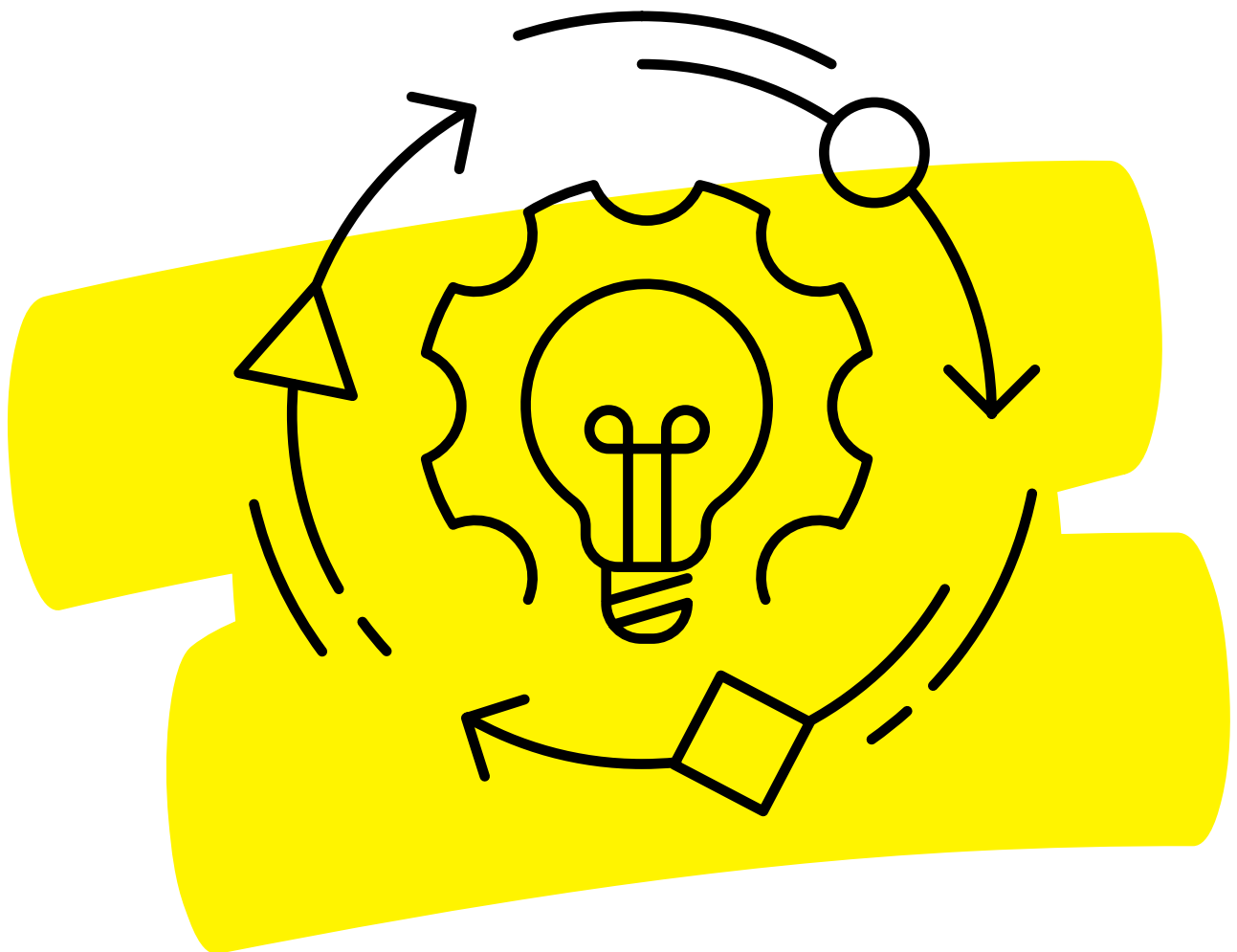


Geschäftsmodell



**STARTUP
ZUKUNFT!**

Ein Programm der

DKJS

Deutsche Kinder-
und Jugendstiftung

Gefördert durch

 Heinz Nixdorf Stiftung



Ein Geschäftsmodell entwickeln

Ihr habt bereits eine Geschäftsidee entwickelt.
Doch wie könnt ihr diese Idee nun am besten umsetzen?
Eine Antwort auf diese Frage bekommt ihr mit dem Sustainable Business Model Canvas (abgekürzt SBMC).
Es hilft euch dabei, ein Geschäftsmodell zu erarbeiten.

HINWEIS

Das Sustainable Business Model Canvas begleitet euch von nun an durch die gesamte Schüler:innenfirmenarbeit. Jederzeit könnt ihr euer Geschäftsmodell ergänzen oder verändern.

TIPP Schlagt unbekannte Begriffe im Glossar nach.



AUFGABE 1

Erarbeitet euch die Felder Nr. 1–8 des Sustainable Business Model Canvas. Lest euch dafür die Fragen zu den einzelnen Feldern aus dem Fragenkatalog durch.

Sammelt gemeinsam Ideen zu den Fragestellungen und notiert euch diese stichpunktartig auf bunten Post-Its. Klebt die einzelnen Ideen in die entsprechenden Felder des SBMC.



Feld Nr. 1:

Verwendet höchstens 8–10 Minuten für dieses Feld.



Felder Nr. 2–8:

Plant für jedes Feld maximal 5–6 Minuten ein.



AUFGABE 2

Um die nächsten Schritte für eure Schüler:innenfirma zu planen, beantwortet folgende Fragen und tragt die Antworten in das **Feld Nr. 9 „Aktivitäten“** in euer SBMC ein.



Mit welchen ersten Schritten beginnen wir damit, unsere Idee umzusetzen?



Welche Aufgaben können wir aus den anderen Feldern des „Sustainable Business Model Canvas“ ableiten?



Sustainable Business Model Canvas (SBMC)

2. RESSOURCEN



1. GESCHÄFTSIDE



5. WERBUNG



3. PARTNERSCHAFT



6. VERTRIEB



4. ZIELGRUPPE



9. AKTIVITÄTEN



7. AUSGABEN



8. EINNAHMEN





1. GESCHÄFTSIDEE



Was ist unser Angebot und wie funktioniert es?

Welches Problem lösen wir und welcher Nutzen entsteht für unsere Kundschaft?

Was macht unser Angebot einzigartig (Alleinstellungsmerkmal)?

z. B. besondere Serviceleistung, hohe Qualität, Nachhaltigkeit, individuelle Anpassung an die Kund:innenwünsche, benutzerfreundliche Handhabung



Wie leistet unser Angebot einen Beitrag für mehr Umweltschutz oder Zusammenhalt in der Gesellschaft?

z. B. nachhaltige Materialien, sozialverträgliche Preise, Gewinne fließen in soziale Projekte



Wie können wir unser Angebot digitalisieren, um es einem breiteren Publikum zugänglich zu machen?

z. B. Website mit Rezepten, Video-Tutorials, Online-Kurse

2. RESSOURCEN



Was brauchen wir, um unsere Idee umzusetzen?

z. B. Material, Räume, Geld, Zeit, Wissen, Fähigkeiten

Was steht uns bereits zur Verfügung und welche Stärken bringen wir mit?

Was fehlt noch?



Wie können wir Ressourcen nachhaltig nutzen?

z. B. Recycling, nachwachsende Ressourcen verwenden, nachhaltig einkaufen



Welche Software oder digitale Technik könnte uns bei der Herstellung unseres Angebots helfen?

z. B. 3D-Drucker, CNC-Fräse, Video- und Bildbearbeitungsprogramm

Dieses Feld könnt ihr nach Modul 7 „Beschaffung“ ergänzen.

3. PARTNERSCHAFT



Wo benötigen wir Unterstützung und von wem?

z. B. Lieferanten, Beratung, Austausch mit anderen Schüler:innenfirmen, lokale Unternehmer:innen

Welche Partner:innen können uns die fehlenden Ressourcen liefern?



Von wem brauchen wir Unterstützung, um nachhaltiger zu werden?

z. B. Umweltschutzorganisationen, Bildungseinrichtungen



Wer kann uns unterstützen oder fortbilden, damit wir unsere digitalen Kompetenzen ausbauen und digitaler arbeiten können?

4. ZIELGRUPPE



Welche Menschen haben das Problem, das wir lösen?

Was zeichnet unsere Zielgruppe aus?

z. B. Alter, Klassenstufe, Beruf, Werte

Wie viele Personen umfasst die Zielgruppe und wer genau gehört dazu?



Welche Bedeutung haben Umweltschutz und soziale Gerechtigkeit für unsere Zielgruppe?



Welche digitalen Angebote können uns helfen, eine Beziehung zu unserer Zielgruppe aufzubauen?

z. B. Social Media, Online-Umfragetools, Website, Newsletter, E-Mail-Adresse

5. WERBUNG

Wie erfährt die Kundschaft von unserem Angebot?

z. B. Flyer, Plakate



Wie können wir unsere Werbung umwelt-schonend gestalten?

z. B. Verwenden von umweltfreundlichem Papier beim Druck eines Flyers



Auf welchen Onlinekanälen wollen wir präsent sein?

z. B. Schulwebsite, Social Media

Dieses Feld könnt ihr nach Modul 9 „Marketing“ ergänzen.

6. VERTRIEB

Wie bieten wir unser Angebot an?

z. B. Zeit, Ort, auf welchem Vertriebsweg

Welche Verkaufsanlässe bieten sich an?

z. B. Schulfeste, Schulkonferenzen, Tag der offenen Tür, Elternsprechtage



Wie können wir den Vertrieb umwelt-freundlich gestalten?

z. B. recyclebares oder biologisch abbaubares Verpackungsmaterial, umweltfreundliche Transportmittel wie das Fahrrad oder Elektrofahrzeuge



Inwiefern können wir Online-Bestellsysteme für den Vertrieb unseres Angebotes nutzen?



Informiert euch unter *Klasse Zukunft*, bevor ihr ein Online-Bestellsystem nutzt
<https://klasse-zukunft.de/kundinnenbeziehung/website-onlineshops/>

7. AUSGABEN

Wofür müssen wir Geld einplanen?

z. B. Materialien, Werbeaktionen, Fortbildung, Dienstreise, Betriebsausflug, Rückzahlung des Darlehens an den Schulförderverein, Betriebskosten

Wie können wir Ressourcen so nutzen, dass wir weniger Geld ausgeben müssen und gleichzeitig die Umwelt schonen?

z. B. Material einsparen, Recycling, Gegenstände und Geräte ausleihen, die Küche oder den Computerraum der Schule mitnutzen



Wollen wir einen Teil unseres Gewinns spenden oder für gute Zwecke verwenden?



Wie können wir mithilfe von digitalen Hilfsmitteln unsere Ausgaben dokumentieren?

z. B. mySchüfi App, Excel-Liste

Dieses Feld könnt ihr nach Modul 7 „Beschaffung“ und Modul 9 „Marketing“ ergänzen

Hier geht es noch nicht darum, den genauen Preis für euer Angebot zu bestimmen. Wie ihr die Preise berechnet und ermittelt, erfahrt ihr in Modul 9 „Marketing“.

8. EINKÜNFEN

Wie können wir mit dem Angebot Geld einnehmen und was ist die Kundschaft bereit zu zahlen?

z. B. Verkauf des Angebots an die Kundschaft, Vermietung, Abonnements, Werbung von anderen Unternehmen schalten

Gibt es Möglichkeiten, darüber hinaus Geld einzunehmen?

z. B. Spenden sammeln, Darlehen vom Schulförderverein erhalten, Förderung beantragen, *Crowdfunding*

Welche Vorteile haben wir, wenn wir Gewinn erwirtschaften?

z. B. Weiterentwicklung der Schüler:innenfirma, neue Arbeitskleidung anschaffen, gemeinsamer Ausflug, Spende an eine gemeinnützige Einrichtung



Was sind unsere Grenzen bei der Gewinnerzielung?

z. B. preiswerte T-Shirts einkaufen, die unter schlechten Arbeitsbedingungen hergestellt wurden, und diese zu höheren Preisen verkaufen



Wie können wir mithilfe von digitalen Hilfsmitteln unsere Einnahmen dokumentieren?

z. B. mySchüfi App, Excel-Liste