Thema heute: Businessplan vs. Canvas

Stefanie Rätker

Vorstellungsrunde

Erwartungen & Wünsche

Welche Fragen/Themen habt Ihr mitgebracht?

Agenda

Der Fahrplan für das heutige Webinar

- Adressaten des Businessplans und/oder der Canvas
- Was ist ein Businessplan? Definition…
- Businessplan – der erste Eindruck, Inhalte, Themen
- Canvas – Ursprung, Aufbau, Themenfelder
- Vergleich Businessplan & Canvas – wofür entscheide ich mich? Unterschiede, Gemeinsamkeiten, eine Empfehlung

10-12h

„Regeln“ für das Miteinander in diesem Workshop

Zusammenarbeiten in bestmöglicher Art und Weise

- ✓ Wenn ich **Fragen** habe, schreibe ich sie in den **Chat** oder hebe die Hand.
- ✓ Ansonsten schalte ich **das Mikro auf stumm**, um Störgeräusche zu vermeiden.
- ✓ **Wir lassen einander ausreden.**
- ✓ Um meinen Fokus zu steigern und den anderen Teilnehmern ein Bild von mir zu geben, schalte ich die **Kamera an.**
- ✓ Bei den interaktiven Elementen zeige ich **aktive Teilnahme.**
- ✓ **Eigenverantwortung:** Ich bin selbst dafür verantwortlich, das Beste aus dem Workshop herauszuholen.

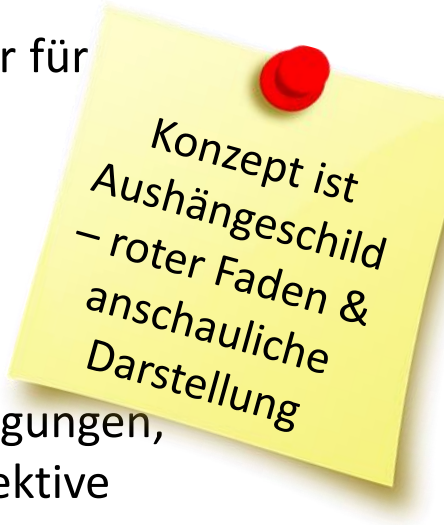
Adressaten der Canvas und/oder des Businessplans

…Sinn und Zweck der Entwicklung und Erarbeitung

Überzeugung von Kapitalgeber:innen von der wirtschaftlichen Tragfähigkeit des Geschäftsmodells

=> Businessplan und oder Business Model Canvas = unverzichtbar für

- Kreditwürdigkeitsprüfung bei Banken,
- der Akquise von privaten Investoren:innen,
- der Überzeugung von Gesellschafter:innen
- oder Venture Capitalists.



Am wichtigsten: Klärung aller Fragen, Strukturierung aller Überlegungen, Entwicklung von Ideen für die Gründer:innen – kritische und objektive Betrachtung der Idee, systematisches Durchdenken, Aufdecken von Wissenslücken aufzudecken, Entwicklung von Entscheidungsgrundlagen etc.

Was ist ein Businessplan?

…Begriffs-Definition

Ein Businessplan ist…

eines der beliebtesten Planungsinstrumente während der Existenzgründung.

Wörtlich übersetzt: Geschäftsplan

Inhalt: unternehmerisches Gesamtkonzept für ein Geschäftsvorhaben

Bausteine: Text-Konzept und Kalkulation

Zeithorizont: 3-5 Jahre

Businessplan – der erste Eindruck…

…optisch, inhaltlich, …

Businessplan = „Visitenkarte“ Eures Vorhabens:

- anschauliche Darstellung und klare Strukturierung
- angemessener Textumfang – Priorisierung auf das Wesentliche
- Vollständigkeit (Lebenslauf hängt an?)
- keine Rechtschreibfehler ☺
- Plausibilitäten passen
- sachlicher Ton – trotz aller Begeisterung für die eigene Idee
- Lösungen für erkannte Themen/Probleme?
- visuelle Elemente und Quellen

Businessplan – der erste Eindruck…

…optisch, inhaltlich, …

Leitfragen zum Gesamteindruck (ab Stufe 1)

- Ist der Businessplan einfach, verständlich (auch für technische Laien) und prägnant formuliert?
- Ist der Businessplan inhaltlich schlüssig? Ist ein roter Faden erkennbar?
- Ist der Businessplan klar gegliedert und übersichtlich gestaltet (Deckblatt, Inhaltsverzeichnis, Gliederung, Seitennummerierung, einheitliche Schriftart?
- Hat der Businessplan einen für Euer Unternehmen angemessenen Umfang?
- Berücksichtigt der Businessplan die Handlungsfelder und Ziele einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung?

Inhalte des Businessplans

…sieben Haupt-Elemente

- Zusammenfassung/ Executive Summary
- Gründer(-team)
- Produkt/ Dienstleistung
- Marktanalyse
- Marketing
- Unternehmen/Organisation
- Finanzplanung/Finanzierung

Inhalte des Businessplans

…die Zusammenfassung/Executive Summary

Zweck: Erster Eindruck, neugierig machen

=> kurzer Abriss aller wichtigen Aspekte des Businessplans - Quintessenz der folgenden Kapitel:

Produkt/Dienstleistung, Alleinstellungsmerkmal und Kundennutzen, Zielgruppen, Marktpotenzial und Konkurrenzsituation, Kompetenz des Gründungsteams und Verantwortungsbereiche, Kapitalbedarf und erwartete Rentabilität

Nur, wenn die Zusammenfassung spannend und ansprechend ist, wird ein Adressat den Businessplan lesen

Inhalte des Businessplans

…die Zusammenfassung/Executive Summary

Wichtig: Nachhaltigkeitsthemen berücksichtigen!

- ✓ Zu welchen gesellschaftlichen oder ökologischen Nachhaltigkeitsherausforderungen (Bildung, Gesundheit, Klimaschutz, Ressourceneffizienz etc.) tragen die Produkte oder Dienstleistungen auf welche Weise bei?

- ✓ Welche Nachhaltigkeitsziele strebt Ihr mit dem Gründungsvorhaben/Unternehmen an?

Inhalte des Businessplans

…das Produkt/ die Dienstleistung

Kern eines jeden Geschäftskonzepts:

klare und übersichtliche **Beschreibung des Produkts/der Dienstleistung**

und

deutliche Herausarbeitung des **Kundennutzens**

Unterschied zu bereits existierenden Produkten/Dienstleistungen?
Stand der Entwicklung?

Inhalte des Businessplans

…das Produkt/ die Dienstleistung

Verstehen des Produkts/ der Dienstleistung

=> klare, übersichtliche und verständliche Darstellung, inkl. der innovativen Merkmale

Vergleich der Stärken und Schwächen des Produkts / der Dienstleistung mit denen vorhandener Konkurrenzprodukte

Fokus: Vorteile, mit denen eine Abgrenzung von der Konkurrenz erfolgen soll, nicht so sehr technische/fachliche Details

Inhalte des Businessplans

…das Produkt/ die Dienstleistung

Kundennutzen –
die Perspektive wechseln
…und die eigene Idee
aus Sicht der Kund:innen
betrachten

Beispiele:
Informationsvorsprung, Arbeitserleichterung, Zeitersparnis, technisches Neuland, Qualitätsverbesserungen, Kostenersparnis, Lebensgefühl, Statussymbole, Individualität, ein gutes Gewissen….

Herausfinden im Dialog mit potenziellen Kund:innen

Inhalte des Businessplans

…das Produkt/ die Dienstleistung

Zielgruppen = potenzielle Kund:innen

Grundlage für Marktanalyse und Marketing

Logischer Zusammenhang
zwischen Kundennutzen und Zielgruppe

B2B, B2C, D2C?

Interessengruppen = Mitarbeiter:innen, Kund:innen, Gesellschaft….

Entwicklungsstand = Rückschluss auf bereits vorhandenes Geschäftsvermögen, Risiken, Prototyp vorhanden?, Genehmigungen/ Lizenzen erforderlich?

Inhalte des Businessplans

…Gründer(-team)

Erfolg eines Unternehmens steht und fällt mit **Persönlichkeit und Kompetenzen** der Gründer:innen/ Gründungsteams

- fachlich, kaufmännisch, persönlich, methodisch…
- Branchenerfahrungen
- bisherige Führungs-/Leitungsverantwortung, Vertriebserfahrung?

Im Team: **Wer hat welchen „Hut“ auf?** Warum?

Lebenslauf anfügen – inkl. detaillierter Beschreibung bisheriger Stationen inkl. Erfolge und Verantwortungsdimension

Welche **Kompetenzen** holt Ihr **extern** dazu? Warum? Ideen, wo?

Schlüsselpersonen – wer ist das?
Wie sieht es mit dem geplanten **Einkommen** der Gründungsmitglieder aus?

Inhalte des Businessplans

…Marktanalyse

- Wie entwickelt sich der Zielmarkt als Ganzes?
- Welchen Einflussfaktoren unterliegt er?
- Wie hoch ist das Marktpotenzial für Euer Vorhaben?
- Wie wollt Ihr Euer Unternehmen am Markt positionieren?

Inhalte des Businessplans

…Marktanalyse

Beschreibung des Gesamtmarktes

- Einordung Eures Produktes bzw. Eurer Dienstleistung in einen Gesamtmarkt/ eine Branche - mit welchen Produkten/Dienstleistungen könnte Euer Angebot ersetzt werden?
- Wie groß ist dieser Markt? Wird ein Wachstum erwartet? Wenn ja, warum? Wenn nein, warum nicht?
- äußere Faktoren, die mittelfristig den gesamten Markt / die gesamte Branche (inklusive Wettbewerber:innen) verändern können?
  gesamtwirtschaftlich, soziodemografisch, technologisch, politisch-rechtlich…

Inhalte des Businessplans

…Marktanalyse

Marktsegmentierung und Marktpotenzial

Marktpotenzial = Gesamtheit möglicher Absatzmengen eines Marktes für ein bestimmtes Produkt oder eine bestimmte Dienstleistung, fokussiert auf Eure Zielgruppen

=> Segmentierung des Marktes, d.h. Bestimmung von Zielgruppen: Zusammenfassung potenzieller Kunden:innen des Zielmarktes nach geeigneten Kriterien in Kundengruppen - B2B, B2C, D2C?

=> Zielgenaue Ausrichtung Eures Angebots auf diese Kunden:innen

Inhalte des Businessplans

…Marktanalyse

Mögliche Kriterien für die Segmentierung in Konsumgütermärkten:

- Geografische Kriterien: Länder, Regionen, Städte, Bezirke etc.
- Demografische Kriterien: Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, Bildungsstand etc.
- Psychografische Kriterien: Einstellungen/Haltungen, Freizeitbeschäftigungen, Mediennutzung, Lifestyle
- Verhaltensmerkmale beim Einkauf: Marken-, Preisbewusstsein, …
- Verhaltensmerkmale bei der Nutzung: Häufigkeit des Produktgebrauchs, Anwendung des Produkts etc.

Mögliche Kriterien für die Segmentierung in Investitionsgütermärkte:

- Demografische Kriterien: Firmengröße, Branche, Lage
- Operative Kriterien: eingesetzte Technologien und Standards
- Einkaufsverhalten: zentraler oder dezentraler Einkauf, Einkaufskriterien, Verträge mit Lieferanten:innen, Entscheidungsstrukturen, Bestellumfänge etc.
- Nutzungsverhalten: Häufigkeit der Nutzung/Bestellung, Anforderungen an Service und Wartung etc.

Inhalte des Businessplans

…Marktanalyse

Wettbewerber:innen

…in den für Euch relevanten Marktsegmenten (vergleichbare Produkte bzw. Dienstleistungen)
=> Verkaufsstückzahlen, Umsätze, Preisgestaltung, Wachstum, Marktanteil, Standort, Vertriebsweg, Service, Image?
Stärken und Schwächen?

- Maßnahmen, um eventuellen Schwächen zu begegnen?
- Nachhaltigkeit Eures Wettbewerbsvorteils?
- Markt-Eintrittsbarrieren (hohe Investitionskosten, staatliche Monopole, hohe Entsorgungskosten, bestehender Patentschutz, Know-how-Vorsprung, Kostenvorsprünge durch Betriebsgrößenvorteile etc.)?

Mögliche Reaktionen von Wettbewerber:innen auf Euren Markteintritt?

Inhalte des Businessplans

…Marktanalyse

Informationsquellen

= Recherche verfügbarer Infos und direkter Kontakt zu Euren Zielgruppen

Beispiele:
Statistische Bundes- und Landesämter, Kammern und Industrieverbände, Banken und Versicherungen, Wirtschaftsdatenbanken, Fachzeitschriften, Unternehmensprospekte, Gespräche mit Kunden:innen und Wettbewerber:innen im Rahmen von Branchen-Veranstaltungen und/oder einer eigenen Markterkundung

Inhalte des Businessplans

…Marketing

Grundsatz: **Eure Kunden:innen stehen im Mittelpunkt!**

Marketing = die Ausrichtung des gesamten Unternehmens auf die Kunden:innen.

Marketingkonzept: Markteintritt, Erschließung des Marktpotenzials

4 Elemente (die **4 P‘s**):
product, price, promotion, placement
Produktpolitik, Preispolitik, Kommunikationspolitik und Vertriebspolitik

Inhalte des Businessplans

…Marketing

Produktpolitik

- Bietet Ihr ein Produkt / eine Dienstleistung oder mehrere Produkte/Dienstleistungen an (Ein- oder Mehrproduktstrategie)?
- Gibt es Produktvarianten?
- Planung von Produktmodifikationen –innovationen?

Preispolitik

- Zahlungsbereitschaft der Kunden:innen?
- Marktpreis? => enger Zusammenhang zum Kundennutzen
- Preisstrategie?
  Niedriger Preis und hohe Stückzahlen („Penetration-Strategie“) oder hoher Preis und möglichst hohe Erträge („Skimming-Strategie“)?

Inhalte des Businessplans

…Marketing

Kommunikationspolitik

- alle Instrumente, mit denen Ihr den Kontakt zu Kunden:innen herstellen und vertiefen wollt: Klassische Werbung in den gängigen Medien (Presse, Radio, TV, Kino und Internet)
- Direktmarketing (Mailings an ausgewählte Kunden:innen, Telefonmarketing, Internet etc.)
- Präsenz auf Messen und Ausstellungen
- Öffentlichkeitsarbeit/Public Relations – Artikel und Berichte über Euch, Euer Unternehmen und das/die Produkt/e
- Besuche bei Kunden:innen

Social Media / Neue Medien

Anpassung an Eure Zielgruppe und deren Gewohnheiten – Kosten (!)

Ansprache von Personen, die die Kaufentscheidung treffen oder den größten Einfluss haben.

Inhalte des Businessplans

…Marketing

Vertriebspolitik

Welche Vertriebskanäle nutzt Ihr – auf welchem Weg erreicht Euer Angebot Eure Kunden:innen?

Direkt/indirekt?
…abhängig von Struktur der Kunden:innen, der Preisstrategie etc:
Wie groß ist die Zahl der potenziellen Kunden:innen, welche Art des Einkaufs bevorzugen sie, ist das Produkt erklärungsbedürftig etc.?

Beispiele für Vertriebskanäle

Eigene Vertriebsstellen, fremde Einzelhandelsgeschäfte,
eigene Vertriebsmitarbeiter:innen, externe Vertreter:innen/ Agenturen
Großhändler:innen, Internetvertrieb…

Inhalte des Businessplans

…Unternehmen und Organisation

Organisation in der Gründungsphase

Erfolgreiche Gründungen: drei Rollen (Visionäre, Techniker, Zahlenmenschen)

Visionäre: schauen in die Zukunft, treiben das Produkt voran und sind Botschafter:innen nach außen – klare Vorstellung vom Produkt, motivieren Mitwirkende und begeistern Investoren:innen und potenzielle Kunden:innen.

Techniker: Umsetzung des Projekts, Verantwortung für Qualität des Produkts und Projektleitung

Zahlenmenschen: Hut für Finanzen und Rechtsfragen, Kontaktperson für die Steuerberatung, für Lohnabrechnungen und für den Finanzplan / das Controlling. Verantwortung für Administrativa und Organisation, geben Visionären und Technikern Rahmen.

Inhalte des Businessplans

…Unternehmen und Organisation

Organisation in der Gründungsphase

Erfolgreiche Gründungen: drei Rollen (Visionäre, Techniker, Zahlenmenschen)

Visionäre: schauen in die Zukunft, treiben das Produkt voran und sind Botschafter:innen nach außen – klare Vorstellung vom Produkt, motivier Mitwirkende und begeistern Investoren:innen und potenzielle Kunden:innen.

Techniker: Umsetzung des Projekts, Verantwortung für Qualität des Produkts und Projektleitung

Zahlenmenschen: Hut für Finanzen und Rechtsfragen, Kontaktperson für die Steuerberatung, für Lohnabrechnungen und für den Finanzplan / das Controlling. Verantwortung für Administrativa und Organisation, geben Visionären und Technikern Rahmen.

Alle haben Vertriebs-verantwortung !!

Inhalte des Businessplans

…Unternehmen und Organisation

Organisation in der weiteren Entwicklung des Unternehmens

Kernbereiche:
Unternehmensentwicklung, Vertrieb/Marketing, Produktion, Finanzen/Recht.

Intern und/oder extern?

Wachstumsplanung: Eventuell Bereiche untergliedern – Personalstruktur, Kosten etc. antizipieren und planen

Unternehmenskultur/- werte? Führungsstil? Employer Branding?

Inhalte des Businessplans

…Unternehmen und Organisation

Rechtsform, Geschäftsführung und Eigentumsverhältnisse

Welche Rechtsform wählt Ihr (z. B. Einzelunternehmen, GmbH, AG usw.)?
Einfluss auf...

- Mitsprache- und Kontrollrechte von Investoren:innen
- steuerliche Aspekte
- Eigentumsverhältnisse
- Image
- Bürokratischen Aufwand bei der Erstellung von Abschlüssen

etc.
Verantwortung für die Geschäftsführung?

Standortwahl

Relevanz von Image des Standortes, Mietkosten, Erreichbarkeit für Kunden:innen, räumliches Umfeld, Verkehrsanbindung, technische Ausstattung, Kosten etc.)

Inhalte des Businessplans

…Unternehmen und Organisation

Meilensteinplanung (Realisierungsfahrplan)

Genaue Vorstellung von Entwicklung und Realisierung Eurer Idee:

Klare Definition der mittel- und langfristigen Ziele und der Entwicklungs-Meilensteine – realistisch ☺

- Preis- und Absatzplanung
- Produktions- und Beschaffungsplanung
- Personalplanung
- Investitionsplanung

Abschätzung der erforderlichen Kosten der Bereiche (z. B. Produktion, Personal, Vertrieb, Investitionen etc.)

Inhalte des Businessplans

…Finanzierung und Finanzplanung

Überblick über die künftige Finanz-, Ertrags- und Vermögenslage
- **ist Euer Geschäftskonzept finanzierbar und rentabel?**

Wichtigste Kernaussagen:

- die erwarteten **Gewinne oder Verluste** in den ersten Jahren (mit einer Übersicht der Gewinn-und-Verlust-Planung)
- Erreichung der Gewinnschwelle (Ab wann decken bzw. übersteigen die Erträge die Aufwendungen?)
- Höhe des Kapitalbedarfs
- Geplante Finanzierung
- Erläuterung Eurer Annahmen zur Schätzung der Erträge, Aufwendungen, Investitionen usw.

Ursprung des Business Modells Canvas

…wofür wird es genutzt?

Die **Canvas (=Leinwand)** ist eine Methode des strategischen Managements –

man nutzt sie,

um bestehende Geschäftsmodelle übersichtlich darzustellen,
Ideen zu visualisieren und Geschäftsmodelle zu entwickeln.

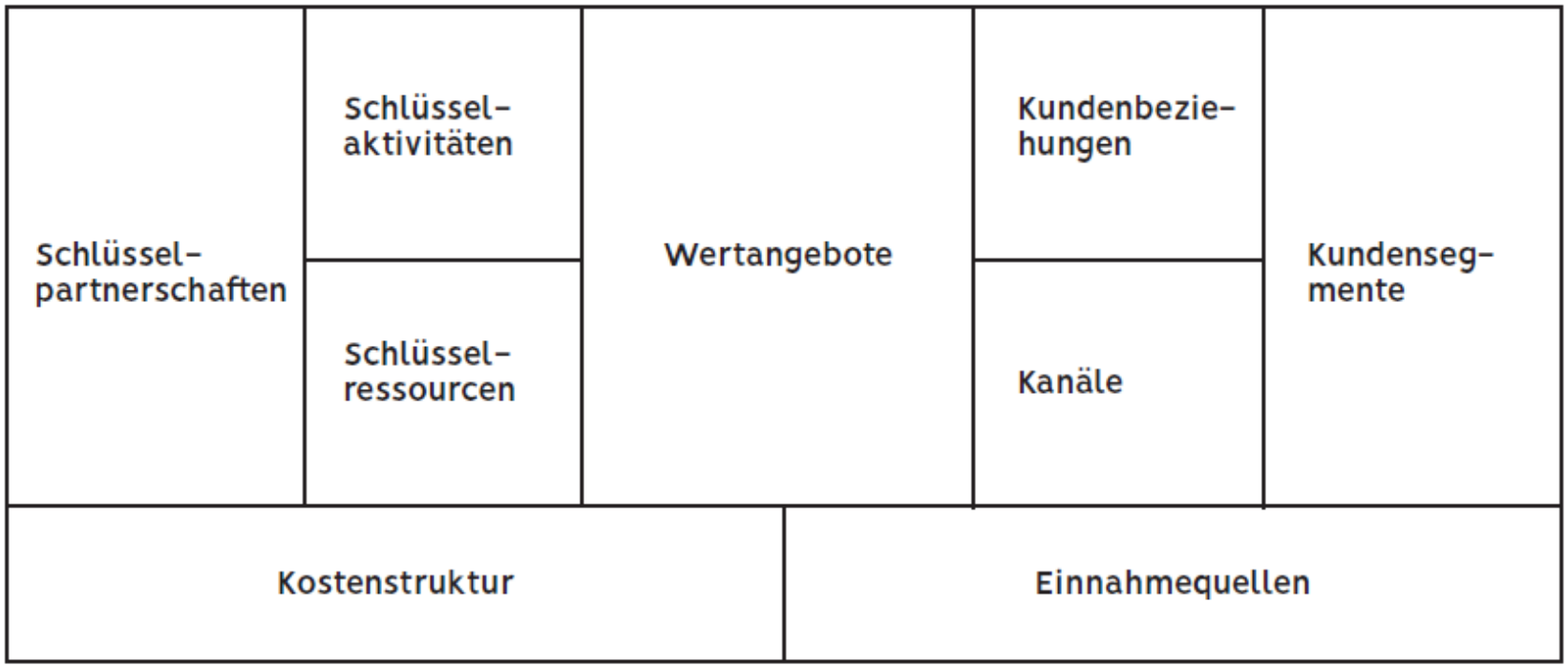
=> Aktivitäten besser koordinieren und mögliche Zusammenhänge frühzeitig verdeutlichen

=> ganzheitlicher Blick auf Erfolgs- und Risikofaktoren eines Gründungsvorhabens

Das Business Modell Canvas

…eine gute Übersicht über Ihr Geschäftsmodell

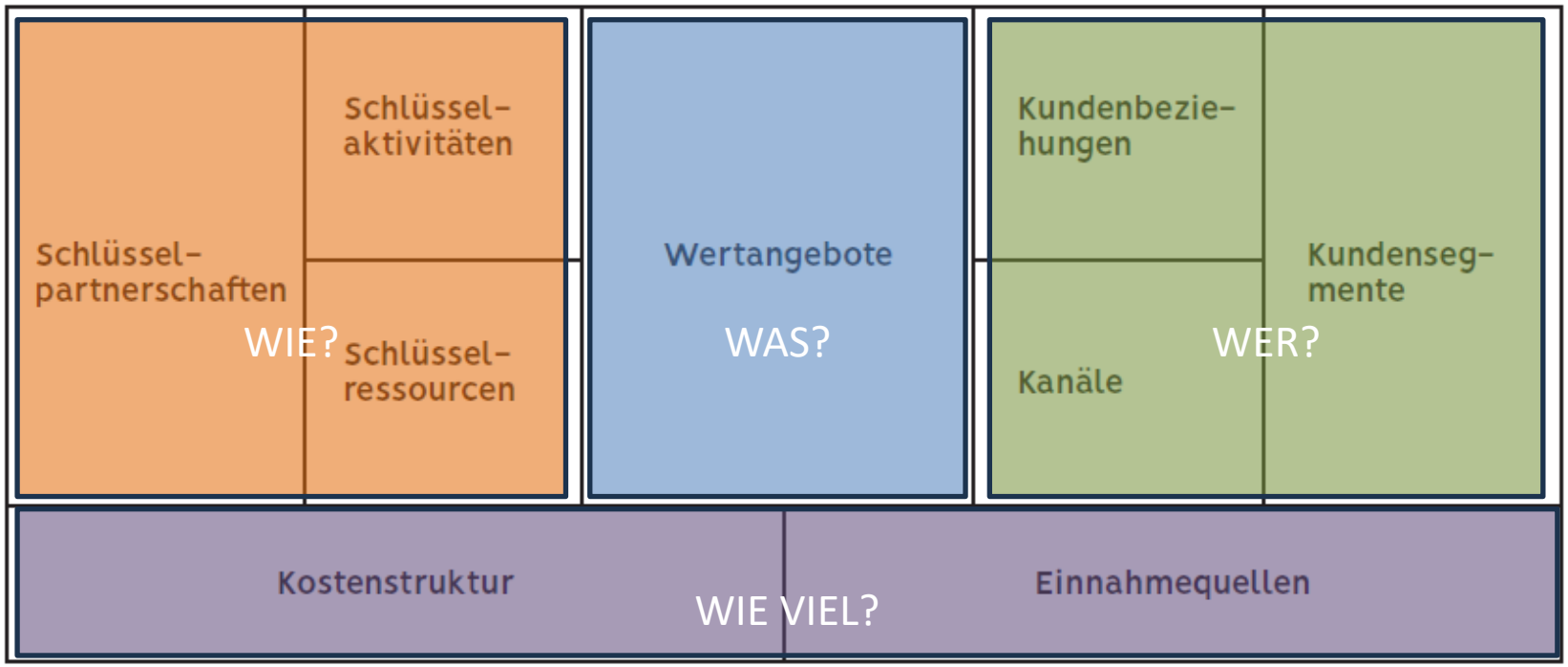
Darstellung von Geschäftsmodellen strukturiert und anschaulich auf einer einzelnen Seite:



Das Business Modell Canvas

…eine gute Übersicht über Ihr Geschäftsmodell

Darstellung von Geschäftsmodellen strukturiert und anschaulich auf einer einzelnen Seite:



Das Business Modell Canvas

…eine gute Übersicht über Ihr Geschäftsmodell

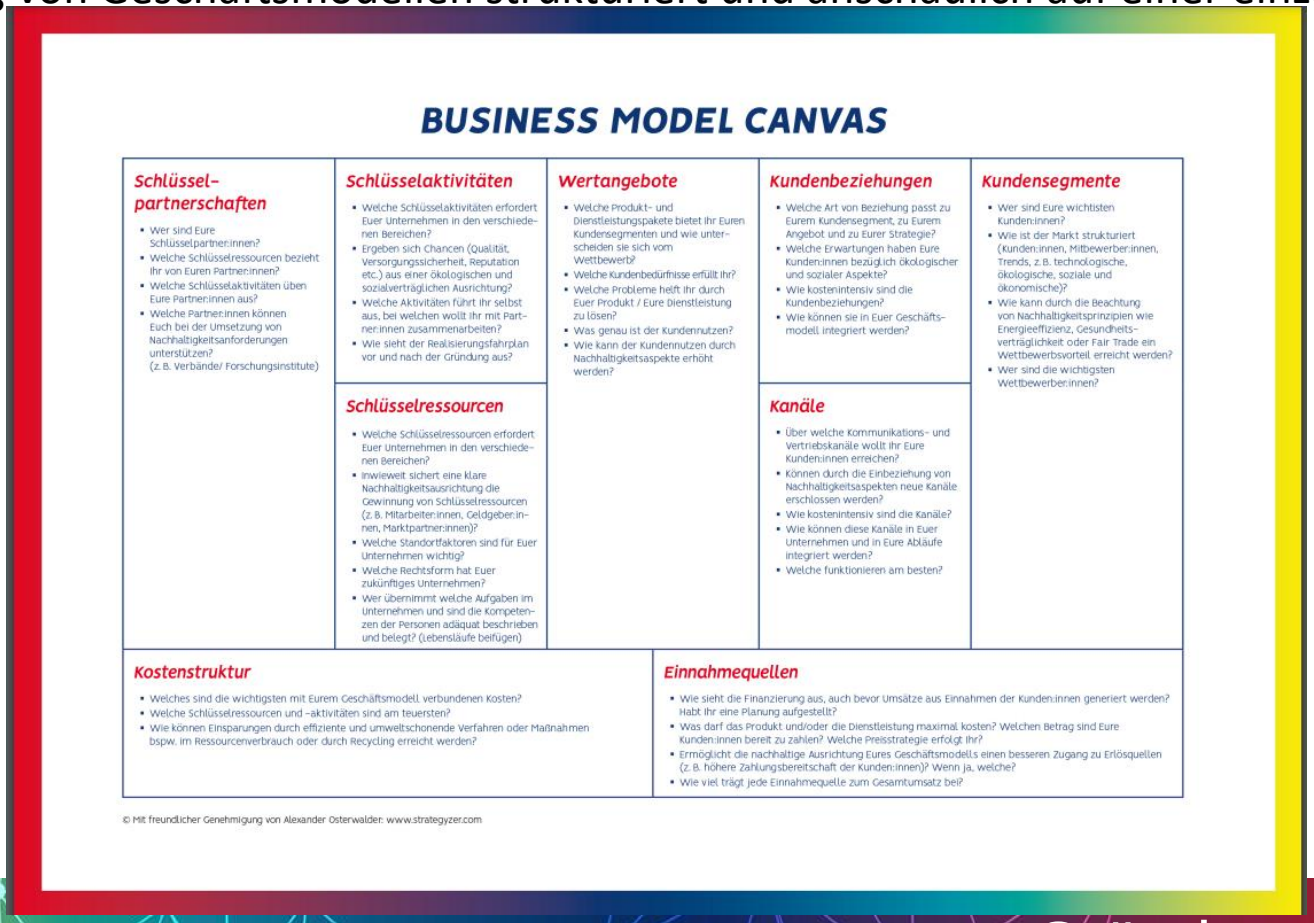
Darstellung von Geschäftsmodellen strukturiert und anschaulich auf einer einzelnen Seite:

- **Was?** Welches Produkt, welche Dienstleistung biete ich an? Welche Kundenbedürfnisse erfülle ich und worin besteht der Kundennutzen?
- **Wer?** Wer sind meine Kunden:innen? Und wie erreiche ich sie? Wie sehen meine Kundenbeziehungen aus? Welche anderen Gruppen (Politik, Verbände usw.) haben Einfluss auf meinen Erfolg?
- **Wie?** Wie realisiert mein Unternehmen das? Was ist hierfür erforderlich?
- **Wie viel?** Welche Einnahmen realisiert mein Unternehmen? Welche Kosten entstehen?

Das Business Modell Canvas

…eine gute Übersicht über Ihr Geschäftsmodell

Darstellung von Geschäftsmodellen strukturiert und anschaulich auf einer einzelnen Seite:



BUSINESS MODEL CANVAS

Schlüssel-partnerschaften

- Wer sind Eure Schlüsselpartner:innen?
- Welche Schlüsselressourcen bezieht Ihr von Euren Partner:innen?
- Welche Schlüsselaktivitäten üben Eure Partner:innen aus?
- Welche Partner:innen können Euch bei der Umsetzung von Nachhaltigkeitsanforderungen unterstützen? (z. B. Verbände/ Forschungsinstitute)

Schlüsselaktivitäten

- Welche Schlüsselaktivitäten erfordert Euer Unternehmen in den verschiedenen Bereichen?
- Ergeben sich Chancen (Qualität, Versorgungssicherheit, Reputation etc.) aus einer ökologischen und sozialverträglichen Ausrichtung?
- Welche Aktivitäten führt Ihr selbst aus, bei welchen wollt Ihr mit Partner:innen zusammenarbeiten?
- Wie sieht der Realisierungsfahrplan vor und nach der Gründung aus?

Schlüsselressourcen

- Welche Schlüsselressourcen erfordert Euer Unternehmen in den verschiedenen Bereichen?
- Inwieweit sichert eine klare Nachhaltigkeitsausrichtung die Gewinnung von Schlüsselressourcen (z. B. Mitarbeiter:innen, Geldgeber:innen, Marktpartner:innen)?
- Welche Standortfaktoren sind für Euer Unternehmen wichtig?
- Welche Rechtsform hat Euer zukünftiges Unternehmen?
- Wer übernimmt welche Aufgaben im Unternehmen und sind die Kompetenzen der Personen adäquat beschrieben und belegt? (Lebensläufe beifügen)

Wertangebote

- Welche Produkt- und Dienstleistungspakete bietet Ihr Euren Kundensegmenten und wie unterscheiden sie sich vom Wettbewerb?
- Welche Kundenbedürfnisse erfüllt Ihr?
- Welche Probleme helft Ihr durch Euer Produkt / Eure Dienstleistung zu lösen?
- Was genau ist der Kundennutzen?
- Wie kann der Kundennutzen durch Nachhaltigkeitsaspekte erhöht werden?

Kundenbeziehungen

- Welche Art von Beziehung passt zu Eurem Kundensegment, zu Eurem Angebot und zu Eurer Strategie?
- Welche Erwartungen haben Eure Kunden:innen bezüglich ökologischer und sozialer Aspekte?
- Wie kostenintensiv sind die Kundenbeziehungen?
- Wie können sie in Euer Geschäftsmodell integriert werden?

Kanäle

- Über welche Kommunikations- und Vertriebskanäle wollt Ihr Eure Kunden:innen erreichen?
- Können durch die Einbeziehung von Nachhaltigkeitsaspekten neue Kanäle erschlossen werden?
- Wie kostenintensiv sind die Kanäle?
- Wie können diese Kanäle in Euer Unternehmen und in Eure Abläufe integriert werden?
- Welche funktionieren am besten?

Kundensegmente

- Wer sind Eure wichtigsten Kunden:innen?
- Wie ist der Markt strukturiert (Kunden:innen, Mitbewerber:innen, Trends, z. B. technologische, ökologische, soziale und ökonomische)?
- Wie kann durch die Beachtung von Nachhaltigkeitsprinzipien wie Energieeffizienz, Gesundheitsverträglichkeit oder Fair Trade ein Wettbewerbsvorteil erreicht werden?
- Wer sind die wichtigsten Wettbewerber:innen?

Kostenstruktur

- Welches sind die wichtigsten mit Eurem Geschäftsmodell verbundenen Kosten?
- Welche Schlüsselressourcen und -aktivitäten sind am teuersten?
- Wie können Einsparungen durch effiziente und umweltschonende Verfahren oder Maßnahmen bspw. im Ressourcenverbrauch oder durch Recycling erreicht werden?

Einnahmequellen

- Wie sieht die Finanzierung aus, auch bevor Umsätze aus Einnahmen der Kunden:innen generiert werden? Habt Ihr eine Planung aufgestellt?
- Was darf das Produkt und/oder die Dienstleistung maximal kosten? Welchen Betrag sind Eure Kunden:innen bereit zu zahlen? Welche Preisstrategie erfolgt Ihr?
- Ermöglicht die nachhaltige Ausrichtung Eures Geschäftsmodells einen besseren Zugang zu Erlösquellen (z. B. höhere Zahlungsbereitschaft der Kunden:innen)? Wenn ja, welche?
- Wie viel trägt jede Einnahmequelle zum Gesamtumsatz bei?

© Mit freundlicher Genehmigung von Alexander Osterwalder: www.strategyzer.com

Das Business Modell Canvas – die Idee dahinter

…ein kreativer, iterativer Prozess

Das Fazit – Businessplan und/oder Canvas?

…Gemeinsamkeiten und Unterschiede

Gemeinsamkeiten:

- unternehmerisches Gesamtkonzept für ein Geschäftsvorhaben
- Prüfung von Erfolgsaussichten
- Antizipierung von Risiken
- Herausarbeiten der Stärken
- Beleuchtung der Schwächen
- Umgang mit erwarteten Herausforderungen
- Systematische und analytische Ausarbeitung aller Aspekte einer Gründung

Das Fazit – Businessplan und/oder Canvas?

…Gemeinsamkeiten und Unterschiede

Unterschiede:

- Businessplan = ausführliches, vollständig ausgearbeitetes Konzept,
  Canvas = Überblick anhand von Stichworten, Details im nächsten Schritt
- Businessplan: „Lesestoff“
  Canvas: alle relevanten Kriterien auf einer Seite

Meine Empfehlung und/oder Idee:

Mit der Canvas beginnen – Überblick verschaffen
und dann ins Detail gehen

Und jetzt seid Ihr dran ☺

…mit dem Businessplan oder der Canvas

Fragen??

Welche Themen sind offen geblieben oder entstanden?

Was wir Ihnen wünschen…

Alles Gute auf Ihrem Weg!

BPW 2024

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21
E-Mail: info@b-p-w.de
Internet: www.b-p-w.de

Förderer

Kofinanziert von der Europäischen Union

BERLIN
Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe

LAND BRANDENBURG

Der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg wird gemeinsam durch die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe des Landes Berlin und durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Energie des Landes Brandenburg unterstützt sowie aus Mitteln der Europäischen Union kofinanziert.