

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?