



BITROCK
DIGITAL PARTNERS

Pressemappe

Alles was Sie über Bitrock wissen müssen

Wer wir sind

Bitrock Digital Partners ist ein 2018 von Lucas Kerscher und Marc Mielmann gegründeter, unabhängiger Digital Business Builder mit Sitz in München. Zusammen mit etablierten Unternehmen aus verschiedenen Industrien baut Bitrock neue digitale Geschäftsmodelle mit signifikantem Umsatz auf. Dabei geht Bitrock gerne zusammen mit seinen Partnern ins unternehmerische Risiko und hält Anteile an den gemeinsam umgesetzten Geschäftsmodellen.

Bitrock greift dabei auf ein diverses Team mit umfangreichen Erfahrungen aus der Top-Management Beratung, der Welt der etablierten Unternehmen und vor allem der Gründung zahlreicher eigener Start-ups zurück. Dadurch werden höchste Professionalität, digitale Expertise und Umsetzungsstärke für digitale Geschäftsmodelle gebündelt. Alle Bitrocker vereint die Leidenschaft, gemeinsam die Zukunft zu gestalten. Ergänzt wird das Team durch ein hochkarätiges Netzwerk aus über 30 Industrie- und Fachexperten sowie mehr als 10 führenden Umsetzungspartnern.

Bitrock hat bis heute mehr als 30 Projekte in verschiedensten Industrien erfolgreich umgesetzt und dabei über 20 Kunden, vom Mittelständler bis hin zum Weltkonzern, überzeugt. Zudem hat das Bitrock Team bislang über 25 eigene Unternehmen gegründet und aufgebaut.

A handwritten signature in blue ink that reads 'Lucas Kerscher'.

Lucas Kerscher
Founder & Managing Director

A handwritten signature in blue ink that reads 'Marc Mielmann'.

Marc Mielmann
Founder & Managing Director

Unsere Mission

Gemeinsam mit starken Unternehmen baut Bitrock neue digitale Geschäftsmodelle mit signifikantem Umsatz auf. Dabei werden die Stärken der Partnerunternehmen mit den Ansätzen und digitalen Technologien aus der Start-up Welt vereint. Bitrocks erklärtes Ziel ist es, mit dem Neuaufbau digitaler Geschäftsmodelle innerhalb der ersten fünf Jahre eine signifikante Umsatzsteigerung für seine Kunden zu generieren.

Was uns besonders macht

Bitrock versteht sich als Full-Service Anbieter für Digital Business Building mit klarer Fokussierung auf die Generierung digitaler Umsätze.

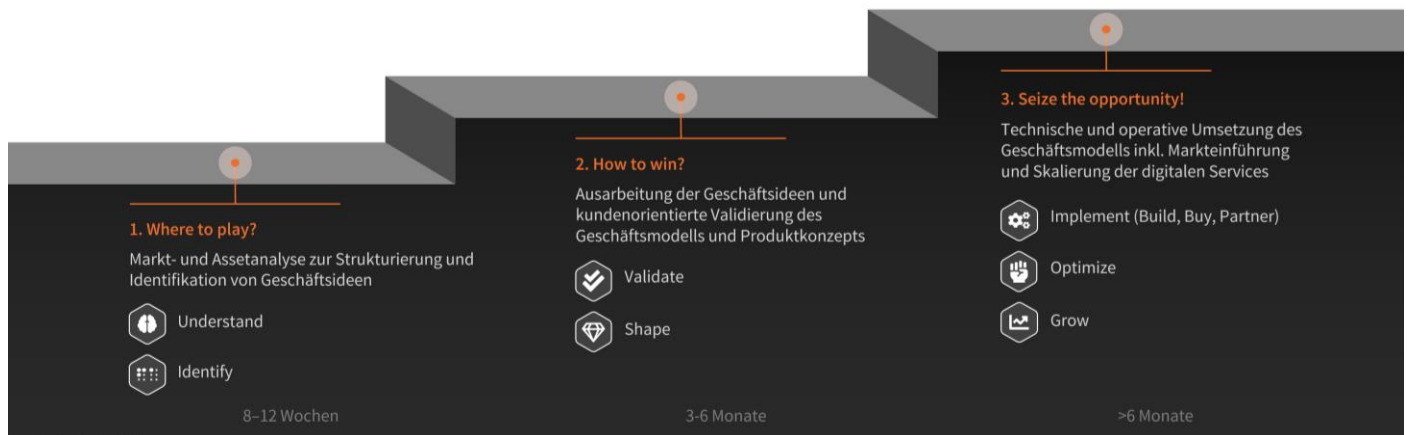
Als sogenannter One-Stop-Shop kann Bitrock von der Konzeption einer Geschäftsidee bis hin zur Entwicklung des Produkts und der Skalierung des Geschäftsmodells den gesamten Prozess abdecken und aus einer Hand anbieten. Durch klare Zielsetzungen sowie eine hohe Umsetzungsgeschwindigkeit wird fokussiert am Aufbau neuer, digitaler Umsatzkanäle gearbeitet. Das Team bleibt dabei aber vollständig flexibel und kann jederzeit auf veränderte Bedingungen und Bedürfnisse der Kunden reagieren. Damit unterscheidet man sich deutlich von Beratungen für digitale Transformation und Prozessoptimierung.

Unternehmertum und Start-up Mindset sind tief in der Bitrock DNA verwurzelt. Das Team besteht aus leidenschaftlichen Entrepreneuren und Gründern zahlreicher eigener Start-ups. Durch jahrelange Erfahrung aus der Top-Management Beratung versteht Bitrock gleichwohl ebenso den Kontext der etablierten Unternehmen und vereint so die Stärken aus beiden Welten. Daher werden Kunden nicht nur bei Konzepten beraten, sondern diese auch direkt gemeinsam umgesetzt. Das Bitrock Team ist dabei stets von seiner Qualität überzeugt und geht mit seinen Kunden gerne ins unternehmerische Risiko und hält Anteile an den gemeinsam umgesetzten Geschäftsmodellen.

Unser Angebot

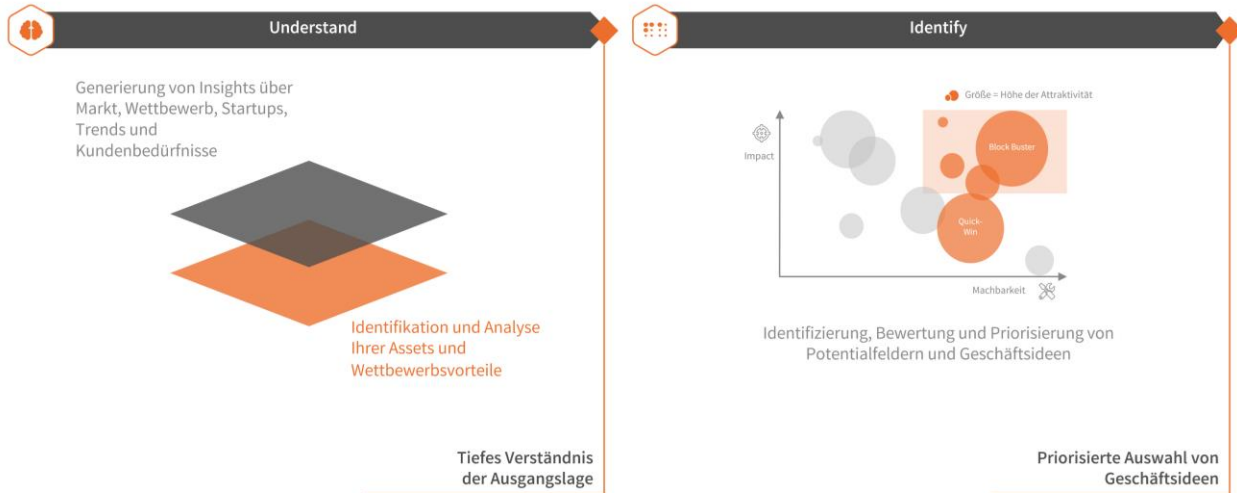
Zusammen mit seinen Kunden baut Bitrock digitale und nachhaltig erfolgreiche Geschäftsmodelle auf. Dies geschieht entweder im Rahmen der bestehenden Organisation oder in Form eines neu gegründeten Unternehmens. Ein digitales Geschäftsmodell beinhaltet dabei unter anderem ein digitales Produkt oder eine Dienstleistung, eine abgestimmte Go-to-market Strategie, eine validierte Value Proposition, ein operatives Team, einen Finanzplan, Kunden und Umsätze, eine neu aufgesetzte Organisationsstruktur und einen Unfair Advantage im Markt. Am Ende übergibt Bitrock seinen Kunden ein operativ laufendes Geschäft mit validiertem Produkt, klarer Strategie und zum Unternehmen passender Organisationsstruktur.

Das Bitrock Phasenmodell



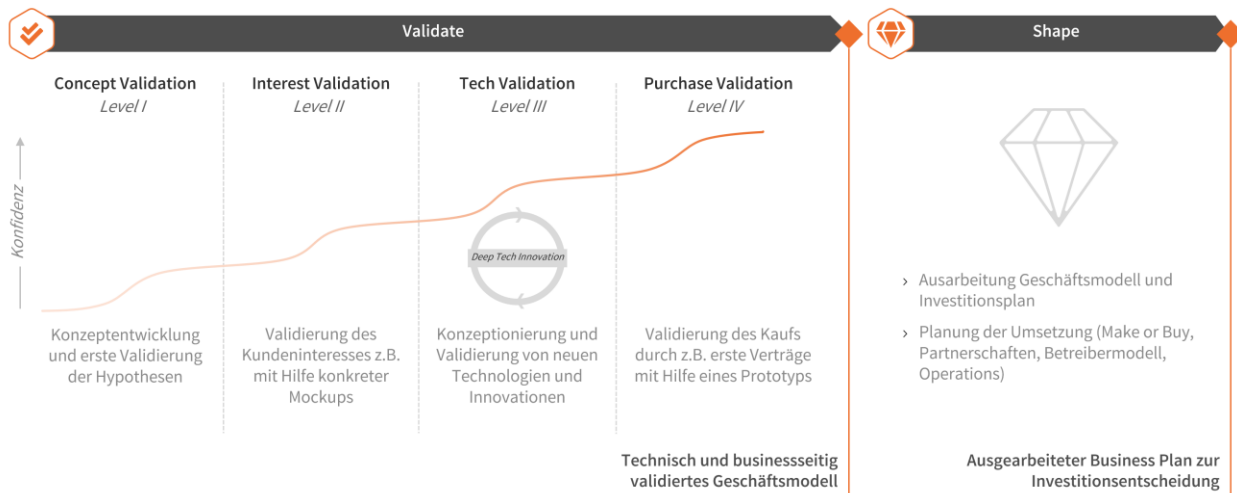
Für die Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle wendet Bitrock ein selbstentwickeltes Phasenmodell an, das auf der jahrelangen Erfahrung in der Unternehmensgründung und Projektumsetzung beruht. Dieses Modell orientiert sich an den Entwicklungsstufen von Start-ups und garantiert dadurch Geschwindigkeit, klaren Fokus und minimiertes Risiko. Die drei Phasen „Where to play?“, „How to win?“ und „Seize the opportunity!“ werden im Folgenden detailliert beschrieben.

1. Where to play?



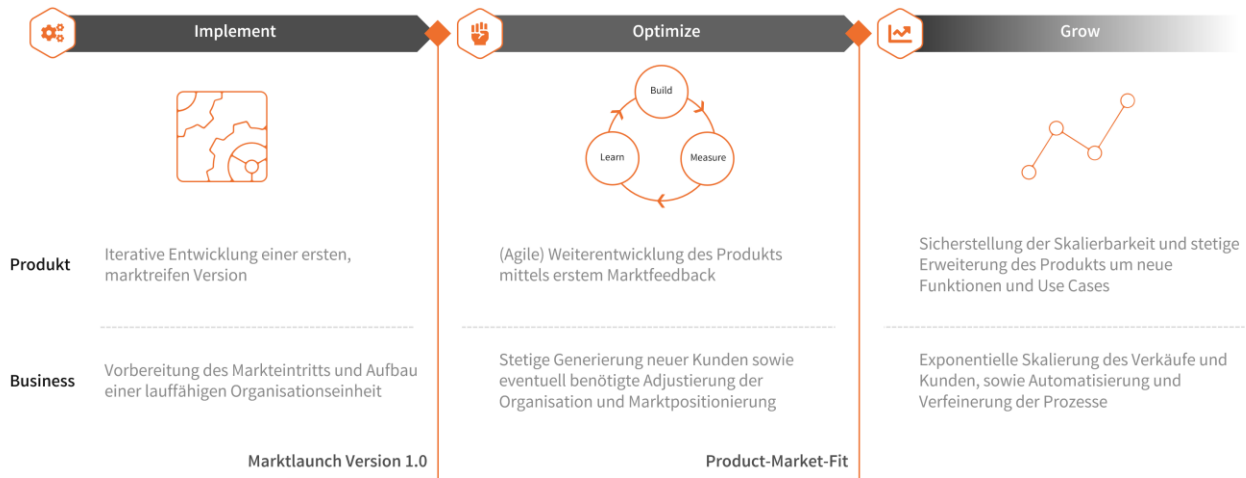
In der ersten Phase „Where to play?“ wird zu Beginn mithilfe verschiedener Analysen ein tiefgreifendes Verständnis der Ausgangslage generiert. Hierzu werden Erkenntnisse über Markt, Wettbewerb, Start-ups, Trends und Kundenbedürfnisse gewonnen, sowie Assets und Wettbewerbsvorteile der Kunden analysiert. Darauf folgt eine Identifizierung, Bewertung und Priorisierung von möglichen Potentialfeldern und Geschäftsideen.

2. How to win?



In der zweiten Phase „How to win?“ werden die Geschäftsideen ausgearbeitet und eine kundenorientierte Validierung des Geschäftsmodells und Produktkonzeptes durchgeführt. Dabei werden zuerst das Konzept und initiale Hypothesen validiert, bevor in einem zweiten Schritt das Kundeninteresse mithilfe konkreter Mockups überprüft wird. Danach folgt die Validierung der Technologien und Innovationen, sowie des Kaufinteresses anhand von Prototypen. Die Phase wird mit der Ausarbeitung eines Business Plans zur Investitionsentscheidung abgeschlossen.

3. Seize the opportunity!



In der dritten Phase „Seize the opportunity!“ folgt schließlich die technische und operative Umsetzung des Geschäftsmodells einschließlich der Markteinführung und Skalierung der digitalen Services. Diese Phase beinhaltet wiederum drei Teilschritte.

- Zuerst findet die iterative Entwicklung einer ersten, marktreifen Version statt. Parallel wird der Markteintritt vorbereitet sowie eine lauffähige Organisationseinheit aufgebaut.
- Im zweiten Schritt wird das Produkt auf Basis des ersten Marktfeedbacks agil weiterentwickelt, während gleichzeitig neue Kunden gewonnen und Organisationsstruktur sowie Marktpositionierung kontinuierlich adjustiert werden, um einen guten Product-Market Fit sicherzustellen.
- Im dritten Schritt folgt schließlich die Skalierung der Umsätze und die stetige Erweiterung des Produktes.

Formen der Zusammenarbeit:

Bitrock bietet seinen Kunden verschiedene Formen der Zusammenarbeit an. Diese reichen von einem Venture-as-a-Service Angebot, über Joint Business Building bis hin zu flexiblen Ressource Solutions.



Bei dem **Venture-as-a-Service** Angebot übernimmt Bitrock den gesamten Prozess beginnend mit der Konzipierung des Geschäftsmodells, über die Entwicklung des Produkts und den Aufbau eines dedizierten Teams bis hin zum Markteintritt. Kunden erhalten am Ende ein schlüsselfertiges, laufendes Geschäft. Die Vorteile sind eine minimale Ablenkung vom Kerngeschäft, hohe Geschwindigkeit und eine langfristige und umfassende Partnerschaft mit Bitrock.



Im Fall des **Joint Business Buildings** wird das Phasenmodell mit dem Kunden gemeinsam durchlaufen und dabei partnerschaftlich und zielorientiert zusammengearbeitet. Je nach aktuellem Stand können einzelne Phasen oder Schritte übersprungen werden. Die Vorteile sind der Transfer von wichtigem Know-how, Fähigkeiten und Methoden, eine enge Abstimmung mit dem operativen Betrieb sowie ein reduziertes Risiko durch Entscheidungsmeetings nach jeder Phase.



Alternativ stellt Bitrock dem Kunden **Digital Squads** für die Entwicklung und Instandhaltung von Produkten, sowie den Aufbau und Betrieb von Geschäftsmodellen zur Verfügung. Die Vorteile sind attraktive Preismodelle durch eine langfristige Zusammenarbeit mit Bitrock, eine hohe kundenseitige Flexibilität durch mögliche Erweiterungen der Squads sowie der Transfer von wichtigem Know-How, Fähigkeiten und Methoden.

Darüber hinaus kann Bitrock Unternehmen bei weiteren Themen und Vorhaben unterstützen:

#Marktanalyse (Trend-, Kunden- und Bedarfsanalyse), #Wettbewerbsanalyse (Wettbewerberidentifikation und -screening), #Start-up Scouting & Analyse, #Benchmarking, #Assetanalyse (Business Asset Analyse, IT Asset Analyse), #Definition des Right to play, #Entwicklung von Geschäftsideen, #Concept Validation, #Interest Validation, #Tech Validation, #Purchase Validation, #Business Proof of Concept (PoC), #Tech Proof of Concept (PoC), #Geschäftsmodellentwicklung und -validierung, #Produktkonzept und -validierung, #Prototyperstellung, #Marktlaunch, #Produkt-Market-Fit

Konzepte und Definitionen

Wichtige Begriffe und Konzepte aus dem Bereich des Digital Business Buildings.

Click-Dummy	Click-Dummys weisen bereits Merkmale des fertigen Produktes auf und stellen eine interaktionsfähige Demo der Bedienoberfläche dar. So können einzelne Interaktionen direkt mit dem Kunden getestet werden.
Corporate Venture	Start-up/ Unternehmen, das innerhalb der Strukturen bereits bestehender etablierter Unternehmen oder Konzerne von eigenen Mitarbeitern gegründet wurde. Oft entstehen Corporate Ventures im Rahmen interner Inkubatoren und die Neugründungen können auf die Ressourcen des Mutterunternehmens zurückgreifen.
Digital Business Building	Die gemeinsame Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle mit etablierten Unternehmen.
Go-to-market Strategie	Eine Go-to-market Strategie beschreibt die Art und Weise wie ein Unternehmen ein Produkt oder eine Dienstleistung auf den Markt bringt. Wichtige Bestandteile sind die Zielgruppe, das Marketingkonzept und die passende Vertriebsstrategie.
Minimum Viable Product (MVP)	Das MVP beschreibt die erste, minimal funktionsfähige Entwicklungsstufe eines neuen Produktes, das durch Kernfunktionen initialen Anwendern bereits einen Mehrwert liefert, mit geringem Aufwand erstellt wird und zur Generierung von Feedback genutzt werden kann.
Mockup	Vorläufiger Entwurf eines Produktes (bspw. Webseite oder App), um das Design oder die geplanten Eigenschaften zu demonstrieren. Ein Mockup kann späteren Prototypen oder dem finalen Produkt bereits sehr ähnlich sein, ist allerdings nicht interaktiv oder klickbar.
Produkt-Market Fit	Der Product-Market Fit beschreibt den Grad, in dem eine neue Produktidee bestehende und bisher nicht bediente Kundenbedürfnisse einer möglichen Zielgruppe befriedigt. Dabei spielen der Funktionsumfang und die Value Proposition eine entscheidende Rolle.
Proof of Concept (PoC)	Meilenstein in der Projekt- oder Produktentwicklung, an dem die generelle Durchführbarkeit infolge einer Machbarkeitsstudie festgestellt und belegt wird.
Prototyp	Ein Prototyp ist eine vorläufige Version des finalen Produktes oder Dienstleistung und sieht diesem bereits sehr ähnlich. Hiermit können schon früh Kundeninteraktionen getestet und Prozesse simuliert werden. Der Einsatz von Prototypen kann in der Entwicklung wertvolle Zeit und Ressourcen sparen. Es gibt unterschiedliche Typen von Prototypen, der Entwicklungsgrad und die Ausgereiftheit können variieren.
Unfair Advantage	Einzigartiger Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Anbietern am Markt, der von Wettbewerbern nicht einfach kopiert oder erworben werden kann.
Use Case	Ein Use Case ist eine Beschreibung davon, wie ein Nutzer mit einer Software oder einem Produkt interagiert und so ein bestimmtes Ziel erreicht.

- User Story** Eine User Story beschreibt die Anforderungen und Erwartungen eines Nutzers an die Funktionalität eines Produktes und beantwortet die Fragen wer, was und warum?
- Value Proposition** Wertversprechen eines Unternehmens, das beschreibt wie ein Produkt oder eine Dienstleistung bestimmte Probleme löst, welchen Nutzen/Mehrwert es den Nutzern/Kunden verspricht und inwiefern es sich von Konkurrenzangeboten unterscheidet.
- Wireframe** Erster elementarer, skizzenartiger Entwurf eines Produktes oder einer Bedienoberfläche, der früh in der Entwicklungsphase eingesetzt wird, bevor die optische Gestaltung oder der Inhalt ergänzt werden.



Lucas Kerscher

Founder & Managing Director

+49 176 1529 72 09

lucas@bitrock.partners



Marc Mielmann

Founder & Managing Director

+49 163 3100 080

marc@bitrock.partners

Bitrock Digital Partners GmbH
Pullacher Str. 11, 82049 Pullach i. Isartal, Germany

Registergericht: Amtsgericht München, Registernummer: HRB 239102
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß §27 a Umsatzsteuergesetz: DE317399721