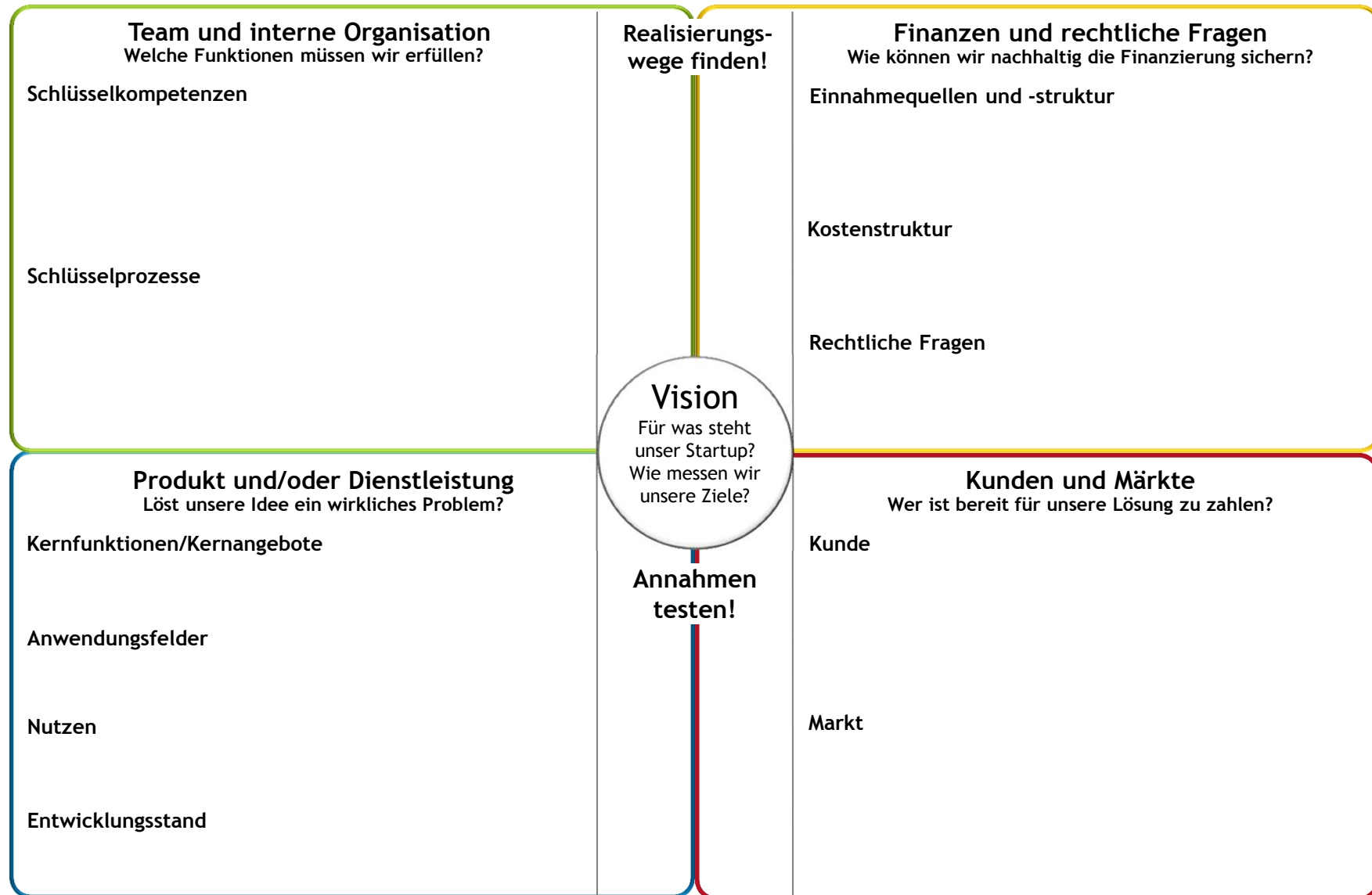


Geschäftsidee:

Version :



Geschäftsidee:

Version :



---

# So kann's gemacht werden:

---

Für ein Businessmodell benötigt man einen großen **Papierbogen**, am besten im A 0-Format. Darauf werden die entsprechenden Felder eingezeichnet, die jeweils mit den Schlüsselfaktoren für ein Geschäftsmodell bezeichnet werden.

Zu jedem Schlüsselfaktor werden in Stichworten **Ideen auf Klebezetteln notiert**. Der Vorteil liegt darin, dass sich die Klebezettel jederzeit wieder entfernen oder in andere Felder kleben lassen und das Ganze nach und nach ergänzt werden kann. Durch diese Visualisierung lassen sich viele einzelne Ideenbausteine baukastenartig zusammensetzen und zueinander in Beziehung setzen bis ein marktfähiges Geschäftsmodell gefunden ist.

## Hilfreiche Abkürzungen:

- \* **MVP** (*Minimum Viable Product*) = Produkt mit den minimalen Anforderungen und Eigenschaften, das so schnell wie möglich veröffentlicht wird, um Feedback von Kunden zu erhalten. Das erhaltene Feedback sollte dann genutzt werden, das MVP zu erweitern und zu verbessern.
- \* **TAM** (*Total Available Market*) = gesamter existierender Markt
- \* **SAM** (*Serviceable Available Market*) = Markt, der mit dem geplanten Geschäftsmodell prinzipiell bedient werden kann. SAM berücksichtigt als Teil von TAM also die eigentliche Zielgruppe für das Produkt/die Dienstleistung.
- \* **SOM** (*Serviceable Obtainable Market*) = Teil des SAM, der aktuell tatsächlich erreicht werden kann.

---

# Zielsetzung des HIBS<sup>©</sup> -Businessmodells



---

Ein Startup ist eine temporäre Organisationsform, die auf der Suche nach dem geeigneten Geschäftsmodell ist. Es ist kein kleines Unternehmen, in dem die Kernfaktoren des Geschäftsmodells sowie der Kunde und dessen Ansprüche bereits bekannt sind. Das Startup muss diesen Lernprozess gut organisieren und darf nicht an vermeintlichem Wissen festhalten.

Die HIGHEST Beratungssystematik (HIBS<sup>©</sup>) und das HIBS<sup>©</sup>-Businessmodell sollen technologiebasierte Startups dabei unterstützen, die Suche nach einem skalierbaren Geschäftsmodell zu systematisieren und zu organisieren. Es orientiert sich dabei an bekannten Lean-Startup Ansätzen wie dem Customer Development-Prozess (Das Handbuch für Startups, Steve Blank & Bob Dorf) oder Canvas (Osterwalder) und ergänzt diese mit den Erkenntnissen aus der Beratungspraxis wissenschaftsbasierter Gründungen und deren Gründer und Gründerinnen.

Neben dem Übersichtstool HIBS<sup>©</sup>-Businessmodell bietet die von HIGHEST entwickelte Beratungssystematik (HIBS<sup>©</sup>) noch eine Reihe von Vorlagen und Arbeitsmaterialien, die sich bei der Klärung bestimmter Fragestellungen in der Beratungspraxis und in Bootcamps als hilfreich für Gründer und Gründerinnen erwiesen haben. Ziel des HIBS<sup>©</sup>-Modells ist es, dass Kunden- und Marktrisiko für Ihr Startup zu überwinden. Speziell technologiebasierte Gründungen unterliegen zudem in der Regel dem technologischen Risiko - darunter versteht HIGHEST als Risiko, dass die Technologie nicht in marktrelevante Produkte umwandelbar ist.