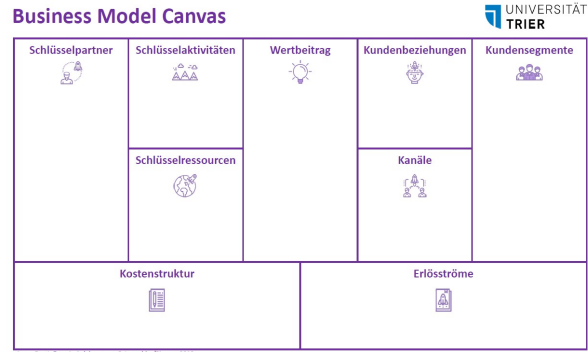


Business Model Canvas – Geschäftsmodellentwicklung

Um eine Idee auf ihre Passgenauigkeit und Tragfähigkeit hin zu überprüfen, kann das Business Model Canvas eingesetzt werden. Die beiden Entwickler des Tools, Osterwalder & Pigneur, sind der Auffassung, dass sich ein **Geschäftsmodell am besten anhand von neun grundlegenden Bausteinen beschreiben lässt**: Kundensegmente, Kundenbeziehungen, Erlösströme, Schlüsselressourcen, Kostenstruktur, Wertbeitrag, Kanäle, Schlüsselaktivitäten und Schlüsselpartner.



Die Bausteine zeigen die Logik auf, mit der ein Unternehmen Geld verdienen und Wirkung erzielen möchte. Diese werden in der Regel nicht von links nach rechts, sondern **ausgehend vom Baustein „Wertangebot“ oder „Kundensegmente“ bearbeitet**. Ziel ist es, die einzelnen Felder möglichst konkret und allgemeinverständlich, aber knapp zu füllen. Durch das Ausfüllen fallen noch fehlende Ressourcen oder ungeklärte Fragen auf, sodass das Geschäftsmodell entsprechend angepasst werden kann.

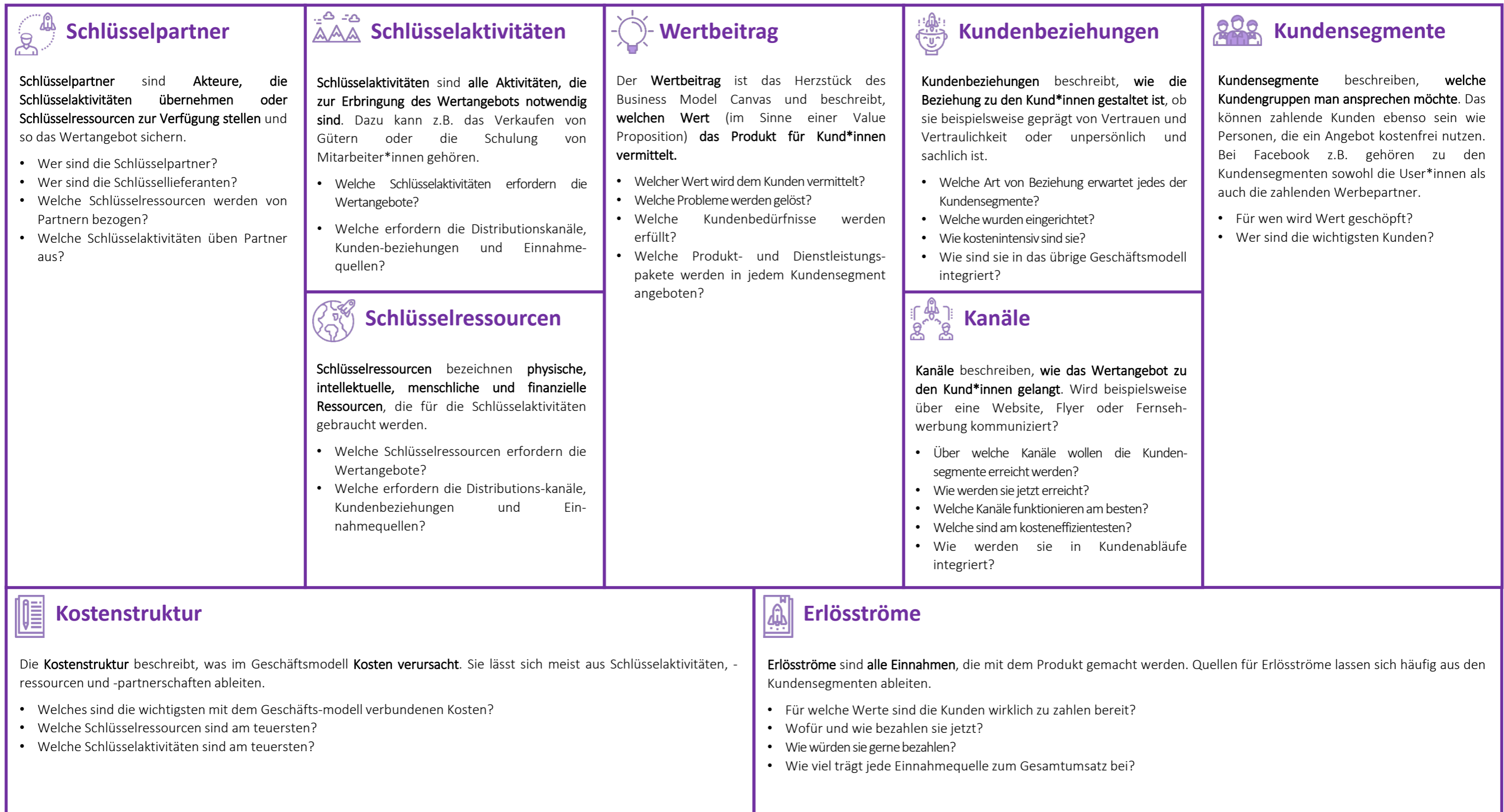
Herangehensweise:

Mit Hilfe der Vorlage kann ein **eigenes Geschäftsmodell entwickelt werden**. Zunächst soll das Kundensegment sowie das Wertangebot definiert werden, wobei für jedes Kunden- und Nutzersegment ein eigenes Wertangebot erstellt wird. Anschließend können die Kanäle und Beziehungen, die das Wertangebot mit den Kund*innen verbinden, festgelegt werden. Zudem sollte geschaut werden, was die Schlüsselaktivitäten der Ideen sind und welche Ressourcen und Partnerschaften für die Umsetzung benötigt werden. Abschließend sollte eine Finanzstruktur über die Felder Kosten und Erlöse erarbeitet werden. Hier geht es grundlegend darum, wofür Geld ausgegeben werden muss bzw. was Geld einbringt und nicht um die konkreten Zahlen.

Tipp: Für die Definition von Kundensegmenten und Wertangebot bietet sich die Nutzung der [Value Proposition Canvas](#) an. Beispiele bekannter Unternehmen können bei der Entwicklung des Business Model Canvas eine wertvolle (Formulierungs-)Hilfe sein, z.B. unter <https://businessmodelanalyst.com/>.

Im Folgenden werden die neun Felder des Business Model Canvas in einer möglichen Bearbeitungsreihenfolge kurz vorgestellt. Die aufgeführten Orientierungsfragen können dabei helfen, die verschiedenen Felder auszufüllen:

Quelle: Osterwalder, A./Pigneur, Y. (2010): Business Model Generation. Wiley.



eigene Darstellung in Anlehnung an Osterwalder/Pigneur 2010

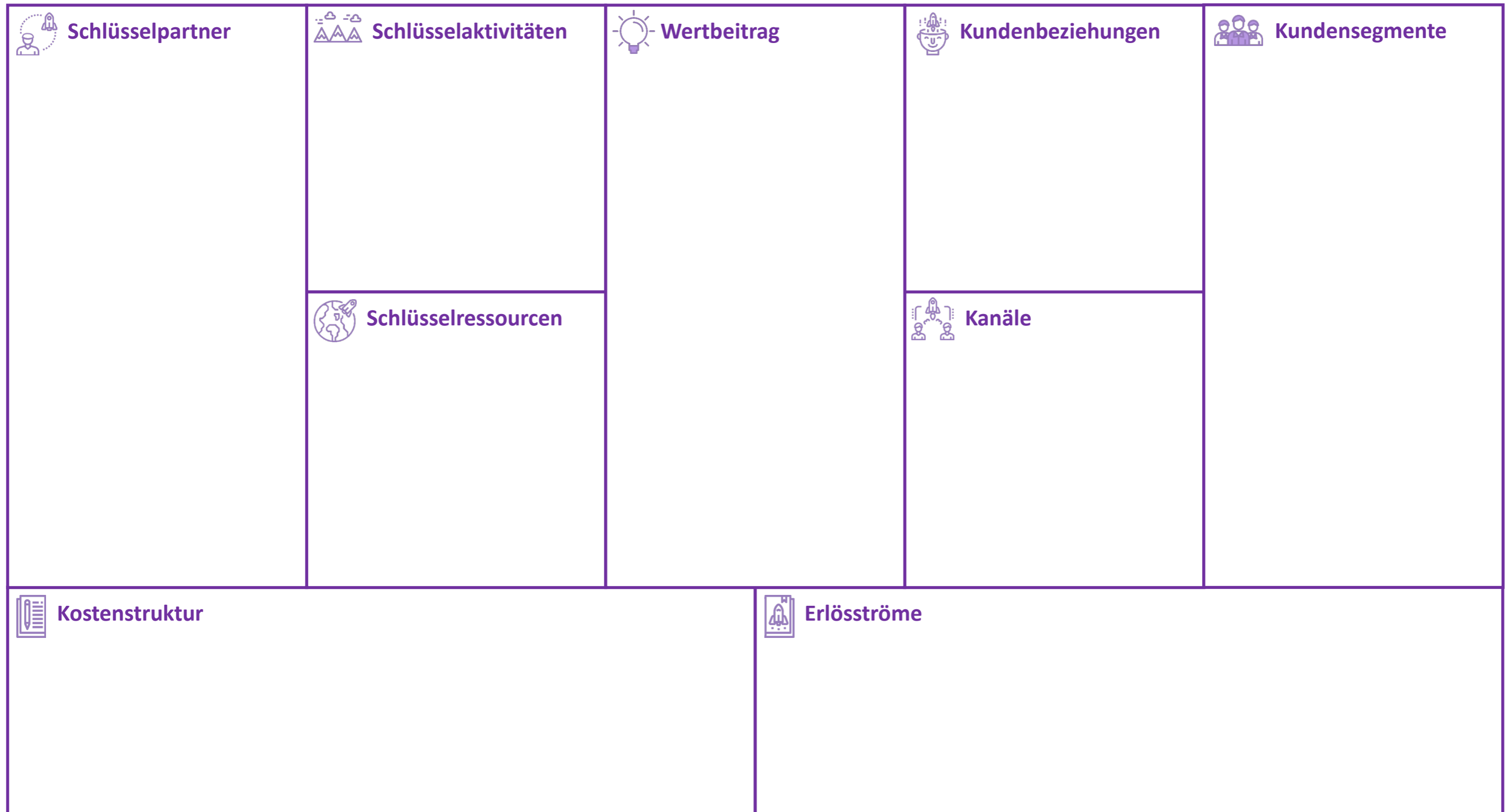
Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages



Business Model Canvas



eigene Darstellung in Anlehnung an Osterwalder/Pigneur 2010

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

EXIST
Existenzgründungen
aus der Wissenschaft

 **Spirit**
We start You up