

Leitfaden

Nachhaltige Innovationen

Ein roter Faden von der Vision
zur umgesetzten Idee



Zielsetzung

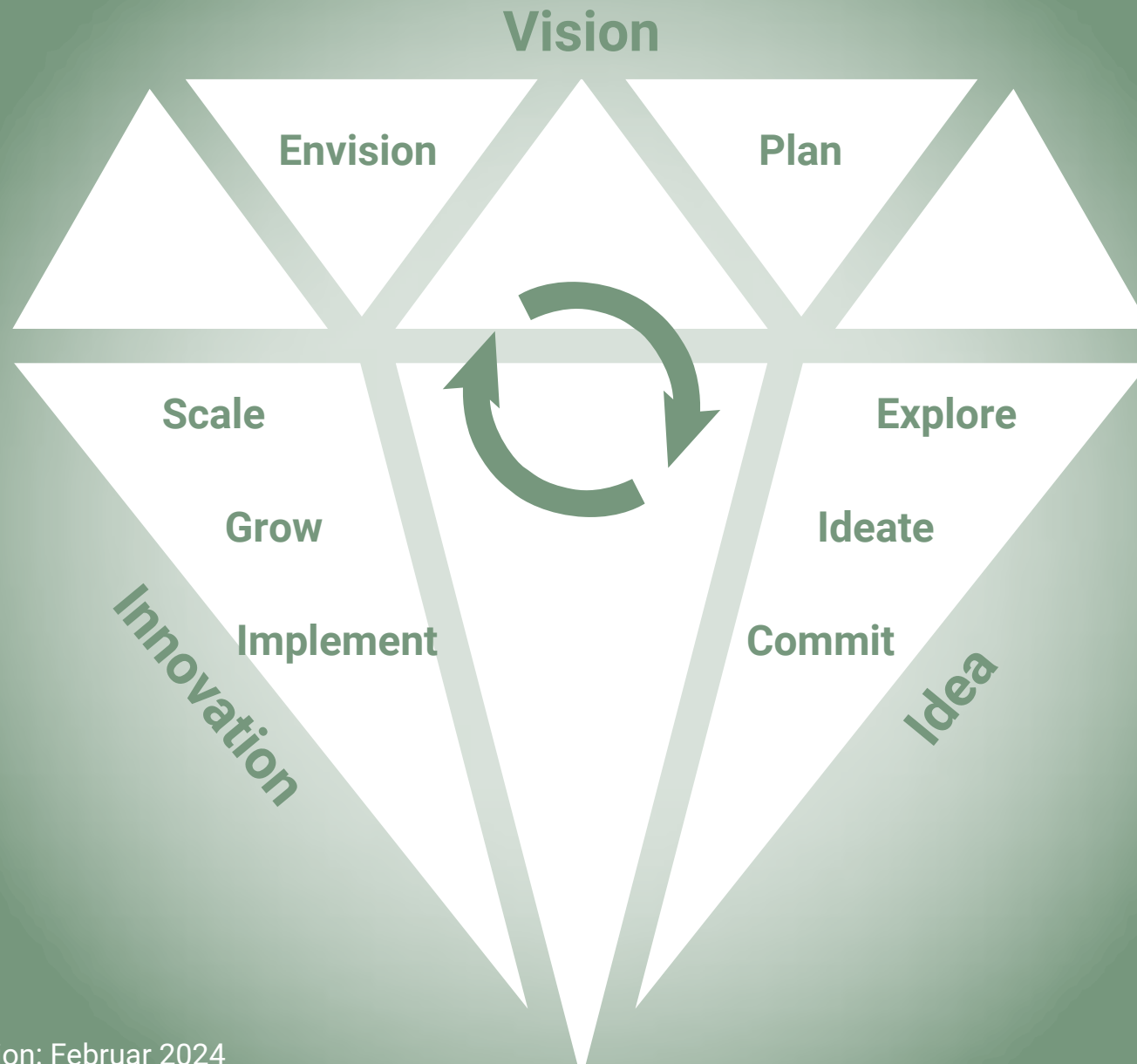


Das folgende Dokument enthält einen Leitfaden, um von der Vision zu nachhaltigen Innovationen zu kommen.

Prozesse sind erfahrungsgemäß oft unternehmensindividuell. Dieser Leitfaden ist ein Vorschlag, der nach eigenen Bedürfnissen angepasst werden kann.



Sustainable Innovation Diamond



1

Envision



Das Ziel von **Envision** ist, sich vorzustellen, wie das Unternehmensumfeld aussieht, wenn soziale, ökologische und ökonomische Nachhaltigkeit optimal gelöst sind.



Green
&
Social
Growth

1

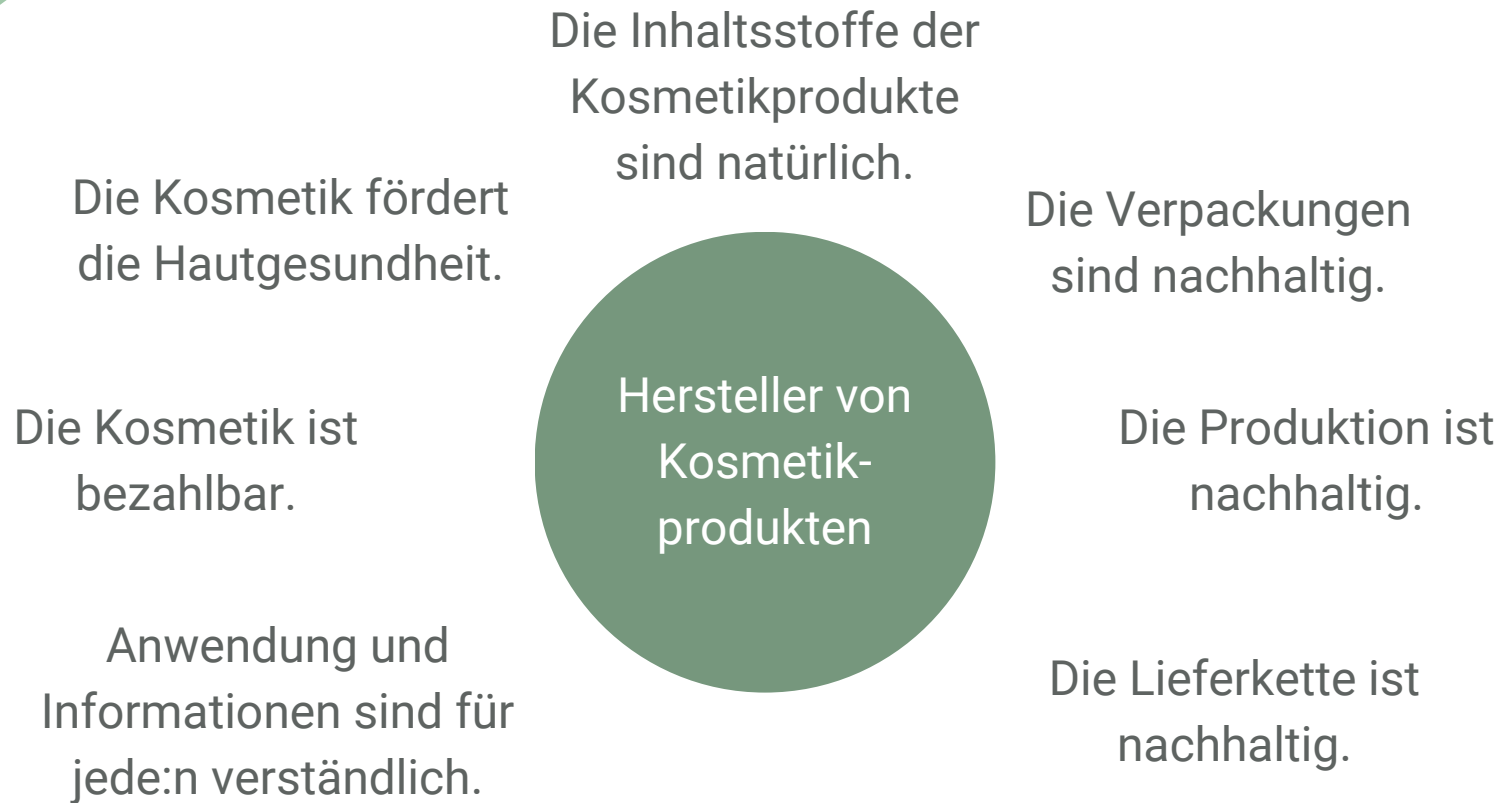
Envision | Leitfragen

- Welches Umfeld wollt ihr betrachten?
- Welchen Scope wählt ihr (z.B. Region, Zeithorizont)?
- Was ist heute nicht gut gelöst in Bezug auf soziale, ökologische und ökonomische Nachhaltigkeit?
- Welche Sustainable Development Goals sind relevant?
- Welche Trends haben Einfluss?
- Was wollen Kund:innen und Stakeholder?
- Welche Technologien können weiterhelfen?
- Welche Literatur und Quellen sind wegweisend?
- Wie sieht der Optimalzustand für euer definiertes Umfeld aus, wenn alles gut gelöst ist?



1

Envision | Beispiel



...



2

Plan



Das Ziel von **Plan** ist, interessante Felder für nachhaltige Innovationen festzulegen und deren weitere Bearbeitung mit Teams, Projekten und Budgets zu besetzen.



2

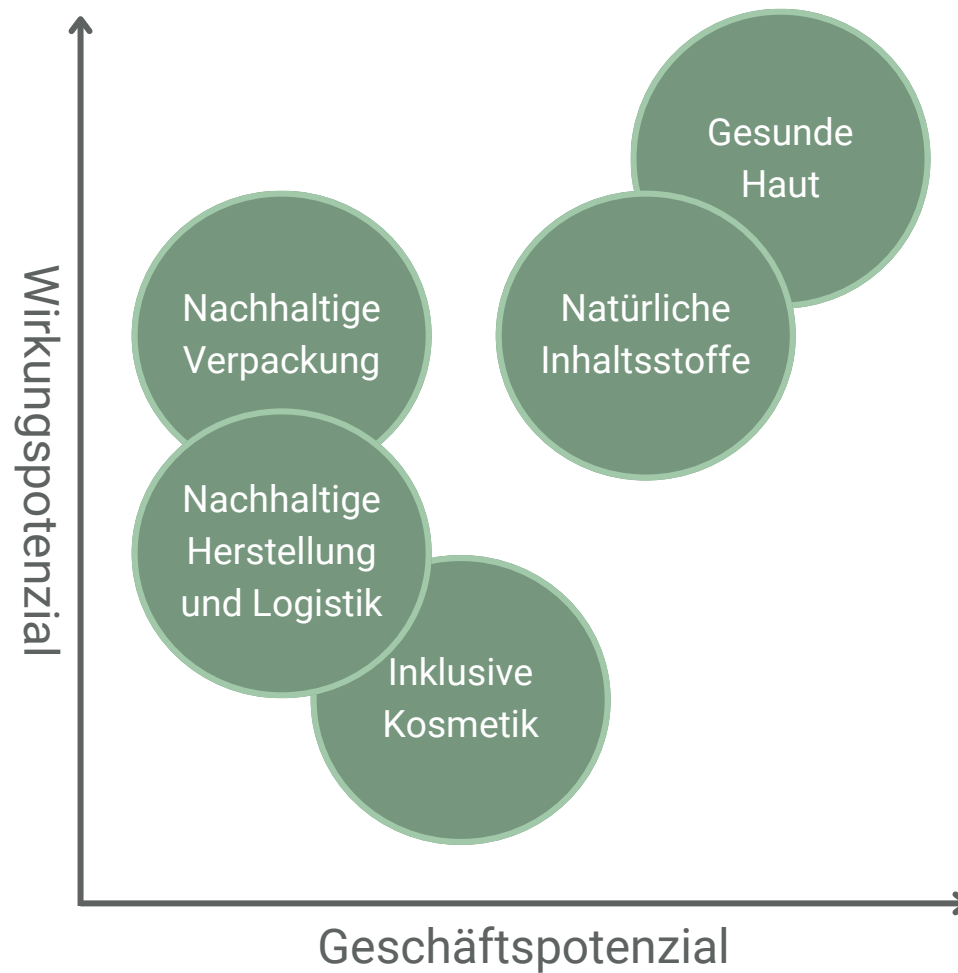
Plan | Leitfragen

- Welche Felder für nachhaltige Innovationen ergeben sich aus den erarbeiteten Ergebnissen?
- Wie hoch ist das Wirkungs- und Geschäftspotenzial der Felder und wie gut passen sie zum Unternehmen (relativ zueinander)?
- Mit welchen Feldern möchtet ihr weiterarbeiten?
- Wer soll mit welchem Budget und mit welchen Zielen an den Feldern weiterarbeiten?



2

Plan | Beispiel



3

Explore

Das Ziel von **Explore** ist, die Felder für nachhaltige Innovationen tiefergehend zu verstehen und die eigene Arbeit darin vorzubereiten.



3

Explore | Leitfragen

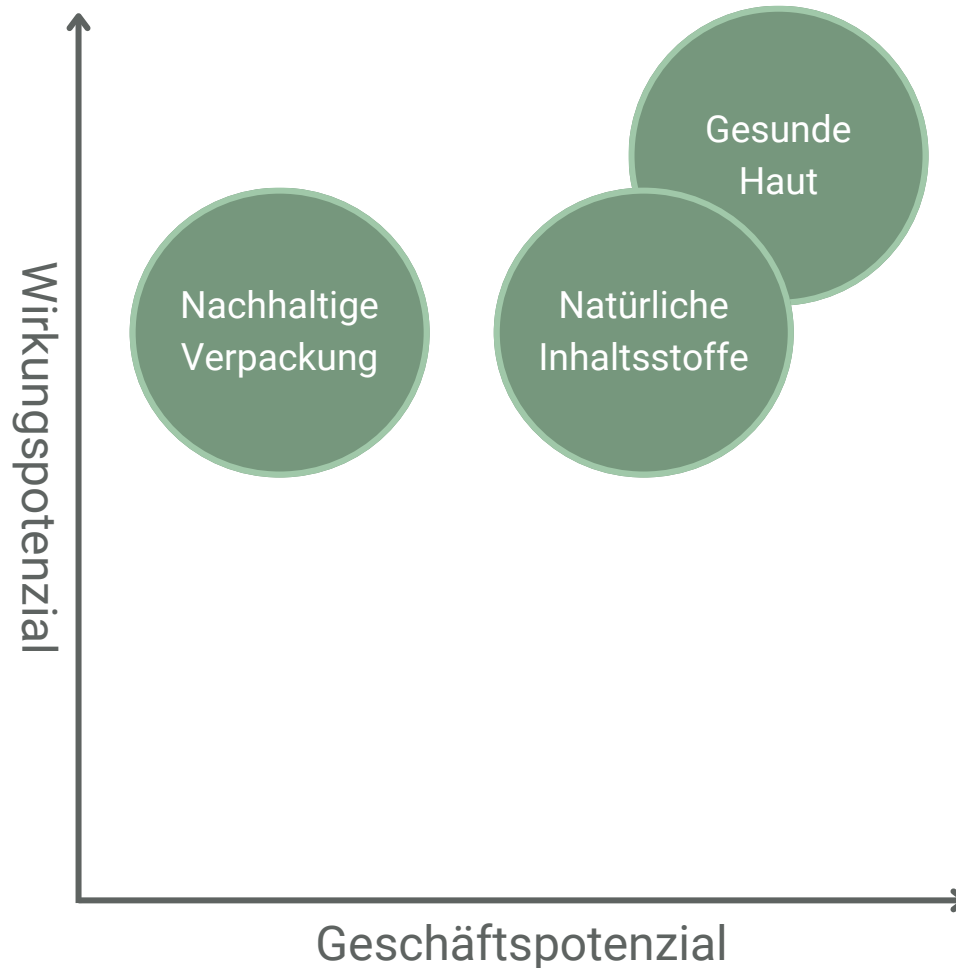
- Wie ist das Feld für nachhaltige Innovationen strukturiert?
- Wer sind die Thought Leader, Kund:innen, Anbieter:innen, Lieferant:innen, potenziellen Partner und weitere Stakeholder?
- Welche Veranstaltungen gibt es zu dem Thema und was wird dort besprochen?
- Was gibt es bereits in dem Feld, was fehlt noch und welche Probleme gibt es ?
- Wie ist euer Unternehmen in dem Feld aufgestellt und was könnt ihr beitragen?
- Nach den Erkenntnissen: Wie hoch ist jetzt das Wirkungs- und Geschäftspotenzial der Felder und wie gut passen sie zum Unternehmen (relativ zueinander)?



3

Explore | Beispiel

Nachhaltige Verpackungen werden im Markt zunehmend als Pflicht angesehen. Daher nehmt ihr dieses Feld in den Fokus.



Zudem habt ihr herausgefunden, dass die Themen gesunde Haut und natürliche Inhaltsstoffe zusammen gedacht werden müssen und dass es hier noch eine Lücke im Markt gibt, die ihr bedienen könnt.



4

Ideate

Das Ziel von **Ideate** ist, Ideen für nachhaltige Innovationen zu erarbeiten und zu beschreiben.



Green
&
Social
Growth

4

Ideate | Leitfragen

- Wie könnt ihr eure bestehenden Produkte und Dienstleistungen nachhaltiger machen?
- Welchen aktiven sozialen oder ökologischen Beitrag könnt ihr zur Vision und zu den Sustainable Development Goals leisten und wen erreicht ihr damit?
- Welche Kund:innen zahlen dafür?
- Welches Problem löst ihr für die Kund:innen und welchen Mehrwert liefert ihr ihnen?
- Wie sieht euer Angebot aus?
- Was und wen braucht ihr für das Angebot?
- Welche Kanäle nutzt ihr?
- Welche schlüssigen Geschäftsmodelloptionen ergeben sich?



4

Ideate | Beispiel

Nachhaltige
Verpackungen
für bestehende
Produkte

DIY Kit mit
natürlichen
Inhaltsstoffen

Online-Kurs:
"Kosmetik
selbst
herstellen"



5

Commit



Das Ziel von **Commit** ist, sich für die Ideen für nachhaltige Innovationen zu entscheiden, die in die Umsetzung gehen.



Green
&
Social
Growth

5

Commit | Leitfragen

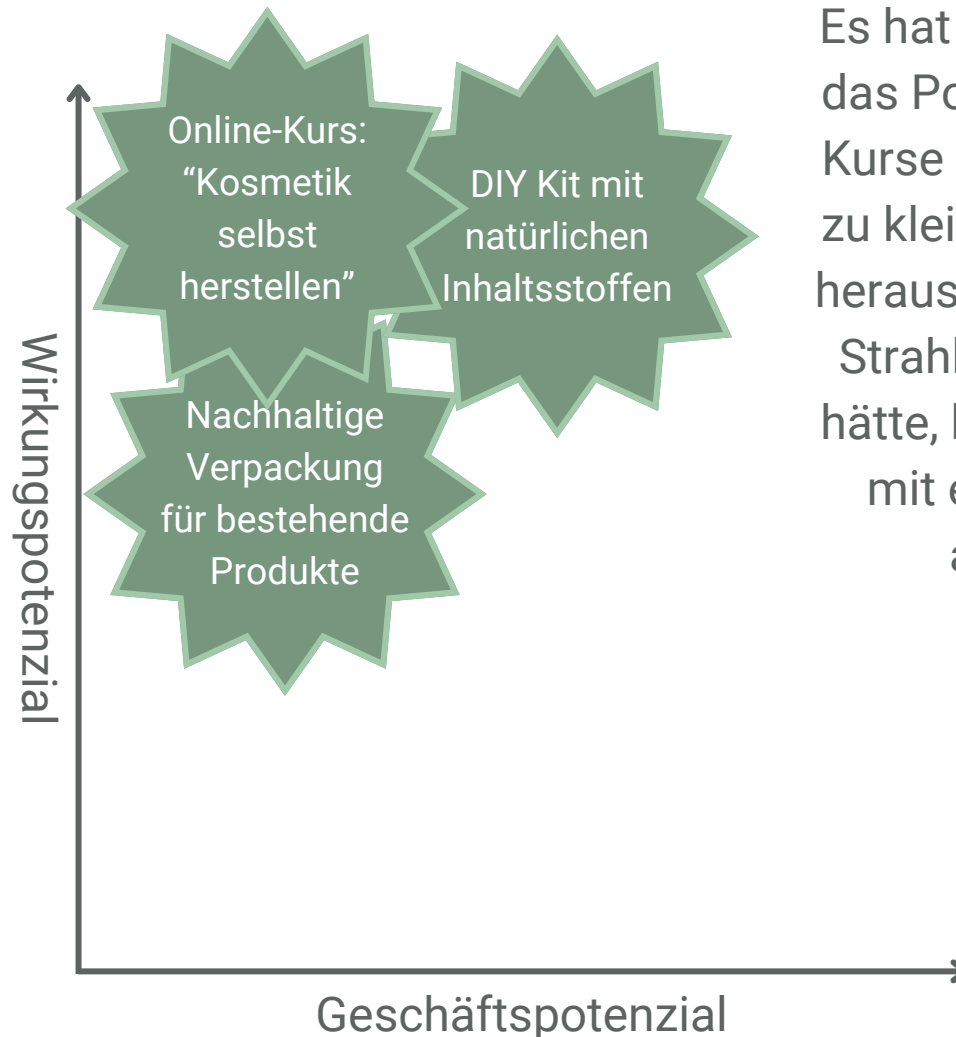
- Welche Ideen für nachhaltige Innovationen stehen zur Auswahl?
- Was müsst ihr für die Auswahl der Ideen testen und herausfinden, zum Beispiel den konkreten Kundenbedarf?
- Wie testet ihr am schnellsten und wirkungsvollsten (z.B. Befragung, MVP, Testlauf)?
- Welches Wirkungs- und Geschäftspotenzial ergibt sich aus den Tests?
- Was braucht ihr für die Umsetzung und welche Kosten kommen auf euch zu?
- Welche Ideen für nachhaltige Innovationen wollt ihr am Markt umsetzen und in welcher Reihenfolge?



5

Commit | Beispiel

Es hat sich bestätigt, dass eure Kund:innen sich nachhaltige Verpackungen wünschen und dass es für sie ein starkes Differenzierungsmerkmal ist.



Es hat sich gezeigt, dass das Potenzial für Online-Kurse und DIY Kits allein zu klein ist. Ihr habt aber herausgefunden, dass es Strahlkraft nach außen hätte, beides zusammen mit einer Kampagne aufzubauen.



6

Implement



Das Ziel von **Implement** ist, Ideen für nachhaltige Innovationen am Markt umzusetzen.



Green
&
Social
Growth

6

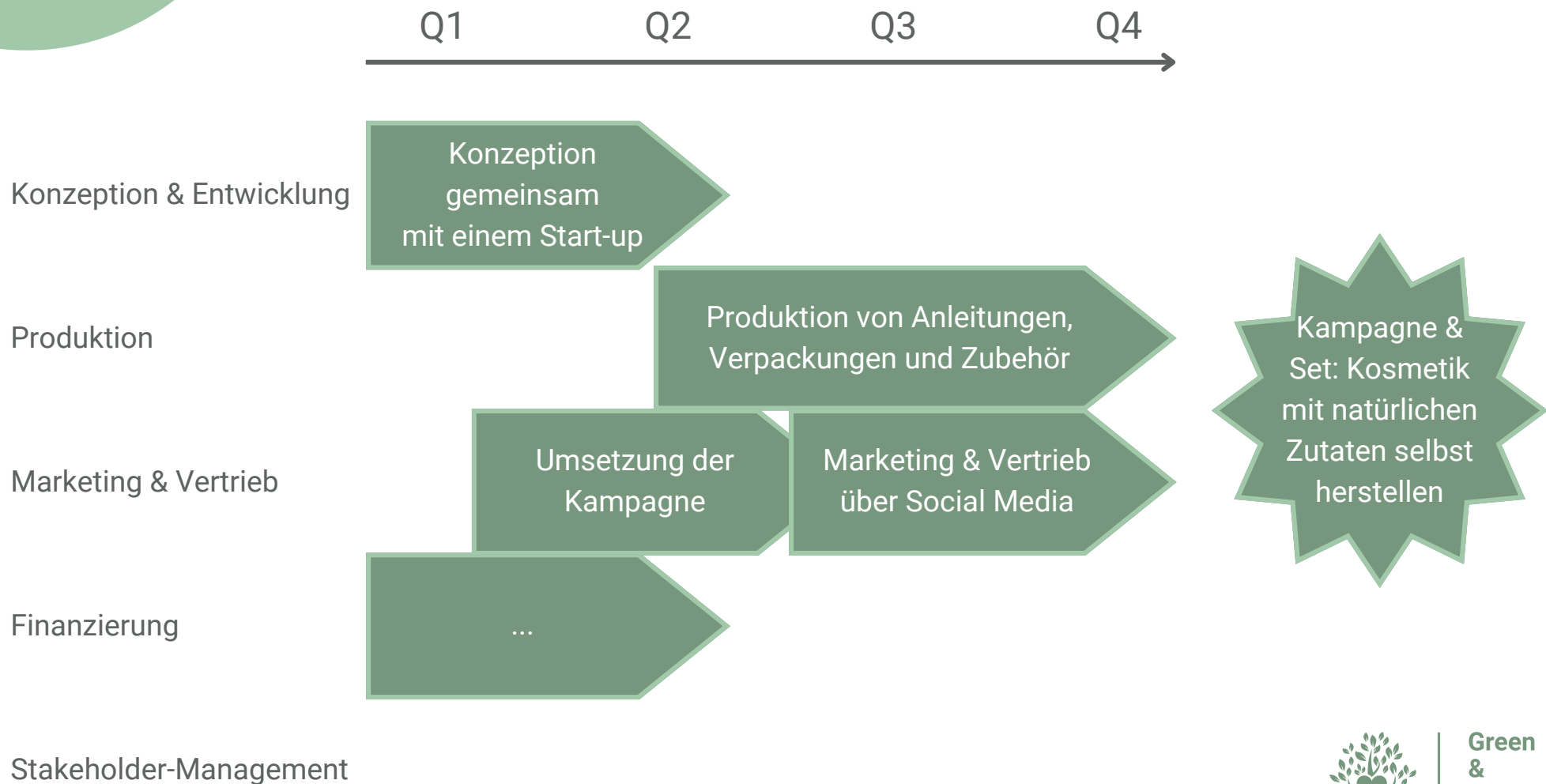
Implement | Leitfragen

- Wer ist das Team für die Umsetzung?
- Welches Projekt und welches Budget wird für die Umsetzung freigegeben?
- Wie sieht der Umsetzungsplan aus?
- Wie kann frühzeitig mit Marketing und Vertrieb begonnen werden?
- Welche Entscheider:innen sind an welchen Punkten beteiligt?
- Wie werden Kund:innen, Mitarbeiter:innen und Stakeholder in die Umsetzung einbezogen?



6

Implement | Beispiel



7

Grow



Das Ziel von **Grow** ist, die soziale oder ökologische Wirkung der Ideen zu steigern, mehr Kund:innen zu gewinnen, den wirtschaftlichen Erfolg zu steigern und auf Basis des Feedbacks den finalen Product-Market-Fit zu finden.



7

Grow | Leitfragen

- Welche soziale und ökologische Wirkung konntet ihr bereits erzielen und wie lässt sich diese steigern?
- Wie messt und kommuniziert ihr die Wirkung?
- Welche Kund:innen konntet ihr bereits gewinnen und wie lässt sich der wirtschaftliche Erfolg steigern?
- Wie messt und kommuniziert ihr den wirtschaftlichen Erfolg?
- Wie könnt ihr eure Reichweite bezüglich der Ideen erhöhen?
- Welches Feedback erhaltet ihr und was lernt ihr von den Kund:innen?
- Wie könnt ihr euer Wirkungs- und Geschäftsmodell so ausbauen, dass ihr tatsächlich genau das trefft, was Wirkungsempfänger:innen und Kund:innen brauchen?



7

Grow | Beispiel



8

Scale



Das Ziel von **Scale** ist, die Wirkungs- und Geschäftsmodelle der Ideen auf ein nächstes Level zu erweitern.



8

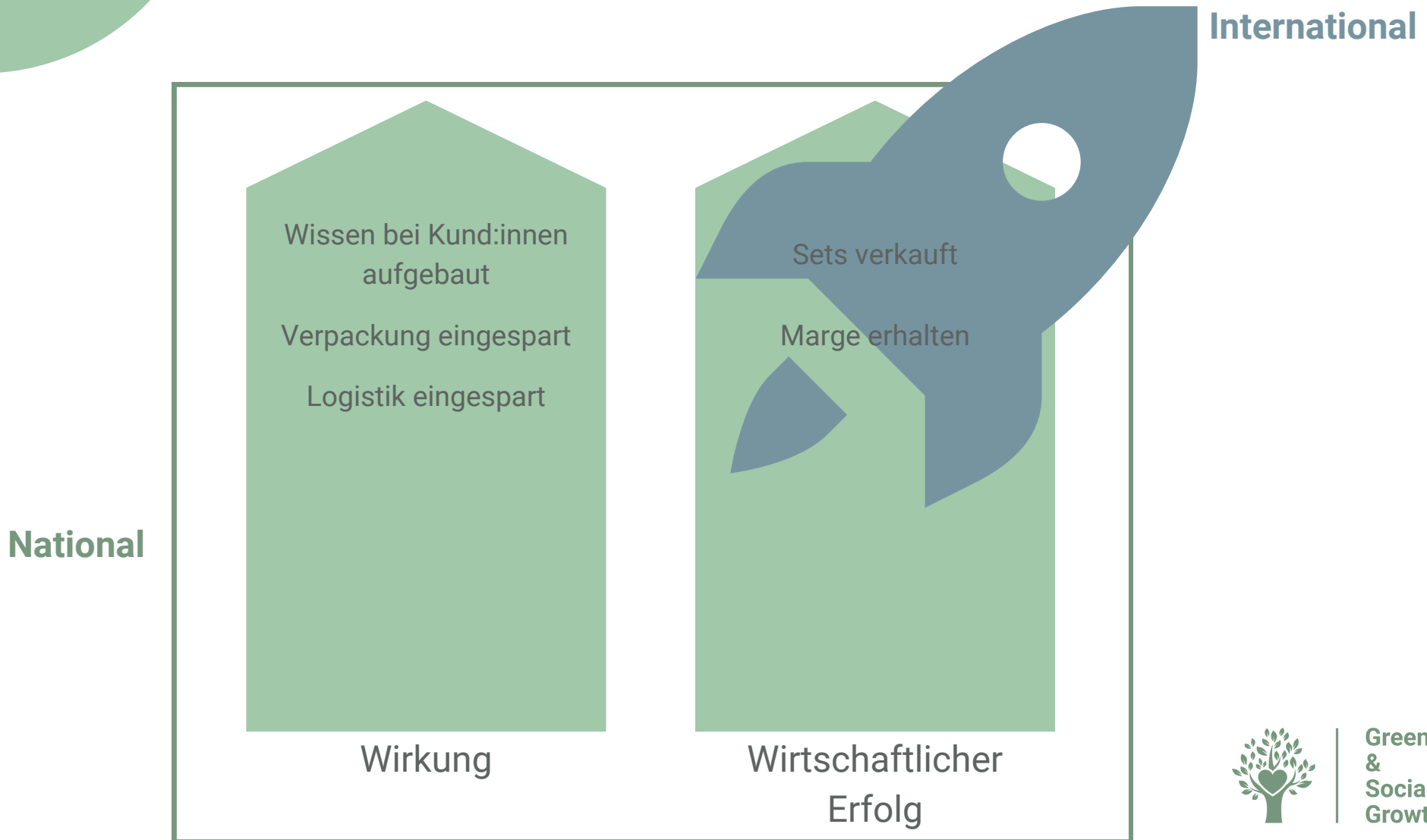
Scale | Leitfragen

- In welche Regionen könnt ihr expandieren?
- Welche neuen Marktsegmente könnt ihr gewinnen?
- Welche Partner können euch bei der Skalierung helfen?
- Wie könnt ihr eure Organisation, Ressourcen und Prozesse für die Skalierung vorbereiten?
- Welche Technologien helfen euch, größere Sprünge zu machen?
- Welche Investitionen kommen auf euch zu und wer ist an einem Investment interessiert?
- Wie wird die Zusammenarbeit mit Investor:innen und Geldgeber:innen im Sinne von Kultur und Wirkungsorientierung gestaltet?



8

Scale | Beispiel



Viel Erfolg!

