



# FEUER MACHEN

Brennholz zum Wohlfühlen



## 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!**





**Mai 2018:**

Umfrage unter  
Mitarbeitern zum Thema  
Brennholz:  
40% Selbstversorger,  
die anderen wollen  
günstig kaufen

**Aufnahme  
der Idee durch  
Innovationsmanagement**



**23.08.2019:**

Erste Bestellung über  
den MVP  
**feuermachen.evm.de**

**2020**

**2018**

**2019**



**30.01.2018:**

1. Zukunfts-Werkstatt:  
Geburt der Idee



**15.04.2019:**

Holz neugedacht.  
Vorstellung der Idee für  
das Projekt  
„Feuer machen“



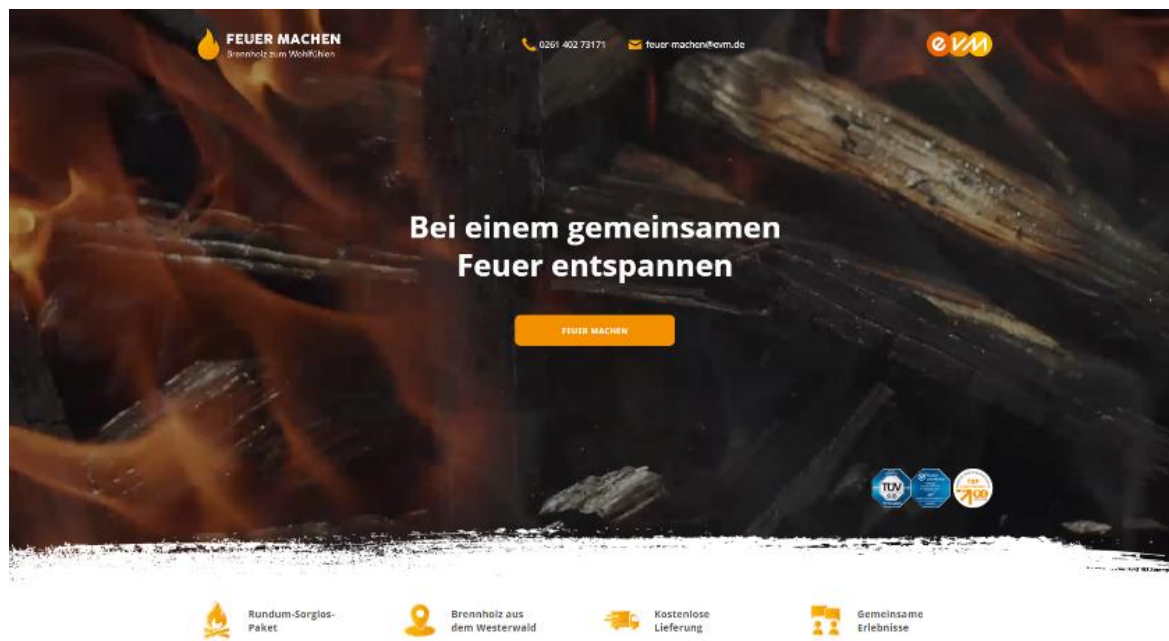
**12.09.2019:**

Insgesamt 28 verkaufte  
Kisten Brennholz






# Was braucht man für einen MVP?

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



## Bitte wählen Sie Ihr Paket aus

		
<b>STARTER-PAKET I</b> <b>Kaiser-Wilhelm-Korb</b> <p>Sie erhalten das Rundum-Sorglos-Paket für zwei perfekte Abende mit einem Feuer.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Feuerkorb Kaiser Wilhelm</li><li>• 2 Kisten Brennholz (à 18 kg)</li><li>• Anmachholz</li><li>• Bio-Anzünder aus Holz-Wolle und Wachs</li><li>• Anleitung „Erste Schritte mit einem Feuerkorb“</li></ul> <p><b>MEHR INFOS</b></p> <p><b>49 €</b> Einführungspreis</p> <p><b>KAUFEN</b></p>	<b>STARTER-PAKET II</b> <b>Dat Trömmelche</b> <p>Sie erhalten das Rundum-Sorglos-Paket für zwei perfekte Abende mit einem Feuer.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Feuerkorb „Dat Trömmelche“</li><li>• 2 Kisten Brennholz (à 18 kg)</li><li>• Anmachholz</li><li>• Bio-Anzünder aus Holz-Wolle und Wachs</li><li>• Anleitung „Erste Schritte mit einem Feuerkorb“</li></ul> <p><b>MEHR INFOS</b></p> <p><b>49 €</b> Einführungspreis</p> <p><b>KAUFEN</b></p>	<b>FÜR 2 ABENDE</b> <b>MEHR HOLZ</b> <b>Brennholz in Kisten</b> <p>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.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Überdacht, luftgetrocknet (Restfeuchte unter 22%)</li><li>• Gereinigt, frei von Schmutz</li><li>• 25cm Schnittlänge, gespalten</li></ul> <p><b>MEHR INFOS</b></p> <p><b>29 €</b></p> <p><b>KAUFEN</b></p>

## USP für Kunden:



Rundum-Sorglos-Paket



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.

## 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 bedarfsorientierter Nutzung interner Ressourcen

### Kleine, schnelle Teams

- Product Owner und 2-3 (intrinsisch) motivierte Projektmitglieder, alle weiteren Facheinheiten dann nur bedarfsorientiert 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)

