



Businessplan von:

Solarpower Rückenwind GmbH

Team-ID: 39781

Zuletzt gespeichert: 01.09.2020 - 14:00 Uhr

Mitglieder:

JUGEND GRÜNDET-Team

JUGEND GRÜNDET

1 Übersicht

(1) Namen: Produkt & Slogan

Startup: Solarpower Rückenwind GmbH

Produkt: e-SuP-Paddle

Slogan: Dank Solarpower immer Rückenwind beim Paddeln!

(2) Vision

Wir sorgen dafür, dass sich mehr Menschen nachhaltig, sportlich und gesund auf dem Wasser fortbewegen! Wir übertragen das Prinzip Elektrofahrrad auf das Stand-up-Paddling (SuP).

2 Idee

(3) Unsere Idee: Das kann sie und das bringt sie.

Unsere Idee ist ein Paddel für das Stand-up-Paddling (SuP), welches durch einen integrierten Elektromotor beim Paddeln unterstützt. Der Elektromotor bringt das Paddelblatt zum Drehen und dadurch kann im Wasser zusätzlicher Vortrieb erzeugt werden. So hat man beim Paddeln immer Rückenwind. Die dafür notwendige elektrische Energie wird über Solarpanels erzeugt und in Akkus zwischengespeichert.

Man kann das Paddel ganz normal einsetzen und hat so weiterhin das erhabene, aber auch sportliche Gefühl, wofür das SuP sehr geschätzt wird. SuP hat sich in den letzten Jahren von einer Nischensportart hin zu einem absoluten Trendsport entwickelt, der in der Masse angekommen ist. Das zeigt sich z.B. daran, dass es für wenige hundert Euro SuP-Boards bei Lidl zu kaufen gab und innerhalb weniger Stunden ausverkauft waren. Unser „e-SuP-Paddle“ ist die konsequente Weiterentwicklung des klassischen SuP-Paddels. Durch die zusätzliche elektrische Antriebskraft (Details siehe Feld 5) bekommt der Nutzer zahlreiche Anreize, sein SuP häufiger zu nutzen. Einerseits können so auch Menschen mit weniger Kraft und Ausdauer größere Strecken zurücklegen. Ambitionierte Sportler können durch das Paddel ihre Grenzen weiter ausreizen und noch schneller vorankommen, bzw. ausgefeilte Paddel-Manöver durchführen. Auch im Notfall kann unser Paddel wertvolle Dienste leisten: Sollte man erschöpft oder verletzt sein, kann man das Paddel einfach ins Wasser halten und es bringt einen wie eine Schiffsschraube sicher zurück an das rettende Ufer.

Wir hoffen, dass wir damit mehr Menschen dazu bewegen können sich aktiv und sportlich auf dem Wasser fortzubewegen, dabei Wert auf Nachhaltigkeit legen, indem sie auf fossile Brennstoffe verzichten. Man kann das ein Stück weit mit Elektro-Fahrrädern vergleichen. Heute macht so manches Rentner-Paar den Sonntagsausflug mit dem E-Bike, wofür sie vor ein paar Jahren noch das Auto genutzt hätten.

(4) Technologie: So funktioniert unsere Idee.

Unser Produkt besteht aus zwei Teilen: 1. Das Paddel mit Motor und Akkus und 2. Das Solarpanel mit Powerbank.

1. Das Paddel:

Der Schaft des Paddels besteht aus Bambus. Dadurch, dass dieser hohl ist, können darin die Akkus mithilfe einer Naturkautschuk-Einlage platziert werden. Im Griff am oberen Ende des Paddels ist die Steuerung integriert, mit der man die Geschwindigkeit einstellen kann. Das Paddelblatt ist drehbar gelagert und wird von einem integrierten Elektromotor zum Rotieren und Abklappen gebracht. Diese Technik wurde von uns entwickelt und ist patentierbar. Man kann sie sich als eine Mischung aus einer Schiffsschraube und einer Fischflosse vorstellen. So kann zusätzlicher Vortrieb erzeugt werden, wenn das Paddel im Wasser ist. Das Paddelblatt besteht aus CFK (kohlefaserverstärkter Kunststoff), damit es schön leicht und gleichzeitig belastbar ist.

2. Das Solarpanel wird entweder auf dem SUP-Board oder auf einem mitgeführten Rucksack oder einer Schwimmweste befestigt. Es beinhaltet auch eine Powerbank, in der die Sonnenenergie gespeichert wird. Die Powerbank besteht aus mehreren Akkus, die in einem wasserdichten Gehäuse stecken, mit den entsprechenden Anschlüssen für Kabel. Sie kann auch dazu genutzt werden, andere elektronische Geräte, wie z.B. Smartphones

zu laden.

Zum Laden der Paddel-Akkus werden diese über ein Kabel an das Solarpanel, bzw. dessen Powerbank, angeschlossen. Normalerweise genügt es, wenn man dies in einer längeren Pause erledigt, d.h. während dem Paddeln muss keine Kabelverbindung zwischen Paddel und Solarpanel bestehen.

Alle verwendeten Akkus sind Standardprodukte, d.h. sie können später für eine „second life“-Nutzung verwendet werden und sind vollständig recycelbar.

(5) Quellen Idee & Technologie

Quellen Idee & Technologie

Quelle	Beschreibung
https://www.sup-trip.de/stand-up-paddling/sup-material/sup-boards/ zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	Boardmaterialien
https://shop.makaio-sup.de/alles-ueber-isup/ zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	woraus besteht ein Board
https://www.sup-board-test.de/sup-kaufen/sup-board-kaufen zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	Board-Test und Beschreibung, worauf es ankommt
https://www.stand-up-paddling.org/sup-mit-motor/ zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	SUP mit Motor
https://e-surfer.com/de/sup-mit-motor/ zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	SUP mit Motor

3 Zielgruppen

(6) Zielgruppen benennen

Berufspendler in Städten:

- Paddeln zur Arbeit, d.h. hauptsächlich in Städten mit Flüssen
- Alter ca. 18-65 Jahre, alle Geschlechter
- umwelt- und sportbewusst
- mehrere Zehntausend potenzielle Kunden weltweit

SUP Wanderer

- Trend analog zu Kanutouren, hauptsächlich auf Flüssen, aber auch auf dem Meer
- Alter ca. 16-70 Jahre, alle Geschlechter
- naturverbunden, individualistisch Reisende
- mehrere tausend potenzielle Kunden weltweit

Sportler & Entspannungspaddler

- SUPping auf Seen, Flüssen, Meer
- eher kurze SUP-Einsätze
- Lifestyle-orientiert
- Alter ca. 14-80 Jahre, alle Geschlechter
- mehrere hunderttausend potenzielle Kunden weltweit

(7) Bedürfnisse der Zielgruppen

Zielgruppe 1, die Berufspendler, nutzt das SUP, um zur Arbeit zu kommen und verzichtet auf klassische Verkehrsmittel. Sie wechselt auch zwischen SUP und Bahn oder Fahrrad. Die Zielgruppe hat ein hohes Bedürfnis nach Individualität und Flexibilität und möchte sich auf dem Arbeitsweg sportlich betätigen.

Zielgruppe 2, die sogenannten SUP-Wanderer, nutzt das SUP für längere Mehrtagestouren mit Gepäck. Hierbei wünscht sie sich neben der Kraftersparnis vor allem auch eine Reserve bei Erschöpfung, um eine sichere Stelle zu erreichen. Die Zielgruppe liebt die Unabhängigkeit von Infrastruktur und möchte die Solarzellen auch für anderes (Outdoor-)Equipment nutzen, z.B. um Akkus von Handy oder Kamera zu laden.

Zielgruppe 3 besteht aus Sportlern und Entspannungspaddlern. Untrainierte Anfänger wollen besser vorankommen, oder mit fitteren Personen mithalten. Ambitionierte Sportler wollen ihre Grenzen erweitern, sie nutzen das Paddel als zusätzlichen Boost. Auch diese Zielgruppe wünscht sich eine Notreserve bei Erschöpfung oder Verletzung. Alle Zielgruppen verfügen über eine gewisse Kaufkraft, die geben für das SUP-Equipment bereits viel Geld aus: SUP-Board: 300-3000€, Paddel: 50-500€, Zubehör (Leash, Schwimmweste/Restube, Packsack, etc.): mehrere Hundert Euro. Analog zu E-Bikes gehen wir davon aus, dass für den Mehrwert des elektrischen Antriebs auch hier die Bereitschaft herrscht, etwas mehr Geld auszugeben, um die Bedürfnisse zu befriedigen.

(8) Quellen Zielgruppen

Quellen Zielgruppen

Quelle	Beschreibung
https://www.brettsport.de/sup/frag-den-sup-spezi/warum-hat-sich-stand-up-paddling-sup-zum-trendsport-entwickelt zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	Warum sich der Sport zu einer Trendsportart entwickelt hat
https://www.steh-paddler.com/#sup-berlin-section zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	Mega Trend in der Bundeshauptstadt
https://www.gsupa.com/	Verband der Stand-up Paddling

4 Konkurrenz & USP

(9) Konkurrenz

1. Paddel ohne Elektromotor [1] [2]: klassische SUP-Paddel gibt es in verschiedenen Ausführungen. Z.B. ein-, zwei- oder dreiteilig, aus Aluminium, Bambus oder Carbon
2. Elektro SUPs (z.B. Magic-Surf [3], Lampuga Air 2020 [4], Sipaboards [5]): hier ist der Elektroantrieb fest in das SUP integriert
3. Elektro-Antrieb statt Finne zum Nachrüsten (z.B. Electrafin [6], Bixpy [7], Aqua Marina BLUE DRIVE [8]): hier entfernt man die große Finne und ersetzt sie durch einen Elektroschraube
4. Hydrofoil mit Elektroantrieb (z.B. Lift Foil [9]): das Prinzip des Hydrofoils hebt das Surfbrett durch Auftrieb ab einer gewissen Geschwindigkeit aus dem Wasser. Der Vortrieb erfolgt über eine elektrisch angetriebene Schraube.

(10) Konkurrenzanalyse

Klassische Paddel (1) haben keinen zusätzlichen Antrieb, sie sind dadurch leichter [10] und günstiger [11].

Elektro-SUPs (2) haben den Vorteil, dass die elektronischen Komponenten integriert sind. Der Antrieb ist leistungsstark (z.B. >25PS). Nachteile sind der hohe Preis und dass man ein komplettes Board kaufen muss [3]-[5].

Finnen mit Antrieb zum Nachrüsten (3) sind mit den meisten Boards kompatibel. Sie verfügen über eine gute Antriebsleistung, z.B. 240 Watt [8]. Allerdings kann man sie kaum als SUP verwenden, da keine Finne mehr vorhanden ist und die ausgeschaltete Schraube einen Widerstand im Wasser bietet. Preislich sind sie günstiger als Elektro-SUPs, kosten dennoch mehrere Hundert Euro [7].

Elektrisch angetriebene Hydrofoils sind sportlicher ausgelegt. Das typisch erhabene SUP-Feeling ist hier nicht mehr vorhanden, es wird komplett auf ein Paddel verzichtet. Preislich spielen diese Produkte mit über 10.000€ in einer anderen Liga [9].

(11) Unique Selling Point = USP

Gegenüber der Konkurrenz hat unser e-SUP-Paddle gleich mehrere USPs: Der wichtigste Punkt ist, dass das SUP-Feeling erhalten bleibt. Man paddelt weiterhin, wird dabei lediglich unterstützt. SUP ohne Paddeln ist wie Radfahren ohne Pedale. Auch ist unser Produkt ohne Akkus bzw. mit leeren Akkus noch verwendbar, wodurch es sehr flexibel einsetzbar ist. Alle Kunden, die bereits ein SUP-Board besitzen, können dieses uneingeschränkt weiter nutzen, sie müssen sich lediglich ein neues Paddel kaufen. Dies ist relevant, da die Boards die größte Investition darstellen und auch den größten Einfluss auf individuelle Anforderungen haben (Größe, Form, Aussehen, etc.). Das Gewicht ist ein wichtiger USP: Unser Paddel ist im Vergleich zu Elektro-SUPs leichter und auch besser zu transportieren. Auch der im Vergleich geringere Preis dürfte für viele potenzielle Kunden ein Argument sein. Der letzte, aber nicht unwichtigste, Punkt ist die nachhaltige Erzeugung der Energie durch Solarpanels. Hier kann ein echter Mehrwert geschaffen werden, da man weder von fossilen Energiequellen abhängig ist, noch den aktuell nicht immer nachhaltigen Strommix verwenden muss.

(12) Quellen Konkurrenz & USP

Quellen Konkurrenz & USP

Quelle	Beschreibung
1	Übersicht zu SUP-Paddeln: https://www.sup-paddling.de/sup-paddel-varianten.html zuletzt aufgerufen am 1.9.2020
2	Auswahl SUP-Paddel-Hersteller: https://www.sup-allgaeu.de/sup-paddel.html zuletzt aufgerufen am 1.9.2020
3	Magic Surf Jetboard: https://e-surfer.com/de/magic-surf-jetboard-aus-deutschland-ehemals-curf-and-loawai/ zuletzt aufgerufen am 1.9.2020
4	Lampuga Air: https://lampuga.com/de/elektrische-surfboards/lampuga-air zuletzt aufgerufen am 1.9.2020
5	Sipaboards: https://sipaboards.com/ zuletzt aufgerufen am 1.9.2020
7	Bixpy: https://bixpy.com/bixpy-j-1-outboard-kit/ zuletzt aufgerufen am 1.9.2020
8	AQUA MARINA Blue Drive: http://www.aquamarina.com/sups_product_xq.php?cid=25&id=35 zuletzt aufgerufen am 1.9.2020
9	Lift Foil: https://liftfoils.com/ zuletzt aufgerufen am 1.9.2020
10	Infos zum Gewicht von klassischen Paddeln: https://www.standup-pages.ch/der-sup-paddel-guide-hilft-dir/ zuletzt aufgerufen am 1.9.2020
11	Preis von gebrauchten SUP-Paddeln: https://www.ebay-kleinanzeigen.de/sup-paddel/k0 zuletzt aufgerufen am 1.9.2020
12	Electrafin: https://www.currentdrives.com/pages/electrafin zuletzt aufgerufen am 1.9.2020

5 Marketing

(13) Vertrieb

Unser Produkt wird über Online-Shops vertreiben. Wir werden einen eigenen Online-Shop aufbauen, aber auch Partnern, wie z.B. SUP-Händler oder amazon einen Online-Vertrieb ermöglichen. Sportfachgeschäfte (wie z.B. Intersport) sind ein wichtiger Vertriebskanal im Offline-Bereich. Durch die Ausstellung der Produkte im Ladengeschäft kann zudem die Bekanntheit gesteigert werden. Surfshops, aber auch SUP-Verleihstationen, auf der ganzen Welt wollen wir als Vertriebspartner gewinnen. Sie haben einen sehr guten Draht zu unseren Zielgruppen, sind oft auch am Wasser gelegen, wodurch sie den Kunden auch ein Testen des Produktes anbieten können. Langfristig streben wir auch sogenannte „Bundle-Deals“ mit etablierten SUP-Herstellern an, welche ihre Boards optional direkt als Paket mit unserem Paddel anbieten können. Hier können beide Seiten voneinander profitieren.

(14) Werbung

Zu aller erst ist es wichtig, online sichtbar zu werden. Dazu gehört z.B. klassisches Suchmaschinen-Marketing (SEO, google adwords, etc.), wo wir aber nur mit geringem Budget aktiv werden können. Kostengünstiges Online-Marketing werden wir über Influencer, Blogs und Produktvideos in sozialen Medien erreichen. Hier können wir unsere Stärken als Start-up ausspielen, ohne große Kosten zu verursachen. Als innovatives Produkt hoffen wir, dass auch die Printmedien in Form von Artikeln in Fach- und Lifestyle-Magazinen zu unserer Bekanntheit beitragen werden.

Wichtig für unser Produkt sind auch Events. Auf von uns organisierten „Festivals“, können potentielle Kunden unser Produkt live testen und sich davon überzeugen lassen. Zusätzlich planen wir, mit Veranstaltern von SUP-Races zu kooperieren. Hier könnte eine von uns gesponserte Kategorie geschaffen werden, wo e-SuP-Paddles zugelassen sind.

(15) Quellen Marketing

Quellen Marketing

Quelle	Beschreibung
https://www.sup-mag.de/races_events/termine/sup-veranstaltungen-2020 zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	SUP Veranstaltungen 2020
https://www.sueddeutsche.de/sport/stand-up-paddling-sup-tipps-board-1.4983045?reduced=true zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	Artikel über potenzielle Influencerin
https://seofamily.de/?gclid=EAlalQobChMizMOd8ujH6wlVjNeyCh2HKgSrEAAAYiAAEglspsFD_BwE zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	Suchmaschinenoptimierung
https://surfschulebodensee.de/sup-stand-up-paddling/ zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	Beispiel für SUP-Verleihstation
http://surfschule-wasserburg.de/sup-verleih/ zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	Beispiel für SUP-Verleihstation
https://www.surf-magazin.de/ zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	Surf Magazin
https://e-surfer.com/de/ zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	Magazin für e-Surfer
https://www.sup.de/ zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	SUP Magazin
https://www.gsupa.com/sup-lernen/ zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	Stand-up Paddling Verband Kooperationspartner
https://www.gsupa.com/sup-lernen/ zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	Stand-up Paddling Verband Kooperationspartner

6 Organisation

(16) Schlüsselressourcen

Unsere wichtigste Ressource wird unser Personal sein: Wir brauchen Ingenieure und Programmierer, die das Produkt entwickeln können. Parallel dazu benötigen wir gute Mitarbeiter im Marketing und Vertrieb, um unser Produkt bekannt zu machen und zu verkaufen. Auch Schutzrechte sind für uns wichtig – unser spezieller Mechanismus, der das Paddelblatt bewegen wird, befindet sich bereits im Anmeldeverfahren zum EU-Patent, damit eine Nachahmung ausgeschlossen wird. Zusätzlich benötigen wir Räumlichkeiten zur Miete, dazu gehören Büros, sowie eine Montage-/ Lagerhalle inkl. Ausstattung.

(17) Schlüsselpartner

Da wir in der Produktion nur die Endmontage übernehmen, brauchen wir Lieferanten für alle Materialien und Baugruppen, wie Bambus, CFK-Paddelblätter, Griffe, E-Motor & Elektronik, Akkus, Solarpanels. Wir wollen mit bekannten Sportlern zusammenarbeiten, die uns in der Entwicklung und im Marketing (für Testimonials und als Influencer) unterstützen. Hier möchten wir Sonni Hönscheid kontaktieren, eine erfolgreiche SUP-Racerin, da wir wissen, dass sie gerne Start-Ups unterstützt. Auch möchten wir SUP-Board-Hersteller für Bundles gewinnen, wie z.B. Fanatic oder Mistral. Wichtige Partner sind unsere Distributoren, um uns in anderen Ländern zu repräsentieren. Für die Zulassung werden wir eng mit dem TÜV zusammenarbeiten.

(18) Ausgaben

Einmalige Investitionen

Bezeichnung	Betrag (Euro)	Beschreibung
Entwicklung und Tests	50.000,00 EUR	Programmierung, Entwicklung, Produktion und Tests von Prototypen, Material
Schutzrechte	10.000,00 EUR	EU-Patente und Anwaltskosten
Zulassung	10.000,00 EUR	TÜV-Zertifizierung
Summe	70.000,00 EUR	

Fixkosten (Jahressumme)

Bezeichnung	Betrag (Euro)	Beschreibung
Geschäftsführer-Gehälter	120.000,00 EUR	Wir sind drei Gründer (ein Entwickler, ein Programmierer, ein Vertriebler) je 2.500 € Bruttolohn. Dazu kommen Arbeitgeberanteile Sozialversicherung.
Montagehelfer	64.000,00 EUR	Zwei Montagehelfer, je 2.500€ Bruttolohn
Miete und Nebenkosten	30.000,00 EUR	2.500 € pro Monat
Marketing und Vertrieb	36.000,00 EUR	3.000 € pro Monat für Werbung, Events, Vertriebsreisen, Werbepartner, etc.
Summe	250.000,00 EUR	

Variable Kosten (Jahressumme)

Bezeichnung	Betrag (Euro)	Beschreibung
Einzelteile Paddel	50.000,00 EUR	50€ pro Paddel, 1.000 Stück im ersten Jahr
Einzelteile Solarpanel & Powerbank	20.000,00 EUR	20€ pro Stück, 1.000 Stück im ersten Jahr
Verbrauchsmaterialien	7.200,00 EUR	600€ pro Monat, z.B. Klebstoff, Werkzeuge, etc.
Logistik & Verpackung	5.000,00 EUR	5 € im Schnitt pro Paddel, bei 1.000€ Stück im ersten Jahr
Summe	82.200,00 EUR	

(19) Quellen Organisation

Quellen Organisation

Quelle	Beschreibung
https://www.billiger.de/topics/7353-sup-board	Preisvergleich herkömmlicher SUP
https://wellenliebe.de/sup-board-preis/ zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	Artikel wovon Preis eines SUP abhängt.
https://www.billiger.de/topics/7353-sup-board	Preisvergleich herkömmlicher SUP
https://www.billiger.de/topics/7353-sup-board	Preisvergleich herkömmlicher SUP
https://www.billiger.de/topics/7353-sup-board zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	Preisvergleich herkömmlicher SUP
https://www.stand-up-paddling.org/warum-sup-boards-teuer/ zuletzt aufgerufen am 1.9.2020	5 Gründe, warum SUP Boards so teuer sind.

7 Einnahmen

(20) Einnahmequellen

Hauptsächlich werden wir mit dem Verkauf der Paddel und der Solarpanels inkl. Powerbank Einnahmen erzielen. Diese sowohl über unseren Direktvertrieb, als auch über unsere Zwischenhändler. Weiterhin wird es möglich sein, Zusatzakkus zu erwerben und wir werden im Ersatzteilbereich Einnahmen generieren.

Ein weiteres Standbein werden die Serviceleistungen sein, z.B. Wartung und Reparatur, welche wir unseren Kunden anbieten wollen.

In der Zukunft können wir uns auch weitere Einnahmequellen durch den Verleih von Paddeln (z.B. an festen Plätzen in Großstädten oder als Ausstatter für Großevents) vorstellen.

(21) Preise

Die UVP der Standard-Variante des e-SUP-Paddle wird bei 350€ liegen, die des Solarpanels inkl. Powerbank bei 150€. Zusätzlich wollen wir es als Bundle anbieten, dieses soll 450€ kosten. Ersatz- bzw. Zusatzakku wird es für 50€ zu kaufen geben. Für Zwischenhändler und Großabnehmer bieten wir Sonderkonditionen an, gestaffelt nach Stückzahlen, aber auch je nachdem, wie viel der Händler zu unserem Markenaufbau (z.B. als Distributor für ein ganzes Land) beiträgt. Die Preise für die einzelnen Serviceleistungen richten sich nach Aufwand an Arbeitszeit und Material.

(22) Erläuterungen Einnahmen

Unser Produkt ist eine Innovation, weshalb wir einerseits die Konkurrenzpreise analysiert haben, unsere Kosten kalkuliert und darauf mit Blick auf die Konkurrenzpreise einen Gewinnaufschlag mit einem Innovationsaufschlag berechnet haben.

8 Nachhaltigkeit

(23) Ökonomische Nachhaltigkeit

Wir sehen sowohl für unterstützende Elektroantriebe, als auch für das Stand-up-Paddling einen wachsenden Markt (siehe auch

http://unisport.koeln/e63/e11617/index_ger.html?uzk15__quicknav=http%3A%2F%2Funisport.koeln%2F%2F%2Findex_ger.html%3Fpreview%3Dpreview) . Mit gesunden Margen durch realistische Preise werden wir unser Unternehmen sehr schnell in die schwarzen Zahlen führen können.

(<https://www.stand-up-paddling.org/warum-sup-boards-teuer/>). Unser Ziel ist eine Reinvestition der Gewinne in das Unternehmen, um unser nachhaltiges Wachstum aus den Erträgen zu finanzieren. Im Gegensatz zu den anfänglichen Investitionen, die über Darlehen (wie z.B. durch Crowdfunding) realisiert werden sollen.

(24) Ökologische Nachhaltigkeit

Uns ist es wichtig, den Rohstoff-Kreislauf so gut es geht zu schließen, d.h. möglichst wenige Ressourcen zu verbrauchen und wenig Abfall zu erzeugen. Durch den modularen Aufbau ist eine hohe Reparaturfähigkeit gegeben. Unser Paddel wird durch eine regenerative Energiequelle (Solar) angetrieben wird. In einem Nischenmarkt tragen wir zu einer Reduktion von Fortbewegungsmitteln bei, die fossile Brennstoffe verwenden. Unsere Paddelschäfte bestehen aus nachwachsendem Naturmaterial - Bambus. Das Solarpanel kann im Alltag zur dezentralen Energieversorgung genutzt werden. Alle Akkus sind „second life“-fähig und recyclebar. Wir achten auf geringen CO₂-Ausstoß in der Produktion und versuchen die Transportwege unserer Zulieferer so kurz wie möglich zu halten. Stichwort Regionalisierung.

(25) Soziale Nachhaltigkeit

Unseren Bambus beziehen wir aus einer Zusammenarbeit mit einer nicht nur nach Öko- sondern auch Sozialstandards zertifizierten Kooperative. Wir schaffen mit unserer Kooperation Arbeitsplätze und sorgen für nachhaltige und soziale Arbeitsbedingungen. Unsere Entwicklung, Vertrieb und Montage werden wir in Deutschland ansiedeln und übernehmen so auch regional unternehmerische Verantwortung. Wir führen regelmäßige Teambesprechungen mit unseren Mitarbeitern durch, in denen wir sowohl über die Arbeitsbedingungen als auch über Produktverbesserungen sprechen, weil wir überzeugt sind, dass die Mitarbeiterzufriedenheit durch Mitentscheidungsmöglichkeiten steigt.