Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

STARTUP SERVICE

Von der Idee zum Geschäftsmodell

Businessplan und Business Model Canvas leicht erklärt

Nicole Remus-Sticken, Gründungsberaterin
Potsdam Transfer, Zentrum für Gründung, Innovation, Wissens-und Technologietransfer
der Universität Potsdam | Startup Service
10.11.2026

Kofinanziert von der Europäischen Union

LAND BRANDENBURG

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service



Key Facts

30 years of Startup Support @ University of Potsdam

#5 Startup Service in Germany
(Gründungsradar 2025)

⌀ 30 Gründungen/ Jahr
⌀ 150 Orientierungsberatungen/ Jahr

-über 80 Events und Workshops jährlich

-Nachgründungsberatung über den MTH Accelerator

-Founders Club @ Universitätsgesellschaft Potsdam

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

NEW! Impact and social businesses!



Was bietet der Gründungsservice?

Teams, solo, part- or fulltime founders, everyone is welcome!

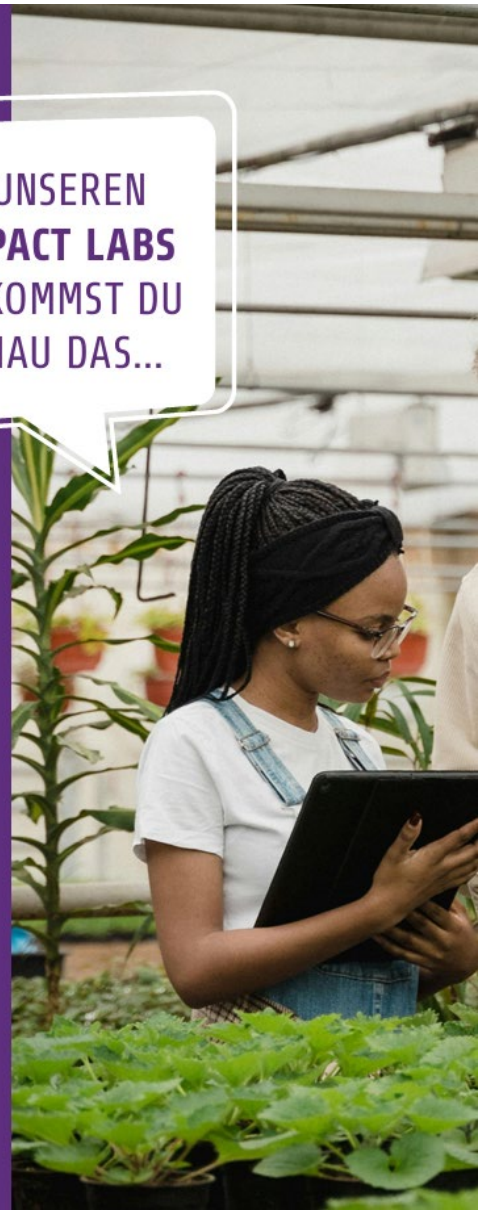
- Beratungs- und Coachingprozess
- Gründungsfinanzierung und Förderprogramme
- Vermittlung von Infrastruktur
- Vernetzung Start-up Szene Berlin/Brandenburg
- Workshops & Weiterbildungen

Studierende, Alumni bis 7 Jahre nach Abschluss, wiss. Mitarbeiter aller Brandenburgischen Hochschulen

An allen 3 Standorten der Universität vertreten (Griebnitzsee, Neues Palais und Golm)

IDEEN MIT WIRKUNG BRAUCHEN RAUM ZUM WACHSEN!

IN UNSEREN **IMPACT LABS** BEKOMMST DU GENAU DAS...



NEUGIERIG GEWORDEN?

Besuche unsere ***Webseite!***

Abonniere unseren ***Newsletter,*** nimm an unseren Online ***Info-Events*** teil, oder schreibe uns eine ***E-Mail: impact@potsdam-transfer.de***

Universität Potsdam

Potsdam Transfer
Startup Service

Start-ups (Auswahl)



Designed by Jcomp / Freepik

SIGNAVIO

Acker

sectorlens

Auxi
Wir helfen Ihnen.

SEQSTANT

vly
NO MILK TODAY

xounds
authentic audible pleasure

DIE MOSTEREI KETZÜR

RHESIS AI

koppla

canChip

PERFACCT

ampar
revolutionizing prosthetic

Mitigant

Sum One

HEIMSTATT GmbH

vision YOU

ZEGD
Zentrum für Emotionale Gesundheit Deutschland

LANA

TENE TRIO

MEMODIO

therapie.raum
Seelische Gesundheitsförderung in Potsdam

VFG

lovelane

MADEMOISELLE Suzanne

OakLabs

HELFERBÄR

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Ziele des Workshops



- **Was ist ein Geschäftsmodell?**
  Wie entstehen neue Geschäftsideen?
- **Business Plan**
  Definition und Checkliste
- **Das Business Model „Canvas“** (BMC)
  Hintergrund und Überblick

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Was versteht man unter einem Geschäftsmodell?

Die vereinfachte Abbildung meines Geschäftes.

Die Art und Weise Geschäfte zu machen.

Die Schaffung und Erfassung von Marktchancen.

Die Logik einer Firma.

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service



Geschäftsmodell Definition

- die Gesamtheit der Aktivitäten
- wie ein Unternehmen seine Kunden und seine Angebote bestimmt
- die internen Aufgaben definiert oder diese nach außen vergibt
- seine Ressourcen verteilt
- auf dem Markt agiert
- Nutzen für den Kunden generiert und Gewinn macht

= **ein strategischer Plan**

→ **BP und Canvas als Darstellungsform/Zusammenfassung eines Geschäftsmodells**

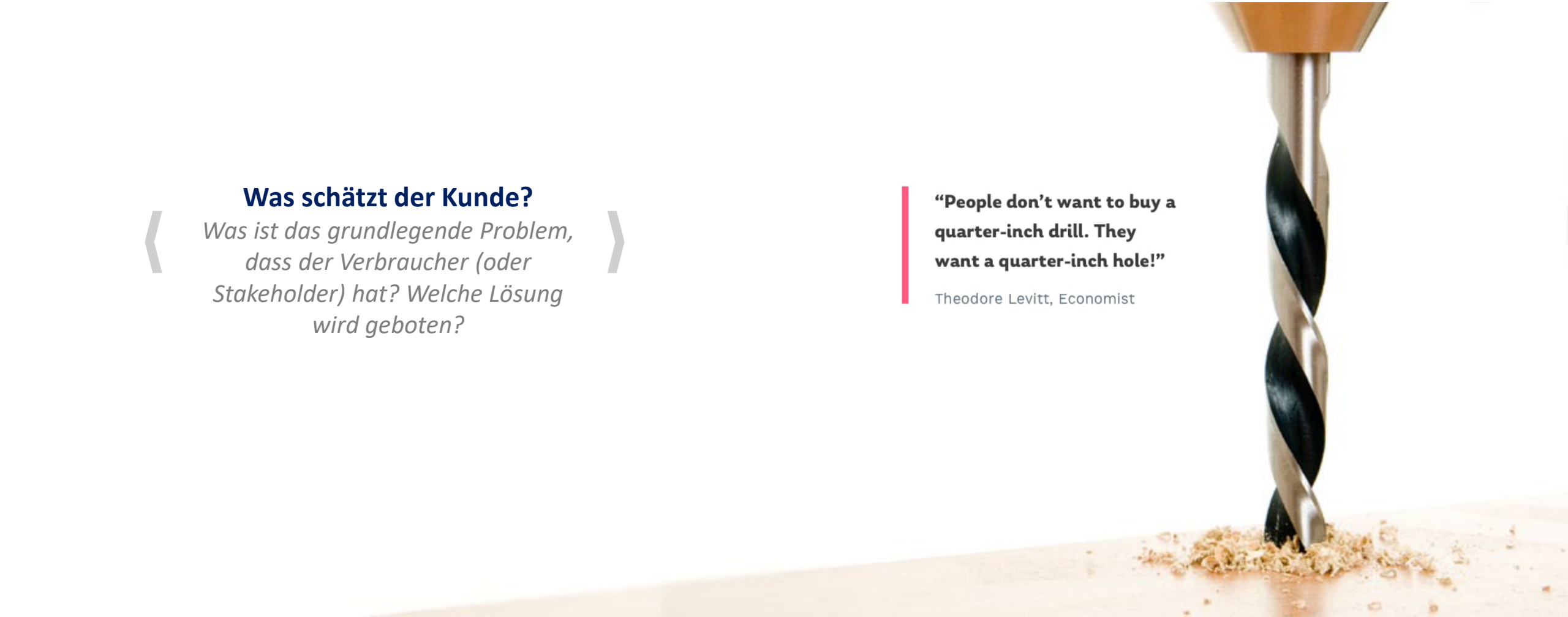
Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Ein gutes Geschäftsmodell muss folgende Fragen beantworten:

Was schätzt der Kunde?

Was ist das grundlegende Problem, dass der Verbraucher (oder Stakeholder) hat? Welche Lösung wird geboten?

> **"People don't want to buy a quarter-inch drill. They want a quarter-inch hole!"**
>
> Theodore Levitt, Economist

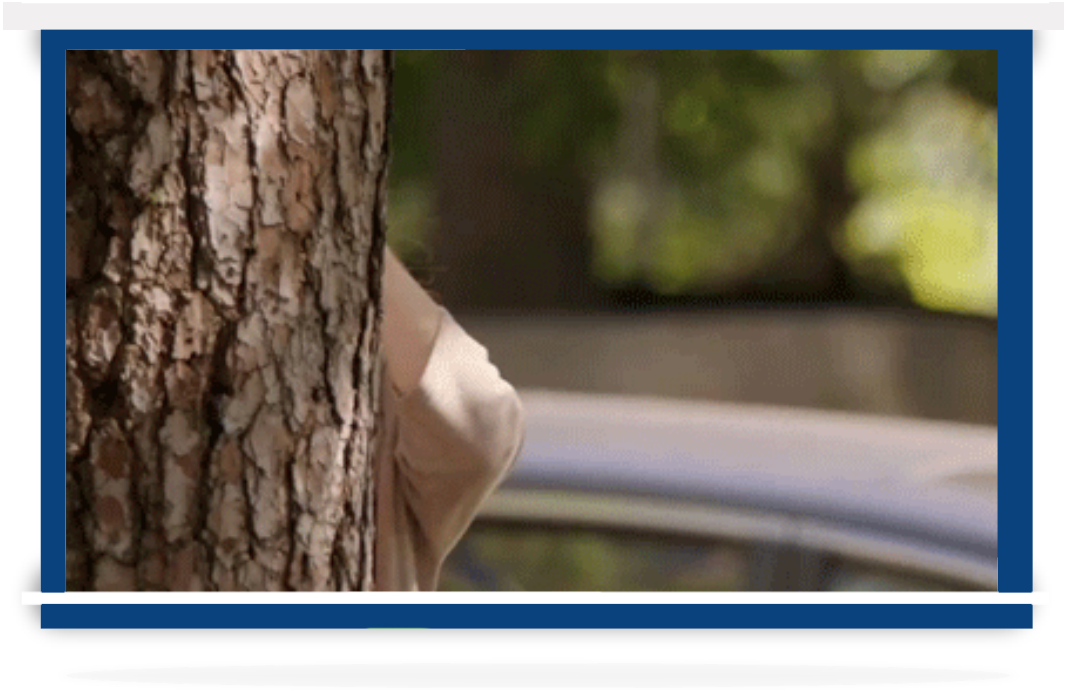


Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Ein gutes Geschäftsmodell muss folgende Fragen beantworten:

Wer ist mein Kunde?

Sind Nutzer und Kunde die gleiche Person?



Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Ein gutes Geschäftsmodell muss folgende Fragen beantworten:

Wie wird der Nutzen an den Kunden vermittelt?

Was ist die Customer Journey, was die Kunden-Touchpoints etc.?



Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Ein gutes Geschäftsmodell muss folgende Fragen beantworten:

Wie machen wir mit dem besagten Geschäftsmodell Geld?

Was ist der Kunde bereit zu zahlen?



Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Die 3 Funktionen des Geschäftsmodells

Explaining a Business
Wie können bestehende oder zukünftige Unternehmens- oder Geschäftsströme Gewinne generieren?

Running a Business
Operationale Aspekte wie Prozesse, Verknüpfungen, oder Strukturen

Developing a Business
Unterstützung der strategischen Entwicklung von Unternehmen, insbesondere Chancen erkennen und nachhaltige Wettbewerbsvorteile schaffen

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Business Plan



Quelle: https://rise360.pl/en/business-plan/

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Business Plan - Definition



- ein **Arbeitspapier**, das alle Ziele und Strategien eines Unternehmens mit den grundsätzlichen Voraussetzungen, Vorhaben und Maßnahmen für einen bestimmten Zeitrahmen beinhaltet.
- Klare Sprache, verständlich, überzeugend („roter Faden“)
- Umfang: 20-30 Seiten für 3-5 Jahre
- Grundlage für weitere Entwicklung, Strategie und Planung (unternehmensintern)
- Partner überzeugen, Venture-Capital Akquise (unternehmensextern)

Quelle: https://rise360.pl/en/business-plan/

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Business Plan - Checkliste



BPW

- ☐ **Zusammenfassung**
- ☐ **Produkt/Dienstleistung**
  Beschreibung, USP, Zielgruppe, Kundennutzen, Produktion, Entwicklungsstand
- ☐ **Gründungsteam**
  Kompetenzen, Gründungspersönlichkeit, Netzwerk und Partner
- ☐ **Marktanalyse**
  Gesamtmarkt, Marktsegmentierung, Marktpotential, Wettbewerber
- ☐ **Marketing**
  Produktpolitik, Preispolitik, Kommunikationspolitik, Vertriebspolitik
- ☐ **Unternehmen/Organisation**
  Firmenphilosophie, Rechtsform, Organisation und Personal, Risikomanagement
- ☐ **Finanzplanung**
  Rentabilität, Kapitalbedarf , Kostenkalkulation

Quelle: https://rise360.pl/en/business-plan/

Universität Potsdam

Potsdam Transfer
Startup Service

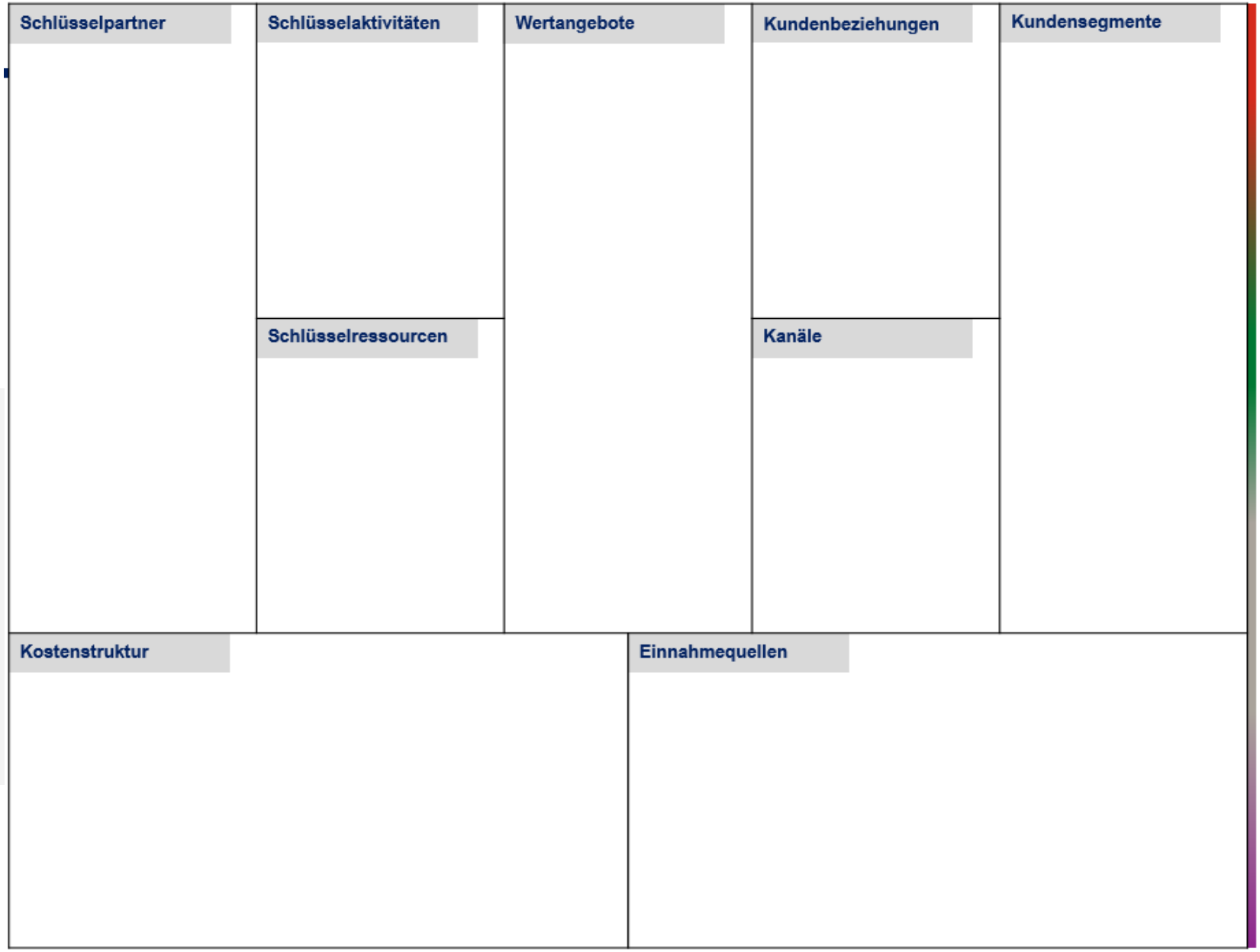
Business Model Canvas

Für das Team:

Bezeichnung des Vorhabens

Die Teammitglieder sind:

Name, Vorname



Kofinanziert von der Europäischen Union

LAND BRANDENBURG

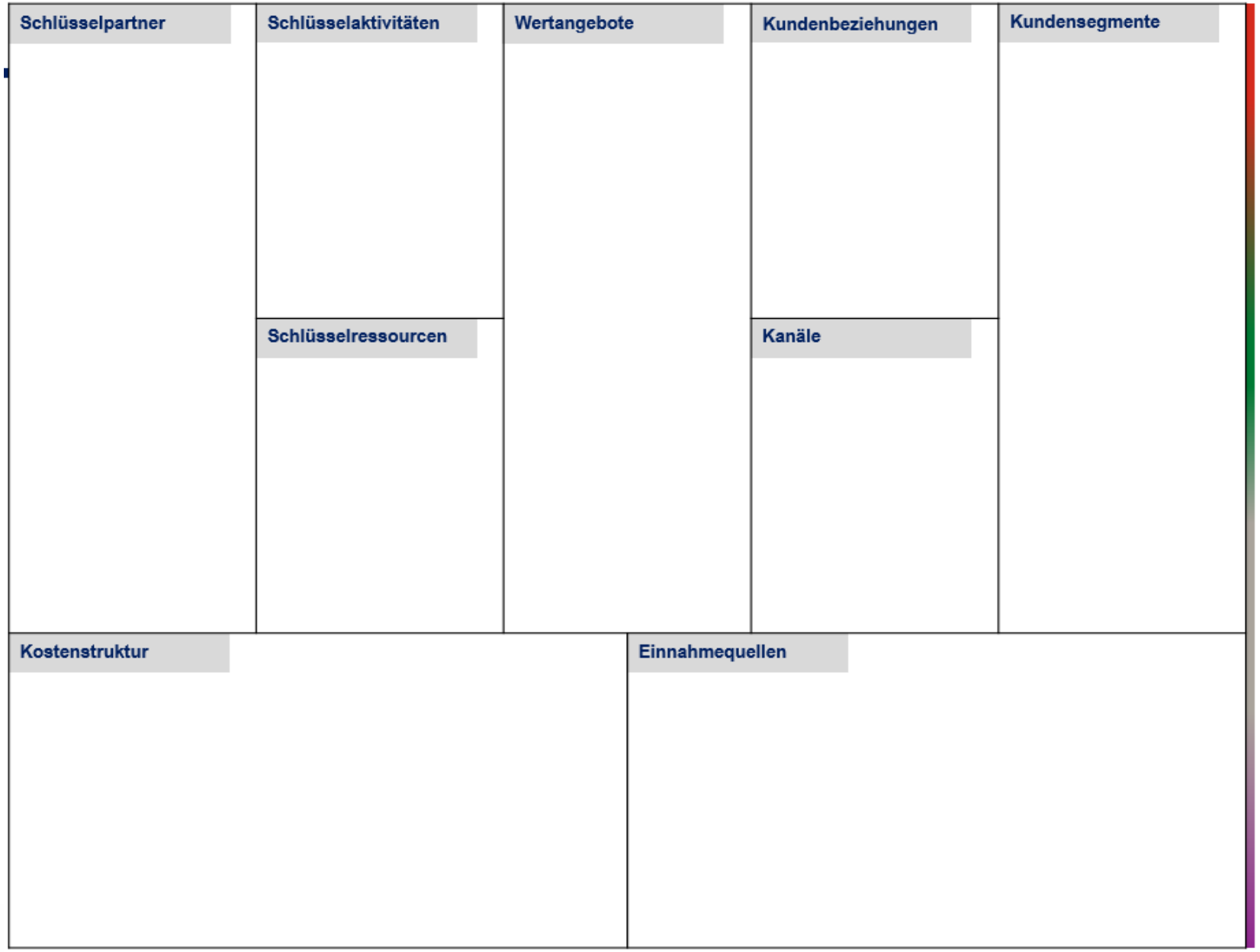
Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Business Model Canvas

... ist eine **strategische Vorlage** für die Entwicklung neuer oder die Dokumentation vorhandener Geschäftsmodelle.

... ist ein **visuelles Diagramm** mit Elementen, die den Wert eines Unternehmens oder eines Produkts, die Infrastruktur, die Kunden und die Finanzen beschreiben.

Nach Osterwalder/Pigneur (2010): Business Model Generation



Kofinanziert von der Europäischen Union

LAND BRANDENBURG

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

- kundenzentrierte Sicht vs. Produktentwicklung

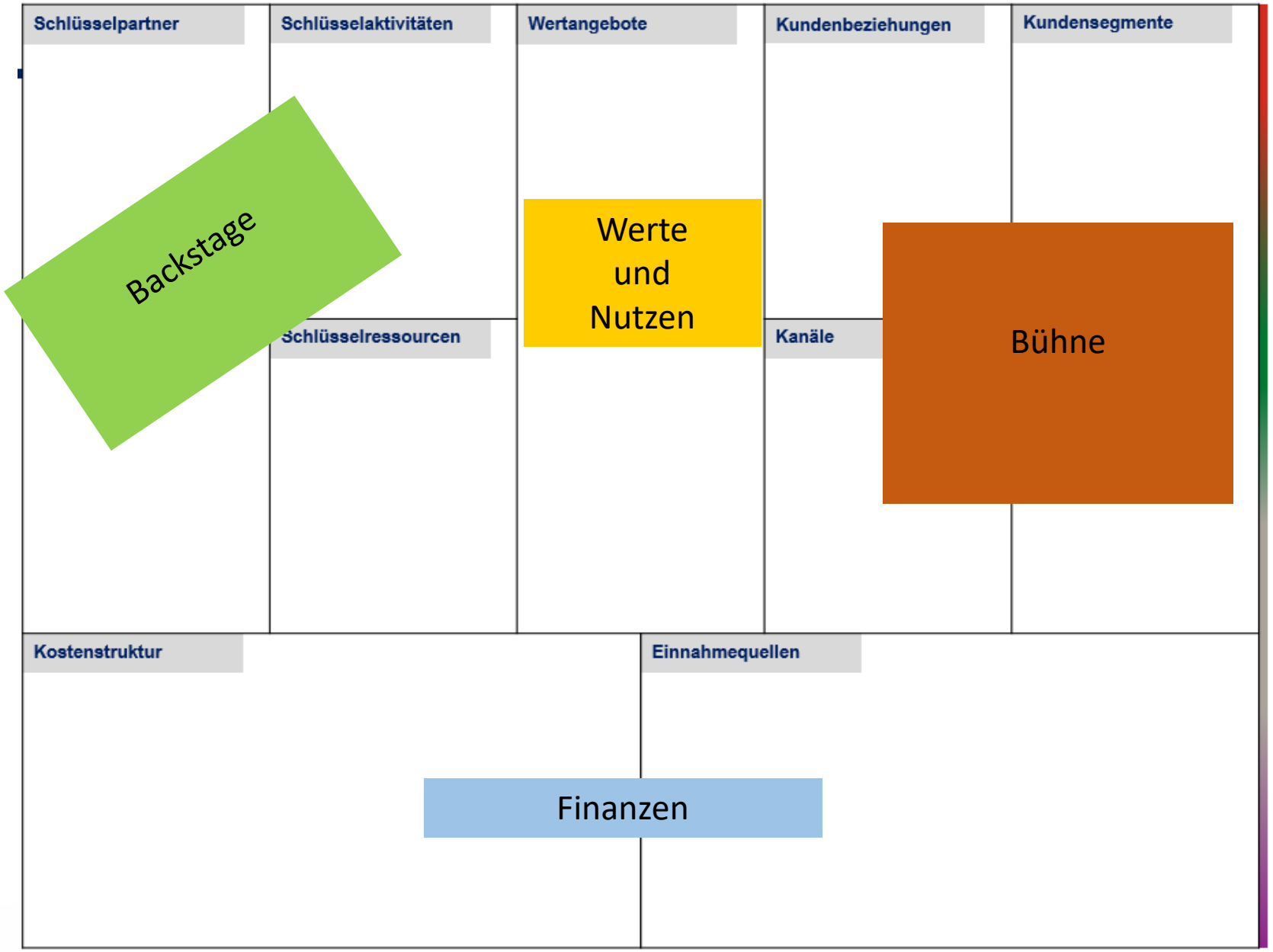
- Neun Bausteine in **vier** Kernbereichen:

Werte und Nutzen

Bühne

Backstage

Finanzen



Kofinanziert von der Europäischen Union

LAND BRANDENBURG

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Business Model Canvas – Wertangebot

Fragen, die ihr euch stellen müsst!

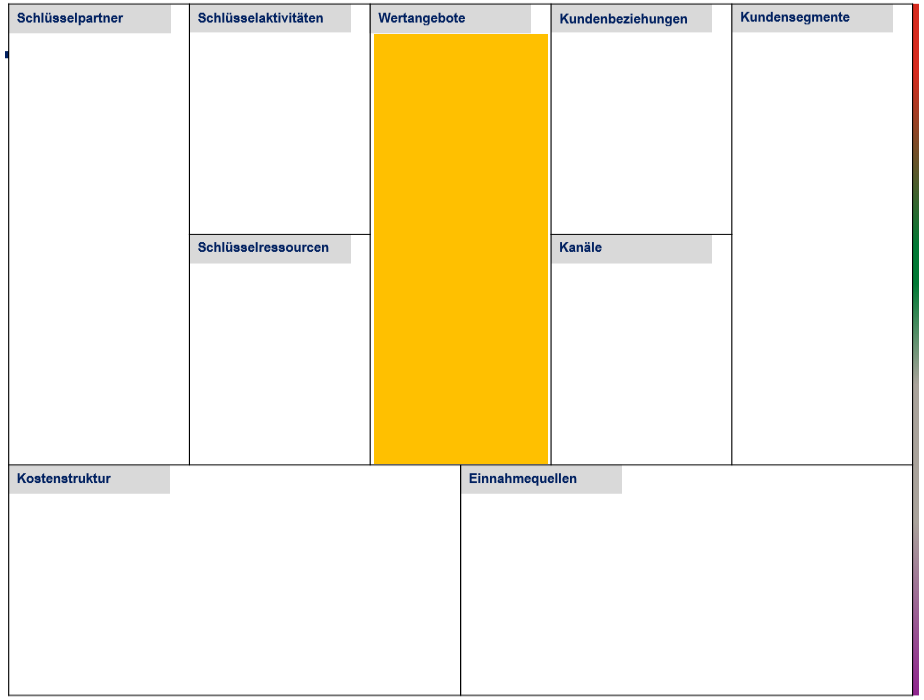
- Welchen Wert liefern wir für den Kunden?
- Welche Probleme unserer Kunden lösen wir?
- Welche Produkt- und Dienstleistungsbündel bieten wir dem jeweiligen Kundensegment an?
- Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?

Attention Grabber:

"Unser Unternehmen *<Produkt- oder Dienstleistungsangebot>* entwickelt *<ein definiertes Angebot>*, um *<Zielkunde>* mit *<definiertem Problem>* durch *<einzigartige Lösung>* zu helfen."

Beispiele:

Neuheit, Leistung, Anpassung, "Getting the Job Done", Design, Marke/Status, Image, Preis, Kostenreduzierung, Risikoreduzierung, Zugänglichkeit, Bequemlichkeit/Nutzbarkeit



Kofinanziert von der Europäischen Union
LAND BRANDENBURG

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Business Model Canvas – Bühne: Kunde

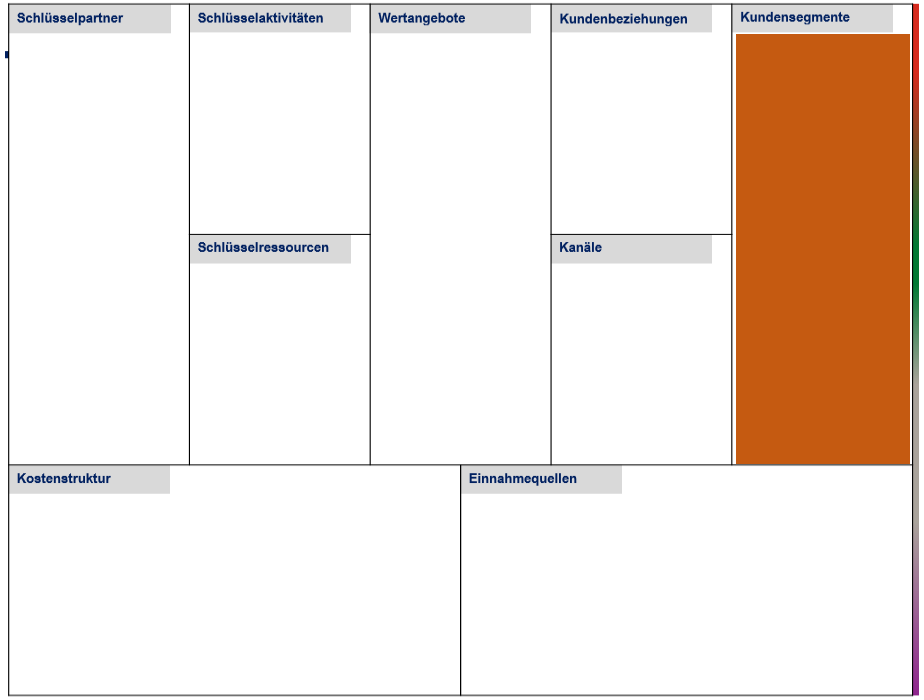
Fragen, die ihr euch stellen müsst!

- Für wen schaffen wir diesen Wert?
- Wer sind unsere wichtigsten Kunden?
- Wer ist unser Nutzer und wer unser Kunde?

Personas:

Personas sind fiktive Darstellungen der idealen Kunden, basierend auf realen Daten und kategorisiert nach Marktsegmenten

Beispiele:
Massenmarkt, Nischenmarkt, segmentiert, diversifiziert, B2B oder B2C



Kofinanziert von der Europäischen Union
LAND BRANDENBURG

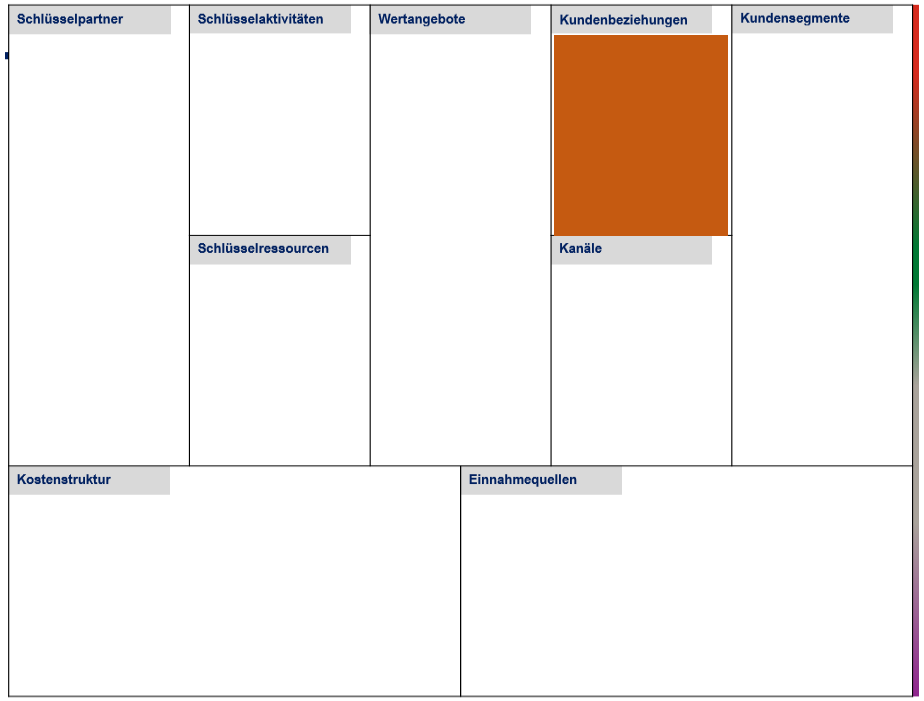
Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Business Model Canvas – Bühne: Kundenbeziehung

Fragen, die ihr euch stellen müsst!

- Welche Art von Beziehung erwartet jedes unserer Kundensegmente von uns?
- Welche haben wir aufgebaut?
- Wie sind sie mit dem Rest unseres Geschäftsmodells integriert?
- Wie kostspielig sind sie?

Merkmale:
persönlich (one-to-one), automatisiert, Drittanbieter, online vs. offline, Veranstaltungen (one-to-many), Telefon/Mail, Supportinfrastruktur



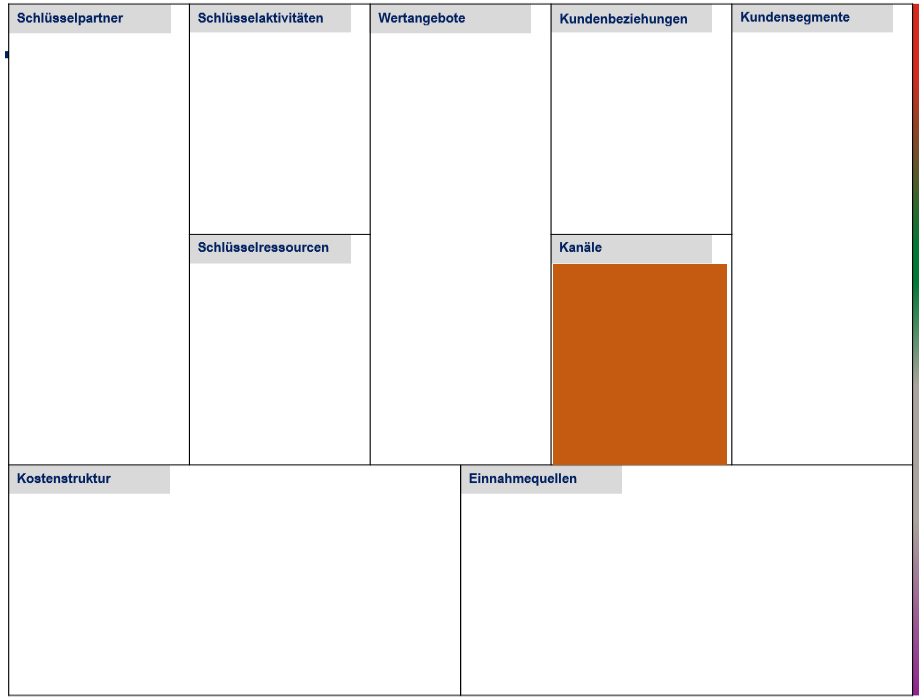
Kofinanziert von der Europäischen Union
LAND BRANDENBURG

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Business Model Canvas – Bühne: Kanäle

Fragen, die ihr euch stellen müsst!

- Über welche Kanäle wollen unsere Kundensegmente erreicht werden?
- Wie erreichen wir sie jetzt?
- Wie sind unsere Kanäle integriert?
- Welche funktionieren am besten?
- Welche sind am kosteneffizientesten?
- Wie binden wir sie in die Kundenroutinen ein?



Beispiele:
online vs. offline, print vs. digital
Social Media, Public Speaking, Electronic Mail, Networking, SEM (Search Engine Marketing), SEO (Search Engine Optimization), Affiliates, PR, Anzeigen, Plakate, TV, Radio, Flyer, Mundpropaganda/ Weiterempfehlung, Messen und Veranstaltungen

Kofinanziert von der Europäischen Union
LAND BRANDENBURG

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Business Model Canvas – Backstage: Schlüsselpartner

<u>Fragen, die ihr euch stellen müsst!</u>

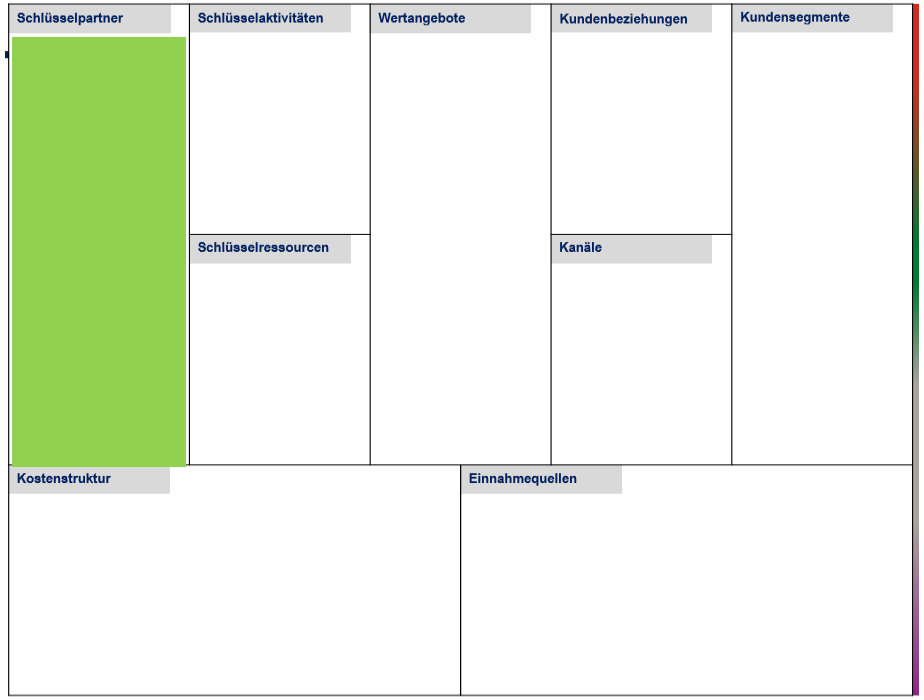
Wer sind unsere Schlüsselpartner?

Wer sind unsere Schlüssel-Lieferanten?

Welche Schlüsselressourcen beziehen wir von Partnern?

Welche Schlüsselaktivitäten führen die Partner aus?

Wer ist für unsere Wertschöpfung wichtig, aber nicht Teil des Unternehmens?



Kofinanziert von der Europäischen Union

LAND BRANDENBURG

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

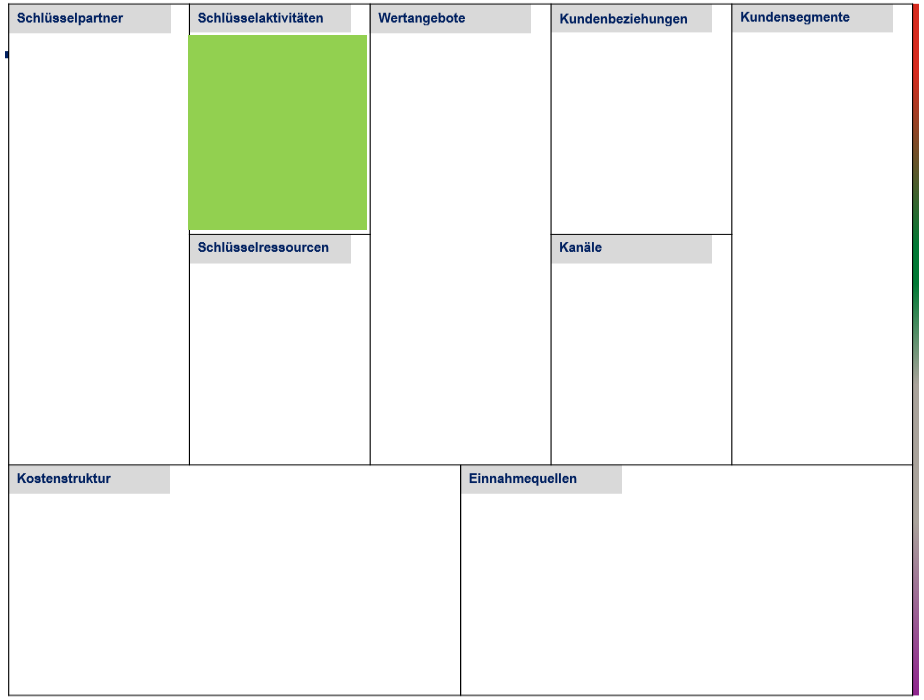
Business Model Canvas – Backstage: Schlüsselaktivitäten

Fragen, die ihr euch stellen müsst!

Welche Aktivitäten unternimmt das Unternehmen, um das Wertversprechen für die Kunden zu erreichen?

Welche Maßnahmen müssen ergriffen werden, um den Wertaustausch zu erreichen?

Was sind die nächsten Schritte (kurzfristig), um die Idee voranzutreiben?



Kofinanziert von der Europäischen Union
LAND BRANDENBURG

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

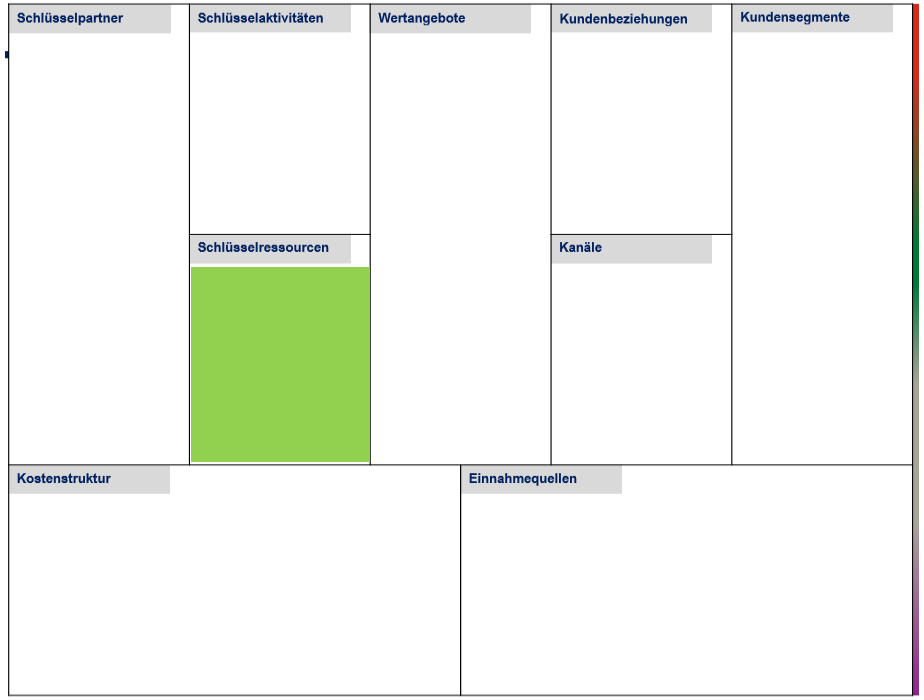
Business Model Canvas – Backstage: Schlüsselressourcen

Fragen, die ihr euch stellen müsst!

Welche Schlüsselressourcen benötigen wir für die Umsetzung?

Beispiele:

Eigenes Know-How in einem bestimmten Bereich, Hardware, Software, Mitarbeiter, Finanzen, Vertriebskanäle, ...



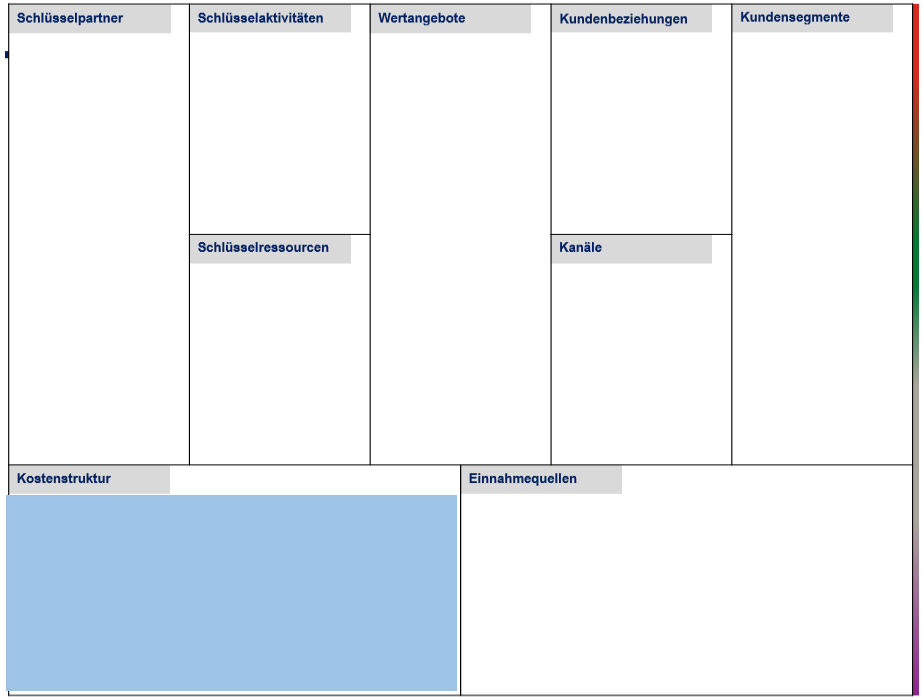
Kofinanziert von der Europäischen Union
LAND BRANDENBURG

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Business Model Canvas – Finanzen: Kosten

Fragen, die ihr euch stellen müsst!

- Wie viel kostet es, die wichtigsten Aktivitäten meines Unternehmens zu erreichen?
- Wie hoch sind die Kosten für meine Schlüsselressourcen und Schlüsselpartnerschaften?
-Wie viel kostet es, das Wertversprechen für meine Kunden/Nutzer zu erreichen?
- Gibt es zusätzliche Kosten für den Betrieb eines Unternehmens (Recht, Versicherungen, …)?



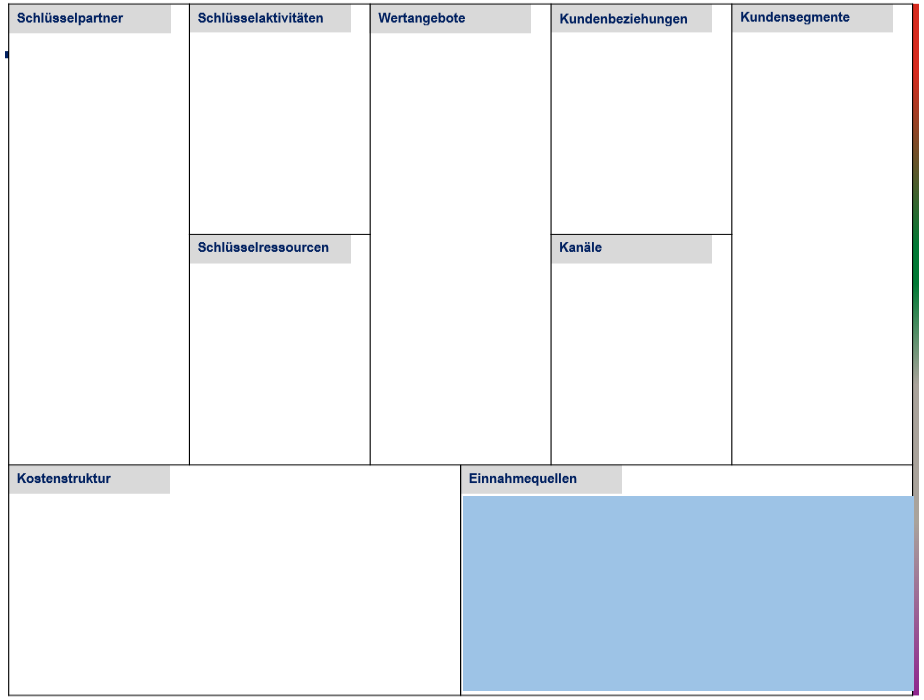
Kofinanziert von der Europäischen Union
LAND BRANDENBURG

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Business Model Canvas – Finanzen: Einnahmen

Hier gibt es viele verschiedene Erlösmodelle (abhängig vom Geschäftsmodell), z. B.

Bezahlung pro Produkt/View,
Gebühr für Service,
Festpreis,
Abonnement,
Freemium,
Aktiengewinn,
…



Kofinanziert von der Europäischen Union
LAND BRANDENBURG

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Business Model Canvas – Contra

- vereinfachtes Modell

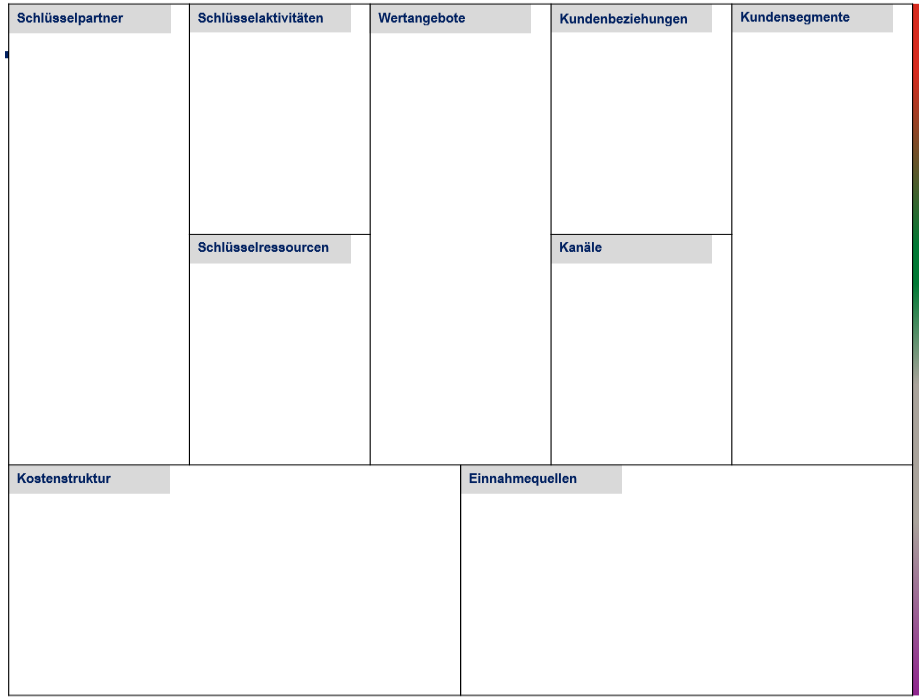
- begrenzt Zusammenhänge/ Abgrenzung

- Team/Personenvorstellung nicht möglich

- Konkurrenz- und Marktanalyse fehlt

- verkürzte Finanzübersicht

- Trends, Umfeld, Regularien fehlen

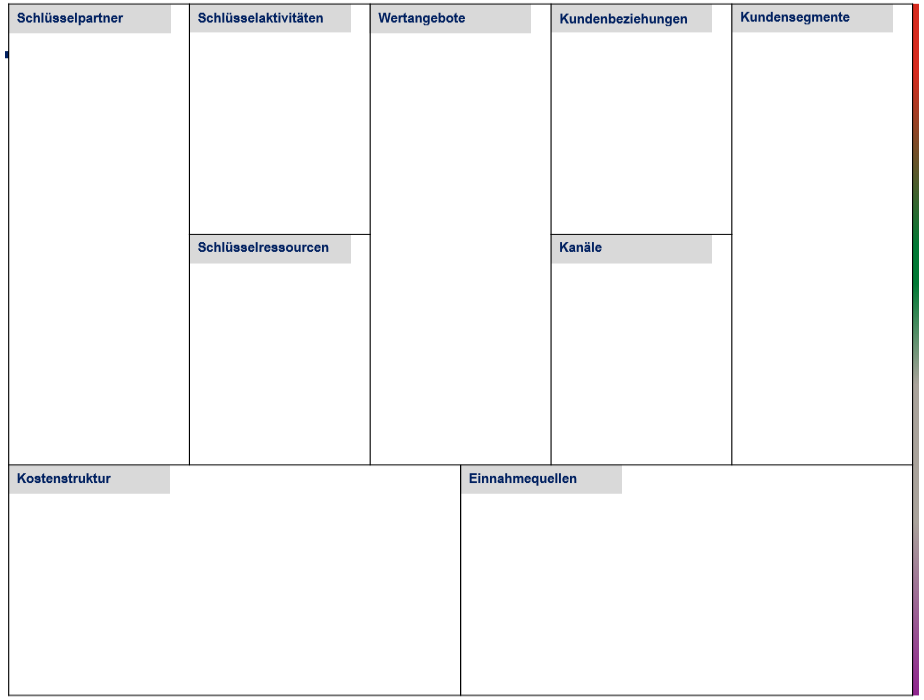


Kofinanziert von der Europäischen Union
LAND BRANDENBURG

Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Business Model Canvas – Pro

+ Visualisierung von Zusammenhängen
+ einfach, intuitiv verständlich, schnell, flexibel
+ geeignet für Teams, fördert Kommunikation
+ Interdisziplinarität
+ starke Kundenorientierung (Nutzen/Werteversprechen)
+ Potentialanalyse bzw. Stärken-Schwächen-Analyse
+ Grundlage für Businessplan



Kofinanziert von der Europäischen Union
LAND BRANDENBURG

Potsdam Transfer
Startup Service

Upcoming Events

Science Slam 10.11.2026, Waschhaus Potsdam, english version!



Universität Potsdam
Potsdam Transfer
Startup Service

Upcoming Events

„Startup Story Night“ Christmas Edition, 03.12.2026, Griebnitzsee, Haus 7, 1. OG




#WEMAKEFOUNDERS
PEEL
Zukunftsmarkt
Praxislabor
START UP STORY NIGHT