

MIT ZIRKULÄREN GESCHÄFTSMODELLEN UNTERNEHMENSERFOLGE STEIGERN





WAS SIND ZIRKULÄRE GESCHÄFTSMODELLE?

Die lineare Art der Wertschöpfung, dem "Take-Make-Waste-Modell" folgend, führt zu einer Überbeanspruchung der natürlichen Ressourcen, welche die Erde zur Verfügung stellen kann. Die Konsequenzen sind bereits heute spürbar und wirken sich in Form von zunehmenden Lieferkettendisruptionen, schwankenden Rohstoffpreisen und strengerer Regulatorik auf Unternehmen aus. Die Antwort ist eine Umstrukturierung von einem ressourcenintensiven zu einem kreislaufgeführten Wirtschaftsmodell. Damit dieser Wandel effizient gelingen kann, müssen sich die Geschäftsmodelle zu zirkulären Geschäftsmodellen weiterentwickeln.

NUTZEN

- » Förderung umweltfreundlicher Praktiken und Ressourcenschonung
- » Kosteneinsparungen durch effiziente Ressourcennutzung
- » Risikominimierung durch Anpassung an sich verändernde Umweltauflagen und Kundenpräferenzen
- » Langfristige Resilienz gegenüber Marktveränderungen
- Erschließung von neuen Absatzmöglichkeiten in nachhaltigkeitsbewussten Segmenten
- » Rechtliche Compliance & Imagegewinn



SO FUNKTIONIERT'S!

Die Zielsetzung eines zirkulären Wirtschaftsmodells ist: Beseitigung von Abfall und Verschmutzung, Zirkulieren von Produkten und Materialien sowie die Regeneration der Umwelt. Die praktische Umsetzung dieser Ziele kann durch die sogenannten R-Strategien erreicht werden: 1) Einsparungen ab Design und Herstellung, z. B. durch Rebeign für effizientere Materialnutzung. 2) Erhöhung der Lebensdauer, z. B. durch Reparatur, Aktualisierung oder Remanufacturing. 3) Wiederverwenden der Materialien, z. B. durch Recyclen.

Diese Strategien verändern Wertschöpfung auf zwei Arten:

- 1) Die Relevanz von Dienstleistungen steigt. Ein höherer Servicegrad legt den Schwerpunkt auf die Produktivität eines Produkts und damit auch auf eine erhöhte Lebensdauer. Hierin liegen neue Umsatzpotenziale, z. B. im Angebot vorausschauender Wartungen, die parallel zur Erhaltung des Produktes beitragen.
- 2) Unternehmen erweitern ihre Fähigkeiten oder arbeiten mit neuen Partnern zusammen. Neue Wertschöpfungsnetzwerke entstehen, die zum Beispiel Rückwärtslogistik-Dienstleister oder Recycler beinhalten.

Gefördert durch:







ZIRKULÄRE GESCHÄFTSMODELLE IN DER **PRAXIS**



Oft sind zirkuläre Ansätze im Kern bereits vorhanden und müssen nur aktiver in der Strategieplanung beachtet und ausgebaut werden.



GUT ZU WISSEN

Viele Unternehmen im B2B-Bereich verfolgen heute bereits unbewusst zirkuläre Ansätze, z. B. durch das Angebot von Wartungs- und Reparaturdienstleistungen.

Die Integration von Wartungs-, Upgrade- und Reparaturmöglichkeiten in das Produktdesign, die Erfassung relevanter Informationen mithilfe digitaler Technologien zur Unterstützung von Produktgebrauch und Reparatur, Weiterbildung der Mitarbeitenden, der proaktive Aufbau einer umfassenden Service-Infrastruktur sowie flexible Wartungsverträge tragen maßgeblich zur Steigerung des Wertversprechens und somit zur Maximierung des Ertrags der erbrachten Leistungen bei.



PRAXISBEISPIEL

Ein Elektronikhersteller hat seine Wertschöpfung transformiert, indem er Reparatur- und Upgrade-Dienstleistungen als zentrale Komponente in sein Geschäftsmodell integriert hat. Durch die Überarbeitung der Produktlinien mit modularen Designs ermöglicht das Unternehmen den einfachen Austausch von Komponenten, wodurch die Lebensdauer der Produkte verlängert wird. Ein neu eingerichtetes Reparaturzentrum mit geschulten Technikerinnen und Technikern ermöglicht es Kundinnen und Kunden, defekte Geräte einzusenden. Ein innovatives Upgrade-Programm zum Tausch alter Geräte gegen neue fördert die Kundenbindung und verhindert, dass Geräte auf Mülldeponien landen. Die Wiederverwendung brauchbarer Komponenten in der Reparatur und das Recycling nicht funktionsfähiger Teile tragen zur Nachhaltigkeit bei. Gezielte Informationskampagnen sensibilisieren die Kund:innen für die Umweltauswirkungen von Elektroschrott.

Diese strategischen Maßnahmen haben nicht nur die Lebensdauer der Produkte verlängert und die Kundenzufriedenheit gesteigert, sondern auch neue Einnahmequellen erschlossen und erlauben den Aufbau einer umweltbewussten Kundencommunity.



>>> Besuchen Sie uns auf: www.digitalzentrum-augsburg.de