



Linn Jendle Niklasson

14 Dez 2021 | 5 min read

Geschäftsmodelle der Kreislaufwirtschaft

In einer Welt mit endlosen natürlichen Ressourcen wäre die heute übliche lineare Wirtschaftsweise kein Problem. Wir leben jedoch nicht in einer Welt mit unendlichen Ressourcen. Deshalb müssen wir unsere Wirtschaftsweise in Richtung einer Kreislaufwirtschaft ändern, in der wir die Ressourcen, die wir haben, wertschätzen. Kreislaufwirtschaft in einem Unternehmen kann ein komplexes Konzept sein und es gibt viele Wege, diese zu gewährleisten. Um dir einen Überblick darüber zu geben, wie zirkuläre Geschäftsmodelle geschaffen werden können, stellen wir dir fünf Wege vor, wie du mit deinem Geschäftsmodell zirkuläre Werte schaffen kannst.

Fünf Wege zur zirkulären Wertschöpfung

Kreislaufwirtschaftliche Inputs

Diese Strategie beruht darauf, dass im Produktionsprozess erneuerbare, recycelte oder in hohem Maße recycelbare Inputs verwendet werden, wodurch Abfall und dadurch



Umweltverschmutzung teilweise oder ganz vermieden werden können. Um diese Strategie umzusetzen, muss ein Unternehmen seine "linearen" Ressourcen durch "zirkuläre" Alternativen ersetzen. Dazu gibt es zwei Möglichkeiten: Die erste besteht darin, sicherzustellen, dass bei der Produktion erneuerbare Energiequellen verwendet werden. Das ist recht einfach: Nutze Solarenergie, Windenergie, Wasserkraft, geothermische Energie oder Energie aus Biomasse. Die zweite Möglichkeit, mit zirkulären Inputs zu arbeiten, sind Materialinnovationen in deinem Produkt. Dies kann durch die Verwendung von biologisch abbaubaren Materialien anstelle von Plastik oder durch die Verwendung von bereits recyceltem Material in deinen Produkten geschehen.

Sharing-Plattformen

Durch den Einsatz von Sharing-Plattformen wird die Nutzung eines Produkts erhöht, d. h. es wird in der Regel mehr als einmal während seiner Lebensdauer verwendet. Dies geschieht durch gemeinsamen Besitz, Zugang und Nutzung, die du als Unternehmen für deine Produkte ermöglichen kannst. In der Regel wird diese Strategie von neuen Unternehmen angewandt, da es schwierig sein kann, die Geschäftsstruktur bereits etablierter Unternehmen zu ändern. Es gibt jedoch auch Möglichkeiten, wie du dies in deinem Unternehmen umsetzen kannst. Zum Beispiel bietet die Marke MUD Jeans ihren Kund*innen an, Jeans zu leasen oder auch zu kaufen. Auf diese Weise können sie sowohl die Kund*innen ansprechen, die für den langfristigen Gebrauch kaufen wollen, als auch diejenigen, die den Artikel vielleicht nur ein- oder zweimal benutzen wollen.

Produkt als Dienstleistung

Beim Geschäftsmodell "Produkt als Dienstleistung" behalten die Unternehmen das Eigentum an einem Produkt und verkaufen dessen Vorteile auf Dienstleistungsbasis, wobei sie für die Wartung und Behandlung der Ware am Ende der Nutzungsdauer verantwortlich bleiben. Anstatt Volumen zu verkaufen, verkaufen sie die Funktion ihres Produkts.

Um dieses Konzept besser zu verstehen, können wir das Pestizidunternehmen Koppert als Beispiel nehmen. Dieses verkauft schädlingsfreie Kulturen und keine Pestizide, d. h. es verkauft keine Pestizide, sondern die Dienstleistung der schädlingsfreien Kulturen. Auf diese Weise kümmert sich Koppert um das Sprühen und die richtige Anwendung von Pestiziden. Dadurch konnte auf biologische Schädlingsbekämpfung umgestellt werden. Diese ist bei korrekter Anwendung auch noch kostengünstiger.

Erweiterung der Produktnutzung

Bei diesem Geschäftsmodell wird die Nutzungsdauer eines Produkts für den vorgesehenen Verwendungszweck durch konstruktive Überlegungen, Reparaturen, die Wiederaufbereitung von Komponenten, Upgrades und den Wiederverkauf auf Sekundärmärkten gezielt verlängert. Anstatt auf der Mülldeponie zu landen oder bestenfalls recycelt zu werden, wird das Produkt repariert, überholt bzw. aufgerüstet, um seine Nutzungsdauer zu verlängern. Oder aber es erhält eine zweite Verwendung auf einem Marktplatz für gebrauchte Produkte. Um dies umzusetzen, solltest du dir überlegen, deine Produkte zurückzunehmen und

Reparaturdienste anzubieten. Du kannst aber auch deine Produkte zurücknehmen und anschließend weiterverkaufen. Dies wird von Ikea in Schweden praktiziert: Ikea kauft seine Produkte zurück, um sie dann in eigenen Secondhand-Läden weiterzuverkaufen. Auf diese Weise kannst du sicherstellen, dass deine Produkte wiederverwendet werden, anstatt als Abfall zu enden.

Ressourcenrückgewinnung

Beim Geschäftsmodell Ressourcenrückgewinnung liegt der Schwerpunkt auf den Endstufen der Wertschöpfungskette, d. h. die Rückgewinnung von Materialien und Ressourcen aus Produkten, die am Ende ihrer Nutzung stehen und in ihrer derzeitigen Anwendung nicht mehr funktionsfähig sind. Dies kann geschehen, indem du deine Produkte zurücknimmst und dafür sorgst, dass die Bestandteile wieder verwendet werden. Du kannst die Komponenten entweder wieder in deinen Produkten verwenden, sie weiterverkaufen oder dafür sorgen, dass sie ordnungsgemäß recycelt werden. Eine Möglichkeit, die Rücknahme der Produkte zu gewährleisten, besteht darin, Kund*innen, die ihre nicht mehr funktionstüchtigen Produkte zurückgeben, einen kleinen Preisnachlass zu gewähren. Hier kann die Firma MUD Jeans wieder als Beispiel dienen. Sie bietet Rabatte für Kund*innen, die ihre alten Jeans abgeben, damit diese recycelt werden können.

Wir hoffen, dass diese Geschäftsmodelle dich dazu inspiriert haben, in deinem Unternehmen mehr mit Kreislaufwirtschaft zu arbeiten.