

ESG

FRA RAPPORTERING TIL FORRETNING

E²SG Blomsten

Economy
Environmental
Social
Governance

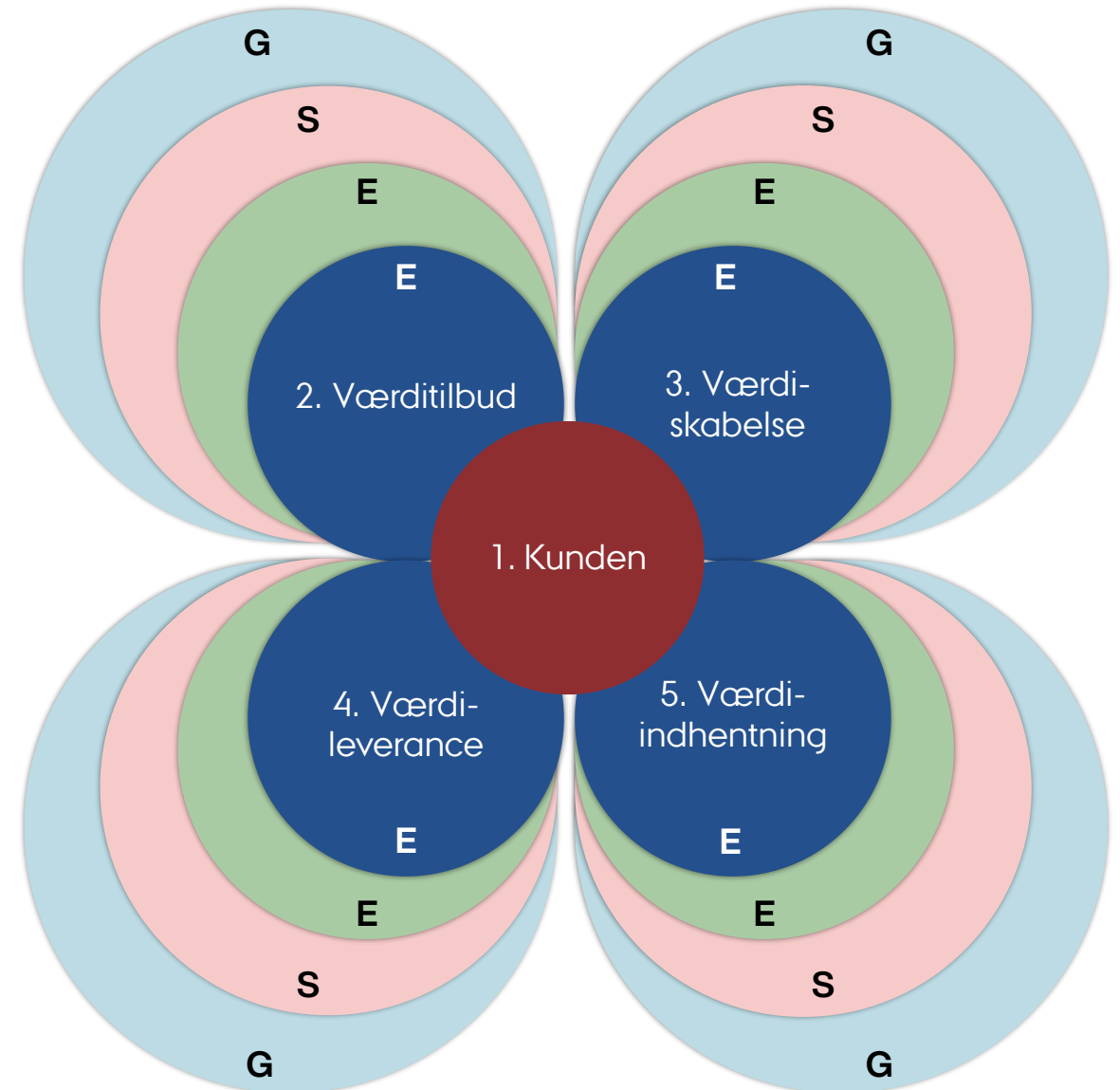
E²SG BLOMSTEN

E²SG-Blomsten er en model til ESG-forretningsudvikling og til afdækning af, hvilke aspekter af ESG, som vi vil prioritere højest i din forretningsudvikling.

Modellen er en måde at tænke i forretningsmodel fremfor enkeltprodukter, når vi skal lave ESG-drevet forretningsudvikling.

På næste side kan du læse om den overordnede fremgangsmåde for arbejdet med værktøjet.

Som med andre forretningsmodeller anbefales det at samle teamet om en fælles kortlægning af forretningsmodellen som afsæt for at arbejde kvalificeret med udvikling af forretningen.



FREM GANGSMÅDE

Vi anbefaler, at I har tegnet modellen op på et whiteboard, så I sammen kan kortlægge og udvikle på jeres forretningsmodel.

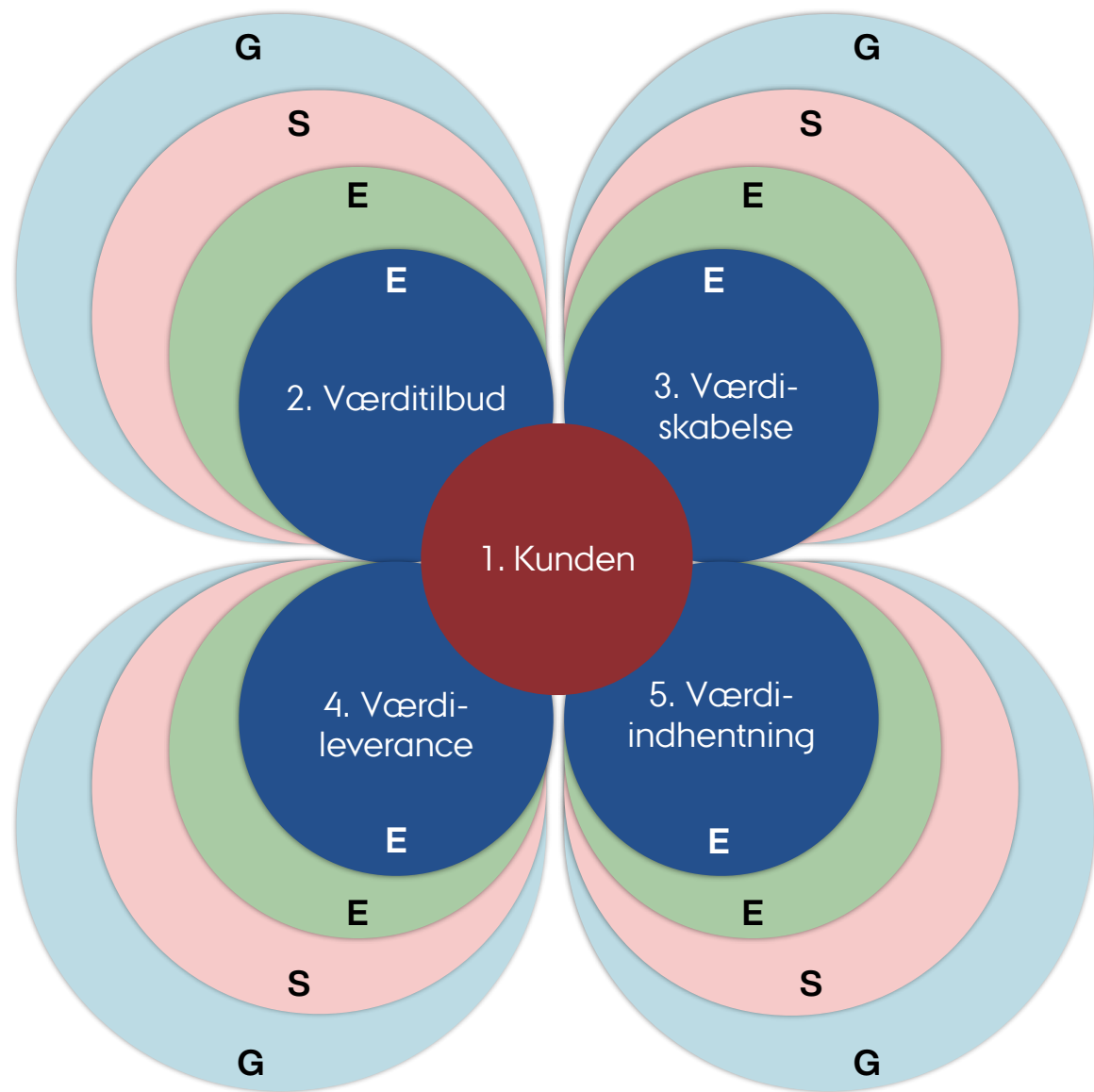
1. I starter med at kortlægge jeres økonomiske forretningsmodel ved at gå igennem de 5 felter i rækkefølge. Hjælpe spørgsmål kommer længere nede.
2. Herefter vælger I, hvordan I vil arbejde med ESG-lagene i blomsten (se næste side). Alle tre fremgangsmåder er udfoldet længere nede.

Tips til processen:

Kortlæg jeres forretning som den er idag.
Design jeres ESG-forretning som den skal se ud i fremtiden

Sørg hele tiden for at tjekke sammenhængene imellem felterne, fx.
"Vores kunde er X. Kunde X handler hos os fordi [værditilbud]. De nøgleprocesser, der går ind i at skabe værdien er [værdiskabelse]. Måden vi skaber og vedligeholder relationer til kunde X er [værdileverance]. Måden vi tjener penge på er [værdiindhentning]."

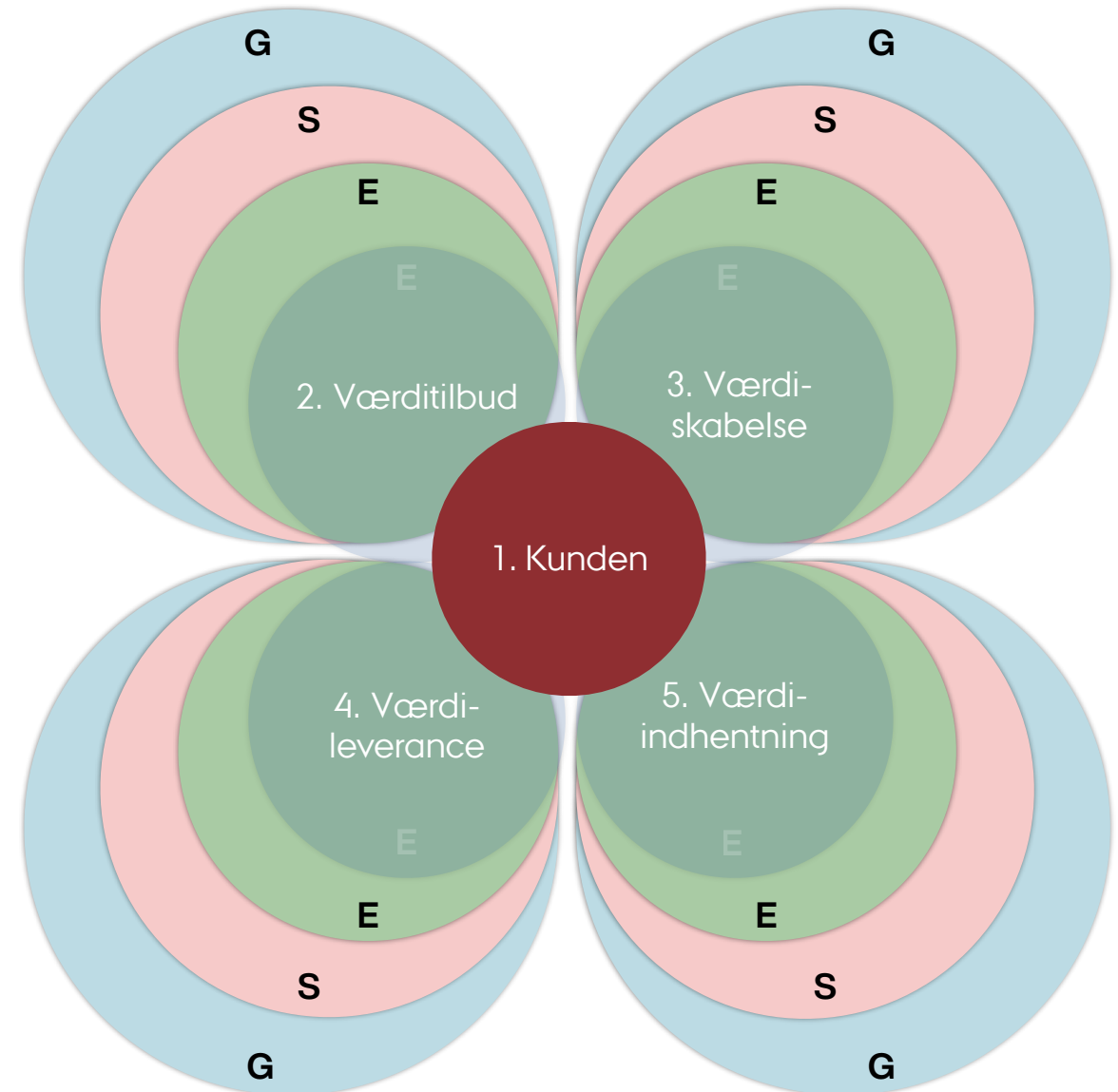
INDUSTRIENS FOND



TRE MÅDER AT ARBEJDE MED BLOMSTEN

Når I har kortlagt den økonomiske forretningsmodel, skal I arbejde mere konkret med ESG. Her kan blomsten bruges på 3 overordnede måder:

- 1) **Light:** Blomsten køres igennem med overordnet E²SG-linse (E-S-G-specifikke spørgsmål som ekstra inspiration). Dette giver et hurtigt overblik og kan bruges som værktøj til at identificere overordnede muligheder for ESG-drevet forretningsudvikling
- 2) **Deep:** Blomsten køres igennem med E-S-G-specifikke spørgsmål - en dimension ad gangen. Dette giver en dybere samtale om, hvor virksomheden har potentialer for at skabe innovation i forretningsmodellen og på hvilke konkrete parametre og områder i forretningen.
- 3) **Validering:** Eksisterende idéer og tiltag kan diskuteres i relation til E²SG-Blomsten for at forankre enkeltinitiativer i forretningsmodellen og få et overblik og forståelse for påvirkningen af forretningsmodellen.

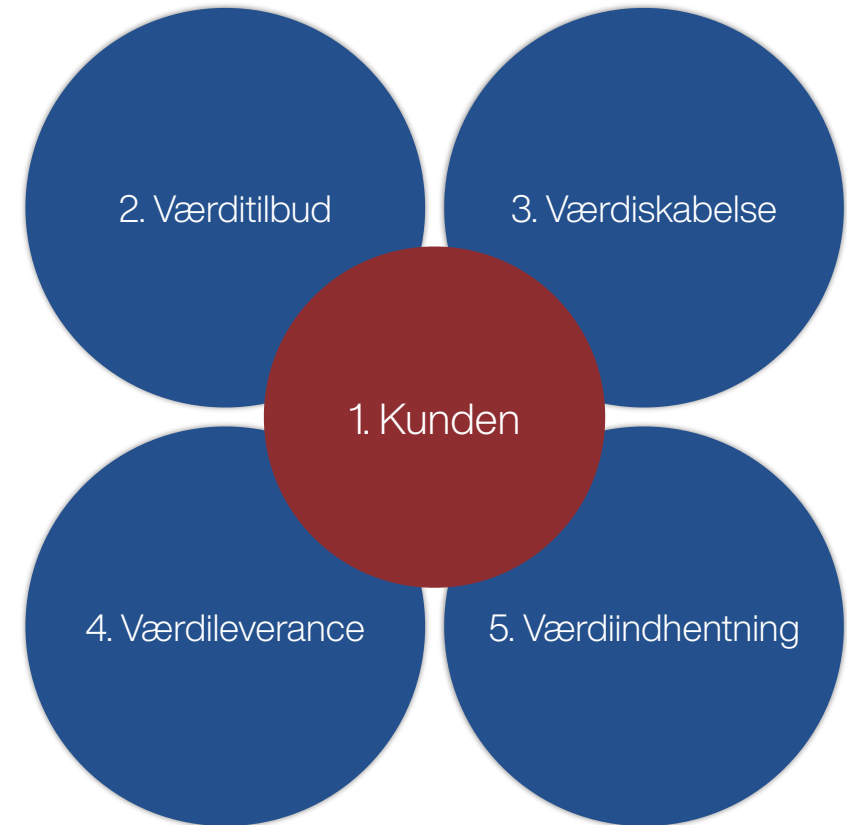


NU BEGYNDER VI MED
KORTLÆGNING AF JERES
ØKONOMISKE FORRETNINGSMODEL.

DENNE DANNER **GRUNDLAGET** FOR
ESG-DREVET FORRETNINGSUDVIKLING.

ØKONOMISK FORRETNINGSMODEL (E)

1. Hvem er jeres vigtigste kunder/segmenter?
2. Hvad er jeres værditilbud? Hvilken værdi køber kunderne hos jer?
3. Hvordan skaber I værdien for jeres kunder?
Hvilke nøgleprocesser indgår i at skabe produktet & servicen?
4. Hvordan leverer I værdien ud til jeres kunder?
Hvilke kanaler bruger I?
Hvordan skaber og holder I relationer til jeres kunder?
5. Hvordan indhenter I værdien fra produktet & servicen? Hvordan er indtjeningsmodellen?



1. LIGHT

SÅ GÅR VI VIDERE TIL DEN
OVERORDNEDE ESG-LINSE

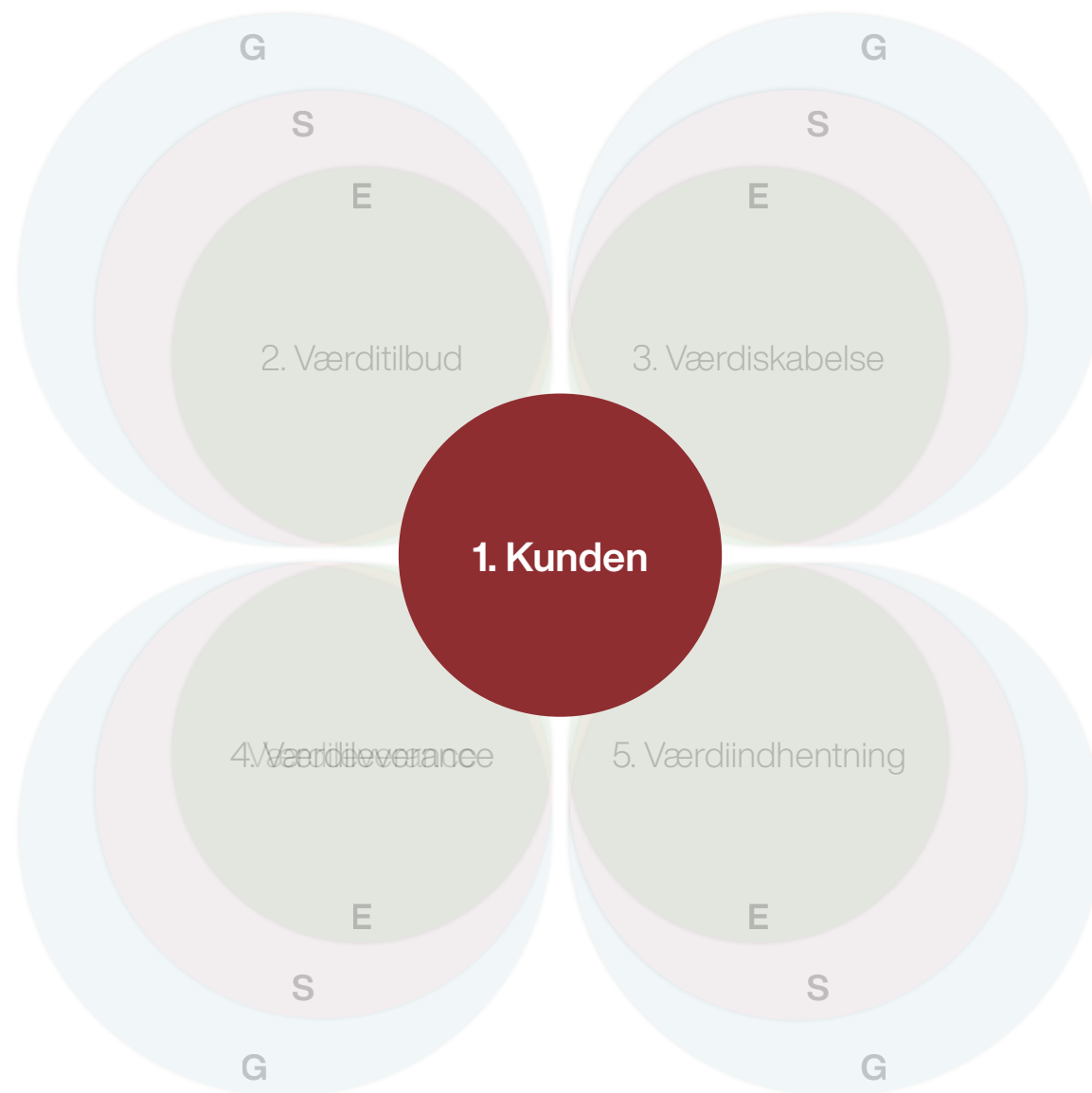
1. KUNDEN

Hvem er vores nuværende kunder? Kundesegmenter?

Hvilke potentielle kunder kan vi gøre os interessante for med vores ESG-tiltag?

OBS

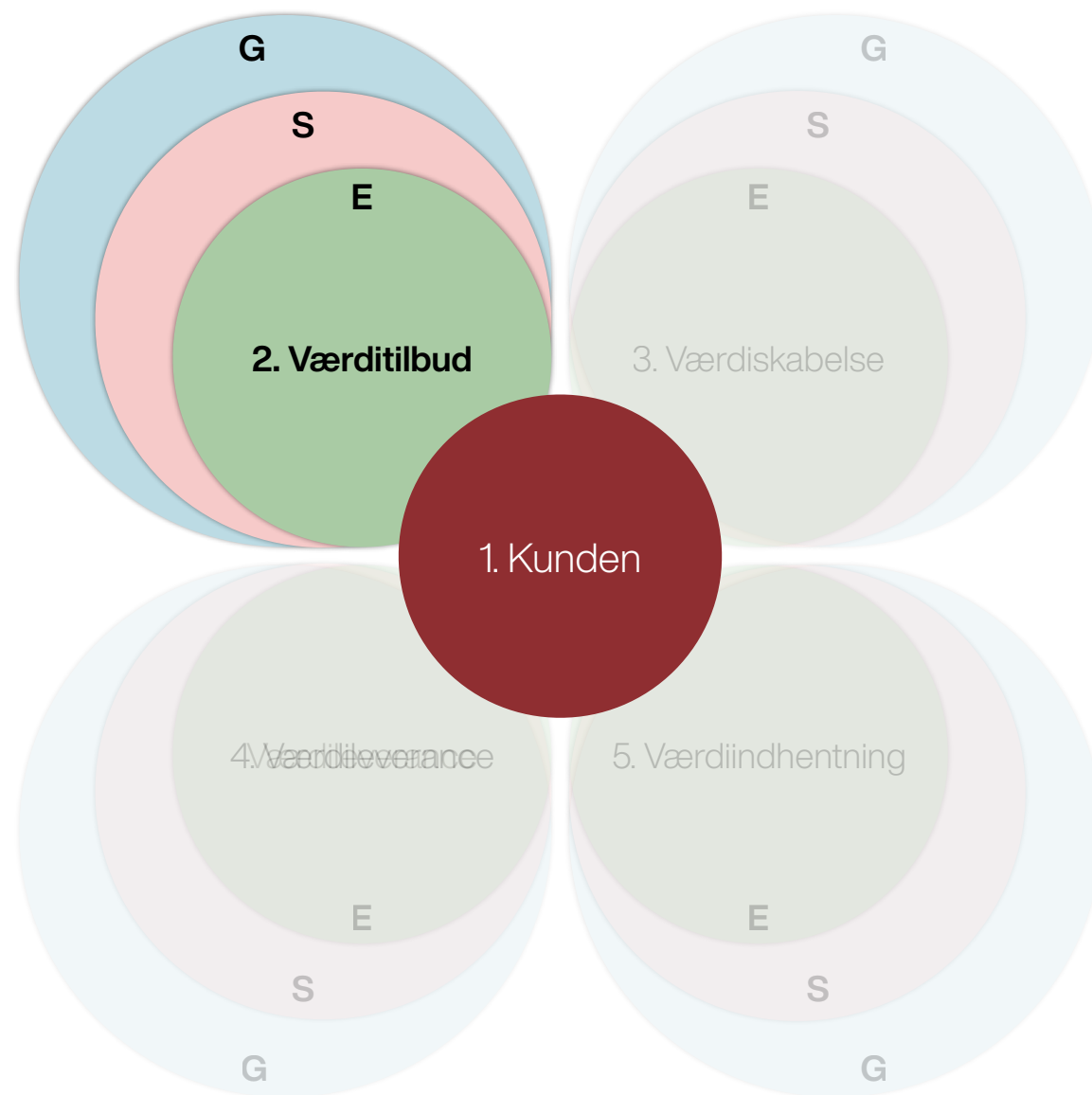
Kunden kan både være ekstern og intern



2. VÆRDITILBUD

Hvordan kan vi tilbyde
(mer)værdi for kunden og
værdikæden på en ESG-
drevet og bæredygtig måde?

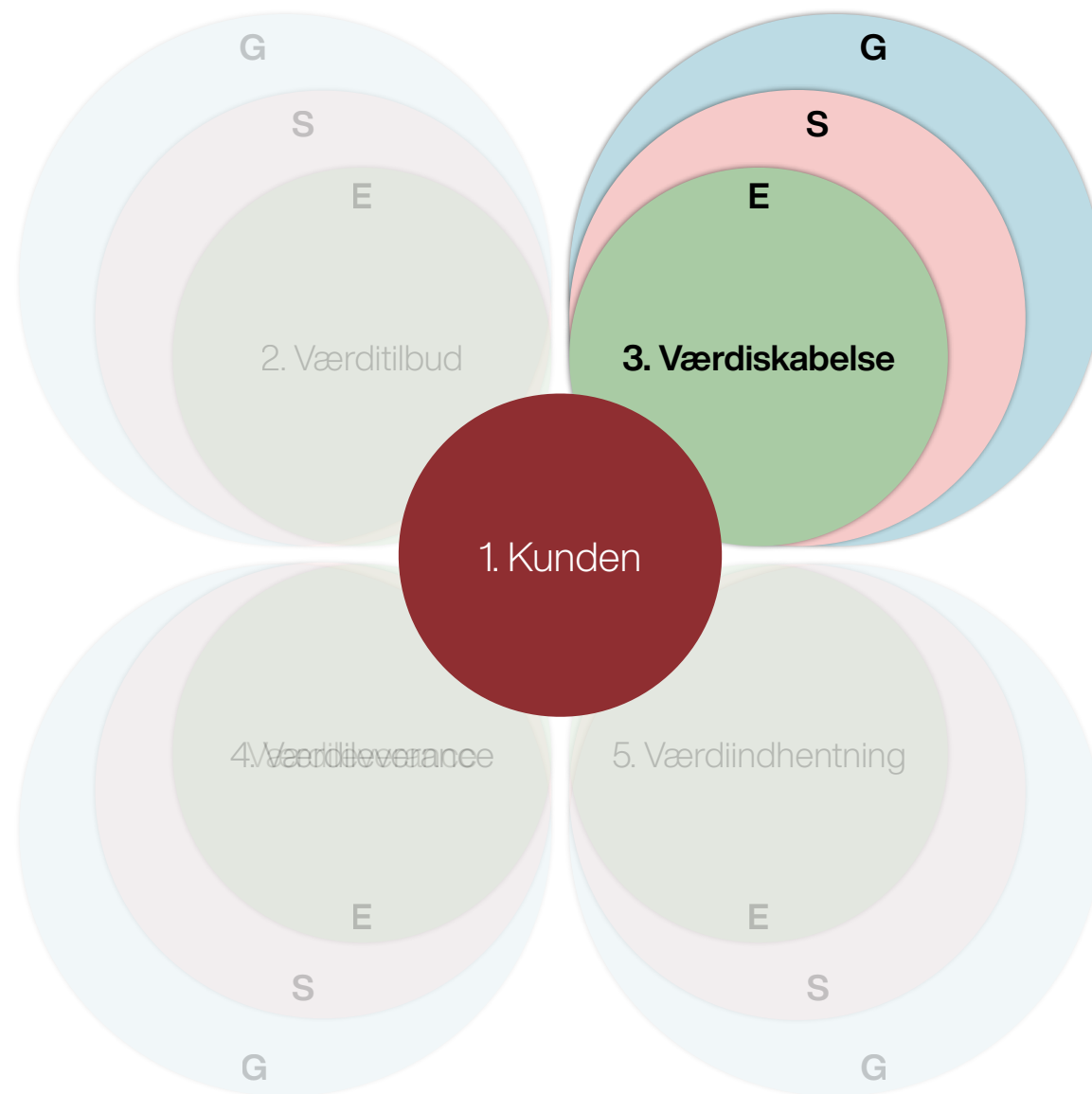
Hvordan styrker ESG vores
værditilbud?



3. VÆRDISKABELSE

Hvordan kan vi skabe positivt impact eller mindske negativt impact med ESG?

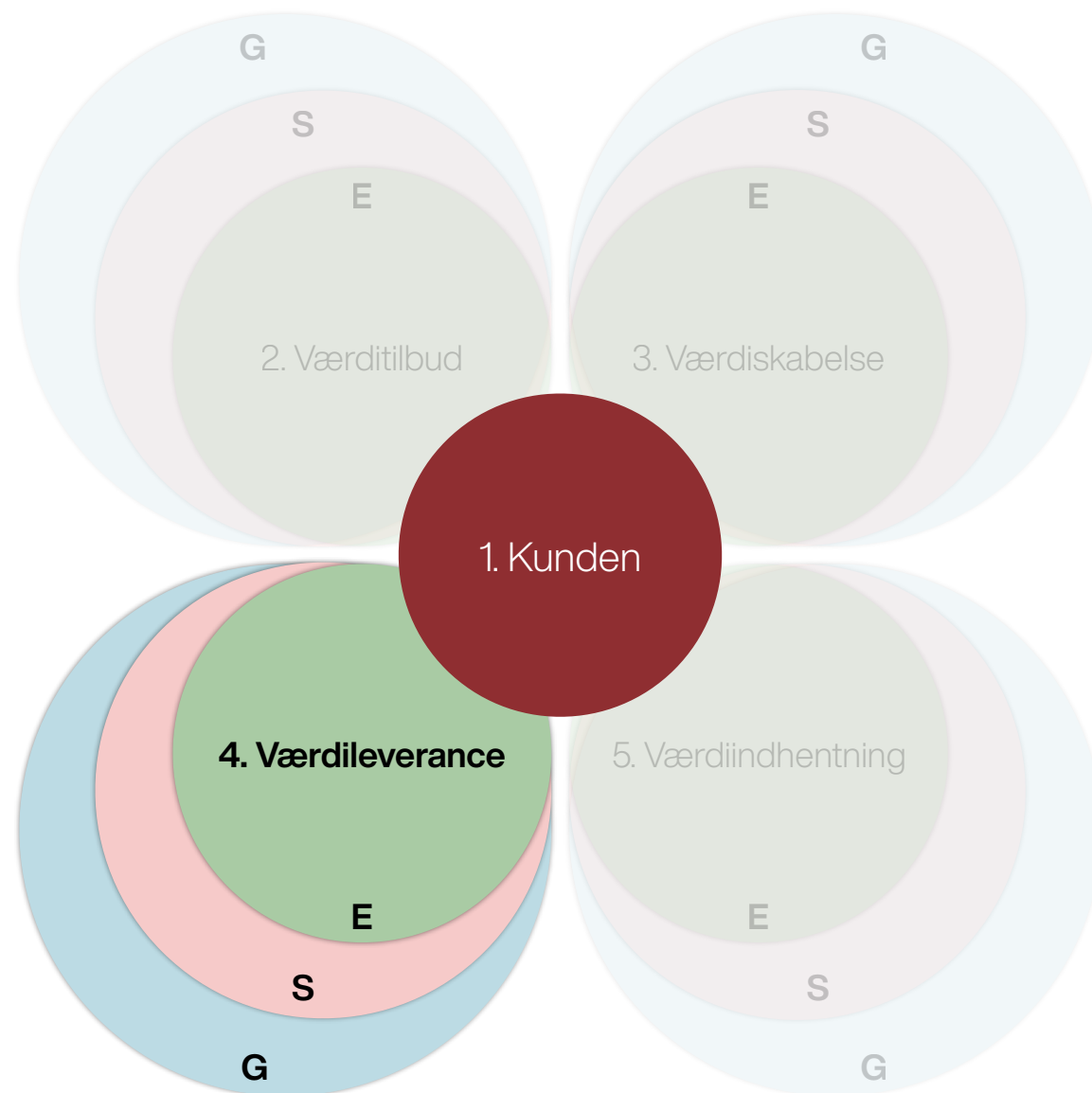
Hvordan skaber vores produktion ESG-værdi?



4. VÆRDILEVERANCE

Hvordan kan vi skabe ESG-værdi for os og kunden i måden, vi leverer værdien på?

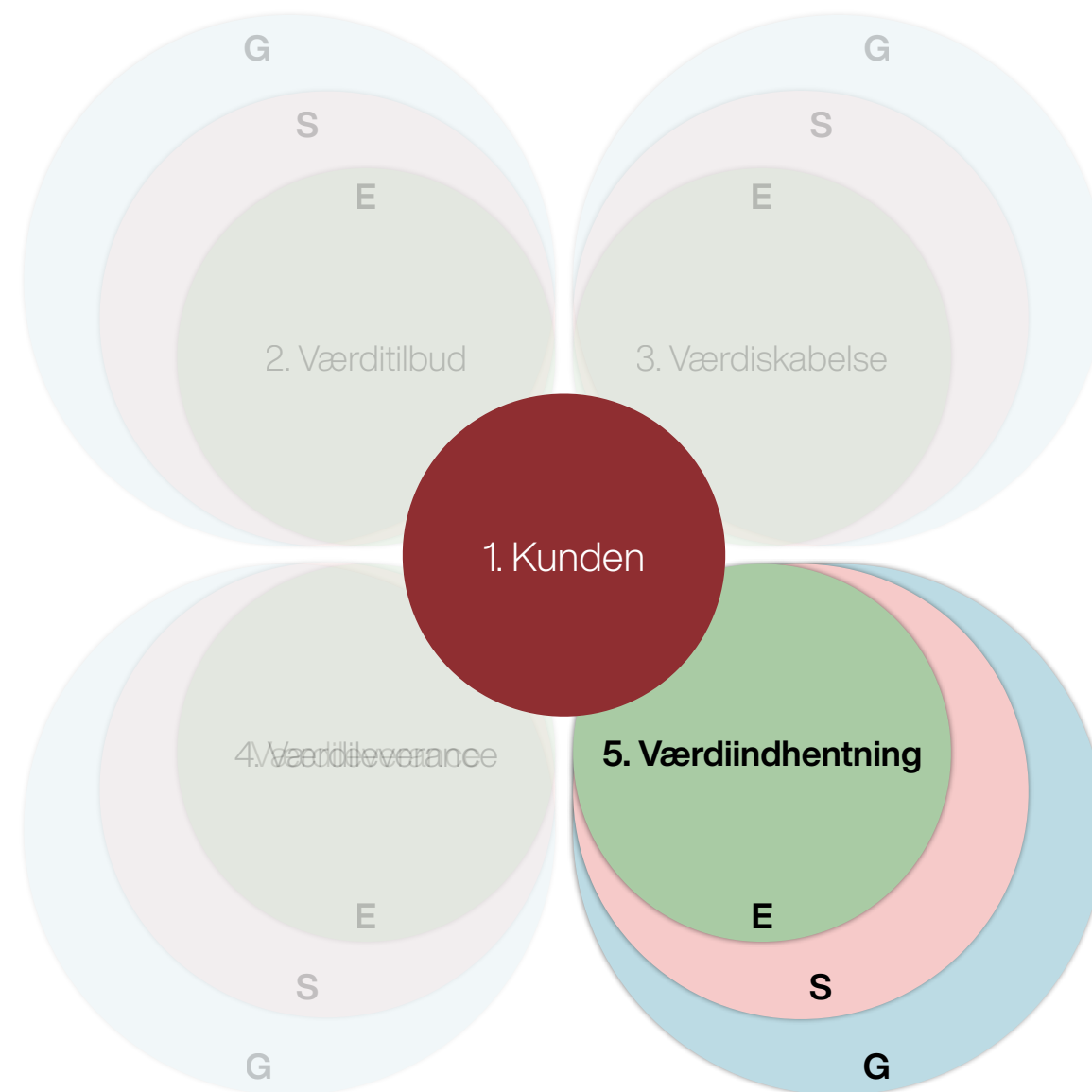
Hvordan kan ESG styrke vores kunderelationer?



5. VÆRDIINDHENTNING

Hvordan kan ESG øge den økonomiske bæredygtighed og ansvarlige udvikling af forretningen?

Hvordan kan ESG skabe nye indtjeningsmodeller?



2. DEEP

HER ER BLOMSTEN MED E,S OG G-SPECIFIKKE SPØRGSMÅL TIL ARBEJDE, DER FOKUSERER **DYBERE** ELLER MERE **SPECIFIKT** PÅ ÉN AF DE TRE.

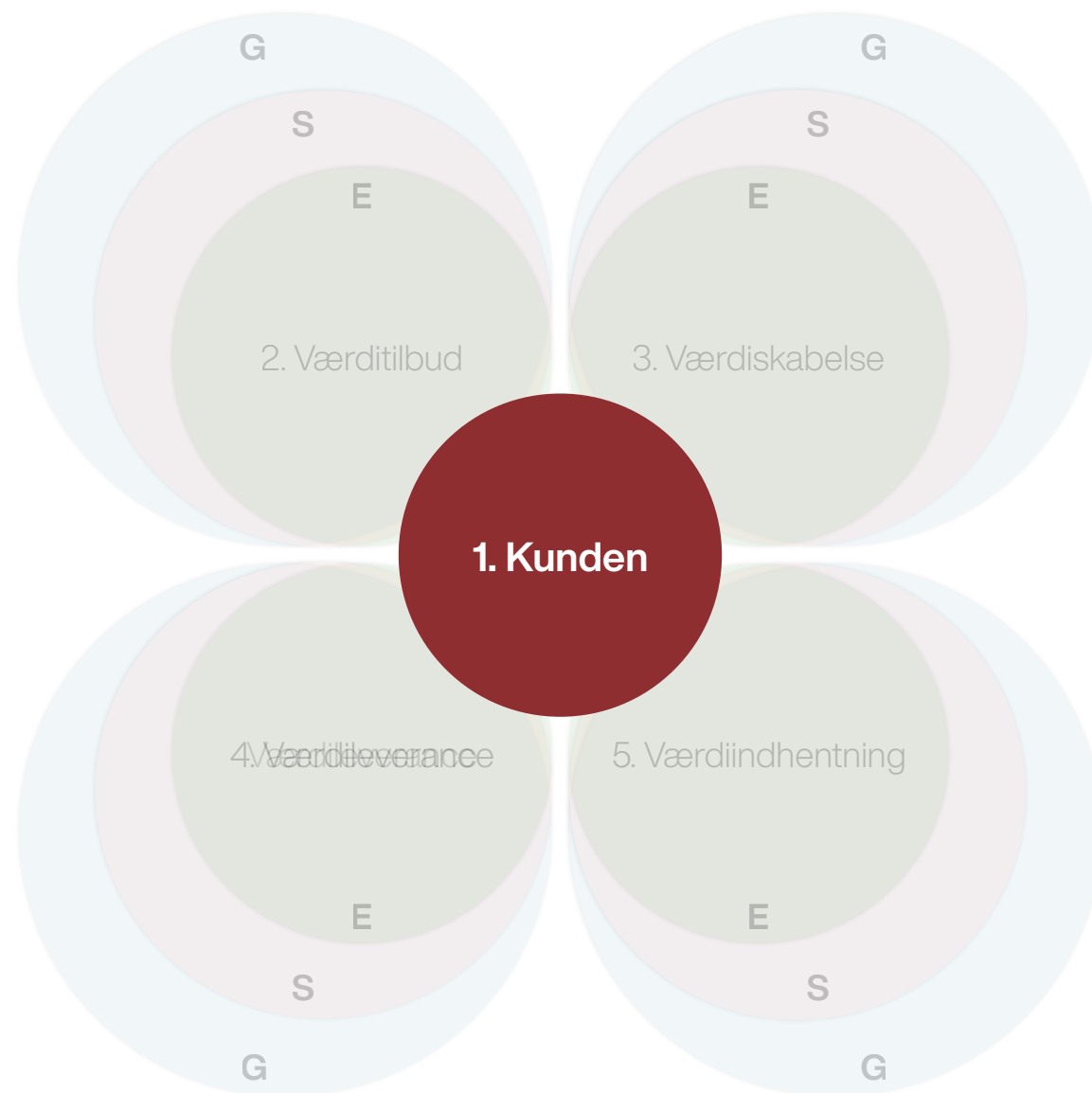
1. KUNDEN

Hvem er vores nuværende kunder? Kundesegmenter?

Hvilke potentielle kunder kan vi gøre os interessante for med vores ESG-tiltag?

OBS

Kunden kan både være ekstern og intern



2. VÆRDITILBUD

Overordnet

Hvordan kan vi tilbyde (mer)værdi for kunden og værdikæden på en ESG-drevet og bæredygtig måde?

Hvordan styrker ESG vores værditilbud?

ESG-Lag

Environment (E)

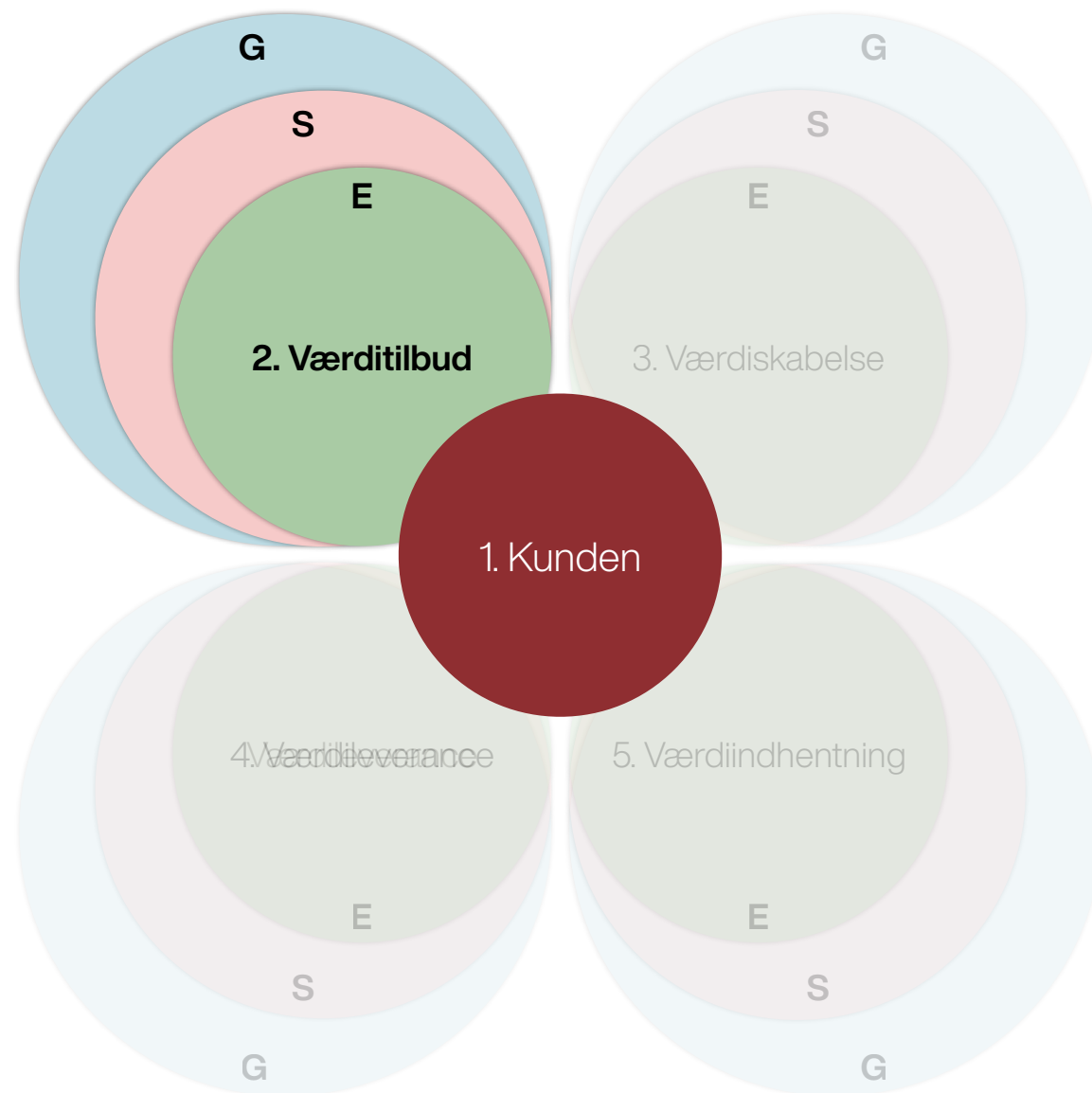
Hvordan reducerer vores produkter/tjenester miljøpåvirkningen for nuværende og nye kunder?

Social (S)

Hvilken social værdi tilbyder vi kunder, medarbejdere, værdikæden og samfundet?

Governance (G)

Hvordan sikrer vi etisk forretningsførelse og compliance i vores produkt/servicetilbud?



3. VÆRDISKABELSE

Overordnet

vordan kan vi skabe positivt impact eller mindske negativt impact med ESG?

Hvordan skaber vores produktion ESG-værdi?

ESG-Lag

Environment (E)

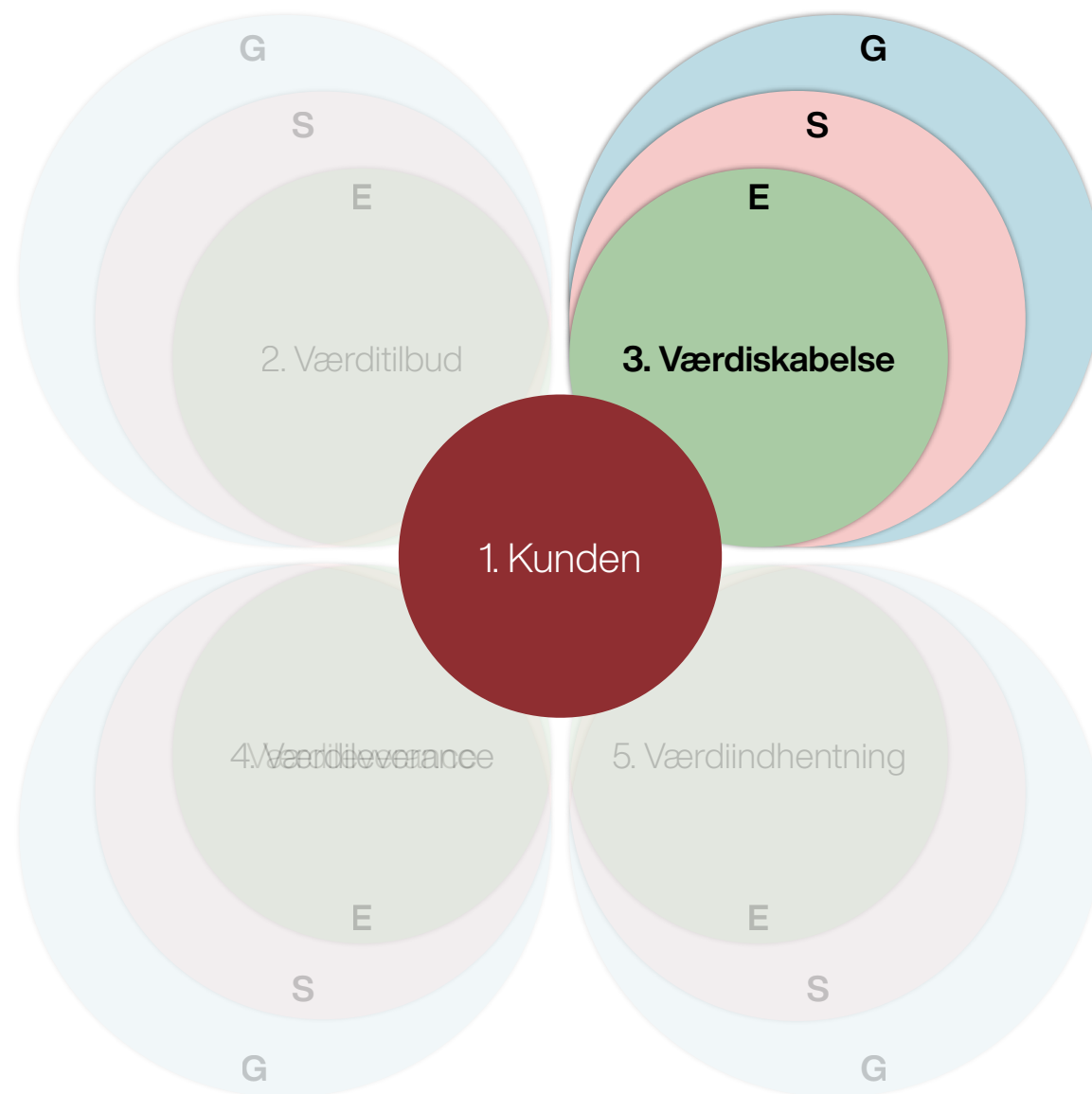
Hvordan kan vi minimere vores ressourceforbrug og optimere cirkulære processer internt og eksternt (kunder og værdikæde)?

Social (S)

Hvordan sikrer vi fair arbejdsforhold, diversitet og ansvarlige leverandørkæder?

Governance (G)

Hvordan implementerer vi ansvarlige beslutningsstrukturer, risikostyring og datasikkerhed i værdiskabelsen?



4. VÆRDILEVERANCE

Overordnet

Hvordan kan vi skabe ESG-værdi for os og kunden i måden, vi leverer værdien på?

Hvordan kan ESG styrke vores kunderelationer?

ESG-Lag

Environment (E)

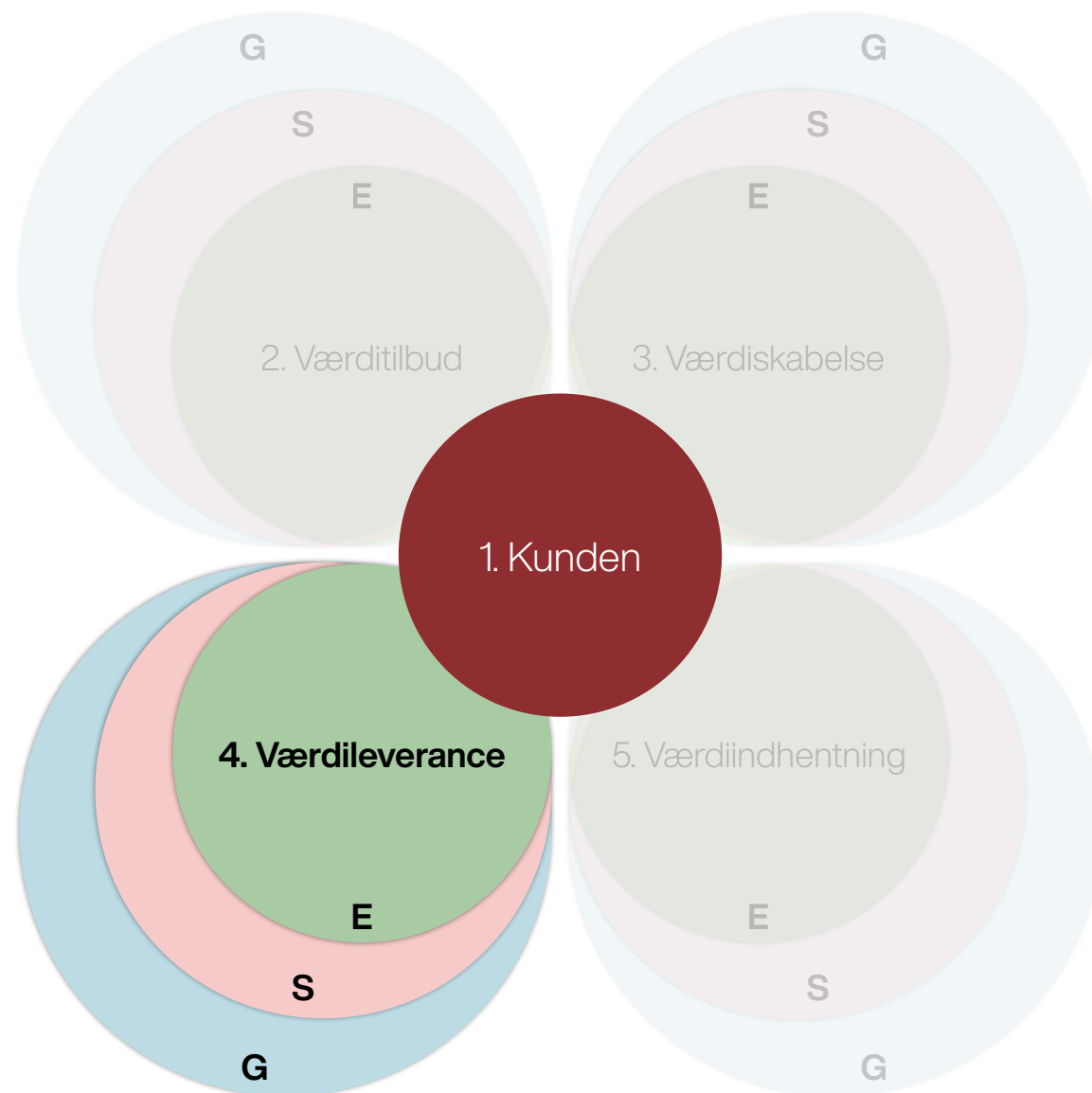
Hvordan kan vi optimere måderne, vi leverer værdien på (f.eks. logistik, kanaler og distribution), så vi reducerer CO²-aftryk og miljøpåvirkning?

Social (S)

Hvordan kan vi sikre gennemsigthed og etisk kundeinteraktion i måden vi leverer værdien på?

Governance (G)

Hvordan sikrer vi, at vores værdileverance understøtter ESG-rapportering og compliance?



5. VÆRDIINDHENTNING

Overordnet

Hvordan kan ESG øge den økonomiske bæredygtighed og ansvarlige udvikling af forretningen?

Hvordan kan ESG skabe nye indtjeningsmodeller?

ESG-Lag

Environment (E)

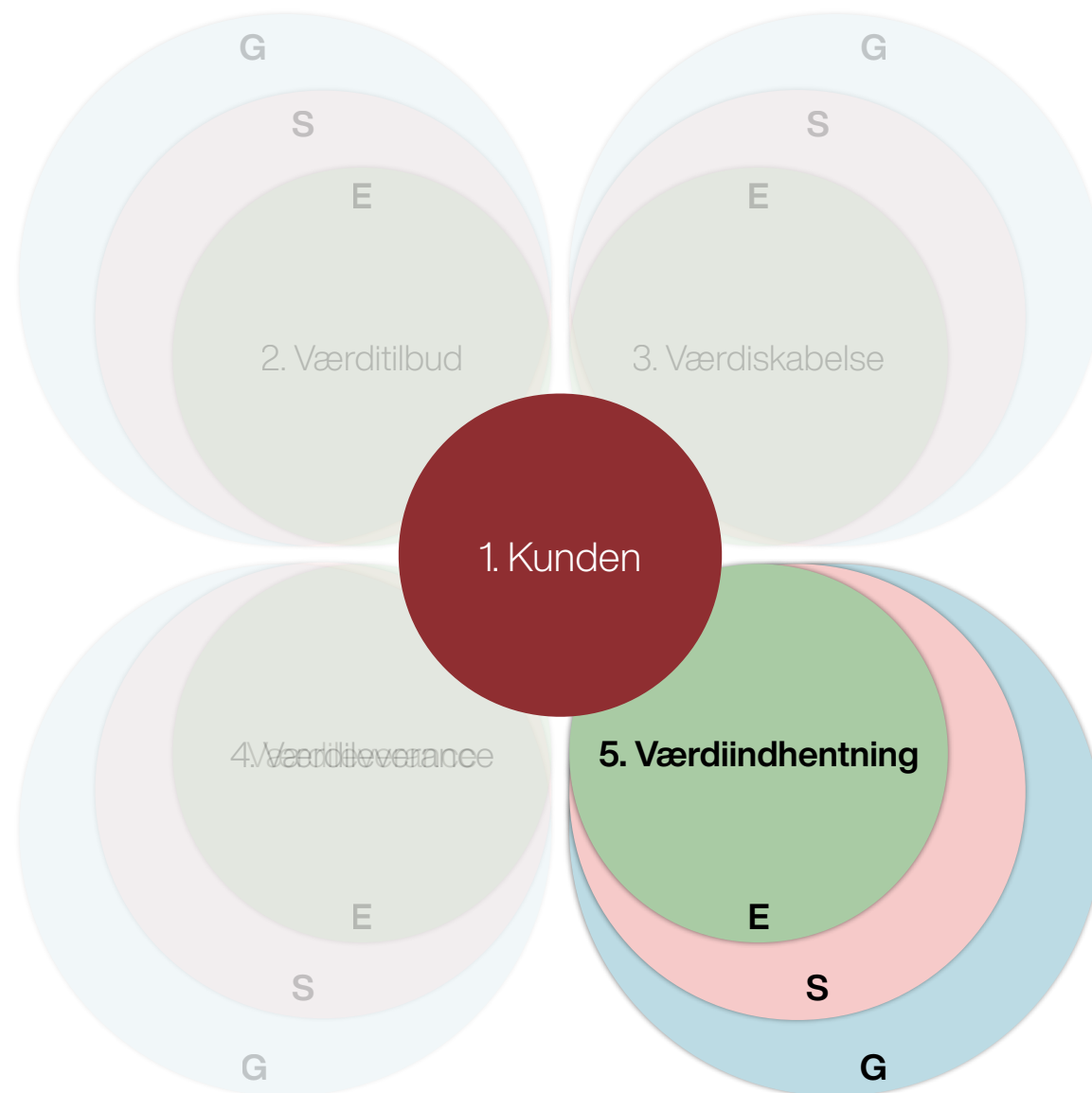
Hvordan kan vi monetarisere bæredygtige løsninger (f.eks. cirkulære forretningsmodeller)?

Social (S)

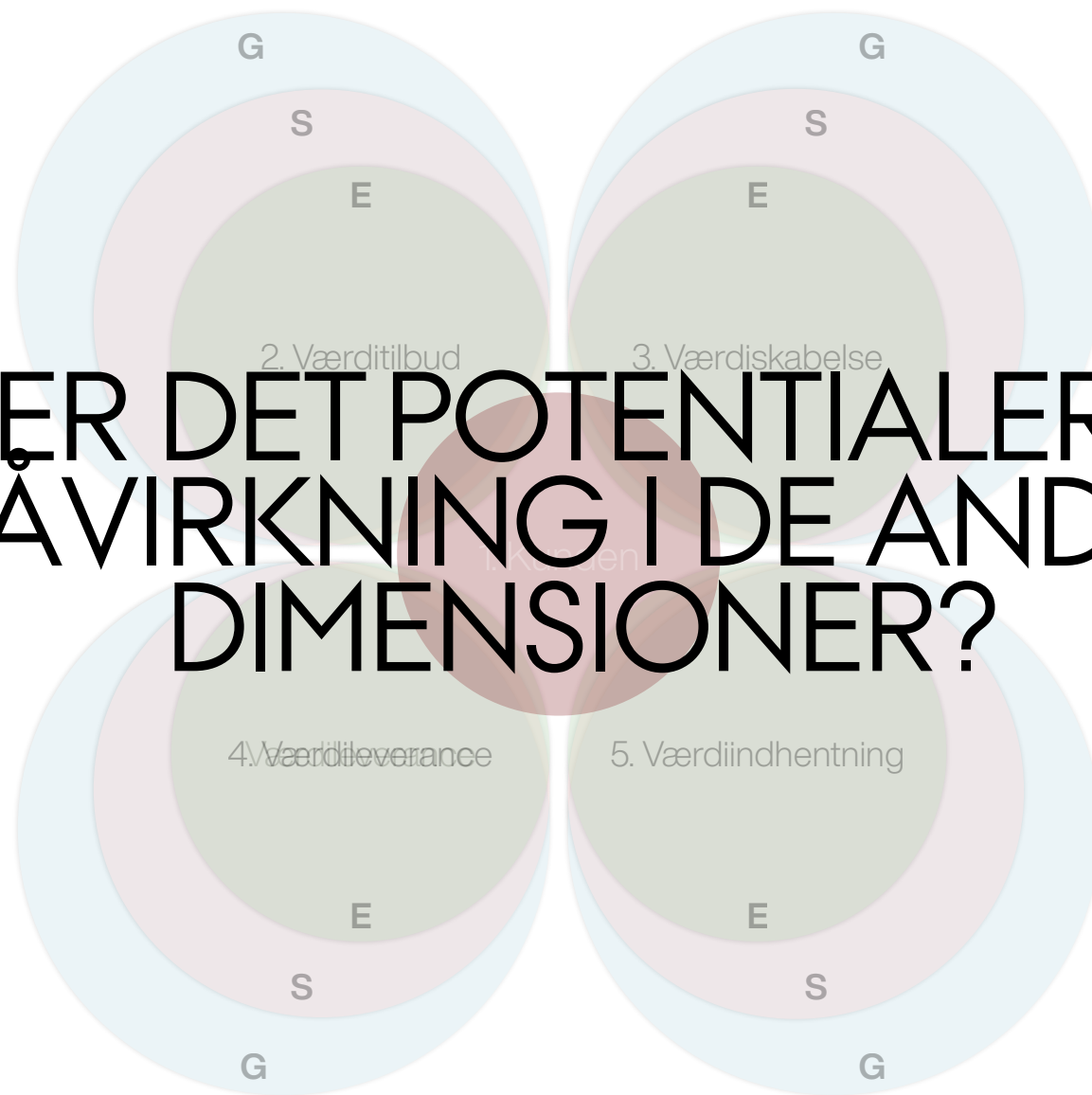
Hvordan kan vi skabe nye indtægtsmodeller, der balancerer profit og social impact?

Governance (G)

Hvordan kan vi sikre langsigtet værdiskabelse og investorattraktivitet gennem stærk governance?



SKABER DET POTENTIALER ELLER
PÅVIRKNING I DE ANDRE
DIMENSIONER?



3. VALIDERING

DEN SIDSTE FREMGANGSMÅDE ER
AT TAGE EN **KONKRET IDÉ** ELLER **ET
ESG-INITIATIV** OG KORTLÆGGE
DENS PÅVIRKNING PÅ
FORRETNINGSMODELLEN.

HVIS DU MANGLER IDÉER
ELLER INITIATIVER KAN DU
SØGE INSPIRATION I VORES
ESG INSPIRATIONSKORT,
SOM OGSÅ FINDES PÅ
PLATFORMEN.

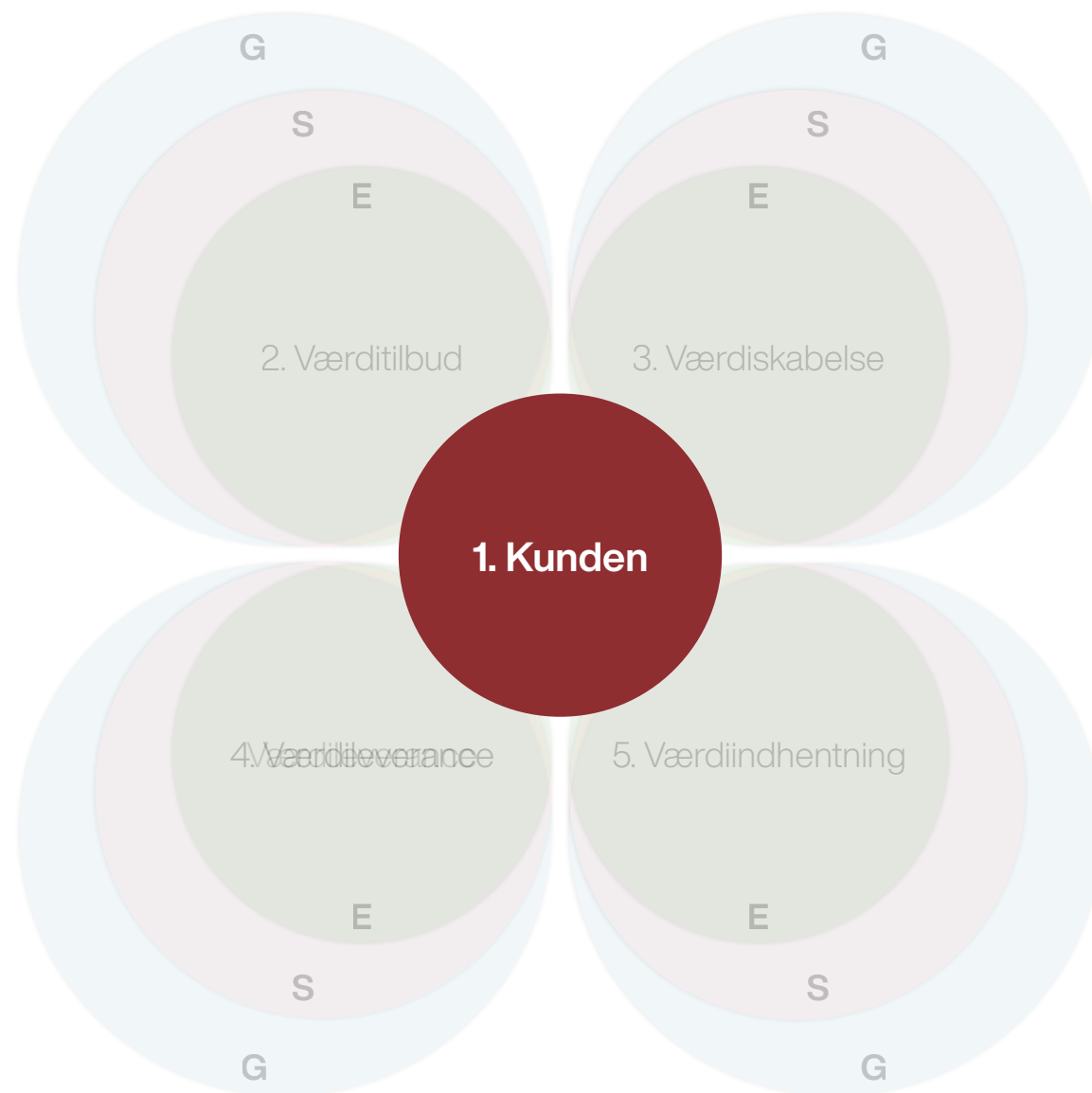
1. KUNDEN

Hvordan vil ESG-initiativet påvirke vores nuværende kunder/segmenter?

Hvordan kan ESG-initiativet gøre os interessante for nye kunder/industrier?

OBS

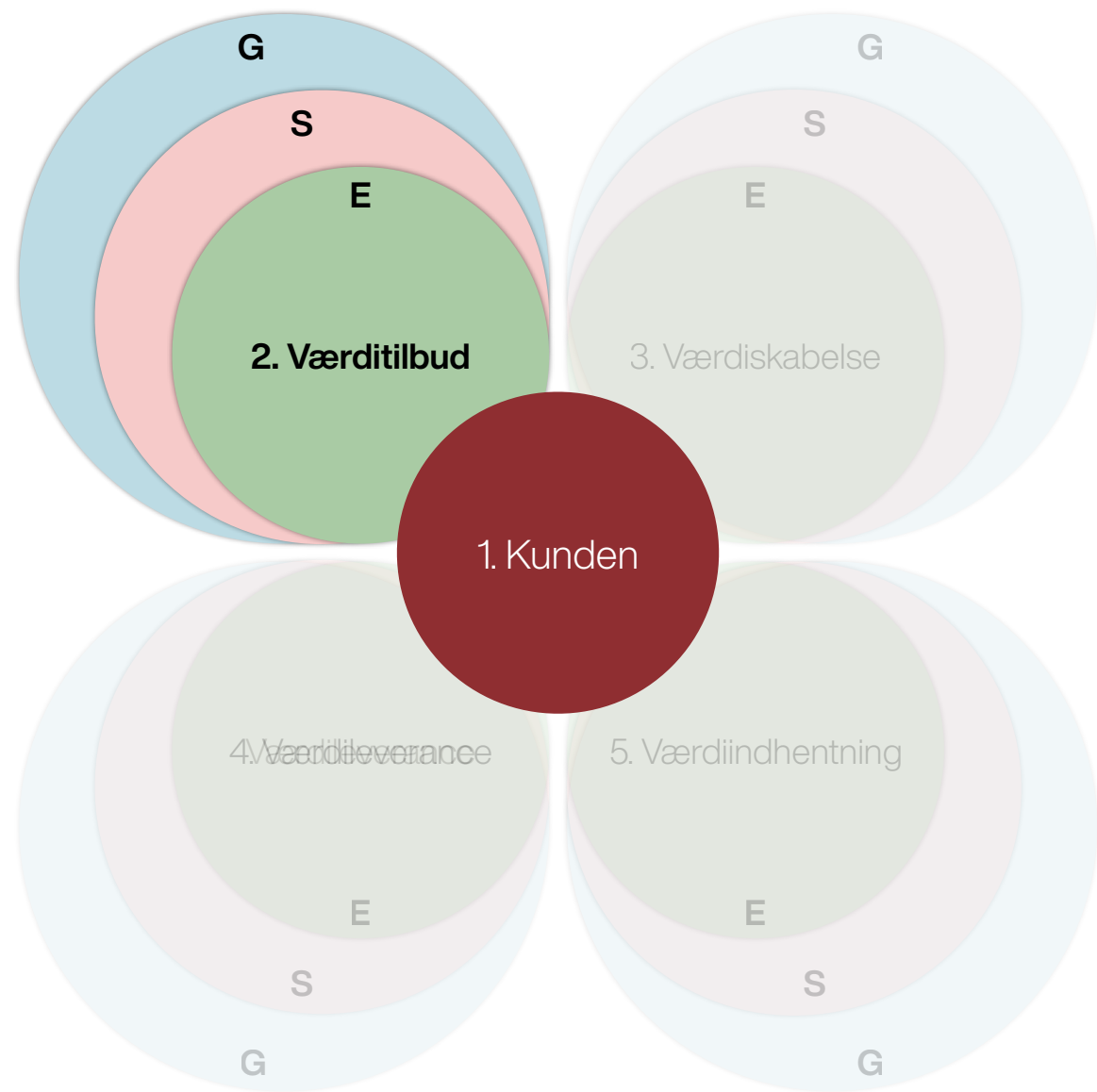
Kunden kan både være ekstern og intern



2. VÆRDITILBUD

Hvordan styrker ESG-initiativet vores værditilbud?

Hvordan har ESG-initiativet sammenhæng til vores eksisterende værditilbud?

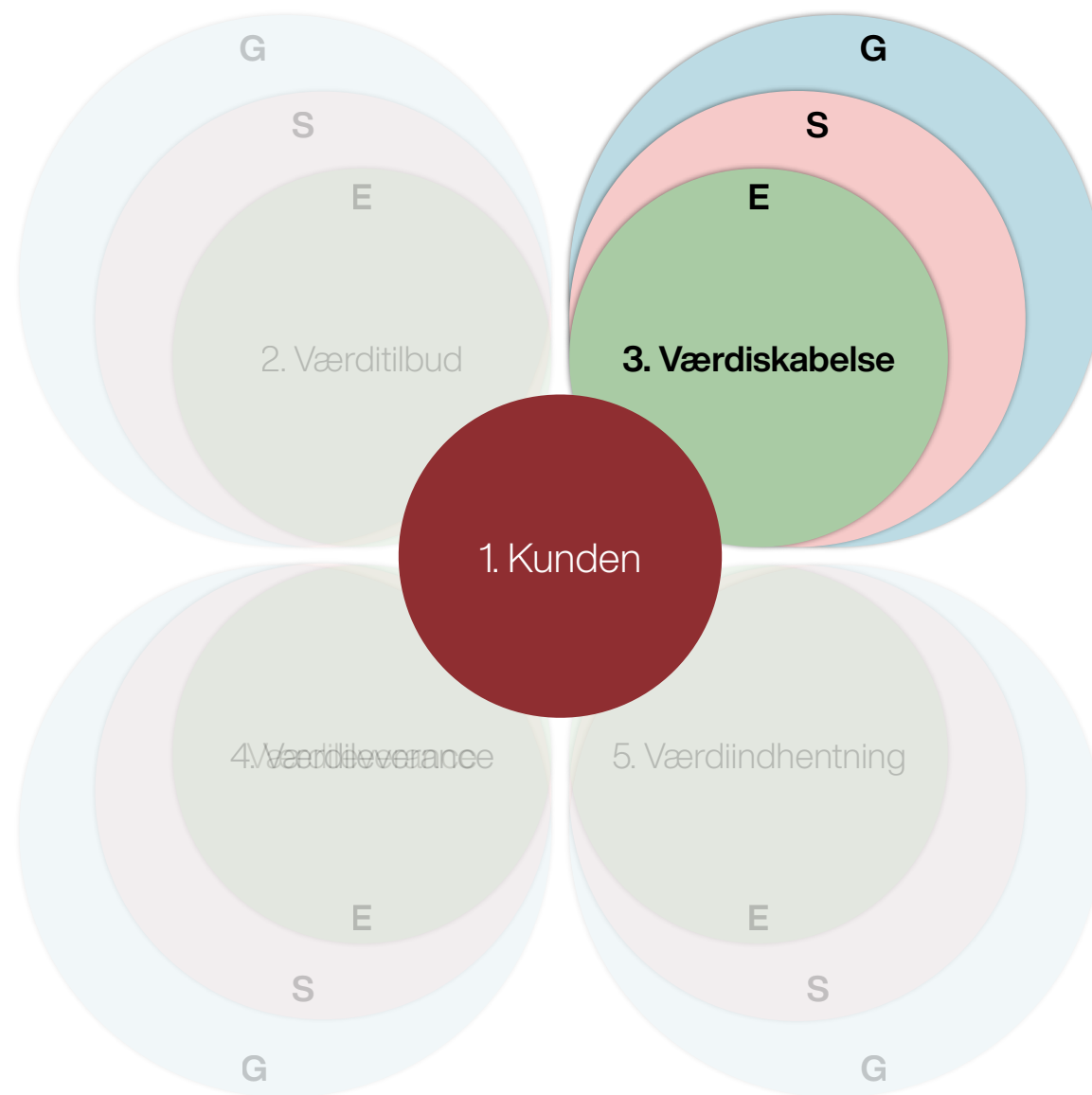


3. VÆRDISKABELSE

Hvordan kan vi skabe positivt impact eller mindske negativt impact med ESG-initiativet?

Hvilke nye processer og kompetencer kræver ESG-initiativet af os?

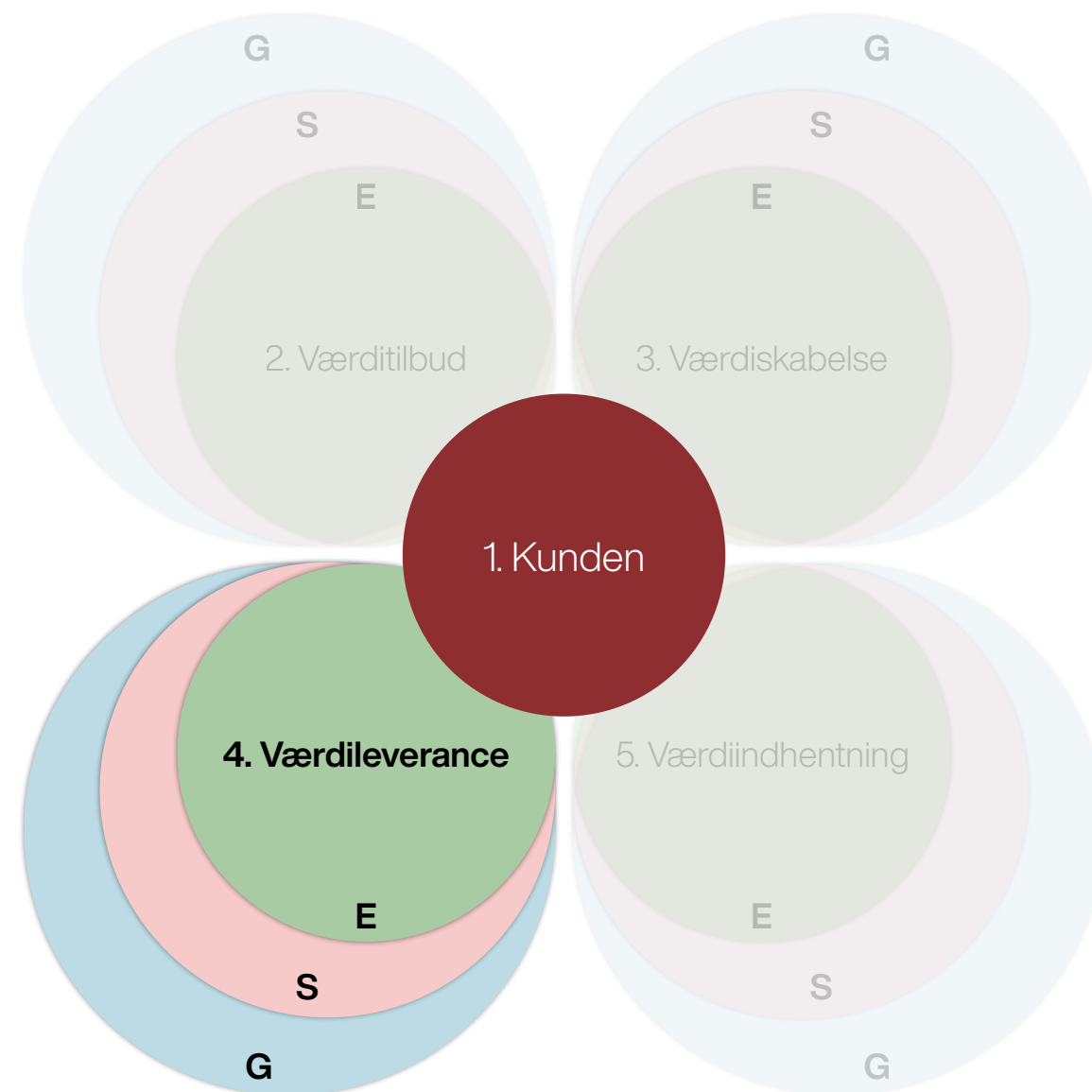
Hvordan udnytter vi eksisterende processer og kompetencer i ESG-initiativet?



4. VÆRDILEVERANCE

Hvordan leverer initiativet ESG-værdi til vores kunder?

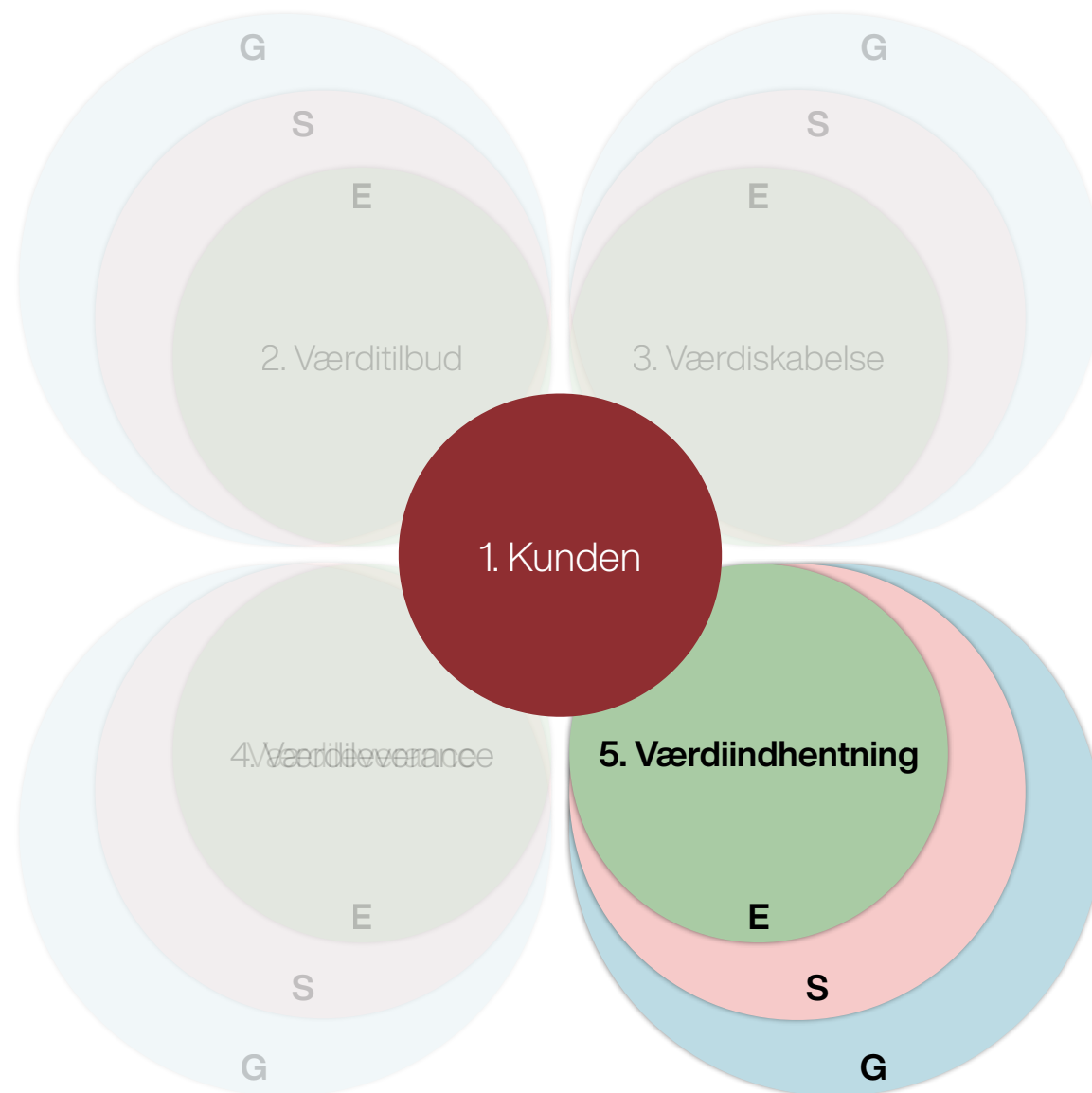
Hvordan kan ESG-initiativet styrke vores kunderelationer?



5. VÆRDIINDHENTNING

Hvordan kan ESG-initiativet øge den økonomiske bæredygtighed og ansvarlige udvikling af forretningen?

Hvordan kan ESG-initiativet skabe nye indtjeningsmodeller?



GOD ARBEJDSLYST!

FIND MERE INSPIRATION PÅ

WWW.ESG-PROJEKT.AUCENTERFORSMV.DK/

RÆK UD



Annabeth Aagaard
Professor og projekter

+45 26 25 08 06
aaa@mgmt.au.dk



Jakob Lauritsen
Managing Partner

+45 30 24 47 37
jakob@gejststudio.com