

Dock1 Sustainable Business Canvas

Vision

- Was ist das langfristige Ziel?
- Welche Vision wird verfolgt?
- Wo soll die Unternehmung in 5-10 Jahren stehen?
- Was sind deine / eure ganz persönlichen Ziele mit der Unternehmung?
- Wo siehst du dich / seht ihr euch in 5-10 Jahren?
- Stimmen eure Vorstellungen überein?
- Welche Rolle sollen ökonomische, ökologische und gesellschaftliche Ziele spielen?
- Welcher generelle ökologische / gesellschaftliche Beitrag / Wandel soll in 5-10 Jahren geleistet worden sein?

1

Nutzenversprechen

- Welche Probleme der Zielgruppe(n) sollen gelöst werden?
- Mit welchem Angebot (Produkten / Dienstleistungen) sollen die Probleme der Zielgruppe(n) gelöst werden?
- Welchen konkreten Nutzen / Mehrwert bietet das Angebot der Zielgruppe?
- Wie kann der Kundennutzen durch Nachhaltigkeit weiter erhöht werden?
- Welchen positiven Impact (Wirkung) hat das Angebot auf die Umwelt / Gesellschaft?
- Lassen sich negative Auswirkungen auf die Umwelt / Gesellschaft vermeiden, vermindern oder reduzieren?
 - Ungleichheit, Arbeitsbedingungen, CO₂-Emissionen, (Verpackungs-) Müll, Ressourcenverbrauch, etc.

2

Zielgruppe(n)

- Wer sind die Kund*innen?
 - Wer bezahlt bzw. trifft die Entscheidung zum Kauf?
 - B2C oder B2B?
- Wer sind die Nutzer*innen?
 - Wer nutzt das Angebot?
- Wie lässt sich die Zielgruppe möglichst genau beschreiben?
- Wie soll die Beziehung mit der Zielgruppe gestaltet werden?
- Wie soll die Zielgruppe erreicht werden?
 - Marketingstrategie
 - Vertriebskanäle
- Wie wichtig ist Nachhaltigkeit für die Zielgruppe jetzt & in der Zukunft?
- Sind der Zielgruppe glaubwürdige Nachhaltigkeitszertifikate wichtig?
- Können zusätzliche Zielgruppen durch mehr Nachhaltigkeit erreicht werden?

3

Markt

- Wer sind die Wettbewerber*innen?
 - Direkt: Bieten Gleiches der gleichen Kundschaft.
 - Indirekt: Bieten Ähnliches der gleichen Kundschaft.
 - Zukünftige?
- Wie unterscheidet sich der angebotene Nutzen von bestehenden Angeboten?
 - Alleinstellungsmerkmal
 - Wettbewerbsvorteil
- Wie kann ein Kopieren / Klauen der Idee verhindert werden?
- Wie groß ist die Zielgruppe / das potentielle Marktvolumen?
 - ggf. TAM, SAM, SOM Analyse
- Wie entwickelt sich der Markt?
- Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit auf dem adressierten Markt?
- Wie können durch Nachhaltigkeit weitere Wettbewerbsvorteile erreicht werden?

4

Schlüsselaktivitäten

- Welche Aktivitäten sind für die Bereitstellung des Angebotes nötig?
- Welche Aktivitäten sollen durch dich / euch selbst umgesetzt werden?
 - Entwicklung, Einkauf, Produktion
 - Marketing, Vertrieb, Buchhaltung, etc.
- Wie werden Aktivitäten gestaltet, für eine nachhaltigere Unternehmung?

5

Schlüsselressourcen

- Welche Ressourcen sind für die Erbringung des Angebotes nötig?
 - Know-how, Personal, Netzwerk, Maschinen, Software, Daten, etc.
- Welche sind vorhanden, welche sind noch zu erwerben?
- Wie kann der Einsatz von Ressourcen reduziert / vermieden werden?

6

Schlüsselpartner*innen

- Welche Schlüsselaktivitäten müssen von Partner*innen erfüllt werden?
- Welche Schlüsselressourcen werden von Partner*innen benötigt?
- Wer sind die zentralen Partner*innen?
- Wie können Partner*innen von Kooperationen überzeugt werden?
- Wie kann die Nachhaltigkeit durch Kooperationen erhöht werden?
- Gibt es alternative, nachhaltigere Partnerschaften?
- Wie können Nachhaltigkeitsziele über die gesamte Lieferkette hinweg sichergestellt werden?

7

Kosten

- Welche Kosten fallen an?
 - Personal, Marketing, (IT-) Entwicklung, Material, Maschinen, etc.
- Fallen die Kosten einmalig (Investitionen), regelmäßig (Fixkosten wie Miete) oder je nach Auslastung an (variable Kosten wie Rohstoffe für Produktion)?
- Können Kosten durch nachhaltigere Ausrichtung eingespart werden?
- Fallen zusätzliche Kosten durch eine nachhaltigere Ausrichtung an?

8

Finanzierung

- Mit welchem Geld werden Investitionskosten (z.B. für Maschinen), Gehälter, Entwicklungs- & Marketingkosten gedeckt, bis genug Umsatz erzielt wird?
 - Eigenkapital (Ersparnis & Familie)
 - Fremdkapital (Kredit & Darlehen von Banken & Investor*innen)
 - Förderungen (yooweedoo Wettbewerb, Gründungstipendium SH & EXIST)
- Ermöglicht eine nachhaltigere Ausrichtung weitere Finanzierungen?

9

Erträge + Impact

- Wie soll Geld verdient werden (tragfähiges Geschäftsmodell)?
- Wie viel ist die Zielgruppe bereit, für den angebotenen Nutzen zu zahlen?
- Welchen ökologischen / gesellschaftlichen Impact wolt ihr bei der Zielgruppe erreichen?
- Ist die Zielgruppe bereit, für nachhaltigere Angebote mehr zu zahlen?
- Lässt sich der ökologische / gesellschaftliche Impact nachweisen?
 - Zertifikate, Label, Siegel, Lebenszyklusanalyse, etc.

10

Neumann, T., Thiesfeld, J. und Fischbach, B. (2022), Hochschule Flensburg. Eigene Weiterentwicklung des auf dem Business Model Canvas von Osterwalder, A. und Pigneur, N. (2011) basierenden Sustainable Business Canvas von Fichter, K. und Tiemann, I. (2015). Gefördert durch das Projekt REACT (Start-Up SH) des Landes Schleswig-Holstein mit Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE).



Weitere Informationen zum Dock1 Sustainable Business Canvas:

<https://venturewaerft.com/tools>

Wir fördern Wirtschaft



Landesprogramm Wirtschaft: Gefördert durch die Europäische Union - Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE), den Bund und das Land Schleswig-Holstein

 **STARTUP.SH**
Schleswig-Holstein. Der echte Norden.

