

## GESCHÄFTSMODELLE

## Merkblätter



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 101000852



@COFRESH\_H2020



/company/co-fresh

## Einleitung

Das CO-FRESH-Projekt präsentiert ein Portfolio von 7 innovativen, nachhaltigen und wettbewerbsfähigen Geschäftsmodellen aus dem Bereich der Agrar- und Lebensmittelwertschöpfung, unter Berücksichtigung der drei Säulen erfolgreicher Wertschöpfungs- und Aneignungsstrategien:

- a) Leistungsversprechen,
- b) Kooperationsdynamik und
- c) dynamische Fähigkeiten von Unternehmen.

Diese Geschäftsmodelle wurden aufgrund ihres kommerziellen Potenzials und ihrer Fähigkeit, die Widerstandsfähigkeit von Wertschöpfungsketten in Europa zu erhöhen, ausgewählt.

# Minimal verarbeitete Fababohnen-Burger



Niedrig verarbeitete Fababohnen-Burger bedienen ein bestimmtes Kundensegment, vor allem Lebensmittelunternehmen, die sich einen Wettbewerbsvorteil im Bereich pflanzlicher Produkte verschaffen wollen.. Basierend auf einer fundierten Verbraucheranalyse liefern wir ein technologisch fortschrittliches Produkt: Minimal verarbeitete Fababohnen-Burger.

Entdecken Sie unsere Fababohnen-Burger: Eine köstliche, nachhaltige und gesunde Alternative zu Rindfleisch. Voller Geschmack und viele Nährstoffe - perfekt für umweltbewusste Feinschmecker.



## Verbrauchersegmente

- Caterer
- Restaurants
- Kleine lokale Bio-Läden
- Großhändler



## Vermarktungskanäle

- Direktvermarktung
- Vertriebskanäle der Partner
- Fachmessen



## Kernaktivitäten

- Lebensmittelverarbeitung
- Kundenakquise
- Gezielte Werbekampagnen

## ZUSAMMENARBEIT

Die Zusammenarbeit mit Auditoren stellt die strikte Einhaltung der Qualitätskontrollvorschriften und die sorgfältige Dokumentation der Laboraktivitäten sicher. Zutatenlieferanten spielen ebenfalls eine Schlüsselrolle, da sie wesentliche Komponenten für unsere Burger bereitstellen, darunter Fababohnen, pflanzliche Proteine und natürliche Aromen. Forschungs- und Entwicklungsorganisationen sind weitere wichtige Partner, die es uns ermöglichen, Fachwissen in Produktentwicklung, Rezepturtests und Einblicke in neue Trends zu nutzen. Wir arbeiten auch mit Logistikunternehmen zusammen, um eine größere und effiziente Marktreichweite zu erzielen-



## Schlüsselressourcen

- Lebensmittelverarbeitung
- Kundenakquise
- Personalressourcen



## Kundenbeziehung

- **Verbesserung des Marktangebots: Sicherstellen, dass unsere Produkte die Markterwartungen erfüllen und übertreffen.**
- **Steigerung der Qualität und des Nährwerts: Ein Bekenntnis zur kontinuierlichen Verbesserung.**
- **Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen: Förderung wiederkehrender Interaktionen.**
- **Erhöhung der Verfügbarkeit lokaler pflanzlicher Burger auf Bohnenbasis: Deckung der wachsenden Nachfrage.**

## EINKOMMENSQUELLEN

Der Hauptumsatz stammt aus dem Produktverkauf unserer minimal verarbeiteten Fababohnen-Burger an Caterer, Restaurants und Lebensmitteldienstleister. Wir erzielen weitere Einnahmen durch die Lizenzierung unseres Produktionsverfahrens und bieten Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Marketing, Produktpositionierung und Lebensmittelqualität an.

## KOSTENSTRUKTUR

Die Kostenstruktur umfasst variable Kosten für Zutaten, eine Kombination aus fixen und variablen Kosten für die Verarbeitung, Verpackung, die an das Produktionsvolumen und die Nachhaltigkeitsziele angepasst sind. Grundlegende Marketing- und Vertriebskosten für die Kundenakquise und Umsatzgenerierung, überwiegend fixe Personalkosten, Mietkosten, Versorgung und Instandhaltung sowie potenzielle Einnahmequellen durch Lizenzgebühren an andere Unternehmen.

# Intelligentes Bewässerungssystem



Das Geschäftsmodell der intelligenten Bewässerung bietet ein effizientes Wassermanagement für Landwirtschaft, Landschaftsgestaltung und Industrie. Es nutzt Technologie für Bewässerungspläne auf der Grundlage von Echtzeitdaten, um Wasser zu sparen und die Pflanzengesundheit zu verbessern. Das Modell bedient Kunden wie Landwirte und Industrieunternehmen mit Dienstleistungen von der Installation bis zum Support, unter Beteiligung von Forschern, IT-Entwicklern und Landwirten.

„Unser Kernprodukt ist ein intelligentes Bewässerungssystem, das den Wasserverbrauch anhand von Wetter- und Bodendaten optimiert. Wir bieten Steuerungen, Sensoren, Installation, Überwachung und Support für eine mühelose und effiziente Bewässerung.“



## Verbrauchersegmente

- Industrielle Einrichtungen
- Landwirte
- Genossenschaften, Landschaftsbauunternehmen und Gemeinden



## Vermarktungskanäle

- Direktmarketing an Endverbraucher.
- Kanäle der Partner
- Fachmessen



## Kernaktivitäten

- Forschung und Entwicklung neuer Bewässerungstechnologie und -software
- Entwurf und Herstellung von IKT-Ausrüstung und Sensoren für die Bewässerung
- Vertrieb und Marketing zur Förderung und zum Verkauf von Produkten

## ZUSAMMENARBEIT

Unsere Zusammenarbeit erstreckt sich auf Landschafts- und Rasenpflegeunternehmen, Regierungsbehörden zur Förderung des Wassersparens, Auditoren zur Qualitätskontrolle sowie Forschungs- und Entwicklungsorganisationen zur Optimierung der Ernteerträge. Von diesen Partnern erhalten wir agronomisches Fachwissen, die Einhaltung von Hygienestandards und wichtige Komponenten für unser Bewässerungssystem.



## Schlüsselressourcen

- Verwaltung von Kontakten
- Verfolgung von Kundeninteraktionen
- Verwaltung von Datenbanken
- Wissensmanagement. Sicherheitsmanagement



## Kundenbeziehungen

- Direktverkauf und Marketing an Kunden.
- Angebot von Installations- und Wartungsdienstleistungen.
- Laufende Kundenbetreuung und technische Unterstützung.

## EINKOMMENSQUELLEN

Zu den Einnahmequellen gehören der Verkauf von Produkten, Lizenzen und Abonnements, Installations- und Wartungsdienste, Anpassungs- und Integrationsprojekte, Beratungs- und Schulungsdienste sowie Datenanalyse- und Berichtswerkzeuge. Dieses diversifizierte Einnahmemodell sichert die finanzielle Nachhaltigkeit und erfüllt die unterschiedlichen Bedürfnisse unserer Kunden.

## KOSTENSTRUKTUR

Die wichtigsten Kosten sind die Personalkosten für Hardware- und Softwareingenieure. Diese Kosten sind größtenteils fix, stehen aber im Einklang mit unserem kontinuierlichen Engagement für System-Upgrades, Forschung und Entwicklung, Versionierung und Support. Wir verteilen die Kosten auf verschiedene Projekte, nutzen Größenvorteile, konzentrieren uns auf zugängliche Märkte und stellen eine kosteneffiziente Leistungserbringung sicher.

# Neues Getränk aus Clementinen-Nebenerzeugnissen



Im Mittelpunkt dieser Innovation steht Clementine Juice, ein nachhaltiges Getränk, das aus Clementinen-Nebenprodukten hergestellt wird. Es ist umweltfreundlich, nahrhaft und unterstützt lokale Gemeinschaften, was es zu einer einzigartigen und wertvollen Wahl für Verbraucher und Unternehmen macht. Forscher, FOOD-Labors und Landwirte sind an dieser Innovation beteiligt

Entdecken Sie unseren innovativen und nachhaltigen Clementinensaft, der aus Nebenprodukten hergestellt wird. Wir sind umweltfreundlich, nahrhaft und gemeinschaftsorientiert.



## Verbrauchersegmente

- Industrielle Einrichtungen
- Lebensmittelunternehmen
- Einzelhändler



## Vermarktungskanäle

- Direktmarketing an Endverbraucher.
- Kanäle der Partner
- Fachmessen



## Kernaktivitäten

- Forschung und Entwicklung eines neuen Getränks aus Clementinen-Nebenprodukten.
- Verbraucherbefragung über die Bereitschaft, Clementinen-Nebenprodukte zu trinken.
- Verkauf und Marketing zur Förderung und zum Verkauf der Produkte.
- Installations- und Wartungsdienste für die Ausrüstung.

## ZUSAMMENARBEIT

Zu den wichtigsten Partnern gehören ein Lebensmittelwissenschaftler, ein Supply Chain Manager, ein F&E-Manager, ein Qualitätssicherungsmanager, ein Marketingmanager, ein Verpackungsdesigner, Vertriebsmitarbeiter, ein Betriebsleiter und ein Nachhaltigkeitsmanager, die alle für die reibungslose Produktion und Vermarktung unserer Clementinengeräte unerlässlich sind.



## Schlüsselressourcen

- Verwaltung von Kontakten
- Verfolgung von Kundeninteraktionen
- IPR-Verwaltung
- Wissensmanagement. Sicherheitsmanagement



## Kundenbeziehungen

- Direktverkauf und Marketing an Kunden.
- Angebot von Installations- und Wartungsdienstleistungen.
- Laufende Kundenbetreuung und technische Unterstützung.

## EINKOMMENSQUELLEN

Unsere Einnahmequellen sind breit gefächert, wobei der Verkauf von Clementinensaft den größten Anteil ausmacht. Wir bieten auch kundenspezifische Optionen für Spezialgetränke an, die den besonderen Vorlieben der Verbraucher entsprechen und unsere Einnahmequellen erweitern, was unsere Anpassungsfähigkeit und unser Engagement für die Bedürfnisse des Marktes beweist.

## KOSTENSTRUKTUR

Die Kostenstruktur umfasst Personal-, Produktions-, Anlagen-, Marketing-, Vertriebs-, Installations-, Instandhaltungs- sowie Forschungs- und Entwicklungskosten. Diese Ressourcen werden effizient verwaltet, um unsere hervorragenden Produkte und unsere Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten.

# Faba-Bohnen-Tempeh



Unser Geschäft mit Fava Bean Tempeh nutzt das Potenzial der Fava-Bohne als vielseitige und nahrhafte Proteinquelle. Entdecken Sie unsere Schlüsselfaktoren, von Partnerschaften bis hin zu Gewinnen. Auf geht's Forscher, FOOD-Labors und Landwirte sind an dieser Innovation beteiligt.

Erweitern Sie Ihr Eiweißangebot mit unserem außergewöhnlichen Fava-Bohnen-Tempeh - reich an Nährstoffen, allergenfrei und mit einem nussigen, vielseitigen Geschmack für gesundheitsbewusste Verbraucher, die Innovation und Nachhaltigkeit suchen.



## Verbrauchersegmente

- Industrielle Einrichtungen
- Lebensmittelunternehmen
- Einzelhändler
- Restaurants und Lebensmitteldienstleister



## Vermarktungskanäle

- Direktmarketing an Endverbraucher.
- Kanäle der Partner
- Fachmessen



## Kernaktivitäten

- Forschung und Entwicklung eines neuen Erzeugnisses.
- Verbraucherforschung über die Bereitschaft, pflanzliche Produkte zu essen.
- Vertrieb und Marketing zur Förderung und zum Verkauf von Produkten...

## ZUSAMMENARBEIT

Unser Erfolg hängt von wichtigen Partnern ab, die Favabohnen von höchster Qualität gewährleisten, Innovationen vorantreiben, wichtige Ausrüstungen, umweltfreundliche Verpackungen, Unterstützung bei der Zertifizierung, finanzielle Unterstützung für das Wachstum und wirksames Marketing liefern, um ein größeres Publikum zu erreichen.



## Schlüsselressourcen

- Rohstoffe.
- Produktionsanlagen und Ausrüstung.
- Technologische Werkzeuge und Software,
- Forschungs- und Entwicklungskapazitäten.
- Lieferkettennetz, finanzielle Ressourcen.



## Kundenbeziehungen

- Direktverkauf und Marketing an Kunden.
- Angebot von Installations- und Wartungsdienstleistungen.
- Laufende Kundenbetreuung und technische Unterstützung.

## EINKOMMENSQUELLEN

Die Innovation generiert Einnahmen durch Direktvertrieb, Beratung zur Optimierung des Tempeh-Produktionsprozesses, Qualitätssicherungs- und Testdienstleistungen sowie durch die Monetarisierung von Expertise in Rezepturenentwicklung und Produktinnovation durch Beratungs- und Lizenzvereinbarungen.

## KOSTENSTRUKTUR

Die Kostenstruktur umfasst Ausgaben für Rohstoffe (Fava-Bohnen), Produktionsanlagen und Wartung der Ausrüstung, Forschung und Entwicklung, Lieferkettenmanagement, Finanzierung, Personal und verschiedene betriebliche Anforderungen.

# Digitalisierung von Dienstleistungen für den Einsatz von Düngemitteln und Bodenbedarf



Revolutionieren Sie die Landwirtschaft mit unserer digitalen Lösung: Bodensensoren und IoT-Technologie ermöglichen es Landwirten, datenbasierte Entscheidungen zu treffen, Ressourcen zu optimieren und Ernteerträge zu steigern. Entdecken Sie FINT's bahnbrechendes Geschäftsmodell

An dieser Innovation sind Forscher, Labore, IKT-Ingenieure und Landwirte beteiligt.

„  
Unsere fortschrittliche digitale Lösung optimiert Düngemiteleininsatz und Boden-pH-Kontrolle, erhöht Effizienz und Nachhaltigkeit in der Landwirtschaft, reduziert Verschwendung und steigert die Rentabilität.“



## Verbrauchersegmente

- Industrielle Einrichtungen
- Landwirte
- Einzelhändler
- Agronomen und Pflanzenschutzberater



## Vermarktungskanäle

- Direktmarketing an Endverbraucher.
- Kanäle der Partner
- Fachmessen



## Kernaktivitäten

- Forschung, Design und Entwicklung von Hardware und Software,
- Datenerfassung und -analyse,
- Validierung der Datenqualität
- Entscheidungshilfe und Anleitung
- Fernzugriff und Kontrolle
- Kontinuierliche Verbesserung und Anpassungsfähigkeit.

# ZUSAMMENARBEIT

Wichtige Partner sind entscheidend für unseren Erfolg. Wir arbeiten mit Rohstofflieferanten, Technologieanbietern, Händlern, Forschungsinstituten und Datenexperten zusammen, um eine stabile Versorgung, Spitzentechnologie, breite Zugänglichkeit, wissenschaftliche Validierung und Datengenauigkeit für ein effektives Bodenmanagement zu gewährleisten.



## Schlüsselressourcen

- **Technologische Werkzeuge und Software.**
- **Forschungs- und Entwicklungskapazitäten.**
- **Netzwerk der Lieferkette.**
- **Finanzielle Ressourcen.**



## Kundenbeziehungen

- **Reaktionsschnelle Kommunikation**
- **Personalisierte Unterstützung**
- **Schulung und Ausbildung**
- **Vertrauen und Verlässlichkeit**

## EINKOMMENSQUELLEN

Die Lösung generiert Einnahmen durch den Verkauf von Hardware wie Bodensensoren, Abonnementmodelle für den digitalen Zugang, Support- und Wartungsdienstleistungen sowie Beratungsdienstleistungen für die digitale Transformation in der Landwirtschaft.

## KOSTENSTRUKTUR

Die Kostenstruktur umfasst Ausgaben für Forschung und Entwicklung, Hardwareproduktion, Softwareentwicklung, Sensorwartung, Kundensupport, Vertrieb, Datenmanagement, Updates, Verwaltungsaufwand, Vertriebsanstrengungen und Einhaltung gesetzlicher Vorschriften.

# Aufwertung von Clementinenresten: Herstellung von bioaktiven Inhaltsstoffen



Unser Wertversprechen ist dreifach: Die nachhaltige Verwertung von Clementinenresten reduziert die Abfallmenge und steigert die Rentabilität; die bioaktiven Verbindungen bedienen gesundheitsorientierte Industrien; und die umweltfreundliche Produktion entspricht der wachsenden Nachfrage der Verbraucher nach Nachhaltigkeit und sozialer Verantwortung. Forscher, Laboratorien und die Lebensmittelindustrie sind an dieser Innovation beteiligt

Die verborgenen Schätze der Clementinenreste heben: Gewinnsteigerung, gesundheitliche Vorteile und Nachhaltigkeit - alles in einem Paket. Beteiligen Sie sich an der ökologischen Revolution, die aus Abfall Wunder macht, Ihre Marke aufwertet und bewusste Verbraucher zufriedenstellt.



## Verbrauchersegmente

- Lebensmittel- und Getränkehersteller
- Landwirtschaftliche und biotechnologische Unternehmen



## Vermarktungskanäle

- Direktmarketing an Endverbraucher.
- Kanäle der Partner
- Fachmessen



## Kernaktivitäten

- Produktentwicklung und -innovation.
- Qualitätssicherung und -kontrolle.
- Kundenservice und -betreuung.
- Management der Lieferkette.
- Marketing und Kommunikation.

# ZUSAMMENARBEIT

Wichtige Partner tragen zum Erfolg unserer Mission bei. Die Clementinen-Lieferanten liefern die Rohstoffe, die F&E-Einrichtungen stellen ihr Fachwissen zur Verfügung, die Technologieanbieter helfen bei der Extraktion, die Qualitätskontrolllabors sorgen für Sicherheit, die Herstellungspartner unterstützen die Produktion und die Vertriebs- und Verkaufspartner erweitern unsere Reichweite.



## Schlüsselressourcen

- Rohmaterialien
- Produktionsanlagen und Ausrüstung
- Technologische Werkzeuge und Software
- Netzwerk der Lieferkette
- Finanzielle Ressourcen.



## Kundenbeziehungen

- Reaktionsschnelle Kommunikation
- Personalisierte Unterstützung
- Schulung und Ausbildung
- Vertrauen und Verlässlichkeit

## EINKOMMENSQUELLEN

Unsere vielfältigen Einnahmequellen aus dem Verkauf von bioaktiven Inhaltsstoffen, Abonnements, Support- und Wartungsdienstleistungen, Beratung zu nachhaltigen Praktiken, Produktentwicklung, Lizenzierung und Mehrwertdienstleistungen wie Schulungen spiegeln unseren Kundennutzen wider. Dies diversifiziert unser Geschäftsmodell, erhöht die Anpassungsfähigkeit und minimiert Risiken.

## KOSTENSTRUKTUR

Unsere Kostenstruktur umfasst Rohstoffkosten für Clementinen-Nebenprodukte, Ausgaben für technologische Hilfsmittel und Software zur Datenanalyse und Qualitätskontrolle, Forschung und Entwicklung, effizientes Lieferkettenmanagement sowie Marketing- und Kommunikationsausgaben. Kontinuierliche Verbesserungsmaßnahmen sind ebenfalls kostenrelevant.

# Faba bean falafel



Dieses Geschäftsmodell für Favabohnen-Falafel wurde entwickelt, um das Potenzial von Favabohnen zu nutzen und sie in eine vielseitige und nahrhafte Proteinquelle zu verwandeln: Favabohnen-Falafel. Bei der Erkundung der neun Schlüsselemente des Business Model Canvas erhalten Sie Einblicke in die Funktionsweise unseres Unternehmens, von wichtigen Partnerschaften und Ressourcen bis hin zu Wertversprechen, Kundensegmenten, Einnahmeströmen und Kostenstruktur. Lassen Sie uns ins Detail gehen. Forscher, Labore und die Lebensmittelindustrie sind an dieser Innovation beteiligt.

**Erschließen Sie mit uns die Kraft der Favabohne! Tauchen Sie ein in unser Geschäftsmodell und erfahren Sie, wie wir vielseitiges, nahrhaftes Favabohnen-Tempeh herstellen, das die Branche verändert**



## Verbrauchersegmente

- Lebensmittelhersteller
- Agrar- und Biotechnologieunternehmen
- Landwirte
- Restaurants und Lebensmitteldienstleister



## Vermarktungskanäle

- Direktmarketing an Endverbraucher.
- Kanäle der Partner
- Fachmessen



## Kernaktivitäten

- Produktentwicklung und -innovation.
- Qualitätssicherung und -kontrolle.
- Kundenservice und -betreuung.
- Management der Lieferkette.
- Marketing und Kommunikation.

# ZUSAMMENARBEIT

Unser Erfolg beruht auf wichtigen Partnerschaften: Lieferanten hochwertiger Bohnen, F&E-Labors für Innovationen, Anlagenbauer, Anbieter umweltfreundlicher Verpackungen, Zertifizierungspartner, Finanziers für Wachstum und Marketingexperten für mehr Sichtbarkeit.



## Schlüsselressourcen

- Rohmaterialien
- Produktionsanlagen und Ausrüstung
- Technologische Werkzeuge und Software
- Netzwerk der Lieferkette
- Finanzielle Ressourcen.



## Kundenbeziehungen

- Reaktionsschnelle Kommunikation
- Personalisierte Unterstützung
- Schulung und Ausbildung
- Vertrauen und Verlässlichkeit

## EINKOMMENSQUELLEN

Unsere Einnahmen stammen aus dem Verkauf von Falafel aus Fava-Bohnen, Starterkits und Zutatenpaketen für die Tempeh-Herstellung, aus Beratungsleistungen zur Optimierung von Tempeh-Produktionsprozessen, aus Qualitätssicherungs- und Testdienstleistungen sowie aus der Monetarisierung unserer Expertise in der Rezepturenentwicklung und Produktinnovation durch Beratungs- und Lizenzvereinbarungen.

## KOSTENSTRUKTUR

Unsere Hauptausgaben umfassen die Beschaffung von Ackerbohnen, die Instandhaltung der Produktionsanlagen, Investitionen in technologische Hilfsmittel und Software für Forschung und Entwicklung, das Supply Chain Management, Personalkosten für Produktion und Supply Chain Management sowie Kosten für Kundendatenbanken, CRM-Software, Kommunikationskanäle, Kundensupport und die Analyse von Kundenfeedback.