



Modul 8 (Teil 2)

Finanzielle Grundlagen mit
Purpose: Finanzierung,
Rentabilität & Wirkung

www.startdsp.eu

Diese Ressource ist
lizenziert unter CC BY 4.0



Co-funded by
the European Union

Von der Europäischen Union finanziert. Die geäußerten Ansichten und Meinungen entsprechen jedoch ausschließlich denen des Autors bzw. der Autoren und spiegeln nicht zwingend die der Europäischen Union oder des Deutschen Akademischen Austauschdienstes e.V., Nationale Agentur für Erasmus+ Hochschulzusammenarbeit, wider. Weder die Europäische Union noch die Bewilligungsbehörde können dafür verantwortlich gemacht werden.

Überblick Modul 8

Dieses Modul vermittelt sinnorientierten Gründenden Wissen und Fähigkeiten für starke finanzielle Grundlagen – ausgerichtet auf Nachhaltigkeit, Wirkung und langfristigen Wert. Sie lernen, wie Finanzen die Mission stützen, und gewinnen Sicherheit in Budget, Mittelbeschaffung und Rentabilität.

Am Ende wissen sie, wie sie ESG-Prinzipien in die Finanzplanung einbetten, passende Finanzierung erkennen und ihren finanziellen Purpose gegenüber Stakeholdern und Investoren kommunizieren.

01

Grundlagen nachhaltiger Finanzen in Start-ups

Wie nachhaltige Finanzen und ESG-Prinzipien Budget, Preisgestaltung und Geschäftsentscheidungen prägen.

02

Finanzierungschancen für grüne Unternehmen finden

Förderungen, Investoren und Plattformen für grüne und digitale Start-ups mit klarer Mission identifizieren.

Diese Ressource ist
lizenziert unter CC BY 4.0



Co-funded by
the European Union

Von der Europäischen Union finanziert. Die geäußerten Ansichten und Meinungen entsprechen jedoch ausschließlich denen des Autors bzw. der Autoren und spiegeln nicht zwingend die der Europäischen Union oder des Deutschen Akademischen Austauschdienstes e.V., Nationale Agentur für Erasmus+ Hochschulzusammenarbeit, wider. Weder die Europäische Union noch die Bewilligungsbehörde können dafür verantwortlich gemacht werden.

Modul 8 (Teil 2) Interaktive Lernelemente

**46** Folien

**2** Übungen

**2** Videos

**1** Fallstudie

**5** Digitale Tools

**3** Toolkits & Leitfäden

**1** Artikel & Berichte

Lernergebnisse

Am Ende dieses Moduls können die Lernenden:

Unternehmerische Kompetenzen: Prinzipien nachhaltiger Finanzen in Start-ups verstehen und anwenden. Budgets, Preismodelle und Finanzierungsstrategien im Einklang mit Purpose und langfristigem Wert gestalten.

Grüne Kompetenzen: Ökologische und soziale Aspekte in Finanzentscheidungen einbetten. ESG-Rahmenwerke nutzen, um die Wirkung von Finanzstrategien zu bewerten.

Digitale Kompetenzen: Digitale Tools für Budgetplanung, Finanzierungs-Mapping und das Tracking von Finanz- und ESG-Leistung nutzen. Förderplattformen, Investoren-Tools und Szenario-Software erkunden.

Abschnitt 02

Ziel: Kapital finden, das
Ihre Mission stärkt –
und nie verbiegt

Finanzierungs-
chancen für
grüne
Unternehmen
finden

Finanzierungschancen für grüne Unternehmen finden

Finanzierung ist nicht nur „Geld rein“, sondern eine **strategische Beziehung**, die Produkttempo, Governance und Wirkung prägt. Hier kartieren Sie die Finanzierungslandschaft, prüfen Ihre **Bereitschaft** und bauen einen **missionsgerechten Mix** (Förderungen, Impact-VC, Crowdfunding, Blended Finance).

Sie lernen:

- Passendes **Instrument** für Ihre Phase wählen
- Glaubwürdiges **Wirkungsnarrativ** vermitteln
- **Finanzierungsmix**, der Purpose schützt



01 Die Finanzierungslandschaft (im Überblick) (I/VI)

Förderungen & Preise:

Förderungen bieten **nicht verwässerndes Kapital** – Sie geben keine Anteile ab. Sie eignen sich vor allem für **Forschung und Entwicklung, Pilotprojekte und gemeinnützige Ergebnisse**, die Belege und Verbreitung erfordern.

- Fördergeber erwarten eine klare Problemstellung, einen glaubwürdigen Arbeitsplan, messbare Ergebnisse und einen Plan, wie die Ergebnisse nach der Förderung genutzt werden.
- Dieser Weg stärkt die Glaubwürdigkeit und kann riskante Innovation finanzieren; Antrags- und Berichtsprozesse sind jedoch zeitintensiv und Entscheidungen können lange dauern.
- Das Hauptrisiko ist **Mission Drift** – Projekte werden auf Ausschreibungen statt auf Ihre Strategie zugeschnitten.



Die Finanzierungslandschaft (im Überblick) (I/VI)

Förderungen & Preise:

- **Ideal, wenn:** Sie frühe technische Validierung oder soziale/ökologische Piloten brauchen, ohne Anteile abzugeben.
- **Vorsicht bei:** unterschätztem Verwaltungsaufwand und Features, die Sie nach der Förderung nicht tragen können.



02 Die Finanzierungslandschaft (im Überblick) (II/VI)

Acceleratoren und Inkubatoren (inkl. Preise):

Acceleratoren und Inkubatoren **verdichten Lernen**: Mentoring, kleine Kapitalbeträge, strukturiertes Programm, Netzwerkzugang.

- Preise bringen **Sichtbarkeit und nicht verwässerndes Geld** für gut gerahmte Lösungen.
- Der eigentliche Wert liegt im **Signal** an Partner und Investoren und in den Kontakten, die sie ermöglichen.
- Doch nicht alle Programme sind gleich: Manche verlangen Anteile oder Gebühren ohne passende Mentoring-Expertise oder Abnehmer.
- Prüfen Sie immer Curriculum, Alumni-Ergebnisse und den erwarteten Zeitaufwand.



Die Finanzierungslandschaft (im Überblick) (II/VI)

Acceleratoren und Inkubatoren (inkl. Preise):

- Der Demo Day ist nicht das Ziel; das Ziel sind **bessere Unit Economics, entrisikierte Piloten und stärkere Partnerschaften**.
- **Ideal, wenn:** Sie in der Pre-Seed-/Seed-Phase Marktzugang, Expertise und Glaubwürdigkeit suchen.
- **Vorsicht bei:** Anteilen für wenig Gegenwert oder Zeit für Pitch-Theater statt Traktion.



03 Die Finanzierungslandschaft (im Überblick) (III/VI)

Impact Angels und Impact Venture Capital:

Impact Angels und Impact-VCs investieren **Eigenkapital** in Unternehmen, die **finanzielle Rendite und messbare Wirkung** skalieren können.

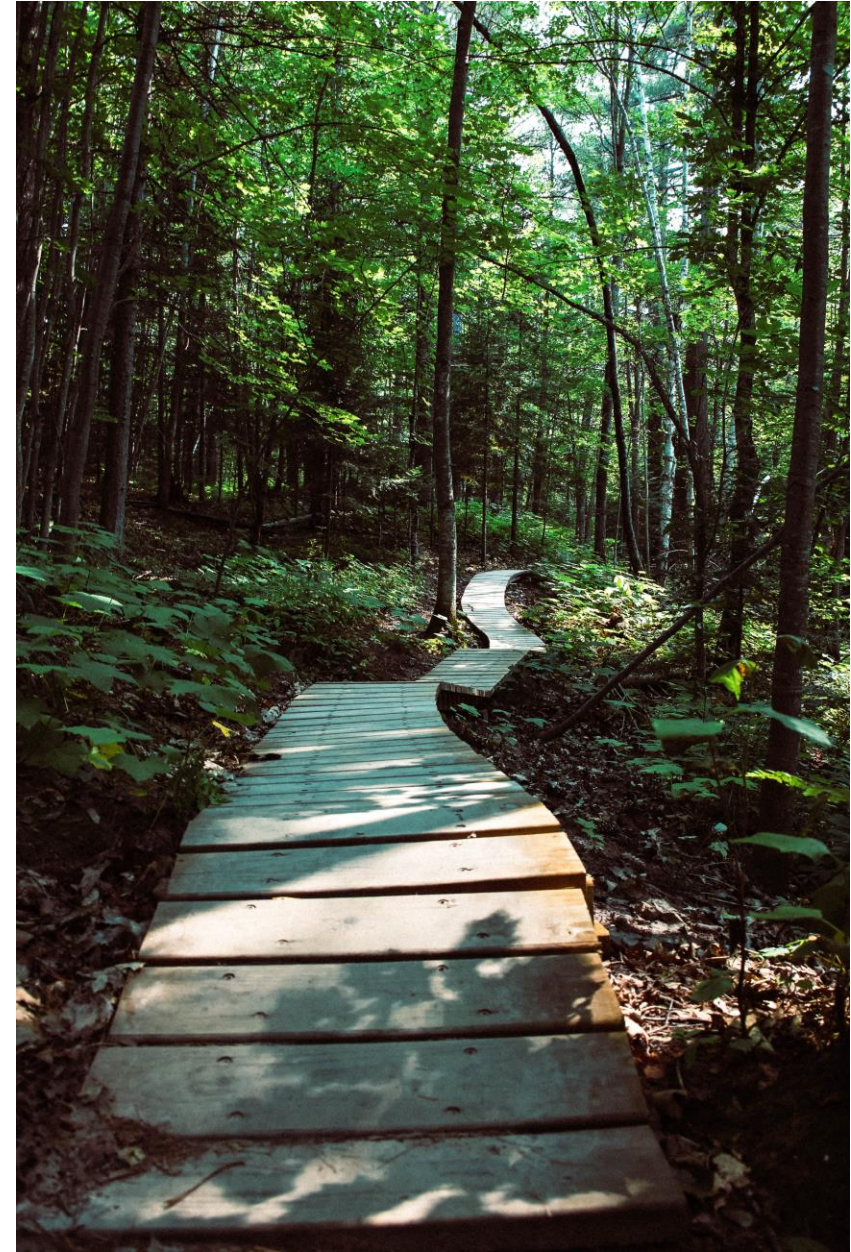
- Sie prüfen Marktgröße, Differenzierung, Teamstärke und **Wirkungs-KPIs** (z. B. vermiedene Emissionen, Inklusionskennzahlen) so streng wie Finanzkennzahlen.
- Dieses Kapital beschleunigt Einstellungen, Produktentwicklung und Markteintritt; es bringt aber auch **Board-Governance, Meilensteine und Wachstumsdruck**.
- Die Passung ist ideal, wenn Ihr Modell wirklich von Skalierung profitiert und Ihre Governance die Mission schützen kann (z. B. **Impact-Covenants** oder Mission-Lock-Klauseln).



Die Finanzierungslandschaft (im Überblick) (III/VI)

Impact Angels und Impact Venture Capital:

- **Ideal, wenn:** Ihre Lösung skalierbar ist und Sie im Venture-Tempo wachsen können, ohne Werte zu kompromittieren.
- **Vorsicht bei:** falsch ausgerichteten Investoren und Term Sheets, die Ihre Mission nicht schützen.



04 Die Finanzierungslandschaft (im Überblick) (IV/VI)

Kredite und Revenue-Based Finance (RBF):

Kredite erfordern **Rückzahlungen** nach Plan; bei RBF zahlen Sie einen **Prozentsatz des Monatsumsatzes** zurück, bis eine vereinbarte Obergrenze erreicht ist.

- Diese Instrumente helfen, **Eigentum zu behalten**, und passen, wenn Sie **planbare Umsätze oder unterschriebene Verträge** haben.
- Vorteile sind Tempo und keine Verwässerung; der Preis ist **Cashflow-Druck** in schwachen Monaten.
- Kreditgeber und RBF-Anbieter achten auf Bruttomargen, Abwanderung und Pipeline-Verlässlichkeit.
- Gut geeignet für Lager, Ausstattung oder Marketing, um einen bewährten Funnel zu skalieren.



Die Finanzierungslandschaft (im Überblick) (IV/VI)

Kredite und Revenue-Based Finance (RBF):

- **Ideal, wenn:** Ihr Umsatz absehbar oder vertraglich gesichert ist und Sie Verwässerung vermeiden wollen.
- **Vorsicht bei:** Überschuldung und Auflagenverstößen, die Ihre Flexibilität einschränken.



05 Die Finanzierungslandschaft (im Überblick) (V/VI)

Crowdfunding (Spenden, Reward/Vorbestellung, Equity und Kredit):

Crowdfunding beschafft Kapital **direkt aus Ihrer Community**, validiert die Nachfrage und schafft frühe Fürsprecher.

- Spenden-Crowdfunding passt zu **gemeinschafts- oder anliegengetriebenen** Initiativen.
- Reward/Vorbestellung passt zu **Konsumprodukten**, besonders Hardware, wenn Sie verlässlich kalkulieren und liefern.
- Equity-Crowdfunding macht Unterstützende zu **Anteilseignern**: breite Eigentümerschaft, aber mehr Investorenkommunikation.
- Kredit-Crowdfunding bringt Darlehen aus der Crowd – diversifiziert Kreditgeber, erfordert aber pünktliche Rückzahlung.



Die Finanzierungslandschaft (im Überblick) (V/VI)

Crowdfunding (Spenden, Reward/Vorbestellung, Equity und Kredit):

- Erfolg braucht eine starke Geschichte, transparente Zeitpläne, realistische Kalkulation und regelmäßige Updates.
- **Ideal, wenn:** Community-Einbindung strategisch ist und Ihre Geschichte klar, konkret und lieferbar ist.
- **Vorsicht bei:** Lieferrisiken, zu günstigen Rewards und der Dauerpflicht gegenüber vielen Kleinanlegern.



06 Die Finanzierungslandschaft (im Überblick) (VI/VI)

Blended Finance (Instrumente kombinieren):

Blended Finance **staffelt** Quellen passend zum Risiko über die Zeit – z. B. eine **Förderung**, um F&E oder Wirkungsmessung zu entrisikieren, dann **Equity oder RBF**, um validierte Kanäle zu skalieren, und schließlich **Crowdfunding**, um Community-Nachfrage zu mobilisieren.

- Dieser Ansatz kann **Ihren Cap Table schützen**, die Verhandlungsposition verbessern und das richtige Geld dem richtigen Meilenstein zuordnen.
- Das Risiko ist **Komplexität**: Sind Reporting und Auflagen nicht koordiniert, kann Verwaltungsaufwand die Umsetzung bremsen.
- Behalten Sie **einen einheitlichen Satz an Wirkungs-KPIs** über alle Instrumente, um Doppelarbeit und Verwirrung zu vermeiden.



Die Finanzierungslandschaft (im Überblick) (VI/VI)

Blended Finance (Instrumente kombinieren):

- **Ideal, wenn:** Ihr Weg klare Risikophasen hat (Forschung → Pilot → Skalierung) und Sie logisch entrisikieren wollen.
- **Vorsicht bei:** Zeitplänen, Reporting und Investorenerwartungen über mehrere Instrumente hinweg.



Bereitschaft: *Sind Sie jetzt finanzierbar?* – Checkliste Finanzierungsbereitschaft (grünes Unternehmen)

Problem & Lösung:

klarer Schmerz, glaubwürdige Lösung, Validierung

Marktbelege:

frühe Nutzende/Piloten, LOIs, Pipeline

Team:

Kompetenzen (Produkt, Betrieb, Wirkung, Finanzen)

Geschäftsmodell:

Unit-Economics-Hypothese; Umsatzpfad

Wirkungslogik:

Inputs → Aktivitäten → Outputs → Outcomes

Governance:

Daten/Datenschutz; Ethik-Leitplanken; Cap Table

Dokumentation:

Deck (12–15 F.), One-Pager, Budget, Meilensteine



Förderungen & öffentliche Mittel

Nicht verwässerndes Kapital für Gemeinwohl-Innovation

Förderungen sind ideal für F&E, Piloten, sozialen/ökologischen Nutzen, frühe Technologiereife. Sie erfordern Förderfähigkeit und klaren öffentlichen Wert.

❑ **Stärken:** Nicht verwässernd; Glaubwürdigkeit; ermöglicht riskante Arbeit.

Risiken: Berichtsaufwand; lange Fristen; Mission Drift (Antrag statt Strategie).

Worauf Fördergeber achten:

Relevanz & Wirkung

(Problemfit + Ergebnisse)

Fähigkeit

(Team + Partner)

Machbarkeit

(Plan, Risiken, Budget, Zeit)

Verbreitung & Nutzung

(wer Ergebnisse nutzt & wie)

Nachhaltigkeit

(was nach der Förderung kommt)



Acceleratoren & Preise

Validierung, Mentoring, kleines Kapital – gut genutzt

Acceleratoren verdichten Lernen und geben Investoren ein **Signal**; Preise bringen **Sichtbarkeit** und nicht verwässerndes Geld.

Vor der Bewerbung prüfen:

- ☐ Das **Curriculum** (passend zu Ihrer Phase)
- ☐ Relevanz der **Mentoring-Expertise** (grün, Enterprise-Vertrieb, Politik)
- ☐ **Anteile/Kosten** der Teilnahme (lohnt es sich?)
- ☐ **Alumni-Ergebnisse** (Folgefiananzierung, Piloten)
- ☐ Zugang zu **Impact-Abnehmern** (Kommunen, Konzerne, NGOs)

Klug nutzen: strukturieren Sie **Pilot-Meilensteine**; Traktion schlägt Demo-Day-Theater.



Impact-Investoren & Impact-VC

Eigenkapital, das Purpose skaliert (nicht nur Umsatz)

Problemgröße und adressierbarer Markt

Differenzierung (Tech, Modell, Zugang, IP)

Unit Economics und Weg zu Margen

Wirkungs-KPIs (z. B. tCO₂e/Nutzende vermieden; Zugang für Geringverdienende)

Team & Governance
(Werte, Risikokontrollen, Vielfalt)

Impact-Investoren suchen **wettbewerbsfähige Rendite + messbare Wirkung**.

→ Kriterien: **Intention, Additionalität, Messung, Governance**.

Was VCs prüfen

Gründungs-Fit-Test:

- Halten Sie **Venture-Tempo** ohne Mission Drift?
- Akzeptieren Sie **Board-Rechte**, die an Wirkung geknüpft sind?



Crowdfunding-Optionen

Community & Kapital – vier Modelle (Vergleich)

Art	Was Sie bieten	Ideal für	Achtung
Spenden	Reines Anliegen	Community-Projekte, vor MVP	Einmalig, braucht starke Story
Reward/Vorbestellung	Vorab-Produkt/Perks	Hardware/Konsum	Lieferrisiko, Margen
Equity	Anteile für die Crowd	Wachstum mit Überzeugten	Compliance, Investoren-Infos
Kredit	Verzinsliche Darlehen	Umsatzsichtbarkeit	Cashflow-Disziplin

Erfolgstipps: Starkes Video / starke Kommunikation; transparenter Zeitplan; kalkulierte Lieferung; ein **Reparatur-/Nachfüll**-Ansatz überzeugt.



Kredite & Revenue-Based Finance

Eigentum behalten; Chancen über Umsatz teilen

Kredite erfordern **Rückzahlungsfähigkeit**; Revenue-Based Finance (RBF) wird als % **des Umsatzes** bis zu einer Obergrenze zurückgezahlt – für **stetige, nicht hyperskalierende** Modelle.

Einsatzfälle:

- Bewährter Umsatz oder Verträge
- Betriebskapital (Lager, Werkzeuge)
- Marketing für bekannte CAC→LTV

Vorteile: Nicht verwässernd; folgt dem Umsatz.

Nachteile: Cashflow-Druck; Auflagen;

braucht planbare Umsätze.

Bereitschafts-Check:

- 6–12 Monate Umsatz oder starke Pipeline
- Unit Economics: **Bruttomarge** trägt Rückzahlung
- Einfache, prüfbare Buchführung



Blended Finance (Quellen kombinieren)

Öffentlich entrisikieren, privates Kapital anziehen

Kombinieren Sie **Förderungen** (F&E/Piloten entrisikieren) mit **Equity/Krediten** (skalieren). Diese Reihenfolge schützt Ihren Cap Table und belegt Wirkung vor der Verwässerung.

Mögliche (ideale) Reihenfolge:

- **Förderung** → MVP/Pilot + Wirkungs-Baseline aufbauen
- **Preis/Accelerator** → Marke + Netzwerk
- **Equity/RBF** → validierte Kanäle skalieren
- **Crowdfunding** → Community-Skalierung

Leitplanke: Ein **Wirkungs-KPI** über alle Instrumente – gegen Reporting-Chaos.



Blended Finance (Quellen kombinieren)

Öffentlich entrisikieren, privates Kapital anziehen

Nicht jeder Euro ist gleich. Der „richtige“ Investor teilt Ihre Werte, akzeptiert Ihr Tempo verantwortlichen Wachstums und hilft, **die Mission in der Governance zu schützen**. Prüfen Sie mit den Fragen unten die Passung **vor** dem Term Sheet.

Wirkungsabsicht:

Zielt der Investor ausdrücklich auf messbare soziale/ökologische Ergebnisse – nicht nur auf PR?

Branchenkenntnis:

Verstehen sie Ihr Wirkungsmodell (TBL/ESG), die Regulierung und die Abnehmer?

Zeithorizont:

Passt der Fondszeitplan zu Ihren Adoptionszyklen (z. B. Piloten im öffentlichen Sektor, intensive F&E)?

Reputation & Referenzen:

Was sagen Portfolio-Gründende über Druck, Unterstützung und Integrität?

Board-Kultur:

Unterstützen sie Transparenz, ethische Daten, Inklusion, verantwortungsvolle KI?



Was Investoren in der Due Diligence prüfen

Eine gute Due Diligence prüft, ob Ihr Unternehmen **tragfähig, steuerbar und missionstreu** ist. Rechnen Sie mit diesen Fragen.

Kommerzielle Prüfung

- Problemklarheit, Verteidigbarkeit, Marktgröße & Timing, ICP.
- Traktion: Piloten, Umsatz, Bindung, Unit Economics (Preis, CAC/LTV, Marge).
- Wettbewerb und Barrieren (IP, Daten, Partnerschaften).

Operative Prüfung

- Teamabdeckung und Ersatzbank; Einstellungsplan; Kultur und Bindung.
- Lieferdisziplin: Roadmap, QS, Lieferverträge, SLAs, Cybersecurity.

Wirkungsprüfung

- Logikmodell (Inputs→Outputs→Outcomes) mit 2–3 Outcome-KPIs.
- Additionalität (Ihr Unterschied) und Risiko negativer Nebenwirkungen.
- Ethik-Governance (KI/Daten, DEI, Lieferkette), Eskalationswege.

Datenraum-Basics: Deck, One-Pager, Cap Table, Kundenliste & LOIs, Verträge, IP-Dokumente, Richtlinien (Datenschutz, Sicherheit, Ethik), KPI-Zeitreihen.



Term Sheets: Warnsignale & Impact-Covenants

Für Missionsintegrität verhandeln

Term Sheets prägen Verhalten. Vermeiden Sie Klauseln, die **Mission Drift** ermöglichen; ergänzen Sie **Impact-Covenants**, die den Purpose verankern.

Typische Warnsignale:

Typische Warnsignale:

- **Aggressive Liquidationspräferenzen** (z. B. >1x mit Participating Preferred), die Interessen verzerren.
- **Zu weite Investoren-Vetos**, die ethische Entscheidungen blockieren (z. B. Zusagen zu existenzsichernden Löhnen).
- **Ratchets** und Verwässerungsschutz, die künftige passende Investoren oder Mitarbeitende bestrafen.
- **Verpflichtende Hyperwachstums**-Meilensteine, die mit Regulierung oder Ethik kollidieren.

Impact-Covenants

- **Wirkungs-KPI-Covenant:** Quartalsbericht zu [KPI 1, KPI 2, KPI 3]; Ausbleiben löst ein Gespräch aus, keinen Default.
- **Mission-Lock-Klausel:** Änderungen an **Purpose, Datenethik oder Lohnstandard** erfordern Zustimmung von **Gründung + unabhängiger Direktion**.
- **Mittelverwendung:** Mindestens X % für **Reparatur/Nachfüllen/Zirkularität oder Sicherheit/Compliance**.
- **Negativliste:** Ausgeschlossene Einnahmen (z. B. Wucherkredite, riskanter Datenverkauf).



Ihr Wirkungsnarrativ (Logikmodell)

Ergebnisse glaubwürdig und prüfbar machen

Ein **Wirkungslogikmodell** erklärt, wie Ihre Aktivitäten zu realem Wandel führen. Halten Sie es kurz, konkret und messbar.

Struktur (je eine Zeile):

- **Inputs:** Menschen, Geld, Technik, Daten, Partner.
- **Aktivitäten:** Was Sie tun (z. B. Reparaturnetz; Nachfüll-Logistik; App).
- **Outputs:** Geliefertes (z. B. Anzahl Reparaturen; Nachfüllungen; MAUs).
- **Outcomes:** Wandel für Menschen/Planet (kg CO₂e vermieden, % Produkte in Nutzung, Zugang für Geringverdienende).

Regeln fürs Formulieren:

- Nutzen Sie **einen Satz** pro Feld; keine Schlagworte.
- Verknüpfen Sie **jedes Outcome** mit **KPI**, **Baseline** und **Methode**.
- Benennen Sie, **wer profitiert** und **wann** (zeitlich befristet).



FALLSTUDIE

Too Good To Go

Die App von TGTG ist der weltweit größte Marktplatz für überschüssige Lebensmittel. Wir helfen Nutzenden, gutes Essen vor dem Wegwerfen zu retten – zu günstigen Preisen in lokalen Geschäften, Cafés und Restaurants.

<https://www.toogoodtogo.com/en-ie>



**SAVE GOOD FOOD FROM
GOING TO WASTE**

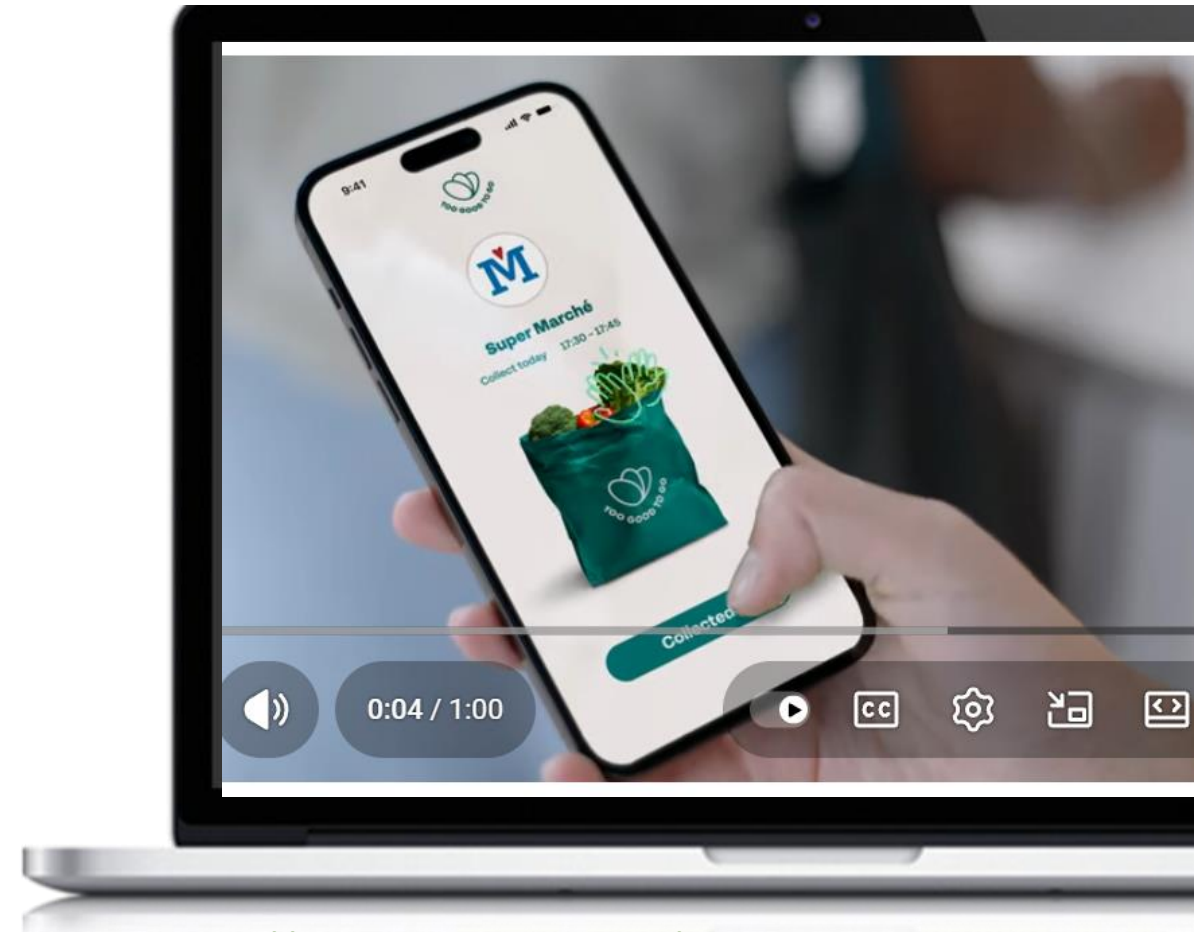
FALLSTUDIE: Too Good to Go

Smartes grünes Marketing

Aus Leidenschaft wollten sie eine App schaffen, die **Lebensmittelbetriebe mit Menschen verbindet**, die zur Lösung der **Klimakrise** beitragen, **Zugang zu gutem Essen** erhalten und **Geld sparen** wollen.

Die Too-Good-To-Go-App startete Anfang 2016 in Dänemark und wurde sofort ein Erfolg. In den ersten Wochen stellten Hunderte Betriebe ihre Überschüsse ein, und Tausende Nutzende begannen zu retten.

Video ansehen



<https://www.youtube.com/watch?v=sqLquaO-VK8>

Quelle: [Impact Report 2024](#).

Quelle: [Website von Too Good to Go](#)

Das finanzielle Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell von Too Good To Go verbindet Umweltwirkung direkt mit der Umsatzerzielung: Provision pro Transaktion bei sinkender Lebensmittelverschwendung in ganz Europa.

Das Unternehmen skalierte über **wirkungsorientierte Investoren** und **missionsgetriebene Finanzierung** und zeigt, wie **nachhaltige Finanzen**, **ESG-Integration** und **sinnorientiertes Wachstum** Rentabilität stärken statt mit ihr zu konkurrieren.

Der Fall zeigt, wie **Gründende Finanzmodelle** und **Finanzierungsstrategien** gestalten können, die **Kapital mit ökologischen und sozialen Ergebnissen verbinden**.

Essen in der Nähe retten

Neues aus lokalen Cafés, Bäckereien oder Restaurants probieren



Der Umwelt helfen – weniger Lebensmittelabfall

Gutes Essen zum halben Preis

Nachhaltige Finanzen & ESG-Integration

Too Good To Go baute sein Finanzmodell zugleich auf Umweltwirkung, sozialen Wert und Umsatz auf.

Weniger Lebensmittelabfall (Umweltwirkung), mehr bezahlbarer Zugang zu Essen (sozialer Wert) und Provision pro Transaktion (Gewinn): So verankert das Unternehmen Wirkung direkt im Umsatzstrom.

Das spiegelt den **Triple-Bottom-Line-Ansatz (People, Planet, Profit)** und zeigt ESG-getriebene Wertschöpfung: Wirkung ist kein Nebenprojekt, sondern Kern des Geschäftsmodells.

SEE IMPACT THROUGH

ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE (ESG)

ESG at Too Good To Go is focused on driving positive impact beyond our solutions that directly help food from going to waste.

We engage in regulatory initiatives and create coalitions to influence (food) waste reduction in households, and initiate education programmes to inspire the next generation.

DISCOVER MORE →

<https://www.toogoodtogo.com/about-us>



A THRIVING COMMUNITY



400+ MILLION
MEALS SAVED

We save good food from going to waste, through Too Good To Go Platform, Too Good To Go Parcels and Surprise Bags.



100 MILLION
REGISTERED USERS

Using the Too Good To Go app around the world.



175,000
BUSINESS PARTNERS

Actively helping to save good food from going to waste.

Die Mission ist, Menschen zu inspirieren und zu befähigen, gemeinsam gegen **Lebensmittelverschwendung vorzugehen** – über die Too-Good-To-Go-App, die als Marktplatz für überschüssige Lebensmittel dient und **Nutzenden gutes Essen zu reduzierten Preisen verschafft**.

„Nicht nur Sie setzen sich für den Planeten ein – 100 Millionen Menschen wie Sie reduzieren gemeinsam mit Too Good To Go Lebensmittelverschwendung.“



Finanzierungswege navigieren

Too Good To Go skalierte über frühe Angel-Investoren, Impact-VC und strategische Runden im Einklang mit Nachhaltigkeitszielen. Statt nur auf kurzfristiges Wachstumskapital zu setzen, **gewann das Unternehmen Investoren, die Umweltwirkung und langfristige Mission teilen**. Das zeigt missionsgerechte Finanzierung, Investorenprüfung und skalierbare Wirkungslogik – ein starkes Beispiel für Finanzierungsbereitschaft, **Wirkungslogik-Modellierung** und **Eigenkapitalwachstum, das den Purpose schützt**. *Too Good to Go, der weltweit größte B2C-Marktplatz für überschüssige Lebensmittel, hat eine Investition von 25,7 Mio. € erhalten, angeführt vom Growth-Venture-Fonds blisce/, der sich mit 12,7 Mio. € beteiligte.*

Lesen:
Copenhagen-based Too Good To Go lands €25.7 million to expand further in the US

<https://www.eu-startups.com/2021/01/copenhagen-based-too-good-to-go-lands-e25-7-million-to-expand-further-in-the-us/>



Blended Value Creation

Too Good To Go koppelt Umsatz direkt an messbare Umweltergebnisse – je mehr Essen gerettet, desto mehr Wert. Die digitale Plattform ermöglicht skalierbares Wachstum in europäischen Märkten und **positioniert ESG als Wettbewerbsvorteil statt als Pflichtübung.**

Das zeigt nachhaltige Geschäftsmodellierung, wertbasierte Preisgestaltung und Wachstum ohne Greenwashing – der Umweltnutzen ist transparent und messbar.



<https://www.toogoodtogo.com/about-us>

Entrepreneurship Education



Ressourcen

Modul 8 bietet eine kuratierte Auswahl praktischer Finanzressourcen, die sinnorientierten Gründenden helfen, Finanzierung, Rentabilität und langfristige Wirkung souverän zu steuern.

Diese Ressourcen sind nicht theoretisch, sondern praktisch. Sie helfen den Lernenden, **fundierte Finanzentscheidungen im Einklang mit Mission und Nachhaltigkeit zu treffen.**



Digitale Tools nutzen

Zentrale digitale Tools und Grundlagen für nachhaltige Finanzen in Start-ups:



KI und Datenanalyse

Verarbeiten komplexe nichtfinanzielle Daten, verbessern ESG-Reporting, überwachen Umweltwirkung, optimieren Ressourcen.



Blockchain und DLT

Transparenz in Lieferketten, grüne Security Token Offerings (STOs) zur Finanzierung, Einhaltung grüner Standards.



Kredit-/Crowdfunding-Plattformen

Plattformen (z. B. P2P-Kredite) bieten Start-ups maßgeschneiderte, nachhaltige Finanzierung jenseits restriktiver Banken.



Digitale Tools nutzen

Diese Technologien helfen, die Lücke zwischen klassischem Geschäftsbetrieb und dem nötigen Übergang zu einer CO₂-armen Wirtschaft zu schließen.



IoT (Internet der Dinge)

Ermöglicht Echtzeit-Tracking des Ressourcenverbrauchs und unterstützt energieeffizienten Betrieb.



Digitale Geschäftsmodelle

Start-ups nutzen digital-native, ressourcenarme Modelle, die Nachhaltigkeit und schnelle Skalierbarkeit von sich aus unterstützen.



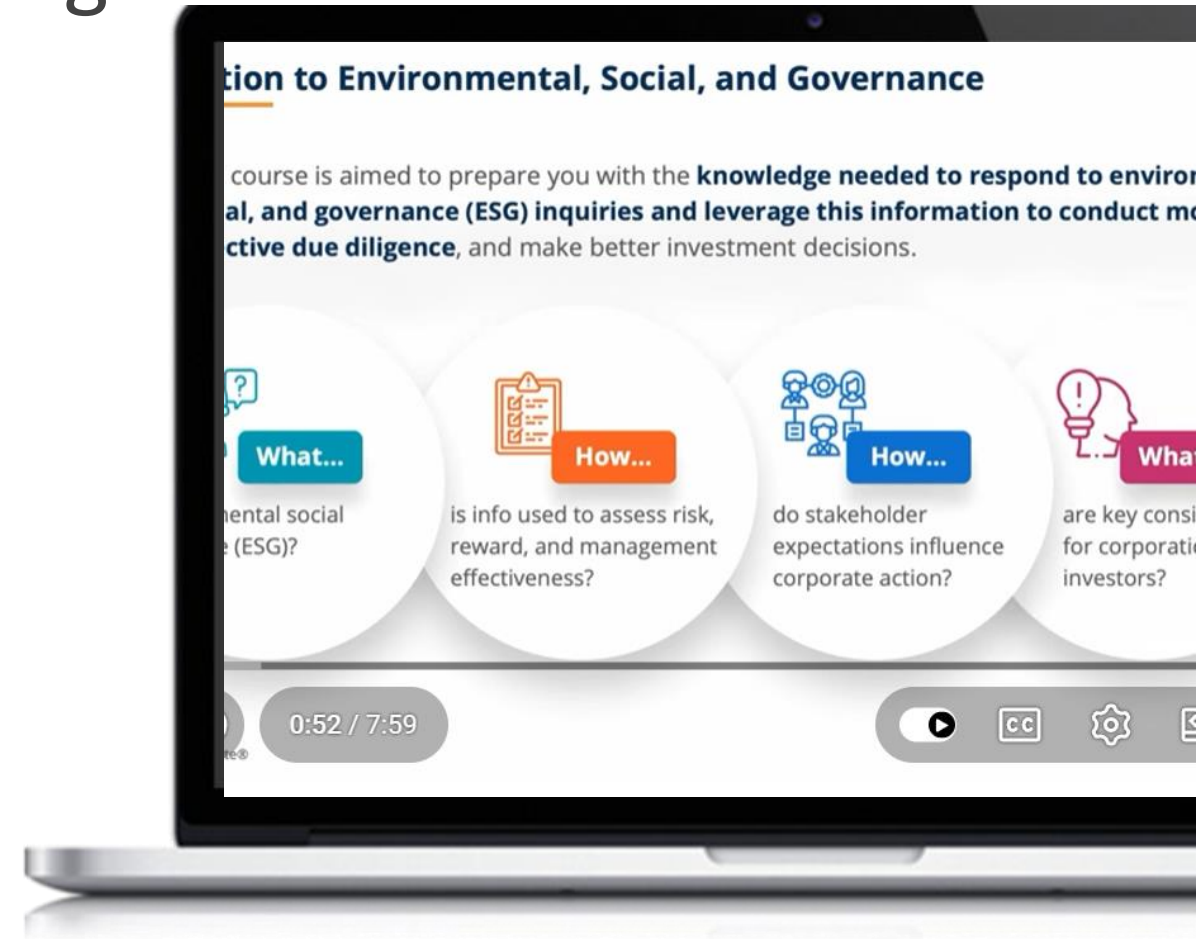
Video: ESG Fundamentals: Sustainable Finance & Investing

Sie möchten ESG (Umwelt, Soziales & Governance) verstehen – und seine Wirkung auf Finanzen, Investitionen und Strategie? Diese Vorschau auf den ESG-Fundamentals-Kurs von CFI vermittelt Konzepte nachhaltiger Finanzen.

Das lernen Sie:

- ❖ Kernprinzipien von ESG-Investing & Nachhaltigkeit
- ❖ Wie ESG Leistung & Risikomanagement beeinflusst
- ❖ ESG-Regulierung & Berichtsstandards
- ❖ Reale ESG-Strategien globaler Firmen & Investoren

[Video ansehen](#)



Quelle: <https://www.youtube.com/watch?v=IA3ZXMRAxNY>



Video: Sustainable Finance for Startups

Nachhaltige Finanzen wollen Kredit- und Investitionspraxis mit Nachhaltigkeitszielen in Einklang bringen – im Wissen, dass Finanzgeschäfte Umwelt und Gesellschaft erheblich beeinflussen können.

Für Start-ups heißt das: Umwelt-, Sozial- und Governance-Aspekte in Finanzstrategie und Entscheidungen einbinden – für langfristige Tragfähigkeit und positive Wirkung. Mehr dazu in unserem Blog.

[Video ansehen](#)



Quelle: <https://www.youtube.com/watch?v=CiHf1kchlZw>



Toolkit herunterladen: Sustainable Finance Roadmap

SBFN ist das Sustainable Banking and Finance Network.

Das „SBFN Toolkit: Developing Sustainable Finance Roadmaps“ ist ein praxisnahes Leitdokument aus einer Hand, das SBFN-Mitgliedern und anderen Nutzenden ein leicht anwendbares Werkzeug bietet, um Roadmaps für nachhaltige Finanzen zu entwerfen und umzusetzen. Damit lassen sich solche Roadmaps schneller entwickeln und Kapital in dem Tempo und Umfang mobilisieren, das diese Herausforderungen erfordern.

[Hier herunterladen.](#)

Table of Contents	
Introduction	6
Chapter 1: Fundamentals of a sustainable finance roadmap	14
Chapter 2: Process to develop a sustainable finance roadmap	28
Chapter 3: Content and measures to include in a sustainable finance roadmap	39
Chapter 4: Case studies and lessons from SBFN member countries	77
Annex I: Sample roadmap table of contents and template	101
Annex II: Useful additional resources	104
Annex III: Definitions	110

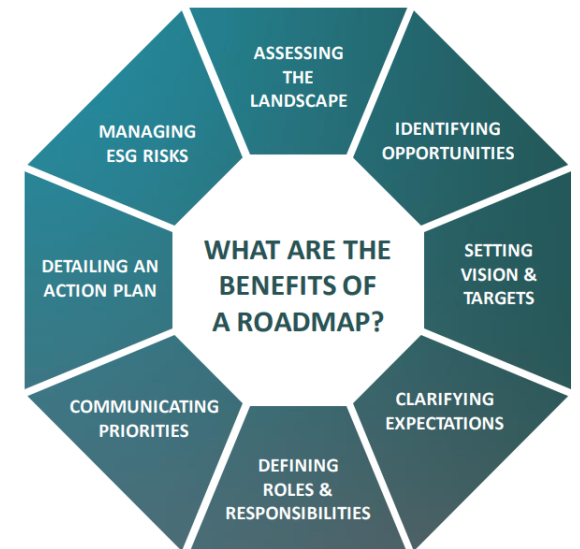


Photo: Tomislav Gecel / World Bank

Why develop a roadmap? (cont.)

Lessons from SBFN members have shown that **sustainable finance roadmaps** serve **multiple important functions**:

- **Assessing the current sustainable finance landscape** in a country and identifying gaps, barriers, and areas that require further intervention and action.
- **Identifying opportunities to leverage existing actions** and channel increased financial flows to priority sectors that represent the largest financing need.
- **Setting a vision and target** to accelerate the development of a more sustainable financial system.
- **Clarifying expectations** from the market and preparing financial institutions for future transitions.
- **Detailing an action plan** with timelines, actions, key actors, and resources to reach the vision and target.
- **Defining and aligning the roles of different stakeholders**, including policymakers, supervisors, industry associations, financial institutions, corporations, international development organizations, civil society, academia, and other financial sector participants to enhance policy coherence and collaboration.
- **Communicating sustainable finance priorities** to a broad set of stakeholders, both nationally and internationally, and sending a political signal for commitment and action.



Bericht herunterladen: Navigating the Energy Labyrinth

Navigating the Energy Labyrinth Nächste Schritte in der Energiewende?

Laden Sie den Bericht herunter und erfahren Sie, wie 500 Unternehmen ihre Energieresilienz stärken, um Kosten zu senken und Netto-Null zu erreichen.

Praktische Tipps für mehr Resilienz

Das Energie-Labyrinth wird komplexer – erfahren Sie, was energieresiliente Unternehmen tun, um proaktiv und stabil zu bleiben und ihre Energiekosten- und Klimaziele zu erreichen. [Hier herunterladen.](#)



Toolkits herunterladen: Nachhaltigkeits-Toolkits für KMU

Warum KMU eine Nachhaltigkeitsagenda verstehen und mitgestalten müssen.

Nachhaltiger Wandel eröffnet KMU große Chancen: Kosten senken, Talente und Investitionen gewinnen, sich abheben und die Markenreputation verbessern. Die praxisnahen Toolkits der ACCA, gemeinsam mit Profit Impact herausgegeben – insbesondere die SME Sustainability Series – unterstützen KMU in folgenden Bereichen:

- Unternehmensziele den UN-SDGs zuordnen
- Lieferketten-Verhaltenskodex für KMU
- Umweltmanagementsysteme verständlich machen. [Hier herunterladen.](#)

Small businesses - a lifeline to global economies



SMEs represent about 90% of businesses and more than 50% of employment worldwide being a lifeline to global economies.

To continue playing this essential role in creating jobs opportunities as well as enhancing livelihoods, small businesses rely heavily on support for access to finance, information, and small-business support eco-systems. The Covid-19 crisis has reconfirmed this vital role of accountants as trusted advisors to small businesses and it has also accelerated smaller accountancy firms to transform further of small businesses world

Policy and insights report

Related downloads

- Download PDF1.07MB**
Mapping your business goals to the relevant UN SDGs
- Download PDF1.24MB**
Supply Chains: Code of conduct
- Download PDF1.78MB**

Accountants and SMEs creating a sustainable world



Policy and insights report

Related downloads

- Download PDF7.79MB**
How SMEs can create a more sustainable world - ACCA and CA ANZ Playbook
- Download PDF5.14MB**
Accountants and SMEs creating a sustainable world. Stories.
- Download PDF2.62MB**
Accountants and SMEs creating a sustainable world. SME community views.

SMEs and sustainability: Why act now?

SMEs represent about 90% of businesses and more than 50% of employment worldwide and global environmental and social challenges can only be addressed appropriately with small business sector fully involved. Given the growing amount of regulatory and business requirements related to sustainable practices and reporting in SME sector- legislation, investors, supply chain, clients, talent- it is important to address the topic in a short term perspective to future

Toolkits herunterladen: Nachhaltigkeits-Toolkits für KMU

Ziel des Toolkits

Einen allgemeinen Rahmen und Leitlinien bieten, mit denen kleine und mittlere

Unternehmen („KMU“) ihre Vorbereitung auf eine Finanzierung

durch Banken bewerten. **Ziele des Toolkits**

- Die Geschäfts- und Risikopraktiken beschreiben, auf die Banken bei KMU achten
- KMU vermitteln, was als gute Unternehmensführung gilt
- KMU helfen, die benötigten Geschäftsinformationen bereitzustellen.

[Hier herunterladen.](#)



SME TOOLKIT



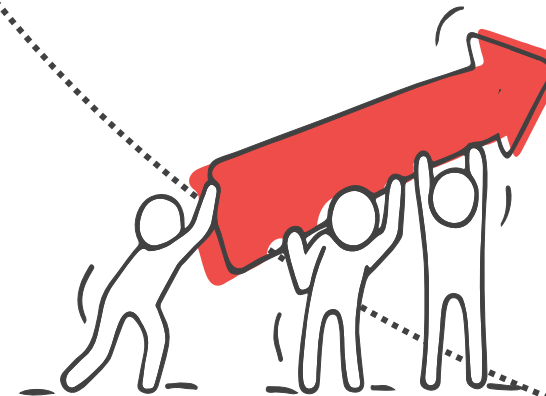


Modul 9

Erfolg sichern: Gewinn und
Purpose in Balance

Abgeschlossen...
Modul 8 (Teil 2)

Abschnitt 2 Finanzierungschancen für
grüne Unternehmen finden



Weiter...