

## Was bringt's?

Mit dem Business Model Canvas (BMC) können Sie schnell und einfach, aber dennoch strukturiert ein erstes Geschäftsmodell entwerfen und immer weiterentwickeln.

## Wie funktioniert's?

Am besten arbeiten Sie mit dieser Methode, indem Sie ein Plakat im Format DIN A1 oder größer verwenden und darauf die Felder des BMC nach der umseitigen Darstellung aufzeichnen.

Anschließend gehen Sie die Felder in der nummerierten Reihenfolge durch und notieren alle Ihre Gedanken in dem jeweiligen Feld.

Tipp 1: Verwenden Sie am besten Klebezettel, und zwar einen für jeden Gedanken.

Tipp 2: Bewerten Sie Ihre Gedanken später, um zunächst ein vollständiges Bild zu erhalten!

Haben Sie alle Felder ein erstes Mal befüllt, können Sie den Inhalt bearbeiten, konkretisieren, entwickeln und immer den Überblick behalten. Fertig ist Ihr erstes Business Model!

## Wie geht's weiter?

Das BMC ist ein prima Ausgangspunkt für alle weiteren Maßnahmen. Sie können von Ihrer zukünftigen Kundschaft oder von Fachleuten erste Feedbacks einholen und Ihr Geschäftsmodell zielgerichtet validieren. Das BMC hilft Ihnen, Lücken im Modell zu identifizieren, bietet aber auch eine Grundlage für Beratungsgespräche, Businessplan und Präsentationen. Und es eignet sich gut dazu, um verschiedene Businesspläne miteinander zu vergleichen und Strategien zu entwickeln.

### Sie haben Fragen zum Business Model Canvas?

Schauen Sie sich gerne unser Erklärvideo auf YouTube an: [https://bit.ly/bmc\\_ihk](https://bit.ly/bmc_ihk)

## Weitere Angebote

Wir wollen Gründende so erfolgreich wie möglich in den Markt bringen. Dafür unterstützen wir Sie mit Know-how, Netzwerken, Tipps und Tools.

Mit unserer Toolbox können Sie sofort mit Ihrer Gründung starten! Dort finden Sie alle Werkzeuge, mit denen Sie Ihre eigenen Pläne direkt in die Tat umsetzen können:

➔ [www.ihk-koeln.de/gruendung](http://www.ihk-koeln.de/gruendung)

Wir beraten Sie auch gerne individuell. Kernthemen in unserer **Gründungsberatung** sind:

- Geschäftsidee und Konzeption
- Gründerperson und Gründungswege
- Recht, Steuern und Standort
- Finanzierung und Förderung
- Beratung und Netzwerke
- Wachstum und Internationalisierung

Damit wir schon vorbereitet in die Beratung einsteigen können, senden Sie uns Ihr Business Model Canvas, Ihr Pitchdeck oder Ihren Businessplan zusammen mit Ihren Fragen.

Sie haben noch keine dieser Unterlagen?  
Dann verwenden Sie unseren Info-Check:

➔ [www.ihk-koeln.de/info-check](http://www.ihk-koeln.de/info-check)

Sie erreichen uns unter:

@ [gruendung@koeln.ihk.de](mailto:gruendung@koeln.ihk.de) oder

☎ 0221 1640-4567

## Webinar Gründungskompass

Sie gründen und suchen erste Informationen und Tipps? Unsere Webinarreihe „Gründungskompass“ gibt Ihnen einen Überblick über die wesentlichen Themen der Gründung. Während des Webinars können Sie auch Ihre individuellen Fragen direkt im Chat an die Gründungsberaterinnen und -berater der IHK Köln stellen.

➔ [www.ihk-koeln.de/gruendungskompass](http://www.ihk-koeln.de/gruendungskompass)



The graphic shows a large Business Model Canvas template on a light blue background. In the top right corner, there is the IHK Köln logo, which includes a stylized tree icon. To the left of the canvas, there are stacks of colorful books (orange, green, red) and stacks of green money. In the center, a woman in a green top and blue pants is talking to a man in a suit. In the bottom left, a woman in a purple top and blue pants is talking to a man in a red shirt. A magnifying glass with a yellow handle is positioned over the bottom right section of the canvas. The text 'Business Model Canvas' is written in large blue letters at the bottom, with the subtitle 'Kreative Methode für die Entwicklung Ihres Geschäftsmodells' below it.

IHK Köln

# Business Model Canvas

Kreative Methode für die Entwicklung Ihres Geschäftsmodells

©fatmawati\_stock.adobe.com

**Wichtig:** Wichtig: Jedes der unten aufgezeigten Felder stellt einen Schlüsselfaktor bei der Verwirklichung Ihrer Geschäftsidee dar. Das ausgefüllte Modell ergibt den roten Faden Ihres Konzepts und kann auf fehlende Komponenten hinweisen. Sie finden die Vorlage auch auf unserer Webseite [www.ihk-koeln.de/canvas](http://www.ihk-koeln.de/canvas)

<p><b>8. Schlüsselpartner</b> Welche Partnerschaften benötige ich zur Erstellung meines Wertangebots (z.B.: Zulieferende, strategische Partnerinnen und Partner)?</p>	<p><b>7. Schlüsselaktivitäten</b> Was muss ich unbedingt unternehmen, um mein Produkt / meinen Service zu erstellen?</p>	<p><b>2. Wertangebot</b> - Welchen Nutzen biete ich meiner Kundschaft? - Ist er die richtige Antwort / Lösung für ihr Bedürfnis / Problem?</p>	<p><b>4. Kundenbeziehung</b> - Welche Art von Beziehung habe ich zu meinen Kundinnen und Kunden? (z.B. individuelles Vertrauensverhältnis, Selbstbedienung) - Passt die Beziehung zu meinem Geschäftsmodell / zur Erwartung meiner Kundschaft?</p>	<p><b>1. Kunden (Zielgruppen)</b> - Dann Welches sind meine wichtigsten Kundinnen und Kunden? - Welches Problem oder Bedürfnis zeichnet diese aus? - Welche weiteren Merkmale haben die Kundinnen und Kunden?</p>
<p><b>9. Kostenstruktur</b> Welche Kosten entstehen bei der Umsetzung der Geschäftsidee (variable und Fixkosten, wesentliche Kostentreiber usw.)?</p>	<p><b>6. Schlüsselressourcen</b> Welche wesentlichen Ressourcen brauche ich, um mein Produkt / meinen Service zu erstellen (inkl. Infrastruktur und Distribution)?</p>	<p><b>10. Wettbewerb</b> - Besteht jetzt oder zukünftig Konkurrenz? - Gibt es ein Alleinstellungsmerkmal? - Wie groß ist der Marktvorsprung?</p>	<p><b>3. Kanäle</b> - Auf welchem Weg erreiche und kommuniziere ich mit meiner Kundschaft? - Alle Berührungspunkte mit der Kundschaft - „Customer Journey“</p>	<p><b>5. Einnahmequellen</b> - Wie viel ist meine Kundschaft bereit, für den Nutzen / das Produkt zu zahlen? - Form der Einnahmen (Abonnement, Raten, Einmalzahlung), ggf. Preisstrategie - weitere Einnahmequellen (z.B. Sponsorengelder etc.)</p>