





**Ulrike Müller** Ph.D. / MBA

Ulrike Müller & Partners

Business Development for the Creative Industries

<http://www.ulrikemueller.eu>

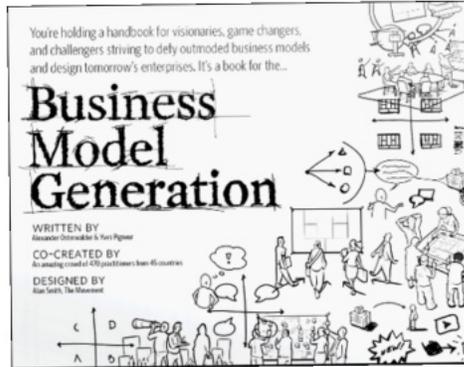
- Startup Coach / Trainerin / Unternehmensentwicklerin für Kreative und Unternehmen der Sozialwirtschaft 20+ Jahre in Berlin
- Internationale Managementenerfahrung in der Kultur- & Kreativwirtschaft (London & Berlin)
- Systemische Coach (BIF) / MBA / Action Learning Facilitator





# Business Model Generation

## & Lean Startup



www.  
Business  
Model  
Generation.com

Written by  
Alexander Osterwalder and Yves Pigneur  
Design  
Alan Smith, The Movement  
Editor and Contributing Co-Author  
Tim Clark  
Production  
Mark van der Pijl  
Copyright © 2012, 2013  
All rights reserved. No part of  
this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or by any information storage and retrieval system, without the prior written permission of the publisher.



Alexander Osterwalder  
@alexosterwalder  
www.strategizer.com



Eric Ries

Simon Sinek, author of *Start With Why*, and a #1 best-selling author for *Entrepreneur* magazine. He is a frequent speaker at business conferences and a frequent contributor to *Entrepreneur* magazine.



Steve Blank

Consulting associate professor at Stanford University, lecturer and National Science Foundation principal investigator at the University of California at Berkeley and Columbia University.

# Model Generation

## & Lean Startup

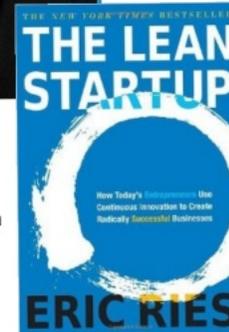


Alexander Osterwalder  
@alexosterwalder  
[www.strategizer.com](http://www.strategizer.com)



Eric Ries

Silicon Valley entrepreneur and author recognized for pioneering the lean startup movement. Entrepreneur in Residence at Harvard Business School, IDEO Fellow



Steve Blank

Consulting associate professor at Stanford University, lecturer and National Science Foundation, principal investigator at the University of California at Berkeley and Columbia University.

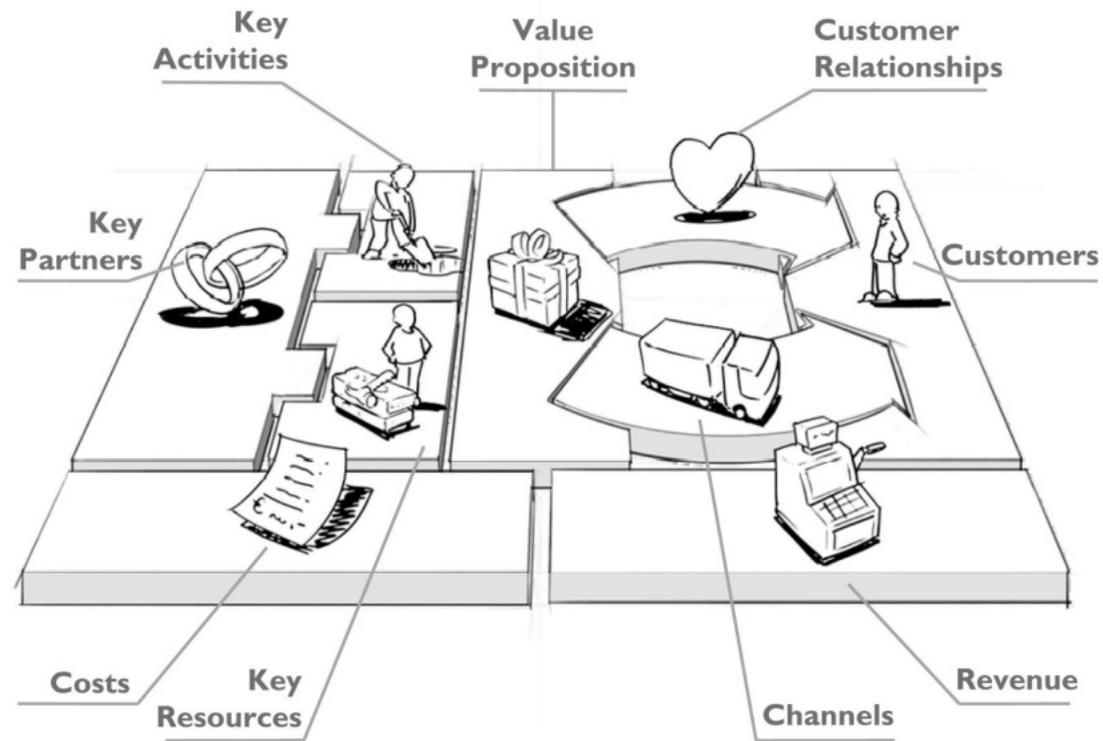
# Definition Business Model

Ein "Geschäftsmodell" beschreibt die Grundprinzipien, wie eine Unternehmen Wert schöpft, liefert und sichert



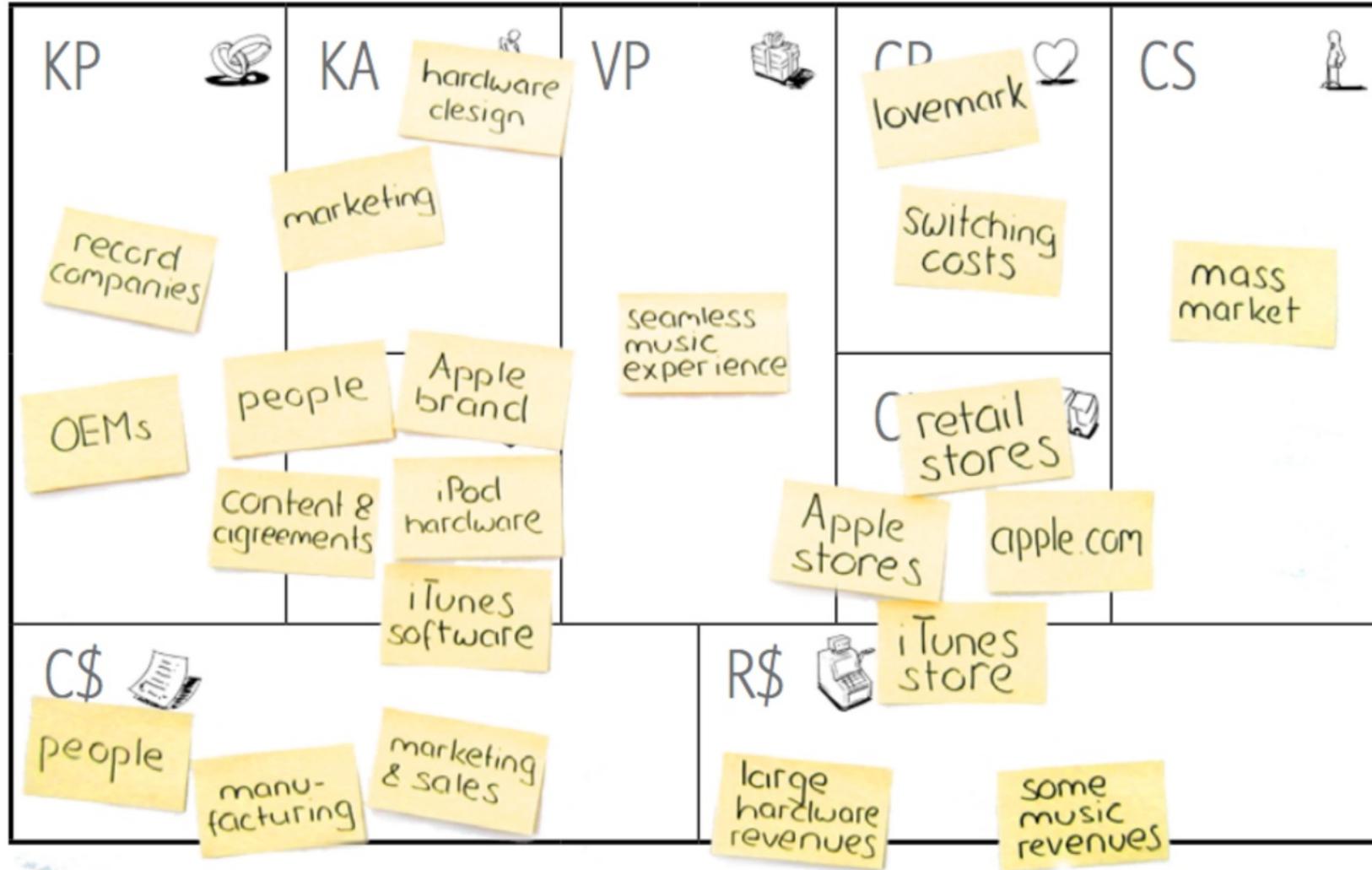
- Wie wird Ihr Unternehmen funktionieren ?
- Verkaufen Sie ein Produkt oder einen Service ?
- Wer ist Ihr Kunde? Ein anderes Unternehmen / Institution oder die (End-)konsumenten ?
- Geht es um eine bestimmte Zielgruppe ?
- Wie verdienen Sie Geld damit ?
- Wie gestalten Sie die Beziehungen zu Ihren Kunden ?
- Wie ist Ihre Unternehmensstruktur - und -organisation ?

# Business Model Canvas



drawings by JAM

Example: Apple iPod / iTunes Business Model



# Social Business Model Canvas

<p><b>Key Resources</b></p> <p><i>What resources will you need to run your activities? People, finance, access?</i></p>	<p><b>Key Activities</b></p> <p><i>What programme and non-programme activities will your organisation be carrying out?</i></p>	<p><b>Type of Intervention</b></p> <p><i>What is the format of your intervention? Is it a workshop? A service? A product?</i></p>	<p><b>Segments</b></p> <p><b>Beneficiary</b></p>	<p><b>Value Proposition</b></p> <p><b>Social Value Proposition</b></p> <p><b>Impact Measures</b></p> <p><i>How will you show that you are creating social impact?</i></p> <p><b>Customer Value Proposition</b></p> <p><i>What do your customers want to get out of this initiative?</i></p>
<p><b>Partners + Key Stakeholders</b></p> <p><i>Who are the essential groups you will need to involve to deliver your programme? Do you need special access or permissions?</i></p>		<p><b>Channels</b></p> <p><i>How are you reaching your beneficiaries and customers?</i></p>	<p><b>Customer</b></p> <p><i>Who are the people or organisations who will pay to address this issue?</i></p>	
<p><b>Cost Structure</b></p> <p><i>What are your biggest expenditure areas? How do they change as you scale up?</i></p>		<p><b>Surplus</b></p> <p><i>Where do you plan to invest your profits?</i></p>	<p><b>Revenue</b></p> <p><i>Break down your revenue sources by %</i></p>	

# LEAN CANVAS DEUTSCH

1	4	3	9	2
	8		5	
7			6	

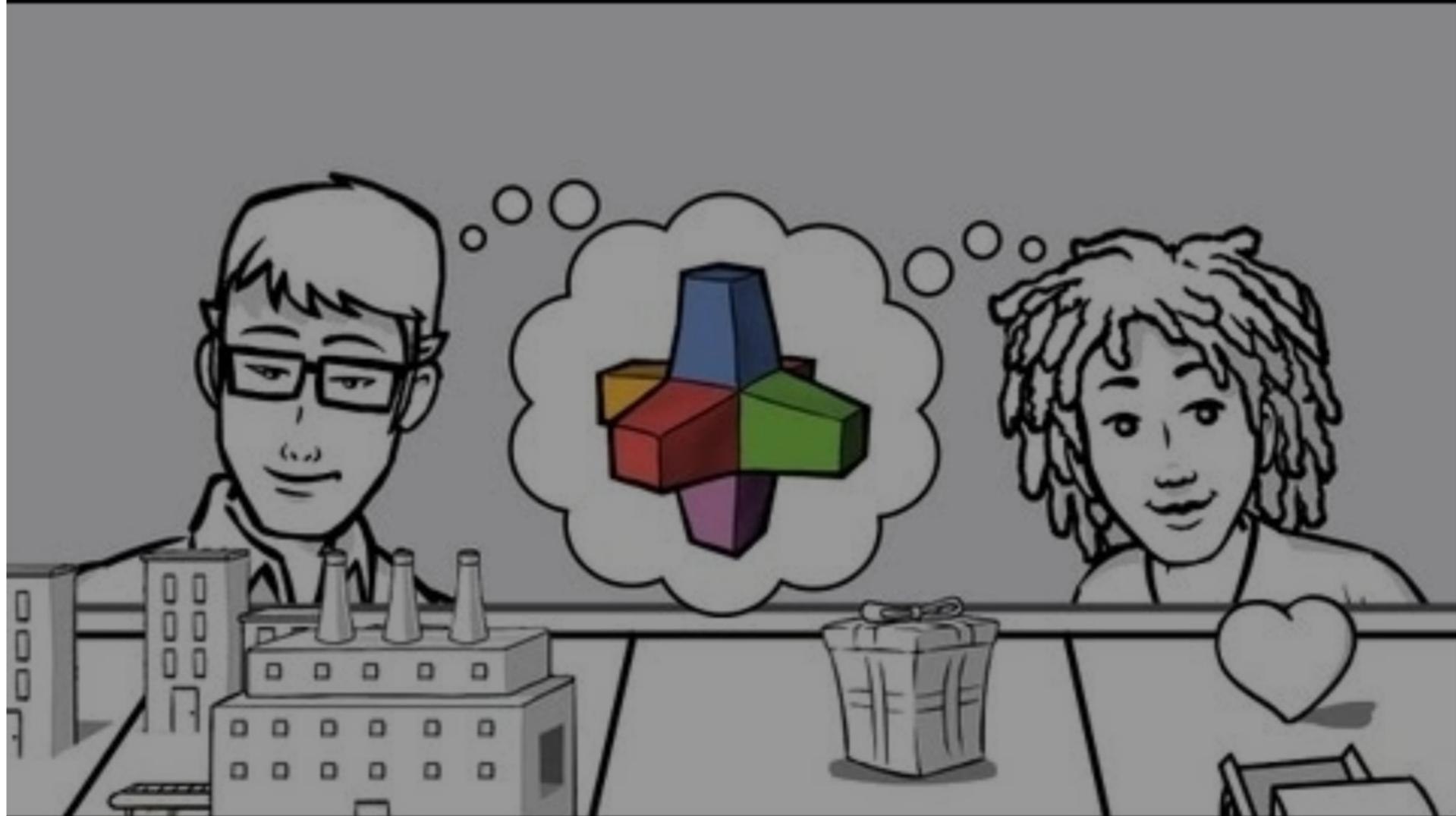
Projekt

Autor

Datum

Iteration #

<b>Problem</b> beschreibe die 1-3 größten Probleme deiner Kunden	<b>Lösung</b> beschreibe eine Lösung für jedes Problem	<b>Alleinstellungsmerkmal</b> Eine einfache, klare Botschaft die erklärt warum deine Lösung anders und beachtenswert ist	<b>Unfairer Vorteil</b> Etwas das es anderen schwer macht, die Lösung zu kopieren,	<b>Kundensegmente</b> Liste deine Ziel- und Nutzergruppen auf
	<b>Kennzahlen</b> Welche messbaren Zahlen zeigen ob die Lösung funktioniert		<b>Kanäle</b> Wie erreichst du deine Kunden	
<b>Bestehende Alternativen</b> Wie werden diese Probleme bisher gelöst?		<b>Kurzkonzept</b> Die X für Y Analogie Youtube = Flickr für Videos		<b>Early Adopter</b> beschreibe die Eigenschaften deines idealen Kunden
<b>Kosten</b> Liste deine festen und variablen Kosten auf.			<b>Einnahmen</b> Liste deine Einnahmequellen auf	



# *Business Model Canvas für Gründer*

Dynamisches und kreatives visuelles Tool, das zeigt, wie das Unternehmen funktioniert

Rahmen für Hypothesen, die dann am Markt durch Kundenfeedback getestet werden

Jede Idee hat viele verschiedene Szenarien für die Umsetzung

Handlungsorientiert

Prototyping : Show don't tell



## Business Plan



## Business Model Generation / Lean Startup

25 + Seiten als statisches lineares Dokument, das die Geschäftsidee und die geplanten Ergebnisse beschreibt



Eine dynamische und kreative Visualisierung, die zeigt, wie das Unternehmen funktioniert

Evidenzbasierte Planung - Daten und Fakten stammen oft aus der Sekundärforschung



Beschreibt Schlüsselhypothesen zum Wertschöpfungsprozess, die dann in Kundengesprächen getestet werden

Beschreibt detaillierte / komplette Produktentwicklungsprozesse (Technologieentwicklung)



Prototyping und agile Entwicklung

Auf die Entwicklung von Finanzierung ausgerichtet



Auf die Entwicklung von Kunden ausgerichtet

Spricht über die Zukunft



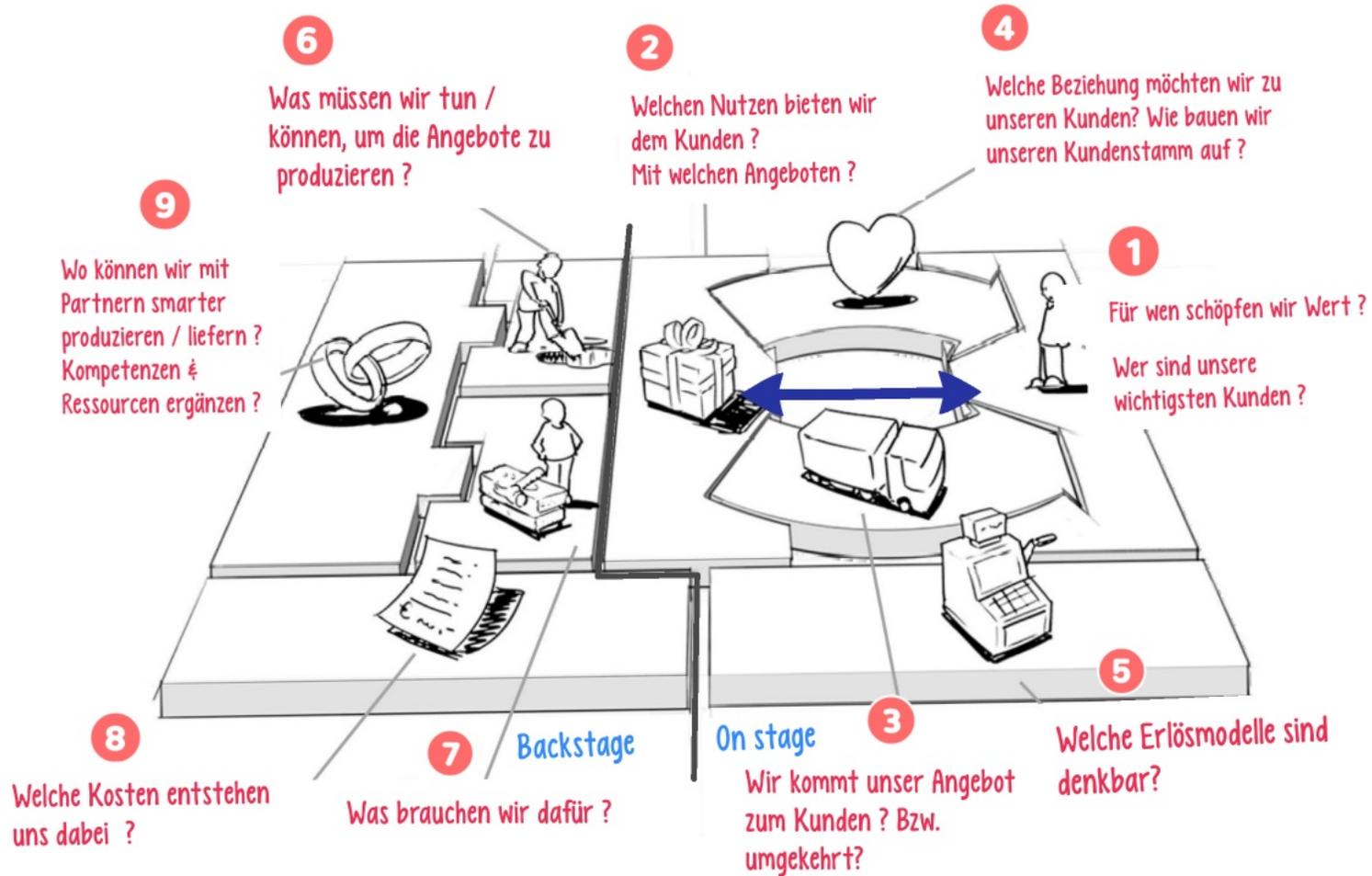
Handlungs- und Jetzt-orientiert ... Initiiert "Learning by doing"



### Nail it - then scale it

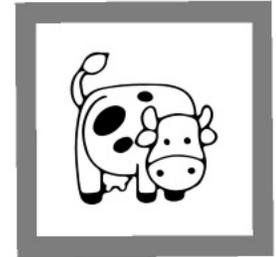
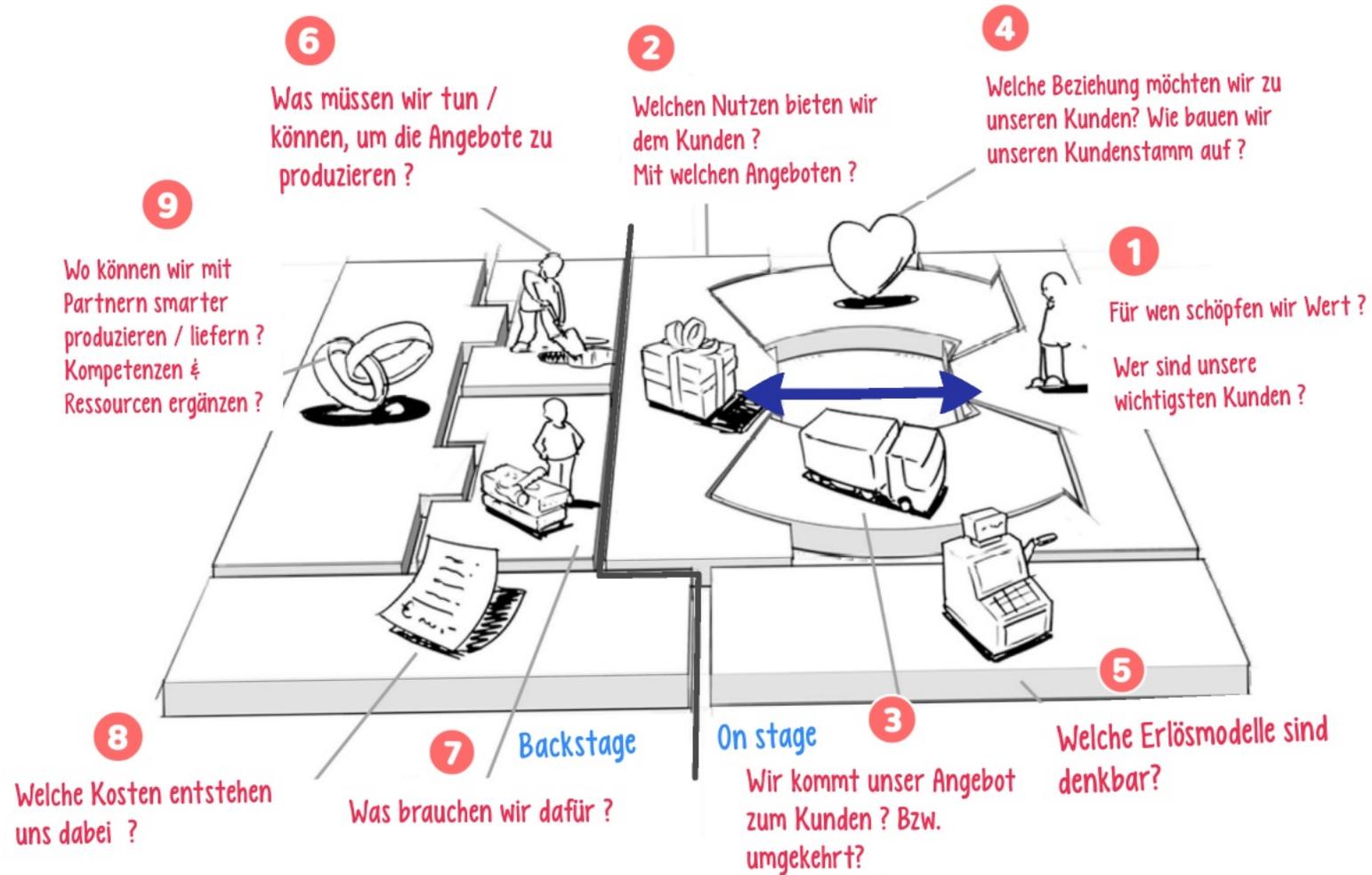
Zuerst ein tragfähiges Geschäftsmodell entwickeln, und dann den Businessplan schreiben!

# Die Bausteine des Canvas



# Die Bausteine des Canvas

## Beispiele



*Noch offene Fragen?*

*Herzlichen Dank!*



*Ulrike Müller*

*Nächste Schritte fürs Gründen mit dem Business Model Canvas:*



**Ulrike Müller** MBA DipM  
Unternehmensentwicklung  
[www.ulrikemueller.eu](http://www.ulrikemueller.eu)

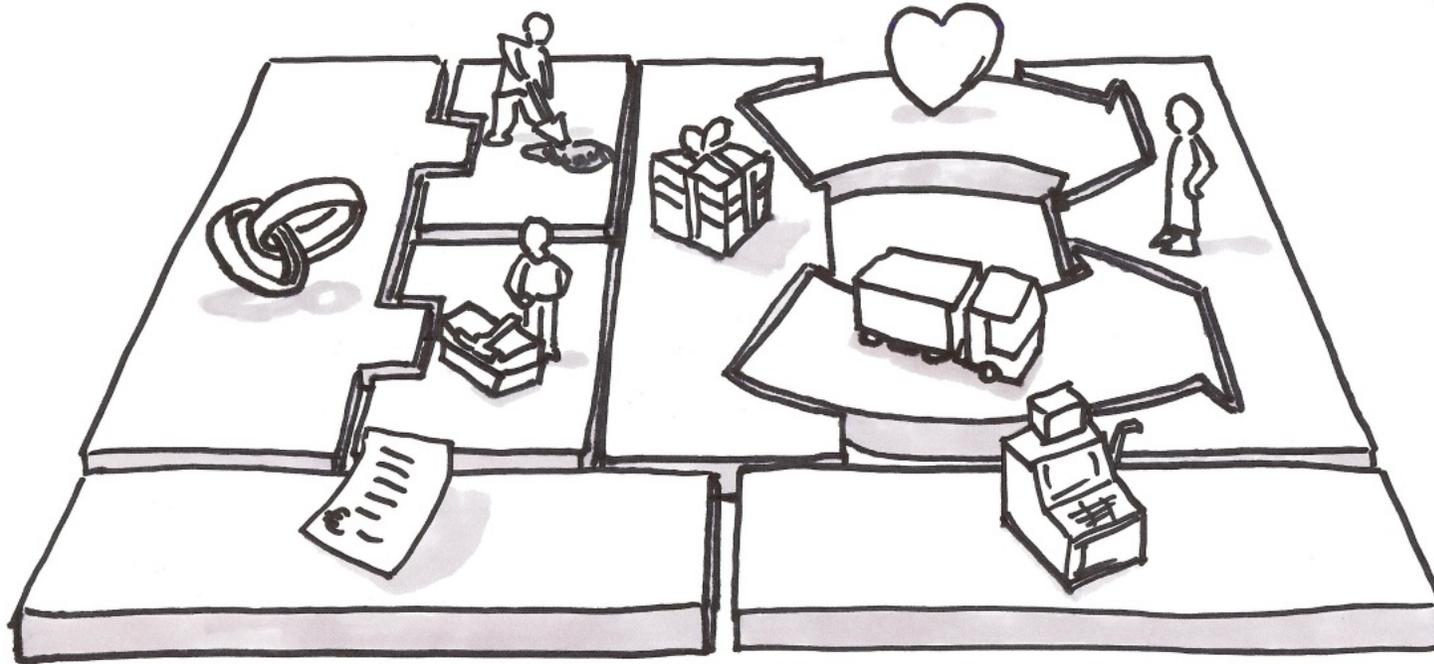
# Kreativ Gründen

Freitag, 11. Oktober 2024  
15:00 - 16:00 Uhr  
Seminarbereich AULA

ReferentIn

Ulrike Müller, PhD  
Ulrike Müller & Partners

About ...



What ?

Why ?

How ?

Close

mit dem Business Model Canvas