosten senken

Wird:

Produkt verbessern **UND** Kosten senken

# Methode – Soll Zustand



# Wie kreieren wir blaue Ozeane

- 1. Methoden:
  - Strategie Canvas
  - Vier Fragen Modell
  
- 2. Blaue Ozeane formulieren
  - Marktgrenzen umgestalten
  - Gesamtbild fokussieren
  - Über vorhandene Nachfrage hinausgreifen
  - Strategische Anordnung

# Marktgrenzen umgestalten

Suchrisiko

# Marktgrenzen umgestalten

Um den Weg in den neuen Ozean zu finden gibt es 6 sogenannte Suchpfade

1. Alternativbranchen
2. strategische Gruppen in der Branche
3. Käufergruppen
4. Komplementärprodukte /-dienstleistungen
5. Kaufmotive
6. Nachhaltige Trends

**Gesamtbild fokussieren**

**Planungsrisiko**

# Gesamtbild fokussieren

- Vier Phasen zur Visualisierung der Strategie
  - 1. Visualisierung des Aufbruchs
  - 2. Visualisierung der Entdeckungen
  - 3. Visualisierung von strategischen Optionen
  - 4. Visualisierung der Kommunikation

# Über Nachfrage hinausgreifen

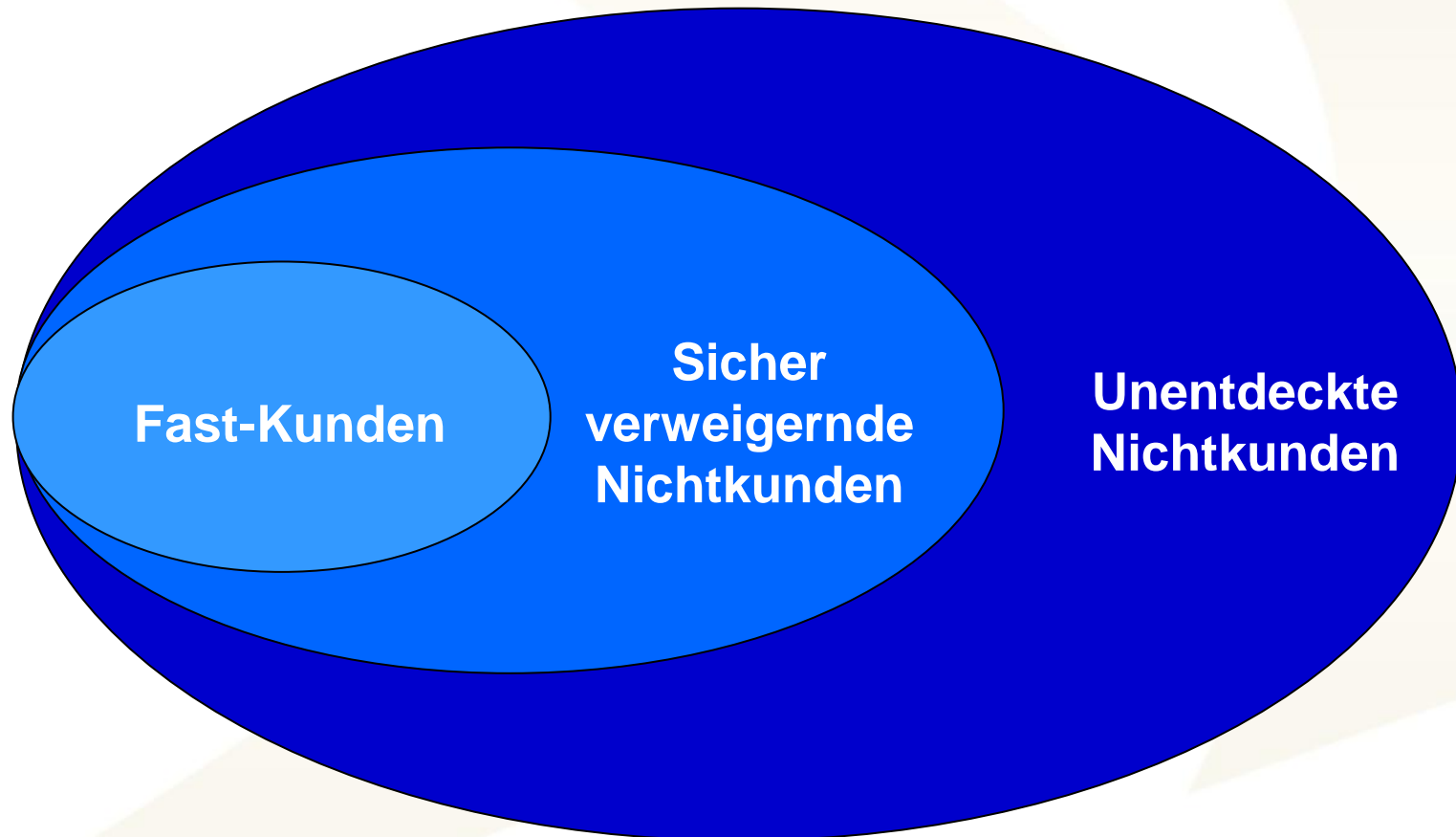
Größenrisiko



# Über Nachfrage hinausgreifen

- » Wie kann man dafür sorgen, dass der blaue Ozean, den man erobert, möglichst groß ist?

# Über Nachfrage hinausgreifen



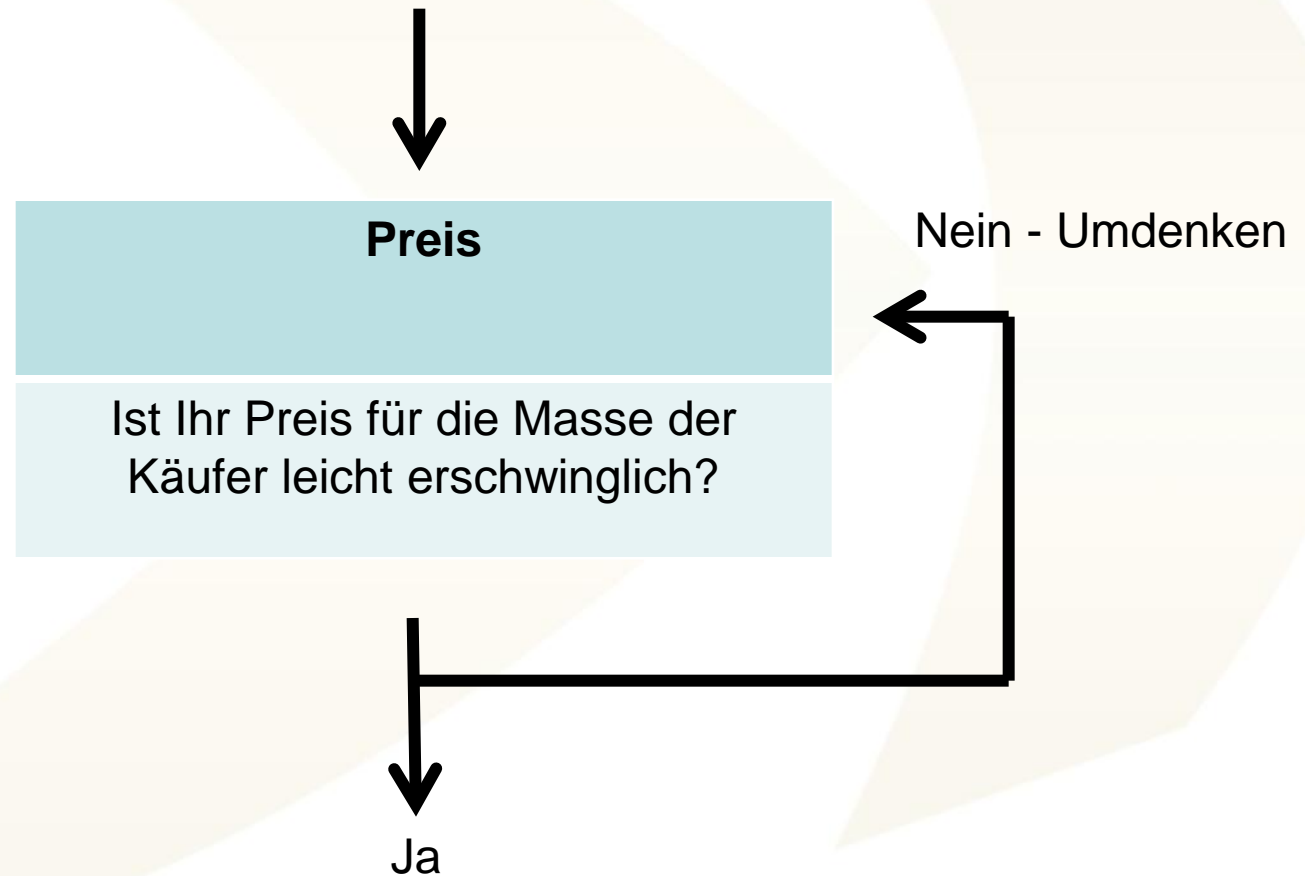
# Strategische Reihenfolge

Modellrisiko

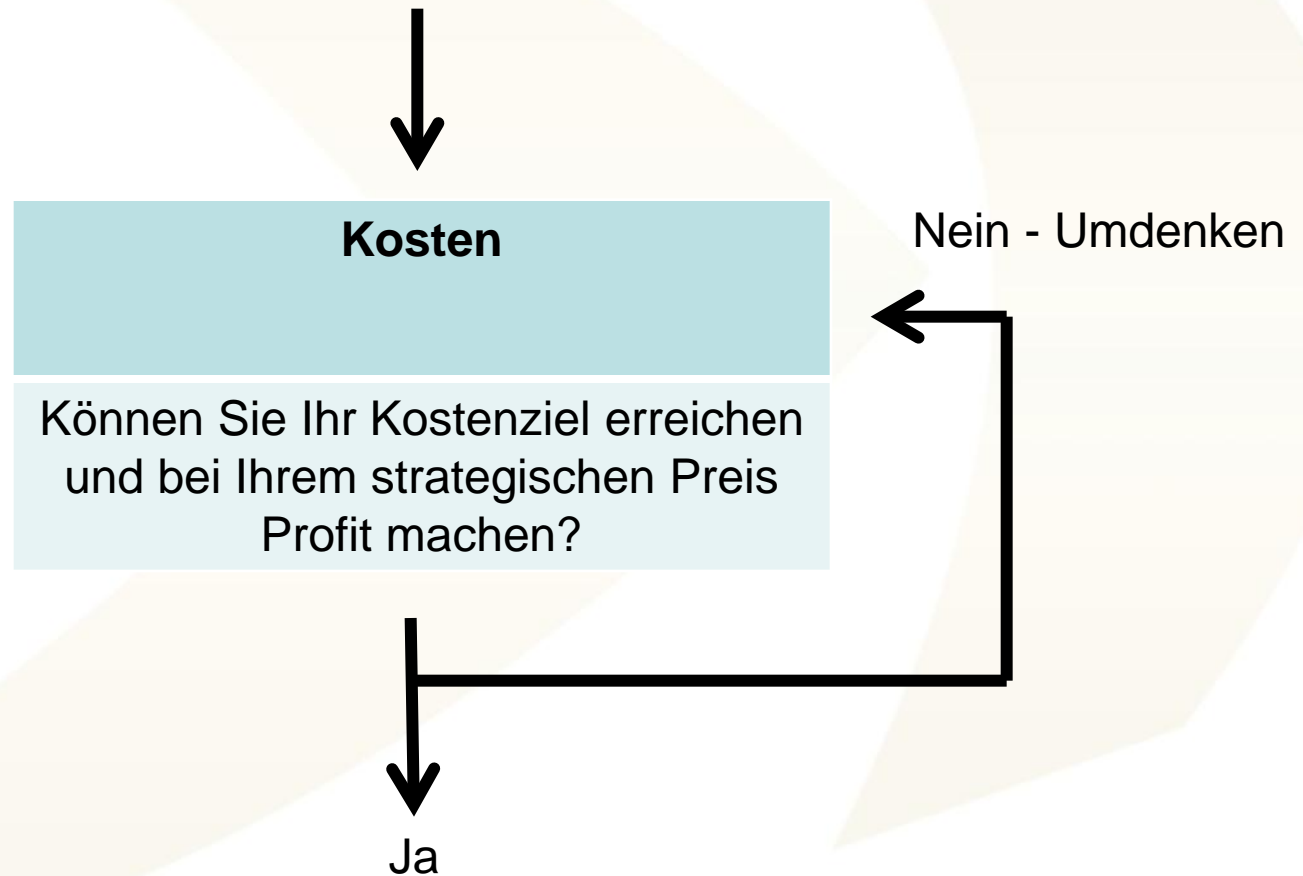
# Strategische Reihenfolge

- » Nutzen
- » Preis
- » Kosten
- » Annahme

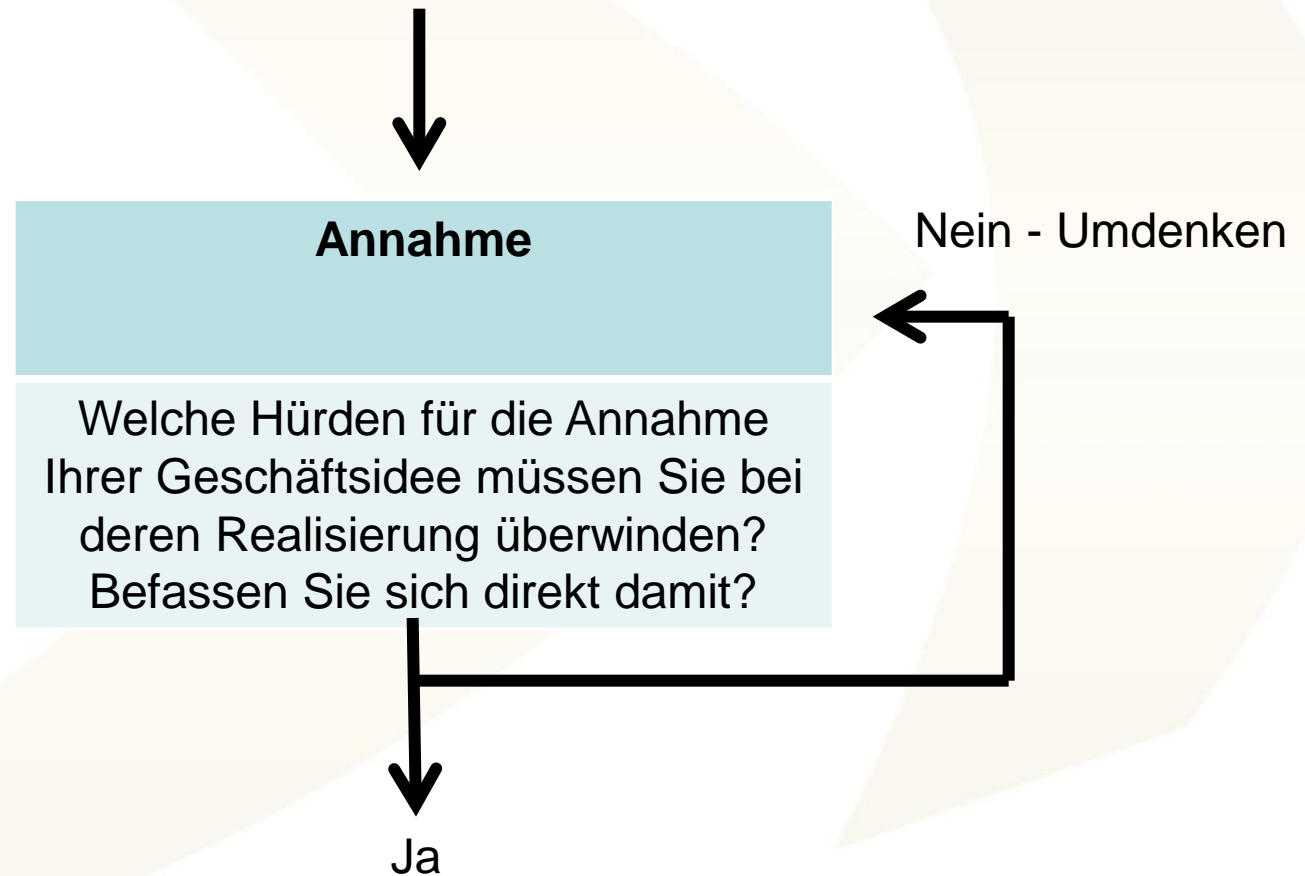
# Strategische Reihenfolge



# Strategische Reihenfolge



# Strategische Reihenfolge



# Strategische Reihenfolge



**Eine Wirtschaftlich  
tragfähige Idee zur  
Erschließung eines  
blauen Ozeans**



# Beispiele



## Zusammenfassung

- es wurden neue Märkte geschaffen
- der Konkurrenz wurde ausgewichen
- eine neue Nachfrage wurde erschlossen
- der direkte Zusammenhang zwischen Nutzen und Kosten wurde ausgehebelt
- das Gesamtsystem der Unternehmensaktivitäten wurde auf Differenzierung und niedrige Kosten ausgerichtet

Fragen?

Welche Merkmale machen ein  
Smartphone aus?

## Smartphone – Vier Fragen Modell

- Welche Faktoren sollen eliminiert werden?
- Welche Faktoren sollen reduziert werden?
- Welche Faktoren sollen erhöht werden?
- Welche Faktoren sollen neu kreiert werden?

# Smartphone – Vier Fragen Modell

<b>Eliminierung</b>	<b>Reduzierung</b>
<b>Kreierung</b>	<b>Steigerung</b>

## Kontakt

➤ E-Mail: [mehlich@ranketing.de](mailto:mehlich@ranketing.de)

➤ Xing: Matthias Mehlich



Fragen?



## Quellen

- W. Chan Kim & Renée Mauborgne, Der Blaue Ozean als Strategie, 2005
- <http://www.cridon.de/blue-ocean-strategie/>
- <http://www.cirquedusoleil.com>
- <http://www.thebodyshop.de>
- <http://www.nintendo.de>
- <http://www.starbucks.de>

Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit!