

## StartGreen@School Gründungscamp

In diesem Praxisworkshop erlernen Schülerinnen und Schüler bzw. Schülerfirmen die Entwicklung von nachhaltigen (Englisch *sustainable*) Geschäftsmodellen mithilfe des Sustainable Business Canvas.

### Sustainable Business Canvas: Geschäftsmodelle nachhaltig gestalten

Grundlage jeder Unternehmensgründung ist eine erfolgversprechende Geschäftsidee. Unabhängig davon, ob diese eine gewinnorientierte oder gemeinnützige Ausrichtung hat: Der nächste Schritt ist die Entwicklung eines tragfähigen Geschäftsmodells. Dabei sind sämtliche erfolgsrelevanten Faktoren zu prüfen und möglichst umfassend alle wichtigen Handlungsfelder in den Blick zu nehmen.

Das Business Model Canvas (*Canvas* = Englisch für Leinwand) wurde ursprünglich von Alexander Osterwalder und Yves Pigneur entwickelt und dient der Visualisierung und Analyse von Geschäftsmodellen. Derzeit ist es das wohl meistgenutzte Instrument im Start-up-Management. Das Tool wurde vom Borderstep Institut und der Universität Oldenburg im Hinblick auf Nachhaltigkeitsaspekte angepasst und im Rahmen von StartGreen@School für die Zielgruppe Schülerinnen und Schüler weiterentwickelt.

### Ablauf eines StartGreen@School Gründungscamps:

1. Als Basis für den Workshop dient eine reale und möglichst konkrete Geschäfts- oder Gründungsidee. Hierfür kann auch das Angebot der Green Idea Jams integriert werden.
2. In kleinen Teams erarbeiten und dokumentieren die Schülerinnen und Schüler mit einer Mentorin oder einem Mentor die Inhalte der 11 Canvas-Segmente (Siehe Seite 2).
3. Am Ende des Workshops präsentieren die Gruppen wichtige Ergebnisse direkt am Canvas und können diese bei Bedarf als Basis für die weitere Arbeit nutzen.

### Weitere Informationen:

**Zielgruppe:** Lehrkräfte und Schülerinnen und Schüler (Sek I/Sek II), die eine Schülerfirma haben oder eine Schülerfirma gründen möchten.

**Angebot:** Ein- oder zweitägiges Gründungscamp unter Anleitung von einer Mentorin/einem Mentor. Die Dauer und inhaltliche Gestaltung wird individuell vereinbart und an die Bedürfnisse der Schule/Schülerfirma angepasst.

**Gebühr:** Das Gründungscamp ist kostenfrei.

**Termine:** Individuell im Projektzeitraum von 2017-2019 möglich.

**Bewerbung:** [www.start-green.net/school](http://www.start-green.net/school).

### Ansprechpartner:

Alexander Schabel

Borderstep Institut / Projekt „StartGreen@School“

+49(0)30 / 306 45 10 04

[schabel@borderstep.de](mailto:schabel@borderstep.de)

Durchgeführt von:



Borderstep Institut für  
Innovation und Nachhaltigkeit



UnternehmensGrün  
Bundesverband der grünen Wirtschaft



Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Umwelt, Naturschutz  
und nukleare Sicherheit



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

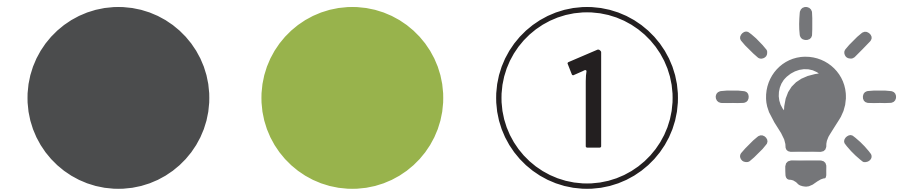
# Sustainable Business Canvas



Name der Idee/der Firma: \_\_\_\_\_

Namen der Teammitglieder: \_\_\_\_\_

## Beschreibung der Idee



- Welches Produkt oder welche Dienstleistung wollt ihr anbieten?
- In welchem Stadium befindet sich die Idee?
- Soll hieraus eine Schülerfirma entstehen?

## Vision & Mission



- Welches langfristige Ziel und welchen Zweck verfolgt ihr mit eurem Geschäftsmodell?
- Welche Rolle sollen ökonomische, ökologische oder gesellschaftliche Ziele spielen?

Was?

Wie? (Wertschöpfung)

## Schlüsselpartnerschaft



- Welche Partner benötigt ihr um das Nutzenversprechen zu erfüllen?
  - Welche Partner können die Schlüsselressourcen liefern?
  - Welche Partner (z.B. Verbände/Organisationen) sind für euch relevant?
- Stichworte: Lieferanten, Vertriebspartner

## Schlüsselaktivitäten



- Was müsst ihr tun, um eure Geschäftsidee erfolgreich umzusetzen?
  - Wie lassen sich die Schlüsselaktivitäten umweltfreundlicher und fairer gestalten?
- Stichworte: Produktion, Beschaffung, Herstellung, Transport

## Schlüsselressourcen



- Welche Ressourcen sind für die Umsetzung des Geschäftsmodells nötig?
  - Gibt es umweltkritische oder gesellschaftlich strittige Prozesse (z.B. Datenschutz)?
- Stichworte: Rohstoffe, Maschinen, Werkzeug, Schutzrechte, Expertise

## Nutzenversprechen



- Welchen Nutzen hat der Kunde durch das Angebot?
- Welches Kundenproblem löst ihr?
- Was ist einzigartig an eurem Produkt/eurer Dienstleistung?
- Welche positiven oder negativen Auswirkungen hat euer Angebot auf die Umwelt oder die Gesellschaft?

## Kunden



- Wer sind eure Kunden und was zeichnet sie aus?
  - Welche Vertriebskanäle sind geeignet?
  - Welche Bedeutung haben Umweltschutz und soziale Gerechtigkeit für eure Zielgruppe jetzt und voraussichtlich in der Zukunft?
- Stichworte: Kommunikationskanäle, Werbung, Marketing, Vertrieb

## Wettbewerber



- Wer ist eure Konkurrenz/Alternative?
- Gibt es heute schon vergleichbare Angebote und wer sind eure Wettbewerber?
- Inwiefern stellen die ökologischen oder sozialen Aspekte eures Angebots auf dem Markt einen Wettbewerbsvorteil dar?

## andere relevante Stakeholder



- Welche weiteren Organisationen oder Personen (außer Schlüsselpartner und Kunden) sind von eurer Tätigkeit/euren Ergebnissen betroffen?
- Sind diese der Geschäftsidee positiv, negativ oder neutral gestimmt?
- Welchen Einfluss haben diese auf euren Erfolg?

Wer? (Schlüsselakteure)

## Kostenstruktur



- Welches sind die wichtigsten Kosten, die in eurem Vorhaben anfallen?
  - Wie hoch sind diese Kosten?
  - Können Kosten durch Energie, Materialeinsparungen oder Recycling gesenkt werden?
- Stichworte: Produktion, Vertrieb, Logistik, Personal

## Ertragsmodell



- Benötigt ihr Geld für eure Idee und woher soll es kommen (Kunden, Stifter, Fördermittel)?
- Wie lässt sich Geld mit der Idee verdienen und wofür bezahlt der Kunde?
- Lässt sich mehr Geld erzielen, wenn die Idee klare ökologische oder soziale Vorteile hat?

Wie viel?