**Fallstudie:**

**Vimeo: Ein Intrapreneurship-Beispiel für ein innovatives Geschäftsmodell**

|  |  |
| --- | --- |
| **Stichwörter (Meta-Tags)** | Geschäftsmodell-Innovation, Entrepreneur, Intrapreneur |
| **Zur Verfügung gestellt von** | d-ialogo |
| **Sprache** | Deutsch |
| **Fallstudie** | |
| **Vimeo**  **Ein Intrapreneurship-Beispiel für ein innovatives Geschäftsmodell**  Vimeo ist ein außergewöhnliches **Beispiel dafür, wie eine Intrapreneurin,** Anjali Sud, das Ge­schäftsmodell ihres Unternehmens von Grund auf veränderte und **von der Position der Marke­tingdirektorin zum CEO** des Unternehmens aufstieg. Mit einer Umsatzsteigerung von 54 % in­nerhalb eines Jahres verwandelte Anjali Sud die angeschlagene Online-Videoplattform in ein er­folgreiches SaaS-Unternehmen.  **Die Geschichte dahinter**  Vimeo war ein kleinerer und in gewisser Weise coolerer Cousin der Online-Videoplattform Y­ouTube. Die Plattform zog 100 Mio. Besucher\*innen pro Monat an und konzentrierte sich auf ein anspruchsvolleres Videoangebot, das sich an ein versiertes und einflussreiches Publikum rich­tete.  Als Anjali Sud zu Vimeo kam, machte das Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als 40 Mio. Dollar Verluste und wollte einen Abonnementdienst aufbauen, der Netflix und Ama­zon Prime Konkurrenz machen sollte. Anjali Sud hatte jedoch eine Vision für die Zukunft des Un­ternehmens, die nicht in Hollywood-Hits, sondern in Silicon Valley bestand. Ihr Plan war es, den Schwerpunkt von der Unterhaltung auf das Unternehmertum zu verlagern. Zu diesem Zeitpunkt war Anjali Sud Marketingdirektorin und erkannte die Chance, eine One-Stop-Plattform für Unter­nehmen anzubieten, die Videos aufnehmen, bearbeiten, speichern und verteilen konnte, ähnlich wie Squarespace es für Websites getan hatte. Joey Levin, Geschäftsführer bei Vimeo, war von der Idee fasziniert und bereit, einen möglichen alternativen Weg für die Zukunft des Unterneh­mens zu erkunden, und stellte Sud ein kleines Team zur Verfügung, um ihre Idee zu testen.  **Die Ergebnisse**  Dieses Wagnis zahlte sich aus. Im vierten Quartal 2020 verzeichnete Vimeo ein **Umsatzwachs­tum von 54 % gegenüber dem Vorjahr** und ein Nettoabonnentenwachstum von 25% gegen­über dem Vorquartal, was dazu führte, dass das Unternehmen allein im letzten Jahr in zwei Fi­nanzierungsrunden 450 Millionen US-Dollar aufbringen konnte. Infolgedessen schloss Vimeo 2017 die Abteilung für Abonnement-Videostreaming und ernannte Anjali Sud zum CEO. | |
| **Quelle** | <https://studiozao.com/resources/intrapreneurship-examples> |