



# Das Business Model Canvas 1/3

## Methoden zur Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle

### Innovation für die Zukunft

Sie haben eine digitale Geschäftsidee? Oder Sie wollen Ihr Geschäft digitalisieren, modernisieren, optimieren? Das erfordert Flexibilität und Offenheit, verschiedene Methoden helfen Ihnen dabei.

### Die Bausteine des Business Model Canvas

Das Canvas wurde als Vorlage entwickelt, um das Geschäftsmodell (GM) eines Unternehmens in neun Bausteinen geordnet darzustellen: Nutzenversprechen, Kundenbeziehungen, Vertriebs- und Kommunikationskanäle, Kundensegmente, Aktivitäten, Ressourcen,

Partner, Kostenstrukturen und Umsatzströme (siehe Abbildung).

### Die Phasen

- 1 Mobilisieren**  
Sie legen Projektteam & -ziele fest.
- 2 Verstehen**  
Sie analysieren Unternehmensumfeld, Kundenbedürfnisse und existierende Geschäftsmodelle.
- 3 Gestalten**  
Sie erfassen Ideen für neue GM.
- 4 Anwenden**  
Sie testen und gestalten neue GM bzw. Prototypen.
- 5 Durchführen**  
Sie beurteilen und entwickeln Ihr GM in der Praxis proaktiv weiter.

### Wozu Business Model Canvas Methode?

- Status Quo abbilden & komplexen Hintergrund vereinfachen
- Gemeinsame Basis für Diskussion & Ideenentwicklung
- Ideen anhand von etablierten Vorlagen strukturieren



## Das Business Model Canvas

Auf Basis dieses Canvas entwickeln Sie in fünf Phasen ein neues GM. Sie erhalten eine genaue Anleitung

und Vorlagen zum Entwickeln oder Optimieren Ihres Geschäftsmodells in unserem Rezept!

The Business Model Canvas		Konzipiert für:	Konzipiert von:	Datum:	Version:
<b>Partner</b>	<b>Aktivitäten &amp; Ressourcen</b>	<b>Wertangebot Nutzenversprechen</b>	<b>Kundenbeziehungen</b>	<b>Kunden-segmente</b>	
Wer unterstützt Sie, Ihr Geschäftsmodell zu optimieren und Teile der Ressourcen und Aktivitäten abzudecken?	Was sind unabdingliche Bestandteile der Infrastruktur für Funktionieren und Erfolg?	Was ist der Wert für Ihren Kunden, der sich aus Produkt und Dienstleistung zusammensetzt?	Welche Art der Beziehung bauen Sie auf? <b>Vertriebs- und Kommunikationskanäle</b> Wo sind die Berührungspunkte, über die Sie mit Ihren Kunden interagieren?	Für welche Menschen und Institutionen, vom einfachen Nutzer zum zahlenden Kunden, schaffen Sie die Werte?	
<b>Kostenstruktur des Geschäftsmodells</b>		<b>Umsatzströme</b>			
Welche Kosten entstehen in diesem Gesamtprozess?		Durch welchen Preismechanismus generieren Sie Gewinne?			

© 2016 Strategyzer AG. The content is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike license. <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/> or used under the Creative Commons, CC BY-NC-SA license. <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

© 2016 Strategyzer AG. The masters of Business Model Generation and Strategyzer

**Strategyzer**  
strategyzer.com

Adaption von: [strategyzer.com/canvas/business-model-canvas](https://strategyzer.com/canvas/business-model-canvas)

Mehr Infos & Hilfe finden Sie auch auf unseren Rezeptflyern. Experten aus dem Kompetenznetzwerk des Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrums Berlin können Sie bei der Umsetzung der Methode unterstützen:  
[Gemeinsam-digital.de](http://Gemeinsam-digital.de) | [info@gemeinsam-digital.de](mailto:info@gemeinsam-digital.de)

## Impressum

**Verleger:** BVMW - Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschlands e.V., Bundeszentrale, Potsdamer Straße 7 | Potsdamer Platz, 10785 Berlin, Telefon: +49 30 53 32 06-0, Telefax: +49 30 53 32 06-50, E-Mail: [info@bvmw.de](mailto:info@bvmw.de)  
**Vertretungsberechtigter Vorstand:** M. Ohoven, W. Grothe, Dr. H.-M. Pott, Dr. H. Baur, J. Bormann, Dr. J. Leonhardt, A. Zimmermann  
**Umsatzsteuer-Identifikationsnummer** gem. §27a, UStG DE 230883382 | **Vereinsregister:** Berlin Charlottenburg Nr. 19361 Nz  
Soweit keine redaktionelle Kennzeichnung für den Inhalt Verantwortlicher i.S.v. § 5 TMG: A. Horn, Leiterin „Gemeinsam digital“  
**Text & Redaktion:** M. Landsberg (BVMW), Dr. H. Kett (Agentur Cloud/Fraunhofer IAO), J. Schmeiß (Hiig)