

Sustainable Business Canvas

Team:

Projekttitel:

Datum:



Vision & Mission



- Welches langfristige Ziel und welchen Zweck verfolgen Sie mit dem Geschäftsmodell?
- Welche Rolle sollen ökonomische, ökologische oder gesellschaftliche Ziele spielen?

Schlüsselpartnerschaften



- Wer sind Ihre Schlüsselpartner und welche Schlüsselressourcen beziehen Sie von Ihren Partnern?
- Welche Partner können Sie bei der Umsetzung von Nachhaltigkeitsanforderungen unterstützen? (z.B. Verbände/ Forschungsinstitute)

Schlüsselaktivitäten



- Welche Schlüsselaktivitäten erfordert Ihr Unternehmen in den verschiedenen Bereichen?
- Ergeben sich Chancen (Qualität, Versorgungssicherheit, Reputation etc.) aus einer ökologischen und sozialverträglichen Ausrichtung?

Schlüsselressourcen



- Welche Schlüsselressourcen erfordert Ihr Unternehmen in den verschiedenen Bereichen?
- Inwieweit sichert eine klare Nachhaltigkeitsausrichtung die Gewinnung von Schlüsselressourcen (z.B. Mitarbeiter, Geldgeber, Marktpartner)?

Nutzenversprechen



- Was genau ist Ihr Kundennutzen und wie unterscheiden Sie sich vom Wettbewerb?
- Wie kann der Kundennutzen durch Nachhaltigkeitsaspekte erhöht werden?

Kunden



(~Segmente, ~Beziehungen, Kommunikations- und Distributionskanäle)

- Wer sind Ihre wichtigsten Kunden?
- Können durch die Einbeziehung von Nachhaltigkeitsaspekten neue Kanäle erschlossen werden?

Wettbewerber



- Wer sind Ihre wichtigsten Wettbewerber?
- Wie ist der Markt strukturiert (Trends, z.B. technologische, soziale, ökologische und ökonomische)?

weitere relevante Stakeholder



- Welche weiteren Organisationen oder Personen (außer Schlüsselpartner und Kunden) sind von der angestrebten Tätigkeit betroffen?
- Welchen Einfluss haben diese auf Ihren Erfolg?

Schlüsselakteure

Wertschöpfung

Finanzstruktur

Kostenstruktur



- Welches sind die wichtigsten mit Ihrem Geschäftsmodell verbundenen Kosten?
- 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 Kunden bereit zu zahlen? Welche Preisstrategie verfolgen Sie?
- Ermöglicht die nachhaltige Ausrichtung Ihres Geschäftsmodells einen besseren Zugang zu Erlösquellen (z.B. höhere Zahlungsbereitschaft der Kunden)? Wenn ja, welche?