

## BUSINESS MODEL CANVAS

Das **Business Model Canvas** ist ein strategisches Management- und Planungsinstrument zur strukturierten Darstellung von Geschäftsmodellen. Ziel des Canvas ist es, die zentralen Elemente eines Unternehmens übersichtlich auf einer einzigen Seite darzustellen und Zusammenhänge zwischen ihnen sichtbar zu machen.

Das Business Model Canvas besteht aus neun Bausteinen, die gemeinsam beschreiben, wie ein Unternehmen Wert schafft, vermittelt und wirtschaftlich erfolgreich arbeitet. Diese Bausteine sind:

1. **Kundensegmente** – Welche Zielgruppen oder Kundengruppen werden angesprochen?
2. **Kundenbeziehungen** – Wie werden Beziehungen zu Kunden aufgebaut und gepflegt?
3. **Vertriebs- & Kommunikationskanäle** – Über welche Wege erreicht das Unternehmen seine Kunden?
4. **Nutzenversprechen (Werteangebot)** – Welchen Nutzen oder Mehrwert bietet das Unternehmen seinen Kunden?
5. **Schlüsselaktivitäten** – Welche zentralen Tätigkeiten sind notwendig?
6. **Schlüsselressourcen** – Welche wichtigen Ressourcen werden benötigt?
7. **Schlüsselpartnerschaften** – Mit welchen Partnern arbeitet das Unternehmen zusammen?
8. **Einnahmequellen** – Wie erzielt das Unternehmen Umsätze?
9. **Kostenstruktur** – Welche wesentlichen Kosten entstehen im Geschäftsmodell?

Das Instrument wird häufig in der Unternehmensgründung, Produktentwicklung und strategischen Unternehmensplanung eingesetzt. Besonders vorteilhaft ist die einfache und visuelle Darstellung komplexer Geschäftsmodelle. Dadurch können Ideen schneller entwickelt, diskutiert und angepasst werden. Das Business Model Canvas fördert zudem die Zusammenarbeit in Teams, da alle Beteiligten ein gemeinsames Verständnis des Geschäftsmodells erhalten.

Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass Veränderungen im Markt oder neue Geschäftsideen flexibel in das bestehende Modell integriert werden können. Unternehmen nutzen das Canvas daher nicht nur zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, sondern auch zur Analyse und Optimierung bestehender Strukturen.

Insgesamt bietet das Business Model Canvas eine praxisorientierte Methode, um Geschäftsmodelle verständlich, kompakt und strategisch fundiert darzustellen.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

# DIE ELEMENTE DES BUSINESS MODEL CANVAS

## 1. KUNDENSEGMENTE

Die Kundensegmente beschreiben die unterschiedlichen Zielgruppen eines Unternehmens. Hier wird festgelegt, welche Kunden angesprochen werden. Dabei unterscheiden sich diese in ihren Bedürfnissen oder Problemen, im Alter oder der finanziellen Situation.

## 2. KUNDENBEZIEHUNGEN

Dieser Punkt beschreibt, wie ein Unternehmen mit seinen Kunden interagiert, z.B. persönlich oder digital. Ziel ist es, Kunden zu gewinnen, langfristig zu binden und eine gute Beziehung aufzubauen.

## 3. VERTIEBS- & KOMMUNIKATIONSKANÄLE

Kanäle zeigen, wie ein Unternehmen seine Kunden erreicht. Dazu zählen Verkaufswege, Kommunikationsmittel und Vertriebsplattformen wie Online-Shops, Social Media oder Filialen.

## 4. NUTZENVERSPRECHEN (WERTEANGEBOT)

Das Nutzenversprechen erklärt, welchen Nutzen ein Unternehmen seinen Kunden bietet. Dazu gehören Produkte oder Dienstleistungen, die ein Problem lösen oder einen besonderen Mehrwert schaffen, aber auch ein Vergleich zu anderen Marktteilnehmern, kann gezogen werden. Ist das Eigene Produkt z.B. besser, einfacher oder kostengünstiger als andere Produkte oder Dienstleistungen.

## 5. SCHLÜSSELAKTIVITÄTEN

Schlüsselaktivitäten umfassen die wichtigsten Aufgaben und Tätigkeiten, die notwendig sind, damit das Geschäftsmodell funktioniert und das Wertangebot erbracht werden kann

## 6. SCHLÜSSELRESSOURCEN

Hier werden die wichtigsten Ressourcen eines Unternehmens beschrieben. Dazu gehören beispielsweise Mitarbeiter, Maschinen, Räumlichkeiten, Technologien, Kapital oder Markenrechte.

## 7. SCHLÜSSELPARTNERSCHAFTEN

Dieser Bereich beschreibt wichtige Partner und Lieferanten, mit denen das Unternehmen zusammenarbeitet. Partnerschaften helfen oft dabei, Kosten zu senken oder besondere Kompetenzen zu nutzen.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

## 8. EINNAHMEQUELLEN

Einnahmequellen zeigen, wie das Unternehmen Geld verdient. Beispiele sind Produktverkäufe, Abonnements, Lizenzgebühren oder Werbeeinnahmen

## 9. KOSTENSTRUKTUR

Die Kostenstruktur zeigt, welche Ausgaben im Unternehmen entstehen. Dazu gehören zum Beispiel Produktionskosten, Personalkosten, Marketingkosten oder Mietkosten.

### Beispielhafte Anwendung eines Business Model Canvas

#### Unternehmen:

Example Components GmbH

Fiktiver Zulieferer für intelligente Batteriesysteme und Sensorik für Elektrofahrzeuge.

#### 1. Kundensegment:

- Automobilhersteller (OEMs)
- Hersteller von Elektrofahrzeugen
- Nutzfahrzeugproduzenten
- Flottenbetreiber

#### 2. Kundenbeziehung:

- Langfristige Entwicklungskooperationen
- Individuelle technische Beratung
- After-Sales-Support und Wartungsservices
- Gemeinsame Innovationsprojekte

#### 3. Vertriebs- & Kommunikationskanäle:

- Direktvertrieb an OEMs
- Branchenmessen und Fachkonferenzen
- Digitale B2B-Plattformen
- Technische Beratungs- und Vertriebsteams

#### 4. Nutzenversprechen (Werteangebot):

- Hochleistungs-Batteriemodule mit langer Lebensdauer
- Intelligente Sensorsysteme zur Fahrzeugüberwachung
- Reduzierung von Wartungskosten durch Predictive Maintenance
- Nachhaltige und recyclebare Komponenten

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

**5. Kundensegment:**

- Automobilhersteller (OEMs)
- Hersteller von Elektrofahrzeugen
- Nutzfahrzeugproduzenten
- Flottenbetreiber

**6. Kundenbeziehung:**

- Langfristige Entwicklungskooperationen
- Individuelle technische Beratung
- After-Sales-Support und Wartungsservices
- Gemeinsame Innovationsprojekte

**7. Vertriebs- & Kommunikationskanäle:**

- Direktvertrieb an OEMs
- Branchenmessen und Fachkonferenzen
- Digitale B2B-Plattformen
- Technische Beratungs- und Vertriebsteams

**8. Nutzenversprechen (Werteangebot):**

- Hochleistungs-Batteriemodule mit langer Lebensdauer
- Intelligente Sensorsysteme zur Fahrzeugüberwachung
- Reduzierung von Wartungskosten durch Predictive Maintenance
- Nachhaltige und recyclebare Komponenten

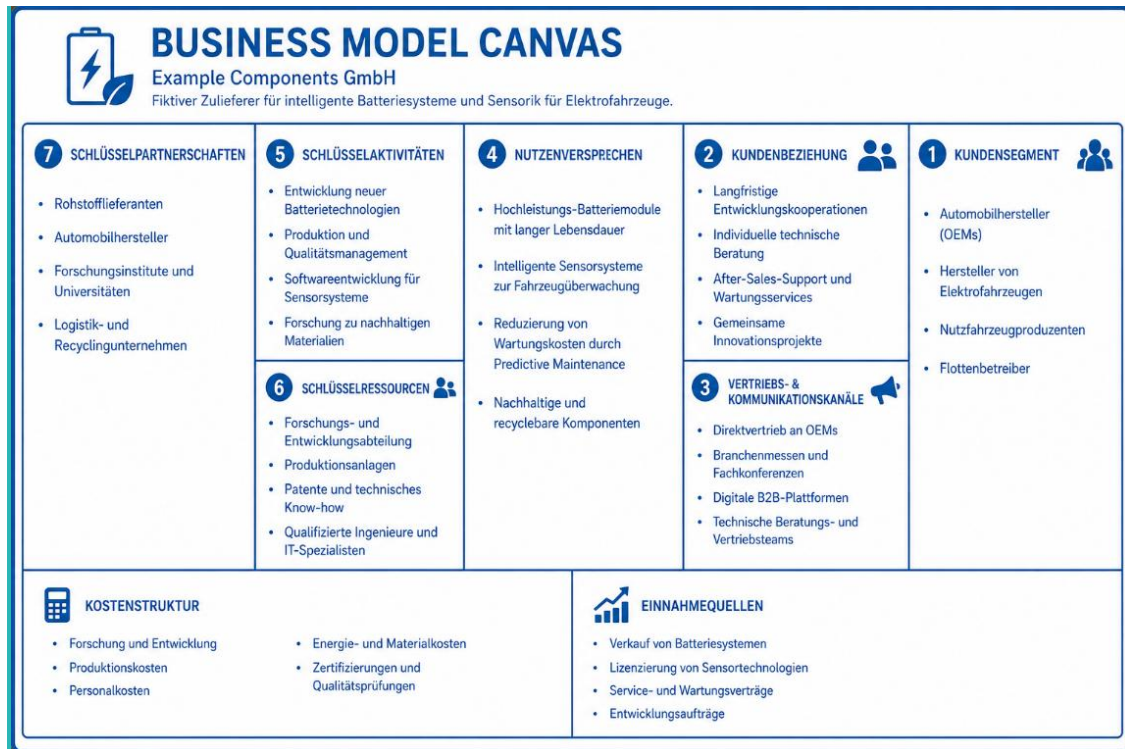
**9. Kostenstruktur:**

- Forschung und Entwicklung
- Produktionskosten
- Personalkosten
- Energie- und Materialkosten
- Zertifizierungen und Qualitätsprüfungen

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages



## PRAKTISCHE TIPPS FÜR DIE UMSETZUNG

- 🌀 **Post-its:** Der Canvas lebt von Veränderung. Post-its helfen den Business Model Canvas zu befüllen und laufend anzupassen.
- 🌀 **Kunden-Segmente sehr konkret definieren:** „Alle Unternehmen“ ist kein Kundensegment. Es sollten vielmehr konkret Kunden benannt werden:
  - z. B. „Selbstständige Fotografen“
  - „E-Commerce-Shops mit 1–10 Beschäftigten“
  - „OEMs im ländlichen Raum“
- 🌀 **Das Nutzenversprechen extrem einfach formulieren:** Das Nutzenangebot sollte so formuliert sein, dass ein Außenstehender in 10 Sekunden verstehen kann, warum das Angebot nützlich ist:
 

Schlechte Formulierung:  
 „Innovative digitale Transformationslösung“

Gute Formulierung:  
 „Wir reduzieren Terminchaos für kleine Zulieferungsbetriebe.“
- 🌀 **Kostenstruktur ehrlich rechnen:** Wichtig ist es auch alle Kosten mit einzubeziehen. Oft vergessen werden dabei z.B.:
  - Marketingkosten

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

- Steuern
- Tools
- Kundenservice
- Retouren
- Versicherungen
- Zeitaufwand des Gründers

Ein Canvas wird nur aussagekräftig, wenn die Kosten realistisch sind.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie fördert TRAIBER.NRW im Rahmen der Förderbekanntmachung „Transformationsstrategien für Regionen der Fahrzeug- und Zulieferindustrie“ mit 4,1 Mio. EUR bis Ende 2026.

Weitere Informationen zum Projekt finden Sie unter [www.traiber.nrw](http://www.traiber.nrw)

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages