

## HANDEL

### Siccas Guitars GmbH

**Sitz**

Roonstraße 31, 76137 Karlsruhe

**Größe**

8 Mitarbeiter

**Branche**

Musikinstrumentenbranche

**Klassisches Kundensegment**

Gitarrenliebhaber

*Siccas Guitars revolutioniert die Welt der Konzertgitarren mit einem Fokus auf handgefertigte Qualität und digitale Innovation. Unter anderem Manuel Sicca, Gründer von Siccas Guitars, teilt in einem Video die Erfolgsgeschichte und Strategien des Unternehmens. Erfahren Sie mehr über ihre einzigartige Herangehensweise im Bereich Online-Marketing und Kundenbindung. Die Hauptpunkte des Videos sind kompakt zusammengefasst.*

*Zum Video gelangen Sie auf direktem Weg durch Scannen des QR-Codes. Auf der Webseite [www.aufzumdigital.de](http://www.aufzumdigital.de) finden Sie weitere Videos und viele nützliche Informationen rund um digitale Geschäftsmodelle. Folgend finden Sie die wichtigsten Aussagen zum Nachlesen.*



## Herangehensweise des Unternehmens

### **Motivation, Grund und Ausschlag für die Entwicklung des digitalen Geschäftsmodells**

Die Entwicklung des digitalen Geschäftsmodells bei Siccas Guitars wurde durch das Bedürfnis angetrieben, effektive Kundenbeziehungen aufzubauen und die vielfältigen Anforderungen verschiedener Kundentypen zu erfüllen. Angesichts der emotionalen Bedeutung von Musikinstrumenten lag der Fokus darauf, diese Emotionen durch ästhetisch ansprechende Fotos und Videos mit hoher Tonqualität zu vermitteln. Ein weiterer Grund für diesen Ansatz war das Bestreben, unabhängig von externen Systemen und Dienstleistern zu sein, um Flexibilität zu wahren und Kosten zu reduzieren. Die Nutzung digitaler Medien, insbesondere Social Media und Online-Werbung, spielte eine Schlüsselrolle, um über lokale Grenzen hinauszugehen und eine weltweite Reichweite zu erzielen. Die Motivation bestand darin, sich von traditionellen Geschäftsmodellen zu lösen und durch digitale Innovationen eine globale Präsenz aufzubauen.

### **Technologien, Kompetenzen und Strukturen, die für die Realisierung des Geschäftsmodells notwendig waren**

Die digitale Transformation von Siccas Guitars wurde durch eine schrittweise Entwicklung von Kompetenzen und das Hinzuziehen von Experten für Video- und Tonaufnahmen realisiert, um die Instrumente optimal zu präsentieren. Besonders hervorzuheben ist das Format „Weekly Guitar Meeting“ auf ihrem YouTube-Kanal, wo neue Gitarren vorgestellt und von Musikern gespielt werden. Dies dient nicht nur der Produktpräsentation, sondern auch der Vermittlung von Wissen über Gitarrenbau und der Schaffung eines unterhaltsamen Musikkanals. Das Unternehmen betont die Bedeutung von konstanter und qualitativ hochwertiger Arbeit über viele Jahre, um Bekanntheit und Vertrauen aufzubauen.

Neben dem Verkauf von Instrumenten liegt der Fokus auch auf dem Kreieren von Unterhaltungs-

inhalten und der Nutzung der Gitarren in Live-Situationen, wie etwa in Hauskonzerten, die gefilmt und auf ihrem YouTube-Kanal geteilt werden. Diese Videos dienen nicht nur als Content, sondern auch als vertrauensbildende Maßnahme, indem sie zeigen, dass renommierte Künstler die Instrumente von Siccas Guitars verwenden und schätzen.

### **Zeitraum, in dem das Geschäftsmodell entwickelt wurde**

Siccas Guitars entwickelte ihr Geschäftsmodell seit der Gründung im Jahr 2012, als die Gründer begannen, historische Gitarren zu sammeln, bis hin zum heutigen globalen Online-Erfolg mit über 450.000 YouTube-Abonnenten.

## **Geschäftsmodelltyp**

### **Mehrwert, den das Geschäftsmodell einbringt**

Das Geschäftsmodell von Siccas Guitars bietet erheblichen Mehrwert durch die Kombination von E-Commerce und einer starken Online-Präsenz. Mit über 450.000 YouTube-Abonnenten hat Siccas Guitars als deutscher Spartenkanal im Bereich hochwertiger Konzertgitarren eine beachtliche Reichweite erreicht. Die Musikvideos des Kanals sprechen ein globales Publikum an, da sie keine sprachlichen Barrieren aufweisen. Die gezielte Ansprache einer internationalen Kundschaft ist ein weiterer wichtiger Aspekt des Geschäftsmodells. Die Fokussierung auf hochpreisige Produkte ermöglicht es dem Unternehmen, Kunden weltweit zu erreichen,

was durch die effektive Nutzung von Webseiten unterstützt wird. Durch die Online-Präsenz in verschiedenen Sprachen können Produkte einfach international angeboten werden.

Siccas Guitars hat Bestellungen von fast allen Kontinenten erhalten, was die globale Anziehungskraft ihres Angebots unterstreicht. Über die Jahre hat sich das Unternehmen stetig weiterentwickelt und optimiert, wobei Durchhaltevermögen und die Fähigkeit, aus Fehlern zu lernen, wesentlich zum Erfolg beigetragen haben. Die Vision des Unternehmens und die ständige kritische Selbstreflexion haben dazu geführt, dass Siccas Guitars nach mehr als zehn Jahren Betrieb effizient und erfolgreich agiert.

## **Effekte des Geschäftsmodells**

### **Herausforderungen, die gemeistert wurden**

Siccas Guitars stand vor bedeutenden Herausforderungen, wie dem Aufbau vertrauensvoller Kundenbeziehungen, der Bewältigung unterschiedlicher Kundenbedürfnisse und der Vermittlung von Emotionen durch ästhetische Präsentation. Insbesondere war es eine Herausforderung, kompetente

Mitarbeiter zu finden, die sich mit Tonaufnahmen und Videoproduktion auskennen, um die Instrumente optimal zu präsentieren und die digitale Präsenz des Unternehmens zu stärken. Durch die Einführung eines mehrsprachigen Ansatzes auf ihrer Webseite gelang es dem Unternehmen, Kunden weltweit zu erreichen.

Gefördert durch:



digitalLÄND

