

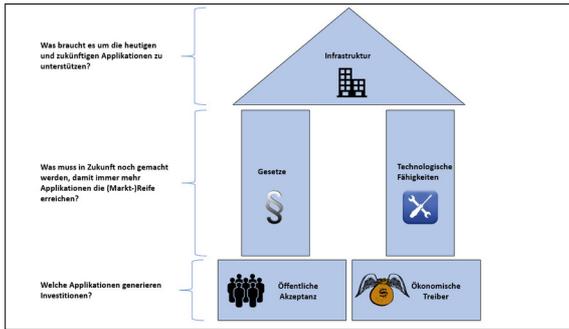


Marko Stozinic

Diplomand	Marko Stozinic
Examinatorin	Prof. Dr. Katharina Luban
Experte	Dr. Thomas Lorenzer, Institut Straumann AG, Basel
Themengebiet	Geschäftsmodell, Marketing und Vertrieb
Projektpartner	HSR-Institut IPEK, Rapperswil, SG

Geschäftsmodell - Industry Drone AG

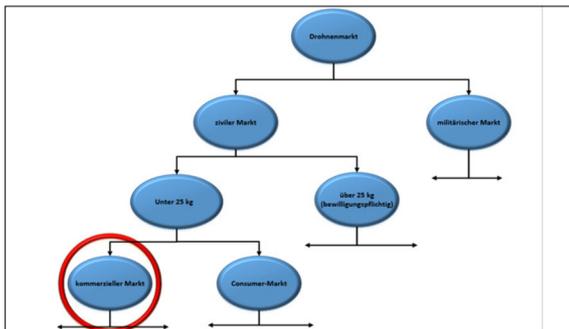
mit Markt- und Wettbewerbsanalyse



Fünf wichtige Faktoren, die Einfluss auf den Drohnenmarkt haben.

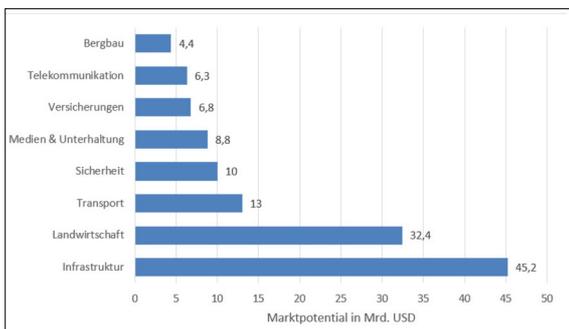
Ausgangslage: Im Consumerbereich sind Drohnen ein absolutes Hypethema. Jetzt sind die Multicopter auch im professionellen Bereich auf dem Vormarsch und erobern immer mehr Einsatzgebiete. In den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen von Unternehmen und in unterschiedlichsten Fachbereichen von Universitäten werden weltweit neue Drohnenanwendungen entwickelt und erprobt. Eine neue Generation intelligenter, fortschrittlicher Drohnen macht sich das Potenzial von Deep-Learning-Algorithmen zunutze, um ihre Umgebung zu verstehen und besser auf sie reagieren zu können. Diese autonomen Maschinen bieten interessante neue Einsatzmöglichkeiten.

Das Ziel dieser Arbeit ist ein Gesamtüberblick über die aktuelle und auch zukünftige Marktsituation. Mit Hilfe der gewonnen Erkenntnisse soll ein möglichst vielversprechender Markt eingegrenzt und bestimmt werden. Daraus abgeleitet werden mehrere Use Cases, um dann zum Schluss die beste Variante methodisch herauszufinden. Das Resultat dieser Arbeit endet in einem entsprechenden Businessplan, der die gesamten Erkenntnisse aus dieser Arbeit berücksichtigt.



Die Segmentierung des Drohnenmarktes

Vorgehen: Mit Hilfe der zu Beginn der Arbeit erlangten Einsicht zum Drohnenmarkt, wird eine entsprechende Abgrenzung des Marktes vollzogen. Durch die klare Marktabgrenzung können weitere, vor allem jedoch relevante Informationen zusammengetragen und sortiert werden. Darauf basierend entstehen Szenarien für die künftigen Markt- und Wettbewerbssituationen. Aus der Marktabgrenzung werden drei Use Cases ausgearbeitet. Diese Cases werden mit Hilfe einer Nutzwertanalyse bewertet und der am vielversprechendste ausgewählt. Massgebend ist dabei der Kundennutzen, der anhand praxisnaher Beispiele identifiziert wird und als Bewertungsgrundlage dient. Mit allen erhaltenen Erkenntnissen und dem vielversprechendsten Use Case wird zum Schluss der Arbeit ein Businessplan erstellt.



Prognose des Marktpotentials weltweit nach Branchen bis 2020

Ergebnis: Bei der Markt- und Wettbewerbsanalyse wurden Segmente und Branchen identifiziert und die richtigen Märkte mit den grössten Potentialen herausgearbeitet. Das ist der kommerzielle Drohnenmarkt mit den Branchen Infrastruktur und Landwirtschaft. Dieses Resultat zeigt sich bereits heute, wo über 80% der Anwendungsgebiete von Drohnen in diesen Branchen liegen. Der mit einer Nutzwertanalyse identifizierte "beste" Use Case beschreibt im groben ein Dienstleistungsmodell speziell für KMUs im Bereich Infrastruktur und Landwirtschaft. Die Arbeit beinhaltet die Beschreibung von Zielkunden und einen Businessplan, in dem genauer auf die Dienstleistungen eingegangen wird.