



# FIND DE GRØNNE FORRETNINGSMULIGHEDER PÅ DIN ARBEJDSPLADS?

ALLE TALER OM DEN GRØNNE OMSTILLING, OG ET AF DE NYESTE EMNER ER CIRKULÆRE FORRETNINGSMODELLER. NAVNET ER IKKE DET VIGTIGSTE, MEN DERIMOD AT DIN ARBEJDSPLADS KAN MATCHE GRØNNE KRAV FRA KUNDER OG BRUGERE – MEN HVAD SKAL DU KIGGE EFTER I DIN VIRKSOMHED?

Her er fem spor, som alle allerede i dag gør en positiv forskel for en række danske virksomheder. Det hele passer næppe til din virksomhed, men der kan være gode muligheder for alle i et eller flere af de udvalgte spor.

Det kræver selvfølgelig, at du kan og gider at tænke lidt ud af boksen for at fange mulighederne i din virksomhed, men belønningen kan være stor og ikke kun økonomisk, fortæller Dan Boding-Jensen, projektleder hos Væksthus Hovedstadsregionen.

## BEHØVER KUNDERNE AT EJE JERES PRODUKTER?

Det er blevet en global hovedtrend at skabe nye markeder ved at gentænke forbrugermønstre. Det sker for eksempel ved at sikre brugsret uden personligt ejerskab gennem leasing og leje eller ved at bruge deleøkonomi til at sikre adgang til en given service eller produkt.

Hvis det bliver billigere at få adgang til din virksomheds produkt, kan det åbne for en langt større målgruppe og dermed potentielt sikre en bedre forretning, samtidig med at din virksomhed fastholder kontakten til kunderne i hele produktets levetid.

- Et dansk eksempel er Gomore.dk. De er nu oppe på 497.971 medlemmer og er godt i gang med at eksportere deres danskudviklede koncept. De har allerede aktiviteter i fem lande.

## TILBAGETAGNING AF DIN VIRKSOMHEDS PRODUKTER

Et vigtigt element i den cirkulære økonomi er, at man tager sine udtjente produkter tilbage. Miljømæssigt er det meget vigtigt at lukke kredsløbet for materialerne, så der ikke tabes noget som affald.

"En tilbagetagningsordning er også et ekstra salgsmøde med din virksomheds kunder, som kan give virksomheden et forspring, da din virksomhed vil være den første, som kunden fortæller, at han eller hun har brug for at købe noget nyt," siger Dan Boding-Jensen.

-Et dansk eksempel er Troldekt.dk som fra 2016 er begyndt at tilbyde kunderne at tilbagetage og genbruge de udtjente produkter ved køb af nye Troldekt akustikplader.

## GENNEMSIGTIGE MARKEDER KRÆVER SNOR I VÆRDIKÆDEN

Gennemsigtige markeder, hvor kunderne nemmere og nemmere udveksler erfaringer med hinanden, kalder på, at man får styr på de andre virksomheder i sin værdikæde.

I mange brancher er der et stort potentiale for at skabe vækst ved at foretage systematiske grønne valg i virksomhedens værdikæde.

"Kort snor i din virksomheds værdikæde skal sikre, at virksomheden står stærkt over for kunderne, og det skal reducere virksomhedens risiko for at falde i unåde, hvis noget viser sig at være uacceptabelt i kundernes optik. Hvem i din virksomheds værdikæde er dårligt selskab og udgør en risiko?," spørger Dan Boding-Jensen.

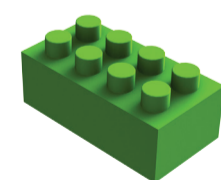
- Et dansk eksempel på en virksomhed, der tager deres værdikæde alvorligt, er Egetæpper (ege.dk), som i 2014 modtog CSR-certifikatet DS49001 som den første tæppeproducent i verden.

## SLUT MED DÅRLIG KEMI

Det bliver enklere at udskifte de sundheds- og miljøskadelige indholdsstoffer i din virksomheds produkter med nye rene materialer. Introduktion af

nye sunde og miljøvenlige materialer kan bruges aktivt i din virksomheds markedsføring og være en konkret positiv anledning til at kontakte nye som gamle kunder. Hvornår er det besværet værd at søge mulighederne for at rense din virksomheds produkter?

"Et godt bud er, når mere end tre kunder indenfor tre måneder har efterlyst renere produkter. Hvad er din virksomheds problemstoffer, og hvad skal der til, for at kunderne vil belønne din virksomhed for at sende de dårlige materialer på pension?," spørger Dan Boding-Jensen.



- Et dansk eksempel er LEGO.com, som har besluttet at bruge en milliard kroner på at finde alternativer til den oliebaseerede plast, som bruges til klodserne i dag.

## FORENKLING KRÆVER DATA

En forudsætning for at kunne lave en optimering af produktionen eller produktet er, at man kender sine værdistrømme gennem virksomheden. Mange processer sander til over tid. Prøv for sjov at eksperimentere med at forenkle et eller flere af din virksomheds produkter og find dermed ind til kernen af, hvad som skaber værdi for virksomhedens kunder, foreslår Dan Boding-Jensen.

- Et dansk eksempel er Komproment.dk, som har designet tagsystemet Climate Cover til nem adskillelse, som giver mulighed for udskiftning og opgradering. Dertil har de valgt enkle og genanvendelige materialer.

## VIDSTE DU, AT...

en europæisk bil i gennemsnit holder stille 92 procent af tiden.  
72 procent af al plastemballage i Europa ikke indsamles til genbrug  
31 procent af al mad tabes i værdikæden, inden det når ud til forbrugerne

- Kan du gøre noget i din virksomhed for at øge værdien for virksomhedens kunder, beskytte de materialer, som virksomheden bruger i dets produkter og reducere spildet af materialer undervejs til virksomhedens kunder?

1. KLS PurePrint er meget langt med en fuldstændig grøn omstilling af deres produktion og produkter. I maj 2015 satte KLS PurePrint gang i produktionen af den første biologisk nedbrydelige tryksag. Hvor mange nye kunder er efter 12 måneder kommet til?

Den grafiske branche har i samme periode oplevet en nedgang på mere end 11%

- A. Tre nye kunder
- B. Omkring 25 nye kunder
- C. Mere end 50 nye kunder

2. KLS har siden 2010 reduceret elforbruget med 16%, vandforbruget med 58%, benzin/diesel med 72% og fjernvarmeforbruget med 76%. Hvad er den gennemsnitlige tilbagebetalingstid på deres omfattende grønne tiltag i virksomheden?

- A. Under to år
- B. Omkring fire år eller
- C. Mere end seks år

3. Danmarks Naturfredningsforening anbefaler KLS som det grønneste trykkeri i Danmark, men hvor mange andre trykkerier i Danmark kan i dag levere tryksager, som er Cradle to Cradle certificeret og dermed produceret uden skadelige kemikalier og tungmetaller, så de kan komposteres og bruges som gødning i urtehaven?

- A. Nul
- B. Omkring 10
- C. Stort set alle

## Quiz



Hjælp din virksomhed med at se nye muligheder i den igangværende grønne omstilling og skab vækst og udvikling hos jer.

**Vi søger 10 virksomheder** til vores grønne program. Har din virksomhed ambitioner om at tjene penge på den igangværende grønne omstilling, kræver det, at virksomhedens nuværende forretningsmodel omstilles, eller har virksomheden en god idé til et nyt grønt marked?

Så kan en plads i Grøn vækst via grønne forretningsmodeller sikre, at din virksomhed kommer helt i mål. Vi tilbyder penge, rådgivning og netværk - du får bedre konkurrenceevne og øget indtjening.

Se mere her: [www.startvaekst.dk/vhhr.dk/groen\\_vaekst](http://www.startvaekst.dk/vhhr.dk/groen_vaekst)



Projektet er støttet af Den europæiske fond for regional udvikling, Greater Copenhagen og Vækstforum Hovedstaden.

I Væksthuset får du uvildig sparring og bliver udfordret på din forretningsudvikling. Sammen stiller vi skarpt på, hvor du skal sætte ind for at skabe vækst.

Læs mere på: [www.vhhr.dk](http://www.vhhr.dk)

