

Står cirkulært byggeri øverst på listen over nytårsforsætter? Så læs med her, hvor vi introducerer forretningsmodellerne i den cirkulære økonomi

Byggebranchen har et akut behov for at gå fra en lineær brug-og-smid-væk-kultur til en cirkulær økonomi, hvor ressourcerne bliver holdt i kredsløb. Men det kræver en helt ny tankegang at omstille sin forretning til den nye økonomi. I denne artikel giver Strateginetværket for Bæredygtigt Byggeri en introduktion til forretningsmodellerne i den cirkulære økonomi, så det bliver lettere at tage de første skridt.

Byggebranchen er storforbruger af ressourcer. Vi producerer 30% af alt affald i Europa, står for 40% af CO2 udledningerne og bidrager kun med 8% af bruttonationalproduktet.

Der er behov for en fundamental omstilling, hvis vi skal fortsætte med at bygge. Vi skal bygge med genanvendte materialer fremfor jomfruelige ressourcer. I dag genbruger vi kun 4% af alt affald i Danmark mod et globalt gennemsnit på 7%, så vi har et stort potentiale for forbedring.**

Den cirkulære økonomi holder materialerne i et kredsløb og minimerer mængden af affald. Men hvordan omsætter vi tankerne i den cirkulære økonomi til en reel forretningsmodel, som virksomhederne kan tjene penge på? Her er en introduktion til fire forretningsmodeller indenfor den cirkulære økonomi.

Fire forretningsmodeller indenfor cirkulær økonomi

1. Genbrug og genanvendelse

Genbrug betyder, at produkterne bruges igen i en ny sammenhæng. Det kan være gamle døre, mursten og fliser, som bruges i et nyt hus. Eksempler på virksomheder indenfor segmentet er Gamle Mursten & Genbyg.

Genanvendelse handler om at bruge et produkt i en ny form. Det kan være fiskenet og plastikflasker, som bliver omdannet til brug i tæpper. Eksempler på virksomheder indenfor segmentet: Ege Carpets & RGS Nordic.

2. Levetidsforlængelse

Levetidsforlængelse giver produkterne et længere liv ved at være designet med robuste materialer, som er lette at vedligeholde, reparere og skille ad til ny brug. Produkterne bliver holdt i kredsløbet markant længere. Eksempler på virksomheder indenfor segmentet er Cat® Reman, hvor gamle Caterpillar værktøjer bliver taget retur og Stykka, der leverer cirkulært inventar.

Modellen er på sin vis en almindelig del af byggeriets tradition for succesfulde renoveringer og transformationer som 3XN's projekt Quay Quarter Tower i Sydney, KB 32 af Vilhelm Lauritzen Arkitekter eller den tidligere konstabelskole på Margretheholm af Tegnestuen Vandkunsten. Mere fokus på design for adskillelse kan styrke modellen i fremtiden.

3. Intensivering

I Intensivering deler enkeltpersoner eller grupper adgangen til et produkt, en tjeneste eller en ejendom med hinanden. På den måde bliver eksisterende ressourcer udnyttet mere effektivt og bæredygtigt. Eksempler på virksomheder indenfor segmentet er NetHire A/S, der tilbyder leje af værktøj eller kontorhoteller som Spaces i Carlsbergbyen, hvor flere virksomheder deles om den samme plads.

4. Produkt som service

Produkt som service er i sin essens som et abonnement, hvor virksomheder tilbyder deres produkt som en ydelse fremfor en vare. Ordningen giver udbyderen incitament til at vedligeholde varen løbende, forlænge levetiden og mindske ressourceforbruget. For lejeren giver ydelsen færre udgifter i startfasen og mulighed for at opsiges produktet efter endt brug. Eksempler på virksomheder indenfor segmentet er Næste, der leverer skure på abonnement og Adapteo, der leverer moduler til midlertidige børnehaver og skoler.

Hvordan går vi fra en lineær forretningsmodel til en cirkulær forretningsmodel?

En virksomhed gennemgår flere stadier i sin udvikling fra den første tanke om at skabe en forretning til den endelige etablering. I den første fase er virksomheden ofte fokuseret på at teste sine løsninger af og udvikle prototyper. I den næste fase handler det om at udvikle processer og begynde produktion. I tredje og sidste fase bliver virksomheden mere effektiv og strømlinet.

I takt med, at en virksomhed udvikler sig og konsoliderer sig, bliver forretningen mere og mere fastlåst i sin organisering. Det gør det svært at udvikle en ny cirkulær forretningsmodel under samme tag som den traditionelle forretningsmodel. Den cirkulære forretningsmodel risikerer at blive klemmt og ikke udviklet i nødvendig grad, fordi den traditionelle forretning ikke er åben for nye ideer.

Derfor er det en god idé at adskille den cirkulære forretningsmodel fra kerneforretningen eller foretage en komplet transformation, så hele virksomheden er cirkulær. Her er nogle strategier til at skabe en cirkulær forretningsmodel:

1. **Skift hele forretningsmodellen, så alt bliver cirkulært**
2. **Diversificer virksomheden**, så den cirkulære forretningsmodel kører parallelt med den traditionelle forretningsmodel fx i et joint venture. På den måde skaber du en innovativ virksomhed uafhængig af den eksisterende forretning.
3. **Opkøb** en allerede eksisterende cirkulær forretning og integrer den i din eksisterende organisation, så udviklingsfasen er på plads.
4. **Start up**, ingen forretningsmodel pt.

Udviklingen af en cirkulær forretningsmodel kan med fordel tage udgangspunkt i en business model canvas. Det er en model, der hjælper dig med at identificere de vigtigste faktorer i udviklingen af virksomheden lige fra værditilbud og potentielle kunder til strategiske samarbejdspartnere, ressourcer, omkostninger og indtægtskilder.

Der er dog stor forskel på de traditionelle forretningsmodeller blandt de respektive parter i byggeriet, som ses i modellen nedenfor.

	Architect	Engineer	Contractor	Supplier
Value Proposition	Architectural Quality Art Reputation Advice Translation of User Needs	Client Advice Reputation Ensure building's quality Innovation Trustworthy solutions	Execution of the project Buildability Build given timeframe set by available resources	High quality products Delivery at the right time and place Customer comfort Sustainability
Profit Formula	Selling hours to cover high variable costs	Selling hours to cover high variable costs	Ensure constant cash flow to cover variable costs and contractual risks	Sale of products and systems
Resources	Creativity Digital Tools Commercial Relations Project Management	Strong technological skills Digital tools Commercial relations Project alliances Project Management	Construction skills Special equipment Purchasing competencies Project and Construction Management	Production facilities Manufacturing expertise Strategic Relationships with customers / contractors
Processes	Integration Aesthetics and function Conversion Ideas & Needs → Design Win competitions Delivering basis for construction	Technical studies Balance standard / individual Quality assurance Secure realizable solutions	Calculation of expenses Reading of the market Schedule adherence and flexibility Purchasing and logistics	Market understanding and monitoring Product development New market development Production optimization

Source:
Brikø Berg et al. (2019)

Derfor er der også forskellige forretningsmuligheder og potentialer i den cirkulære økonomi, afhængig af om du er bygherre, rådgiver, entreprenør, materialeproducent, eller nedriver.

Det er dog sikkert, at alle grupper har en rolle at spille i en økonomi baseret på kredsløb fremfor uendeligt forbrug af jomfruelige ressourcer. Opfordringen til at komme i gang med omstillingen er hermed givet videre.

**Læs mere i Circularity Gap rapporten her: <https://www.circularity-gap.world/denmark>

Artiklen tager afsæt i strateginetværkets temamøde om cirkulære forretningsmodeller den 7. december og i særdeleshed ph.D. kandidat på DTU Julia Köhlers indlæg på dagen. Julia Köhlers ph.D. handler om, hvordan byggesektoren bliver i stand til at skalere cirkulær økonomi og hendes oplæg satte fokus på det teoretiske grundlag for at forstå cirkulære forretningsmodeller, og hvordan disse indsigter kan bruges i praksis.