

# BUSINESS 4 FUTURE?

NACHHALTIGE  
BUSINESSPLÄNE  
ENTWICKELN



B4F



trafo e.V.

# BUSINESS 4 FUTURE?

ist ein Projekt des Trafo e.V. Das Impact Hub Leipzig  
ist Co-Entwickler. Gefördert wird das Projekt durch:

SACHSEN



Die Maßnahme wird mitfinanziert mit Steuermitteln  
auf Grundlage des von den Abgeordneten des  
Sächsischen Landtages beschlossenen Haushaltes.



stiftung  
nord-süd  
brücken

**Brot  
für die Welt**

mit Mitteln des  
Kirchlichen  
Entwicklungsdienstes

Gefördert durch ENGAGEMENT GLOBAL mit Mitteln des

**ENGAGEMENT  
GLOBAL**

Service für Entwicklungsinitiativen



**BMZ**



Bundesministerium für  
wirtschaftliche Zusammenarbeit  
und Entwicklung

Für den Inhalt dieser Publikation ist allein trafo e.V. verantwortlich, die hier dargestellten Positionen geben nicht den Standpunkt von Engagement Global oder des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung wieder." LDS (Landesdirektion)



**trafo e.V.**

**Trafo – Nachhaltigkeit in Bildung e.V.**

[www.trafo-leipzig.de](http://www.trafo-leipzig.de)  
[info@trafo-leipzig.de](mailto:info@trafo-leipzig.de)  
Kochstraße 70 c/o Kümritz  
04275 Leipzig  
VR667

Gestaltung: [arm-in-stein.de](http://arm-in-stein.de)



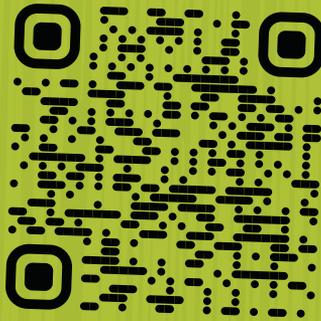
# Hallo!

**Dieses Heft hilft dir, einen nachhaltigen Business-Plan zu erstellen!**

**Wir führen dich Schritt für Schritt von der ersten Entwicklung einer Idee bis hin zur Erstellung eines Finanzplans!**

**Nach jedem Schritt kannst du auf der letzten Seite die wichtigsten Punkte für deine Unternehmensgründung eintragen!**

**Hintergrundinfos und Hilfestellungen gibt es hier:**



Der Trafo e.V. arbeitet an der Schnittstelle Demokratie und Nachhaltigkeit und entwickelt hierfür Materialien und Projektstage. Wir sind jederzeit für Nachfragen, Beratungen und Netzwerkkontakte ansprechbar.

# Design Thinking

... von der Idee  
zum Produkt

Dieser Prozess dauert in  
der Praxis mehrere Jahre

der Ansatz des Design Thinking  
hilft dabei, kreative Lösungen  
ziel- und bedürfnisorientiert  
zu entwickeln



## Phase 1

Erforschen und  
Verstehen

- Für wen wollen wir etwas entwickeln?
- Welche Bedürfnisse gibt es?



## Phase 2

Ideen entwickeln

- Welche Möglichkeiten gibt es?
- Wie können wir der Zielgruppe helfen?



## Phase 3

Prototypen  
bauen

- Wie könnte es funktionieren?
- Wie können wir die Ideen ausprobieren?



## Phase 4

Testen und  
Anpassen

- Was hält die Zielgruppe von der Idee?
- Wie können wir sie verbessern?



## Phase 5

Ausarbeiten

- Wie setzen wir die Idee um?
- Wie stellen wir sie vor?



Brainstorming als kreative  
Methode zur Sammlung  
von Ideen

... Ideen entwickeln  
und sortieren

## Regeln

- Keine Kritik und Wertung
- Ermutigung zu wilden Ideen
- Beim Thema bleiben
- Aufbauen auf den Ideen von anderen
- Visuell denken
- Je mehr Ideen, desto besser!

Was stört uns am meisten in Bezug auf Nachhaltigkeit?

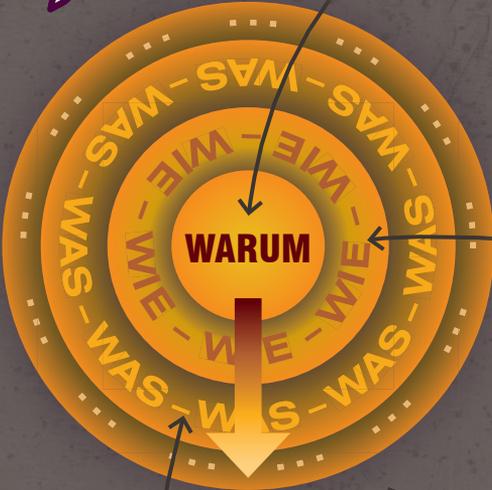

Wer oder was ist verantwortlich?


Für welche Ideen haben wir uns entschieden?


# 1 Kernidee

der GOLDENE KREIS ist ein einfaches und wirksames Hilfsmittel, um Unternehmensvisionen, Marketingideen und Motivationskonzepte zu entwerfen

... was ist eure Kernidee?



**WARUM** tun wir das?

**WIE** tun wir das?

**WAS** tun wir?

**WIE** sind wir nachhaltig?

... bringt es auf den Punkt und überzeugt!

## Aufmerksamkeit

**Angebot:** Eure Leistungen und Erfahrungen!



Empty rounded rectangular box for notes under 'Aufmerksamkeit'.

## Interesse

**Alleinstellungsmerkmal:** Auf Bedürfnisse der Kund:innen eingehen!



Empty rounded rectangular box for notes under 'Interesse'.

## Verlangen

**Passgenau:** Eure maßgeschneiderte Lösung!



Empty rounded rectangular box for notes under 'Verlangen'.

## Handlung

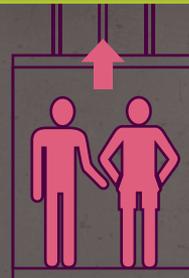
**Appell:** Jetzt zugreifen!



Empty rounded rectangular box for notes under 'Handlung'.



**Elevator Pitch**  
Verständlich, konkret, authentisch,  
prägnant und packend!





... wie sieht der Markt aus?



Recherchiert vier ähnliche Angebote am Markt und tragt ihre Stärken und Schwächen ein!



Für ein nachhaltiges Unternehmen ist es wichtig Beziehungen zu unterhalten und zu verbessern!

... eine gute Beziehung zu den Stakeholdern



Wie werdet ihr verschiedene Stakeholder einbinden bzw. euch ihnen gegenüber aufstellen? (Zusammenarbeit, Konkurrenz, friedliche Koexistenz)

# 3

# Kund:innen

... wer sind unsere Kund:innen?

So kann man mich erreichen:



Das brauche ich:

Das wünsche ich mir:

→ Name:

→ Alter:

→ Geschlecht:

→ Job:

→ Einkommen:

→ Familienstand:

→ ... :

Personas sind ganzheitliche Portraits von fiktiven Personen und Ansprechpartner:innen. Sie helfen, die Bedürfnisse der Zielgruppe zu identifizieren

... wie erreichen wir unsere Kund:innen?



Print



Digital



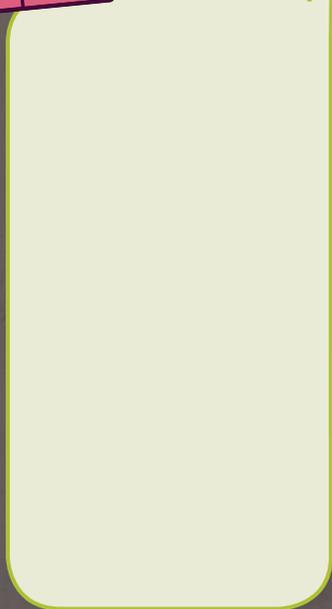
Events



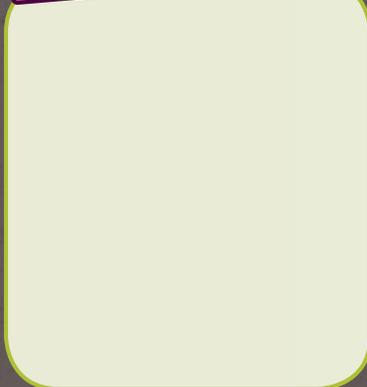
## Öffentlichkeitsarbeit



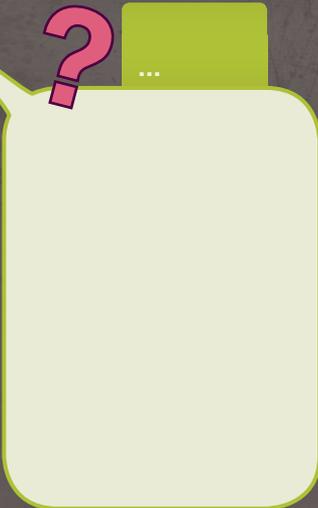
eigene Medien produzieren



Werbung



...



Öffentlichkeitsarbeit dient dazu, die Außenwirkung von Unternehmen durch zielgerichtete Kommunikation zu gestalten und zu beeinflussen

# 4 Name und Logo



**Name: einzigartig, kurz und positiv!**  
Recherchiert, ob ein anderes Unternehmen den Namen schon benutzt!

Name

Slogan



Logo

1

**Slogan: kurzer, einprägsamer Satz!** Denkt an eure Kund:innen, was spricht sie an?



**Logo: Ein Logo muss immer gut aussehen!** Auch wenn es klein gedruckt wird oder in schwarz/weiß!

2

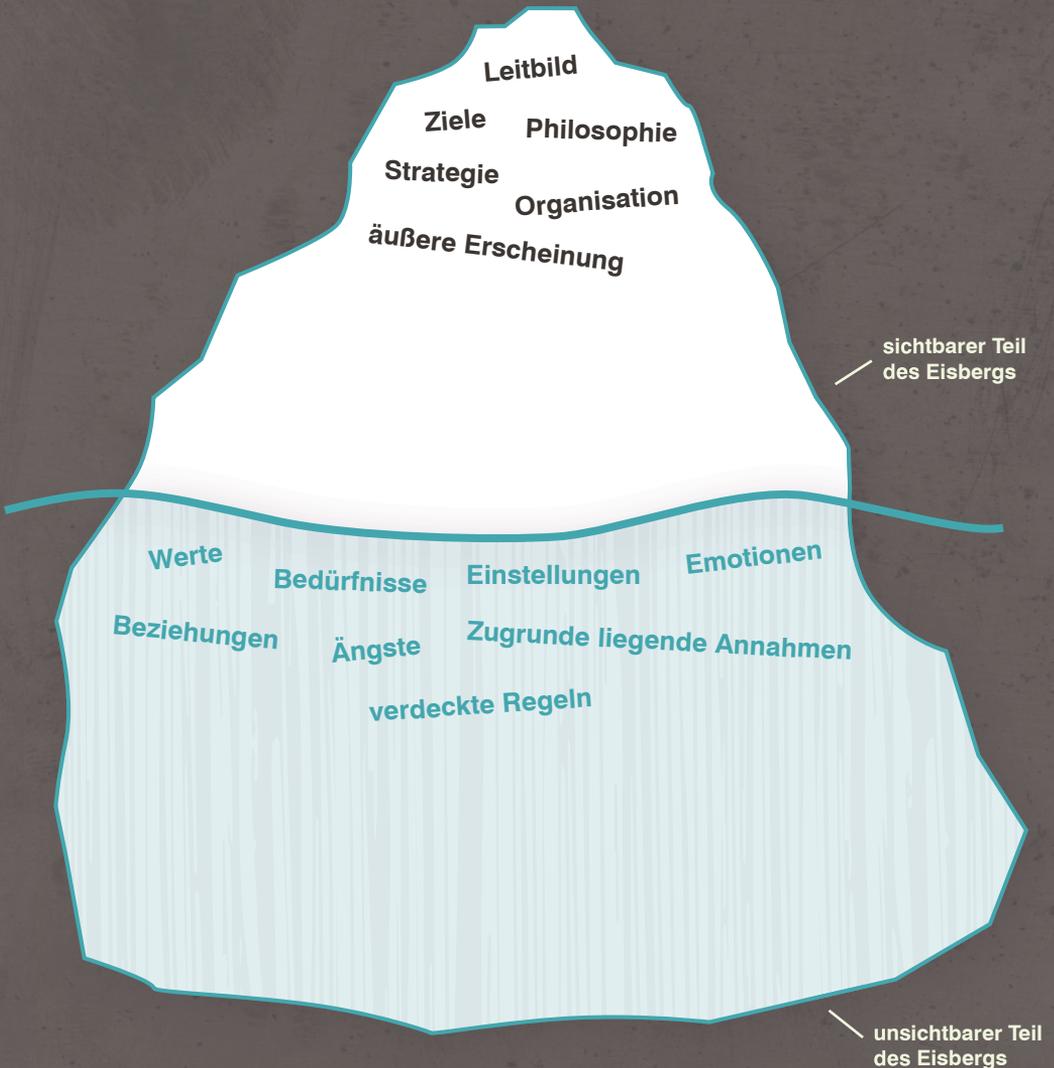
3

# Was macht unser Unternehmen aus?

das Eisbergmodell visualisiert die sichtbaren und unsichtbaren Elemente der Unternehmenskultur



Macht es konkret, anschaulich, plastisch!  
Ergänzt weitere Punkte im Eisberg!



# 5 Plan zur Nachhaltigkeit

eine Nachhaltigkeitsstrategie hilft uns das Thema Nachhaltigkeit von Anfang an mitzudenken



Leitbild

[Empty rounded rectangular box for the Vision statement]

Euer WARUM  
Grundsätze und Werte

Ziele

[Empty rounded rectangular box for the Goals section]

Umsetzung Leitbild  
messbare Ziele

Produkte



Nachhaltige Herstellung  
Recyceln, Lieferkette



Team



Diversität  
Weiterbildung, Familie  
und Beruf

Prozesse/Gebäude



Klimaneutral  
effiziente Abläufe



euer Unternehmen hat positive (grüner Stift) und negative (roter Stift) Auswirkungen auf die Umwelt, Gesellschaft und Wirtschaft



**Unternehmen**

Welchen Beitrag leistet euer Unternehmen (Sonne) und welche Verbesserungsmöglichkeiten und Herausforderungen (Wolke) seht ihr?



## WIRTSCHAFT

Ressourcensparende  
Produktion

Geschäftsbeziehungen

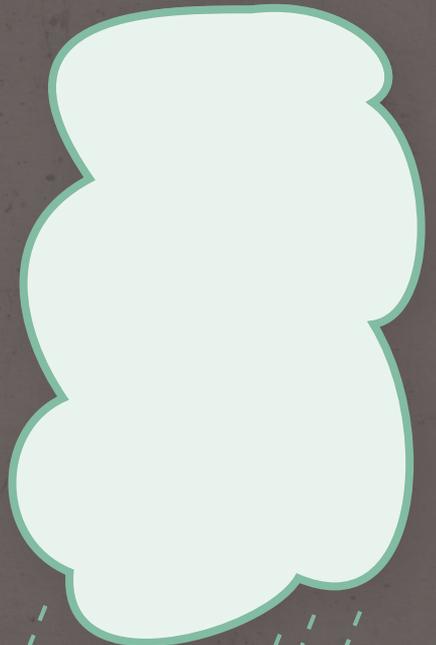
Transparenz

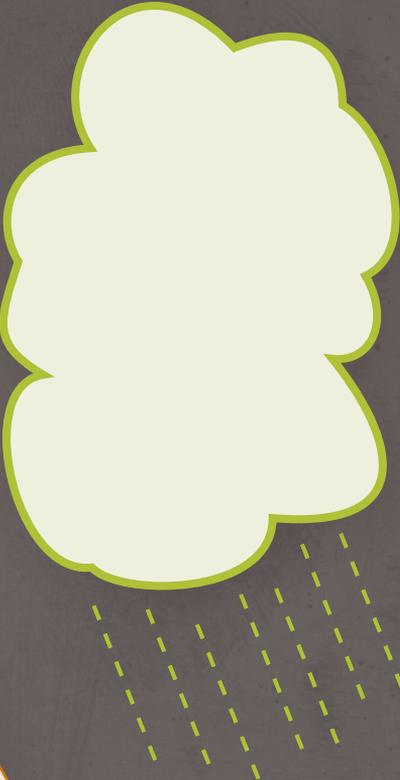
Hierarchien

kurzfristiges und  
langfristiges Handeln

...

...





## SOZIALES

Engagement in  
der Region

Arbeitsbedingungen

Mitarbeitervielfalt

Lieferketten

Umgang mit  
Mitarbeitenden

...

...



## UMWELT

Gebäudenutzung

Materialien

Kantine

Produktionsweisen

Abfall

...

...

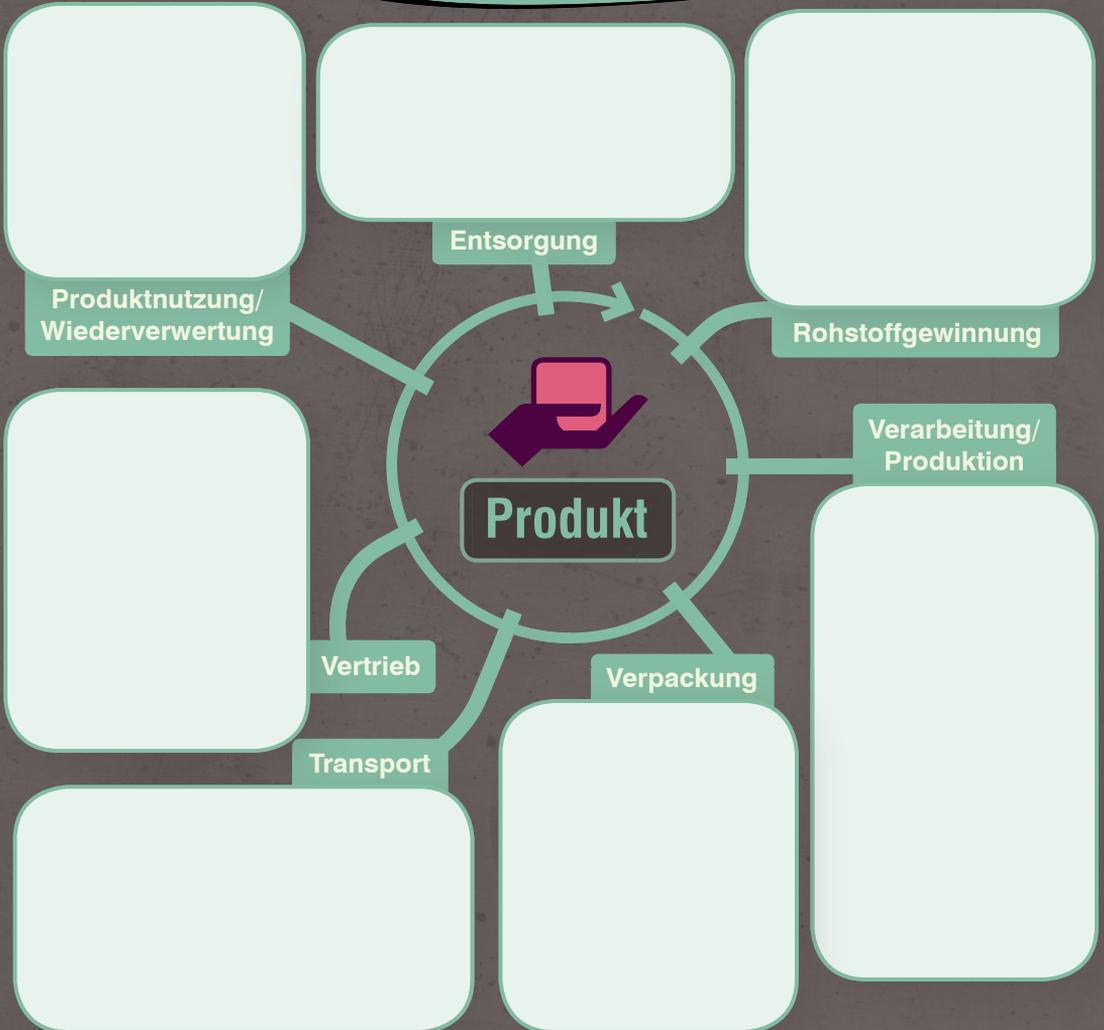
# 7 Beschaffung & Einkauf

... wo kaufen wir ein?

die Lieferkette beinhaltet den Einkauf von Rohstoffen und Vorprodukten, sowie die Produktion in Fremdfirmen



Woher kommen die Produkte, Einzelteile und Zutaten? Wo finden die Arbeitsschritte statt?



# Nachhaltigkeitsmarketing

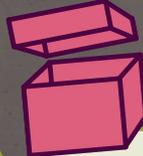
eine verständliche und nachvollziehbare Kommunikation steigert die Kund:innenbindung und erhöht die Zahlungsbereitschaft



Wie erklärt ihr das euren Kund:innen..



... in der Werbung



... auf der Verpackung



Welche Umwelt- und Sozialsiegel sind für euch wichtig?  
Malt die Symbole in den Kästen!



Der Finanzplan ist der Businessplan in Zahlen ausgedrückt!

drei wichtige Erkenntnisse kann ich mit einem Finanzplan zeigen

1

## Rentabilitätsvorschau

Kann man damit Geld verdienen?



Umsatz



Kosten



Gewinn



$$\text{Umsatz} - \text{Kosten} = \text{Gewinn}$$

2

## Finanzierungsbedarf



Wieviel Geld brauchen wir im ersten Jahr?

Gründungskosten

*hier pauschal 15.000 €*

Herstellkosten Summe aus



Investitionskosten



Personalkosten



Marketingkosten



sonstige Betriebskosten



Puffer der Gesamtkosten (ca. 10-15%)

abzüglich Umsatz

= **Finanzierungsbedarf**



# 8

# Finanzplan

Erfasse alle Anlagen und Maschinen, Server, Rechner usw. die zur Erstellung des Produktes bzw. Dienstleistungen benötigt!



## B Investitionskosten

Was im 1., 2., 3., ... Jahr	Kosten
z. B. Server	5.000 € (Neupreis)
z. B. Laptop	1.200 € (Neupreis)

## C Personalkosten

Anzahl Mitarbeitende	
Gehalt pro MA	
<b>Gesamtkosten pro Jahr</b>	

## D Marketingkosten

Social Media	
Printwerbung	
Suchmaschine / SEO, Website	
<b>Gesamtkosten pro Jahr</b>	

E

# Sonstige Betriebskosten

Was	Kosten pro Jahr
Miete	
Büromaterial	
Reisekosten	
Steuerberatung	
Rechtsberatung	
Versicherungen	
Sonstige weitere Kosten	
<b>Gesamtkosten pro Jahr</b>	

G

Gesamtkosten **A** + **B** + **C** + **D** + **E** =

Ermittle hier die Gesamtkosten pro Jahr!




H

## Umsatz

Leite von deinen Herstellungskosten den Verkaufspreis und die prognostizierte Absatzmenge ab!



Verkaufspreise bei Produkten  
(Herstellkosten + Gewinnmarge)  
x Absatzmenge pro Jahr  
= Umsatz (Einnahmen gesamt)

Verkaufspreis	Absatzmenge pro Jahr	Umsatz

# UNSER BUSINESS 4 FUTURE



Name

4

Logo

4

Unsere Kernidee

1

Unsere Stakeholder

2

Unsere Kund:innen  
wünschen sich

3

Das macht unser Unternehmen nachhaltig

5

Wir haben Auswirkungen auf

6

Unser Einkauf ist nachhaltig, weil

7

Unsere Umsätze, Kosten und Gewinne

8