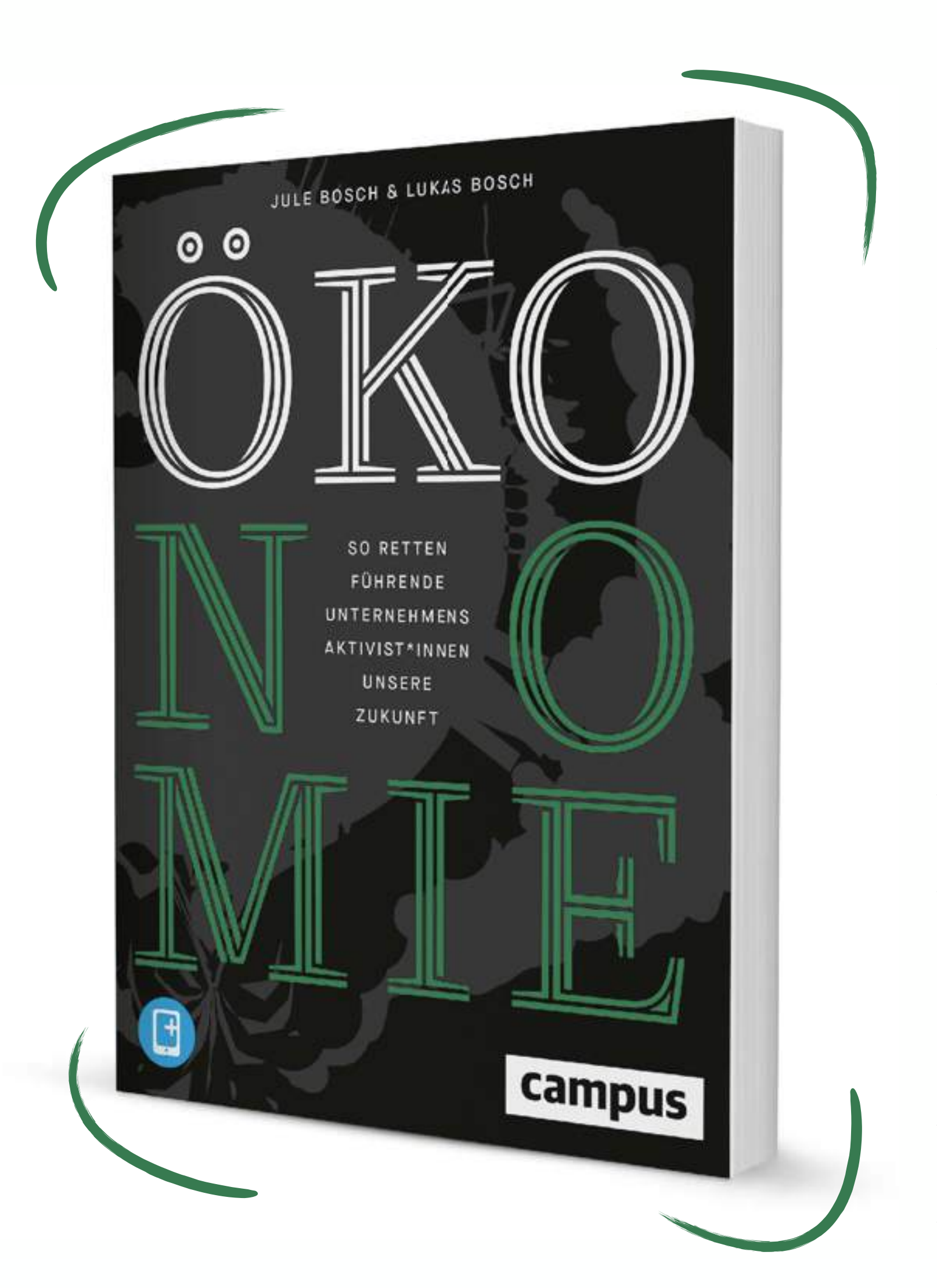


Start with...

WHAT THE FUCK?!

**WIE WIR GESCHÄFTSMODELLE KOMPLETT
NEU DENKEN 🤔 🦄 🚀**

Jule Bosch // www.oeko-nomie.com //
LinkedIn julebosch // Instagram @jule_boschblitz



© bosch & // www.bosch-and.com // www.oeko-nomie.com

30% der Insekten sind gefährdet

5% der Insekten ausgestorben

**teilweise 75% Rückgang von
Fluginsekten in 30 Jahren**

WHAT THE FUCK?!

Dr. HD Reckhaus

Inhaber Reckhaus GmbH & Co. KG,
Gründer Insect Respect

Clive Jackson

Founder & Chairman, Fly Victor



„Our industry is a
polluter! We need to
clean up after
ourselves.“

„Die Neigung zur
Aktivität und die
Abneigung gegen jede
Haltung des passiven
Hinnehmens.“

Karl Popper

CRISING C-LEVEL

The background features a stylized illustration of a mountain range. A sign on the left side of the mountain reads "BETTER". In the foreground, a person is shown climbing a set of stairs that lead up the mountain. The overall style is graphic and modern, using a color palette of black, white, and green.

BETTER

**Wie kann mein Unternehmen zu einer gelingenden Nachhaltigkeits-
transformation beitragen?**

Wie kann mein Unternehmen zu einer gelingenden Nachhaltigkeitstransformation beitragen?

Wie kann die stattfindende Nachhaltigkeitstransformation ein Treiber für die Zukunftsfähigkeit meines Unternehmens werden?



Casten Fest

senne products

„Große Ziele, kleine Schritte - Wie Lean Management und gute Führung mehr Nachhaltigkeit bei senne products befördert.“

**BETTER
IS GOOD**



Jürg Knoll
CEO, Followfood

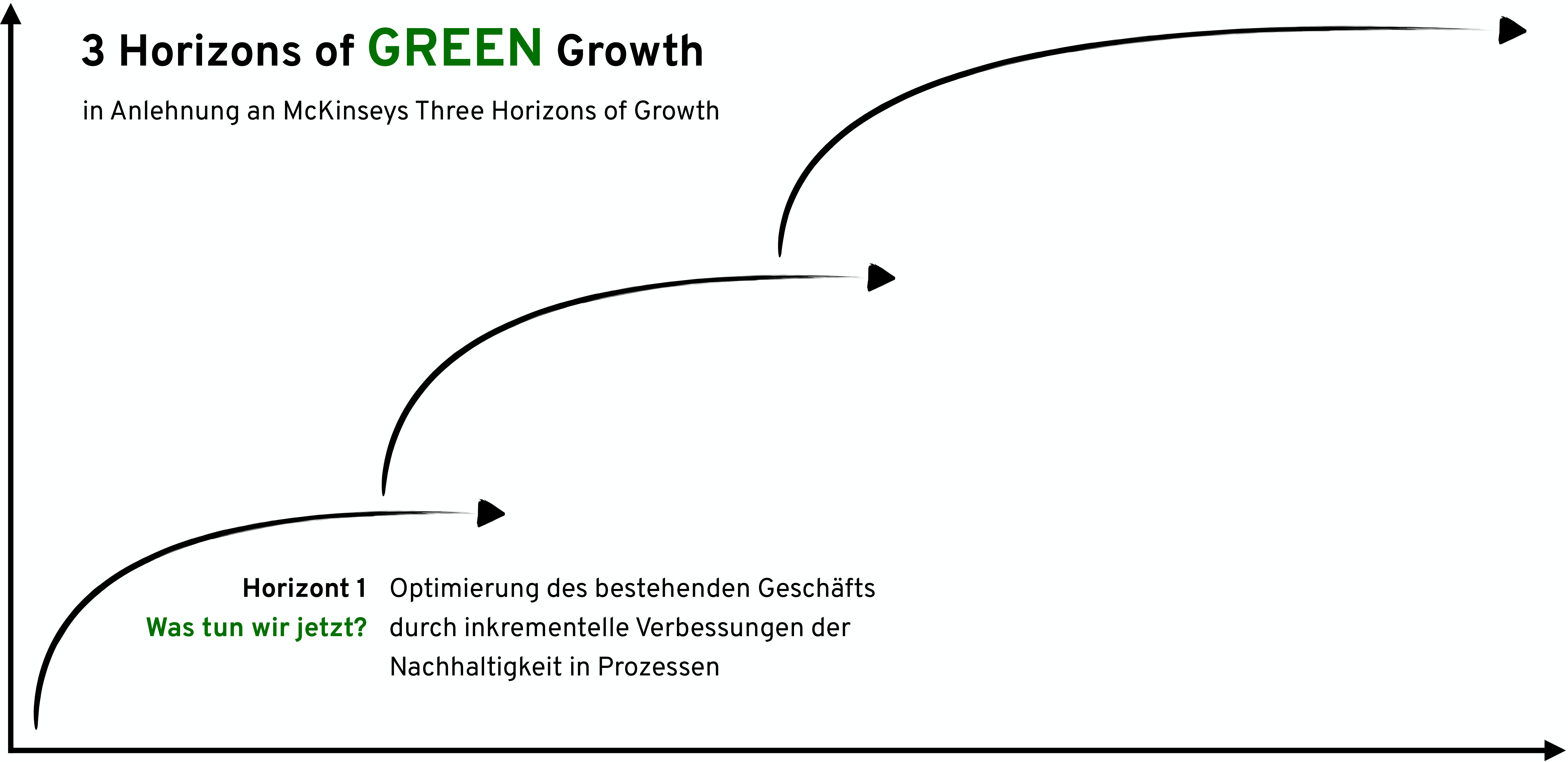
3 Horizons of **GREEN** Growth

in Anlehnung an McKinseys Three Horizons of Growth

Wachstum

Zeit

Horizont 1 Optimierung des bestehenden Geschäfts
Was tun wir jetzt? durch inkrementelle Verbesserungen der
Nachhaltigkeit in Prozessen



3 Horizons of **GREEN** Growth

in Anlehnung an McKinseys Three Horizons of Growth

Wachstum

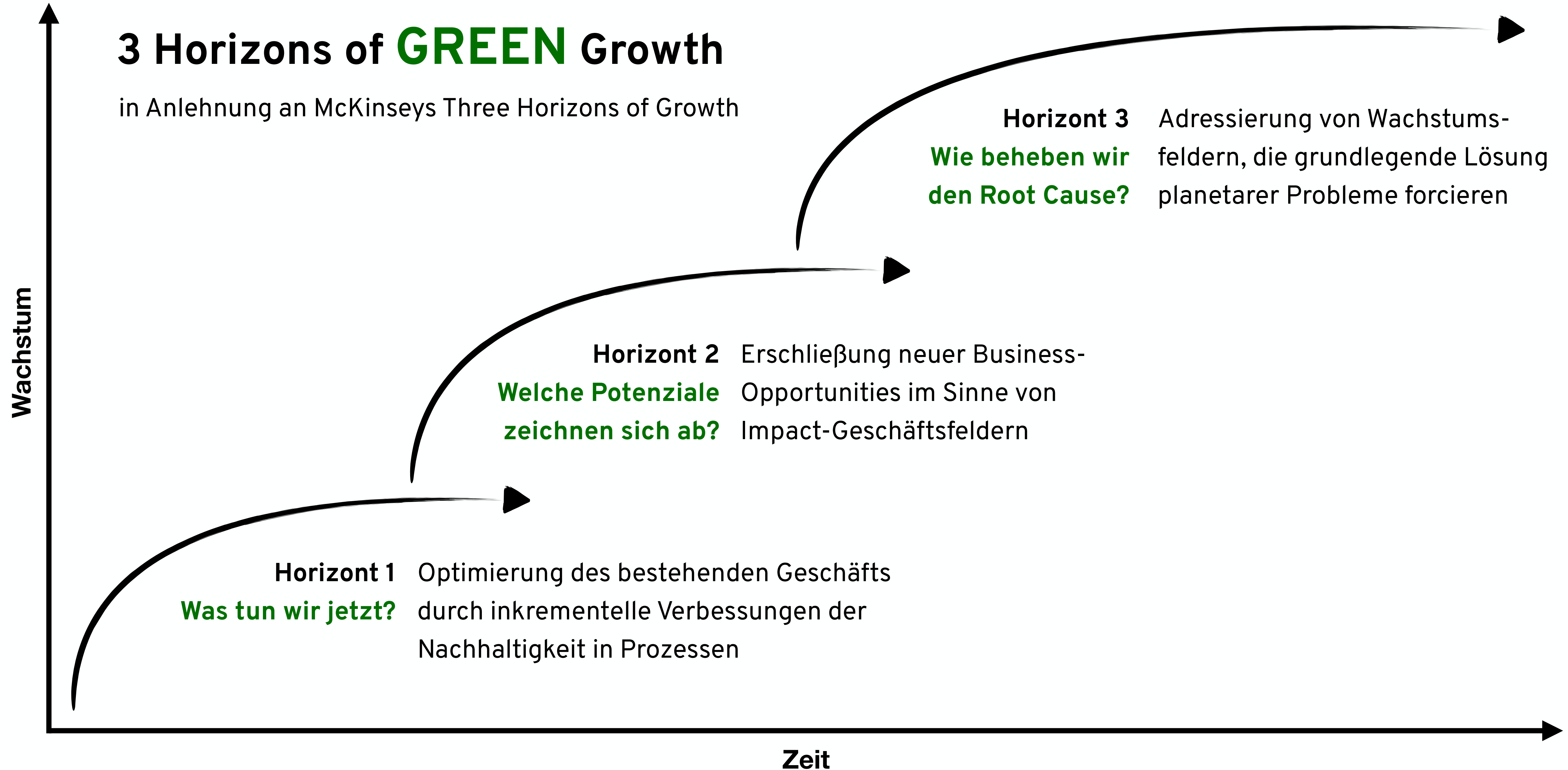
Zeit

Horizont 1 Optimierung des bestehenden Geschäfts
Was tun wir jetzt? durch inkrementelle Verbesserungen der
Nachhaltigkeit in Prozessen

Horizont 2 Erschließung neuer Business-
Welche Potenziale Opportunities im Sinne von
zeichnen sich ab? Impact-Geschäftsfeldern

3 Horizons of **GREEN** Growth

in Anlehnung an McKinseys Three Horizons of Growth



3 Horizons of **GREEN** Growth

in Anlehnung an McKinseys Three Horizons of Growth



Jürg Knoll

Gründer FollowFish & FollowFood

Horizont 1 Optimierung des bestehenden Geschäfts durch inkrementelle Verbesserungen der Nachhaltigkeit in Prozessen
Was tun wir jetzt?

Horizont 2 Erschließung neuer Business-
Welche Potenziale zeichnen sich ab? Opportunities im Sinne von Impact-Geschäftsfeldern

Horizont 3 Adressierung von Wachstumsfeldern, die grundlegende Lösung planetarer Probleme forcieren
Wie beheben wir den Root Cause?

Time

3 Horizons of **GREEN** Growth

in Anlehnung an McKinseys Three Horizons of Growth



Jürg Knoll
Gründer FollowFish & FollowFood

Horizont 3 Adressierung von Wachstumsfeldern, die grundlegende Lösung planetarer Probleme forcieren
Wie beheben wir den Root Cause?

Horizont 2 Erschließung neuer Business-Opportunities im Sinne von Impact-Geschäftsfeldern
Welche Potenziale zeichnen sich ab?

Horizont 1 Optimierung des bestehenden Geschäfts durch inkrementelle Verbesserungen der Nachhaltigkeit in Prozessen
Was tun wir jetzt?



Growth

Time



FIFTY SHADES OF GREEN

Dirk Harste

curam energia

“Nachhaltigkeit ist keine 1 oder 0 Entscheidung. Wir brauchen auch die Zwischenschritte! Wie wir mit Curam Energia sinnvolle Wärmelösungen in einer komplexen Welt ermöglichen.”





LONG

NOW

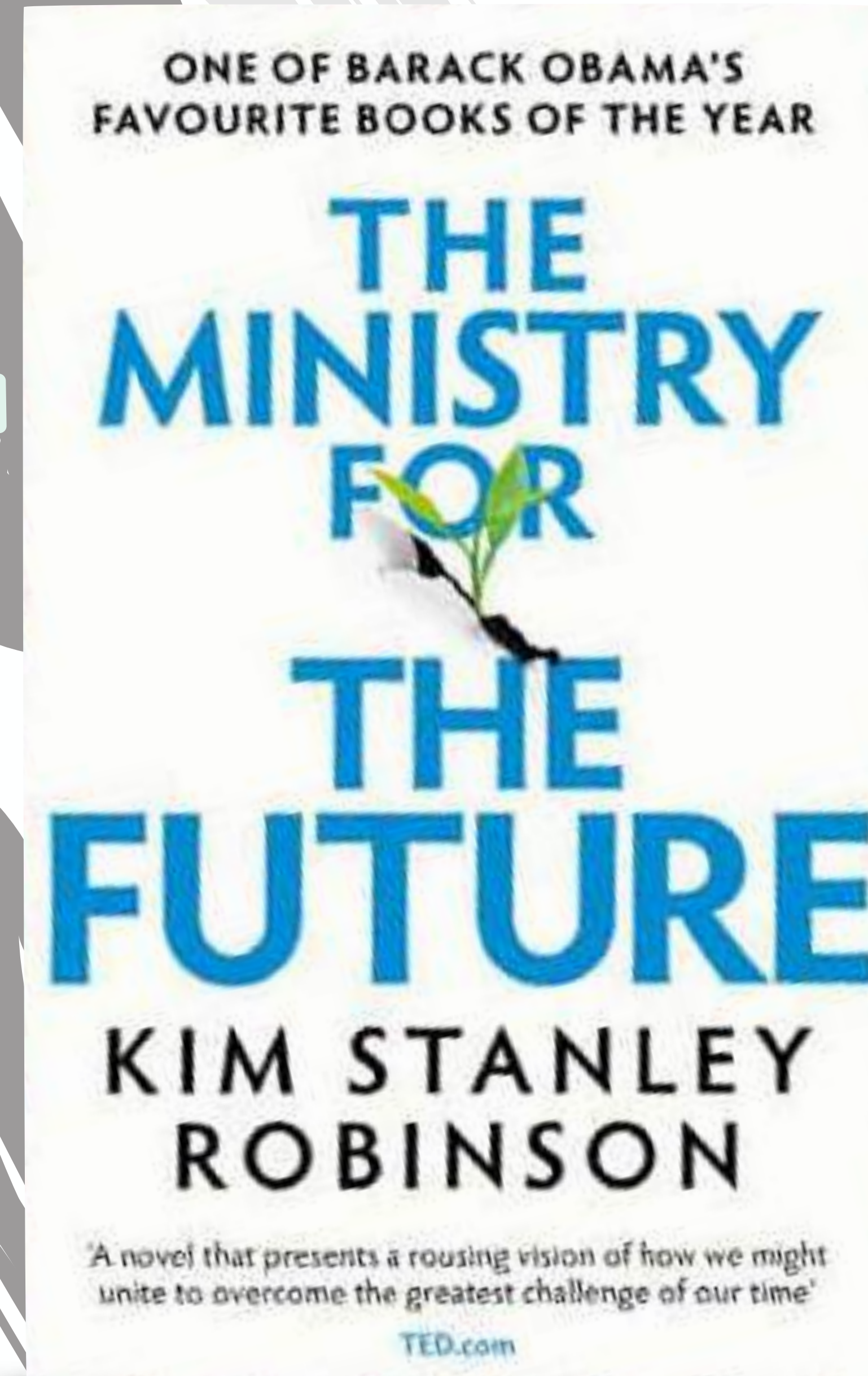
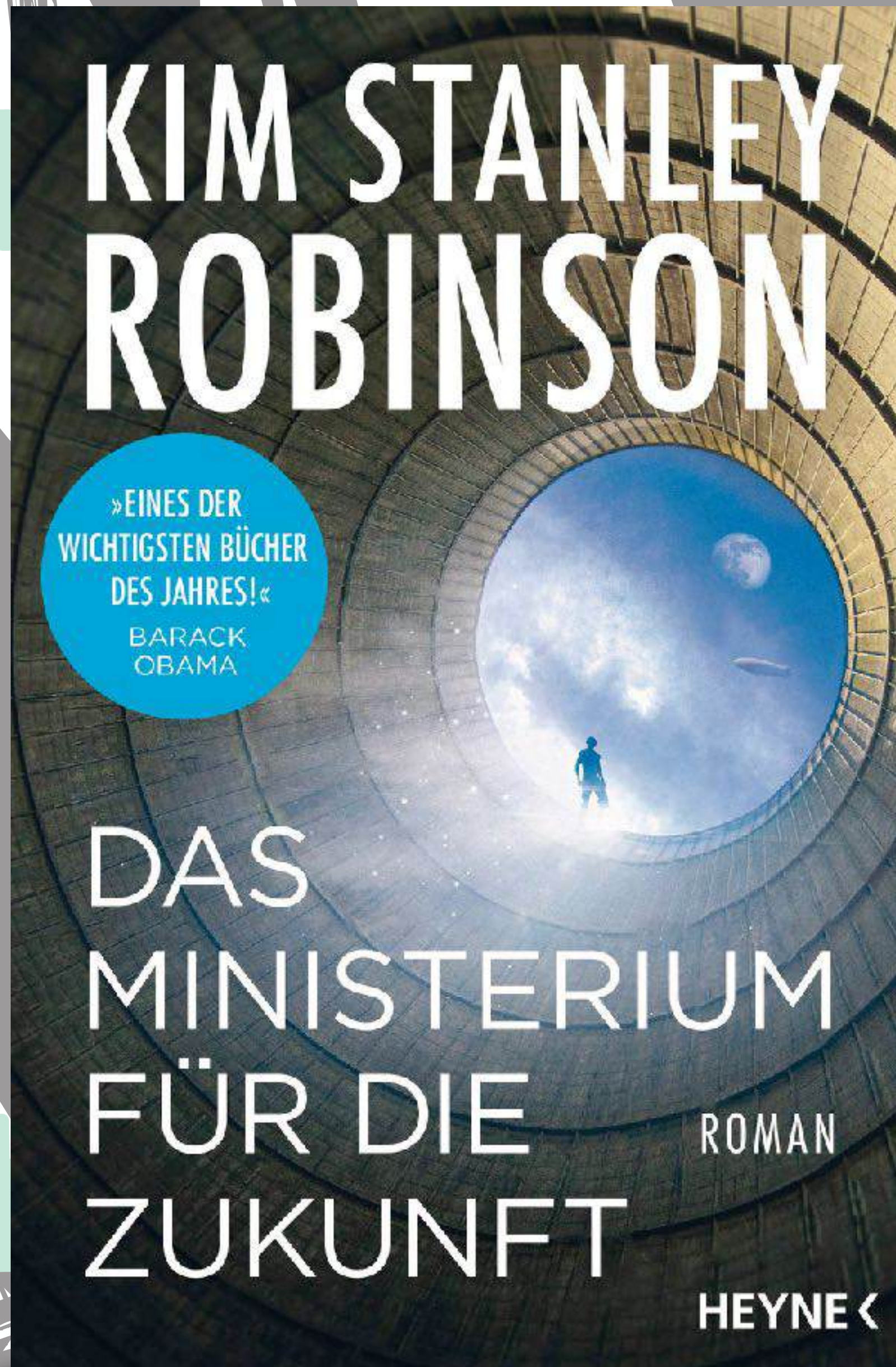


THE CLOCK OF THE LONG NOW

! 37%

Disruption





Axel Kaiser

denttabs



“Die Frage ist nicht, ob ich mein Geschäftsmodell anpassen muss, sondern wie! Wie wir mit Denttabs durch langfristiges Denken die ganze Branche verändern.”

1. RISING C-LEVEL

2. BETTER IS GOOD

3. LONG NOW



Casten Fest

senne products

„Große Ziele, kleine Schritte - Wie Lean Management und gute Führung mehr Nachhaltigkeit bei senne products befördert.“

Dirk Harste

curam energia

“Nachhaltigkeit ist keine 1 oder 0 Entscheidung. Wir brauchen auch die Zwischenschritte! Wie wir mit Curam Energia sinnvolle Wärmelösungen in einer komplexen Welt ermöglichen.”





Dirk Harste

Axel Kaiser

denttabs



“Die Frage ist nicht, ob ich mein Geschäftsmodell anpassen muss, sondern wie! Wie wir mit Denttabs durch langfristiges Denken die ganze Branche verändern.”

Was war nochmal in den anderen Gläsern?



BUSINESSES DESTRUCTION



ANGRIFF & ZERSTÖRUNG

20 Minuten



Stellt euch vor, ihr seid Gründer*innen eines Impact-Startups, das sich auf die Fahne geschrieben hat, „alte Industrien“ obsolet zu machen. Positioniert euch mit diesem Startup gegen euer eigenes Unternehmen oder ein gut etabliertes Unternehmen/Marktführer eurer Branche, das ihr gerne „zerstören“ würdet.

Name des Startups: _____ Team: _____

BUSINESS DESTRUCTION

1 Die ökologischen Kernprobleme im Kerngeschäft von _____ sind:

2 Das Geschäftsmodell von _____ fliegt dann auseinander, wenn wir es schaffen...

3 Das Angebot von _____ ist dann nichts mehr wert, weil...



20 Minuten

ABWEHR & ERNEUERUNG



Nun versetzt euch wieder in die Rolle eures eigenen Unternehmens bzw. des etablierten Marktführers:

Wie begegnen wir diesem konkreten Szenario?
Was tun wir jetzt, um es abzuwenden?

4

Wo stehen wir in Sachen „Führung“, „Veränderungsstrategie“ sowie „langfristiges Denken“ in unserer Transformation? Wie können wir darin besser werden?

5

6

Welche strategischen Entscheidungen steigern die Wahrscheinlichkeit unseres Erfolgs massiv (80/20 Prinzip)?

7

Welche 2-3 neuen Produkte oder Services bieten wir in Zukunft an?





**ZUKUNFT WIRD GEMACHT.
LET'S GO!**

Jule Bosch // www.oeko-nomie.com //
LinkedIn julebosch // Instagram @jule_boschblitz