

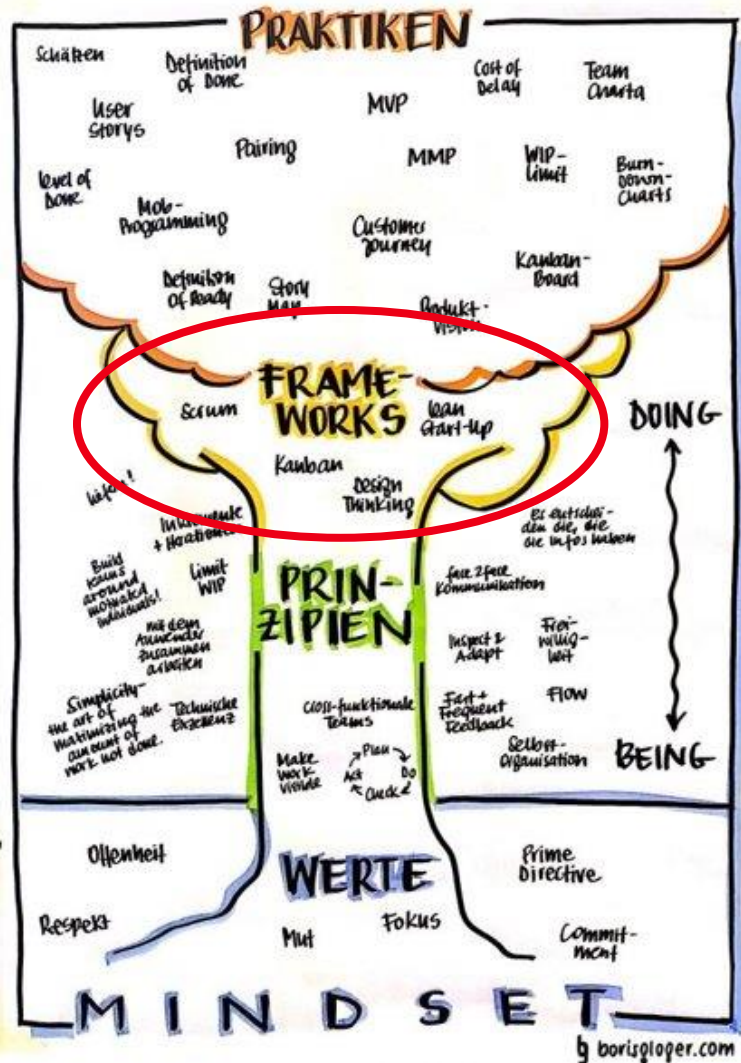
Agile Frameworks & Methoden

Vorabinfos

Quelle: https://unsplash.com/photos/IG-6_ox_UXE?utm_source=unsplash&utm_medium=referral&utm_content=creditShareLink

Der Agile Baum

Recap QC1 - Frameworks



In den Modulen „**VUCA** und **Agile Frameworks und Methoden**“ wollen wir in QC2 noch einmal ein Recap zum QC1 machen und eine Antwort auf die Veränderungen in der VUCA-Welt geben.

Auch wenn der Fokus in QC2 auf Mindset (Haltung), Werte und Prinzipien liegt, ist es uns wichtig, das wir im QC2 alle eine gemeinsame Basis vom Verständnis, der bei der DB System eingesetzten Frameworks und Methoden im agilen Kontext, haben.

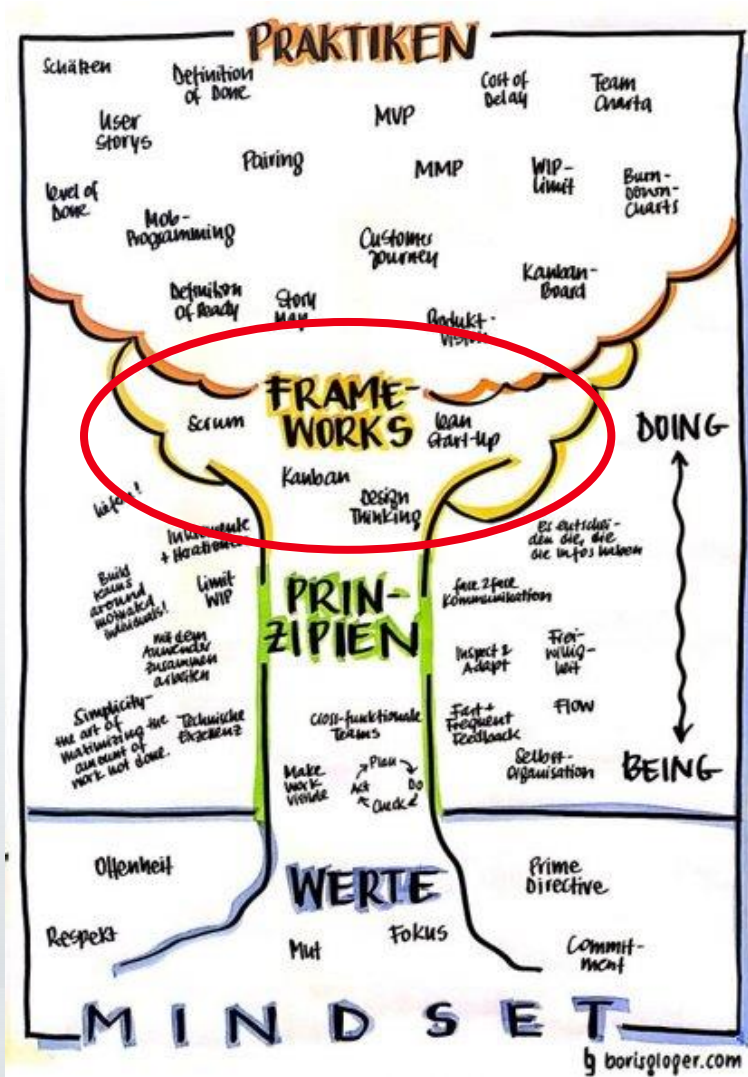
Wie wir, aufbauend auf diesem theoretischen Wissen, unseren praktischen Arbeitsalltag in unseren Teams bewältigen, die richtigen Frameworks und Methoden auswählen, sowie welches Optimierungspotential wir haben, werden wir in QC2 erarbeiten.

Folgende Frameworks und Methoden schauen wir uns im Folgenden näher an:

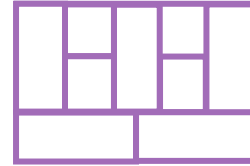
- KANBAN
- SCRUM
- Design Thinking
- BMC

Der Agile Baum

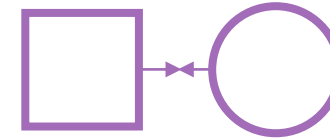
Praktiken & *Frameworks* [QC1] brauchen Prinzipien, Werte und ein agiles Mindset [QC2]



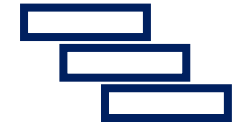
Business Model Canvas



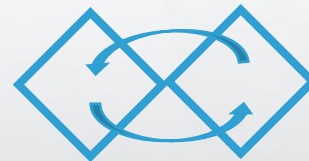
Value Proposition Canvas



Wasserfall



Design Thinking



Kanban



Scrum



Design Sprint

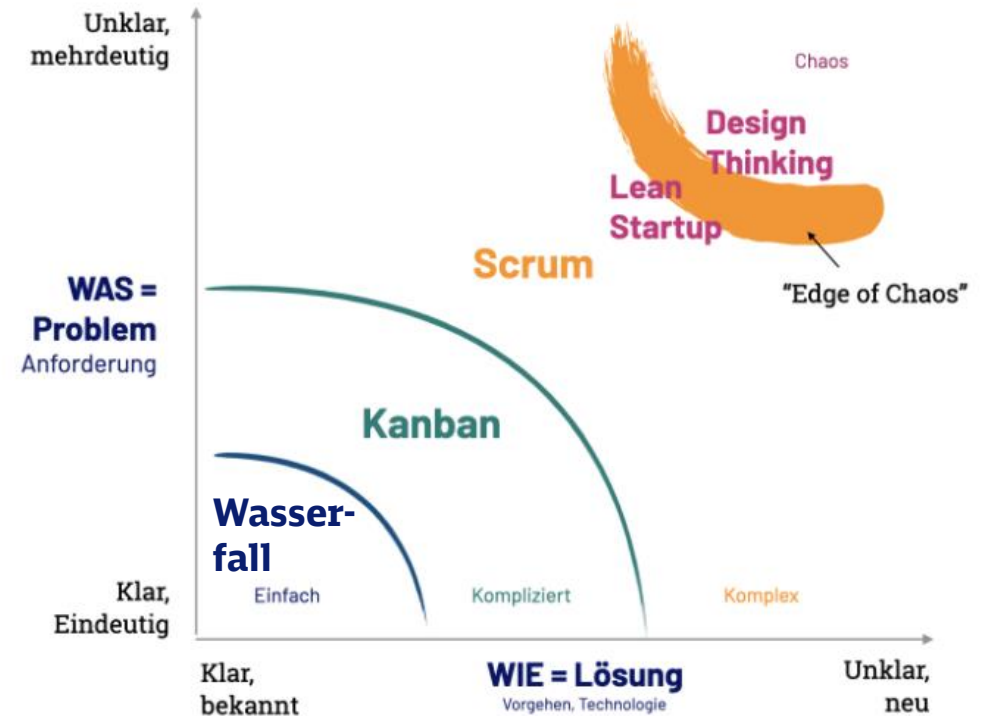
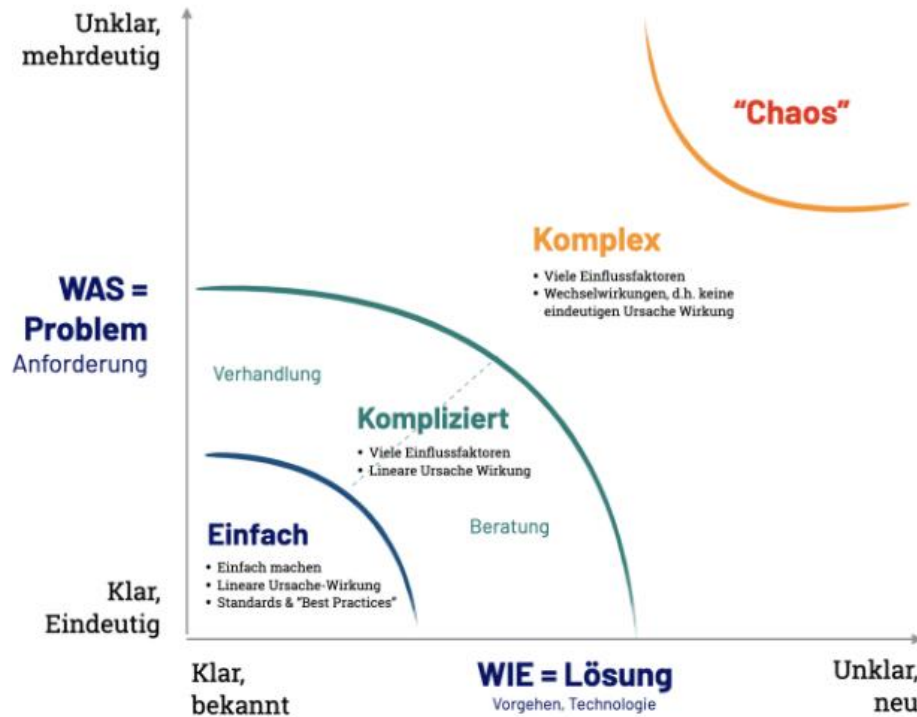


Lean Startup



Stacey Matrix

Beurteilung für den sinnvollen Einsatz agiler Methoden



Weitere Informationen:

- <https://digitalneuordnung.de/blog/stacey-matrix/>
- <https://projekte-leicht-gemacht.de/blog/projektmanagement/stacey-matrix/>

Kanban Board

Was ist ein Kanban Board?

Ein Kanban Board ist eine Aufgabenliste in horizontaler Anordnung. Wörtlich übersetzt heißt Kanban Board „Signalkarten-Tafel“. Die Signalkarten zeigen durch ihre Anordnung auf der Tafel den Arbeitsfluss.



Wie arbeitet man mit einem Kanban Board?

Das Board wird in drei Spalten unterteilt. Die erste Spalte enthält die zu erledigenden Aufgaben (Spaltenüberschrift: „Aufgabe“ oder „To do“). Die zweite Spalte enthält die Aufgaben, die gerade in Bearbeitung sind (Spaltenüberschrift: „In Bearbeitung“). In der dritten Spalte stehen die erledigten Aufgaben (Spaltenüberschrift: „erledigt“ oder „done“).

Auf Steckkarten oder Post-its werden die einzelnen Aufgaben notiert – jede Aufgabe auf einer Karte bzw. auf einem Post-it. Dabei können verschieden farbige Karten oder Post-its verwendet werden, um Aufgaben, die zusammengehören, erkennbar zu machen. Die Farben können auch genutzt werden, um die Aufgaben verschiedenen Mitarbeitern zuzuordnen, z.B. rot = Meier, gelb = Müller. Zu Beginn werden alle Aufgaben in die erste Spalte untereinander angeordnet (Backlog). Die Aufgabe oder die Aufgaben, die als erste begonnen werden, rücken dann in die zweite Spalte auf. Ist eine Aufgabe erledigt, wandert die Karte in die dritte Spalte.

Wie arbeitet man mit einem Kanban Board?

Mithilfe des Kanban Boards werden die verschiedenen Aufgaben oder Teilaufgaben eines Tages, eines Projekts oder eines Teams sichtbar gemacht. Aus der Anordnung einer Aufgabe auf dem Kanban Board können PO/AM und jedes Teammitglied sofort erkennen, wie weit eine Aufgabe ist. Das spart zusätzliche Meetings, in denen der Stand der Arbeit abgefragt werden muss. Auch die Farben haben eine wichtige Bedeutung: Kommt eine Farbe sehr häufig vor, zeigt das, dass eine Aufgabe besonders komplex ist oder ein Mitarbeiter besonders viele Teilaufgaben zu bearbeiten hat. Wenn dadurch Engpässe (Bottleneck) im Arbeitsablauf entstehen, ist dies auf dem Kanban Board gut sichtbar: Die entsprechenden Karten bleiben in der ersten oder zweiten Spalte stehen. Damit dann der Arbeitsfluss wieder im Gange kommt, können

Vorteile eines Kanban Boards

- schneller Überblick über den Arbeitsstand
- Aufgaben können priorisiert werden
- jeder im Team kann den Arbeitsfluss verfolgen und kennt den Erledigungsstand
- Engpässe im Arbeitsfluss werden sichtbar
- Aufgaben werden zielgerichteter zu Ende geführt

weniger Aufgaben gleichzeitig bearbeitet werden (die Karten rückt wieder in die erste Spalte/ WIP Work in Progress Limit) oder Aufgaben an andere Mitarbeiter übertragen werden (die Karten erhalten eine andere Farbe).

Wo kann man ein Kanban Board anwenden?

In Besprechungen, Workshops, oder Seminaren kann ein Kanban Board genutzt werden, um die Agenda darzustellen. In kleineren Projekten, z.B. Organisation eines Tags der offenen Tür, können die Teilprojekte, Arbeitspakete und Aufgaben notiert und unter den Teammitgliedern aufgeteilt werden. Auch im privaten Bereich kann man sich mit einfachen Kanban Boards helfen: die Aufgaben im Haushalt organisieren, die Lernaufgaben für die Prüfung strukturieren oder die nächste Party Organisieren.

Wo braucht man?

Eine freie Wandfläche oder ein Whiteboard oder ein Flipchart etc. und Steckkarten oder Post-its. Wenn keine farbigen Steckkarten oder Post-its vorhanden sind, können einfarbige auch mit Farbpunkten markiert werden. Es gibt auch Software und Apps, mit denen digitale Kanban-Boards erstellt werden können. Im DB Konzern wird Wekan/ MS Teams genutzt.

Prinzipien und Regeln

Kanban beruht auf sechs Prinzipien, die Unternehmen beachten sollten, um die Vorteile der Methode ausschöpfen zu können:

1. **Klare Regeln:** Alle Regeln für den Prozess müssen transparent sein und von allen Beteiligten verstanden und umgesetzt werden.
2. **Aufgabenlimit:** Die Zahl der zur Verfügung stehenden Karten ist zu begrenzen und auf die Anzahl der Aufgaben abzustimmen.
3. **Workflow:** Es muss gewährleistet sein, dass immer Aufgaben in Bearbeitung sind und ein stetiger Workflow gegeben ist.
4. **Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (→ Kaizen):** Kanban-Prozesse sind regelmäßig zu analysieren, um die Effizienz der Arbeitsweise weiter zu verbessern.
5. **Leadership:** Mitarbeitende haben auf allen Ebenen die Verantwortung, den Workflow zu erhalten und sich aktiv für die Verbesserung von Abläufen einzusetzen.
6. **Modelle:** Die Verwendung von Modellen kann zu einem besseren Verständnis für Prozesse und zu effizienteren Lösungen führen.

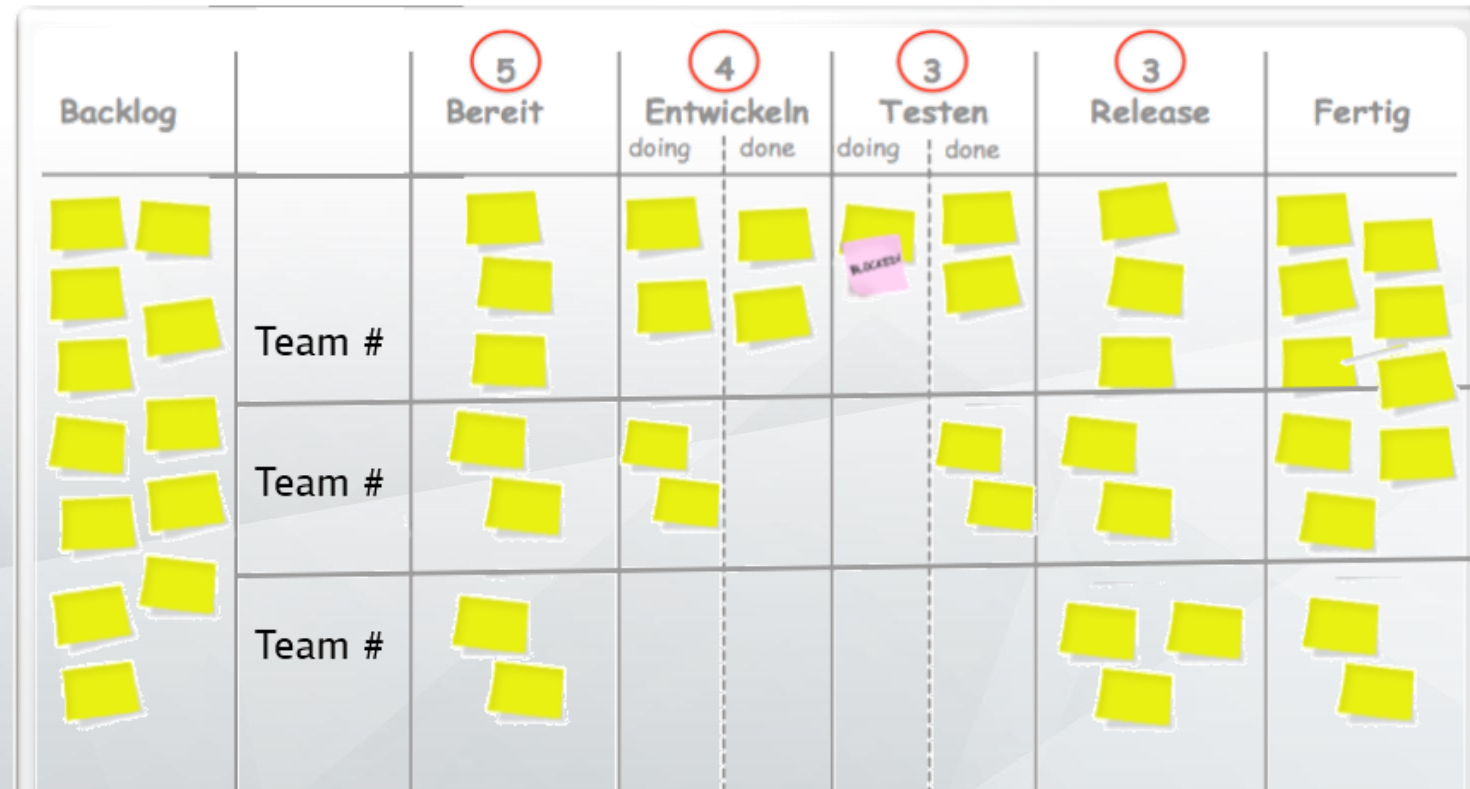
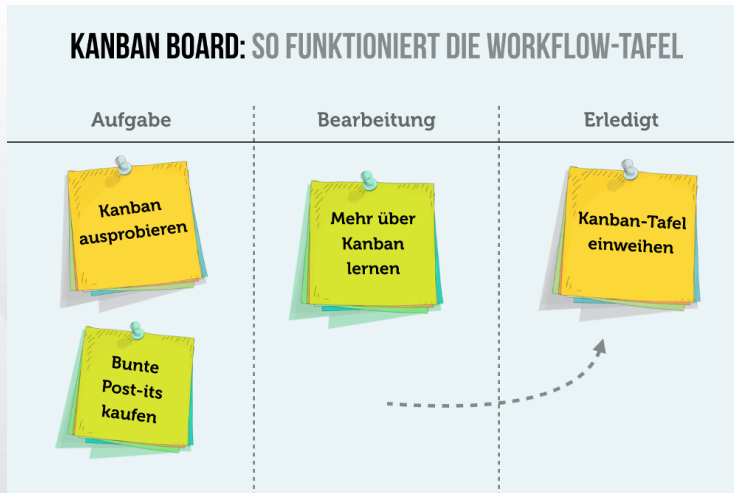
Eure Aufgabe, wenn ihr die Präsentation macht (wählt selbst aus welchen, Antworten ihr für wichtig haltet, ihr hat 3 Min für die Präsentation):

- Erkläre deinem Seminarteam, wie ein Task Board in Kanban (kurz Kanban Board) funktioniert! Welchen Nutzen bringt es?
- Findet Beispiele, wie ihr Kanban Boards anwenden könnt.
- Was sind WIP Limits und wie sollte man mit ihnen umgehen?
- Wer hat die Verantwortung für das Kanban Board?
- Was ist Kaizen?

Kanban (Framework)

Zusammenfassung

- Erkläre deinem Seminarteam, wie ein Task Board in Kanban (kurz Kanban Board) funktioniert! Welchen Nutzen bringt es?
- Findet Beispiele, wie ihr Kanban Boards anwenden könnt.
- Was sind WIP Limits und wie sollte man mit ihnen umgehen?
- Wer hat die Verantwortung für das Kanban Board?
- Was ist Kaizen?



SCRUM

Was ist SCRUM?

Der Begriff Scrum stammt aus dem Sport, genauer vom Rugby. Ein Scrum ist im Rugby, wenn sich zum Neustart des Spiels die Spieler um das Spielgerät scharren, das sogenannte „angeordnete Gedränge“. Vom Rugby ist der Begriff ins Projektmanagement übernommen worden und bezeichnet eine Form des agilen Projektmanagement. Wie Projekte mit SCRUM umgesetzt werden, wird hier erläutert.

Wie funktioniert SCRUM?

Weil SCRUM eine einfache Struktur und klare Verantwortlichkeiten im Projekt festlegt, ist es eine der verbreitetsten agilen Projektformen. Im Mittelpunkt steht das Projektteam. Im Idealfall ist es **interdisziplinär mit Fachleuten aus verschiedenen Berufen und Bereichen** zusammengesetzt. Das Projektteam organisiert sich selbst, d.h. es gibt **keinen Projektleiter**. Um das Team in seiner **Selbstorganisation** zu unterstützen, gibt es den **Scrum Master**. Seine Aufgabe ist vergleichbar mit der eines Trainers. Der **Product Owner** ist der Auftraggeber des Projekts. Er verwaltet das Projektbudget. Zu Beginn des Projekts definiert er mit dem Kunden aus der **Produktidee** (Vision) möglichst genau alles, was das Produkt erfüllen soll in Form von **Epics** und **Userstories**. Diese sind als **Task im Product Backlog** beschrieben nach dem Prinzip: „Als [Rolle] möchte ich [Funktion] um [Nutzen].“ Die Produktentwicklung findet in festgelegten Etappen statt. Eine Etappe wird **Sprint** genannt. Die Sprints haben eine einheitliche, klar definierte Länge. Der Product Owner priorisiert mit dem Kunden, welche

Anforderungen aus dem Backlog im nächsten Sprint umgesetzt werden sollen (**Sprint Planung**).

Während des Sprints trifft sich das Projektteam täglich zum **Daily Scrum**. Mit Unterstützung des Scrum Master verteilt das Team die Aufgaben und tauscht sich zum Stand der Arbeiten aus. Am Ende des Sprints liefert das Projektteam ein fertiges Teilprodukt. In der Scrum-Sprache wird das Teilprodukt **Inkrement** genannt. In einem Meeting



wird das Inkrement dem Product Owner bzw. dem Kunden präsentiert und Feedback eingeholt. Dieses Meeting wird **Review** genannt.

Ziel des Reviews ist es, möglichst viel Feedback zu bekommen, ob die Produktentwicklung auf dem richtigen Weg ist. Der Product Owner entscheidet, welchen Teil des Feedbacks er verwendet, um daraus neue Einträge für das Product Backlog zu schreiben. In einem weiteren Meeting reflektiert das Projektteam darüber, was gut und was weniger gut gelaufen ist im letzten Sprint, um gemeinsam konkrete Verbesserungsmaßnahmen zu finden. Dieses Meeting wird **Retrospektive** genannt und die Verbesserungen werden möglichst schon im nächsten Sprint umgesetzt.

Wie kommt das Backlog zu Stande?



Eure Aufgabe, wenn ihr die Präsentation macht (wählt selbst aus, welchen Antworten ihr für wichtig haltet, ihr hat 3 Min für die Präsentation):

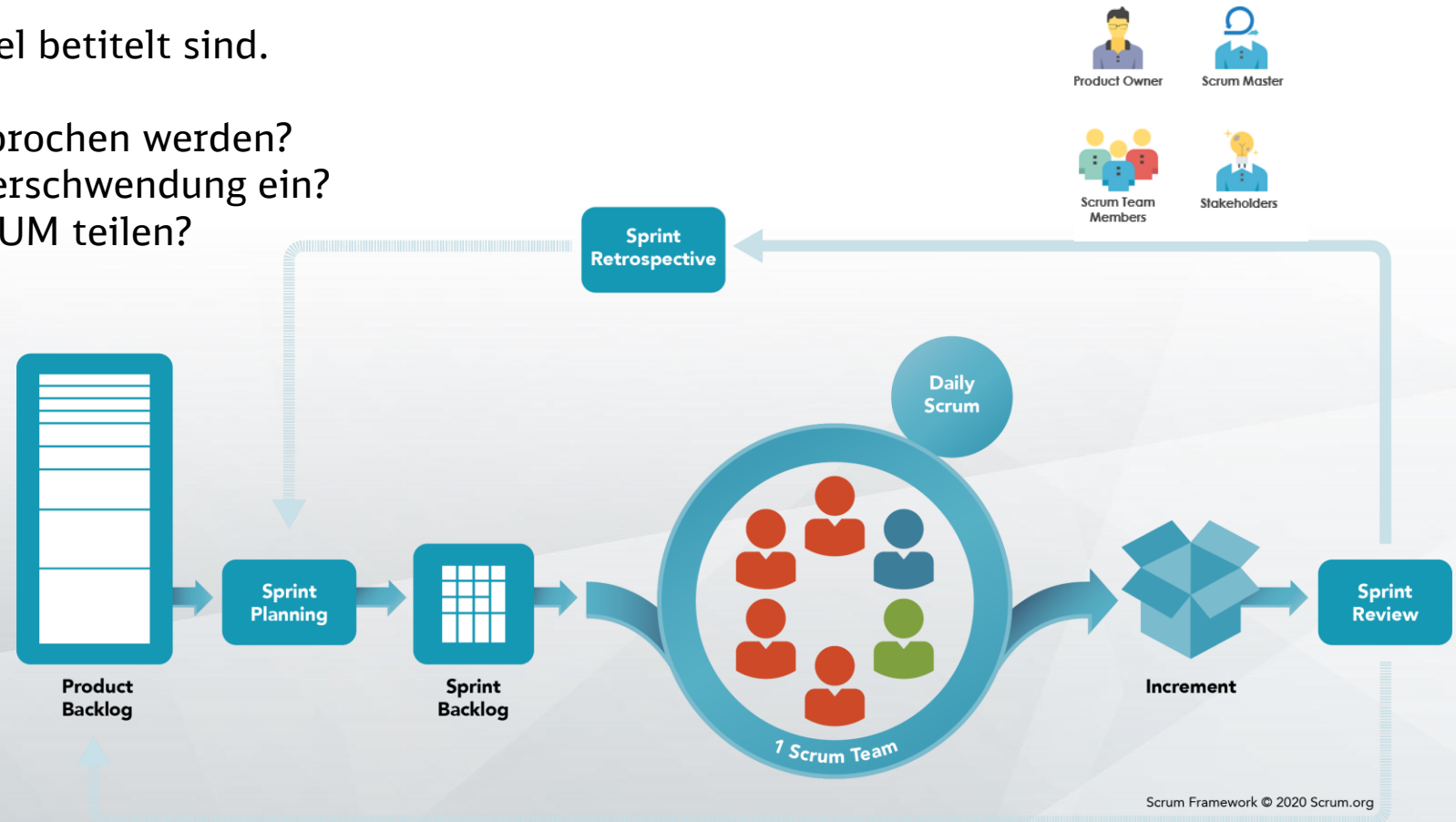
- Gib deinem Seminarteam einen Überblick, was Scrum ist und wie es funktioniert! Erkläre wie man von einer Vision zu einem priorisierten Backlog kommt.
- Erkläre Wie die Rollen bei der DB Systel betitelt sind.
- Was sollte ein Inkrement leisten?
- Wer und warum sollte ein Sprint abgebrochen werden?
- Wie zählt Scrum auf die 8 Arten der Verschwendung ein?
- Wer kann eine Erfolgserlebnis mit SCRUM teilen?

Scrum (Framework)

Zusammenfassung



- Gib deinem Seminarteam einen Überblick, was Scrum ist und wie es funktioniert! Erkläre wie man von einer Vision zu einem priorisierten Backlog kommt.
- Erkläre Wie die Rollen bei der DB Systel betitelt sind.
- Was sollte ein Inkrement leisten?
- Wer und warum sollte ein Sprint abgebrochen werden?
- Wie zählt Scrum auf die 8 Arten der Verschwendung ein?
- Wer kann eine Erfolgserlebnis mit SCRUM teilen?



Quelle: <https://www.scrum.org/resources/what-is-scrum> & <https://www.visual-paradigm.com/scrum/what-is-scrum/>

Design Thinking

Was ist Design Thinking?

Design Thinking ist eine systematische Herangehensweise an komplexe Problemstellungen aus allen Lebensbereichen. Der Ansatz geht weit über die klassischen Design-Disziplinen wie Formgebung und Gestaltung hinaus. Im Gegensatz zu vielen Herangehensweisen in Wissenschaft und Praxis, die von der technischen Lösbarkeit die Aufgabe angehen, stehen Nutzerwünsche und -bedürfnisse sowie nutzerorientiertes Erfinden im Zentrum des Prozesses. Design Thinker schauen durch die Brille des Nutzers auf das Problem und begeben sich dadurch in die Rolle des Anwenders.

Wie funktioniert Design Thinking?

Der Erfolg von Design Thinking wird maßgeblich durch eine gemeinschaftliche Arbeits- und Denkkultur bestimmt.

Diese beruht auf 3 wesentlichen Elementen:

- multidisziplinäre Teams
- variable Räume
- Design Thinking-Prozess.

Multidisziplinäre Teams

Innovation und Antworten auf komplexe Fragestellungen entstehen am besten in einem heterogenen Team aus fünf bis sechs Personen. Unterschiedliche fachliche Hintergründe und Funktionen sowie Neugier und Offenheit für andere Perspektiven sind das Fundament der kreativen Arbeitskultur Design Thinking. In unseren Design-Thinking-Workshops wird jedes Team von einem methodisch ausgebildeten Coach während des Prozesses begleitet. So können sich die Teilnehmer auf die konstruktive Zusammenarbeit an Inhalten fokussieren und die gesteckten Ziele erreicht werden.

Um den größtmöglichen Lerneffekt zu erzielen, arbeiten die Teams immer auf anfassbare und konkrete Ergebnisse hin. Diese werden zudem regelmäßig mit den anderen Teams ausgetauscht. Die Aufteilung in kleine Gruppen stellt sicher, dass jede Perspektive berücksichtigt werden kann. Innerhalb der Teams entsteht ein starker Zusammenhalt, der durch die hohe Akzeptanz für die entstehenden Konzepte nachhaltig wirkt.

Variabler Raum

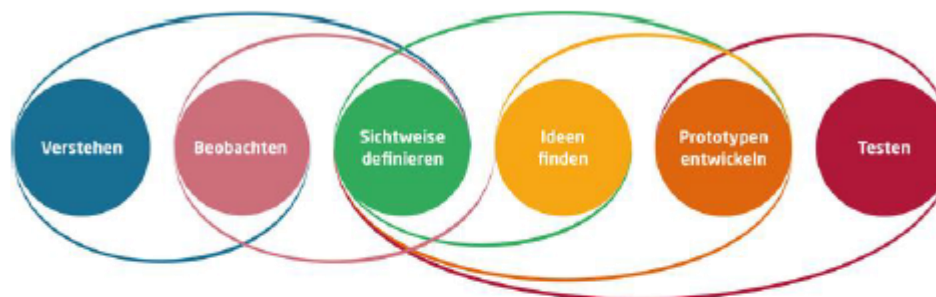
Damit ein Team seinen Kreativprozess entwickeln kann, benötigt es dafür optimierte räumliche Gegebenheiten. Dazu gehören flexibel bewegbare Möbel, ausreichend Platz für Whiteboards und Präsentationsflächen sowie Materialien zur prototypischen Gestaltung von Ideen, beispielsweise Legosteine, Stoffe und Bilder. In unseren Workshops arbeiten die Design-Thinking-Teams an Steharbeitsplätzen für bis zu sechs Personen und sind jederzeit in der Lage, sich mit parallel arbeitenden Teams auszutauschen. Auf diese Weise wird die Zusammenarbeit zu einem dynamischen Erlebnis für alle Beteiligten.

Design Thinking-Prozess

Design Thinking fordert eine stetige Rückkopplung zwischen dem Entwickler einer Lösung und seiner Zielgruppe. Design Thinker stellen dem Endnutzer Fragen, nehmen seine Abläufe und Verhaltensweisen genau unter die Lupe. Lösungen und Ideen werden in Form von Prototypen möglichst früh sichtbar und kommunizierbar gemacht, damit potentielle Anwender sie – noch lange

vor der Fertigstellung oder Markteinführung – testen und ein Feedback abgeben können. Auf diese Weise erzeugt Design Thinking praxisnahe Ergebnisse.

Der Design-Thinking-Prozess ist an den Arbeitsprozess angelehnt, dem Designer intuitiv folgen. Er führt Teams in iterativen Schleifen durch sechs verschiedene Phasen.



Der Prozess von Design Thinking

Verstehen: In der Phase des Verstehens steckt das Team den Problemraum ab.

Beobachten: In der Phase des Beobachtens sehen die Teilnehmer nach außen und bauen Empathie für Nutzer und Betroffene auf.

Sichtweise definieren: In dieser Phase geht es darum, die Sichtweise zu definieren. Es werden die gewonnenen Erkenntnisse zusammengetragen und verdichtet.

Ideen finden: In der Phase Ideen finden entwickelt das Team zunächst eine Vielzahl von Lösungsmöglichkeiten, um sich dann zu fokussieren.

Prototypen entwickeln: Das anschließende Prototypen dient der Entwicklung konkreter Lösungen, die an den passenden Zielgruppen getestet werden können.

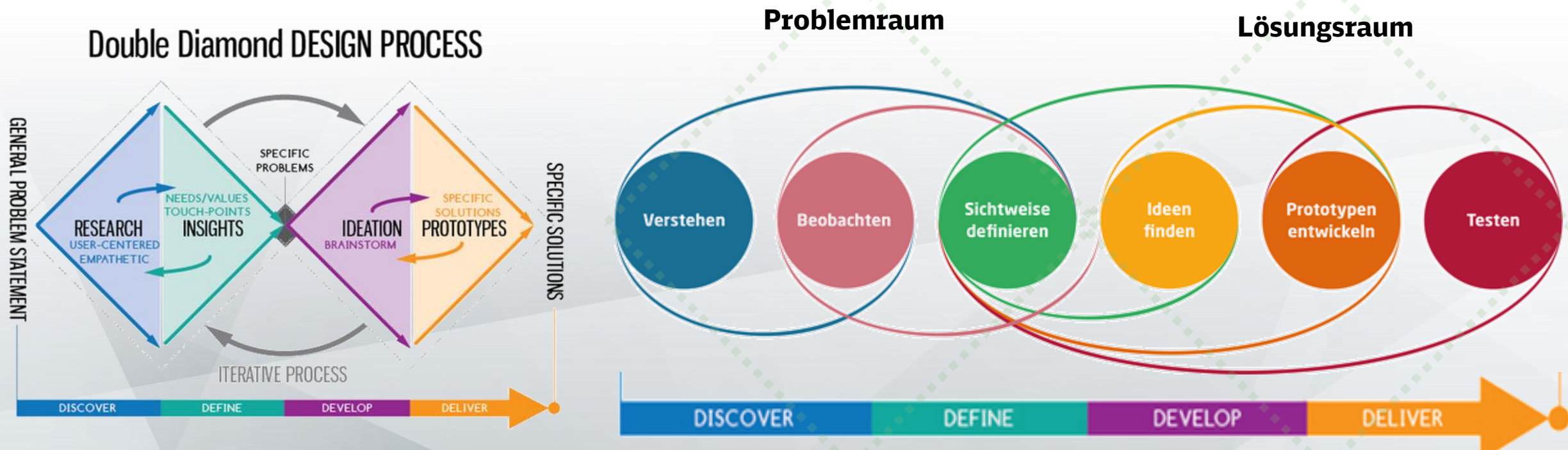
Eure Aufgabe, wenn ihr die Präsentation macht:

- Gib deinem Seminarteam einen Überblick, was Design Thinking ist, inkl. Bild!
- Wer im Team hat schon einmal von Design Thinking gehört oder schon mal durchgeführt? Was kam dabei raus?
- Was ist der Double Diamond Prozess?
- Wann hat man genug Informationen über die Bedürfnisse der Nutzergruppen herausgefunden?

Design Thinking (Framework)

Zusammenfassung

- Gib deinem Seminarteam einen Überblick, was Design Thinking ist. Warum steht die Nutzerbedürfnisse im Mittelpunkt und wie versteht man diese?
- Wer im Team hat schon einmal von Design Thinking gehört oder schon mal durchgeführt? Was kam dabei raus?
- Was ist der Double Diamond Prozess? Warum Divergiert und Konvergiert man hier?
- Wann hat man genug Informationen über die Bedürfnisse der Nutzergruppen herausgefunden?



Quelle: <https://anjalibhurat.wordpress.com/2019/11/03/design-process-cycle/> & <https://hpi-academy.de/design-thinking/was-ist-design-thinking.html>

Business Model Canvas

Was heißt Business Model Canvas (BMC)?

Der Begriff „Business Model Canvas“ (englisch) bedeutet wörtlich übersetzt Geschäftsmodell-Leinwand. Auf der Canvas (=Leinwand) werden Geschäftsideen visualisiert und getestet, um für die Produktidee ein passendes Geschäftsmodell zu finden.

Was braucht man für eine Produktidee, ein Geschäftsmodell?

Ob eine innovative Idee Erfolg hat, hängt vor allem auch von der Umsetzung ab. Dabei spielt nicht nur die technische Realisierung eine Rolle, sondern auch die wirtschaftliche. Das bedeutet, dass man sich schon zu Beginn der Entwicklung Gedanken machen muss, wie sich die Produktidee rechnen wird. Für die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb fallen Kosten an, z.B. für Mitarbeiter, Material, Maschinen, Räume, Lizenzen usw. Dies Kosten müssen durch das Produkt wieder hereingeholt werden. Klassischerweise geschieht das über den Verkauf des Produkts/ Dienstleistung zu einem kalkulierten Preis. Es gibt aber auch andere Geschäftsmodelle in denen immaterielle Werte (Daten/ Informationen/ Vertrauen) transferiert werden.

Wie funktioniert die „Geschäftsmodell-Leinwand“?

Es bietet sich an, einen großen Ausdruck einer Business Model Canvas an die Wand oder an ein Whiteboard zu hängen. Zur Bearbeitung dann noch Post-its und Eddings bereitstellen und los geht's. Die neun Bausteine der Business Model Canvas werden vom Team in einer bestimmten Reihenfolge bearbeitet und mit Post-its befüllt.

Welche neun Bausteine des Geschäftsmodells werden gefüllt?

Schritt 1: Wertangebote

Das Wertangebot ist der Grund, warum sich die Kunden für das Produkt oder die Dienstleistung entscheiden. Es erfüllt ein Kundenbedürfnis oder löst ein Problem der Kunden (Job to be done). In diesem Baustein wird also beschrieben, was das Produkt oder die Dienstleistung für eine bestimmte Kundengruppe wertvoll macht.

Schritt 2: Kundensegmente

Die verschiedenen Gruppen von Personen (z.B. Jugendliche) oder Organisationen (z.B. Unternehmen der Verkehrsbranche), die mit dem Wertangebot erreichen werden sollen, werden hier definiert. Die Festlegung auf bestimmte Kundengruppen beeinflusst die weiteren Bausteine des BMCs.



Vorteile des Business Model Canvas

- Einfache Darstellung des Geschäftsmodell anhand von neun Bausteinen
- Das Team beschreibt, visualisiert und bewertet gemeinsam.
- Dadurch entsteht ein gemeinsames Verständnis des Geschäftsmodells.
- Durch die Verwendung von Post-its kann das Geschäftsmodell schnell angepasst werden.

Schritt 3: Kanäle

Die Kanäle beschreiben, auf welche Art und Weise, ein Unternehmen seine Kundengruppen mit seinem Wertangebot anspricht (z.B. Online-Shop, Bannerwerbung, Hotline). Sie sind die Kundenberührungspunkte und erfüllen viele Funktionen, wie die Aufmerksamkeit des Kunden zu erhöhen, das Wertangebot zu unterbreiten sowie auch nach dem Kauf zu betreuen.

Schritt 4: Kundenbeziehungen

Die Arten von Beziehungen, welche ein Unternehmen mit den bestimmten Kundengruppen eingeht, werden hier beschrieben. Sind die Beziehungen beispielsweise persönlich oder automatisiert, durch aggressive Kundenwerbung geprägt oder steht die Kundenpflege im Vordergrund (z.B. Für die Bindung von treuen Kunden werden kostenlose Angebote, wie Konzert- oder Fußball-VIP-Karten oder Werkstouren mit Buffet angeboten).

Schritt 5: Einnahmequellen

Dieser Baustein beinhaltet die Einkünfte, die ein Unternehmen erzielt. Diese können einmalige oder fortlaufende Zahlungen sein. Sie können direkt mit dem Verkauf des Produktes zusammenhängen oder sich indirekt aus dem Mehrwert des Produkts für den Kunden ergeben (z.B. Die Kinderspielecke im Restaurant führt zu höherem Umsatz, weil das Restaurant von mehr Familien besucht wird.)

Schritt 6: Schlüsselressourcen

Schlüsselressourcen bezeichnen die bedeutendsten Wirtschaftsgüter, die für das Funktionieren des Geschäftsmodells notwendig sind. Für jede Geschäftsidee werden Mitarbeiter, Material, Maschinen und evtl. Lizenzen als Schlüsselressourcen benötigt.

Schritt 7: Schlüsselaktivitäten

Die wichtigsten Handlungen, die ein Unternehmen zu erledigen hat, damit das Geschäftsmodell funktioniert, werden hier beschrieben. Sie unterscheiden sich je nach Geschäftsidee und können beispielsweise Produktion, Problemlösungen oder IT-Plattformen betreffen.

Schritt 8: Schlüsselpartnerschaften

Das Netzwerk von Lieferanten, Subunternehmern und Partnern wird hier im Detail dargestellt. Kooperationen und strategische Partnerschaften, z.B. mit Universitäten, Forschungseinrichtungen, werden dabei besonders in den Blick genommen.

Schritt 9: Kostenstruktur

Die Kostenstruktur beschreibt alle Kosten, die bei der Umsetzung des Geschäftsmodells entstehen. Kosten sind neben dem Erschaffen des Wertangebots, der Art der Kundenbeziehung auch in anderen Bausteinen, wie den Schlüsselaktivitäten enthalten.

Das VPC (Value Proposition Canvas) ist Teil des BMC

Ein VPC setzt sich aus **Leistungsversprechen** und **Kundensegment** zusammen. Dabei stehe sich beide gegenüber um einander zu ergänzen. Das VPC ist Teil im BMC und gibt einen fokussierten Blick auf **Schritt 1: Wertangebote (Leistungsversprechen)** und **Schritt 2: Kundensegmente (Kunde)**, da vorallem für jedes Kundensegment ein eigenes VPC existieren sollte.

Eure Aufgabe, wenn ihr die Präsentation macht (wählt selbst aus, welchen Antworten ihr für wichtig haltet, ihr hat 3 Min für die Präsentation):

- Erklärt deinem Seminarteam, wie ein BMC (Business Model Canvas) funktioniert? Warum es ein lebendes Artefakt ist?
- Hat jemand im Team schon mal ein BMC gemacht, falls ja was war hilfreich? Welche Produkte und Dienstleistungen sind dabei entstanden. Wie seid ihr mit Veränderungen umgegangen?
- Wie verbindet man ein VPC (Value Proposition Canvas) mit dem BMC?
- Wie hilft ein BMC bei der Entwicklung von neuen Geschäftsmodellen (Business Model)?

BMC (Methode/Praktiken)

Zusammenfassung

- Erklärt deinem Seminarteam, wie ein BMC (Business Model Canvas) funktioniert? Warum es ein lebendes Artefakt ist?
- Hat jemand im Team schon mal ein BMC gemacht, falls ja was war hilfreich? Welche Produkte und Dienstleistungen sind dabei entstanden. Wie seid ihr mit Veränderungen umgegangen?
- Wie verbindet man ein VPC (Value Proposition Canvas) mit dem BMC?
- Wie hilft ein BMC bei der Entwicklung von neuen Geschäftsmodellen (Business Model)?

