

Die KERNWEG-Checkliste

Sieben Kriterien für die Bewertung von
Geschäftsmodellen

Prof. Dr.-Ing. Graham Horton

Einführung

Wann werden Geschäftsmodelle bewertet?

- Bei der Optimierung von bestehenden Geschäftsmodellen
- Wenn Unternehmen neue Geschäftsbereiche planen
- In Startup-Projekten

Eine ausführliche Bewertung ist sehr wichtig:

- Schon ein einziger Fehler kann zum Scheitern führen.

Einführung

Darum haben wir die KERNWEG-Checkliste entwickelt.

- Sie gibt eine Orientierung für Geschäftsmodell-Workshops.
- Sie bietet einen Leitfaden für Startup-Projekte.

Die Checkliste ist sehr flexibel. Sie eignet sich ...

- für eine anfängliche, oberflächliche Betrachtung,
- als Grundlage für eine intensive, kritische Bewertung

Die KERNWEG-Checkliste

Die Checkliste hat die folgenden sieben Einträge:

K Konkurrenzfähig

E Effizient

R Robust

N Nachhaltig

W Wachstumsfähig

E Exklusiv

G Gewinnfähig

Konkurrenzfähig

Was bedeutet hier *Konkurrenzfähigkeit*?

- Das Geschäftsmodell kann im Wettbewerb mit alternativen Angeboten bestehen.

Konkurrenzfähigkeit enthält unter anderem ...

- starkes Markenimage
- entscheidende Alleinstellungsmerkmale des Angebots
- Wertversprechen, das einem Kundenbedürfnis optimal entspricht
- überlegene Kundenbeziehungen

Effizient

Was bedeutet hier *Effizienz*?

- Das Geschäftsmodell wird mit möglichst geringem Aufwand betrieben.

Effizienz umfasst unter anderem ...

- Geringe laufende Kosten
- Hohe Produktivität
- Geringer Overhead
- Günstige Einkaufspreise

Robust

Was bedeutet hier *Robustheit*?

- Das Geschäftsmodell wird nicht durch äußere Einflüsse oder Entwicklungen gefährdet.

Robustheit umfasst ...

- Keine Gefährdung durch Regulierungs- oder Gesetzesänderungen
- Keine Abhängigkeit von Marktschwankungen
- Starke Verhandlungsposition gegenüber Lieferanten

Nachhaltig

Was bedeutet hier *Nachhaltigkeit*?

- Das Geschäftsmodell kann (im Prinzip zumindest) für unbestimmte Zeit funktionieren.

Nachhaltigkeit enthält unter anderem ...

- Die Kernressourcen sind nicht endlich.
- Die Nachfrage bleibt (voraussichtlich) unbeschränkt bestehen.
- Umweltfreundliche Produkte und attraktive Arbeitsbedingungen

Wachstumsfähig

Was heißt hier *Wachstumsfähigkeit*?

- Das Geschäftsmodell zeigt Wege auf, wie das Business ausgebaut werden kann.

Wachstumsfähigkeit enthält die Faktoren ...

- Aussicht auf Erweiterung des Angebots
- Aussicht auf weitere Zielgruppen
- Skalierbarkeit der Ressourcen und Aktivitäten

Exklusiv

Was heißt hier *Exklusivität*?

- Das Geschäftsmodell besitzt einen einmaligen Vorteil, der auch geschützt werden kann.

Exklusivität kann beispielsweise sein ...

- Exklusiver Zugriff auf Ressourcen
- Exklusivverträge mit wichtigen Partnern
- Patente oder Gebrauchsmuster

Gewinnfähig

Was heißt hier *Gewinnfähigkeit*?

- Mit dem Geschäftsmodell kann der gewünschte Gewinn erzielt werden.

Gewinnfähigkeit bedeutet unter anderem ...

- Hoher Wertschöpfungsgrad
- Einmaliger Nutzen des Angebots
- Fähigkeit zu *Value Capture*