

Canvas im vediso Innovationsframework

Erläuterung zum Hintergrund des Canvas

Das Canvas im vediso Innovationsframework ist eine Abwandlung des Business Model Canvas (BMC), welches für die Strukturierung von Geschäftsmodellen von Alexander Osterwalder entwickelt wurde.

Entsprechend dient das Canvas als visuelle Strukturierungshilfe. Es ist ein übersichtliches Tool, um ein gemeinsames Verständnis über die wichtigsten Kriterien einer Idee zu gewinnen und die Potentiale dessen zu eruieren.¹

Anwendung des Canvas

Das Canvas stellt das Ergebnis der Arbeitsphase III, d.h. der Ideen- & Lösungsgenerierung und gleichzeitig die Entscheidungsvorlage im Gate II dar.

Ideen oder Lösungen, die generiert werden, sollen mittels des Canvas übersichtlich dargestellt und präsentiert werden. Gleichzeitig wird sichergestellt, dass zu einer Lösung wesentliche Kriterien aus dem Gate II und als Bestandteil einer Innovation berücksichtigt und durchdacht werden. Insofern ist es bei der Anwendung des Canvas wichtig, dass alle Felder ausgefüllt werden.

Zu jedem Feld im Canvas gibt es eine Erläuterung in Form einer Fragestellung. Dies unterstützt zusätzlich die Beantwortung des Feldes.

¹ vgl. <https://digitaleneuordnung.de/blog/business-model-canvas-erkluerung/>, letzter Zugriff am 24.04.2025

Gefördert durch:

Das Projekt „IKS – Innovationskompetenzen & Strukturen“ wird im Rahmen des Programms „rückenwind³“ durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und die Europäische Union über den Europäischen Sozialfonds Plus (ESF Plus) gefördert.

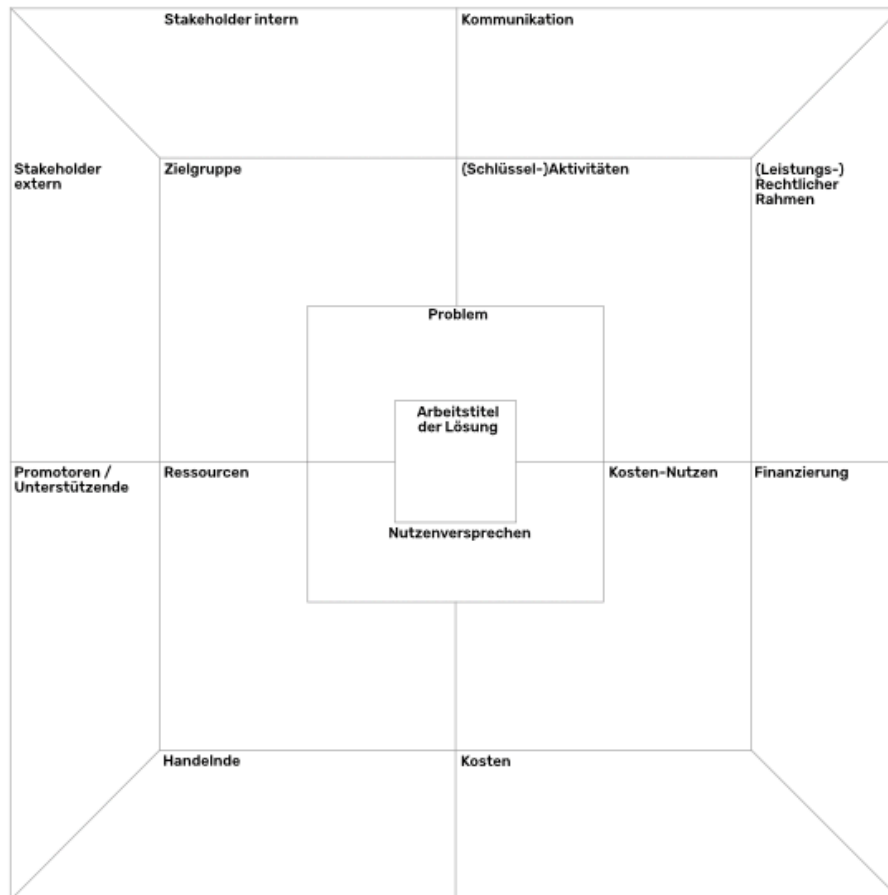


Bundesministerium
für Arbeit und Soziales



Kofinanziert von der
Europäischen Union

Canvas Erläuterungen der einzelnen Felder



- Problem: Problemdefinition aus dem Gate I
- Nutzenversprechen: Welchen Nutzen hat die Lösung?
- Zielgruppe: Wem kommt das Nutzenversprechen zugute?
- Stakeholder intern: Wer (Personenkreise, Abteilungen ...) ist im Unternehmen betroffen?
- Stakeholder extern: Wer sind Betroffene außerhalb des Unternehmens?
- Ressourcen: Welche Ressourcen sind für die Umsetzung erforderlich (Personen, Kompetenzen, Dauer, Sachmittel...)?
- Promotoren / Unterstützende: Ist das Management-Commitment vorhanden? Wer kann/sollte als Unterstützende der Lösung gewonnen werden?
- Handelnde: Welche Personen / Abteilungen setzen die Lösung um?
- (Schlüssel-)Aktivitäten: Was ist zu tun, um die Lösung umzusetzen?
- Kommunikation: Was wird wie mit wem über die Lösung kommuniziert?
- (Leistungs-)Rechtlicher Rahmen: Wie werden die rechtlichen Anforderungen erfüllt? Bewegt sich die Lösung im Rahmen gesetzlich geregelter Sozialgesetzbuch-Leistungen?
- Kosten-Nutzen: Welches Potential hat die Lösung strategisch und / oder wirtschaftlich?
- Finanzierung: Welche Erlösströme gibt es? D.h. von wem kommt wieviel Geld?
- Kosten: Was sind die Kosten für eine dauerhafte Umsetzung der Idee (Personal- und Sachkosten)?

Canvas Vorlage

Stakeholder intern Wer (Personenkreise, Abteilungen ...) ist im Unternehmen betroffen?		Kommunikation Was wird wie mit wem über die Lösung kommuniziert?	
Stakeholder extern Wer sind Betroffene außerhalb des Unternehmens?	Zielgruppe Wem kommt das Nutzenversprechen zugute?	(Schlüssel-)Aktivitäten Was ist zu tun, um die Lösung umzusetzen?	(Leistungs-) Rechtlicher Rahmen Wie werden die rechtlichen Anforderungen erfüllt? Bewegt sich die Lösung im Rahmen gesetzlich geregelter SGB Leistungen?
	Problem Problemdefinition aus dem Gate I		
	Arbeitstitel der Lösung		
Promotoren / Unterstützende Ist das Management - Commitment vorhanden? Wer kann / sollte als Unterstützer der Lösung gewonnen werden?	Ressourcen Welche Ressourcen sind für die Umsetzung erforderlich (Personen, Kompetenzen, Dauer, Sachmittel...)?	Kosten-Nutzen Welches Potential hat die Lösung (strategisch und/oder wirtschaftlich)?	Finanzierung Von wem kommt wieviel Geld (Erlösströme)?
Handelnde Welche Personen / Abteilungen setzen die Lösung um?		Kosten Was sind die Kosten für eine dauerhafte Umsetzung der Lösung (Personal- und Sachkosten)?	
Nutzenversprechen Welchen Nutzen hat die Lösung?			