

15 JANUAR 2025 | [HOF-TOLLE.DE/RURAL-FOOD-LAB](http://hof-tolle.de/rural-food-lab)

The Business Model Canvas

Designed for: Designed by: Date: Version:

Key Partners
Land-Wirt*innen
Organisationen AVE → Planung / Umsetzung Aktivitäten
Universitäten
Schulen
Verwaltung

Key Activities
Management → Hauptrolle des verschiedenen Bereichs
Gute Planung → Rechtfertigung der angestrebten Ziele
Pflege d. Küche und Umgebung
Kommunikation
Nehrwertarbeit
Social Media

Key Resources
Fachwissen
Spezialwissen
Werkzeuge
Geschäftsführer*in
Wichtige Infrastruktur

Value Propositions
Kreative Darb. v. Angeboten d. Regionalen AVE
Raum für Vernetzung v. Zusammenarbeit
Ort für praxisorientierte Bildungsformate
Multifunktionale Küche
Viele Tätigkeitsoptionen
Experimentier-Raum
Kostengünstige Produktentwicklung

Customer Relationships
Festhalten
Direkter Kontakt
Feste Ansprechpartner*innen
Up-to-date via Social Media

Channels
Informations- → Social Media / Webseite
Vertrieb / Markt → direkt
Partnerschaften in Projekten

Customer Segments
Landwirt*innen
Studierende / Start-Ups
Organisationen AVE
Anerkennung Calden / Nordhessen
Kantinen
Kommune?
LEH?

Workshop mit Sustainable Business Model Canvas

Eco-Social Benefit

Eco-Social Cost

Ländliche Entwicklung
Arbeitsplätze
Struktur = Überwindung d. PV
Ernährungs- u. Umweltbildung
Energie im Winter?
Wasser für Reinigung u. so
Verkehr
Mehrwert
Tourismus?

Leichtbau Projekt
Café = Ort d. Begegnung
Abw. ÖPNV

Photo: Marius Rau

Viele Risiken - noch mehr Chancen

Es wird konkret - **die Geschäftsmodellentwicklung für das Rural Food Lab ist abgeschlossen**. Um es kurz zu machen: viele Risiken und Ungewissheiten bestehen, aber noch mehr Chancen. Problematisch ist, dass es noch kein vergleichbares Angebot gibt und die tatsächliche Nachfrage nach den verschiedenen Angeboten nur sehr theoretisch abgeschätzt werden kann. **Jedoch lassen die Ergebnisse der Interviews ein großes Interesse in Stadt und Landkreis Kassel erkennen.**

Glücklicherweise konnten im Prozess **viele verschiedene Nutzungsformen** für das Rural Food Lab identifiziert werden, die einen langfristigen, wirtschaftlichen Betrieb ermöglichen können.

Kommunikation als Herausforderung

Zentrale Herausforderung wird sein, dass innovative Angebot des Rural Food Lab verständlich zu kommunizieren. Hier sind **öffentlichkeitswirksame Initialisierungs-Aktivitäten** sowie eine gute **Marketingstrategie** entscheidend.

Sobald diese Startphase erfolgreich durchlaufen wurde, ist die Wahrscheinlichkeit jedoch hoch, dass eine **positive Rückkopplung** einsetzt und das Rural Food Lab durch die vielfältigen Nutzer*innen **regional und überregional** bekannt wird.

Neben der Fertigstellung des Geschäftsmodells wurde mit der **Küchenplanung für den Prototypen** begonnen. Auf Basis des Geschäftsmodells wird die notwendige Ausstattung der Küche ermittelt sowie die Einrichtung geplant. Neben der Küche werden auch die nötigen Umbauarbeiten skizziert. **Ziel ist es, eine realistische Kostenplanung für den Prototypen zu erarbeiten.**

Auf dieser Basis kann dann eine **Kosten-Nutzen Analyse** durchgeführt werden, die wiederum die Grundlage für die folgende **Prototypenplanung im Q1 2025** sein wird.



Spielerisch wurde in die Küchenplanung gestartet

Vielen Dank an dieser Stelle nochmal an die vielen verschiedenen Interviewpartner*innen, die uns mit ihren Erfahrungen und Ideen die Grundlage für den Prototypen geliefert haben.



TOWS-Analyse des Geschäftsmodells Rural Food Lab

Öffentliche Leistungen

Vor allem bei den Nutzungsbereichen **Bildung** und **Vernetzung** handelt es sich um Zweige, für die eine geringe Zahlungsbereitschaft besteht und die von öffentlicher Finanzierung abhängig sind. Wie sich diese weiterentwickelt, ist ungewiss.

Der kombinierte Ansatz des Geschäftsmodell ist hier zentral, um eine Querfinanzierung der öffentlichen Leistungen zu ermöglichen. So sollen diese Arbeitsbereiche weniger sensibel gegenüber finanzpolitischen Entscheidungen werden.

“Küche und Köpfe müssen flexibel sein, wenn die Struktur langfristig bestehen will”