

Geschäftsmodellentwicklung leicht gemacht: Von der Idee zum Geschäftsmodell.

Im hektischen Alltag vieler Handwerksbetriebe bleibt oft wenig Zeit für strategische Überlegungen zur Planung und Ausrichtung des Unternehmens. Dabei ist genau das entscheidend, um bestehende Geschäftsmodelle gezielt zu optimieren und neue Ideen erfolgreich umzusetzen. Ein durchdachtes Geschäftsmodell bildet die Basis für langfristigen Erfolg und eine stabile Unternehmensführung.

Doch wie gelingt es, ein Geschäftsmodell systematisch zu entwickeln, ohne dabei den Aufwand aus dem Ruder laufen zu lassen? Hier kommt das Business Model Canvas (BMC) ins Spiel – eines der bekanntesten und einfach anwendbaren Werkzeuge zur Geschäftsmodellentwicklung.

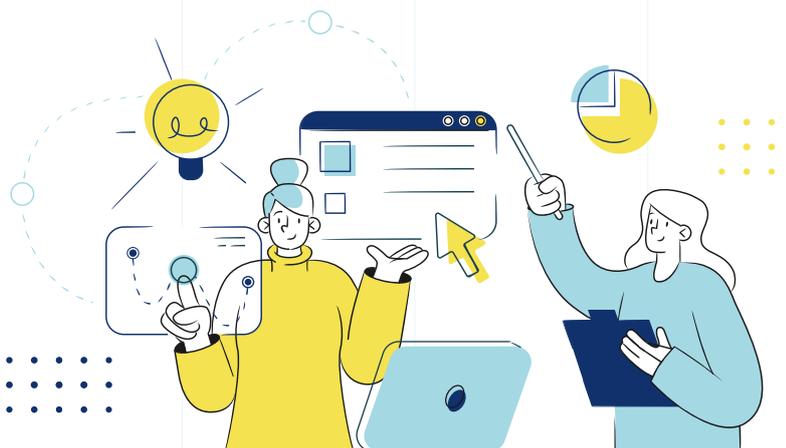
Was ist das Business Model Canvas?

Das Business Model Canvas ist ein Tool zur Entwicklung und Darstellung von Geschäftsmodellen. Es bringt die wesentlichen Elemente eines Geschäftsmodells übersichtlich auf den Punkt und zeigt auf, wie diese miteinander verknüpft sind. Mithilfe von neun Bausteinen lassen sich Geschäftsideen strukturiert durchdenken, analysieren und visualisieren. So erkennen Betriebe schnell, ob ihre Idee wirtschaftlich tragfähig und marktfähig ist – noch bevor größere Ressourcen in die Umsetzung fließen.

Das Canvas bietet eine wichtige Grundlage für fundierte strategische Entscheidungen und hilft dabei, die Planung effizient zu gestalten.

Warum ist das Business Model Canvas besonders für das Handwerk interessant?

Gerade in Handwerksbetrieben, die oft traditionell geführt werden, bietet das Business Model Canvas eine einfache und visuelle Methode, das eigene Geschäftsmodell strukturiert zu analysieren und weiterzuentwickeln. Es hilft dabei, neue Potenziale zu entdecken, Prozesse zu optimieren und Ideen verständlich zu visualisieren – und das mit einem überschaubaren Zeitaufwand und ohne großen Materialeinsatz. Die Methode ist flexibel und lässt sich in jedem Betrieb anwenden.



Die neun Bausteine des Business Model Canvas:

Kundensegmente:

Wer sind unsere Zielkunden? Welches Problem oder welchen Wunsch erfüllen wir?

Beispiel: Privatkunden, Geschäftskunden, andere Handwerksbetriebe oder Industrieunternehmen.

Nutzenversprechen:

Welchen Mehrwert bieten wir unseren Kunden? Was macht unser Produkt oder unsere Dienstleistung besonders?

Beispiel: Nachhaltige Produkte, Komplettlösungen aus einer Hand.

Kanäle:

Über welche Wege erreichen wir unsere Kunden – von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Auftragsabwicklung?

Beispiel: Veranstaltungen, Messen, Lieferanten, Online-Medien, Social Media, Website.

Kundenbeziehung:

Wie gewinnen und binden wir unsere Kunden? Wie gestalten wir die Kommunikation – auch zwischen den Projekten?

Beispiel: Partnerschaftliche Beziehung, regelmäßiges Feedback, direkter Kontakt.

Einnahmequellen:

Wofür zahlen unsere Kunden? Ist unser Preismodell marktgerecht?

Beispiel: Beratung, handwerkliche Leistungen, Reparaturen, Wartungen.

Schlüsselpartner:

Wer sind unsere wichtigsten Partner/Lieferanten? Wie gestalten wir die Zusammenarbeit und welchen Mehrwert bringt sie uns?

Beispiel: Handwerkskammern, Handwerk BW, Lieferanten mit speziellem Know-how.

Schlüsselressourcen:

Welche materiellen und immateriellen Ressourcen sind für unser Geschäftsmodell entscheidend?

Beispiel: Maschinen, Fahrzeuge, Software, qualifizierte Mitarbeitende, Markenwerte.

Schlüsselaktivitäten:

Welche zentralen Tätigkeiten halten unser Geschäftsmodell am Laufen? Was dürfen wir nicht vernachlässigen?

Beispiel: Effizienter Ressourceneinsatz, kontinuierliche Weiterentwicklung von Strukturen.

Kostenstruktur:

Welche Kosten fallen an, um das Geschäftsmodell umzusetzen? Wo liegen die größten Kosten und welche Risiken bestehen?

Beispiel: Personalkosten, Fuhr- und Maschinenpark, Lizenzen, Mietkosten.

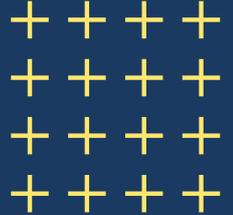
Fazit:

Das Business Model Canvas unterstützt Handwerksbetriebe dabei, ihre Geschäftsideen greifbar zu machen und strategische Entscheidungen auf einer klaren Grundlage zu treffen. Die strukturierte Auseinandersetzung mit den neun Bausteinen hilft dabei, Risiken frühzeitig zu erkennen, Potenziale besser zu nutzen und das Unternehmen zukunftssicher aufzustellen.

so meistern wir die Zukunft +

www.horizont-handwerk.de

Ihr Geschäftsmodell klar im Blick von Horizont Handwerk



Horizont Handwerk unterstützt Handwerksbetriebe in Baden-Württemberg bei den Herausforderungen der Zukunft. Oft gibt es innovative Produktideen, aber der Weg zur Umsetzung fehlt. Oder volle Auftragsbücher, aber zu wenig Personal. Die wachsenden Ansprüche von Kunden, digitale Umstellungen im Unternehmen oder die Suche nach einem Nachfolger, sind dabei nur einige Aufgaben. Wir unterstützen baden-württembergische Handwerksbetriebe passgenau in diesen Themen, damit sie fit für Morgen sind. So meistern wir gemeinsam die Zukunft.

Die Schwerpunkte *Personal, Digitalisierung, Strategie und Transformation sowie Nachhaltigkeit* bestimmen das vielseitige Angebot von Horizont Handwerk. Sie umfassen individuelle Beratungen, Workshops, Vorträge und Austauschgruppen. Betriebe aller Gewerke können mit dieser Unterstützung die Herausforderungen von Morgen meistern.

Ein Projekt des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg und HANDWERK BW in Kooperation mit den Handwerkskammern und den Landesinnungs- und Fachverbänden Baden-Württembergs.

HANDWERK BW steht für den Baden-Württembergischen Handwerkstag. Er ist der Dachverband aller Handwerksorganisationen im Südwesten. Mitglieder sind Handwerkskammern, Fachverbände und weitere Partnerorganisationen. Als Repräsentant von 140.000 Betrieben, 800.000 Beschäftigten und 48.000 Auszubildenden ist der Handwerkstag die Stimme fürs Handwerk BW. Seine Tochtergesellschaft, die BWHM GmbH, ist Beratungsgesellschaft für Handwerk und Mittelstand und hat diese Horizont Handwerk-Werkstatt als Projektträger begleitet.

info@handwerk-bw.de
www.handwerk-bw.de

Heilbronner Straße 43
70191 Stuttgart

Telefon 0711 26 37 09-0

