

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?

