

# SUSTAINABLE BUSINESS MODEL CANVAS

## VISION & MISSION

- Welches langfristige Ziel und welchen Zweck verfolgen Sie mit dem Geschäftsmodell?
- Welche Rolle sollen ökonomische, ökologische oder gesellschaftliche Ziele spielen?
- Welchen konkreten Beitrag wird Ihr Start-up zur Erreichung von Nachhaltigkeitszielen in 5 oder 10 Jahren geleistet haben?



## SCHLÜSSELPARTNERSCHAFT

- Wer sind Ihre Schlüsselpartner und welche Schlüsselressourcen beziehen Sie von Ihren Partnern?
- Welche Partner benötigen Sie, um ihr Angebot nachhaltig zu gestalten (z.B. Verbände/Forschungsinstitute)?



## SCHLÜSSELAKTIVITÄT

- Welche Schlüsselaktivitäten erfordert Ihr Unternehmen in den verschiedenen Bereichen?
- Wie lassen sich die Schlüsselaktivitäten umweltfreundlicher und fairer gestalten?



## SCHLÜSSELRESSOURCEN

- Welche Ressourcen sind für die Umsetzung des Geschäftsmodells nötig?
- Gibt es umweltkritische oder gesellschaftlich strittige Prozesse?
- Inwieweit sichert eine klare Nachhaltigkeitsausrichtung die Gewinnung von Schlüsselressourcen?



## NUTZENVERSPRECHEN

- Welchen Nutzen haben Kund\*innen durch das Angebot?
- Welches Kundenproblem wird gelöst?
- Was ist einzigartig am Produkt/der Dienstleistung?
- Welche positiven Auswirkungen hat das Angebot auf die Umwelt und Gesellschaft?



## KUND\*INNEN

- Wer sind Ihre Kund\*innen und was zeichnet sie aus?
- Welche Vertriebskanäle sind geeignet?
- Welche Bedeutung hat Nachhaltigkeit für Ihre Kund\*innen jetzt und voraussichtlich in der Zukunft?



## WETTBEWERBER

- Wer sind Ihre wichtigsten Wettbewerber?
- Wie ist der Markt strukturiert (Trends)?
- Inwiefern stellen die ökologischen oder sozialen Aspekte des Angebots auf dem Markt einen Wettbewerbsvorteil dar?



## ANDERE RELEVANTE STAKEHOLDER

- Welche weiteren Organisationen oder Personen (außer Schlüsselpartner und Kund\*innen) sind von der angestrebten Tätigkeit betroffen?
- Sind diese der Geschäftsidee positiv, negativ oder neutral gestimmt?
- Welchen Einfluss haben diese auf Ihren Erfolg?



## KOSTENSTRUKTUR

- Welches sind die wichtigsten mit Ihrem Geschäftsmodell verbundenen Kosten?
- Beschreiben Sie Ihre Kostenstruktur. Gehen Sie dabei auf fixe und variable Kosten ein!
- Wie können Einsparungen durch effiziente und umweltschonende Verfahren oder Maßnahmen beispielsweise im Ressourcenverbrauch oder durch Recycling erreicht werden?



## ERTRAGSMODELL

- Was darf das Produkt und/oder die Dienstleistung maximal kosten? Welchen Betrag sind Ihre Kund\*innen bereit zu zahlen? Wie soll das Preismodell gestaltet sein?
- Wird Ihr Geschäftsmodell durch eine nachhaltige Ausrichtung attraktiver für Geldgeber (z.B. höhere Investitionsbereitschaft o. Zahlungsbereitschaft der Kund\*innen)? Wenn ja, für welche?

