



Erhvervshusene



Danmarks  
Erhvervsfremmebestyrelse

DEN EUROPÆISKE UNION  
Den Europæiske Socialfond



Finansieret som et led i EU's reaktion  
på COVID-19-pandemien

Vi investerer i din fremtid

# Iværksætterens vej til at være bedst for verden

## Værktøjskasse 3



zeal

Iværksætter-  
danmark

# INDHOLD

---

00

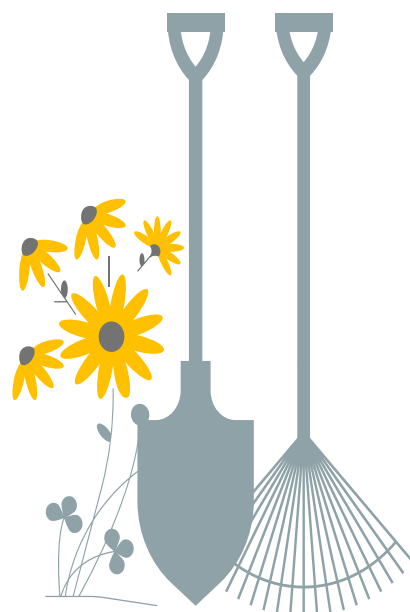
## LILLE ORDBOG

- HVILKE BEGREBER SKAL JEG KENDE?
- 

03

## STYRK DIN IMPACT

- NÅR ÉN PLUS ÉN GIVER TO
  - FIND DINE SAMARBEJDSPARTNERE
- 



**Erhvervshusene**



Danmarks

**Erhvervsfremmebestyrelse**

DEN EUROPÆISKE UNION  
Den Europæiske Socialfond



Finansieret som et led i EU's reaktion  
på COVID-19-pandemien

**Vi investerer i din fremtid**

# 00 Lille ordbog:

## Hvilke begreber skal jeg kende?

"Jeg vil gerne bidrage til den grønne omstilling ved at etablere en grøn virksomhed, som bruger grøn transport (cykler og offentlige transportmidler) og køber miljøvenlige kontorartikler." (Iværksætter fra et NextStep-forløb)

'Bæredygtige' og 'grønne' tiltag er på top-4 over de mest hyppige tiltag nævnt i handlingsplanerne fra 1767 iværksættere, som alle har været en del af Iværksætterdanmarks NextStep-forløb. Det er uden tvivl rigtigt gode tiltag, men ordene 'bæredygtig' og 'grøn' er uspecifikke og favner bredt, hvilket gør det svært for modtageren at vide, hvad der reelt henvises til.

Derfor er det en god idé at være mere præcis, når du som iværksætter skal sætte ord på din indsats for den grønne omstilling. Det er det en stor fordel at blive klædt på til at forstå, hvad de mest brugte betegnelser inden for bæredygtighed dækker over, så du kan bruge dem i den rette kontekst.

### Bæredygtig udvikling

På dansk blev ordet *bæredygtig* oprindeligt brugt om frugttræer. Når et træ var bæredygtigt, betød det, at det nu var modent nok til at bære frugt. Når man sagde at æbletræet var bæredygtigt, betød det at det kunne give æbler – både denne sommer og den næste.

I 1987 udgav FN Brundtland-rapporten 'Vores Fælles Fremtid', der definerer bæredygtig udvikling som "*en udvikling, som opfylder de nuværende behov, uden at bringe fremtidige generationers muligheder for at opfylde deres behov i fare*". Den definition har FN arbejdet med siden da, og i 2015 er det da også denne definition, der ligger til grund for FN's 17 Verdensmål for Bæredygtig Udvikling. De 17 Verdensmål berører verdens økonomiske, menneskelige og miljømæssige udfordringer, som vi skal finde løsninger på, før vi kan opnå en bæredygtig verden.

Verden er ikke bæredygtig i dag, og det er din virksomhed og produkt heller ikke. Men dit produkt eller din løsning kan bidrage til at bevæge verden i en bæredygtig retning. Din virksomhed kan være en del af en udvikling, som opfylder denne generations nuværende behov uden at bringe fremtidige generationers muligheder for at opfylde deres behov i fare.



## Miljø

Miljøet omfatter hele det naturlige økosystem herunder klimaet, havet, jorden, ferskvandssystemet, ozonlaget osv.

Forskere har defineret ni grænser som tilsammen udgør det miljømæssige loft for planeten. Grænserne beskriver den belastning som planeten kan holde til inden for hvert af de ni områder. Områderne er:

- Klimaforandringer
- Tab af biodiversitet
- Omlægning af jordbrug
- Ferskvandsmangel
- Kvælstof- & fosforbelastning
- Forsuring af havene
- Luftforurening
- Udtynding af ozonlaget
- Kemisk forurening

Ønsker vi at bevare planetens naturlige balance, skal vi holde os inden for det miljømæssige loft.

## Klima

Klimaforandringer udgør én af de planetære grænser.

Klimaet er planetens system, som holder temperaturen på det helt rigtige niveau for en levedygtig planet.

Lige som din krop skal holde sig under 40 grader (for at undgå at alle organer i din krop fejler), må planeten ikke stige mere end 2 grader for ikke at risikere at jordens øvrige systemer kollapser.

Den planetære grænse for klimaforandringer beregnes ved niveauet for CO<sub>2</sub>- og metan-udledninger.

## Grøn omstilling

Grøn omstilling er den danske betegnelse for de tiltag, som har til formål at afværge, begrænse eller udskyde følgerne af den globale opvarmning.

Omstillingen drejer sig hovedsagelig om at nedbringe den menneskeskabte udledning af drivhusgasser, dels ved at udfase brugen af fossile brændstoffer og i stedet basere energiforsyningen på vedvarende energi, og dels ved at fjerne kuldioxid og andre drivhusgasser fra atmosfæren, f.eks. ved skovrejsning.

Grøn omstilling omfatter også ændringer i adfærd mht. forbrug, f.eks. mere genbrug eller mere skånsom produktion, samt en ændret indstilling til vækst, som i fremtiden skal handle om andet og mere end økonomisk vækst.

Succeskriteriet for den grønne omstilling er en global temperaturstigning på maksimalt 2° C, og meget gerne 1,5° C, som vedtaget af 195 lande på Klimakonferencen i Paris i 2015.

Den grønne omstilling anses af mange for at være det 21. århundredes største udfordring for menneskeheden. Hvis vi lykkes med den grønne omstilling, reduceres risikoen for at den globale opvarmning kommer til at ødelægge menneskets livsbetingelser på jorden.

Der kan være mange andre nye begreber at forholde sig til, når du arbejder med grøn omstilling i din virksomhed. Derfor er det en god idé løbende at orientere dig i virksomhedsguidens ordbog, når du møder ord, som du er i tvivl om: [Begreber om bæredygtighed - Se dem her | Virksomhedsguiden](#)

## 03 Styrk din Impact



Denne værktøjskasse hjælper dig med at etablere partnerskaber, som løfter din virksomhed, hvor forretningsmodellen er svagest, og skabe synergier og samarbejde, hvor virksomheden er stærkest. Du får værktøjerne til at identificere, **hvor** det giver mening at etablere partnerskaber og **hvem**, der kunne være de potentielle samarbejdspartnere, som åbner op for de største synergier.

### Når én plus én giver to

Skridtet fra at arbejde strategisk med grøn omstilling til at blive en del af løsningen i et større systemskifte, hvor alle aspekter i virksomheden bidrager til omstillingen, handler om at løfte arbejdet op, hvor det handler om meget mere end din egen indsats.

Ifølge Hoesung Lee, IPCC's formand, skal vi finde løsningerne i samarbejde:

*Det er mere sandsynligt at lykkes med transformative forandringer, hvor der er tillid, hvor alle arbejder sammen for at reducere risici, og hvor fordele og ulemper deles ligeligt. (IPCC, Summary Report, 2023)*

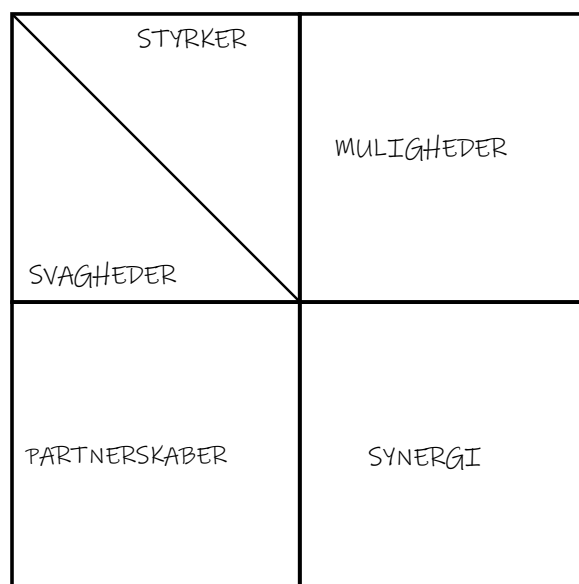
Bæredygtig forretningsudvikling for iværksættere handler om at være nysgerrig på, hvordan du kan gøre dig "større end dig selv". At være modig nok til at række ud og skabe partnerskaber bygget på tillid og gensidig afhængighed, både hvor du er stærkest, og hvor du er svagest. Kun 15% af iværksætterne i Iværksætterdanmarks NextStep-forløb nævner samarbejde som et tiltag, der kan øge deres bidrag til den grønne omstilling, og de fleste har primært fokus samarbejde med deres leverandører: "Vi prioriterer meget højt at samarbejde med lokale, grønne leverandører, hvilket sparer udslip af CO<sub>2</sub>, pga. minimal transport fra vore leverandører og til os."



**Pesitho** er en virksomhed, som har opfundet et komfur, der kører på et lille solcellepanel. De vil gerne gøre en forskel i verden med deres produkt og bidrage til at flere kan lave mad uden brug af brænde eller gas. Da de ikke har et netværk i Uganda, og heller ikke kender reglerne for at drive virksomhed og sætte produktion op i landet, har de bl.a. allieret sig med NGO'en, Caritas Danmark, som hjælper dem med at blive etableret. Det er et partnerskab, som gør Pesithos mulighed for at gøre en forskel større og hjælper dem til at blive 'større end dem selv'.



Du skal nu udfylde Potentialemodellen, som identificerer, hvor du bør overveje at etablere partnerskaber, og hvor der ligger potentiale for samarbejde, som kan give de størst mulige synergier.



1. Start med at overveje, hvad der er din forretningsmodels største **styrker** ift. problemstillingen som du arbejder med. Hvad er din virksomhed rigtig skarp på ift. konkolleger?
2. Dernæst skal du overveje, hvad virksomhedens styrker giver anledning til af **muligheder**? Skriv både de ting ned, som du allerede gør (og bør blive ved med), og de ting, som du ikke gør i dag, men kan se at der ligger muligheder inden for.

For Simon og hans kolleger i Pesitho er det viden om og indsigt i den tekniske løsning, som er deres største styrke. Det giver dem muligheden for at uddanne andre i at kunne bygge og reparere deres produkt. Det gør dem i stand til at sætte en produktion op og oplære serviceteknikere hvor som helst i verden.

3. Hvad er så din forretningsmodels største **svagheder** og mulige risici? Her skal du både overveje det, som ligger inden for din indflydelse, og det, der ligger uden for din indflydelse. Hvad er din forretningsmodels største trusler?

Simon og teamet gerne vil gøre en forskel, der hvor folk ikke har adgang til strøm, er det en svaghed, hvis de ikke selv har netværket og viden om, hvordan man driver virksomhed i de dele af verden, hvor deres produkt er relevant. Måske har de heller ikke erfaring med at finde dilleleverandører og opbygge en værdikæde, hvilket også vil være en svaghed ift. at sætte produktion op.

4. Hvilke **partnerskaber** kunne virksomhedens svagheder åbne døren for?

Det er oplagt for Simon og hans kolleger at række ud til NGO'er som allerede befinder sig i området for et partnerskab. Måske kan de også få kontakt til andre danske eller internationale virksomheder, som har produktion og ansatte i de lande, hvor de gerne vil etablere sig for sparring og mulige partnerskaber.

5. Til sidst skal du overveje hvilke **synergier**, der kan findes i at kombinere din virksomheds styrker med andre, som arbejder med samme formål?

I Pesithos tilfælde er det oplagt at de finder synergier med den lokale befolkning. På den ene side er de Pesithos kunder, men de er også mulige ansatte til produktion og service, hvilket vil give befolkningen en indtægt, som de kan bruge til at investere i det solcelledrevne komfur. Komfuret kan også bruges som batteri, hvilket gør ejerne i stand til at tjene ekstra penge ved at tilbyde opladning af mobiltelefoner mm. Læs mere om hvordan komfurerne skaber synergier for lokalbefolkningen [her](#).

For at hjælpe dig med at besvare spørgsmålet om, hvem du kunne finde synergi med, og hvem der arbejder med samme formål som dig, skal du udfylde den næste model, som hedder Synergier & Partnerskaber.

Synergier & Partnerskaber-modellen kan bruges igen og igen – alt efter hvad og hvem du leder efter. Den kan hjælpe dig med at finde partnerskabsmuligheder ift. din virksomheds svagheder, og den kan hjælpe dig med at finde samarbejdspartnere, som du kan skabe synergier med ift. din virksomheds styrker (derfor er det en stor hjælp at udfylde Potentialemodellen først.)



Brug Synergier og Partnerskaber-modellen, som udfolder mulighedsrummet for samarbejdspartnere og giver inspiration til fremtidige partnerskaber. Print den gerne ud, da det er nemmere at arbejde med at sætte post-it notes på papiret, som kan flyttes rundt, mens du arbejder med modellen.

Det er vigtigt at du først vælger, hvad du leder efter. Søger du **partnerskaber** (som skal understøtte dine egne svagheder) gør du følgende:

- Hvilket problem har du brug for at få løst? (Hvilket problem giver svagheden anledning til?) Hvem kunne tænkes at have (haft) dette problem? Skriv dem på post-its, som sættes på Problem-cirklen.
- Hvem laver samme type produkt/service som din virksomhed? Skriv dem på post-its i Produkt/Service-cirklen.
- Dem, der kunne tænkes at have samme problem/svaghed, men ikke har samme målgruppe flyttes nu til dér, hvor 1-tallet står. Dem med samme målgruppe, men uden samme problem/svaghed flyttes til dér, hvor 2-tallet står.

- Kender du virksomheder, som har samme svaghed/problem, samme målgruppe, men laver andre produkter/services skriv dem på post-its og sæt dem ind, hvor 3-tallet står.
- Til sidst sætter du dem, der laver samme produkter/services til samme type kunder og som har samme svaghed/problem ind, hvor 4-tallet står.

= Dette bør give dig fire kategorier af virksomheder, som du:

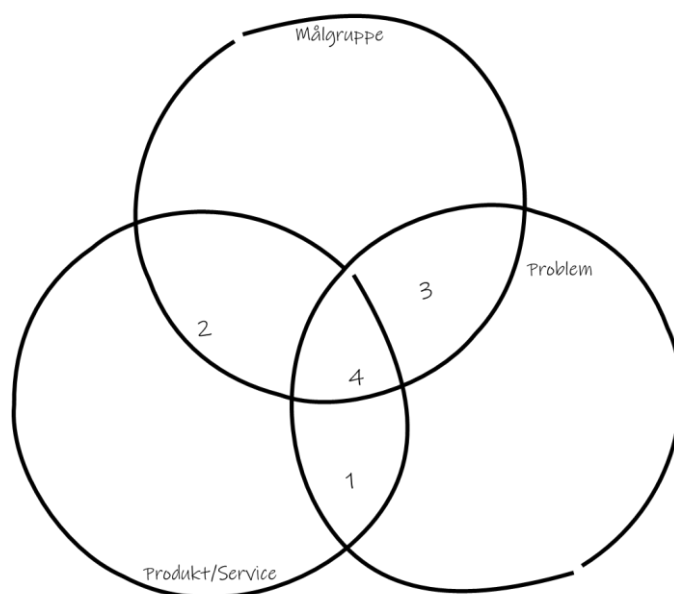
- a) enten kan gå sammen med om at finde en løsning/leverandør som partner for din virksomhed,
- b) kan kigge på som inspiration ift. hvordan de har løst udfordringen.

Søger du **at skabe synergier** gør du følgende:

- Hvilket problem løser du med dine styrker? Hvilke andre virksomheder/iværksættere/organisationer kunne tænkes at have samme mission/formål? Skriv dem på post-its, som sættes på Problem-cirklen.
- Hvem laver samme type produkt/service som din virksomhed? Dem, der kunne tænkes at have samme mission/formål, men ikke har samme type målgruppe sættes ind, hvor 1-tallet står. Dem med samme type målgruppe, men uden samme mission/formål sættes ind, hvor 2-tallet står.
- Hvem kan tænkes at have samme formål/mission, samme type målgruppe, men laver andre løsninger sættes ind, hvor 3-tallet står.
- Til sidst, sæt dem, der laver samme løsninger, til samme type målgruppe, og har samme mission/formål ind, hvor 4-tallet står.

= Dette giver dig fire kategorier af virksomheder, som du:

- a) enten kan gå sammen og forstærke jeres impact ved at samarbejde,
- b) kan kigge på som inspiration ift. hvordan de har skabt synergier med andre.



At finde sammen med andre er helt essentielt for at styrke dit impact. Bæredygtig udvikling er en proces, som hele tiden løfter barren for, hvad din virksomhed skal leve op til af krav og forventninger. Derfor kan det være en god idé at finde netværk og/eller certificeringer, som både giver dig et fællesskab med andre, som kæmper for samme sag og med samme udfordringer som dig og din virksomhed – og hjælper dig med inspiration og værktøjer til løbende at udvikle din virksomhed.



[Brug](#) B Corps gratis værktøj for virksomheder, som vil være bedst for verden og find inspiration til, hvordan du løbende udvikler sammenhængskraften med samarbejdspartnere, kunder og din omverden. Som iværksætter er der mulighed for at få status af 'Pending B Corp', hvis du går videre med processen og bliver [en del af netværket](#).

Sidst, men ikke mindst:



Ingen kan lykkes med den grønne omstilling alene. Heldigvis er du ikke alene i det her. Kig ud og lad dig inspirere. Ræk ud, vær nysgerrig og modig. Sig det højt! Verden leder efter løsninger, så gør det nemt for dem at finde dig.

Er du nysgerrig på, hvordan du skaber en god dialog, når du skal ud at snakke med dine leverandører kan du finde tips hos virksomhedsguiden: [Kom i gang med ansvarlig leverandørdialog | Virksomhedsguiden](#)

Hvis du fremover gerne vil have ny viden og inspiration til at arbejde med bæredygtig omstilling, så tilbyder det offentlige erhvervsfremmesystem en bred vifte af forskellige arrangementer i hele landet, som du kan deltage i. Du kan finde arrangementerne der kan hjælpe dig med sparring og netværk her: [Arrangementer om grøn og bæredygtig omstilling | Virksomhedsguiden](#)