



Roland Eckert

# Business Innovation Management

Geschäftsmodellinnovationen und multidimensionale Innovationen im digitalen Hyperwettbewerb

- Zeigt die Gestaltung des neuen strategischen Managements und des strategischen Business Innovation Managements
- Zeigt die Umsetzung einer Business Innovation Factory im Unternehmen mit Fokus auf Geschäftsmodellinnovationen und multidimensionale Innovationen
- Beschreibt das Anforderungsprofil eines Chief Business Innovation Officers in Abgrenzung zum Chief Strategy Officer und zum Chief Digital Officer

Dieses Buch befasst sich mit dem Geschäftsmodell- und Innovationswettbewerb im digitalen Wettbewerb. Der zukünftige wirtschaftliche Erfolg wird von der Fähigkeit zu Geschäftsmodellinnovationen und multidimensionalen Innovationen (z.B. Lean Startup) sowie dem Aufbau einer Business Innovation Factory abhängen. Im digitalen Hyperwettbewerb wird dieser neue Wettbewerb um Chancenanteile immer wichtiger. Ein Unternehmen, welches im Chancenanteils Wettbewerb versagt, wird aber auch im klassischen Marktanteils Wettbewerb nicht erfolgreich sein. Der zukünftige Erfolg im digitalen Wettbewerb erfordert eine grundlegende Veränderung der Perspektive des Top-Managements: vom operativen Geschäftsmodell zum Business Model Prototype, von eindimensionalen Innovationen (Produkt-, Prozess- und operative Geschäftsmodellinnovationen) zu multidimensionalen Innovationen (strategische und integrierte Geschäftsmodellinnovationen). Gleichzeitig muss der bekannte strategische Managementprozess mit einem neuen strategischen Business Innovation Managementprozess verbunden werden.

1. Aufl. 2017, XXIII, 271 S. 60 Abb.

## Printed book

Hardcover

[1] 49,99 € (D) | 51,39 € (A) | CHF 55,50

## eBook

[2] 39,99 € (D) | 39,99 € (A) | CHF 44,00

Available from your library or [springer.com/shop](http://springer.com/shop)

Order online at [springer.com](http://springer.com) / or for the Americas call (toll free) 1-800-SPRINGER / or email us at: [customerservice@springernature.com](mailto:customerservice@springernature.com). / For outside the Americas call +49 (0) 6221-345-4301 / or email us at: [customerservice@springernature.com](mailto:customerservice@springernature.com).

The first € price and the £ and \$ price are net prices, subject to local VAT. Prices indicated with [1] include VAT for books; the €(D) includes 7% for Germany, the €(A) includes 10% for Austria. Prices indicated with [2] include VAT for electronic products; 19% for Germany, 20% for Austria. All prices exclusive of carriage charges. Prices and other details are subject to change without notice. All errors and omissions excepted. [3] No discount for MyCopy.

