



HANDWERK
Nachhaltigkeit in Betrieben stärken!

HERZLICH WILLKOMMEN!

ABSCHLUSSVERANSTALTUNG
19. Oktober 2022, Berlin

nachhaltiges-handwerk.de

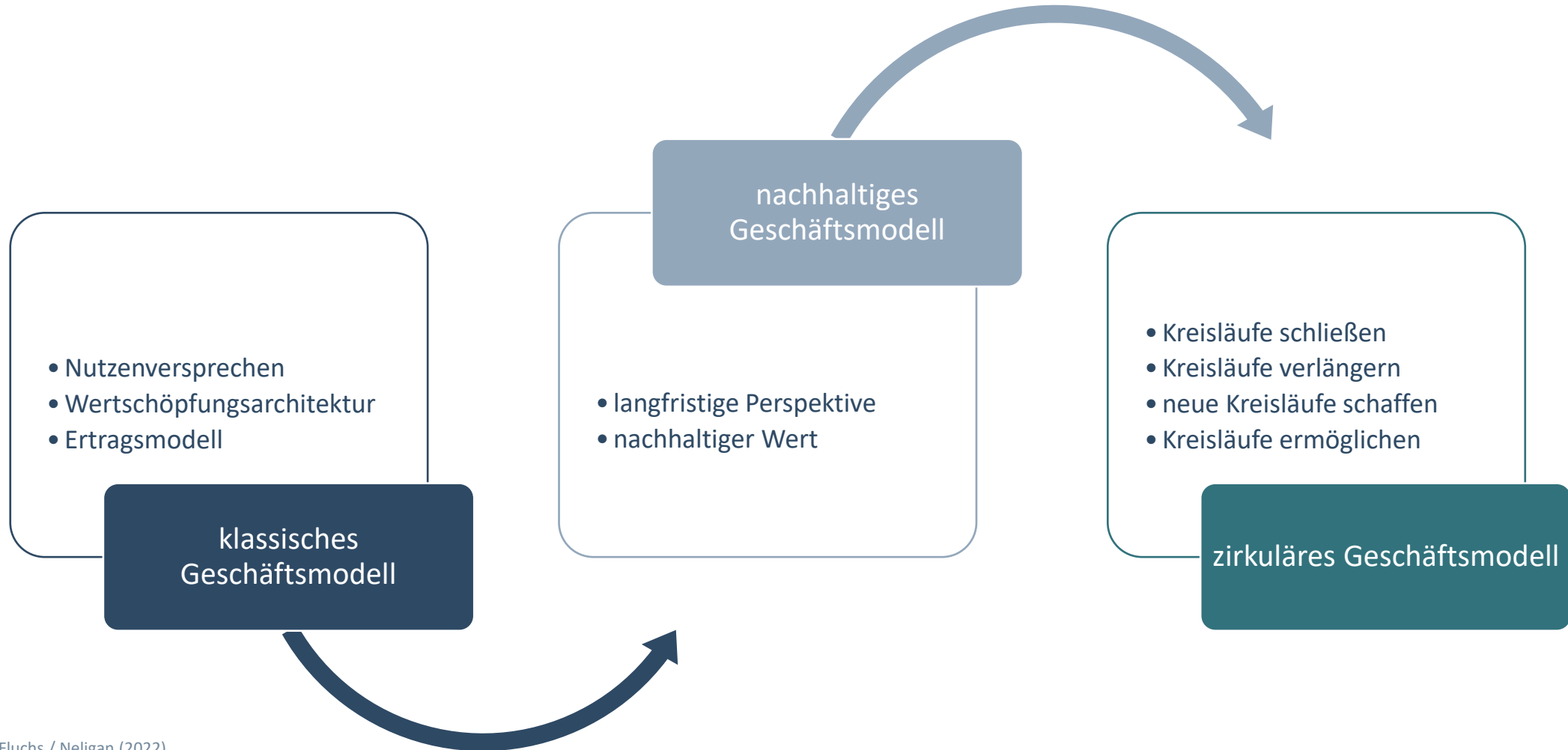
Ökonomische Vorteile einer nachhaltigen Geschäftsmodellausrichtung

Workshop



Vom klassischen zum zirkulären Geschäftsmodell

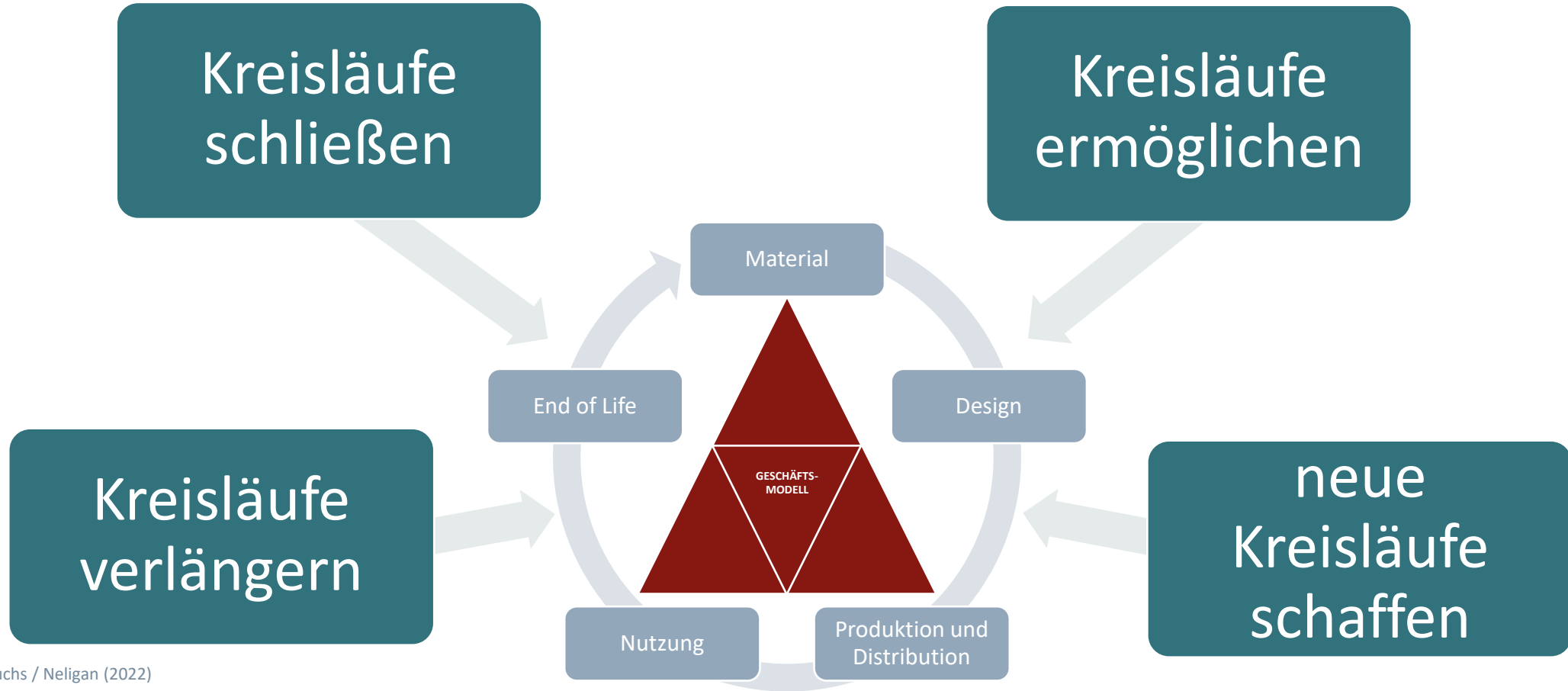
Zirkuläre Geschäftsmodelle als Klasse von nachhaltigen Geschäftsmodellen



Quelle: Fluchs / Neligan (2022)

Aufbau zirkulärer Geschäftsmodelle

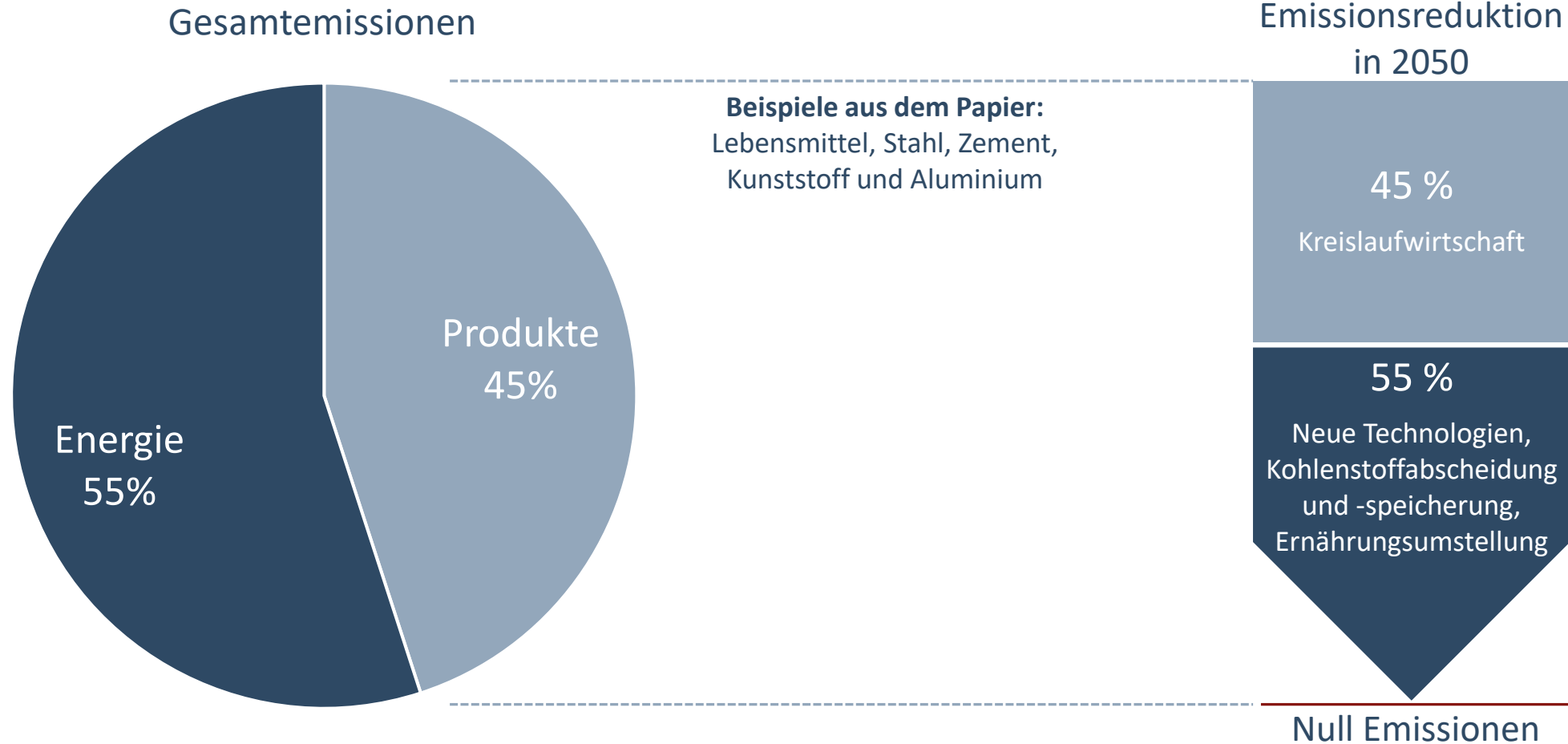
Der klassische Ansatz des Geschäftsmodells wird um mehrere Dimensionen erweitert



Quelle: Fluchs / Neligan (2022)

Bedeutung der Kreislaufwirtschaft für den Klimaschutz

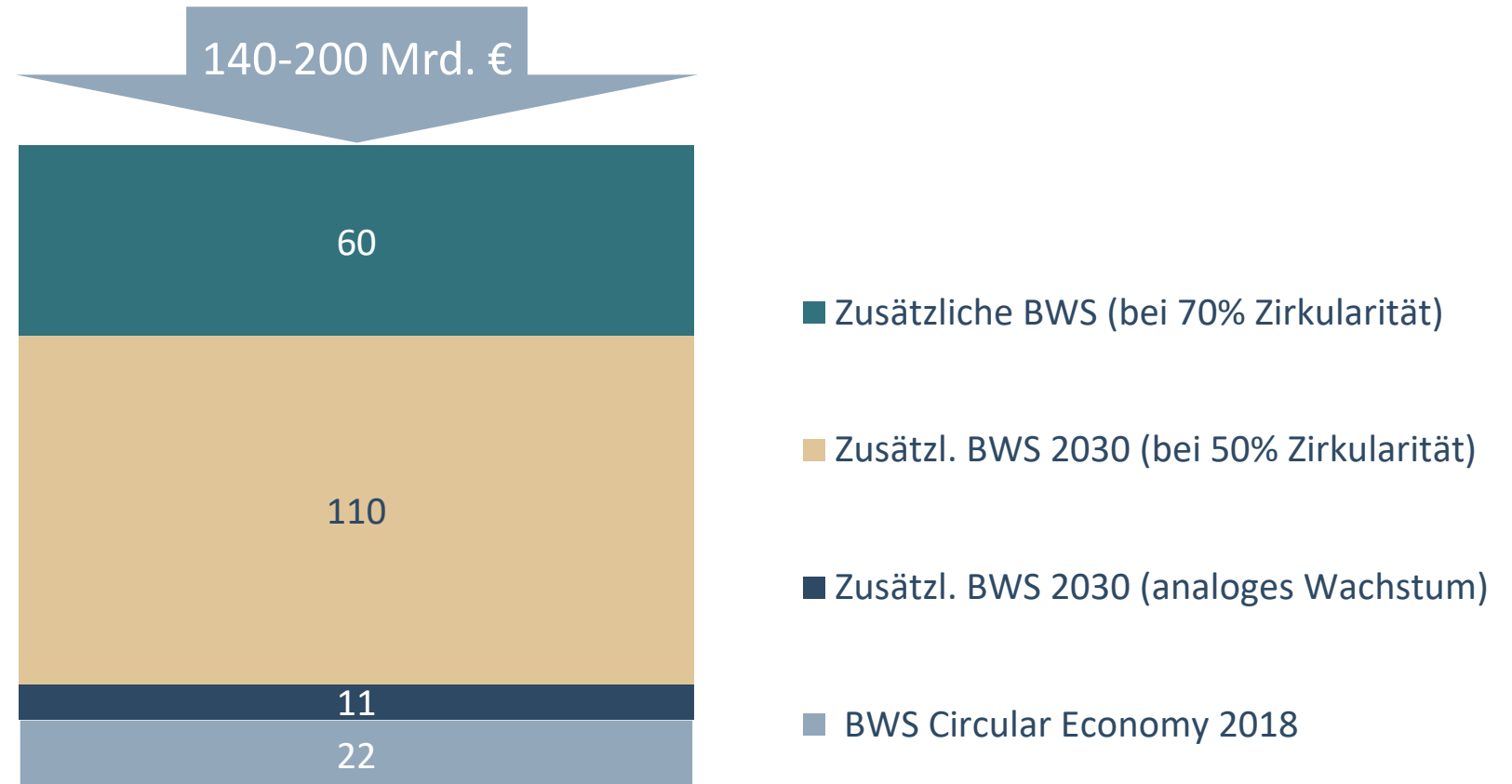
Bekämpfung der übersehenen Emissionen



Quelle: Ellen Macarthur Foundation (2019)

Potenziale einer Kreislaufwirtschaft bis 2030 in D: 5% des BIP

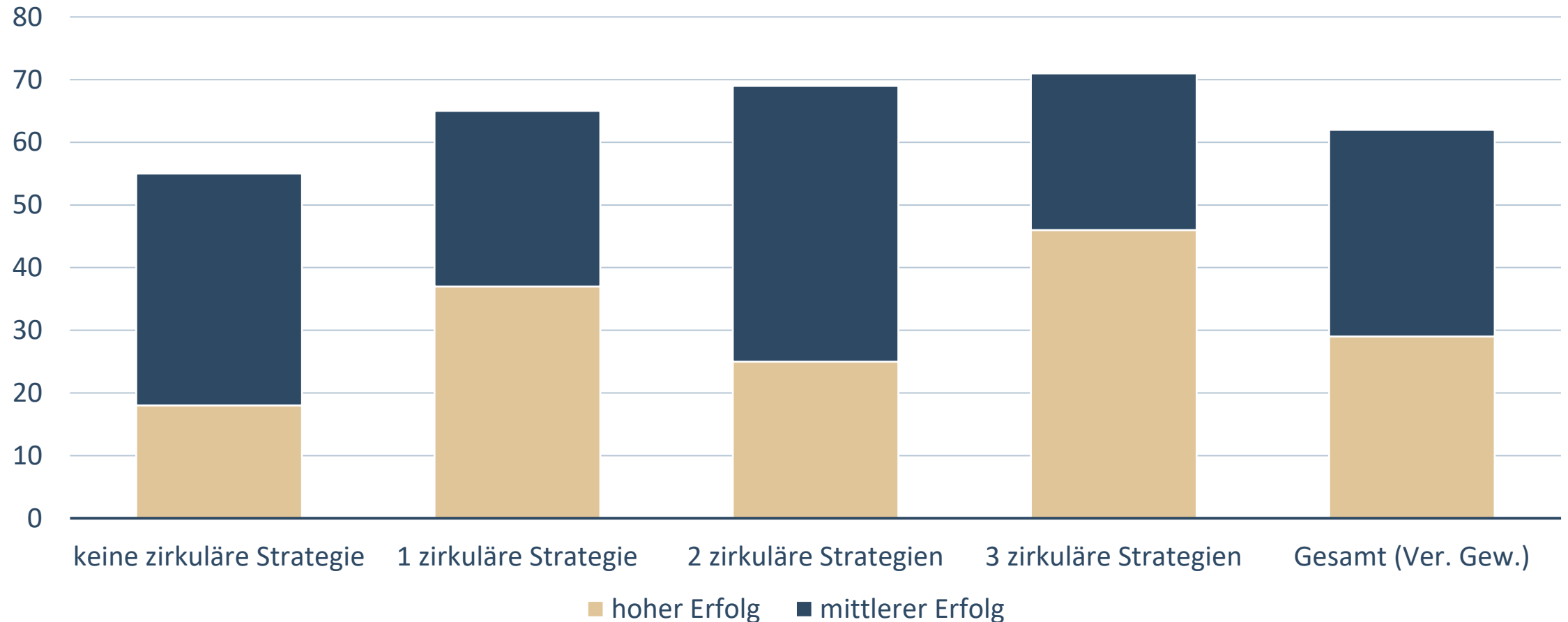
Bruttowertschöpfung (BWS) einer Kreislaufwirtschaft, in Mrd. Euro



Quelle: Boston Consult Group (2020), CIRCelligence by BCG

Unternehmen mit zirkulären Strategien erfolgreicher

Angaben in Prozent des Verarbeitenden Gewerbes nach zirkulärer Strategie



Erfolgstyp: niedriger, mittlerer und hoher Erfolg (Typisierung auf Basis des Erfolgsindex), Ver. Gew.: Verarbeitendes Gewerbe
Quelle: IW-Zukunftspanel, eigene Berechnungen, gewichtet

Diskussionsfragen

1) Welche konkreten **Vorteile** einer nachhaltigen Geschäftsmodellausrichtung sehen Sie insbesondere für Handwerksbetriebe? Wie können Betriebe durch diese Ausrichtung auch **wirtschaftlich profitieren**?

- **Alleinstellungsmerkmal** -> Werbemaßnahme (Kundenakquise)
- **Vernetzung**: Kleine Betriebe profitieren gegenseitig voneinander
- **First-Mover**
- Ressourcenplanung von vornherein auf Kreislaufwirtschaft auslegen
- Bewusstsein für Nachhaltigkeit ist da; Nachfrage ist da, aber keine Zahlungsbereitschaft
- Durch Regularien haben Unternehmen schon per se einige Strategien implementiert; z.B. **Verpflichtung** (Verpackungsrichtlinie) Verpackung zurückzunehmen
- Abfälle dürfen gar nicht erst anfallen: Optimierung notwendig -> Kreisläufe in lokale Umgebung reinbringen
- Große Betriebe als Kunden bestehen auf **Siegel** etc., man muss sich danach richten
- Sondierung der Kunden und Aufträge durch Fokus auf Langlebigkeit
- Reuse: Weg zurück zur Berufsidee (**Sinnhaftigkeit** des Berufs i.S.v. handwerklich arbeiten)

Diskussionsfragen

2) Welche konkreten **Herausforderungen** einer nachhaltigen Geschäftsmodellausrichtung sehen Sie insbesondere für Handwerksbetriebe und welche Möglichkeiten gibt es für sie, auf diese Herausforderungen zu **reagieren**?

- **Intransparenz:** Nachhaltigkeit der Lieferanten
- Siegel: nicht jedes Siegel ist gleich; **Zeitaufwand** (Berater / Ansprechpartner / Quellen fehlen)
- MitarbeiterInnen müssen mitgenommen werden; **Akzeptanz** zu Veränderungen
- **Märkte sind preisgetrieben**; „nicht um jeden Preis“
- Nachhaltigkeit ist eher ein Herzensprojekt; daran wird sich ohne Regulierungen der Politik nichts ändern; Kunden sind nicht bereit den notwendigen Preis zu zahlen (Momentaufnahme vs. Langfristigkeit -> man muss auf **Lebenszykluskosten** gucken und nicht nur auf die Preise heute)
- Preisbildung muss ggü. Kunden **argumentiert** werden -> Preissensitivität branchenspezifisch
- Ökonomischer Druck der Kunden führt zu Verzicht zu Lasten der Nachhaltigkeit: wir brauchen mehr **Aufklärung**
- Muss Nachhaltigkeit teurer sein? Sind neue Produkte richtig bepreist? (Preise werden externalisiert)
- Reuse Materialien müssen **wettbewerbsfähig** sein
- Welche **Dynamik** bekommt das Thema Nachhaltigkeit in Zukunft?
- Ziel: alle Kunden erreichen oder Fokus auf diejenigen, die eine Zahlungsbereitschaft haben?



© IW Medien

Dr. Sarah Fluchs

Ökonomin für Klima & Umwelt,
Kreislaufwirtschaft und Nachhaltigkeit

+49 221 4981-838

Fluchs@iwkoeln.de

www.iwkoeln.de

