

Kreislaufwirtschaft für KMUs: 11 Erfolgsgeheimnisse

N°1: zusätzlichen Nutzen kommunizieren – den Mehrwert des zirkulären Produktes oder der Dienstleistung gegenüber der linearen Produktion aufzeigen, um sich von Wettbewerbern abzuheben und Kundschaft sowie Partner und Partnerinnen zu gewinnen.

N°2: Öko-Nische verlassen – ein gewohntes Konsumerlebnis gestalten, damit die Kundschaft wenig Anpassungsaufwand hat und somit Kundenkreise über die umweltbewusste Nische hinaus gewonnen werden können.

N°3: bequemes Angebot präsentieren – zeigen, dass Ressourcenschonen nicht anstrengend ist, denn Produkte und Dienstleistungen können so gestaltet sein, dass sie einfach zu nutzen sind.

N°4: sanft Gewohnheiten ändern – Anreize und Angebote schaffen, die neue, nachhaltigere Konsumgewohnheiten fördern, um den Kunden und Kundinnen den Umstieg zu erleichtern.

N°5: physisch präsent sein – eine zentrale Verkaufsstelle bieten, um Vertrauen zu stärken und die Sichtbarkeit von Kreislaufwirtschaft-Geschäftsmodellen zu erhöhen.

N°6: mutig Neues lernen – Unternehmenskultur fördern, die Innovation und das Erlernen neuer Fähigkeiten unterstützt.

N°7: finanziellen Spielraum schaffen – Strategien zur finanziellen Absicherung entwickeln, um das ökonomische Risiko zu reduzieren und Innovationen vorantreiben zu können.

N°8: klare Vision verfolgen – eine klare Richtung definieren, die als Grundlage für Entscheide und Strategien dient.

N°9: B2B-Markt nicht vergessen – Potenziale im Business-to-Business-Segment erkennen, um von Skaleneffekten und Transparenz zu profitieren.

N°10: branchenweit und -übergreifend zusammenarbeiten – Kooperationen in der ganzen Branche, über sie hinaus und entlang der gesamten Wertschöpfungskette initiieren und pflegen, um Synergien zu schaffen und gemeinsame Herausforderungen zu bewältigen.

N°11: Rahmenbedingungen aktiv mitgestalten – sich politisch und gesellschaftlich engagieren, um Gesetze, Normen, Prozesse und Wissen in Bezug auf die Kreislaufwirtschaft zu verbessern.

Die identifizierten Erfolgsfaktoren verstehen sich nicht als Rezept, denn je nach Branche und Unternehmen müssen Spezifitäten berücksichtigt werden. Sie sollen vielmehr als Inspiration für Schweizer KMUs dienen, welche sich in Richtung Kreislaufwirtschaft entwickeln oder von Anfang an auf ein zirkuläres Geschäftsmodell setzen wollen.