

Bachelorarbeit

Themenskizze GMLG

Von der strategischen Exploration zur systematischen Exploitation – Die Customer Development Methode

Das von Steve Blank entwickelte Customer Development, welches eine Kombination von vier Themenfeldern (Phasen) darstellt, soll eine einfachere Systematisierung und Skalierung einer Geschäftsidee ermöglichen. Dabei ist das Customer Development u.a. im Rahmen der Lean Startup Methode als einer der drei Kernbestandteile im vergangenen Jahrzehnt zu einer in der Literatur vielfach diskutierten und in der Praxis angewendeten Methode geworden.

Methodisch bauen beim Customer Development vier Phasen (Customer Discovery, Customer Validation, Customer Creation und Customer Building) aufeinander auf und führen von einer anfänglichen Explorations- zu einem weiterführenden Exploitationsprozess. Dabei werden im Hinblick auf die Exploitation grundlegende Theorien und Erkenntnisse aus der Marketinglehre und allgemeinen Betriebswirtschaftslehre angewendet, um ein validiertes Geschäftskonzept zu erhalten. Die Kombination aus neuen Erkenntnissen der Gründungsforschung und der traditionellen Betriebswirtschaftslehre sollen die Robustheit der Geschäftsideen bereits während des Gründungsprozesses signifikant erhöhen.

Im Rahmen der Ausarbeitung soll eine systematische Literaturübersicht aus den vier Themenfeldern erstellt werden und neben dem Potential der kombinierten Betrachtung auch die Vor- und Nachteile kritisch diskutiert werden. Durch die systematische Literaturübersicht sollen die vier Themenfelder des Customer Development systematisch und zusammenhängend betrachtet werden, wobei für jedes der vier Themenfelder eine vertiefende Fokussierung auf jeweils einen Teilaspekt der Exploration und Exploitation möglich ist.

Als übergeordnetes Ziel soll die Verknüpfung der Exploration und Exploitation herausgearbeitet werden und gezielt auf Forschungslücken hingewiesen werden.