

“

**Your No. 1 goal is to reduce the
risk of failure and uncertainty.**

”

Alexander Osterwalder, Schweizer
Autor und Erfinder des Business
Model Canvas

Was ist ein Business Model Canvas?

Das Business Model Canvas ist ein einfaches, aber wirkungsvolles Tool, mit dem Du Dein Geschäftsmodell übersichtlich auf einer Seite darstellen kannst. Entwickelt wurde es vom Schweizer Wirtschaftswissenschaftler Alexander Osterwalder – heute wird es weltweit von Gründerinnen und Gründern, Startups, Selbstständigen und Unternehmen eingesetzt.



Mit dem Canvas kannst Du alle wichtigen Elemente Deines Geschäftsmodells strukturiert erfassen:

- Wer ist Deine Zielgruppe?
- Welchen Nutzen bietest Du ihr?
- Über welche Kanäle erreichst Du sie?
- Welche Einnahmequellen und Kosten entstehen
- Und mit welchen Partnern, Ressourcen und Aktivitäten setzt Du Dein Angebot um?

Das Business Model Canvas hilft Dir dabei, den Überblick zu behalten, klare Entscheidungen zu treffen und Dein Geschäftsmodell verständlich zu kommunizieren – ob im Team, bei Förderanträgen oder in Gesprächen mit Investorinnen und Investoren.

Tipp: Starte am besten mit dem Feld „Customer Segments“ und denke zuerst über Deine Zielgruppe nach. Danach folgt das „Value Proposition“ – also Dein Nutzenversprechen. Die weiteren Felder ergeben sich meist ganz logisch daraus.

Wann lohnt sich das Business Model Canvas besonders?

Nutze das Canvas, wenn Du ...

- ✓ gerade eine Geschäftsidee entwickelst
- ✓ für Deinen Businessplan ein klares Modell brauchst
- ✓ Dich auf einen Investor:innen-Pitch vorbereitest
- ✓ mit Partnern oder im Team an Deiner Strategie arbeitest
- ✓ Schwachstellen und Chancen in Deinem Geschäftsmodell erkennen willst
- ✓ Fördermittel beantragen und Dein Konzept überzeugend darstellen musst

Und jetzt lass uns loslegen mit Deinem Canvas.

Auf der folgenden Seite findest Du

- unsere **Blanko-Vorlage**
- die **Vorlage mit Anleitung**
- ein **Praxis-Beispiel**



Business Model Canvas Blanko-Vorlage

Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Custom Relationship	Customer Segments
	Key Resources		Channels	
Cost Structure			Revenue Streams	

Business Model Canvas Blanko: Leitfragen

Key Partners

Wer unterstützt Dein Geschäftsmodell entscheidend? Nenne wichtige externe Partner wie Lieferanten, Vertriebspartner, Technologieanbieter oder Kooperationspartner, ohne die Dein Angebot nicht funktioniert.

Key Activities

Welche zentralen Aufgaben musst Du erledigen, damit Dein Geschäftsmodell funktioniert? (z.B. Produktentwicklung, Service, Vertrieb)

Key Resources

Welche wichtigen Ressourcen brauchst Du, um Dein Produkt oder Deine Dienstleistung anzubieten?

Value Proposition

Welches konkrete Problem löst Dein Angebot – und welchen einzigartigen Nutzen bietest Du Deiner Zielgruppe?

Custom Relationship

Wie pflegst Du die Beziehung zu Deinen Kunden – persönlich, automatisiert oder über Communities, Support oder Services?

Channels

Über welche Kanäle erreichst Du Deine Zielgruppe und bringst Dein Angebot zu ihr – z.B. Website, Social Media.

Customer Segments

Wer sind Deine wichtigsten Zielgruppen – welche Bedürfnisse, Merkmale oder Probleme haben sie, und warum profitieren sie von Deinem Angebot?

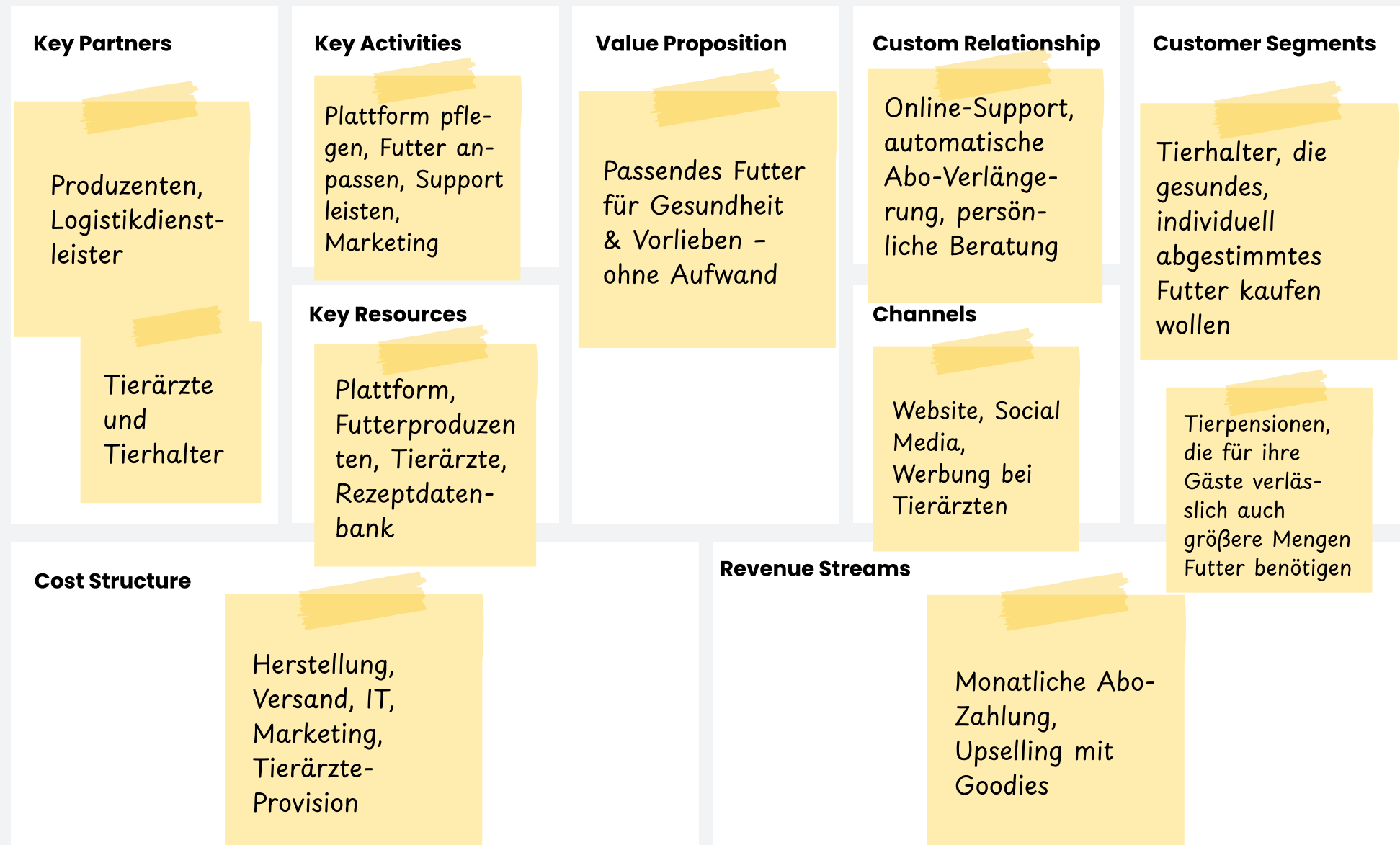
Cost Structure

Welche Fixkosten und variablen Kosten fallen in Deinem Geschäftsmodell an – etwa für Personal, Produktion, Marketing, Infrastruktur oder Partner?

Revenue Streams

Wie verdienst Du Geld mit Deinem Angebot – einmalige Verkäufe, Abos, Provisionen, Nutzungsgebühren oder andere Einnahmequellen?

Business Model Canvas Beispiel: Tierfutter-Abo



Impressum

Head-Office und Postanschrift

Passion4Business GmbH

Giesebrechtstraße 3, 10629 Berlin
Telefon: 030 – 8510 3146
www.passion4business.de
www.fuer-gruender.de

Haftungsausschluss:

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernimmt die Redaktion keine Gewähr.

Mehr über Für-Gründer



www.fuer-gruender.de



[fuergruender.de](https://www.instagram.com/fuergruender.de)



[fuer-gruender.de](https://www.linkedin.com/company/fuer-gruender.de)



[fuergruender.de](https://www.youtube.com/fuergruender.de)

FÜR GRÜNDER

FÜR-GRÜNDER. Das ist nicht nur unser Name, sondern auch unsere Einstellung.

Als verlässlicher Partner helfen wir Gründern, Selbstständigen und jungen Unternehmen besser zu planen, effizienter zu gründen und erfolgreicher zu wachsen.

Auf diese Weise fördern wir Unternehmertum in Deutschland. Mit uns werden Gründer Unternehmerhelden.