



Alex Osterwalder

FÖRETAGSLEDARE • FÖRFATTARE

De flesta organisationer kan redogöra för en innovationsstrategi. Men det är mycket få som kan genomföra den systematiskt parallellt med den verksamhet som för närvarande genererar intäkter. Det verkliga problemet är strukturellt: utan ett gemensamt språk och en beprövad metod för att driva utforskning och kommersialisering parallellt förblir innovation en prioritering på papperet och en eftertanke i praktiken. Ledande befattningshavare hamnar i en situation där de finansierar enskilda projekt istället för att förvalta en portfölj, och inser inte skillnaden förrän det är för sent.

Alex Osterwalder, medskapare av Business Model Canvas och grundare av Strategyzer, hjälper etablerade organisationer att ta fram strukturerade verktyg och ett gemensamt språk för att utforma, testa och hantera nya affärsmodeller utan att äventyra de som redan genererar avkastning.

Alex Osterwalder:s 2026 biografi

Varför organisationer samarbetar med Alex Osterwalder

- Business Model Canvas är det närmaste strategin kommer ett universellt språk: när Osterwalder presenterar det förmedlar han hela det intellektuella djupet i den ontologi på doktorandnivå som det bygger på, inte en populärsammanfattning av någon annans arbete.
- Ramverket *Invincible Company* ger ledningsgrupper ett konkret, testbart svar på en fråga som de flesta strategikonsulter lämnar öppen: hur man driver en portfölj av affärsmodeller som utforskar ny tillväxt samtidigt som man skyddar befintliga intäkter.
- Value Proposition Canvas ger en precis diagnos för ett av de vanligaste och dyraste misstagen inom företagsinnovation: att bygga något som kunderna egentligen inte behöver.
- Strategyzers ramverk har använts hos Mastercard, Merck, Microsoft, Nestlé och Colgate-Palmolive; Osterwalder tillför praktiska bevis på vad som fungerar i företagsstorlek, inte bara vad som fungerar i teorin.
- En konsekvent placering bland de tio bästa i fem på varandra följande globala Thinkers50-rankningar (2015–2025), med två Thinkers50 Strategy Awards, ger styrelser en oberoende bekräftelse på hans ställning inom området.

Biografiska höjdpunkter

- Grundare och VD för Strategyzer; medgrundade företaget 2010 efter framgången med *Business Model Generation*
- Medskapare, tillsammans med Yves Pigneur, av Business Model Canvas,

TILLGÄNGLIG FÖR

- Föreläsningar
- Onlinekurser
- Organisationsutvecklingsprogram
- Paneldeltagande

ALEX:S TALANDE TEMAN

- Affärsstrategi och tillväxt
- Entreprenörskap
- Innovation av affärsmodeller
- Kundupplevelse och marknadsföring
- Scenarioplanering och strategisk framtidsanalys

SPRÅK: Engelska

Value Proposition Canvas och Business Portfolio Map

- *Business Model Generation* (2010): internationell bästsäljare, över 5 miljoner sålda exemplar, översatt till nästan 40 språk
- Rankad konsekvent bland de 10 bästa i Thinkers50:s globala ranking över fem tvåårsperioder (2015–2025); tvåfaldig mottagare av Thinkers50 Strategy Award
- Gästprofessor vid IMD; medledare för programmet *Driving Strategic Innovation* tillsammans med MIT Sloan
- Mottagare av EU:s första Innovation Luminary Award (2013); ordförande för Drucker Forum (2019)
- Medarbetare i Harvard Business Review; doktorsexamen från HEC Lausanne, med en doktorsavhandling om affärsmodellontologi

Biografi

Business Model Canvas var inte en förenklingsövning. Den växte fram ur doktorandforskning vid HEC Lausanne om affärsmodellens formella ontologi: ett rigoröst försök att ge organisationer en gemensam konceptuell arkitektur för hur värde skapas, levereras och fångas upp. Alex Osterwalders avhandling, under handledning av Yves Pigneur, blev den intellektuella grunden för ett verktyg som nu används av miljontals praktiker på företag som Microsoft, Nestlé, Mastercard och Merck.

Business Model Generation, som publicerades 2010 och skapades i samarbete med 470 praktiker från 45 länder, omvandlade den arkitekturen till ett format som ledningsgrupper kunde arbeta direkt med. Boken, som sålt i över fem miljoner exemplar på nästan 40 språk, fyllde ett specifikt tomrum: organisationer kunde beskriva sin befintliga modell, men saknade en gemensam metod för att utforma eller testa en ny. Value Proposition Canvas fördjupade systemet genom att isolera den vanligaste orsaken till misslyckande: avsaknaden av en verklig överensstämmelse mellan vad en organisation bygger och vad dess kunder faktiskt behöver.

The Invincible Company utvidgade ramverket till portföljområdet. Argumentet är konkret: stora organisationer misslyckas inte för att de saknar innovationsvilja, utan för att de saknar en strukturell mekanism för att driva utforskning och exploatering samtidigt. Osterwalders svar är en disciplinerad portföljstrategi; separat styrning, separata mätvärden och separat logik, som gör spänningen mellan den befintliga verksamheten och den framtida hanterbar snarare än förlamande.

Som grundare och VD för Strategyzer, gästprofessor vid IMD och en av Thinkers50:s topp 10-tänkare i fem rankningar i rad, intar Osterwalder en sällsynt position: upphovsmannen till en metodik som nu är standard inom branscherna, och som fortsätter att utvidga och testa den i verkliga organisationer. En styrelsediskussion om tillväxtstrategi, innovationsstyrning eller affärsmodellens motståndskraft drar direkt nytta av den kombinationen.

Viktiga talarteman

- Innovation och design av affärsmodeller
- Utformning av värdeerbjudande och kundpassning
- Hantering av innovationsportföljer
- Spänningen mellan utforskning och exploatering i etablerade organisationer
- Testning och validering av nya affärsidéer
- Företagsinnovationsstrategi och styrning
- Strategiimplementering genom affärsmodellstänkande

Perfekt för

- VD:ar och ledningsgrupper som navigerar tillväxt utanför kärnverksamheten
- Strategichefer och chefer för företagsinnovation
- Ledare inom transformation och affärsutveckling i stora organisationer
- Konferensdeltagare med fokus på tillväxtstrategi, innovation och förnyelse av affärsmodeller

Resultat för deltagarna

- En praktisk förståelse för Business Model Canvas och relaterade verktyg, samt hur man tillämpar dem på aktuella strategiska utmaningar
- Ett ramverk för att skilja mellan att hantera en befintlig affärsmodell och att bygga en ny: samt den organisatoriska logik som krävs för båda
- Praktiska metoder för att testa affärsidéer innan man satsar betydande resurser
- Klarhet om vad en portföljstrategi för innovation faktiskt kräver i termer av struktur och styrning
- Ett skarpare diagnostiskt språk för att identifiera var värdeerbjudanden inte uppfyller kundernas verkliga behov

Alex Osterwalder s 2026 samtal & ämnen

Skapa en tillväxtmotor

En praktisk session om hur man utformar och stärker de affärsmodeller som ligger till grund för hållbar tillväxt.

Viktiga punkter:

- En tydlig förståelse för principerna för affärsmodellsinnovation och Canvas-metoden
- Strukturerade tillvägagångssätt för att bygga och förfina tillväxtmotorer på affärsenhets- eller företagsnivå
- Praktiska ramverk för att anpassa strategin till utformningen av affärsmodellen

Utformning av värdeerbjudande: Att få dina kunder att bry sig

En ingående undersökning av hur man utformar värdeerbjudanden som tillgodoser kundernas verkliga behov, och hur man testar om de verkligen gör det.

Viktiga slutsatser:

- Precisionsverktyg för att definiera och formulera kundvärde genom Value Proposition Canvas
- Metoder för att anpassa produkter och tjänster efter kundernas verkliga uppgifter, problem och fördelar
- Praktiska tillvägagångssätt för att identifiera och korrigera brister i värdeerbjudanden innan de når

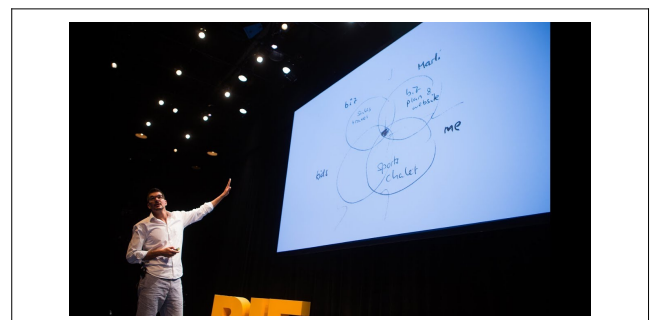
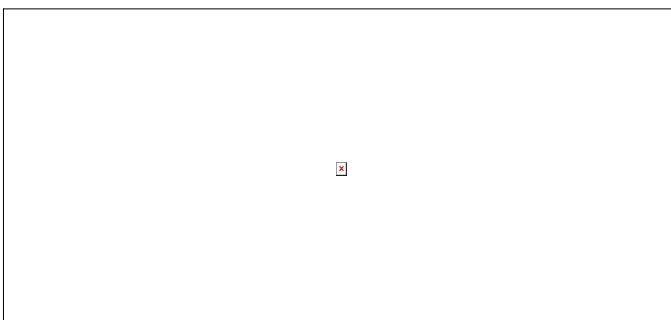
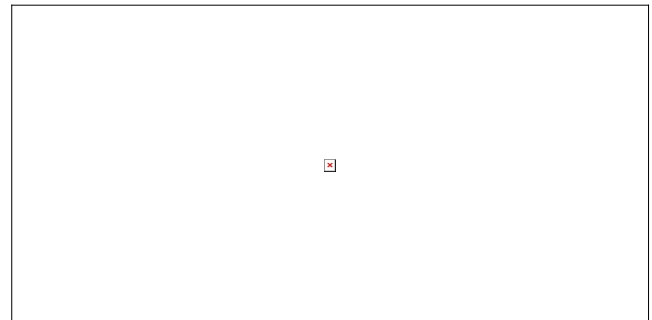
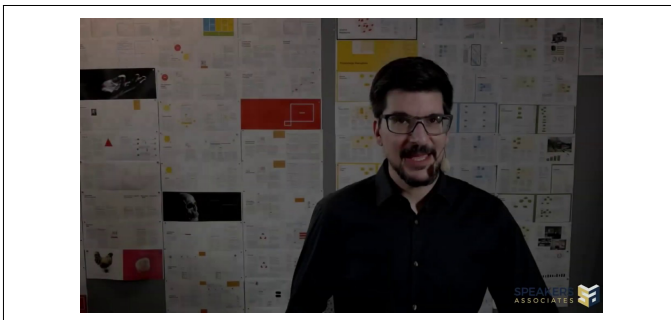
Innovationskultur: Att leda och innovera samtidigt

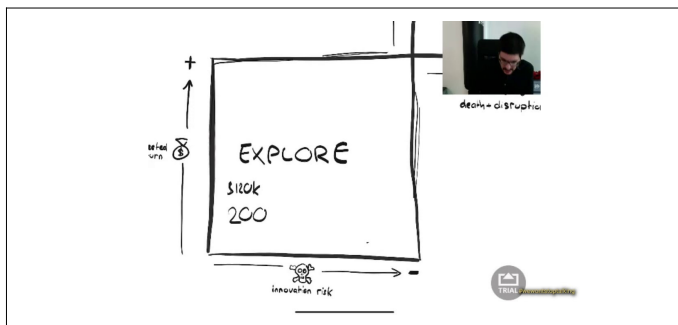
En undersökning av hur organisationer kan upprätthålla sin operativa prestanda samtidigt som de bygger upp en meningsfull innovationsförmåga.

Viktiga slutsatser:

- Ett tydligt ramverk för den strukturella spänningen mellan exploatering och utforskning i stora organisationer
- Styrnings- och portföljstrategier för att stödja innovation parallellt med kärnverksamheten
- Praktiska metoder för att förankra en innovationskultur utan att störa befintlig prestanda

Alex Osterwalder's Videos





Alex Osterwalder's 2026 speaking fees

Specifika avgifter faller inom de intervall som visas. Dessa presenteras endast som en vägledning och kan ändras utan föregående meddelande.

	EUR	GBP	USD
Hemland	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Asien och Stilla-havsområdet	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Europa	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Mellanöstern & Afrika	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Sydamerika	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Storbritannien	Please enquire	Please enquire	Please enquire
USA:s östkust	Please enquire	Please enquire	Please enquire
USA:s västkust	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Virtuell	€40000 to €90000	£35,001 - £75,000	\$50000 - \$100000