



# FEUER MACHEN

Brennholz zum Wohlfühlen

**eVM**

## Die Innovationsabteilung MI-I

### Das Team:



### Aufgaben & Ziele:

Trend-scouting

Change-management

Interne Digitalisierung

Innovations-management



## Die Zukunfts-Werkstatt

Die Zukunfts-Werkstatt ist Anfang 2017 erfolgreich gestartet und prägt die Innovationskultur im Sinne von:

- Interdisziplinärer Zusammenarbeit
- Schnellen Entscheidungen auf niedriger Hierarchiestufe
- Einüben agiler Arbeitsmethoden
- Aktivierung der „Willigen“
- Externer Input



## Die Rollen von MI-I

### Accelerator

- Neue interne Ideen aufnehmen & kompakt prüfen
- Beschleunigung der Projekte oder deren Beendigung
- Bereitstellen von Ressourcen



### Inkubator

- Entwicklung eigener Geschäftsmodellideen
- Ideen in Form eines Prototypen am Markt testen.



## Der Mitarbeiter hinter der Idee



Unser Kollege Jochen Reusch hatte die Ursprungsidee zum Verkauf von Brennholz durch die evm. Dies war der Ausgangspunkt. Daraus wurde...

- Brennholz in Kleinstmengen an die Zielgruppe der nicht preissensitiven Gelegenheits-/Ambiente Feuer-Macher verkaufen
- Dabei legen wir Wert auf eine gute Präsentation/Verpackung, regionales Holz sowie eine hohe Convenience
  - 1 Kiste pro Abend
  - Anleitung zum Feuer machen
  - Verschiedene Anzünder
  - Tragbare Verpackungseinheiten
  - Bestellbare Feuerkörbe zum Einstieg

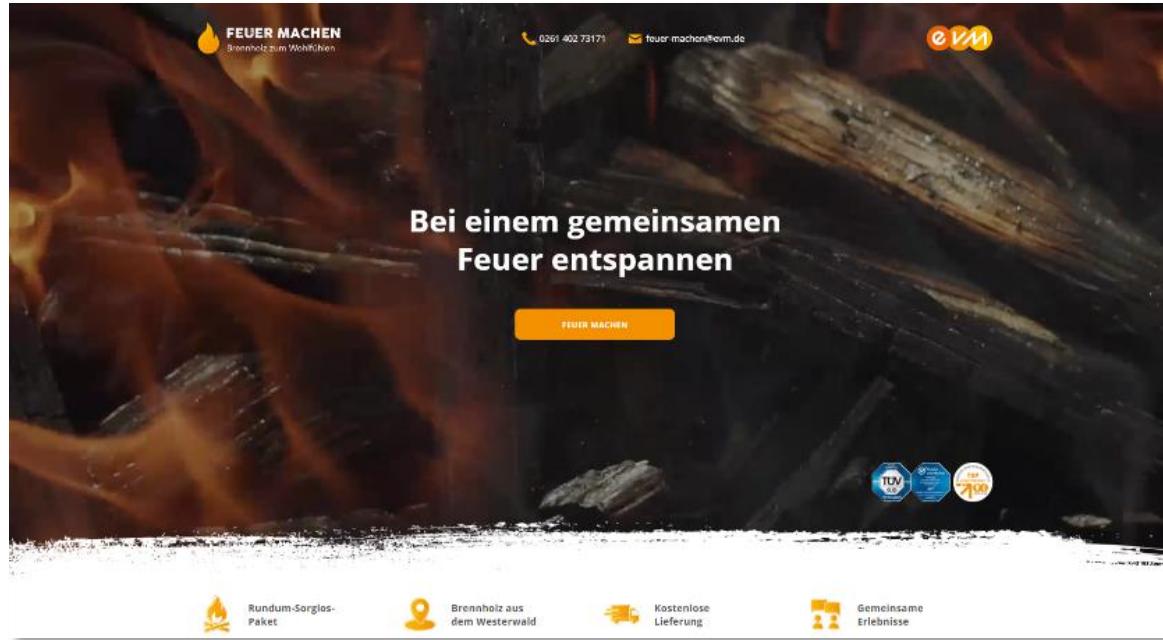
**Wir testen das Nespresso für Brennholz!**





# Was braucht man für einen MVP?

<p><b>Ein erstes Produkt:</b> + 10 SRM Brennholz + Anzündholz + 2 Arten Feuerkörbe + Anzünder</p>	<p><b>Subdomain, Emailadresse, Telefonnummer des Projektleiters</b></p>	<p><b>Eine Möglichkeit der Rechnungserstellung</b></p>	<p><b>Leute, die machen</b></p>
<p><b>(Bedruckte) Verpackung</b> + selbstgestaltete Anleitung + Aufkleber</p>	<p><b>Landingpage mit Bestellfunktion</b> (ohne Payment und Anbindung an irgendwelche Systeme)</p>	<p><b>Eine Kreditkarte</b></p>	<p><b>Mut und Durchsetzungskraft</b></p>
<p><b>Lagerplatz</b></p>	<p><b>Werbeanzeigen für Facebook, Google und Instagram + Printwerbeflyer zur Verteilung</b></p>	<p><b>Fahrzeug zum selber ausliefern und eine Kundenbefragung</b></p>	<p><b>Budget: 20.000€</b></p>



FEUER MACHEN  
Brennholz zum Wohlfühlen

0261 402 73171 feuer.machen@evm.de

Bei einem gemeinsamen Feuer entspannen

FEUER MACHEN

STANDARD-PAKET I  
Kaiser-Wilhelm-Korb

STANDARD-PAKET II  
Dat Trömmelche

FÜR 2 ABENDE MEHR HOLZ  
Brennholz in Kisten

49 €

49 €

29 €

Rundum-Sorglos-Paket  
Brennholz aus dem Westerwald  
Kostenlose Lieferung  
Gemeinsame Erlebnisse

TÜV SÜD  
GUT GEWISSEN  
TUV

### Bitte wählen Sie Ihr Paket aus



**STARTER-PAKET I**  
**Kaiser-Wilhelm-Korb**

Sie erhalten das Rundum-Sorglos-Paket für zwei perfekte Abende mit einem Feuer.

- Feuerkorb Kaiser Wilhelm
- 2 Kisten Brennholz (à 18 kg)
- Anmachholz
- Bio-Anzünder aus Holz-Wolle und Wachs
- Anleitung „Erste Schritte mit einem Feuerkorb“

**STARTER-PAKET II**  
**Dat Trömmelche**

Sie erhalten das Rundum-Sorglos-Paket für zwei perfekte Abende mit einem Feuer.

- Feuerkorb „Dat Trömmelche“
- 2 Kisten Brennholz (à 18 kg)
- Anmachholz
- Bio-Anzünder aus Holz-Wolle und Wachs
- Anleitung „Erste Schritte mit einem Feuerkorb“

**FÜR 2 ABENDE MEHR HOLZ**  
**Brennholz in Kisten**

Haben Sie bereits einen Feuerkorb, eine Feuerstelle oder einen Kamin? Dann bekommen Sie hier ganz einfach hochwertiges Brennholz aus der Region. Unser hochwertiges Buchenholz aus dem heimischen Westerwald stammt selbstverständlich aus nachhaltiger Forstwirtschaft. Es wird in zwei praktischen 18kg-Kisten, inklusive Anmachholz und Anzünder zu Ihnen nach Hause geliefert und reicht für mindestens zwei gemütliche Abende.

- Überdacht, luftgetrocknet (Restfeuchte unter 22%)
- Gereinigt, frei von Schmutz
- 25cm Schnittlänge, gespalten

MEHR INFOS  
KAUFEN  
49 €  
MEHR INFOS  
KAUFEN  
49 €  
MEHR INFOS  
KAUFEN  
29 €  
KAUFEN

## USP für Kunden:



Brennholz aus dem Westerwald



Kostenlose Lieferung



Gemeinsame Erlebnisse



- 🔥 Innerhalb von 3 Wochen 28 verkaufte Kisten Holz (von 180)
- 🔥 Ungeahnte „Operative“ Fragestellungen gelöst: U.a. Lagerung von Holz,...
- 🔥 Änderungen im laufenden Betrieb: Optimierung Website, Pricing, Fokus der Vertriebskanäle zwischen online und offline variiert, Auslieferung nur noch Mo und Mi, Messbarkeit der Leads
- 🔥 Online-Umfrage unter Käufern (zu Produkten, Abwicklung, Bedarf, Abo-Modell,...) läuft aktuell
- 🔥 Nutzung des „Unfair Advantage“ im Rahmen der Vermarktung spart Kosten
- 🔥 Durch die Beschäftigung mit den Kunden ergeben sich detaillierte Informationen zur Nutzung und zum Verbrauch
- 🔥 Zu viele interne Beteiligte = über 40 Mitarbeiter, jeder ist für etwas zuständig (Einrichtung SubDomain, Einrichtung Email, Design in evm-Farben, Lagerplatz, Bestellung Flyer, Controlling, BR, usw.)
- 🔥 In bestehenden bewahrenden Strukturen ist es sehr schwer etwas neues umzusetzen.  
U.a. Einkauf ist ein Nadelöhr bei der Beauftragung von Dienstleistungen.

# Notwendige MVP-Rahmenbedingungen

## Ziel: Wachstum und Geschäft mit Wille zur Skalierung

### Unabhängigkeit

- Inhaltliche Entscheidung nur durch das Team / Product Owner
- Umsetzung außerhalb der Organisation mit Partnern sowie ausgewählter bedarfsoorientierter Nutzung interner Ressourcen

### Kleine, schnelle Teams

- Product Owner und 2-3 (intrinsisch) motivierte Projektmitglieder, alle weiteren Facheinheiten dann nur bedarfsoorientiert als DL
- Gemeinsamer Kick-Off, dann nur informatorisches „Mitnehmen“ aller Fachbereiche

### Freiheitsgrade

- Freiere Möglichkeiten und flexiblere Prozessabläufe im Rahmen des Konzerns, u.a. Branding und Kommunikation, oder vollständig außerhalb

### Phasenorientierte KPI

- Phasen: Validierung, MVP/ Pilot und Go-Live
- Controlling bis MVP / Pilot nur Sparringspartner

### Baukasten

- Tools und Templates zum wiederholten Testen von MVPs
  - Business Modell Canvas
  - Value Proposition
  - Freelancer: Entwickler, Grafiker, Designer
  - White-Label MVP-Tools als SaaS-Lösung für Frontend, Bestellungsverwaltung, Logistik, Abrechnung und Kundenservice

Wenn Sie wissen wollen wie es mit unserem Holz-Projekt weiter geht oder  
Sie Interesse an unserem MVP-Baukasten haben...

...kurze Mail an [Christian.Jochemich@evm.de](mailto:Christian.Jochemich@evm.de) oder [Ulrich.Pingel@evm.de](mailto:Ulrich.Pingel@evm.de)

