

KERNVRAGEN

KLAVERBLAD BUSINESS MODEL CANVAS (KBMC)

Je gaat werken aan een Nieuw Business Model (NBM) of een bestand model verbouwen. Centraal staat in een NBM de waardepropositie: dat wat jouw bedrijf toevoegt. Met behulp van een aantal bouwstenen werk je deze waardepropositie op een samenhangende manier uit. Die bouwstenen zijn de principes, het ontwerp, de community en de waarde-realisatie. Alles bij elkaar levert je dat een logica voor waardecreatie op.

In de praktijk gebeurt dat ontwikkelen van een KBMC niet 'lineair' (keurig van A naar B), maar eerder iteratief. Dat betekent dat je eerder 'rommelig' aan het werk bent; een paar stappen vooruit en dan weer één achteruit. Terwijl je aan het werk bent is het zinnig af en toe te kijken of je nog op koers ligt. Onderstaande zeven vragen kunnen je daarbij helpen. Ze zijn bedoeld voor jou als individu of voor de groep mensen met wie je aan een KBMC werkt.

(1) **GROTE DROOM.** Wat is je Grote Droom? Je stip op de horizon? Wat zou je willen ontwikkelen, maken, veranderen of bijdragen aan het oplossen van welk probleem? Of om het anders te zeggen: waar verdien je over 5 jaar je boterham mee – en hoe ziet die 'boterham' er dan uit? Levert het alleen geld op of ... zie je ook andere waarden die je voor jezelf of voor anderen creëert? En mocht dit niet je eerste business model zijn: wat neem je mee van je ervaringen met een voorgaand of huidige business model?

(2) **PRINCIPES.** Wat zijn voor jou/jullie belangrijke principes of basisbeginselen als je toewerkt naar die droom? Wat vind jij echt belangrijk en hoe komt dat terug in het business model dat je wilt realiseren? Hoe verhouden die principes zich met de principes zoals in het boek genoemd? Dit zijn: collectief, gedeeld en meervoudig.

(3) **ONTWERP.** Met wie ga je als eerste aan de slag? Welke mensen betrek je, hoeveel mensen zijn dat (en waarom), welke competenties heb je nodig en zitten die ook in je netwerk of moet je ze elders zoeken? Daarnaast: wat wil je ontwerpen met elkaar? Kijk voor inspiratie eens naar de verschillende stromingen die te vinden zijn onder de WEconomy paraplu (zie website www.nieuwebusinessmodellen.nl/instructie-invullen-database). Wat kan je daarvan slim en vernieuwend gebruiken?

(4) **WAARDE-PROPOSITIE.** Wat is je/jullie waarde-propositie? Wat wil je maken, leveren, verzorgen? Wat is de toegevoegde waarde die jouw/jullie NBM op een bestaande of nieuwe markt heeft? Probeer dit alvast in een one-liner op te schrijven. Check: is die propositie er al? Of ben je/zijn jullie uniek? Kijk eens naar drie al bestaande business modellen/initiatieven en probeer zo scherp mogelijk aan te geven hoe dat wat jij/jullie willen doen zich daarvan onderscheidt.

(5) **COMMUNITY.** Hoe ga je dat idee uitbouwen naar een grotere groep mensen? (En hoeveel moeten dat dan zijn?). Hoe schaal je dus je idee op om het levensvatbaar te krijgen en te houden? Hoeveel mensen heb je daarvoor nodig? En wat moet je nog meer doen om een community niet alleen in het leven te roepen, maar ook levend te houden? Denk aan afspraken, structuur, organisatievorm en hoe je verder je community levend houdt.

(6) **WAARDE-REALISATIE.** Wat voor waarden creëer je uiteindelijk met je business model en is dat ook (echt) zo? Gaat dat ten koste van allerlei zaken (grondstoffen, vervuiling, slechte arbeidsomstandigheden) of heb je er alles wat mogelijk is aan gedaan om tot een evenwichtiger uitkomst te komen? Hoe zit het evenwicht tussen die waarden in elkaar? Wat komt er dus uit in kosten en baten als je kijkt naar meer dan geld alleen? En draagt dat ook bij aan inkomsten, aan 'brood op de plank'? Dat kan in de vorm van geld, maar ook bijvoorbeeld in de vorm van 'zorgpunten', mobiliteit of energie.

(7) **REFLECTIE.** Kijk nog eens terug naar de Grote Droom waar je mee begon. Heb je die al werkenderweg – ook al is het maar bij benadering - omgezet in een business propositie en een business model die deze droom realiseert? Zo ja: ben je tevreden en ... wat kan beter? En zo niet, waar ging het dan onderweg mis? Kortom: tijd voor reflectie!

Ga nog eens terug en kijk waar de knelpunten zaten. Dat kan je doen door de stappen in het ontwerpproces nogmaals *horizontaal* (ontwerp, aanbod, community) of *verticaal* (principes, aanbod en gerealiseerde waarden) te doorlopen.

Voor wie meer wil lezen over het KBMC kijk dan naar: Jonker. J. (red.) (2014). *Nieuwe Business Modellen; Samen werken aan Waardecreatie*. Den Haag: Academic Service