

HOW2 INNOVATE

BUSINESS MODEL CANVAS: DAS EIGENE GESCHÄFTSMODELL VERSTEHEN

Innovationsmanagement ist neben kreativer Ideengenerierung auch hartes Business, denn eine Idee wird erst zur Innovation, wenn sie sowohl technologisch umsetzbar ist als auch wirtschaftlichen Erfolg erzielt. So weit, so gut. Doch hier wartet die nächste Herausforderung: Wie genau wird die Innovation eigentlich zum Business Case, also zum erfolgreichen unternehmerischen Vorhaben?

***Menschen mit einer neuen Idee
gelten solange als Spinner,
bis sich die Sache durchgesetzt hat.***

(Mark Twain)

Bei der Gestaltung eines unternehmerischen Modells helfen Management-Tools. Ein einfach nutzbares, aber doch sehr wirkungsvolles Tool ist das Business Model Canvas, welches die zentralen Elemente eines Geschäftsmodells plakativ darstellt.

Das Business Model Canvas wurde von Alexander Osterwalder entwickelt und stellt eine Art Rahmenwerk zur Visualisierung und Strukturierung eines Geschäftsmodells dar. Es besteht aus neun Feldern, die beschreiben, welchen Wert das Unternehmen schafft, welche Ressourcen und Aktivitäten nötig sind, wer die Kunden sind, und wie die Finanzstruktur aussieht.

Die neun Felder können intuitiv und schnell befüllt werden. So ist es möglich, die eigene Geschäftsidee zu visualisieren, Herausforderungen zu erkennen und zu eliminieren sowie daraus ein tragfähiges Geschäftsmodell abzuleiten.

BUSINESS MODEL CANVAS

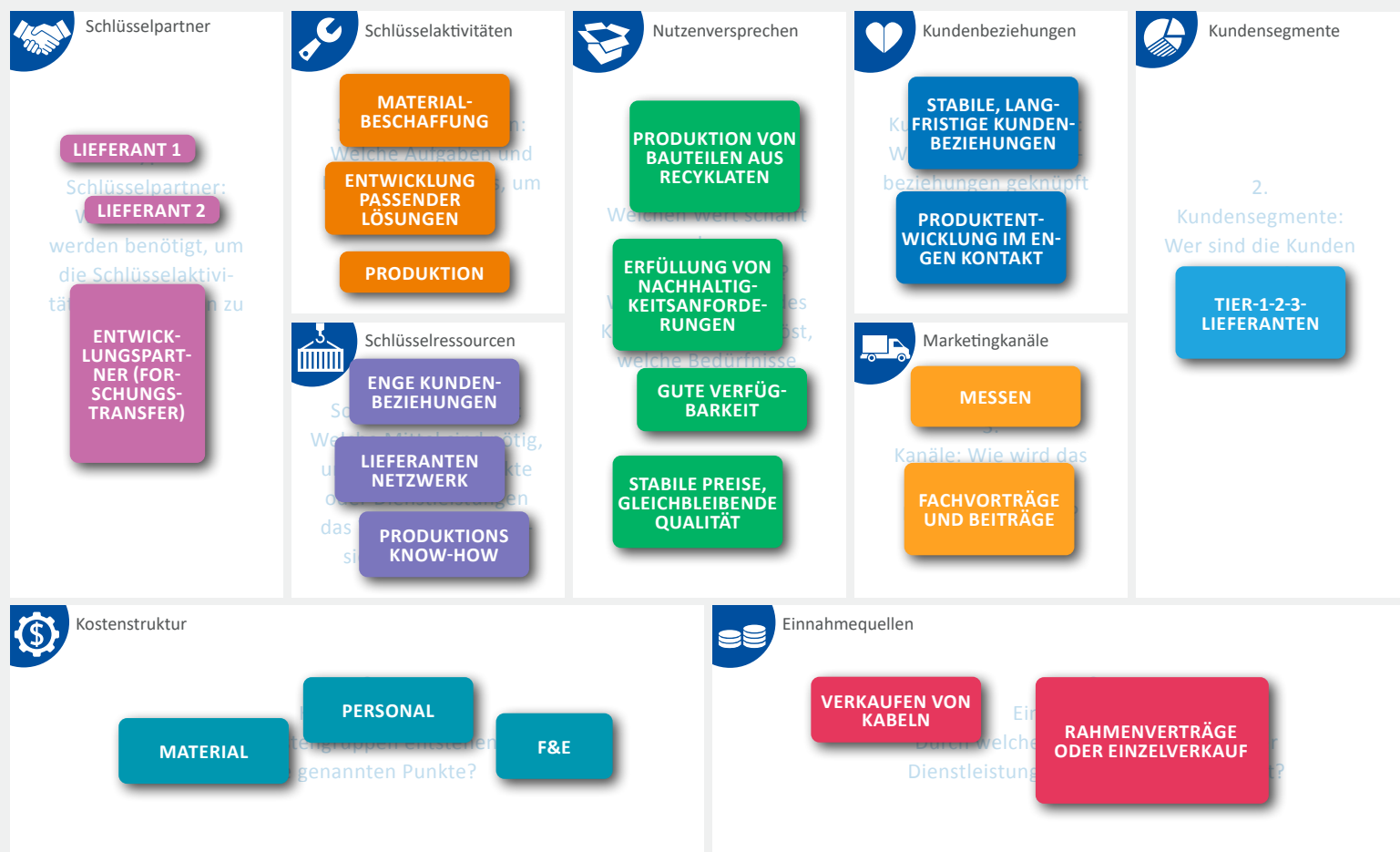


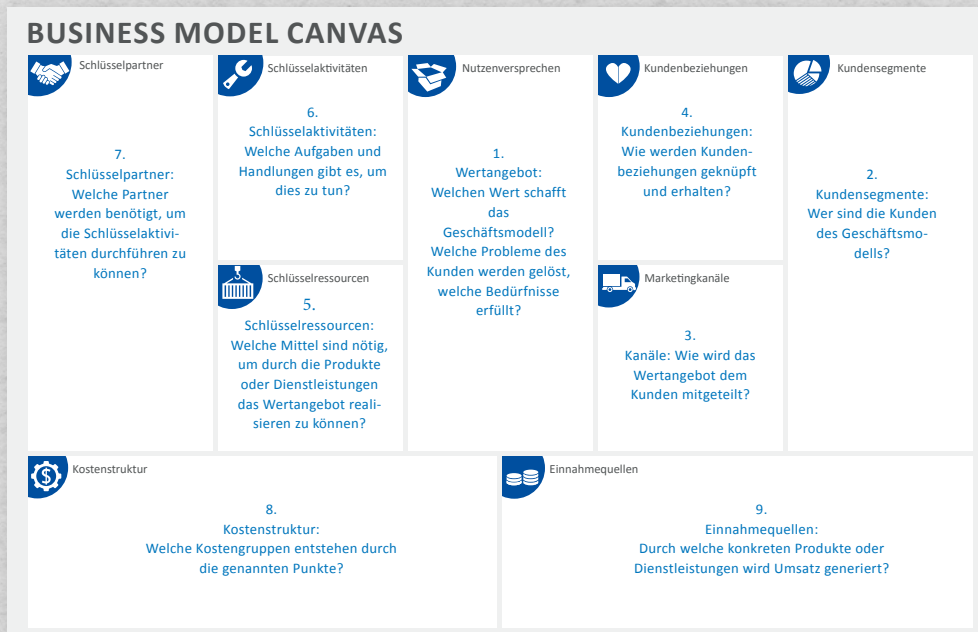
Durch das Befüllen dieser Felder können Unternehmer, Existenzgründer oder Projektteams die entscheidenden Ecken und Kanten ihres Geschäftsmodell beschreiben. Sie erkennen leichter, wo noch Lücken bestehen, z.B. bei den Marketingkanälen oder den Schlüsselpartnern.

Die Anordnung in Felder ermöglicht auch, die einzelnen Bereiche in Beziehung zu setzen und zu sehen, wie sie auf das zentrale Feld, das formuliere Wertangebot, einwirken. Die Erarbeitung des Canvas empfiehlt sich im Team, um gemeinsam das Geschäftsmodell zu durchdenken.

Als Beispiel schauen wir uns ein Familienunternehmen an, das in der Automobilindustrie tätig ist. Auf Grund von veränderten gesetzlichen Rahmenbedingungen ist ein neues Geschäftsfeld geplant: Die Produktion von Bauteilen für den Kabelsatz, die aus recycelten Materialien hergestellt werden, also beispielsweise Kabel oder Stecker. Das Business Model Canvas für das neue Geschäftsfeld sieht wie folgt aus:

BUSINESS MODEL CANVAS





Hier haben die Projekt-Mitarbeiter alles eingetragen, was aus ihrer Sicht zentral für das neue Vorhaben ist. Beispielsweise gibt es bei der Kostenstruktur natürlich weitere Positionen, hier sind nur die großen Posten abgebildet. Anders als im Businessplan geht es hier nicht im Detail um finanzielle und konzeptionelle Details, sondern um das große Ganze.

Auf der linken Seite des Canvas geht es um die Frage: Sind wir grundsätzlich in der Lage, das Wertangebot zu erfüllen? Man sollte auf den ersten Blick erkennen können, ob die Strukturen alle auf dasselbe hinauslaufen.

Analog gilt für die rechte Seite: Sprechen wir die richtigen Kunden an und ist der Umgang mit ihnen überhaupt zielführend? Brauchen genau diese Menschen oder Organisationen genau diesen Wert?

Das Projektteam hat in diesem Beispiel durch die Arbeit mit dem Canvas festgestellt, dass insbesondere der Kontakt zu Entwicklungspartnern in der Hochschulforschung noch ausgebaut werden sollte, um Know-how und Kompetenzen aufzubauen. Parallel wurde herausgearbeitet, welchen Wert die gewachsenen Kundenbeziehungen haben, um direkt für die Bedarfe der Kunden produzieren zu können.

Der Business Model Canvas ist eine sehr gute Hilfestellung, um das eigene Geschäftsmodell plakativ zu beschreiben, einzelne Aspekte zu durchdenken und Beziehungen zu erkennen. Und damit steigt die Wahrscheinlichkeit, ein tragfähiges Geschäftsmodell zu generieren.

LITERATUR

Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2011). Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers, Wiley.

<https://www.geo.de/geolino/mensch/19235-rtkl-zitate-mark-twain-zitate-die-zum-nachdenken-anregen>



HOW2 INNOVATE

Kreativität, gute Ideen, marktfähige Innovationen – Erfolgsfaktoren mit wachsender Bedeutung. Mit zielgerichtetem methodischen Arbeiten gelingt es im Unternehmen, genau die Lösungen zu generieren, die jetzt und in Zukunft einen Unterschied machen können.

Legen Sie los!

Das Team rund um das Technologie- und Innovationsmanagement (TIM) begleitet, inspiriert und coacht als Co-Innovator die bayerische Wissenschaft und Wirtschaft, insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Die Fokusthemen von TIM liegen hierbei im Trend- und Technologiscouting, dem Fördern und Weiterentwickeln des Technologietransfers in Bayern und den Innovationscoachings.

Das Angebot von TIM umfasst Workshops rund um Design Thinking, Geschäftsmodelle und Ideenentwicklung sowie Scouting für neue Geschäftsfelder, um Unternehmen den Schritt zum tragfähigen Geschäft zu erleichtern.

tim@bayern-innovativ.de