

# Tiefe Analyse: Lean Startup Prinzip und Anwendung auf VSME Easy Report

## 1 Überblick über das Lean-Startup-Prinzip

Das **Lean-Startup-Prinzip** ist eine von Eric Ries entwickelte Methodik zur Entwicklung neuer Produkte und Geschäftsmodelle. Sie zielt darauf ab, Zeit und Ressourcen zu sparen, indem Annahmen schnell getestet und anhand realer Kundenreaktionen validiert werden. Wesentliche Elemente sind:

- **Build-Measure-Learn-Schleife (Bauen – Messen – Lernen)** – Ideen werden in ein Produkt umgesetzt, dessen Nutzung gemessen und daraus gelernt, ob man bleibt oder den Kurs ändert <sup>1</sup>. Diese Schleife wird wiederholt, um die Annahmen schrittweise zu verfeinern.
- **Minimum Viable Product (MVP)** – eine möglichst einfache Version eines Produkts, die gerade genug Funktionalität hat, um Annahmen über Kundenbedürfnisse zu testen <sup>2</sup>. Beispiele sind einfache Web-Seiten, manuell bediente Services oder stark vereinfachte Prototypen.
- **Kontinuierliches Deployment und Split-Tests** – kurze Entwicklungszyklen (häufige Code-Deployments) sowie A/B-Tests, um verschiedene Varianten an realen Nutzern zu testen <sup>3</sup>.
- **Actionable Metrics vs. Vanity Metrics** – messbare Kennzahlen, die zu fundierten Entscheidungen führen (z. B. Konversionsrate), werden gegenüber schön klingenden, aber wenig aussagekräftigen Zahlen (z. B. reine Besucherzahl) bevorzugt <sup>4</sup>.
- **Pivot** – wenn das Experiment zeigt, dass die Grundannahmen nicht zutreffen, wird das Geschäftsmodell systematisch angepasst, um ein neues fundamentales Problem zu lösen <sup>5</sup>.
- **Innovation Accounting** – Fortschritt wird durch Validierungsmessgrößen und Meilensteine gemessen, statt allein durch Umsatz oder Gewinn <sup>6</sup>.

Diese Prinzipien helfen Startups, Marktrisiken zu reduzieren, indem sie Hypothesen testen, anstatt auf lange Geschäftspläne zu setzen <sup>7</sup>. Für nachhaltigkeitsorientierte Projekte existiert zudem der **Lean-Impact-Startup-Ansatz**: Er erweitert das klassische Lean-Startup um Stakeholder-Einbezug und die Erzeugung von sozialem und ökologischem Mehrwert. Die drei Schritte sind **Value Search (Wer sind alle Beteiligten und was brauchen sie?)**, **Value Creation (Welche Mischung aus wirtschaftlichem, sozialem und ökologischem Nutzen wird geschaffen?)** und **Value Distribution (Wie wird der geschaffene Wert fair verteilt?)** <sup>8</sup> <sup>9</sup>.

## 2 Ausgangslage: die VSME Easy-Report-Idee

Die Datei **Idea.md** beschreibt eine Softwareidee zur Erstellung von VSME-Nachhaltigkeitsberichten („Voluntary Sustainability Reporting Standard for SME“). VSME ist ein modularer, freiwilliger Standard, der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) die Erstellung eines CSRD-konformen Nachhaltigkeitsberichts ermöglicht. Problemfelder sind laut Ideendokument:

1. **Komplexität des offiziellen VSME-Excel-Templates** – die Vorlage ist technisch, überladen und viele Felder sind für den Basic-Bericht irrelevant.

2. **Sprachbarriere** – das Template ist englisch, was viele KMU abschreckt.
3. **Unterschiedliche Relevanz von Modulen** – viele Unternehmen benötigen nur den Basic-Report (Module 3–11).
4. **Kosten** – bestehende ESG-Reporting-Tools sind für KMU teuer und überdimensioniert.

Die vorgeschlagene Lösung ist eine leicht zu bedienende Software mit **geführtem Assistenten, intuitiven Eingabe-Formularen, deutscher Übersetzung, Validierungen, automatischer Excel/XBRL-Erstellung** und ggf. Cloud-Speicherung. Zielgruppe sind KMU, Berater:innen und Wirtschaftsverbände; das Geschäftsmodell könnte ein Freemium- oder günstiges Abo sein. Vision und Umsetzung werden in der Datei **vision.md** ausführlich erläutert: Der VSME-Easy-Report soll KMU ermöglichen, innerhalb weniger Stunden einen Nachhaltigkeitsbericht zu erstellen – ohne Excel, ohne Übersetzungsprobleme und ohne Fachberater. Das Produkt soll somit zur Klimawende beitragen, indem es KMU befähigt, nachhaltiger zu handeln.

## 3 Anwendung des Lean-Startup-Prinzips auf VSME Easy Report

### 3.1 Wesentliche Annahmen identifizieren

Bevor mit der Produktentwicklung begonnen wird, sollten die **Leap-of-Faith-Annahmen** identifiziert werden, die für den Erfolg entscheidend sind. Für VSME Easy Report könnten dies sein:

- **Bedarf** – Gibt es tatsächlich einen Markt von KMU, der bereit ist, für eine vereinfachte VSME-Software zu bezahlen?
- **Nutzbarkeit** – Verstehen KMU die Eingaben, können sie Daten bereitstellen und schaffen sie den Bericht ohne externe Hilfe?
- **Sprachfaktor** – Hilft eine deutsche Oberfläche signifikant bei der Adoption?
- **Funktionsumfang** – Reicht ein Basic-Modul aus (Module 3–11), oder benötigen die meisten doch den Comprehensive-Report?
- **Preisbereitschaft** – Welches Preismodell (Freemium, einmalig, Abo) akzeptieren KMU?

### 3.2 Hypothesen festlegen und Metriken definieren

Für jede Annahme werden testbare Hypothesen formuliert. Beispiele:

- *H1: Mindestens 30 % der angesprochenen KMU registrieren sich innerhalb von zwei Wochen für einen Beta-Test nach Besuch der Landing-Page.* Metrik: Conversion-Rate (Registrierungen/Besucher).
- *H2: 80 % der Beta-User können den Bericht ohne externe Hilfe abschließen.* Metrik: Anteil abgeschlossener Berichte, Anzahl Support-Anfragen.
- *H3: Eine deutsche UI steigert die Registrierungsrate um mindestens 20 % gegenüber einer englischen UI.* Metrik: Vergleich von A/B-Tests mit unterschiedlichen UI-Sprachen. <sup>10</sup> Hier würden A/B-Tests eingesetzt, um signifikante Unterschiede zu messen.
- *H4: Ein Freemium-Modell mit kostenlosem Basic-Report und kostenpflichtigem Export generiert innerhalb von sechs Monaten 50 zahlende Kunden.* Metrik: Anzahl Zahlungen, Umsatz.

Diese Metriken sollten **actionable** sein – sie müssen direkt auf eine Entscheidung einzahlen (z. B. „Pivot zu deutscher UI“), anstatt nur schön auszusehen (z. B. reine Pageviews) <sup>4</sup>.

### 3.3 MVP-Strategien und Varianten

Für VSME Easy Report sind mehrere MVP-Varianten denkbar. Sie unterscheiden sich im Aufwand und der Art der Validierung. Die folgenden Optionen basieren auf verbreiteten MVP-Typen <sup>11</sup> <sup>12</sup> :

MVP-Variante	Beschreibung	Einsatz im Kontext VSME Easy Report	Pro & Contra
<b>Landing-Page-MVP</b>	Eine einfache Webseite, die den Nutzen der Software erklärt und zur Registrierung (z. B. Beta-Liste) aufruft <sup>13</sup> .	Präsentiert den Nutzen (deutsche UI, einfacher Assistent). Über ein Formular kann geprüft werden, wie viele Interessent:innen sich registrieren.	<i>Pro:</i> Schnell umgesetzt, kostengünstig, erstes Feedback zur Nachfrage. <i>Contra:</i> Testet nur Interesse, nicht Usability; Gefahr der Übersellung.
<b>E-Mail-MVP</b>	Zielgruppen werden direkt per personalisierter E-Mail befragt oder eingeladen <sup>14</sup> .	Versendet eine E-Mail mit kurzem Konzeptvideo und Link zur Beta-Anmeldung an KMU-Netzwerke.	<i>Pro:</i> Segmentiertes Feedback, geringe Entwicklungskosten. <i>Contra:</i> Geringe Öffnungsrate, keine direkte Nutzungsbeobachtung.
<b>„Fake-Door“-MVP</b>	In bestehendem Web-Auftritt wird ein Button „VSME-Report erstellen“ integriert. Klickt der Nutzer, erscheint ein Hinweis „Noch in Entwicklung – registrieren Sie sich“. So misst man tatsächliches Interesse <sup>15</sup> .	Integration in die Website eines Verbandes; Klicks auf den Button zeigen Nachfrage.	<i>Pro:</i> Realitätsnähe, Nutzer zeigen echtes Interesse. <i>Contra:</i> Nutzer könnten enttäuscht sein, wenn das Feature nicht sofort verfügbar ist.
<b>Low-Fidelity-Prototyp (Wireframe)</b>	Ein klickbares Mock-up, das den Ablauf des Assistenten zeigt <sup>16</sup> .	Erstellt mit Figma oder ähnlichem. Nutzer können durch die Schritte klicken; Feedback wird protokolliert.	<i>Pro:</i> Bietet Usability-Feedback, ohne Backend-Entwicklung. <i>Contra:</i> Höherer Aufwand als Landing-Page; testet nicht die Datenvalidierung.

MVP-Variante	Beschreibung	Einsatz im Kontext VSME Easy Report	Pro & Contra
<b>Demo-Video MVP</b>	Ein kurzes Video erklärt, wie der Assistent funktioniert und welchen Mehrwert er bietet <sup>17</sup> .	Das Video könnte die VSME-Problematik erklären und die Lösung präsentieren; am Ende folgt ein Call-to-Action.	<i>Pro:</i> Emotional, erklärt den Nutzen anschaulich; kann viral geteilt werden. <i>Contra:</i> Nutzende bevorzugen oft echte Interaktion statt Videos.
<b>Crowdfunding-MVP</b>	Über Plattformen wie Startnext kann die Idee vorgestellt und Vorbestellungen gesammelt werden <sup>18</sup> .	Geeignet, wenn Finanzierung benötigt wird; zeigt, ob Unternehmen bereit sind, früh zu investieren.	<i>Pro:</i> Finanzielle Validierung, Marketingeffekt. <i>Contra:</i> Erwartungsdruck, Fulfillment-Risiko.
<b>Single-Feature-MVP</b>	Ein funktionsfähiges Produkt mit einem Kernfeature <sup>19</sup> .	Zunächst wird nur der Basic-Report implementiert; Nutzer testen, ob sie damit den Bericht abschließen können.	<i>Pro:</i> Echtes Nutzerverhalten, Feedback zum Kernnutzen. <i>Contra:</i> Entwicklungskosten höher; Gefahr, von Randfeatures abgelenkt zu werden.
<b>Concierge-MVP</b>	Die Software wird vorgetäuscht, jedoch werden die Schritte manuell ausgeführt <sup>20</sup> .	Ein Berater nimmt die Daten per Telefon oder Formular auf, füllt den VSME-Excel manuell aus und sendet ihn an den Kunden.	<i>Pro:</i> Erkennt schnell, welche Daten schwierig sind; keine Software nötig. <i>Contra:</i> Nicht skalierbar; Nutzer haben keinen Softwarezugang.
<b>Wizard-of-Oz-MVP</b>	Nutzer glauben, mit einer Software zu interagieren; im Hintergrund erledigt ein Team die Arbeit manuell <sup>21</sup> .	Man könnte eine Web-App mit Formularen anbieten; die Verarbeitung und Validierung der Daten erfolgt vorerst per Hand.	<i>Pro:</i> Realistische Nutzererfahrung, schnelle Validierung der Prozessschritte. <i>Contra:</i> Versteckter manueller Aufwand; schwierig bei großem Nutzeransturm.

MVP-Variante	Beschreibung	Einsatz im Kontext VSME Easy Report	Pro & Contra
<b>Piecemeal-MVP</b>	Zusammenstellung vorhandener Tools (z. B. Google-Forms, Excel-Skripte) <sup>22</sup> .	Ein Google-Formular sammelt die Daten; ein Skript generiert den Excel-Report.	<i>Pro:</i> Geringer Entwicklungsaufwand; schneller Test. <i>Contra:</i> Prozess wirkt eventuell unprofessionell; schwierig zu skalieren.

Je nach Ressourcen und Zielsetzung empfiehlt es sich, mit **günstigen Tests wie einer Landing-Page** zu starten, um die grundsätzliche Nachfrage zu prüfen, und anschließend **zu iterativen Prototypen** überzugehen, die mehr Funktionalität bieten. Diese schrittweise Steigerung entspricht der Build-Measure-Learn-Schleife <sup>1</sup>.

### 3.4 Entscheiden: perseverieren oder pivotieren

Nach jedem Test werden die Daten analysiert. Falls die Annahmen bestätigt werden, wird die Entwicklung in dieselbe Richtung fortgesetzt. Werden sie widerlegt, sollte ein **Pivot** in Betracht gezogen werden. Typische Pivot-Optionen für VSME Easy Report könnten sein:

1. **Problem-Pivot** – Falls die Nachfrage für einen VSME-Reporter gering ist, aber Kunden ein allgemeines Nachhaltigkeits-Tool wünschen (z. B. nach ESRS oder GRI), könnte der Fokus geändert werden.
2. **Zielgruppen-Pivot** – Falls KMU nicht ausreichend zahlen, könnte man sich an Berater:innen oder Verbände wenden, die Berichte für mehrere Kunden erstellen.
3. **Feature-Pivot** – Tests zeigen, dass die automatische XBRL-Erstellung nicht genutzt wird, während integrierte **Hilfen und Übersetzungen** den größten Nutzen bringen. Schwerpunkt kann dann auf den Hilfebereich gelegt werden.
4. **Geschäftsmodell-Pivot** – Wenn das Freemium-Modell zu wenig Umsatz liefert, könnte ein Abo- oder Pay-per-Report-Modell eingeführt werden.

### 3.5 Nutzung von Lean-Canvas & Business-Model-Canvas

Die **Business-Model-Canvas** und **Lean-Canvas** sind Werkzeuge zur Visualisierung des Geschäftsmodells. Die Business-Model-Canvas betrachtet neun Bausteine wie *Value Proposition*, *Customer Segments*, *Channels*, *Revenue Streams* und *Key Partnerships* <sup>23</sup>. Sie ist umfassend und eignet sich für etablierte Unternehmen, kann aber für Startups zu generisch sein <sup>24</sup>.

Der **Lean-Canvas** von Ash Maurya ist eine auf Startups zugeschnittene Variante. Statt „Key Partnerships“ und „Customer Relationships“ enthält er Felder wie *Problem*, *Solution*, *Key Metrics* und *Unfair Advantage*, wodurch der Fokus auf Problem-Lösung und schnelle Iteration gelegt wird <sup>25</sup>. Für VSME Easy Report bietet sich der Lean-Canvas an, da das Projekt noch im Validierungsstadium ist. Er kann regelmäßig aktualisiert werden, wenn neue Erkenntnisse aus Experimenten vorliegen <sup>26</sup>.

### 3.6 Einbezug sozialer und ökologischer Aspekte: Lean Impact

Da VSME Easy Report dem Nachhaltigkeitsreporting dient, sollte das Vorhaben nicht nur wirtschaftliche, sondern auch soziale und ökologische Ziele berücksichtigen. Der **Lean-Impact-Startup-Framework** erweitert das klassische Lean-Startup um Stakeholder-Einbezug und die Maximierung von ökonomischem, sozialem und ökologischem Wert <sup>8</sup>. Die drei Schritte lauten:

1. **Value Search (Stakeholder und Bedürfnisse identifizieren)** – kartiert alle relevanten Interessengruppen und erstellt Empathie-Karten, um ihre Perspektiven zu verstehen <sup>27</sup>.
2. **Value Creation (Wert schaffen)** – definiert iterativ die Mischung aus ökonomischem, sozialem und ökologischem Nutzen und entwickelt ein skalierbares Geschäftsmodell <sup>28</sup>.
3. **Value Distribution (Wert verteilen)** – sorgt für eine ausgewogene Verteilung des geschaffenen Wertes unter den Stakeholdern, um die Mission und die finanziellen Anforderungen in Einklang zu bringen <sup>29</sup>. Feedback-Schleifen zwischen Kreation und Distribution stellen sicher, dass der Prozess dynamisch bleibt <sup>30</sup>.

Für VSME Easy Report heißt das z. B., neben KMU auch Umweltverbände, Banken (die Nachhaltigkeitsdaten fordern) und potenzielle Partner (z. B. Steuerberatungssoftware-Hersteller) einzubeziehen und sicherzustellen, dass die Software echten ökologischen Nutzen bringt, indem sie die Berichterstattung erleichtert.

### 3.7 Empfohlene Vorgehensweise für die ersten Iterationen

1. **Lean-Canvas ausfüllen:** Verfassen Sie einen Lean-Canvas mit Problem, Lösung, Zielkundensegmenten, Unique Value Proposition, Key Metrics und revenue/costs <sup>25</sup>. Dies schafft eine klare Hypothesenbasis.
2. **Landing-Page testen:** Erstellen Sie eine einfache Webseite (z. B. mit Umfrage oder E-Mail-Sign-Up), die das Problem (kompliziertes VSME-Reporting) und die Lösung (deutsches, geführtes Tool) darstellt. Messen Sie den Anteil der Registrierungen und die Resonanz verschiedener Kanäle.
3. **Probleminterviews durchführen:** Kontaktieren Sie interessierte KMU für kurze Interviews („Problem Interviews“) – wie kompliziert empfinden sie das VSME-Template? Welche Funktionen wünschen sie?
4. **Concierge- oder Wireframe-MVP:** Bieten Sie einem kleinen Testkreis einen manuellen Service an (Concierge), oder lassen Sie sie durch einen klickbaren Prototyp navigieren, um ihre Reaktionen auf UI und Hilfetexte zu beobachten. Verfolgen Sie, ob sie ohne Hilfe durchkommen und welche Fragen auftreten.
5. **Zahlen tracken:** Sammeln Sie actionable metrics wie Registrierungs- und Abschlussraten, Unterstützungsanfragen, Klicks auf Hilfetexte und Absprungraten. Vanity-Metrics wie reine Seitenaufrufe sollten vermieden werden <sup>4</sup>.
6. **Pivot oder Perseverieren:** Analysieren Sie die Ergebnisse und passen Sie den Lean-Canvas an. Entscheiden Sie, ob Sie mit dem Basic-Report fortfahren, neue Features hinzufügen, das Preismodell ändern oder gar die Zielgruppe wechseln.
7. **Langfristig: Lean-Impact berücksichtigen:** Stellen Sie sicher, dass das Produkt nicht nur wirtschaftlichen Nutzen bringt, sondern tatsächlich KMU befähigt, ökologischen und sozialen Wert zu schaffen – z. B. indem Sie Indikatoren in die Software integrieren, die CO<sub>2</sub>-Einsparungen sichtbar machen.

## 4 Fazit: Varianten des Lean-Startup-Ansatzes für VSME Easy Report

Die Lean-Startup-Methodik bietet einen strukturierten Rahmen, um unsichere Annahmen schnell und kostengünstig zu testen. Für die VSME Easy-Report-Idee gibt es vielfältige MVP-Varianten – von Landing-Pages über Fake-Door-Tests bis hin zu Concierge- und Wizard-of-Oz-Ansätzen <sup>11</sup> <sup>21</sup>. Die Wahl hängt davon ab, welche Hypothesen zuerst validiert werden sollen und wie viele Ressourcen zur Verfügung stehen. Der **Lean-Canvas** unterstützt dabei, die wichtigsten Bausteine des Geschäftsmodells zu visualisieren und regelmäßig zu aktualisieren <sup>25</sup>. Für ein Nachhaltigkeitsprojekt wie dieses sollte außerdem der **Lean-Impact-Ansatz** berücksichtigt werden, der ökonomische, soziale und ökologische Wertschöpfung sowie die Verteilung des Nutzens an alle Stakeholder in den Mittelpunkt stellt <sup>8</sup> <sup>29</sup>.

Durch iteratives Entwickeln, Messen und Lernen können die Macher:innen von VSME Easy Report das Produkt präzise auf die Bedürfnisse der KMU zuschneiden, Kosten und Risiken minimieren und gleichzeitig einen positiven Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung leisten.

---

<sup>1</sup> <sup>2</sup> <sup>3</sup> <sup>4</sup> <sup>5</sup> <sup>6</sup> <sup>7</sup> <sup>10</sup> Lean startup - Wikipedia

[https://en.wikipedia.org/wiki/Lean\\_startup](https://en.wikipedia.org/wiki/Lean_startup)

<sup>8</sup> <sup>9</sup> <sup>27</sup> <sup>28</sup> <sup>29</sup> <sup>30</sup> The lean impact startup framework: Three steps to fuel positive societal change - I by IMD

<https://www.imd.org/ibyimd/innovation/the-lean-impact-startup-framework-three-steps-to-fuel-positive-societal-change/>

<sup>11</sup> <sup>12</sup> <sup>13</sup> <sup>14</sup> <sup>15</sup> <sup>16</sup> <sup>17</sup> <sup>18</sup> <sup>19</sup> <sup>20</sup> <sup>21</sup> <sup>22</sup> 12 Types of Minimum Viable Product With Their Pros and Cons

<https://userpilot.com/blog/types-of-minimum-viable-product/>

<sup>23</sup> <sup>24</sup> <sup>25</sup> <sup>26</sup> Lean Canvas vs. Business Model Canvas: A Quick Guide | Miro

<https://miro.com/strategic-planning/lean-canvas-vs-business-model-canvas/>