

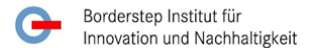
Sustainable Business Canvas: Geschäftsmodelle nachhaltig gestalten

Handout zum Praxisworkshop zur Entwicklung von Geschäftsmodellen mithilfe des Sustainable Business Canvas.

Grundlage jeder Unternehmensgründung ist eine erfolgversprechende Geschäftsidee. Unabhängig ob diese eine gewinnorientierte oder gemeinnützige Ausrichtung hat, egal ob sie einen technischen Hintergrund hat oder nicht: 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 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. Im Rahmen der StartUp4Climate Initiative wurde das Tool vom Borderstep Institut und der Universität Oldenburg im Hinblick auf Nachhaltigkeitsaspekte erweitert und kann nun auch von Schülerinnen und Schülern sowie Schülerfirmen verwendet werden.

Eine Initiative von:



UnternehmensGrün
Bundesverband der grünen Wirtschaft



BildungsCent e.V.

1. Als Basis für den Workshop dient eine reale und möglichst konkrete Geschäfts- oder Gründungsidee. Diese kann entweder in einem vorgelagerten Idea Jam oder auch am Anfang eines Camps gemeinsam entwickelt werden.



2. In kleinen Teams erarbeiten und dokumentieren die Schülerinnen und Schüler mit einem Mentor die Inhalte der 11 Canvas-Segmente. Die entsprechenden Fragen zur Bearbeitung sowie die Reihenfolge sind auf dem Canvas vermerkt.

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.

Ansprechpartner:

Prof. Dr. Klaus Fichter | Alexander Schabel
Borderstep Institut für Innovation und Nachhaltigkeit gGmbH
Clayallee 323, 14169 Berlin, +4930306451000
E-Mail: fichter@borderstep.de | schabel@borderstep.de

Bild: © Syda Productions-Fotolia.com

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Beispielhafter zeitlicher Ablauf

- 10:00 Uhr: Begrüßung und Vorstellung der Teilnehmer
- 10:15 Uhr: Erste Arbeitsphase in den Teams
- 12:00 Uhr: Mittagspause
- 12:30 Uhr: Zweite Arbeitsphase in den Teams
- 14:00 Uhr: Kurzes Plenum und Hinweise zur Präsentation
- 14:15 Uhr: Dritte Arbeitsphase und Vorbereitung Präsentation
- 15:15 Uhr: Finale Präsentationen der Teams
- 15:45 Uhr: Abschlussrunde

Dies ist ein beispielhafter Ablauf eines Gründungscamps. Grundsätzlich ist das Format sehr flexibel adaptierbar und kann je nach zeitlicher Verfügbarkeit zwischen wenigen Stunden bis zu einem vollen Tag ausgestaltet werden. Weitere Informationen und Videos von vergangenen Gründungscamps finden Sie unter: www.start-green.net/school

Weitere Hinweise für Moderatoren:

- Es ist nicht zwingend notwendig, den kompletten Canvas in der vorgegebenen Zeit durchzuarbeiten. Sollte dies zeitlich nicht möglich sein, ist es ratsam lieber auf einzelne Felder im Detail einzugehen.
- Die Reihenfolge entspricht einer Struktur, welche nach Bedarf und/oder auf Basis von Vorarbeiten auch variiert werden kann.
- Die vorgeschlagenen Fragen sind lediglich eine Auswahl. Gerne können Sie in der Vorbereitung auch eigene Fragen hinzufügen.
- Während der Bearbeitungsphase sollen unterschiedlichste Ideen auf den Post-its erfasst werden. Diese dürfen dann im Verlauf gerne nach Belieben gruppiert werden.
- Die Fragen sollten so spezifisch wie möglich beantwortet werden.

Ansprechpartner:

Prof. Dr. Klaus Fichter | Alexander Schabel
Borderstep Institut für Innovation und Nachhaltigkeit gGmbH
Clayallee 323, 14169 Berlin, +4930306451000
E-Mail: fichter@borderstep.de | schabel@borderstep.de

Bild: © Syda Productions-Fotolia.com

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Wichtige Begriffe kurz erklärt:

Geschäftsmodell:

Der Begriff Geschäftsmodell (Englisch: business model) beschreibt welchen Nutzen ein Unternehmen stiftet, wie die Wertschöpfung organisiert und auf welche Weise Geld verdient werden soll.

Canvas:

Der Business Model Canvas (im englischen: canvas = Leinwand) ist ein Plakat, das zum Ausfüllen in verschiedene Segmente unterteilt ist. Diese Canvas-Segmente werden dann vom Team schrittweise bearbeitet und helfen dabei, das Geschäftsmodell besser zu verstehen bzw. zu entwickeln.

Start-up:

Der englische Begriff "Start-up" beschreibt eine kürzlich gegründete Firma, die sich in der ersten Phase des Lebenszyklus eines Unternehmens befindet.

Vision:

Im Bereich der Unternehmensgründungen beschreibt eine Vision, was ein Unternehmen in der Zukunft sein und erreichen will. Hier wird Vision oft gleichgesetzt mit einem strategischen Ziel.

Mission:

Unter der Mission, auch als Aufgabenbeschreibung bezeichnet, versteht man eine kurze, prägnante Erklärung der Gründe für das Existieren bzw. die zentrale Aufgabe einer Organisation/ eines Start-ups.

Stakeholder:

Unter Stakeholder versteht man alle Personen und Organisationen, die ein Interesse an der Unternehmung haben und seinen Erfolg beeinflussen können. Beispiele können sein:

- Mitarbeiter und deren Familie und Angehörige
- Finanzielle Interessengruppen, wie Investoren, Banken, Kreditgeber, der Staat
- Verbände und Bürger (bzgl. Energienutzung und Umweltverschmutzung)

Nutzenversprechen:

Das Nutzenversprechen eines Geschäftsmodells beschreibt den Nutzen und damit den Wert, den Kunden durch ein Geschäftsmodell erhalten. Dies kann auch sehr weit gefasst sein. So wäre z.B. „saubere Ozeane“ ein Nutzenversprechen gegenüber der Gesellschaft insgesamt.

Ressourcen:

Ressourcen sind alles, was ein Unternehmen zur Erreichung von Zielen benötigt. Ressourcen werden oft unterteilt in Wissen, Arbeitskräfte, Finanzen, Gebäude, Anlagen, Rohstoffe und Ansehen.

Nachhaltigkeit:

Für den Begriff „Nachhaltigkeit“ gibt es viele verschiedene Interpretationen. Wir beziehen uns auf die Definition der Vereinten Nationen (VN). Sie wurde 1987 von einer VN-Kommission wie folgt beschrieben: Nachhaltig ist eine Entwicklung, „die den Bedürfnissen der heutigen Generation entspricht, ohne die Möglichkeiten künftiger Generationen zu gefährden, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen und ihren Lebensstil zu wählen.“ Damit werden ökonomische, ökologische und soziale Zielsetzungen angesprochen.

Ansprechpartner:

Prof. Dr. Klaus Fichter | Alexander Schabel
Borderstep Institut für Innovation und Nachhaltigkeit gGmbH
Clayallee 323, 14169 Berlin, +4930306451000
E-Mail: fichter@borderstep.de | schabel@borderstep.de

Gefördert durch:



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?

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*

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, Person*

Wie? (Wertschöpfung)

Vision & Mission



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

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 hat 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?

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 ökologische oder soziale Vorteile hat?

Wer? (Schlüsselaktoren)