

Erfolgsfaktoren für ein kreislauffähiges Holzbaugeschäftsmodell mittels Best Practice

Studiengang : Bachelor of Science in Holztechnik
 Betreuer : Prof. Norbert Winterberg
 Experte : Olin Bartlome

Um die Holzwirtschaft kreislauffähig zu machen, müssen Unternehmen ihre Geschäftsmodelle von Grund auf überdenken. Was Erfolgsfaktoren für ein kreislauffähiges Geschäftsmodell sein können, wurde in dieser Arbeit mittels bereits bestehenden Modellen und Pilotprojekten untersucht.

Ausgangslage

Die als nachhaltig geltende Holzbaubranche ist fester Bestandteil unserer Linearwirtschaft. Produkte werden am Ende ihrer Lebensdauer zu Abfall und damit zu Ressourcen, welche nur noch zur thermischen Verwertung verwendet werden. Es besteht jedoch ein grosses Potential für Ressourcenkreisläufe, welche Rohstoffe und Produkte nicht zu Abfall machen, sondern als solche weiterverwenden.

Ziele

Durch eine vollumfängliche Kreislaufwirtschaft und Kaskadennutzung lässt sich ressourcensparend und abfallreduzierend produzieren und konsumieren. Dafür braucht es unternehmerische Anreize und Beispielarbeiten. Diese Thesis zeigt ein mögliches kreislauffähiges Geschäftsmodell auf.

Vorgehen

Mittels der Best Practice Methode werden aus bereits etablierten Unternehmen in- und ausserhalb der Holzbaubranche Praxisversuche und erfolgreich laufende Kreislaufmodelle zusammengestellt und untersucht. Daraus lassen sich Methoden der Kreislaufwirtschaft erarbeiten, welche auf ein Holzbauunternehmen übertragen werden können.

Ergebnisse

Die wichtigsten Ergebnisse der Arbeit sind folgende:

- rückbaufähige Planung, Reparatur und Systemtrennung
- Regionalität und tiefe graue Energie der Materialien
- Rückbauteam, Lagerplatz und Wiederverwendung der Rückbaressourcen
- Produktentwicklung in Richtung Kreislauffähigkeit
- Partnerunternehmen mit denselben Zielen und Werten



Clemens Sebastian Krempel
 Timber Structures and Technology
 079 407 10 72
 ck1@krempl.ch

<p>Key Partners </p> <ul style="list-style-type: none"> -Lieferanten -Architekturbüro -Ingenieurbüro -Weitere Baufirmen <p>Generell : Partnerschaften mit Firmen mit denselben Werten und Interesse an der Kreislaufwirtschaft</p>	<p>Key Activities </p> <ul style="list-style-type: none"> -Produktion -Planen -Aufarbeiten alter Ressourcen -Produkt-Entwicklungen -Produktdesign 	<p>Value Proposition </p> <ul style="list-style-type: none"> -Rückbaufähige Planung -Reparaturfähige Planung -Angewendete Systemtrennung -Energieeffizientes Bauen mit Zertifizierungsmöglichkeit -Wenig graue Energie verbauen -Ökologische Materialien -Rückbauservice 	<p>Customer Relationships </p> <ul style="list-style-type: none"> -Persönliche Beziehungen / Ansprechperson -Langfristiger Kontakt -Newsletter -Kundengeschenke 	<p>Customer Segments </p> <ul style="list-style-type: none"> -Langfristig denkende -Junge Erwachsene -Umweltbewusste -Öffentliche Hand
<p>Cost Structure </p> <ul style="list-style-type: none"> -Personalkosten -Materialkosten -Dienstleistungskosten -Mehraufwand für Kreislauffähigkeit 	<p>Revenue Streams </p> <ul style="list-style-type: none"> -Dynamische Preise -Einmalige Zahlungen -Rabatte 			

Das kreislauffähige Geschäftsmodell in Form eines Business Model Canvas