

BEWERTUNGSKRITERIEN BPW CANVAS

Überblick

- Gehen aus der Zusammenfassung die wesentlichen Aspekte zu Idee, Vorhaben, Markt und Zielen prägnant und verständlich hervor?
- Wurde das Business Model Canvas insgesamt klar gegliedert und auch für Laien verständlich und übersichtlich aufbereitet?
- Erscheint das Geschäftskonzept inhaltlich schlüssig?
- Reflektiert das Geschäftskonzept die Ziele einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung?
- Spricht das Business Model Canvas insgesamt die Leser:innen an (visuelle Aufbereitung, Umfang, Lesbarkeit/Verständlichkeit)?

WAS?

Wertangebot (Value Proposition)

- Ist das Produkt/die Dienstleistung auch für Nichtfachleute verständlich beschrieben?
- Wird der Kundennutzen nachvollziehbar beschrieben?
- Werden der ökologische und gesellschaftliche Mehrwert klar herausgearbeitet?

WER?

Kundensegmente (Customer Segments)

- Werden die wichtigsten Kunden:innen anhand geeigneter Kriterien segmentiert und beschrieben, dass es sich um die aussichtsreichsten Kundengruppen handelt?
- Werden die Produkte Kundensegmenten zugeordnet und wird eine Einordnung in einen Markt vorgenommen?
- Wird die Wettbewerbssituation mithilfe von Methoden realistisch und nachvollziehbar analysiert?
- Werden die ökonomischen, ökologischen und sozialen Anforderungen der Kunden:innen reflektiert?

Kundenbeziehungen (Customer Relationships)

- **Werden die Beziehungen zu den Segmenten und deren Kosten nachvollziehbar beschrieben?**
- Werden die Integration der Beziehungen und der Anforderungen der Kunden:innen in das Geschäftsmodell nachvollziehbar dargestellt?

Kanäle (Channels)

- Werden die Kommunikations- und Vertriebskanäle auf die Kunden:innen abgestimmt?
- Wird die Integration der Kanäle in das Unternehmen und in die Abläufe nachvollziehbar dargestellt?

WIE?

Schlüsselaktivitäten (Key Activities)

- Werden die Schlüsselaktivitäten klar beschrieben und Personen zugeordnet?
- Werden Aspekte der Nachhaltigkeit bei den Schlüsselaktivitäten berücksichtigt?
- Wird erläutert, warum diese Aktivitäten für dieses Geschäftsmodell so wichtig sind?
- Werden die wichtigsten Meilensteine in der Entwicklung des Unternehmens beschrieben?

Schlüsselressourcen (Key Resources)

- Werden die Schlüsselressourcen klar beschrieben?
- Wird dargestellt, wie die Berücksichtigung ökologischer und gesellschaftlicher Nachhaltigkeit die Gewinnung von Schlüsselressourcen (Mitarbeiter:innen, Marktpartner:innen etc.) unterstützen kann?
- Wird ein Standort bestimmt?
- Wird eine Rechtsform nachvollziehbar gewählt?
- Ist klar dargestellt, wer welche Aufgaben im Team übernimmt bzw. sich um welche Schlüsselressourcen kümmert?

Schlüsselpartnerschaften (Key Partnerships)

- Werden die Schlüsselpartner:innen benannt?
- Wird beschrieben, warum es sich um Schlüsselpartner:innen handelt und wie sie zum Erfolg beitragen können?
- Werden neben Schlüsselpartnerschaften (Kunden:innen, Lieferanten etc.) auch weitere erfolgsrelevante Partner:innen (Forschung, Verbände, Politik etc.) berücksichtigt?
- Werden den Partner:innen Aktivitäten zugeordnet?

WIE VIEL?

Einnahmequellen (Revenue Streams)

- Erscheint das Finanzierungskonzept angemessen?
- Sind die Überlegungen zur Preisgestaltung nachvollziehbar und sind die Preise validiert worden, z. B. durch Befragung?

Kostenstruktur (Cost Structure)

- Sind alle Kosten plausibel dargestellt?
- Werden mögliche Kosteneinsparungen durch effiziente, risikomindernde oder umweltschonende Verfahren und Maßnahmen erläutert?

Gesamteindruck

- Spricht das Business Model Canvas (Gestaltung, Layout, angemessener Umfang) die Leser:innen an?
- Erscheint das Geschäftskonzept inhaltlich schlüssig (Kundennutzen, Zielgruppe, Marktsegmentierung etc.)?
- Reflektiert das Business Model Canvas die Ziele einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung?

Ausblick

- Wird die Zielsetzung (3–5 Jahre) nachvollziehbar beschrieben?
- Werden die Chancen und Risiken realistisch eingeschätzt und erläutert?