

Verdienmodellen in een Duurzame Economie

Dynamic Business Modeling

Ofwel: transitie van het huidige verdienmodel naar een duurzamere variant

Jean Louis Steevensz, PhD – lector business innovatie

Chris Maliepaard, MSc – docent onderzoeker & PhD kandidaat lectoraat industrial Engineering & Entrepreneurship

17 december 2024



Fontys

> FOR SOCIETY

Aantal Studenten: ca. 43000

Aantal Medewerkers: ca. 5000

24 Opleidingsinstituten in
Eindhoven, Tilburg en Venlo

40 Lectoraten (praktijkgerichte
onderzoeksgroepen),
verbonden aan de opleidingen

Reden lidmaatschap: Mogelijkheid
om studenten en docent-
onderzoekers een bijdrage te laten
leveren aan smart maintenance en
assetmanagementvraagstukken



Projectdeelnemer

SAMEN - Smart Maintenance Enabled business
aan de slag met nieuwe businessmodellen door toepassing
van smart maintenance

Fieldlab SAMEN is een initiatief van:



Fieldlab SAMEN wordt mede mogelijk gemaakt door:



Europese Unie

Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling



Ministerie van Economische Zaken
en Klimaat



Provincie Noord-Brabant

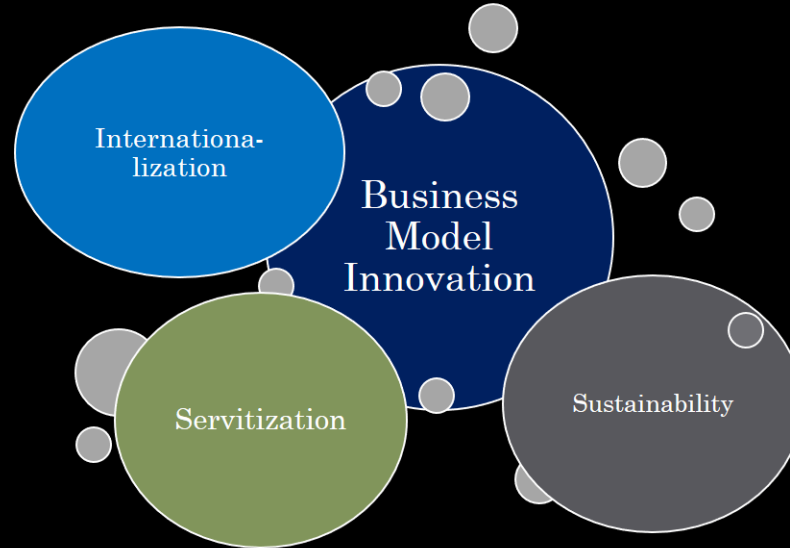


RESEARCH GROUP BUSINESS INNOVATION - RGBI

FONTYS INTERNATIONAL BUSINESS STUDIES

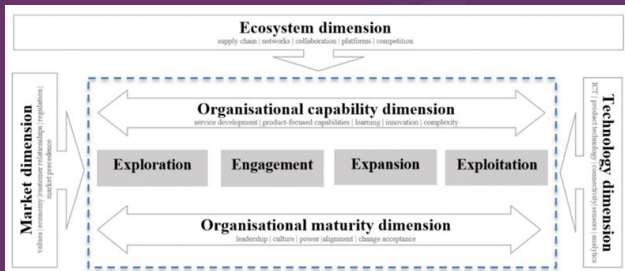


Areas of Focus

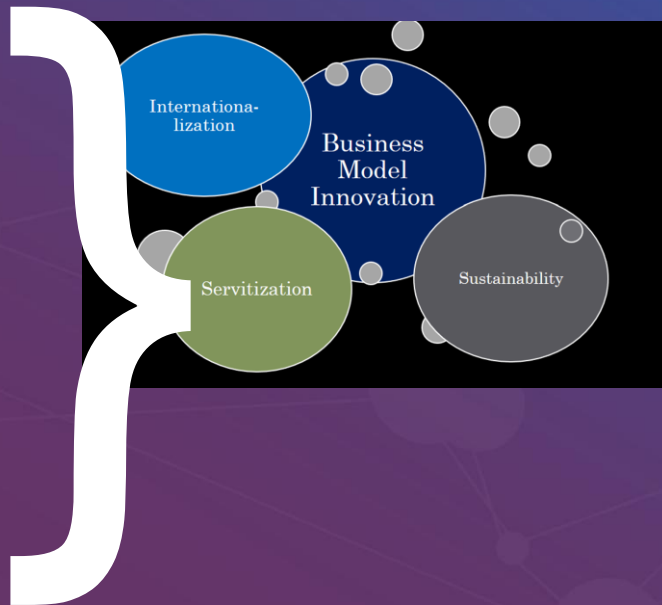


ONDERZOEK DIGITAL SERVITIZATION BINNEN HET MKB

DIGITAL

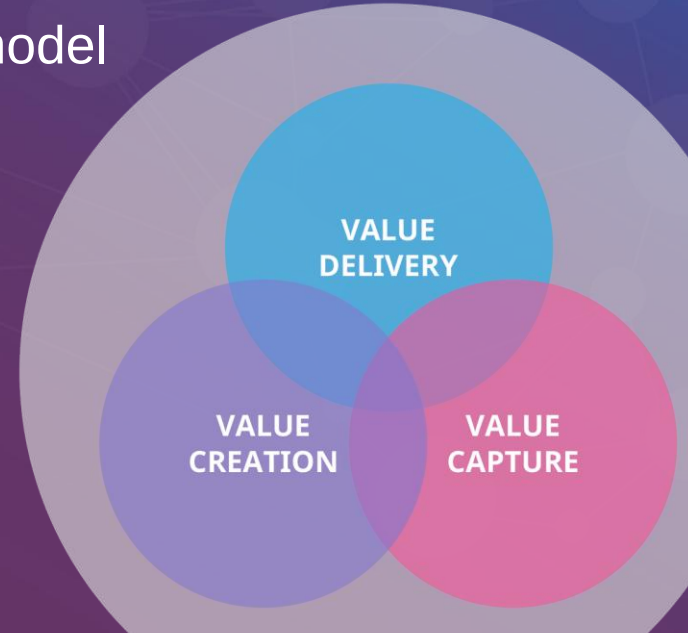


MKB maakbedrijven



THE BUSINESS MODEL AS UNIT OF ANALYSIS

- **What** value you **create** for a specific (set of) customer(s)
- **How** you **deliver** value through your operating model
- **Why** your business successfully **captures** value through revenue streams and pricing models



BETROUWBAAR | ACTUEEL | VERDIEPEND

JAARGANG 41
JULI - SEPTEMBER 2024
WWW.HMR.NL

HOLLAND MANAGEMENT REVIEW 211

THEMA

GENERATIE- VERSCHILLEN

ORGANISATIE Naar een nieuwe generatie organisatie. Inclusief, duurzaam en aantrekkelijk voor en met alle generaties Pag. 8
Aart Duitshoning

MENSEN Omgaan met Gen Z op de werkvloer. Inzichten vanuit de financiële functie Pag. 18
André de Waal en Frank Verbeeten

CULTUUR Woorden die werken aan een circulaire cultuur. Bruggen slaan tussen generaties en kiemen leggen voor verandering Pag. 26
Marcus Popkema, Paul van der Cingel en Gerjien van Stam

INTERVIEW Relaties binnen het familie-bedrijf goed houden: op tijd beginnen en de tijd nemen voor een goed gesprek Pag. 36
Dick van Ginkel

“*Servitization vormt voor zowel grote als kleine maakbedrijven een belangrijke schakel in de transitie naar duurzaamheid*”



Jean Louis Steevens is lector Business (Service) Innovatie binnen Fontys International Business Studies. Hij heeft jarenlange internationale ervaring met lange en complexe verkoopcycli in technisch georiënteerde organisaties, waar hij sales- & marketingstrategieën definieerde en implementeerde, welke gericht zijn op duurzame groei. Ook werkte hij aan transitie van bestaande businessmodellen, door gebruik te maken van servitization en co-creatie.



Chris Mallespaard is onderzoeker bij de onderzoeksgroep Industrial Engineering en Entrepreneurship van Fontys Bedrijfsmanagement, Educatie en Techniek en PhD-kandidaat van de Universiteit van Tilburg. Binnen de onderzoeksgroep onderzoekt hij samen met studenten en collega-docenten de zoektocht van mkb-maakbedrijven naar een succesvolle adoptie van data technologie en transformatie naar een geservitiseerde organisatie. Hij combineert beide in zijn PhD-onderzoek naar digital servitization van mkb-maakbedrijven.

VERANDERING

Dynamic Business Modeling neemt obstakels voor verduurzaming weg

89

Jean Louis Steevens en Chris Mallespaard

Ondernemers moeten bijdragen aan de verduurzaming van onze economie, maar weten vaak niet waar te beginnen. Hun grote vrees: investeringen die weliswaar bijdragen aan verduurzaming maar waarvan op voorhand onduidelijk is binnen welke termijn deze investeringen rendement opleveren. Hoe weet je nu of je er goed aan doet? Een door Fontys ontwikkeld simulatiemodel gebaseerd van de principes van Dynamic Business Modeling (DBM) geeft ondernemers inzicht. 'Misschien kan ik niet meteen alles uitvoeren, maar ik weet nu wel wat mijn volgende stap kan zijn.'

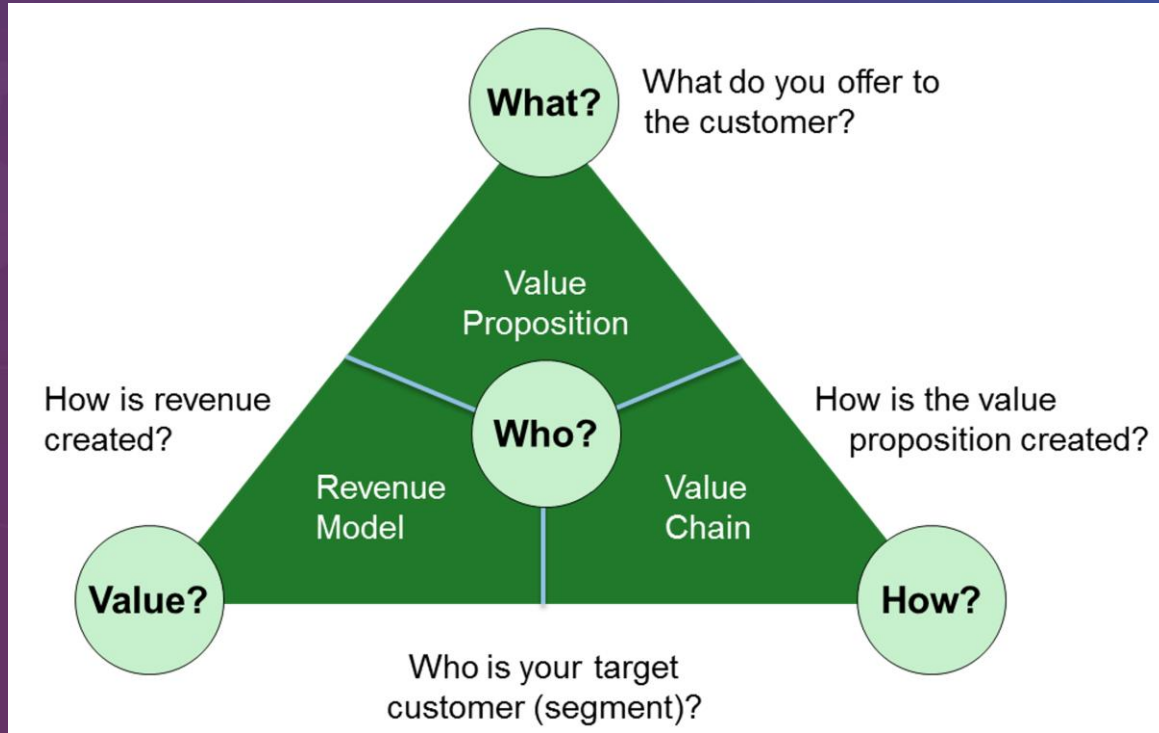
Servitization speelt wereldwijd een cruciale rol in de transitie naar duurzaamheid. Het is een hedendaagse industriële trend die de productgerichtheid van maakbedrijven verlegt naar een product-service-gerichtheid. Een productstrategie die versterkt wordt door een servicestrategie stelt deze bedrijven in staat om naast het product klanten ook

services aan te bieden die de productprestaties verbeteren, de product-life-cycle verlengen en het efficiënt gebruik van middelen en energie optimaliseren. Met het aanbieden van digitale services kunnen maakbedrijven zelfs langdurig de productstatus en -prestaties (op afstand) monitoren en real time metingen verrichten. Onderhouds- en reparatie-

211 | JULI - SEPTEMBER 2024

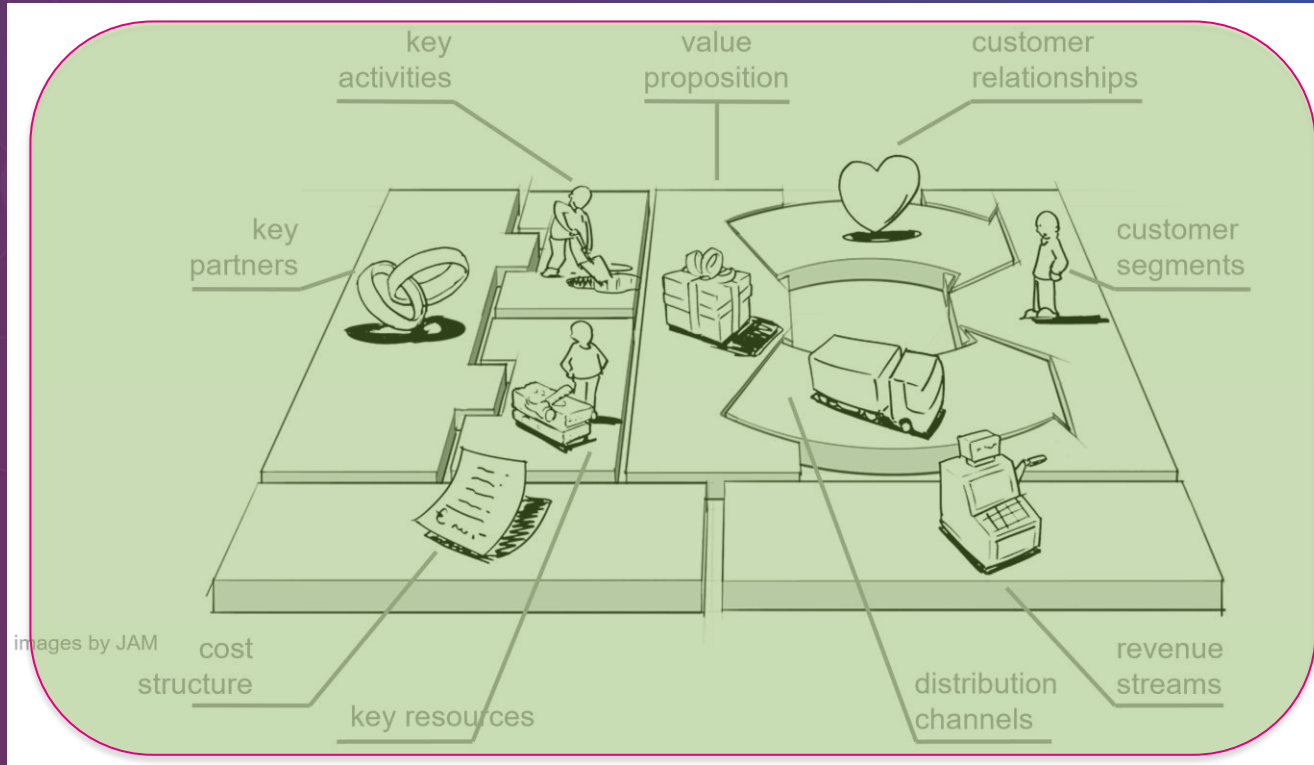
Onderzoekers dragen bij aan verduurzaming verdienmodel mkb

MAGIC TRIANGLE

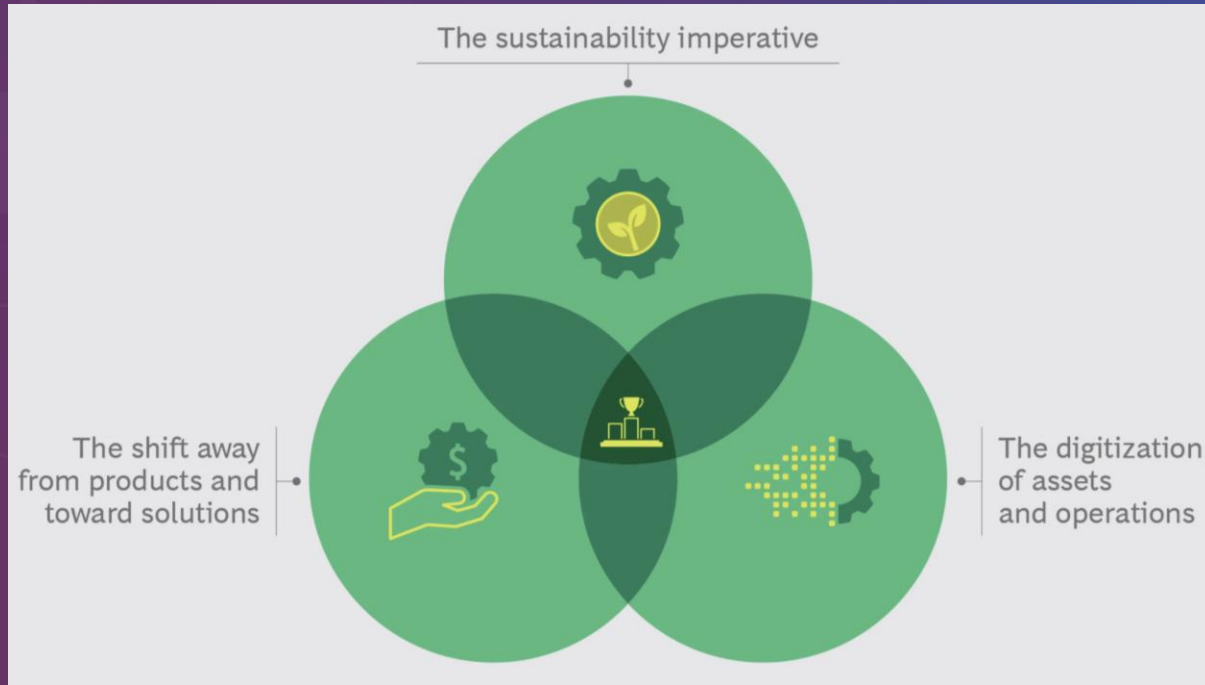


<https://www.youtube.com/watch?v=B4ZSGQW0UMI&feature=youtu.be>

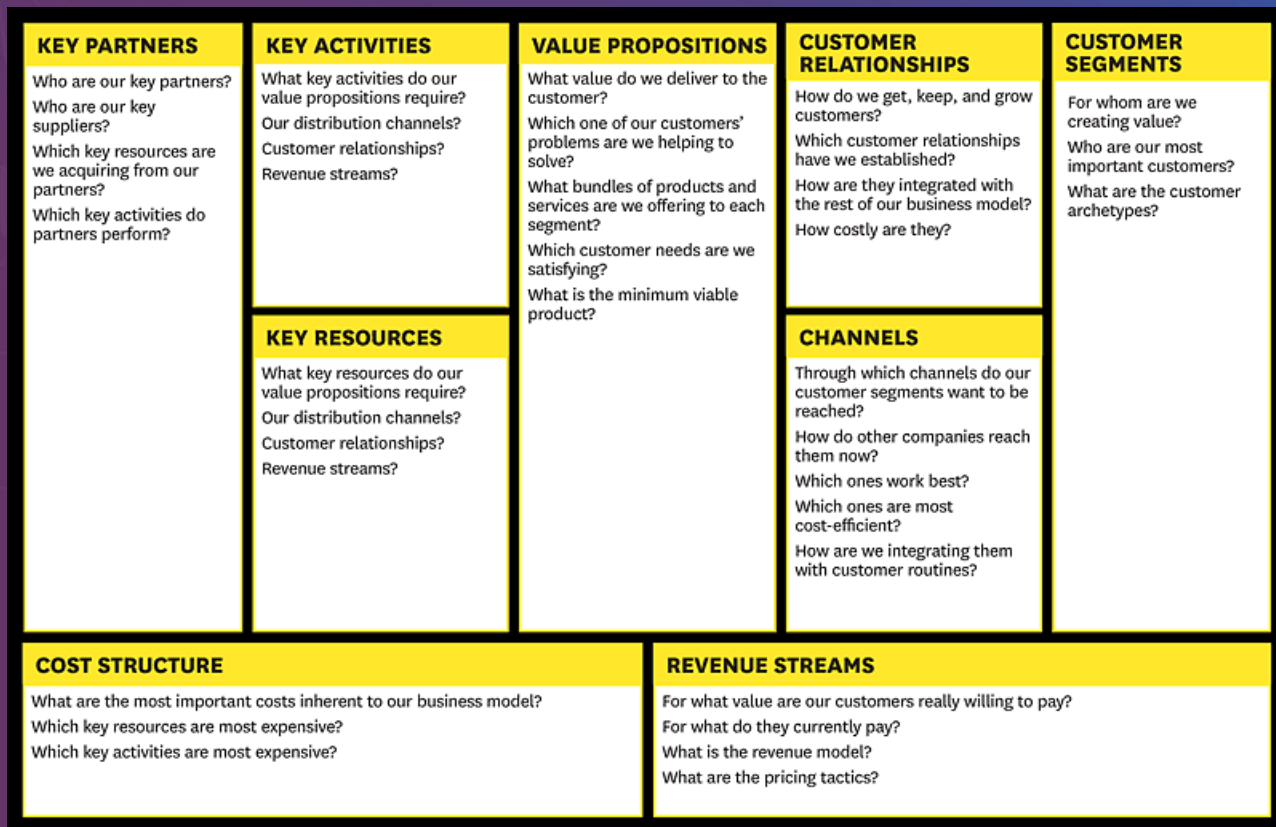
BUSINESS MODEL CANVAS - DUURZAAMHEID



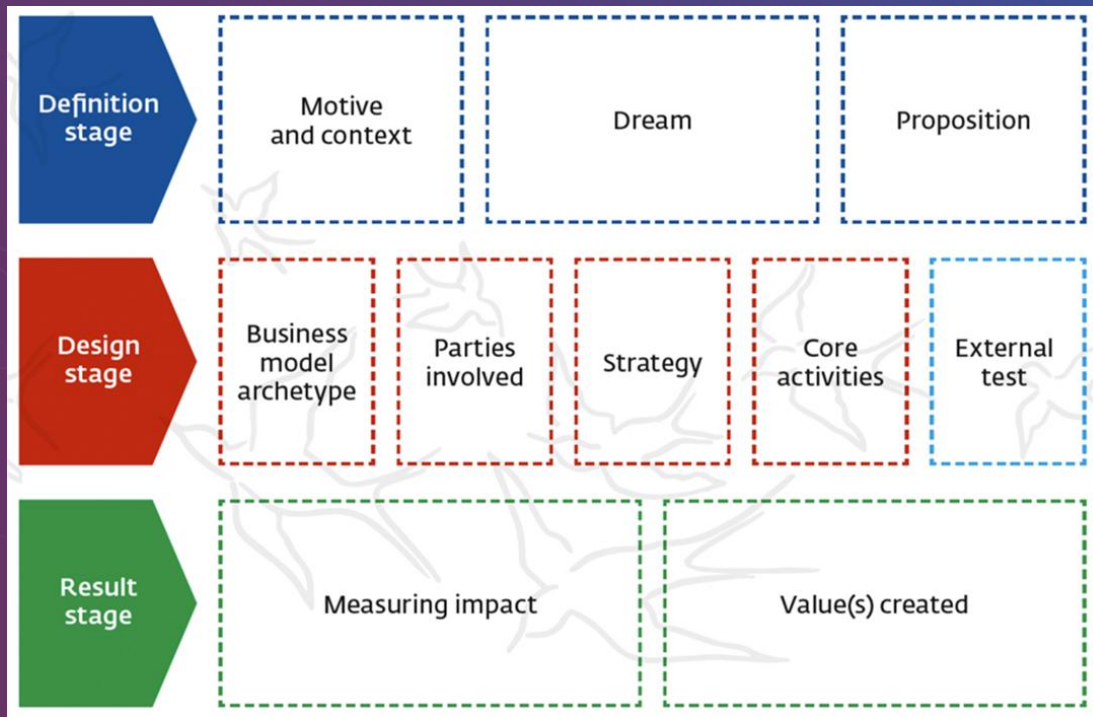
SYNERGETISCHE TRANSITIES IN DE MAAKINDUSTRIE (BRON: MYERHOLTZ ET AL., 2020)



BUSINESS MODEL CANVAS (STANDAARD)



BUSINESS MODEL TEMPLATE



Model available via www.businessmodellab.nl

WHAT IS A DYNAMIC BUSINESS MODEL?

Dynamic business models - DBMs - are working, quantified simulations

... for any business or functional **ongoing plan**, or
... for any **challenge or initiative** that arises.

We also call them "**living business models**" because they mimic the behaviour of the real-world situation.

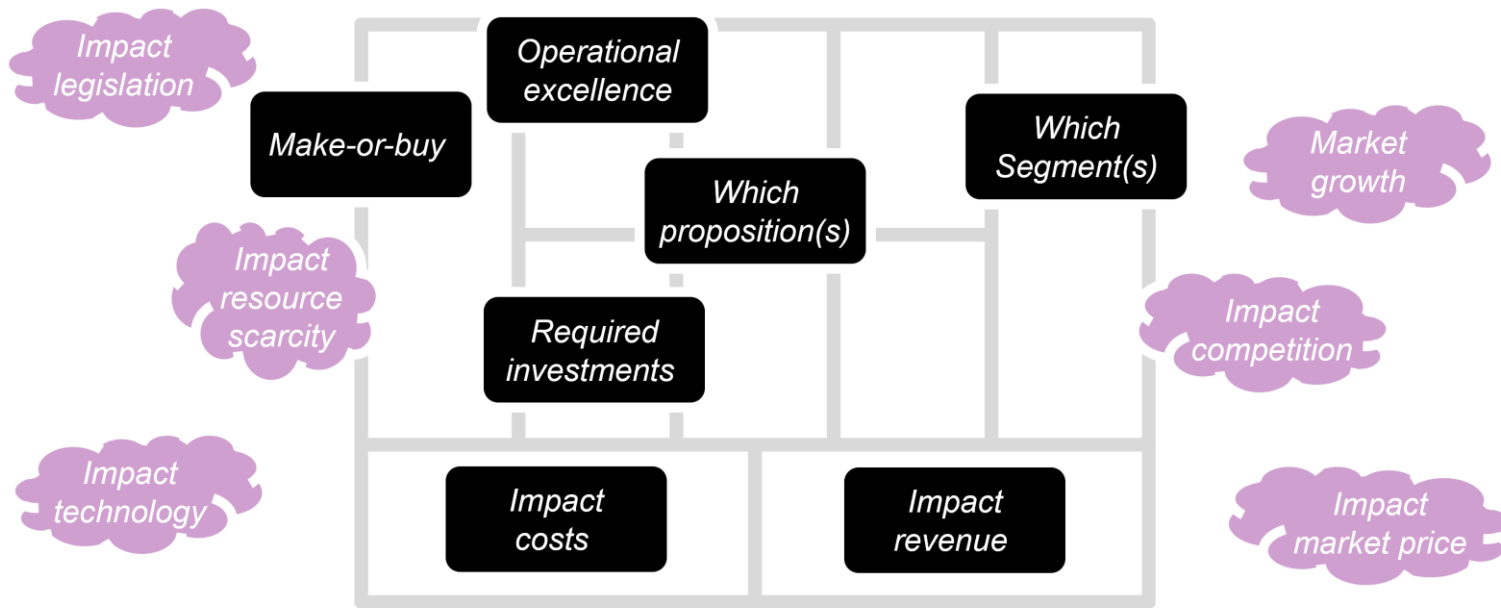
OTHER 'BUSINESS MODELS' The phrase "business model" is very widely used. **Executives** talk about "how our business model works". **Consultants** tell managers "You need to change your business model!" **Investors** demand "What's the business model?" for a new venture. But in these cases "business model" generally means little more than a verbal description of how a business works, maybe with a few key numbers.

DYNAMIC BUSINESS MODELING – EXAMPLES

Options

Scenarios

Business Model Canvas



"DIGITAL TWIN" OF A BUSINESS MODEL

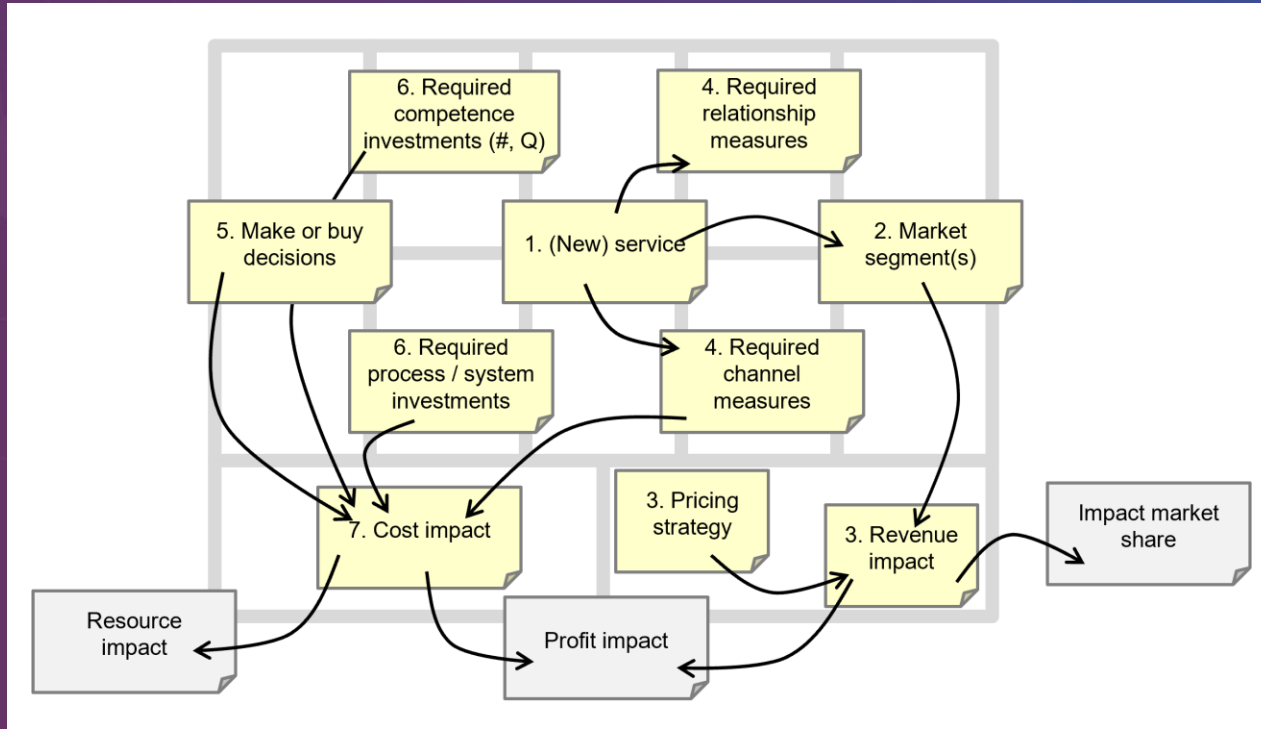
Situation

- *Transitions* - SMEs have/will have to deal with transitions to their existing business model in these turbulent times.
- *Servitization* - If we take the transition to services as a starting point, practice shows that this is a complex and slow process.
- *Sustainability* - The threshold for an entrepreneur for a transition to sustainability is even higher, because there is an even higher degree of dependence (due to chain cooperation, regulations, among other things).

Project

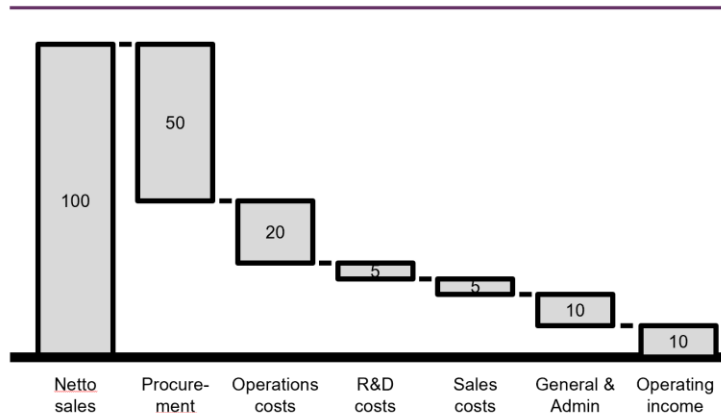
- *Dynamisch business model* - is it possible to model the SME business model in such a way that the impact of options and scenarios (the parameters) can be made transparent for decision-making (the consequences for important KPIs)?
- *Digital twin* – This approach can be compared to a digital reflection of the actual business.
- *Objective* - The aim is to give an SME entrepreneur confidence earlier in the start and implementation of a major transition by providing insight into the consequences: returns, investments and risks.

(DYNAMIC) BUSINESS CASE NEW SERVICE



NEXT STEP: DBM QUANTIFICATION - SERVICE FINANCIALS

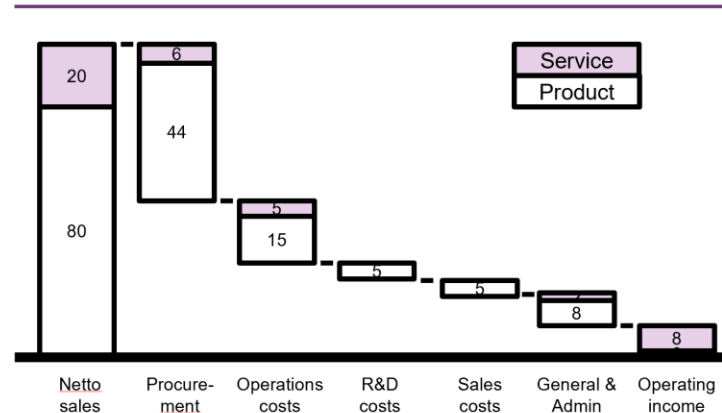
P&L Account



Assumptions

Based on 1 year P&L (Realization 2022).
No cashflow impact.
All costs are considered 100% variable.
All costs are 'integral' (i.e. labor, housing, travel, energy).

Divide in 'product' and 'service' part



Assumptions

If not known, then estimations are OK.

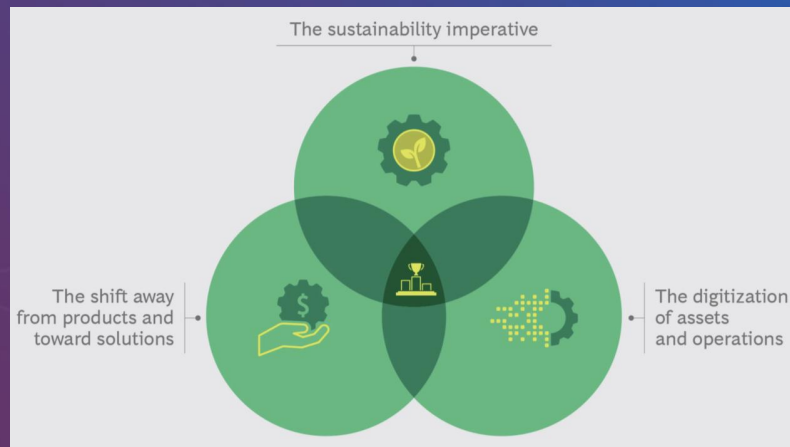
HOE VERHOUDEN ZICH DE DRIE PIJLERS TOT ELKAAR?

Maak een groep
Neem 1 pijler als uitgangspunt
Bespreek in 10 – 15 minuten

Hoe kan jouw pijler een drijfveer zijn voor de ontwikkeling van de andere twee pijlers?

- Op welke manier draagt je pijler bij?
- Welke aspecten zijn daarbij cruciaal?
- Komt in je eigen bedrijf jouw pijler terug als drijfveer voor de andere pijlers? Op welke wijze? Of waarom niet?

Plenaire bespreking





Sustainable Business Model Canvas





> FOR SOCIETY