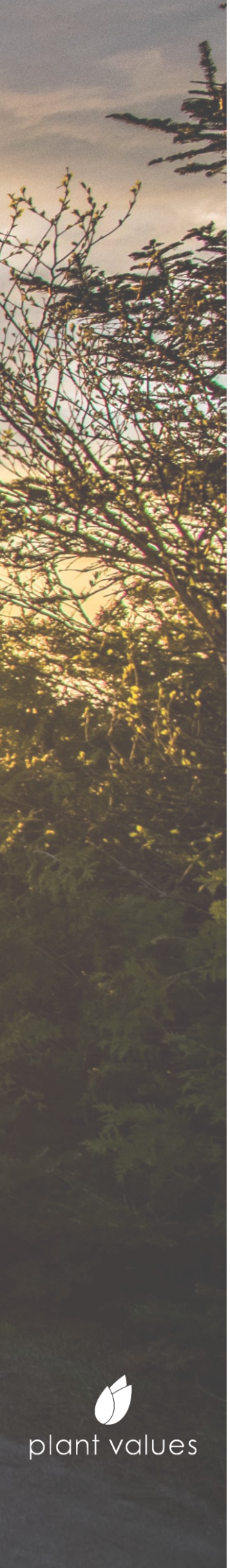
plant values ePaper

Green und Social Startups Gründen

plant values



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 und welche Tipps wir haben, wenn ihr nachhaltig Gründen wollt! Das Paper richtet sich an Gründer*innen und Teams, die selbstständig eine **nachhaltige Geschäftsidee**, ein **Social Business** oder ein **Grünes Unternehmen gründen** wollen und nach Tipps, Inspiration und weiterführenden Informationen suchen. Hinter den verschiedenen Bezeichnungen stehen im Detail zwar unterschiedliche Ausrichtungen und Wirkungsmodelle der Geschäftsidee, grundsätzlich zählen wir aber alle zu den nachhaltigen Gründungen und stellen fest, dass die extra Herausforderungen gegenüber konventionellen Gründungen ähnliche sind! Die folgenden Seiten beziehen sich, trotz sprachlicher Variation, also stets auf alle nachhaltigen Gründungsformen.

Wenn ihr eure Reise als nachhaltige*n Selbstständige*n, Social oder Green Startup beginnen wollt, sind wir gern für euch da. Wir haben schon zahlreiche nachhaltige Gründungen begleitet, haben selbst gegründet und kennen die typischen Hürden und Erfolgsfaktoren!

Startup-Beratung oder Coaching für Gründer*innen

Unsere **Begleitung im Wert von 4000 EUR unterstützt die Sächsische Aufbaubank (SAB) zu 100 %!**[1] Hier könnt ihr mehr über das Programme erfahren: ↗ SAB Förderung für Vorgründungsberatung

Auch in **Berlin können wir für nachhaltige Gründer*innen mit einem bis zu 30-stündigen, kostenfreien**[1] **Coaching tätig werden.** Unser Berater Michael Jenkner ist im Katalog des ↗ zgs Gründungscoachings eingetragen.

Wir unterstützen bei allen Schritten der Beantragung und Abwicklung! Wenn du Fragen dazu hast, dann schreib uns an: info@plant-values.de

---

[1] Erfüllung der Förderbedingungen vorausgesetzt, Einzelfallprüfung notwendig.

weiter mit Gründungstipps →

Phasen der Gründung

Orientierung & Idee	Strukturierung & Definition der Geschäftsidee	Was kann ich? Was möchte ich machen? Was ist meine Idee? Welche Informationen oder Fähigkeiten, welches Wissen bzw. Kompetenzen fehlen mir noch? (z. B. Finanzplanung, Marketing, Datenschutz, Wissen zu Rechtsformen)
Business Modell	Entwickeln eines Geschäftsmodells und Businessplans	Wie wird aus der Idee ein funktionierendes Geschäftsmodell? Was gehört zum ganzheitlichen Unternehmenskonzept? Wie schreibe ich meinen Businessplan?
Förderung & Zuschüsse	Prüfung, Bewerbung auf Fördermittel & Zuschüsse	Welche Fördermöglichkeiten gibt es? Unter welchen Umständen erhalte ich welche Förderung? Welche Antragsfristen muss ich beachten?
Informieren und Prüfen	Analyse und Durchführung der Formalitäten	Welche Anmeldungen & Genehmigungen sind nötig? Welche Vorschriften muss ich beachten? Bin ich selbstständig, freiberuflich oder gewerbetreibend tätig? Bin ich alleine oder im Team? An welche Institutionen muss ich denken? (z. B. IHK, GEMA)
Rechtsform, Steuer & Co.	Klärung von Rechtsform Steuer & Versicherung	Welche Rechtform passt für mein Unternehmen? Welche Steuern gibt es und welche muss ich zahlen? Welche Versicherungen brauche ich? Welche zusätzlichen Genehmigungen muss ich einholen?
Finanzierung	Aufstellen eines Finanz- und Investitionsplans	Mit welchen einmaligen und laufenden Einnahmen und Ausgaben ist zu rechnen? Welche Möglichkeiten der Finanzierung habe ich? Woher kommt das Geld? (z. B. Förderung, Kredit, Stipendium, Investor*innen)

Gründung

Basics

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

Hilfreiche **Gründungs-Vorlagen, Netzwerk** und **Erfahrungsberichte** findet ihr bei start-green.net ↗

Tipps und Hilfestellungen explizit **für Social Business** hat der Bundesverband SEND e.V. parat ↗

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

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

Eine Übersicht für Startups für **Finanzierungswege** findet ihr auf Gründerküche.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

Gerade beim Gründen zahlen sich Netzwerke und regelmäßiger Austausch aus! In jeder Region gibt es zahlreiche Ansprechpartner*innen.
Für Sachsen haben wir beispielhaft eine Auswahl interessanter Kontakte und Multiplikator*innen für Gründende zusammengetragen:

Impact Hub Dresden ↗	Social Impact Lab Leipzig ↗	Gründer*in Akademie HS Zittau/Görlitz ↗
Dresden exists ↗	Spin Lab Leipzig ↗	Gründungslabor ahoj Görlitz ↗
Lassesunstun (Dresden) ↗	saxeed (Chemnitz, Freiberg, Mittweida, Zwickau) ↗	futureSAX Innovationsplattform ↗

plant values

Besonderheiten nachhaltiger Startups

Grün und Sozial Gründen

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

1 - Fokussieren lernen

Als Social Business und nachhaltige Gründung will man die Welt retten und muss gleichzeitig Unternehmertum lernen. Das ist mindestens eine Aufgabe mehr, als herkömmliche 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 usw. 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 aktuellen Möglichkeiten wirklich dazu beitragen. Die Business-Welt wird euch immer neue Ideen und neue Anknüpfungspunkte 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 Angeboten. 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 herkömmlichen 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 die breite Masse der 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 überzeugend ist wie das konventionelle und dazu noch einen zusätzlichen Wert für die Gesellschaft hat und damit das gute Gefühl weckt, etwas positives für diese Welt zu tun.

3 - Die eigenen Erwartungen managen

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

Für alle Anderen gilt: 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 oftmals nicht perfekt starten können und nicht jeden Anspruch des nachhaltigen Wirtschaftens von Beginn an erfüllen. Erst recht, wenn ihr euch erst am Markt etablieren müsst, Überzeugungsarbeit zu leisten ist und dazu noch Netzwerke und strategische Partnerschaften zu knüpfen sind.
Wenn ihr die ersten Schritte geschafft habt und mehr Ressourcen und Freiraum habt, könnt ihr eure Ziele und Ansprüche in Bezug auf ganzheitliche Nachhaltigkeit Stück für Stück hochschrauben. Reduziert die negativen Impacts und realisiert mehr und mehr positive Wirkungen mit eurem unternehmerischen Tun.
Dafür braucht es aber eine solide Basis Kund*innen und etablierte Strukturen, die den Mehraufwand auffangen können. Aktuell ist es so, dass es (normalerweise) einen gewissen Mehraufwand kostet um nachhaltiger zu Wirtschaften als alle anderen am Markt.

4 - Sich treu bleiben

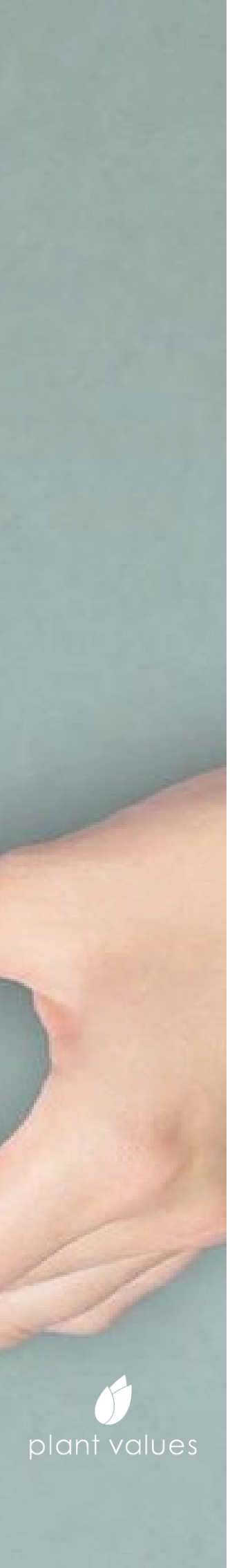
Besonders wenn ihr anfangs Abstriche in Puncto ganzheitlicher Nachhaltigkeit macht, dann setzt euch schon früh Ziele und eine Vision, die euch immer erinnern, wo ihr eigentlich hinwollt. Zu leicht ruht man sich auf einem Erfolg aus oder man verliert die eigene Vision einer nachhaltigen Welt aus dem Blick im Klein-klein des Daily Business.

Ambitionierte Ziele und Visionen der Nachhaltigkeit: Setzt euch also früh Kennzahlen, die euren eigenen Impact (sowohl positiven als auch negativen) wirklich spiegeln. Setzt Euch ambitionierte Ziele und bedenkt dabei jeweils die wirtschaftliche, soziale und ökologische Dimension. Formuliert euch eine Vision einer künftigen Welt, zu der euer Geschäftsmodell beiträgt!

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



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

Chris Fenner: 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 spaßig macht!

Lasst uns Zukunft gemeinsam gestalten!

Wir begleiten euch und eure nachhaltige Geschäftsidee.
Wir unterstützen beim Gründen von Green und Social Startups.

Wollt ihr mehr dazu erfahren? Dann schreibt uns.
Wir freuen uns auf deine Post!

Website:
www.plant-values.de

Mailadresse:
info@plant-values.de

plant values