

# NETZWERK CANVAS

				
Dauer	Schwierigkeitsgrad	Gruppengröße	Moderation	Materialien
1,5 - 2h			notwendig	Vorlage, Stift, Post-its

## Ziel:

Das Netzwerk Canvas unterstützt dabei, Wertschöpfungsnetzwerke übersichtlich darzustellen und anhand der Darstellung weiterzuentwickeln.

## Kurzbeschreibung:

Bei der Bildung von Geschäftsideen im Netzwerk gemeinsam mit verschiedenen Partnern ist es wichtig und hilfreich, dass die Anforderungen an Partner, deren individuelle Interessen und die Austauschbeziehungen zu berücksichtigen. Dabei unterstützt das Netzwerk Canvas. Jeder Partner wird in einem eigenen sechseckigen Canvas beschrieben und anschließend ermöglicht die Methode die Partner in Beziehung zu setzen. Die Beschreibung der Partner einen Partner geschieht anhand von vier Dimensionen: Die Fähigkeit zur Zusammenarbeit, und der Beitrag für das Netzwerk, sowie die Voraussetzungen für die Teilnahme und für den Betrag.

## Ablauf:

1. Vorlage auf DIN A3 oder größer ausdrucken und Post-its zum Ausfüllen bereitlegen (Alternativ: PDF-Dokument digital mit Notizen versehen)
2. Auflistung aller Partner, die am aktuellen Geschäftsmodell teilnehmen oder voraussichtlich Teil einer Geschäftsidee sind.
3. Jeder Partner wird eindeutig benannt und einer Rolle im Netzwerk zugeordnet. Alternativ kann auch nur die Rolle benannt werden, wenn der konkrete Partner noch unbekannt ist. Die Rolle beschreibt die Position des Partners im Netzwerk, z.B. Plattformbetreiber, Logistikpartner, Käufer, Produzent,...
4. Sobald ein Partner konkret benannt werden kann, wird er in den vier Feldern genauer beschrieben:
  - a) Zusammenarbeit mit dem Netzwerk
    - Wie priorisieren Sie Ihre Aufträge?  
(z.B. er stellt das Netzwerk vor eigene Aufträge)
    - Wie sind Sie für das Netzwerk erreichbar?  
(z.B. per E-Mail, gemeinsamer Chat)
    - Haben Sie vertrauen in das Netzwerk und die anderen Partner?
    - Welches Qualitätsverständnis haben Sie?  
(z.B. 0-Fehler, „putzen kann der Kunde selbst“)
    - Ist die Zuverlässigkeit vorgelagerter Stufen der Leistungserstellung sicher gestellt?  
(z.B. Es gibt Wareneingangskontrollen, Zusammenarbeit nur mit ausgewählten Lieferanten)

# NETZWERK CANVAS

## b) Beitrag im Netzwerk

- Welchen Beitrag leisten Sie zum Netzwerk?  
(z.B. IT-Infrastruktur, Angebot von Produkt/Dienstleistung, Risikoabsicherung)
- Warum sind genau Sie der richtige Partner für diesen Beitrag zum Netzwerk?  
(z.B. Alleinstellungsmerkmal des Produkts/Dienstleistung, persönliche Beziehungen)

## c) Voraussetzungen für die Teilnahme am Netzwerk

- Haben Sie die notwendigen technischen Schnittstellen, um am Netzwerk teilzunehmen?  
(z.B. Software, Hardware)
- Haben Sie personelle Ressourcen für die Teilnahme am Netzwerk?
- Sind Sie offen für die Teilnahme am Netzwerk?  
(z.B. Bereitschaft Risiko und Informationen zu teilen)
- Erfüllen Sie die regulatorischen Voraussetzungen des Netzwerks?  
(z.B. Zertifizierungen, Datenschutz)
- Passen Ihre Wertvorstellungen zu denen des Netzwerks? (z.B. Umgang mit Kunden, Reaktionszeiten)

## d) Voraussetzungen für den Beitrag zum Netzwerk

- Haben Sie alle notwendige Kompetenzen, Prozess, Ressourcen, um den Beitrag ins Netzwerk einzubringen?
- Haben Sie bereits Erfahrungen mit der Arbeit in Netzwerken?
- Warum sind Sie für dieses Netzwerk besonders geeignet?  
(z.B. besondere Kompetenzen vorhanden, Datenaustausch funktioniert besonders gut)

## 5. Verbindungen zwischen den Partnern abbilden und mit dem jeweiligen Waren-/Wertfluss beschriften.

## Zu beachten:

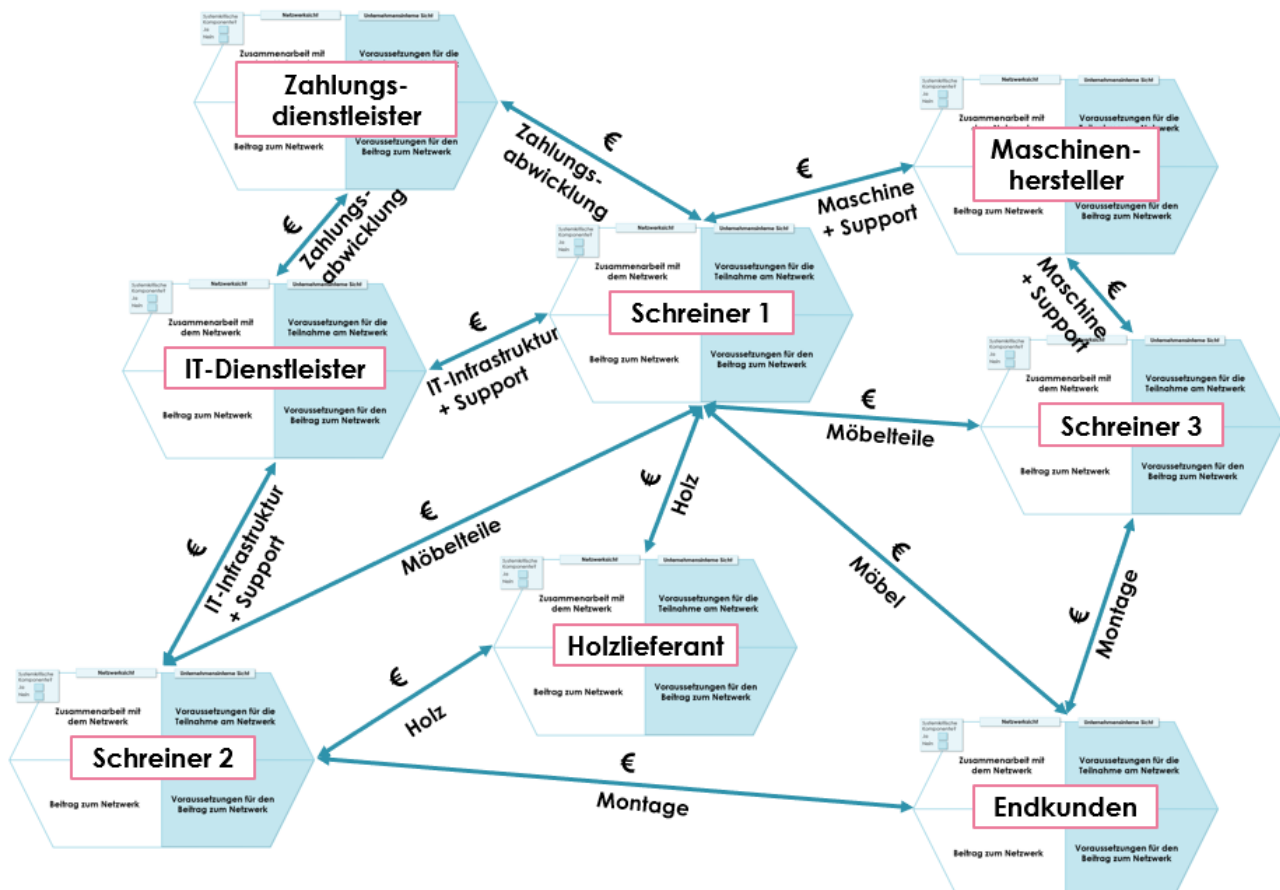
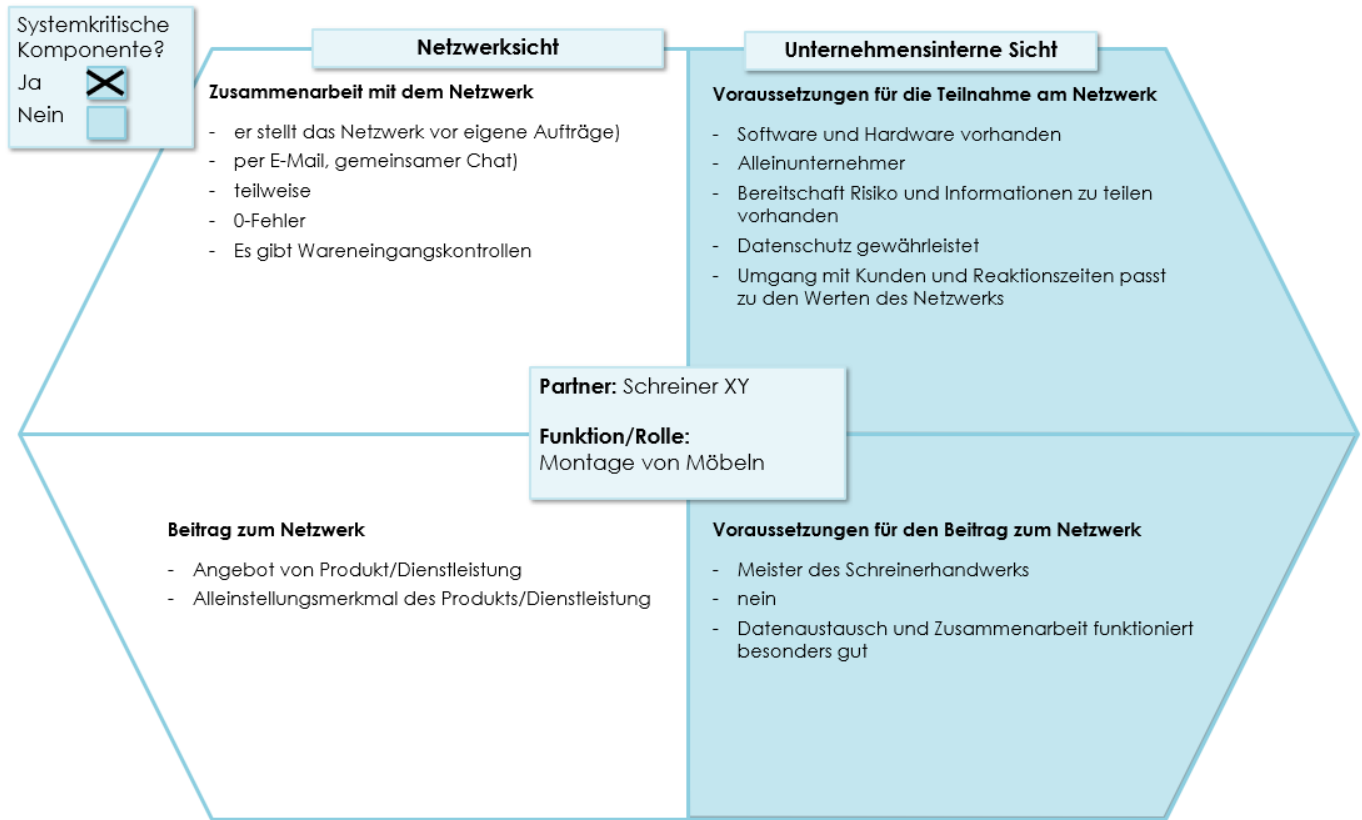
Während man diese Methode anwendet, können immer wieder Partner auftauchen, die bisher nicht berücksichtigt wurden. Diese können dann jederzeit hinzugefügt werden.

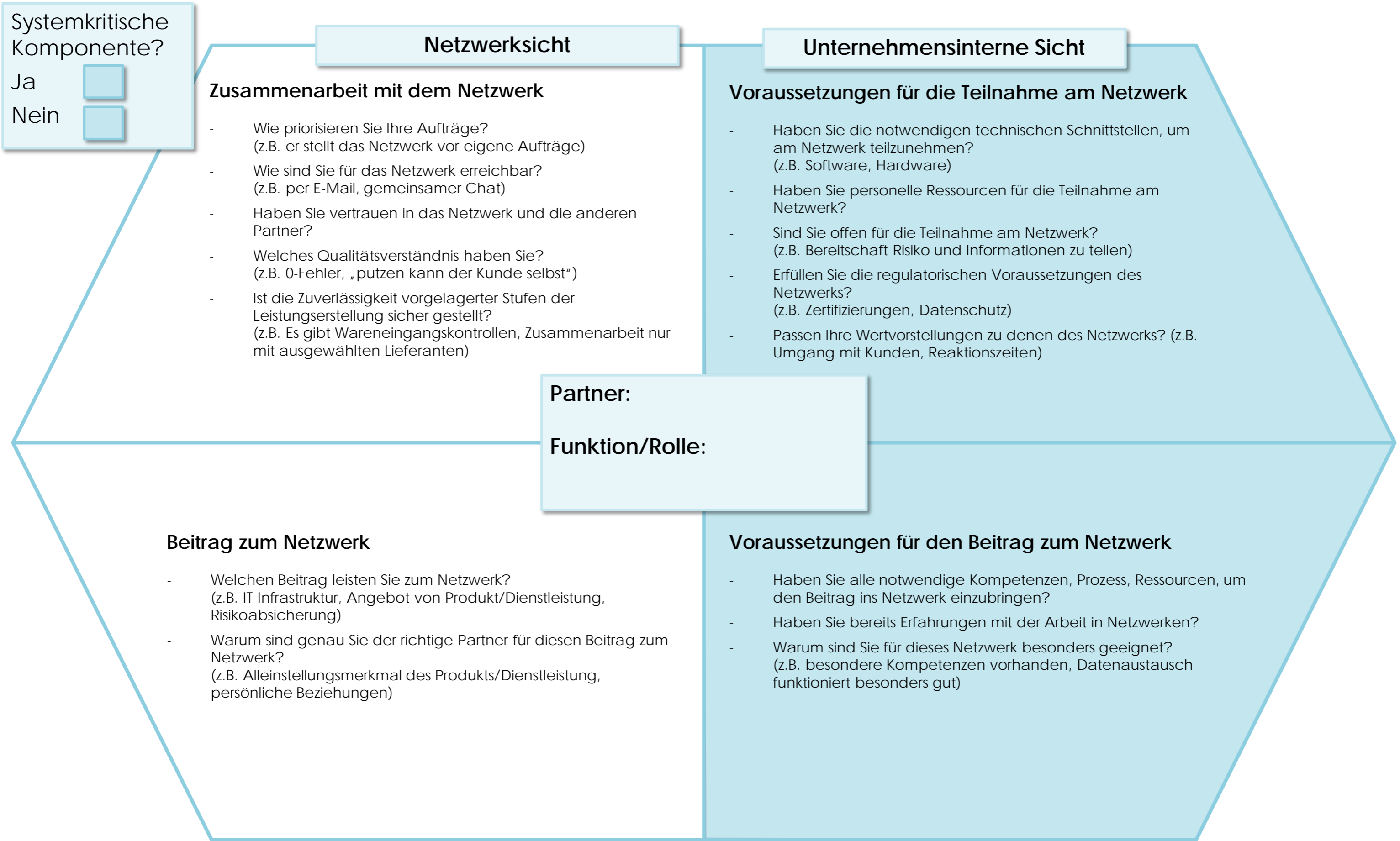
Um schnell zu überprüfen, ob ein Geschäftsmodell überhaupt funktionieren kann, können zunächst nur die Partner mit ihren Wertbeiträgen und Werttreibern notiert und verknüpft werden. Dadurch wird schnell sichtbar, ob alle notwendigen Wertbeiträge vorhaben sind und diese auch sinnvoll erstellt werden können.

# NETZWERK CANVAS

BEISPIEL

Beispiel für einen Schreinerbetrieb in einem Netzwerk mit gemeinsamer Online-Plattform





Systemkritische Komponente?  
Ja   
Nein

**Netzwerksicht**

**Unternehmensinterne Sicht**

**Zusammenarbeit mit dem Netzwerk**

- Wie priorisieren Sie Ihre Aufträge? (z.B. er stellt das Netzwerk vor eigene Aufträge)
- Wie sind Sie für das Netzwerk erreichbar? (z.B. per E-Mail, gemeinsamer Chat)
- Haben Sie vertrauen in das Netzwerk und die anderen Partner?
- Welches Qualitätsverständnis haben Sie? (z.B. 0-Fehler, „putzen kann der Kunde selbst“)
- Ist die Zuverlässigkeit vorgelagerter Stufen der Leistungserstellung sicher gestellt? (z.B. Es gibt Wareneingangskontrollen, Zusammenarbeit nur mit ausgewählten Lieferanten)

**Voraussetzungen für die Teilnahme am Netzwerk**

- Haben Sie die notwendigen technischen Schnittstellen, um am Netzwerk teilzunehmen? (z.B. Software, Hardware)
- Haben Sie personelle Ressourcen für die Teilnahme am Netzwerk?
- Sind Sie offen für die Teilnahme am Netzwerk? (z.B. Bereitschaft Risiko und Informationen zu teilen)
- Erfüllen Sie die regulatorischen Voraussetzungen des Netzwerks? (z.B. Zertifizierungen, Datenschutz)
- Passen Ihre Wertvorstellungen zu denen des Netzwerks? (z.B. Umgang mit Kunden, Reaktionszeiten)

**Partner:**  
**Funktion/Rolle:**

**Beitrag zum Netzwerk**

- Welchen Beitrag leisten Sie zum Netzwerk? (z.B. IT-Infrastruktur, Angebot von Produkt/Dienstleistung, Risikoabsicherung)
- Warum sind genau Sie der richtige Partner für diesen Beitrag zum Netzwerk? (z.B. Alleinstellungsmerkmal des Produkts/Dienstleistung, persönliche Beziehungen)

**Voraussetzungen für den Beitrag zum Netzwerk**

- Haben Sie alle notwendige Kompetenzen, Prozess, Ressourcen, um den Beitrag ins Netzwerk einzubringen?
- Haben Sie bereits Erfahrungen mit der Arbeit in Netzwerken?
- Warum sind Sie für dieses Netzwerk besonders geeignet? (z.B. besondere Kompetenzen vorhanden, Datenaustausch funktioniert besonders gut)

