

Ein Unternehmen gründen

Die Muster der Wertschöpfung begreifen

In-Class-Phase «Die Business Model Canvas» - Szenarien für die Fallstudie

Retten Sie Vetevo aus der Krise!

Stellen Sie sich vor, Sie sind Geschäftsführende des Unternehmens Vetevo (Mareile Wölwer). Auf dem BMC vor Ihnen sehen Sie die aktuelle Situation Ihres Unternehmens.

Eines Morgens kommen Sie ins Büro und stellen fest:

Zwei Ihrer drei angestellten Tierärzte kündigen. Da die Nachfrage nach Tierärzten im Herzen von Berlin gross ist, sind deren Löhne in den letzten Jahren stetig gestiegen. Die Einstellung neuer Tierärzte würde in der aktuellen Situation ceteris paribus zu einem Verlust führen. Da für die Qualität Ihrer Beratung geschultes Personal aber unerlässlich ist, besteht die Gefahr, dass die Kunden mit Ihrer Dienstleistung unzufrieden werden.

Längerfristig droht der Konkurs. Wie bringen Sie das Unternehmen langfristig wieder in die Gewinnzone?

Auftrag:

Erarbeiten Sie in der Gruppe einen Lösungsvorschlag, wie Sie das Unternehmen langfristig wieder in die Gewinnzone führen können. Argumentieren Sie in der Struktur des BMC und von dessen 9 Bausteinen und heben Sie Verknüpfungen zwischen den einzelnen Elementen Ihrer Lösung hervor. Halten Sie sich dabei an die «Best Practice Rules», die Sie auf der letzten Seite dieses Auftrags finden.

Überzeugen Sie anschliessend die Klasse von Ihrem Lösungsvorschlag, indem Sie Ihre Lösung kurz präsentieren. Folgende Fragen und Tipps können Ihnen bei der Erarbeitung eines Lösungsvorschlags helfen:

- Was ist das Grundproblem?
- Welcher Baustein in der BMC ist dafür verantwortlich?
- Wie kann dieses aktuelle Problem langfristig gelöst oder umgangen werden? Erarbeiten Sie einen Lösungsvorschlag, indem Sie Anpassungen an der BMC vornehmen. Dies kann zum Beispiel durch das Hinzufügen oder Entfernen von Bestandteilen geschehen.
- Benennen Sie die Bausteine, die Sie verändern, und halten Sie in der Canvas fest, wo neue Elemente hinzukommen.
- Halten Sie schriftlich fest, welche neuen Probleme durch Ihre vorgeschlagene Lösung entstehen könnten und wie Sie diese Probleme abfangen oder umgehen würden. (Stichwort: Reine Kosteneinsparung kann langfristig zu neuen Problemen führen. Wurden langfristige Folgen bedacht?)

Ihre Aufgabe gilt als bestanden, wenn Sie die Klasse von Ihrem Lösungsvorschlag überzeugen konnten.

Retten Sie Biebereis aus der Krise!

Stellen Sie sich vor, Sie sind Geschäftsführende des Unternehmens Biebereis (Felix Bieber).

Auf dem BMC vor Ihnen sehen Sie die aktuelle Situation Ihres Unternehmens.

Eines Morgens lesen Sie die Zeitung und stellen fest:

Aufgrund streikender Bauern ist der Milchpreis unerwartet und sehr stark angestiegen. Es ist davon auszugehen, dass die Milchpreise bis auf Weiteres nicht sinken werden. Da Milch in Ihrem aktuellen Eisrezept eine der Hauptzutaten ist und Ihre Marge pro Eisbecher auch vor Ansteigen des Milchpreises schon tief war, werden Sie bei derart hohen Milchpreisen einen Verlust erwirtschaften.

Längerfristig droht der Konkurs. Wie bringen Sie das Unternehmen langfristig wieder in die Gewinnzone?

Auftrag:

Erarbeiten Sie in der Gruppe einen Lösungsvorschlag, wie Sie das Unternehmen langfristig wieder in die Gewinnzone führen können. Argumentieren Sie in der Struktur des BMC und von dessen 9 Bausteinen und heben Sie Verknüpfungen zwischen den einzelnen Elementen Ihrer Lösung hervor. Halten Sie sich dabei an die «Best Practice Rules», die Sie auf der letzten Seite dieses Auftrags finden.

Überzeugen Sie anschliessend die Klasse von Ihrem Lösungsvorschlag, indem Sie Ihre Lösung kurz präsentieren. Folgende Fragen und Tipps können Ihnen bei der Erarbeitung eines Lösungsvorschlags helfen:

- Was ist das Grundproblem?
- Welcher Baustein in der BMC ist dafür verantwortlich?
- Wie kann dieses aktuelle Problem langfristig gelöst oder umgangen werden? Erarbeiten Sie einen Lösungsvorschlag, indem Sie Anpassungen an der BMC vornehmen. Dies kann zum Beispiel durch das Hinzufügen oder Entfernen von Bestandteilen geschehen.
- Benennen Sie die Bausteine, die Sie verändern, und halten Sie in der Canvas fest, wo neue Elemente hinzukommen.
- Halten Sie schriftlich fest, welche neuen Probleme durch Ihre vorgeschlagene Lösung entstehen könnten und wie Sie diese Probleme abfangen oder umgehen würden. (Stichwort: Reine Kosteneinsparung kann langfristig zu neuen Problemen führen. Wurden langfristige Folgen bedacht?)

Ihre Aufgabe gilt als bestanden, wenn Sie die Klasse von Ihrem Lösungsvorschlag überzeugen konnten.

Retten Sie Wefugees aus der Krise!

Stellen Sie sich vor, Sie sind Geschäftsführende des Unternehmens Wefugees (Henriette Schmidt).

Auf dem BMC vor Ihnen sehen Sie die aktuelle Situation Ihres Unternehmens.

Eines Morgens erhalten Sie im Büro einen Brief und stellen fest:

Der Staat wird Ihre Fördergelder ab dem nächsten Jahr um 30% senken. Er begründet dies mit dem Einbruch der Konjunktur und damit verbundenen tieferen Steuereinnahmen. Da die Fördergelder des Staates bisher eine Ihrer Haupteinnahmequellen waren, schreiben Sie ab nächstem Jahr tiefrote Zahlen.

Längerfristig droht der Konkurs. Wie bringen Sie das Unternehmen langfristig wieder in die Gewinnzone?

Auftrag:

Erarbeiten Sie in der Gruppe einen Lösungsvorschlag, wie Sie das Unternehmen langfristig wieder in die Gewinnzone führen können. Argumentieren Sie in der Struktur des BMC und von dessen 9 Bausteinen und heben Sie Verknüpfungen zwischen den einzelnen Elementen Ihrer Lösung hervor. Halten Sie sich dabei an die «Best Practice Rules», die Sie auf der letzten Seite dieses Auftrags finden.

Überzeugen Sie anschliessend die Klasse von Ihrem Lösungsvorschlag, indem Sie Ihre Lösung kurz präsentieren.

Folgende Fragen und Tipps können Ihnen bei der Erarbeitung eines Lösungsvorschlags helfen:

- Was ist das Grundproblem?
- Welcher Baustein in der BMC ist dafür verantwortlich?
- Wie kann dieses aktuelle Problem langfristig gelöst oder umgangen werden? Erarbeiten Sie einen Lösungsvorschlag, indem Sie Anpassungen an der BMC vornehmen. Dies kann zum Beispiel durch das Hinzufügen oder Entfernen von Bestandteilen geschehen.
- Benennen Sie die Bausteine, die Sie verändern, und halten Sie in der Canvas fest, wo neue Elemente hinzukommen.
- Halten Sie schriftlich fest, welche neuen Probleme durch Ihre vorgeschlagene Lösung entstehen könnten und wie Sie diese Probleme abfangen oder umgehen würden. (Stichwort: Reine Kosteneinsparung kann langfristig zu neuen Problemen führen. Wurden langfristige Folgen bedacht?)

Ihre Aufgabe gilt als bestanden, wenn Sie die Klasse von Ihrem Lösungsvorschlag überzeugen konnten.

Best Practice Rules

Best Practices



Farbcodes:

Verwenden Sie verschiedenfarbige Stickers um bestimmte Aspekte Ihres Business Modells hervorzuheben. Verwenden Sie diese Farben (z.B. im Falle von sehr verschiedenen Kundensegmenten) über die ganze Canvas hinweg.



Bilder & Worte:

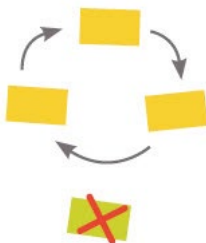
Kombinieren Sie Bilder und Worte um Ihr Business Model zu beschreiben. Bilder helfen den Betrachtern Ihrer Canvas, das «Big Picture» schneller zu erfassen.



Granularität:

Verwenden Sie nicht zu viele Stickers. Zu viele Details verdecken das «Big Picture» und werden erst bei einer Verfeinerung des Business Modells relevant.

Oft gemachte Fehler



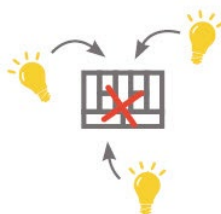
Verwaiste Elemente:

Stellen Sie sicher, dass kein Element in Ihrem Business Model für sich alleine steht. Beispielsweise sollte keine Einnahme vermerkt sein, welche nicht auch durch ein entsprechendes Kundensegment abgebildet wird.



Gegenwart und Zukunft vermischen:

Stellen Sie sicher, dass Sie zwischen derzeit existierenden Business Modellen und zukünftigen Ideen unterscheiden. Um Verwirrung zu verhindern, verwenden Sie am besten unterschiedliche Farben oder separate Canvases.



Zu viele Ideen in einem Canvas:

Die Beschreibung zu vieler Ideen im gleichen Business Model kann zu Verwirrung führen. Verwenden Sie separate Canvases um unterschiedliche Ideen zu skizzieren. Falls nötig, können diese am Schluss immer noch zusammengeführt werden.

Quelle: The Business Model Canvas – Instruction Manual, Strategyzer AG, strategyzer.com