

Business Model Canvas zum Ausfüllen

Dein Geschäftsmodell auf einer Seite – mit Leitfragen zu allen neun Feldern und einer Vorlage zum Ausdrucken.

Stand: Oktober 2026 Kostenlos von foundingfits.de

1 So arbeitest du mit dem Canvas

Das Business Model Canvas zeigt in neun Feldern, wie dein Unternehmen Nutzen schafft und Geld verdient. Es ersetzt keinen Businessplan, ist aber ein guter Start: Du siehst schnell, wo dein Modell schon steht und wo noch Lücken sind.

- ☐ Druck die Vorlage auf Seite 2 aus – gern vergrößert auf A3.
- ☐ Schreib in Stichworten, am besten auf Haftnotizen. So kannst du umstellen, ohne neu anzufangen.
- ☐ Füll die Felder in der Reihenfolge der Nummern aus: erst die Kundenseite (rechts), dann die Umsetzung (links).
- ☐ Markier Annahmen, die du noch nicht geprüft hast, z. B. mit einem Fragezeichen.
- ☐ Hast du mehrere Zielgruppen? Dann nimm für jede ein eigenes Canvas oder eine eigene Farbe.

2 Die neun Felder und ihre Leitfragen

Nr.	Feld	Leitfragen
1	Kundensegmente	Für wen schaffst du Nutzen? Wer sind deine wichtigsten Kund:innen?
2	Wertangebot	Welches Problem löst du? Welchen Nutzen bekommen deine Kund:innen – und warum von dir?
3	Kanäle	Wie erfahren Kund:innen von dir? Wie kaufen sie, wie bekommen sie die Leistung?
4	Kundenbeziehungen	Wie gewinnst und hältst du Kund:innen? Persönlich, digital, als Abo, über eine Community?
5	Einnahmequellen	Wofür zahlen deine Kund:innen? Wie (einmalig, Stunde, Paket, Abo) und wie viel?
6	Schlüsselressourcen	Was brauchst du unbedingt? Wissen, Ausstattung, Räume, Geld, Menschen?
7	Schlüsselaktivitäten	Was musst du regelmäßig tun, damit dein Angebot funktioniert?
8	Schlüsselpartner	Wer hilft dir dabei? Lieferanten, Kooperationen, Dienstleister?
9	Kostenstruktur	Welche Kosten fallen an – fix und variabel? Welche sind die größten?

Dein Business Model Canvas

8 · Schlüssel-partner

Wer hilft dir? Wer liefert zu?

7 · Schlüssel-aktivitäten

Was musst du regelmäßig tun?

2 · Wertangebot

Welches Problem löst du? Warum gerade du?

4 · Kunden-beziehungen

Wie gewinnst und hältst du Kund:innen?

1 · Kunden-segmente

Für wen schaffst du Nutzen?

6 · Schlüssel-ressourcen

Was brauchst du unbedingt?

3 · Kanäle

Wie erreichst du sie?
Wie kaufen sie?

9 · Kostenstruktur

Welche Kosten fallen an – fix und variabel? Welche sind die größten?

5 · Einnahmequellen

Wofür zahlen Kund:innen – wie und wie viel?

Business Model Canvas nach Alexander Osterwalder (Strategyzer), lizenziert unter CC BY-SA 3.0 (creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0). Die Nummern zeigen eine empfohlene Reihenfolge zum Ausfüllen.

3 Prüfe dein ausgefülltes Canvas

- ☐ Passt dein Wertangebot (2) zu einem konkreten Problem deiner Kundensegmente (1)?
- ☐ Erreichst du deine Kund:innen über die Kanäle (3) wirklich – und kannst du sie dir leisten?
- ☐ Decken die Einnahmen (5) die Kosten (9) – auch in einem schwachen Monat?
- ☐ Hast du für jede Schlüsselaktivität (7) die nötigen Ressourcen (6) oder Partner (8)?
- ☐ Sind die wichtigsten Annahmen markiert – und weißt du, wie du sie prüfst?
Zum Beispiel durch Gespräche mit möglichen Kund:innen, Testangebote oder Zahlen aus offiziellen Statistiken.
- ☐ Würde eine fremde Person dein Modell in zwei Minuten verstehen?

VOM CANVAS ZUM BUSINESSPLAN

Jedes Feld liefert Stoff für deinen Businessplan: Kundensegmente und Kanäle für Zielgruppe und Marketing, Einnahmen und Kosten für den Finanzplan.

4 Kostenlose Datenquellen für deine Annahmen

Quelle	Was du dort findest
Destatis GENESIS-Online: www-genesis.destatis.de	Bundesstatistik zu Bevölkerung, Wirtschaft, Branchen
Regionalatlas Deutschland: statistikportal.de	Indikatoren für Kreise und Gemeinden
Bayerisches Landesamt für Statistik: statistikdaten.bayern.de	GENESIS-Online Bayern, dazu der Statistikatlas Bayern
IHK-Standortportal Bayern: standortportal.bayern	Gewerbeflächen und Standortdaten
Statistik der Bundesagentur für Arbeit: statistik.arbeitsagentur.de	Beschäftigte nach Branche und Region
KfW-Gründungsmonitor (kfw.de)	Zahlen zum Gründungsgeschehen in Deutschland
Handelsregister: handelsregister.de	Eingetragene Unternehmen, z. B. Wettbewerber

Du willst Unterstützung bei deiner Gründung?

Im kostenlosen Erstgespräch (10 Minuten, online) schauen wir gemeinsam auf dein Vorhaben und klären, wie ich dich bei der Gründung unterstützen kann.

Kostenloses Erstgespräch buchen

cal.com/maximilian-rothenberger/10min



Diese Unterlage ist eine Arbeitshilfe und ersetzt keine individuelle Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung. Alle Angaben ohne Gewähr, Stand Oktober 2026. Über Förderleistungen wie den Gründungszuschuss oder einen Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein entscheidet allein die zuständige Stelle; ein Anspruch lässt sich aus dieser Unterlage nicht ableiten. FoundingFits · Maximilian Rothenberger · IHK-zertifizierter Gründungsberater · foundingfits.de