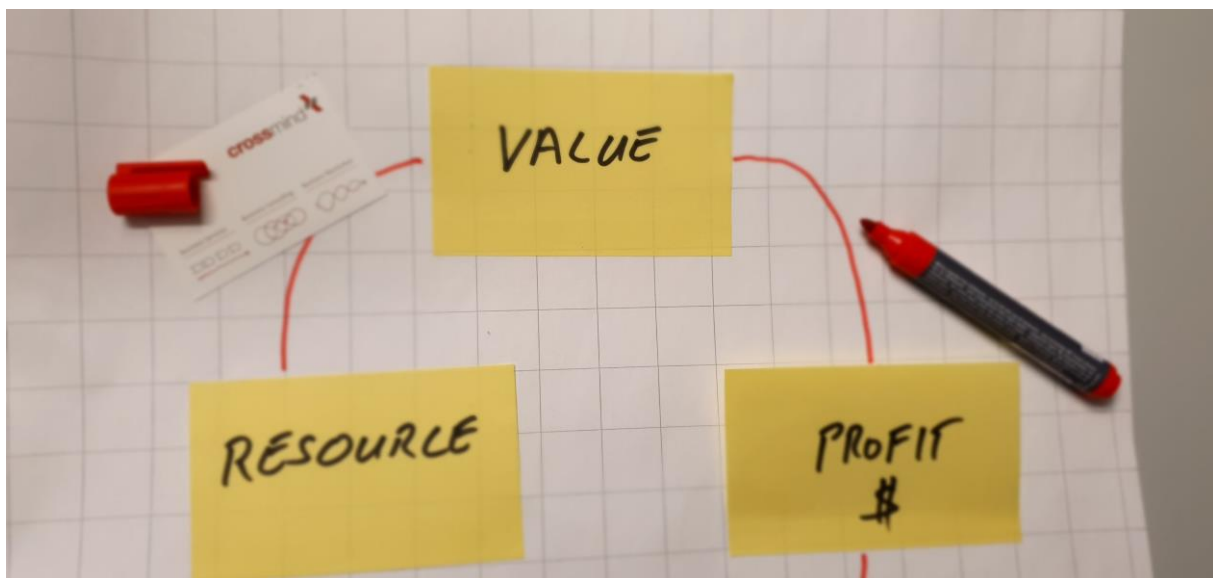


## Lege das Fundament für eine erfolgreiche Geschäftsmodellinnovation

Ein erfolgreiches Geschäftsmodell zu haben ist essenziell. Zahlreiche Innovationen in den verschiedensten Branchen verlangen jedoch immer häufiger nach einem neu angepassten Geschäftsmodell. Im [letzten Blogbeitrag](#) haben wir dir gezeigt, welche Mythen um Geschäftsmodellinnovationen existieren und mit ihnen aufgeräumt. In diesem Beitrag erfährst du, wie du die Basis für eine erfolgreiche Analyse deines Geschäftsmodells legst und wie dir crossmind bei der Revolutionierung deines Geschäftsmodells helfen kann.

### Die drei Kernbereiche eines jeden Geschäftsmodells

Bevor du dein Geschäftsmodell an aktuelle Entwicklungen anpassen kannst, musst du zuerst einmal wissen, was genau dein aktuelles Geschäftsmodell eigentlich ist. Im ersten Moment klingt dies einfach, jedoch wirst du bald merken, dass die Ausformulierung deines Geschäftsmodells gar nicht so simpel ist. Zur Beantwortung dieser Frage ist es sehr hilfreich, wenn du dein Geschäftsmodell in einzelne Bereiche unterteilst. In der Praxis haben sich drei Kernbereiche herauskristallisiert: Value, Resource und Profit. Anders gesagt geht es darum, wie dein Unternehmen Werte erfasst, schafft und vermittelt.



Value beschreibt den Nutzen und damit den Wert, den deine Kunden durch dein Geschäftsmodell erhalten. Konkret geht es also darum zu erfassen, was du deinen Kunden anbietest resp. was deinen Kunden wichtig ist. Fokussiere dich hierbei auf die wesentlichen Aspekte. Bei Resource musst du dir die Frage stellen, wie du den versprochenen Nutzen effizient generieren kannst. Es geht also um das Wie: Wie wird die Leistung für deinen Kunden erbracht? Hauptfokus sind hier deine Prozesse und wie du deine Ressourcen einsetzt. Der dritte Bereich, Profit, behandelt die Frage, wie du Gewinn erzielst. Hierbei geht es vor allem um deine Einnahmen und Ausgaben, natürlich mit dem Ziel am Ende des Tages schwarze Zahlen zu schreiben. Dabei solltest du vor allem die Frage beantworten, warum dein Geschäftsmodell finanziell funktioniert.

### Kenne dein Unternehmen

Es ist äusserst zentral, dass du die drei Kernbereiche gründlich ausarbeitest, denn auf ihnen basieren deine weiteren Überlegungen. Diese drei Bereiche geben dir bereits wichtige Erkenntnisse und lassen eine erste Analyse deines Unternehmens zu. Ohne ein gutes Fundament wird dir auch das beste Analysetool nichts nützen, da es von vornherein keine gute Analyse liefern kann. Viele Unternehmen analysieren diese drei Bereiche eher oberflächlich, sodass sie rasch weitere Analysetools wie zum Beispiel ein Business Model Canvas nutzen können. Mache nicht diesen Fehler! Eine seriöse Vorbereitung und Auseinandersetzung mit jedem einzelnen der drei Bereiche ist unerlässlich.

## **So treibt crossmind dein Geschäftsmodell voran**

Wenn du dein Geschäftsmodell anhand der obig genannten drei Bereiche analysiert hast, dann hast du bereits einen wichtigen Schritt gemacht. Falls du nun dein Geschäftsmodell weiterentwickeln möchtest, aber an deine Grenzen stösst, ist es oft sehr hilfreich, wenn du Inputs von jemandem ausserhalb deines Unternehmens erhältst. Genau hier können dir die Berater von crossmind grossen Nutzen bieten. Gemeinsam überarbeiten wir dein Geschäftsmodell und entwickeln es so laufend weiter. Mit jeder neuen Version deines Geschäftsmodells wirst du feststellen, dass sich dein Geschäftsmodell noch besser und noch genauer spezifizieren lässt.

Ein funktionierendes und stets aktuelles Geschäftsmodell wird sich für dein Unternehmen langfristig auszahlen. Die Basis bildet hierbei die Analyse der drei Kernbereiche, die klar und verlässlich erarbeitet sein müssen. Ansonsten machen nachfolgende Analysen wenig Sinn. Nimm dir also die Zeit und analysiere dein Geschäftsmodell proaktiv und gewissenhaft. In unseren nächsten Blogbeiträgen werden wir dir den Mehrwert der Nutzung der praktischen Analysetools Value Map und Hambrick & Frederiksons 5-Elemente-Analyse vorstellen.

*Simplify your business.* crossmind inc. [www.crossmind.ch](http://www.crossmind.ch)