



Alex Osterwalder

AUTOR/IN · WIRTSCHAFTSFÜHRER/IN

Die meisten Unternehmen können eine Innovationsstrategie benennen. Nur sehr wenige sind jedoch in der Lage, diese systematisch parallel zu ihrem laufenden, umsatzgenerierenden Geschäft umzusetzen. Das eigentliche Problem ist struktureller Natur: Ohne eine gemeinsame Sprache und eine bewährte Methode, um Exploration und Exploitation parallel voranzutreiben, bleibt Innovation auf dem Papier eine Priorität, in der Praxis jedoch nur ein nachträglicher Einfall. Führungskräfte finanzieren letztendlich einzelne Aktivitäten, anstatt ein Portfolio zu verwalten, und erkennen den Unterschied erst, wenn es bereits zu spät ist.

Alex Osterwalder, Mitentwickler des Business Model Canvas und Gründer von Strategyzer, unterstützt etablierte Unternehmen dabei, strukturierte Instrumente und eine gemeinsame Sprache zu entwickeln, um neue Geschäftsmodelle zu entwerfen, zu testen und zu verwalten, ohne dabei die bereits rentablen Modelle zu gefährden.

Alex Osterwalder's 2026 Biographie

Warum Unternehmen mit Alex Osterwalder zusammenarbeiten

- Das Business Model Canvas kommt einer universellen Sprache in der Strategie am nächsten: Wenn Osterwalder es vorstellt, bringt er die gesamte intellektuelle Tiefe der ontologischen Doktorarbeit ein, auf der es basiert, und nicht nur eine populärwissenschaftliche Zusammenfassung der Arbeit eines anderen.
- Das „*Invincible Company*“-Framework gibt Führungsteams eine konkrete, überprüfbare Antwort auf eine Frage, die die meisten Strategieberater offen lassen: Wie führt man ein Portfolio von Geschäftsmodellen, das neue Wachstumsmöglichkeiten erschließt und gleichzeitig bestehende Einnahmen sichert?
- Das Value Proposition Canvas bietet eine präzise Diagnose für einen der häufigsten und kostspieligsten Fehler bei Unternehmensinnovationen: die Entwicklung von Produkten, die Kunden eigentlich gar nicht brauchen.
- Die Frameworks von Strategyzer wurden bei Mastercard, Merck, Microsoft, Nestlé und Colgate-Palmolive eingesetzt; Osterwalder liefert den Praktikern den Beweis dafür, was auf Unternehmensebene funktioniert, und nicht nur, was in der Theorie funktioniert.
- Die konstante Platzierung unter den Top 10 in fünf aufeinanderfolgenden globalen Thinkers50-Rankings (2015–2025) sowie zwei Thinkers50 Strategy Awards bieten Vorständen eine unabhängige

VERFÜGBAR FÜR

- Online-Kurse
- Organisationsentwicklungsprogramm
- Panel-Teilnahme
- Redetätigkeit

ALEXS SPRECHENDE THEMEN

- Geschäftsmodellinnovation
- Geschäftsstrategie & Wachstum
- Kundenerfahrung & Marketing
- Szenarioplanung und strategische Vorausschau
- Unternehmertum

SPRACHEN: Englisch

Vorstandsdiskussion über Wachstumsstrategie, Innovationssteuerung oder die Widerstandsfähigkeit von Geschäftsmodellen profitiert direkt von dieser Kombination.

Wichtige Vortragsthemen

- Geschäftsmodellinnovation und -gestaltung
- Gestaltung des Wertversprechens und Kundenpassung
- Innovationsportfoliomanagement
- Das Spannungsfeld zwischen Erforschung und Nutzung in etablierten Organisationen
- Testen und Validieren neuer Geschäftsideen
- Unternehmensinnovationsstrategie und -steuerung
- Strategieumsetzung durch Geschäftsmodelldenken

Ideal für

- CEOs und Führungsteams, die Wachstum über das Kerngeschäft hinaus anstreben
- Chief Strategy Officers und Leiter der Unternehmensinnovation
- Verantwortliche für Transformation und Geschäftsentwicklung in großen Organisationen
- Konferenzteilnehmer mit Fokus auf Wachstumsstrategie, Innovation und Erneuerung von Geschäftsmodellen

Lernergebnisse für die Teilnehmer

- Ein praktisches Verständnis des Business Model Canvas und der damit verbundenen Tools sowie deren Anwendung auf aktuelle strategische Herausforderungen
- Ein Rahmenkonzept zur Unterscheidung zwischen der Steuerung eines bestehenden Geschäftsmodells und dem Aufbau eines neuen sowie die für beide erforderlichen organisatorischen Logiken
- Praktische Methoden zum Testen von Geschäftsideen, bevor erhebliche Ressourcen investiert werden
- Klarheit darüber, was ein Portfolio-Ansatz für Innovation in struktureller und governancebezogener Hinsicht tatsächlich erfordert
- Präzisere Diagnosesprache, um zu erkennen, wo Wertversprechen die tatsächlichen Kundenbedürfnisse nicht erfüllen

Alex Osterwalder's 2026 Gespräche & Themen

Schaffe dir einen Wachstumsmotor

Ein praktischer Workshop zur Gestaltung und Stärkung von Geschäftsmodellen, die nachhaltiges Wachstum ermöglichen.

Wichtige Erkenntnisse:

- Ein klares Verständnis der Prinzipien der Geschäftsmodellinnovation und der Canvas-Methodik
- Strukturierte Ansätze zum Aufbau und zur Weiterentwicklung von Wachstumsmotoren auf Geschäftsbereichs- oder Unternehmensebene

- Praktische Rahmenkonzepte zur Abstimmung der Strategie auf die Gestaltung des Geschäftsmodells

Entwicklung eines Wertversprechens: So wecken Sie das Interesse Ihrer Kunden

Eine gezielte Untersuchung, wie man Wertversprechen entwirft, die echte Kundenbedürfnisse erfüllen, und wie man überprüft, ob dies tatsächlich der Fall ist.

Wichtige Erkenntnisse:

- Präzise Werkzeuge zur Definition und Formulierung des Kundennutzens mithilfe des Value Proposition Canvas
- Methoden zur Ausrichtung von Produkten und Dienstleistungen auf die tatsächlichen Aufgaben, Probleme und Vorteile der Kunden
- Praktische Ansätze zur Identifizierung und Korrektur von Fehlern in Wertversprechen, bevor diese auf den Markt kommen

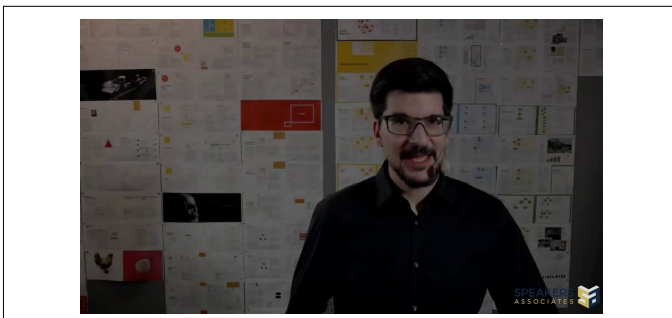
Innovationskultur: Führen und innovieren zugleich

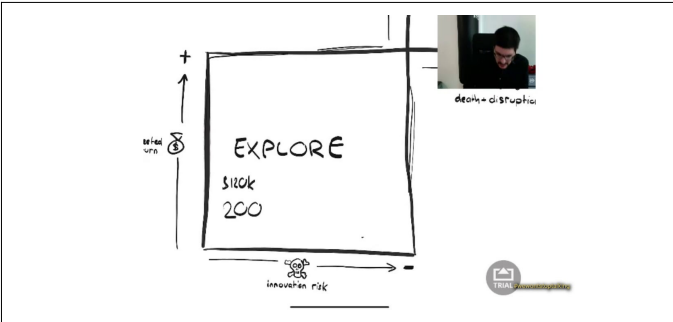
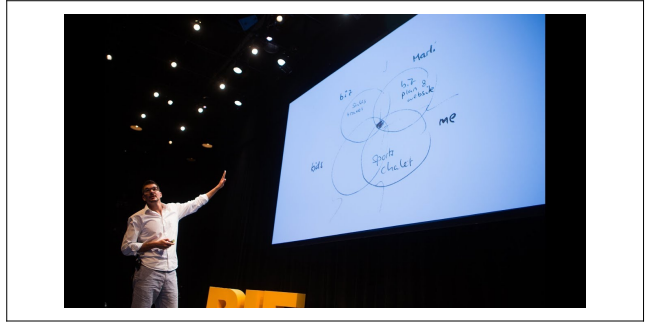
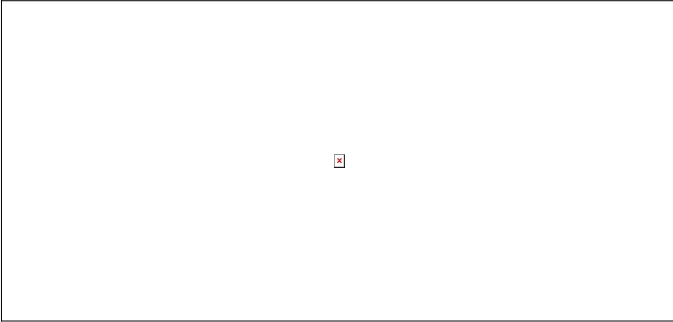
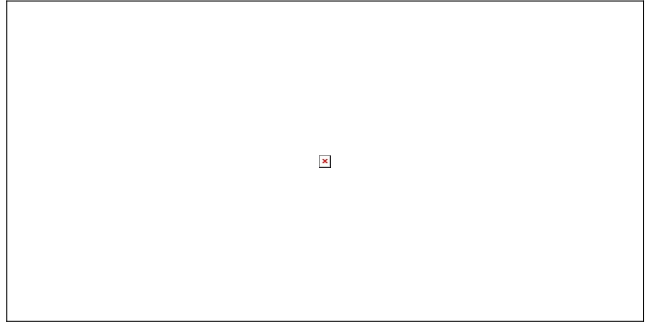
Eine Untersuchung darüber, wie Organisationen ihre operative Leistungsfähigkeit aufrechterhalten und gleichzeitig sinnvolle Innovationsfähigkeiten aufbauen können.

Wichtige Erkenntnisse:

- Ein klares Rahmenkonzept für das Spannungsfeld zwischen Nutzung und Erforschung in großen Organisationen
- Governance- und Portfolioansätze zur Unterstützung von Innovation neben dem Kerngeschäft
- Praktische Methoden zur Verankerung einer Innovationskultur, ohne die bestehende Leistungsfähigkeit zu beeinträchtigen

Alex Osterwalder's Videos





Alex Osterwalder's 2026 speaking fees

Die spezifischen Gebühren liegen innerhalb der angegebenen Spanne. Diese dienen nur als Richtwerte und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

	EUR	GBP	USD
Land	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Asien-Pazifik	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Europa	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Naher Osten & Afrika	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Südamerika	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Großbritannien	Please enquire	Please enquire	Please enquire
US-Ostküste	Please enquire	Please enquire	Please enquire

US-Westküste	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Virtuell	€40000 to €90000	£35,001 - £75,000	\$50000 - \$100000