

**Modultitel, ECTS-angivelse**

Forretningsmodeller – Analyse, design og eksekvering af værdiskabelse (Business Models - Analysis, Design and Execution of Value Creation)

5 ECTS

Placering

6. Semester, forårssemestret

Valgfag

Det Erhvervsøkonomiske Studienævn

Modulansvarlig

Morten Lund

Type og sprog

Studiefagsmodul

Sprog: Dansk

Læringsmål*Viden*

Den studerende skal gennem modulet opnå viden om:

- hvordan centrale teoretiske værktøjer kan anvendes til at udvikle forretningsmodeller.

Færdigheder

Den studerende skal gennem modulet opnå færdigheder i:

- analysere forretningsmodellens relation til kernefeltet som strategi, organisationsudvikling, økonomistyring, marketing, værdikæde-analyse og interessent-analyse.

Kompetencer

Den studerende skal gennem modulet opnå kompetencer til:

- udvikle forretningsmodeller og anvende disse på case virksomheder.

Fagindhold og sammenhæng med øvrige moduler/semestre

Faget introducerer de studerende for centrale teorier inden for forretningsmodel-feltet og giver indsigt i hvordan disse spiller nøgleroller i at analysere, designe og eksekvere værdiskabelse.

Undervejs introduceres de studerende for centrale værktøjer som kan anvendes til at udvikle forretningsmodeller, og i den tilknyttede øvelsesrække undervises der i at anvende disse på en række case-virksomheder.

Et godt grundlæggende kursus uanset hvad man gerne vil vælge på sin overbygning, for; Forretningsmodeller trækker spor til mange centrale fagdiscipliner i erhvervsøkonomien – og betragtes af mange som den "nye røde tråd" i at skabe fremtidssikrede og konkurrencedygtige organisationer. Således relateres forretningsmodeller i løbet af undervisningen til kernefeltet som strategi, organisationsudvikling, økonomistyring, marketing, værdikæde-analyse og interessent-analyse.

Centrale problemstillinger

I den senere tid er begrebet forretningsmodeller (el. Business models) blevet et populært tema, internettet bragte nye forretningsmuligheder, men nuancerne komplicerede samtidig måden at drive forretninger på. Omkring årtusinde skiftet, så vi at investorerne generøst investerede i ideer, da illusionen om nemme penge braste, begynde de at stille hårde krav om, at der skulle være en sandsynlig forretningsmodel tilknyttet ideen. Dette krav blev hurtigt skærpet til, at der skal være en dokumenteret bæredygtig forretningsmodel, til i dag hvor især venturekapitalister hovedsageligt fokuserer deres investeringer på virksomheder, der har formået at bevise at der er en skalerbarhed i en velfungerende forretningsmodel. Der er ingen tvivl om at måden man vælger at designe og eksekvere sin forretningsmodel på er væsentligt, men hvilke analyse- og designværktøjer er til rådighed? Dette kursus vil sætte fokus på dette spørgsmål gennem behandling af begrebet og baggrund for dette og hvordan man arbejder med forretningsmodeller.

Begrebet forretningsmodeller.

Men kan dagligt se og høre medier og erhvervsledere anvende begrebet forretningsmodeller, det kan virke ret bredt, og ofte bliver det også brugt forkert, især roder nogen rundt mellem forretningsplaner og forretningsmodeller. Vi sætter derfor fokus på begrebet ved at afdække hvad dækker begrebet over. Hvad er den akademiske interesse og fundament, og hvilke retninger går dette i.

Hvordan arbejder man med forretningsmodeller

For at arbejde med en forretningsmodel skal man først forstå den, uanset om det er helt ny eller en eksisterende. Når man forstår grundlaget kan man designe ændringer eller nye, teste og eksekvere. Vi ser det som en inkrementel proces der aldrig stopper en forretningsmodel ændre sig løbende, den tilpasser sig naturligt men skal også afstemmes og vedligeholdes. Nogen gange kræver det også man redesigner sin forretningsmodel radikalt, bare tænk på alle de industrier der gennem tiden er blevet truet på deres eksistens når nye teknologier har overflødiggjort eksisterende.

Forstå en forretningsmodel

Forståelsen for – og analysen af – virksomhedens virke hænger tæt sammen med at forstå, hvordan den skaber værdi for dens kunder og brugere – og dermed at kunne sandsynliggøre, hvorvidt virksomhedens konkurrencesituation er bæredygtige på længere sigt. Kurset vil tage udgangspunkt i et Business Model Canvas der visuelt giver håndgribelige måder til at analysere og forklare en forretningsmodel. Desuden vi gennem forståelsen af hvordan man italesætter en forretningsmodel, åbne for måder hvorpå man kan forstå forretningsmodeller. Vi vil arbejde med forståelsen for hvilke aktører der er i en forretningsmodel og hvordan disse påvirker den.

Design en forretningsmodel

Uagtet om det er en helt ny, en lille ændring eller en radikal ændring af en forretningsmodel skal den designes så man sikrer en værdiskabende bæredygtig forretningsmodel. Der er mange parametre der skal med i betragtningen. Kurset vil sætte fokus på hvordan man rent metodisk kan angribe dette både gennem eksempler og øvelser.

Test en forretningsmodel

Hvordan afprøver man en forretningsmodel? Man kan lave en prototype af et fysisk produkt, men kan man også prototype forretningsmodeller? Teorien er ikke helt klar, men der findes en række interessante cases, der viser hvordan virksomheder har testet deres forretningsmodel.

Omfang og forventet arbejdsindsats

2 moduler fordelt på en 4 timers forelæsning og 2 heldags workshop format. De 2 dages workshop kører som en interaktiv cases undervisning. Den er organiseret sammen med virksomheder og faciliteret af Business Model Design Center. Hensigten er at give en intensiv, energifyldt og relevant læringsplatform

Deltagere

Fagets deltagere vil være studerende på HA 6. semester og EBA 6. semester såvel som studerende på HA-jur 6. semester.

Deltagerforudsætninger

Der er ingen særlige forudsætninger for deltagelse i kurset.

Modulaktiviteter (kursusgange med videre)

Bøger:

- Osterwalder, Alexander, and Yves Pigneur. Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers. John Wiley & Sons, 2013. (Fåes også i Dansk version)
- Osterwalder, Alexander, et al. Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want. John Wiley & Sons, 2015. (Fåes også i Dansk version)

Der vil ikke være andre obligatoriske bøger der skal indkøbes til kurset.

Der er en god ide at orientere sig i følgende to lærebøger:

- Nielsen, C. & M. Lund. "Business Model Design, Networking, Innovating and Globalizing" (Altid nyeste udgave på bookboon.com) <http://bookboon.com/dk/business-models-ebook>
- Nielsen, C. & M. Lund. "The Basics of Business Models" (Altid nyeste udgave på bookboon.com) <http://bookboon.com/dk/the-basics-of-business-models-ebook>

Artikler & Bøger der kan blive refereret til eller inddraget i undervisningen:

- Bowman, C., & Ambrosini, V. (2000). Value creation versus value capture: towards a coherent definition of value in strategy. British Journal of Management, 11(1), 1-15.
- Casadesus-Masanell, R., & Ricart, J. E. (2010). From strategy to business models and onto tactics. Long range planning, 43(2), 195-215.
- Chesbrough, H. 2010. Business Model Innovation: Opportunities and Barriers. Long Range Planning, 43(2-3), Special Issue on Business Models): 354-363.
- Fiel, Erwin. "Conceptualising business models: Definitions, frameworks and classifications." Journal of Business Models 1.1 2013.

<http://www.journalofbusinessmodels.com/media/1030/wholeissue.pdf>

- Morris, L. (2014). Business model warfare: The strategy of business breakthroughs. *Journal of Business Models*, 1(1).
- Lund, M., & Nielsen, C. (2014). The evolution of network-based business models illustrated through the case study of an entrepreneurship project. *Journal of Business Models*, 2(1).
- Taran, Y., Nielsen, C., Thomsen, P., Montemari, M., & Paolone, F. (2016), Business Model Configurations: A Five V's Framework to map out Potential Innovation Routes, Submitted to *European Journal of Innovation Management*
- Zott, C., & Amit, R. (2013). The business model: A theoretically anchored robust construct for strategic analysis. *Strategic Organization*, 11(4), 403-411.
- Anderson, Chris. *Free: The future of a radical price*. Random House, 2009.

Materialer Business Model Canvas der kan anvendes:

http://businessmodelgeneration.com/downloads/business_model_canvas_poster.pdf

Eksamen

Eksamen afholdes som en 24. timers eksamen.

Eksamen bedømmes efter 7-trinsskalaen. Karakteren 12 gives for den fremragende præstation, der i forhold til ovenstående kompetence- og læringsmål demonstrerer en omfattende og reflekterende opfyldelse af modulets målsætninger, med ingen eller få uvæsentlige mangler. Karakteren 02 gives for den minimale acceptable grad af opfyldelse af de ovenstående kompetence- og læringsmål

