

<p>Key Partners</p> <ul style="list-style-type: none"> • Speditionen • Versicherungen • Lieferanten • Hersteller 	<p>Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung der Lösung • Innovation der Features • Networking • Compliance • Beratung / Problemlösung / Anpassung und Instandhaltung 	<p>Value Proposition</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konformität bei Transportvorschriften • Risikominimierung von Verlust und Schaden bei wertvoller Ware • Schnellere und genauere Schadensmeldung und -abwicklung • Echtzeit-Überwachung • Hardware wird zum Kauf als auch zur Miete angeboten 	<p>Customer Relationships</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kunden im B2B und B2C Bereich • Unterstützung durch Dokumentationen und Hilfen 	<p>Customer Segments</p> <ul style="list-style-type: none"> • Versicherungen • Hersteller • Speditionen • Endkunden
<p>Key Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> • Knowhow für spezielle und out-of-the-box Lösungen • Beratungskompetenzen • Strategische Beziehungen zu Kunden und Partnern 			<p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Distribution durch Partner und direkt (B2B und B2C) • Vermietung 	
<p>Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> • Infrastruktur, Gehälter für Entwickler und Berater, Kosten für weitere Services von Drittanbietern • Kosten für Werbung • Einkaufs- und Herstellungskosten • Lizenzkosten 			<p>Revenue Streams</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erlöse aus pay-per-use Modell • Erlöse aus schlüsselfertigen Projekten (Customizing) • Erlöse aus Verkauf 	