

plant values ePaper

Grüne und Social Startups gründen



plant values
Nachhaltigkeitsentwicklung



Nachhaltig gründen – ein Schritt nach dem anderen

In diesem plant values ePaper wollen wir euch einen ersten Überblick geben und zeigen, welche Schritte notwendig sind. Social Business oder Grünes gründen ist fantastisch!

Wenn ihr eure Reise als Social oder Green Startup beginnen wollt, sind wir gern für euch da.

Wir haben schon zahlreiche Gründungen begleitet, sind selbst Idealisten und kennen die Hürden, vor denen man steht.

Gründungsberatung?

Unsere Begleitung im Wert von 4000 EUR unterstützt die Sächsische Aufbaubank (SAB) zu 100 % ¹⁾!

Hier könnt ihr selbst nachschauen:

➤ [SAB Gründungsberatungsförderung](#)

Wir unterstützen Euch bei allen Schritten der Beantragung und Abwicklung.

Spannend? Dann schreibt uns!

info@plant-values.de

¹⁾ Erfüllung der Förderbedingungen vorausgesetzt, Einzelfallprüfung notwendig.

weiter mit Gründungstipps →

Phasen vor der Gründung

Orientierung
und Idee

Strukturierung &
Definition der
Geschäftsidee

Was kann ich? Was möchte ich machen?
Welche Informationen oder Fähigkeiten fehlen mir noch?
Welches Wissen bzw. Kompetenzen? (z. B. Datenschutz, Existenzgründung)

Informieren
und Prüfen

Analyse und
Durchführung der
Formalitäten

Welche Anmeldungen & Genehmigungen sind nötig? Ist es erlaubnispflichtig?
Bin ich Selbstständiger, Freiberufler, Gewerbetreibender, Handwerker?
Allein oder im Team? An welche Institutionen muss ich denken? (z. B. IHK, GEMA)

Rechtsform,
Steuer, etc.

Klärung von
Rechtsform Steuer &
Versicherung

Welche Rechtsform passt für mein Unternehmen?
Welche Steuern gibt es und welche muss ich zahlen?
Welche Versicherungen brauche ich?

Business
Plan

Erstellung eines
Businessplans

Wie plane ich?
Wie beginne ich meinen Businessplan?
Was gehört in meinen Businessplan?

Förderung,
Zuschüsse

Prüfung, Bewerbung
auf Fördermittel &
Zuschüsse

Welche Fördermöglichkeiten gibt es?
Unter welchen Umständen erhalte ich welche Förderung?

Finanzierung
-kapital

Aufstellung einer
Finanzierungs- und
Kapitalplanung

Mit welchem Geld muss ich rechnen?
Welche Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung habe ich?
Woher kommt das Geld?

Gründung

Basics

Wir brauchen euch nicht erklären, wie man allgemein ein Startup gründet. Das haben bereits hunderte andere getan und zwar ganz ausführlich. Wir geben euch gern unsere handselektierte Liste der besten Quellen!

Eine super strukturierte Anleitung für Gründungs-Schritte und tolle Tools auf gruenderberater.de ↗

Ein Tool für alle Gründungsschritte haben das BMWi und die KWF auf der gruenderplattform.de gestartet ↗

Eine Übersicht über **Finanzierungswege** auf [Gründerküche.de](https://gruenderkueche.de) ↗

Immer aktuelles Wissen und manchmal auch ein wenig Klatsch der Szene es auf [Deutsche Startups](https://deutsche.startups) ↗

Über 500 Inspirationen für **Geschäftsideen** und Geschäftsmodelle bietet für-gruender.de ↗

Förderungen? Das Ministerium BMWi ist immer ganz nah an den staatlichen Möglichkeiten dran ↗

Wenn ihr **nebenberuflich gründen** wollt und weniger Ressourcen habt, gibt feierabendstartup.de Tipps ↗

Netzwerke

Alleine gründen ist nur die halbe Miete. Netzwerke sind unglaublich wichtig. Hier für Sachsen eine kleine Auswahl wichtiger Orte und Netzwerke.

[Impact Hub Dresden](#) ↗

[Impact Hub Leipzig](#) ↗

[Gründerakademie HS Zittau/Görlitz](#) ↗

[Dresden exists](#) ↗

[Spin Lab Leipzig](#) ↗

[Raumpionierstation Oberlausitz](#) ↗

[saxeed \(Chemnitz, Freiberg, Mittweida, Zwickau\)](#) ↗

[lassesunstun](#) ↗

Grün und Sozial Gründen

Neben vielen individuellen Themen haben wir über die Jahre festgestellt, dass für nachhaltige Startups einige Besonderheiten immer wieder auftauchen, die wir gern mitgeben wollen:

1 - Fokussieren lernen

Als Social Business oder Grüne Gründung will man die Welt retten und muss gleichzeitig Unternehmertum lernen. Das ist mindestens eine Aufgabe mehr, als andere Startups haben. Damit das „Weltretten“ klappt, muss euer Unternehmen funktionieren, heißt: Fokus auf die wichtigen Schritte des Aufbaus. Verstrickt euch nicht in der Recherche nach tausend Initiativen, in den Möglichkeiten der Impact-Darstellung, baut keine riesigen Firmenkonstrukte. Lieber eine Entscheidung als keine Entscheidung, lieber ein kleiner Schritt in die richtige Richtung, als gar keiner.

Konkret: Immer wieder hinterfragen, was ihr eigentlich erreichen wollt und welche aktuelle Möglichkeiten wirklich dazu beiträgt. Die Business-Welt wird euch immer neue Ideen zutragen, aber die Erfahrung zeigt, dass die erfolgreich sind, die erst einmal eine Sache aufbauen und fokussiert verfolgen.

2 - Zielgruppe und Produkt schärfer gestalten

Eure Produkte stehen oft im Wettbewerb zu konventionellen. Eure sind vielleicht fairer hergestellt, sind bio oder euer Service fördert ein soziales Projekt, aber für die Kund*innen steht es erstmal direkt neben der konventionellen Alternative. Umso wichtiger, dass euer Produkt auf eine sehr spitze Gruppe zielt, deren Bedürfnisse und Wünsche optimal erfüllt und darüber hinaus den nachhaltigen Mehrwert bietet.

Die Erfahrung zeigt, dass Kund*innen euer Produkt nicht primär kaufen, weil es nachhaltiger ist. Sie kaufen es primär, weil es einen Nutzen erbringt, genau wie das konventionelle. Sie kaufen aber euer Produkt, wenn es genauso überzeugend ist wie das konventionelle und dann noch das gute

3 - Die eigenen Erwartungen managen

Wenn ihr ähnlich idealistisch seid wie wir und andere Social Businesses, dann wollt ihr von Anfang an 120% richtig machen was Umwelt und Gesellschaft angeht. Die Erfahrung sagt leider, dass man gerade anfangs schnell an finanzielle oder Ressourcen-Grenzen stößt und etwas zurücktreten muss. Falls es bei euch ohne funktioniert, toll! Dann teilt euer Wissen gern mit uns.

Für alle anderen: Ihr startet euer grünes oder Social Startup in einem System, das nachhaltiges Wirtschaften nicht gerade belohnt (auch wenn sich gerade viel bewegt! Yeah!). Ihr werdet also oft nur mit 70% eures Anspruchs starten können; erst recht, wenn ihr euch am Markt durchsetzen müsst. Wenn ihr euch dann etabliert und mehr Ressourcen und Freiraum habt, könnt ihr die restlichen 30% raus holen. Dafür braucht es aber oft eine solide Basis Kund*innen und etablierte Strukturen bei euch, die den Mehraufwand auffangen können, den es kostet um nachhaltiger zu wirtschaften als alle anderen am Markt.

4 - Sich treu bleiben

Besonders wenn ihr anfangs nur 70% eures Anspruchs an nachhaltiges Wirtschaften umsetzen könnt, dann setzt euch schon früh Ziele, die euch immer erinnern, wo ihr steht und wo ihr hinwollt. Zu leicht ruht man sich auf einem Erfolg aus und hört auf noch weiter an der eigenen Vision einer nachhaltigen Welt zu arbeiten. Setzt euch also früh Kennzahlen, die euren eigenen Impact (sowohl positiven als auch negativen) wirklich spiegeln.



Best Practice ↗ the nu company

Woraus sie gelernt haben.
Was sie anders machen.
Was sie antreibt.

Interview mit Christian Fenner, Co-Founder the nu company



Welche Hürden ergeben sich daraus, ein Social Business zu sein? Was habt ihr bereits gelernt?

Unser wirtschaftliches System belohnt leider nicht immer die nachhaltigeren Lösungen. Beispielsweise bei Verpackungslösungen oder transparenten Lieferketten. Hier muss man das Soziale als Marketingaspekt hervorheben, um die Wettbewerbsfähigkeit zu wahren. Abgesehen davon haben wir gelernt, dass für uns als Konsumgüter-Firma das Produkt selbst zunächst an erster Stelle stehen muss. Die meisten Menschen entscheiden sich nicht für Produkte aus rein ethischen Gründen - es muss auch immer beste Qualität und ein realer Mehrwert gewährleistet sein, bevor es an Nachhaltigkeit geht.

Was denkt ihr, warum ihr erfolgreich seid? Was macht ihr anders?

Unsere Kunden schätzen, dass wir eine gewisse Ganzheitlichkeit anstreben, in dem was wir tun. Viele Produkte konzentrieren sich nur auf soziale Projekte, nur auf Zuckerreduzierung oder nur auf plastikfreie Verpackungslösungen. Wir sind naiv genug um zu glauben, dass alles geht. Natürlich gehen auch wir Kompromisse ein, aber wir stecken uns maximal nachhaltige Ziele. Eine zweite Stärke liegt darin, dass wir oft einfach loslaufen, ohne jeden Schritt der Strategie 100% durchdacht zu haben. "Spüren und Antworten" ist unsere Devise.

Welche unternehmerischen und persönlichen Vorteile seht ihr darin ein Social Business zu sein?

Aus unternehmerischer Sicht bin ich überzeugt, dass langfristig soziale Geschäftsmodelle ein Hygiene-Faktor für Neugründungen werden. Man sieht jetzt schon die Entwicklung und die steigende Nachfrage nach fairen, sozialen Produkten. Natürlich leben wir hier noch in einer Blase. Nach und nach steigt aber die Nachfrage. Persönlich ist die Arbeit in einem sozialen Business für mich unbezahlbar. Es ist der Sinn, die Antwort auf das "Warum?" jeden Morgen, die unser Hauptantrieb ist und die ganze harte Arbeit alternativlos und Spaß macht!

Lasst uns Zukunft gemeinsam gestalten!

Lasst uns gemeinsam grün und sozial gründen!
Die SAB fördert die Begleitung von Gründungen
im Wert von 4000 EUR zu 100%
(Erfüllung der Förderbedingungen vorausgesetzt, Einzelfallprüfung notwendig).

Wollt ihr mehr dazu erfahren?

plant values Nachhaltigkeitsentwicklung

www.plant-values.de

info@plant-values.de



plant values

Nachhaltigkeitsentwicklung