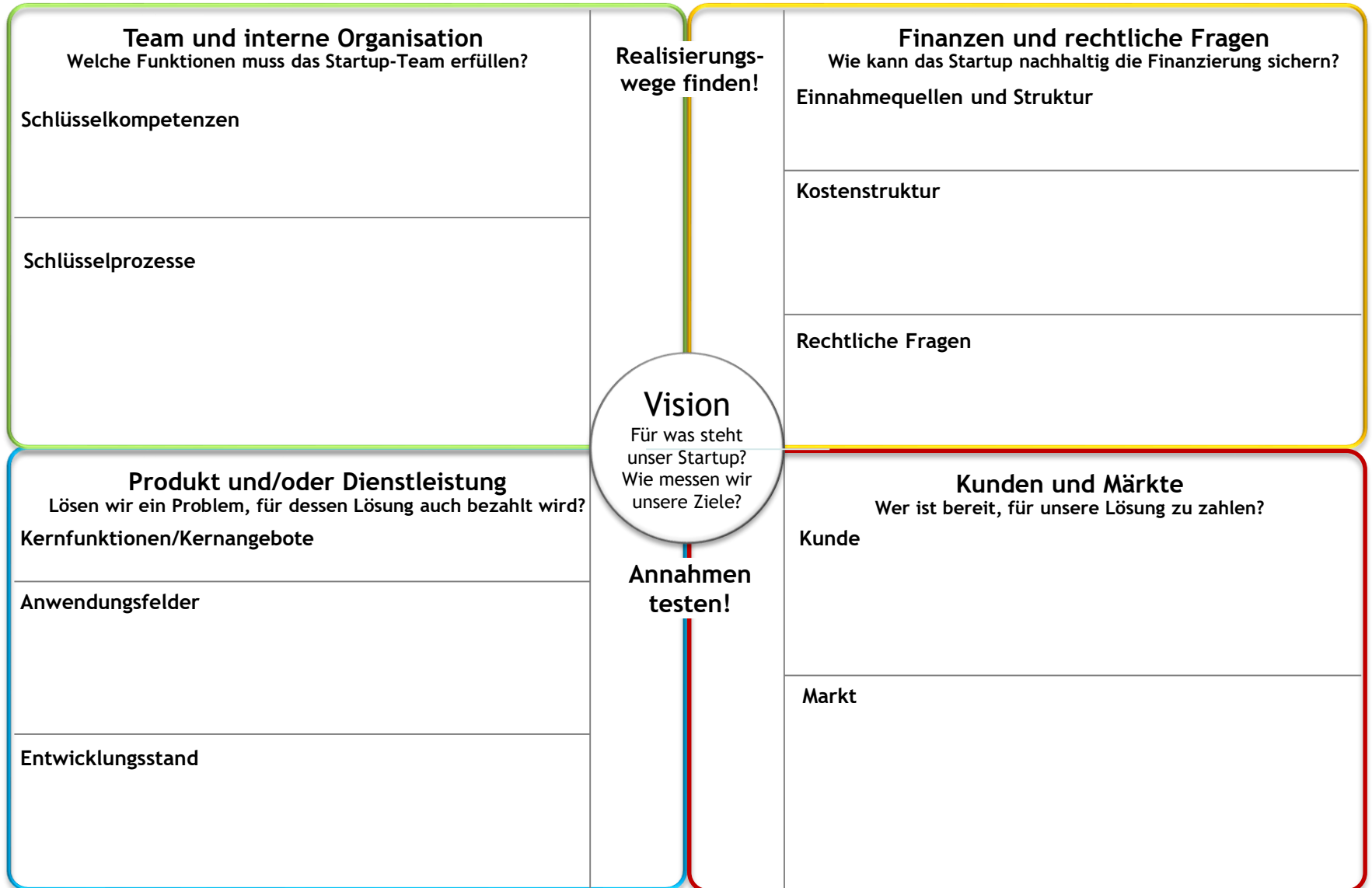
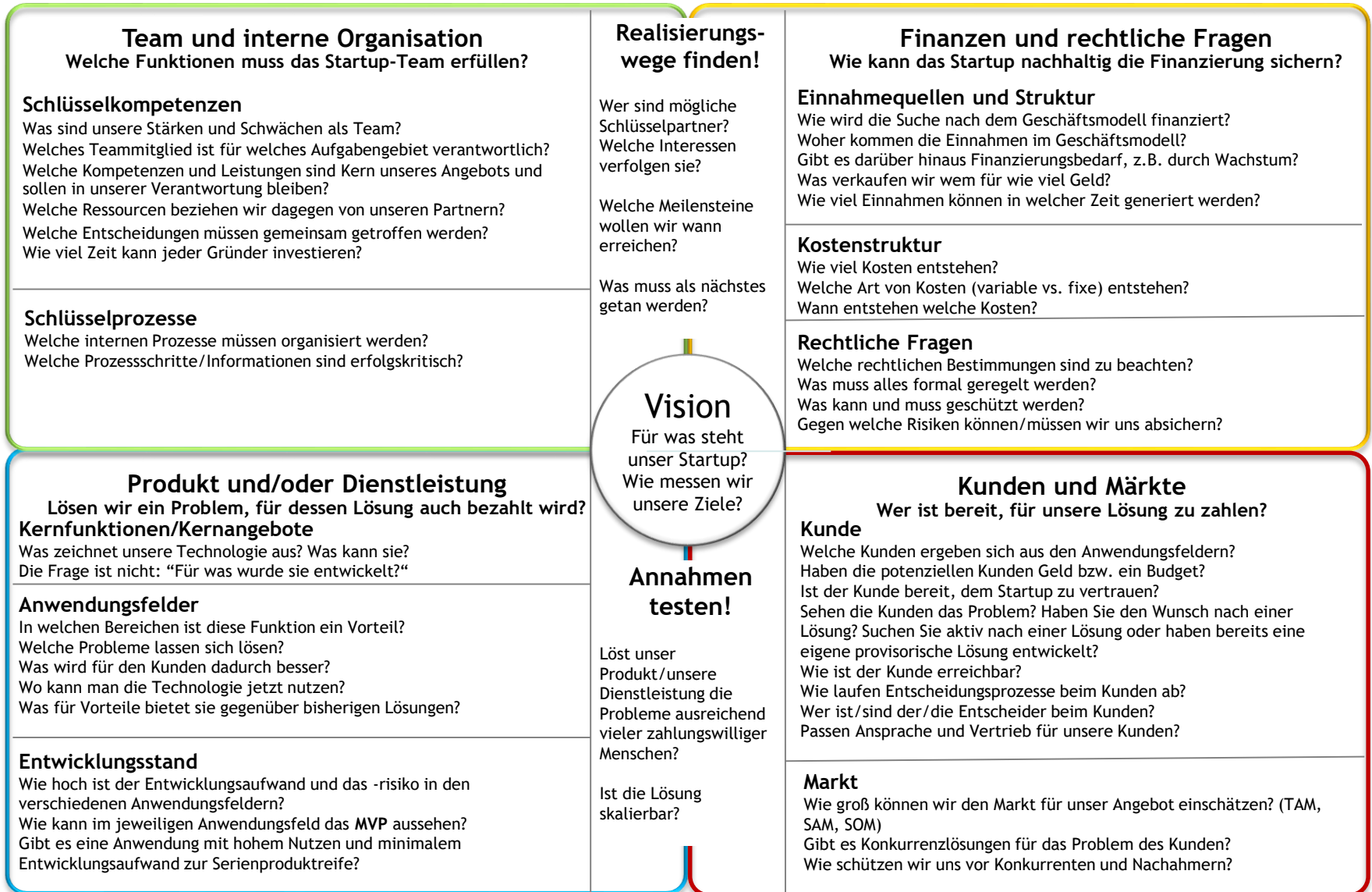


Geschäftsidee:

Version :





---

# Zielsetzung des HIBS-Businessmodells

---

Ein Startup ist eine temporäre Organisationsform, das auf der Suche nach dem geeigneten Geschäftsmodell ist. Es ist kein kleines Unternehmen, in dem die Kernfaktoren des Geschäftsmodells und 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) und das HIBS-Businessmodells 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 (Osterwald) und ergänzt diese mit den Erkenntnissen aus der Beratungspraxis wissenschaftsbasierter Gründungen und deren Gründer und Gründerinnen. Neben dem Übersichtstool HIBS Business Model bietet die von HIGHEST entwickelte Beratungssystematik (HIBS) noch eine Reihe von Vorlagen und Arbeitsmaterialien, die sich bei der Klärung bestimmter Fragestellungen in der Beratungspraxis und in Bootcamps als hilfreich für die Gründer erwiesen haben. Ziel des HIBS-Modells ist es, das Kunden- und Marktrisiko für Ihr Startup zu überwinden. Speziell technologiebasierte Gründungen unterliegen zudem in der Regel dem technologischen Risiko, darunter verstehen wir das Risiko, dass die Technologie nicht in marktrelevante Produkte umwandelbar ist.

---

# Hintergründe und Zielsetzung des HIBS-Businessmodels

Für ein Business Model benötigt man einen großen Papierbogen, zum Beispiel im Format A 0. Darauf werden neun Felder eingezeichnet, die jeweils mit den Schlüsselfaktoren für ein Geschäftsmodell bezeichnet werden.

Zu jedem Schlüsselfaktor werden in Stichworten Ideen auf Klebezetteln notiert. Der Vorteil ist: Die Klebezettel lassen sich wieder entfernt in andere Felder kleben und ergänzen. Durch dieses visuell unterstützte Vorgehen, lassen sich viele Einzelideen zu einem Geschäftsmodell baukastenartig zusammensetzen und zueinander in Beziehung setzen, bis ein marktfähiges Modell gefunden ist. Am besten funktioniert das Ganze, wenn eine interdisziplinäre Gruppe mit der Methode arbeitet.

\* MVP steht für Minimum Viable Product, was auf deutsch dies so viel bedeutet wie ein Produkt mit den minimalen Anforderungen und Eigenschaften. **Schnell und einfach muss es sein.**

Der grundlegende Gedanke bei der Erstellung eines MVPs ist es, ein Produkt möglichst schnell mit nur den nötigsten Funktionen zu erstellen. Dieses wird dann umgehend veröffentlicht und Feedback von Kunden eingeholt. Dieses Feedback wird im Folgenden genutzt um das MVP zu erweitern und zu verbessern.