



Interreg



EUROPEAN UNION

Danube Transnational Programme

MOVECO

Činnosť 5.2 Kvalifikačný program

Príručka

Kapitola „Podnikateľské modely založené na cirkulárnej ekonomike“

PROJEKT MOVECO

Mobilizácia inštitucionálneho vzdelávania v záujme lepšieho využitia výskumu a inovácií pre potreby cirkulárnej ekonomiky

Výstup: 5.2.2

Pracovná verzia: 2

Dátum: 24.4.2018

Vypracoval Siegfried Keplinger

3. Rôzne podnikateľské modely založené na cirkulárnej ekonomike

3.1 Úvodné informácie

Keď sa pozrieme na podnikateľské modely používané v súčasnosti a na s nimi súvisiace modely predaja, je zarážajúce, že výrobcovia majú len veľmi malú motiváciu k zavádzaniu princípov cirkulárnej ekonomiky. Prečo je tomu tak?

V súčasnosti sa v rámci predaja produktu v klasickej lineárnej ekonomike prenesie vlastnícke právo na zákazníka a obchodný vzťah sa s výnimkou zákonom požadovanej záruky ukončí. Výrobca môže pridať hodnotu iba výmenou produktu za nový, čo môže viesť k nekalým obchodným praktikám ako napríklad plánované a urýchlené opotrebovanie či zastarávanie produktov.

Všetky výhody vyplývajúce z modulárnej konštrukcie, opraviteľnosti resp. recyklovateľnosti už využíva namiesto výrobcu zákazník alebo iný poskytovateľ služieb, ktorý sa stane súčasťou hodnotového reťazca neskôr. Z dlhej životnosti produktu teda profituje zákazník, z jeho opraviteľnosti servisný technik a z modulárnosti a opätovnej využiteľnosti recyklačný priemysel.

V lineárnej ekonomike je ďalší vývoj resp. vylepšovanie produktu zo strany výrobcu v záujme dosiahnutia vyšších objemov predaja priamo prepojený s výmenou pôvodného produktu. Výrobca teda nemá žiadne výhody, ktoré by ho presvedčili o potrebe investovať do cirkulárnej ekonomiky.

V koncepciách cirkulárnej ekonomiky sú však aj ďalšie podnikateľské modely, ktoré dokážu nahradiť klasický lineárny model predaja. Tieto modely umožňujú predĺženie hodnotového reťazca pre výrobcu, čím mu umožňujú vytvárať ďalšiu pridanú hodnotu. V tejto kapitole si ich vysvetlíme podrobnejšie.

3.2 Pojmy

No ešte predtým, ako sa dostaneme k charakteristike najvýznamnejších podnikateľských modelov cirkulárnej ekonomiky je potrebné odpovedať si na otázky: čo je to podnikateľský model? resp. na čo ho v skutočnosti potrebujeme?

„Záujem o podnikateľské modely prichádza z dvoch protichodných strán:

- etablované spoločnosti musia hľadať nové a inovatívne podnikateľské modely preto, aby boli schopné obstať v rastúcej konkurencii,
- podnikatelia majú záujem o hľadanie nových a inovatívnych podnikateľských modelov preto, aby si vymedzili svoje miesto na trhu.

V tomto kontexte je koncept podnikateľského modelu mimoriadne užitočným nástrojom strategickej analýzy prispôsobenej na súčasné konkurenčné podnikateľské prostredie.

Pomáha výkonným manažérom ako aj podnikateľom zlepšiť schopnosť riadenia nepretržitej zmeny a neustále sa prispôbovať rýchlo sa meniacemu podnikateľskému prostrediu zapracovávaním nových nápadov do svojich podnikateľských modelov.“¹

Táto definícia by v jednoduchšej a zrozumiteľnejšej verzii vyzerala nasledovne:

„Podnikateľský model je plán spoločnosti ohľadne spôsobu tvorby výnosov a dosahovania zisku. Objasňuje, aké produkty resp. služby má daný podnik v pláne vyrábať a predávať a akým spôsobom bude tieto činnosti realizovať, pričom tento model zahŕňa aj výdavky, ktoré mu v tejto súvislosti vzniknú.“²

?	Aká je vaša definícia podnikateľského modelu? Môžete sa pozrieť do Wikipédie alebo preskúmať ďalšie zdroje!
---	---

*	<i>Pozrite si aj ďalší dokument projektu MOVECO Základné fakty o cirkulárnej ekonomike: pojmy a definície“ v sekcii dizajnu.</i>
---	--

Po tomto úvode môžeme prejsť ku konkrétnym modelom a prejsť si detaily!

¹ <http://businessmodelalchemist.com/blog/2005/11/what-is-business-model.html>

² <https://www.investopedia.com/terms/b/businessmodel.asp>

3.3.5 Podnikateľské modely založené na cirkulárnej ekonomike

V článku konzultačnej spoločnosti Accenture¹ bolo po prvýkrát predstavených päť najvýznamnejších podnikateľských modelov cirkulárnej ekonomiky:

- Predĺženie životnosti výrobku - životný cyklus výrobku je možné predĺžiť opravami, modernizáciou a opätovným predajom
- Obnova zdrojov - modularita výrobku a použité materiály v ňom umožňujú maximalizujú ekonomickú hodnotu jeho spätných tokov
- Cirkulárne dodávky - dodávky vstupov z úplne obnoviteľných, biologicky rozložiteľných alebo recyklovateľných zdrojov
- Produkt ako služba - zákazník produkty využíva prostredníctvom lízingu alebo poplatku za používanie
- Zdieľané platformy - spolupráca zákazníkov v rámci používania produktu

3.3.1. Predĺženie životnosti výrobku

Cieľom podnikateľského modelu predĺženia životnosti výrobku je predlžovať životnosť produktov, aby tak zabezpečil ich dlhšiu ekonomickú využiteľnosť. Produkt je možné udržiavať alebo dokonca vylepšovať prostredníctvom opätovného spracovania, opráv, modernizácie resp. opätovného predaja materiálu, ktorý by sa v opačnom prípade vyradil zo životného cyklu. Predlžovaním životnosti výrobkov, kým je to únosné (nie čo najdlhšie!), môžu spoločnosti zabezpečiť, aby materiál neskončil na skládke, a zároveň objavovať nové zdroje príjmov.

✖	<i>Pozrite si aj ďalší dokument projektu MOVECO „School of Thinking: Cradle to Cradle (Škola myslenia: Od kolísky po kolísku“</i>
---	---

V závislosti od potrieb zákazníka a pri zohľadnení postojov trhových a regulačných orgánov je potrebné vytvoriť špecifikáciu výrobku a definovať hlavné technické parametre a hlavné funkčné aspekty produktu. Vo fáze navrhovania výrobku sa vopred určí postup vývoja produktu, zadefinujú sa materiály a modularita a stanoví sa doba životnosti finálneho výrobku.

?	Ako váš výrobok/vaša služba vyzerá? Aká je ich plánovaná životnosť? Sú navrhnuté modulárnym spôsobom?
---	---

Po skončení výroby a po predaní a dodaní výrobku do predaja začína záverečná fáza jeho životného cyklu. Jej súčasťou je rozličný počet krokov, ktorým treba venovať pozornosť: spôsob využívania, obsluhy, údržba, podpora, udržateľnosť, vyradenie, stiahnutie z obehu, recyklácia! Sem patrí samozrejme aj poskytovanie podpory a informácií zákazníkom a servisným technikom, ktorí majú na starosti údržbu a opravy ako aj správnu manipuláciu pri sťahovaní výrobku z obehu a pri jeho recyklácii.

¹ <https://www.accenture.com/no-en/new-applied-now>

Recyklácia je poslednou zložkou filozofie „Reduce, Reuse, and Recycle (Znižovanie, opätovné využívanie a recyklácia)“.

?	Ponúkate k svojmu výrobku servisnú príručku? Je váš výrobok navrhnutý tak, aby sa dal rozmontovať? Dajú sa jednotlivé diely vášho výrobku opäť použiť?
---	--

*	<i>Pozrite si aj brožúru projektu MOVECO „Tvoj odpad je môj poklad“, kde nájdete príklady najlepších postupov!</i>
---	--

3.3.2 Obnova zdrojov

Podnikateľský model obnovy zdrojov využíva technologické inovácie a možnosti na obnovu a opätovné využívanie zdrojov. V tomto prípade je potrebné eliminovať slabé stránky materiálov a maximalizovať ich ekonomickú hodnotu. Dôležitými prístupmi pri tomto modeli sú recyklácia a dizajn typu „Od kolísky po kolísku“ (viď kapitola 3.3.1).

*	<i>Pozrite si aj tréningovú príručku projektu MOVECO „New Material Pathways (Nové cesty materiálov)“</i>
---	--

Pri obnove zdrojov dochádza k tvorbe hodnotných produktov s využitím odpadov ako vstupných materiálov.

Kľúčovým prvkom obnovy zdrojov je zníženie množstva vyprodukovaných odpadov a vyťaženie maximálneho dodatočného prínosu z produktov stiahnutých z obehu. Obnova zdrojov vedie k zníženiu / minimalizácii spotreby nových surovín vo výrobnom procese.

Jedným z najdôležitejších postupov pri obnove zdrojov je recyklácia. Predpokladom pre recykláciu je efektívny zber na účely prípadného opätovného využitia zlikvidovaných materiálov.

V optimálnom prípade by sa mal materiál určený na recykláciu zbierať oddelene od zmiešaného odpadu s použitím určených kontajnerov a zberných vozidiel. Ak to nie je možné, materiál je potrebné vytriediť priamo zo zmiešaného odpadu.

K najbežnejším recyklovaným produktom, získaným recykláciou odpadov zbieraných od zákazníkov, patrí hliník – ako napr. plechovky od nápojov, oceľové a aerosolové plechovky od potravín, meď z káblov, staré oceľové kusy nábytku alebo iného vybavenia, sklenené fľaše a poháre, polyetylén a PET fľaše, noviny, časopisy a tenký papier, lepenkové kartóny a škatule z vlnitej drevovláknitej dosky.

?	Vykonáva sa zber odpadu vo vašej spoločnosti/vo vašom domácom prostredí v určených kontajneroch? Poznáte predpisy ohľadne odpadových režimov vo svojej krajine? Dávate prednosť nádobám na jedlo a nápoje určeným na viacnásobné použitie alebo jednorazovým obalom?
---	--

Obnovu cenných zdrojov je možné dosiahnuť nielen obnovou materiálov použitých pri výrobe produktov, ale aj obnovou a opätovným využitím prevádzkových zdrojov ako sú energie, voda alebo priemyselné plyny. Obnoviť je možné aj živiny, ako napr. dusík, fosfor a horčík ako aj mikroživiny typu síra či organické látky.

Zlikvidované materiály organického charakteru ako napr. zvyšky potravín alebo rastlinný materiál sa dajú recyklovať pomocou biologického kompostovania. Výsledný organický materiál je opätovne použiteľný ako mulč alebo kompost v poľnohospodárstve alebo pri záhradných úpravách. Odpadový plyn z procesu kompostovania sa dá využiť na výrobu elektriny alebo tepla.

?	Spracováva sa vo vašom meste odpadová voda? Poznáte projekty obnovy fosforu alebo iných živín z hnojív, ktoré sa dajú získať z odpadovej vody?
*	<i>Pozrite si aj štúdiu RZV (rozšírenej zodpovednosti výrobcov) projektu MOVECO, kde sa nachádzajú informácie o odpadových programoch a recyklácii materiálov!</i>

3.3.3. Cirkulárne dodávky

Podnikateľský model cirkulárnych dodávok rieši problém vzácnych komodít. Spoločnosti, ktoré prichádzajú do styku so vzácnymi zdrojmi, ich nahradia vstupmi z plne obnoviteľných, recyklovateľných alebo biologicky rozložiteľných zdrojov, aby tak zabezpečili ich dostupnosť aj pre budúce generácie.

*	<i>Pozrite si aj tréningovú príručku projektu MOVECO „New Material Pathways (Nové cesty materiálov)“</i>
---	--

Cirkulárne dodávky ponúkajú spoločnostiam možnosť využiť v procese výroby obnoviteľné, recyklovateľné alebo biologicky rozložiteľné materiály.

Vo svete obmedzených zdrojov sú tak cirkulárne dodávky riešením nielen z hľadiska vzácnych (a možno ekologicky škodlivých) surovín, ale VŠETKÝCH surovín. Dodávateľský reťazec surovín sa stáva predvídateľný a trvalo udržateľný, z dlhodobého hľadiska dokonca pri nižších nákladoch.

?	Využívate vo svojom výrobnom procese vzácne materiály? Rozmýšľali ste niekedy nad ich náhradou?
---	---

Cirkulárne dodávky si vyžadujú náhradu v minulosti dostupných resp. využívaných klasických materiálov novými a vylepšenými materiálmi. Materiály v každom prípade prechádzajú permanentným vývojom a ich vlastnosti sú navrhnuté pre špeciálne druhy použitia. Neustály vývoj plastov, kovov, skla, keramiky, textílií či kompozitných

materiálov umožňuje vznik širokej palety materiálových náhrad. Okrem už uvedených obnoviteľných, recyklovateľných či biologicky rozložiteľných materiálov stoja v centre záujmu inovatívne materiály typu nanomateriálov a hybridných materiálov.

?	Je váš produkt predmetom vývoja? Pri vylepšovaní produktu myslíte iba na vzácne alebo aj na povedzme bežné materiály?
---	---

Na druhej strane, pri kompletnej náhrade osvedčených stavebných materiálov novými materiálmi je prítomné oveľa vyššie riziko súvisiace s ich vývojom a použitím v praxi. Nové materiály si vyžadujú isté úsilie v oblasti vývoja, ktoré môže byť podstatne vyššie, pričom pred uvedením na trh si vyžadujú dôkladné testovanie.

3.3.4. Produkt ako služba

Cieľom podnikateľského modelu „produkt ako služba“ je presvedčiť zákazníkov, aby produkt namiesto zvyčajného prístupu – nadobudnutie do osobného vlastníctva (kúpa) – využívali prostredníctvom lízingu alebo dohody o poplatku za používanie.

*	<i>Pozrite si aj brožúru projektu MOVECO „Your Trash is my Treasure (Tvoj odpad je môj poklad)“, kde nájdete príklady najlepších postupov!</i>
---	--

V lineárnej ekonomike sa výrobcovia zvyčajne zameriavajú na predaj svojich produktov v rámci jednorazovej transakcie. Predaj produktu je niekedy doplnený záručnou alebo servisnou zmluvou, ktorých cieľom je zachovať použiteľnosť produktu vďaka dodatočne poskytnutým službám (oprava, údržba).

Podnikateľský model „produkt ako služba“ tento prístup mení na novú koncepciu, kde kupujúci už fyzickú vec nevlastní, ale využíva ju vo forme dodanej služby. Zákazník sa prihlási k odberu danej služby a (v prípade záujmu) opakovane platí poplatok za využívanie produktu.

?	Väčšina z nás už využila prenájom auta povedzme na služobnej ceste alebo na dovolenke. Je predsa nezmysel kupovať auto na pár dní. Napadne vám ďalšia služba, k odberu ktorej by ste sa chceli prihlásiť?
---	---

Ďalším príkladom je lízingový program ponúkaný predajcami automobilov. Zákazník podpíše lízingovú zmluvu a vlastníkom auta ostáva predajca. V závislosti od druhu zmluvy môže zákazník platiť za poistenie a údržbu alebo sú v cene lízingu počas trvania zmluvy.

*	<i>Pozrite si aj dokument „Finančné nástroje“ projektu MOVECO, v ktorom nájdete zmapované dotačné programy ako aj sprostredkovateľské nástroje.</i>
---	---

Podnikateľský model „produkt ako služba“ umožňuje výrobcovi vytvárať dlhodobé vzťahy, vedúce k opakovaným príjmom. Pre spoločnosti, ktoré dokážu zmeniť svoj podnikateľský model založený na poskytovaní služby, je výsledkom zmena pozície na trhu.

Začiatok tejto cesty môže byť samozrejme náročný. Môže dôjsť k zníženiu predchádzajúcich objemov predaja a k úbytku príjmov. Skúsenosti z iných prípadov však ukazujú, že výrobcovia prechádzajúci od fyzického predaja k opakovaným poplatkom za službu môžu očakávať stabilnejšie a ziskovejšie celkové príjmy než pri jednorazovom predaji.

Pri prechode na tento podnikateľský model je možné využiť novú podnikateľskú príležitosť: Zlúčenie vlastných a externých služieb. V prípade lízingu automobilu je veľmi často súčasťou služby poistenie treťou stranou a asistencia na cestách.

?	Vezmime si takú pracovňu. V tomto prípade je možné skombinovať ponuku práčky s čistiacim prostriedkom. Vedeli by ste nájsť ďalšie kombinácie interných a externých služieb?
---	---

Pri modeli „produkt ako služba“ je čerešničkou na torte zvýšenie trhového potenciálu výrobcov. Dochádza totiž k dramatickému zníženiu vstupnej ceny pre kupujúceho, čo predstavuje možnosť získať nové kategórie kupujúcich, ktorí majú nižšie výdavky na „získanie“ produktu.

3.3.5 Zdieľaná platforma

Podnikateľský model zdieľanej platformy sa zameriava na zdieľanie produktu s nízkou „hodnotou vlastníctva resp. využívania“. Nízka hodnota využívania znamená, že čas, kedy sa produkt resp. služba nevyužíva, sa považuje za ušlú hodnotu. Túto dobu nevyužívania je možné skrátiť, pokiaľ skupiny používateľov alebo organizácií využívajú podnikateľský model založený na zdieľaní, ktorého cieľom je lepšie využitie produktu alebo služby.

Klasickým príkladom sú automobily, nevyužívané v 90% času. Tento významný zdroj sa dá využiť pomocou platforiem na zdieľanie automobilov, ktoré predstavujú príležitosť pre nové ekonomické riešenia.

*	<i>Pozrite sa aj na príručku projektu MOVECO „Princípy cirkulárnej ekonomiky“, kde nájdete princípy inovácií a spravovania.</i>
---	---

Na rozdiel od skôr narodených generácií sme svedkami rastu miest a čoraz väčšieho počtu ľudí, ktorí žijú v mestských oblastiach. Výsledkom tejto zmeny je kritické množstvo poskytovateľov a zákazníkov, ktorí sa nachádzajú v dostatočnej vzájomnej blízkosti.

V takejto situácii je ľahšie vytvoriť okrem zdieľania automobilov ďalšie bežne využívané modely zdieľania ako napr. zdieľanie obytných priestorov v byte resp. zdieľanie kancelárskych služieb ako sú tlačiarne, telefóny alebo konferenčné miestnosti pre malé a nové podniky.

?	Zamyslite sa nad spoločnosťou Uber ako novým spôsobom miestnej prepravy alebo nad spoločnosťou AirBNB, ktorá ponúka miesta na bývanie. Dokážete nájsť viac príkladov zdieľania?
---	---

Záver a posolstvo, ktoré si treba vziať domov

Zdieľanie údajov, poznatkov a pamäte je v IT systémoch už bežnou praxou, internet poskytuje zdieľané informácie a Wikipedia je najväčším zdieľaným lexikónom na svete. Tu vidíme, že cirkulárna ekonomika a jej podnikateľské modely nie sú v mnohých prípadoch exotickou budúcnosťou, ale bežnou činnosťou.

Konečným cieľom cirkulárnej ekonomiky je udržať materiály v obehú čo najdlhšie a prinášať toky odpadov späť do dodávateľského reťazca vo forme zdrojov. Podnikateľské modely cirkulárnej ekonomiky poskytujú nové cesty a nové riešenia.

Bez ohľadu na to, akej činnosti sa venujete resp. akú službu alebo produkt poskytujete, vždy myslite na

- predĺženie životnosti výrobkov,
- obnovu zdrojov,
- cirkulárne dodávky,
- produkt vo forme služby,
- zdieľané platformy.

4. Poznámky

4.1. Pre lektorov: Ako pracovať so sekciou počas workshopu

Materiál Rôzne podnikateľské modely založené na cirkulárnej ekonomike je súčasťou balíka nástrojov projektu MOVECO a je navrhnutý modulárnym spôsobom – môže byť upravený pre potreby publika a podľa vyhradeného času. Tu je návod ako:

- 1) Prejdite si PowerPoint prezentáciu a vyberte príklady, ktoré chcete zahrnúť a odstráňte ostatné. Uistite sa, že ste si tiež prečítali „poznámky pre školiteľov“, ktoré sú uvedené v poznámkach prezentácie (pod snímkami v zobrazení poznámok).
- 2) Vyberte zodpovedajúce prípadové štúdie z príručky, s ktorou budete pracovať počas workshopu.
- 3) Pripravte si úvodnú prednášku; môžete použiť informácie z poznámok v prezentácii, ako aj z príručky. Okrem toho sú k dispozícii odkazy a odporúčania na čítanie, ktoré vám môžu pomôcť. Účastníkov workshopu môžete nasmerovať na ďalšie zdroje.
- 4) Pripravte si kostru diskusie o prípadových štúdiách (počiatočné otázky, časový rámec atď.) a začnite diskusiu s účastníkmi. Následne podporte diskusiu medzi účastníkmi. Môžete písať poznámky a spraviť záverečné zhrnutie alebo priradiť túto úlohu členom skupiny.
- 5) Nasmerujte účastníkov k ich vlastnej analýze pomocou prázdnych pracovných hárkov, povzbudzujte ich ku kreativite a premýšľaniu „outside the box“. Zdôrazňujte, že neexistujú žiadne „zlé“ odpovede, ale že ide o cvičenie pre nové nápady a možnosti - ktoré samozrejme nemusia nevyhnutne viesť k úspechu. Buďte pripravení pomáhať a odpovedať na otázky. V závislosti od pozadia účastníkov môže analýza prebehnúť individuálne alebo ako skupinová práca.
- 6) Dajte účastníkom dostatok času na zhrnutie vlastných analýz a potom ich povzbudte k prezentácii pred skupinou. Uistite sa, že skupina rešpektuje jednotlivé nápady tým, že znova zdôrazňuje, že ide o kreatívne myšlienky a vyzvite ich, aby pridali komentáre alebo návrhy k jednotlivým príspevkom.
- 7) Workshop ukončíte kvízom a prijmite pripomienky a návrhy na zlepšenie.
- 8) Nezabudnite požiadať účastníkov o hodnotenie cez hodnotiaci formulár.

4.2 Pre účastníkov workshopu alebo v prípade samoštúdia: Ako pracovať s o sekciou počas workshopu alebo samostatne

Existujú dva spôsoby, ako môžete pracovať s týmto materiálom projektu MOVECO. Tu je krátky návod ako:

Počas workshopu:

Materiál „Rôzne podnikateľské modely založené na cirkulárnej ekonomike“ je súčasťou balíka nástrojov projektu MOVECO a je navrhnutý modulárnym spôsobom tak, aby vás ním lektor previedol počas workshopu, ktorý je prispôbený potrebám publika.

Táto časť balíčka nástrojov cirkulárnej ekonomiky je praktická, čo znamená, že budete mať dostatok priestoru na diskusiu a vyjadrenie svojich vlastných nápadov. Dôraz sa kladie na kreatívny proces, ktorý prináša nové myšlienky a kreatívne riešenia - neexistujú žiadne "správne" alebo "zlé" odpovede, preto prosím aktívne prispievajte svojimi vlastnými nápadmi a návrhmi.

Odporúčame vám robiť si poznámky, ak sa neskôr chcete vrátiť k materiálu. Príručka koniec koncov slúži ako váš zápisník, kde môžete vyhľadávať informácie a nájsť odkazy na ďalšie čítanie.

Pri samoštúdiu:

Ak nemáte možnosť zúčastniť sa priamo workshopu, poskytnuté materiály môžete použiť pri samoštúdiu a zistiť tak všetko o materiálových tokoch. Odporúčame, aby ste postupovali v nasledujúcom poradí a zároveň si robili poznámky.

- 1) Prečítajte si úvod v príručke.
- 2) Pozrite sa na prezentáciu, kde nájdete všetky príklady.
- 3) Vráťte sa späť do príručky a prečítajte si základné informácie uvedené pri každej prípadovej štúdii (resp. si urobte výber).
- 4) Vezmite si prázdny pracovný hárok a zamyslite sa nad svojím výrobkom/službou prípadne nad výrobným procesom (ak nemáte vlastný príklad, vyberte si ten, s ktorým ste trochu oboznámení). Prečítajte si časť príručky, ktorá vysvetľuje jednotlivé fázy v kapitole 2 a postupujte podľa pokynov, ktoré sú uvedené v cvičeniach a na šablónach pracovných hárkov. Cieľom je byť kreatívny, len do toho!

5) Pozrite si sekciu ďalšie čítanie a odkazy, ktoré vás hlbšie vnesú do témy.

V ideálnom prípade by ste mohli s niekým ďalším diskutovať o vašich zisteniach – skúste osobne alebo cez Skype. Môžete sa tiež pokúsiť vytvoriť vlastný mini-workshop pomocou vyššie uvedených poznámok pre lektorov, ktoré vás môžu sprevádzať.

5. Prípadové štúdie

V nasledujúcom texte je uvedených niekoľko prípadových štúdií, s ktorými môžete počas workshopu podľa vlastného výberu pracovať v záujme rozprúdenia diskusie alebo ich môžete využiť na individuálne štúdium, aby ste sa dozvedeli viac.

*	<i>Pozrite si aj brožúru projektu MOVECO „Tvoj odpad je môj poklad“, kde nájdete príklady najlepších postupov!</i>
---	--

5.1. Predĺženie životnosti výrobkov

ReVital je prémiovou značkou pre vysoko kvalitné výrobky z druhej ruky v Hornom Rakúsku. S podporou hornorakúskej vlády vybudovala spoločnosť ReVital veľkú sieť recyklačných centier, spracovateľských zariadení a predajní, kde spotrebitelia môžu priniesť svoje staré produkty.

Deklarované ciele partnerstva dvoch spoločností Volkshilfe a ReVital sú predchádzanie vzniku odpadu, poskytovanie lacného nákupu vysoko kvalitného použitého tovaru a vytváranie pracovných miest v regióne. Zbernými miestami pre dobre zachované domáce potreby, nábytok, elektrické spotrebiče, športové a voľnočasové vybavenie sú centrá pre zber odpadu. Použitý výrobok je možné odovzdať v predajni alebo v prípade potreby aj vyzdvihnúť priamo z domácnosti.

Príklady a ďalšie informácie nájdete na nasledujúcom linku:

www.revitalistgenial.at

REUSE ORGANIZED BY NON-PROFIT



Spoločnosť Rosenbauer robí kontroly hasiacich vozidiel a inštaluje do nich najnovšie technológie. Nové protipožiarne vybavenie je vhodné aj pre mestské, priemyselné alebo vojenské vozidlá, ako aj pri leteckých haváriách. Dokonca prijímajú aj špecifické návrhy na modernizáciu. Všetky inštalované moduly pochádzajú z najnovších produktových radov a odrážajú najvyššiu kvalitu.

Príklady a ďalšie informácie nájdete na nasledujúcom linku:

<https://www.rosenbauer.com/en/de/rosenbauer-world/service/in-use-around-the-world/repairs-and-general-overhauls>

ROSENBAUER: REPAIR, UPGRADE & REFURBISHMENT

Repairs and general overhauls



Refurbishment



II Obnova zdrojov



PRODUKTE DURCH RECYCLING

<https://www.pdr.de/en/cover-page/>



http://www.trodat.net/de-DE/uebertrodat/nachhaltigkeit_umwelt/Pages/Wir-tragen-Verantwortung.aspx

EXAMPLE: TRODAT PROFESSIONAL 4.0 STAMP
- DURABLE, LIGHTWEIGHT & RECYCLED



Robust design

Lightweight efficient design

~75% post consumer recycled plastic

CO2 offset (neutral)

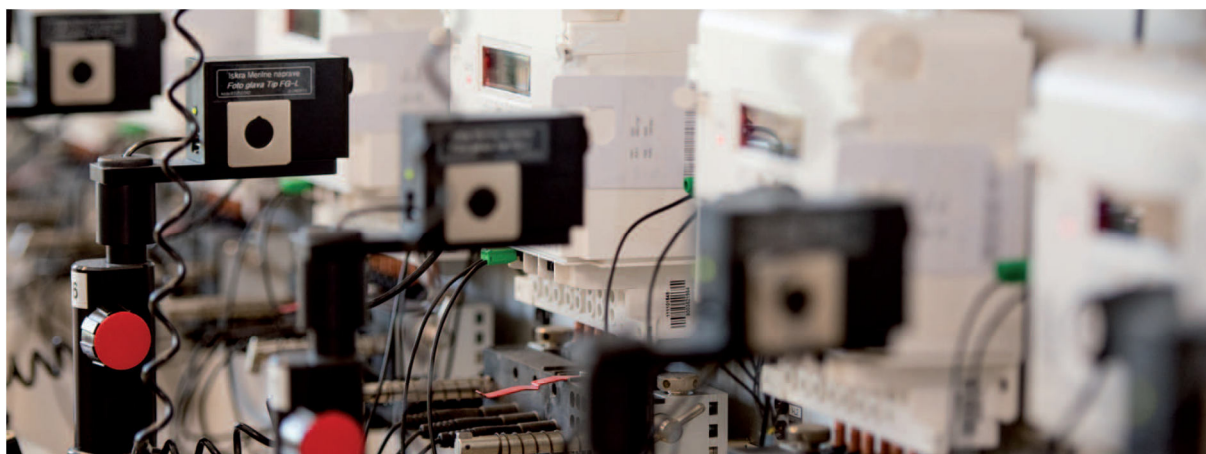


III Cirkulárne dodávky

<http://www.fabulaorganicpencil.com/>



<http://www.iskraemeco.com/en/>




IV Produkt ako služba

Public Spaces

Create efficient, livable cities


Build a smarter city with connected lighting that can reduce energy and maintenance costs, stimulate economic development, and enhance the life of citizen

[Learn more about city lighting ›](#)




Inspiration
Building a smarter city
Discover research and insight into smart cities

[Learn more ›](#)




System
CityTouch connected lighting
Smart street lighting saves energy and improves safety

[Learn more ›](#)



Case Study
Bay Lights, San Francisco
Creating a unique city identity to build civic pride

[Learn more ›](#)

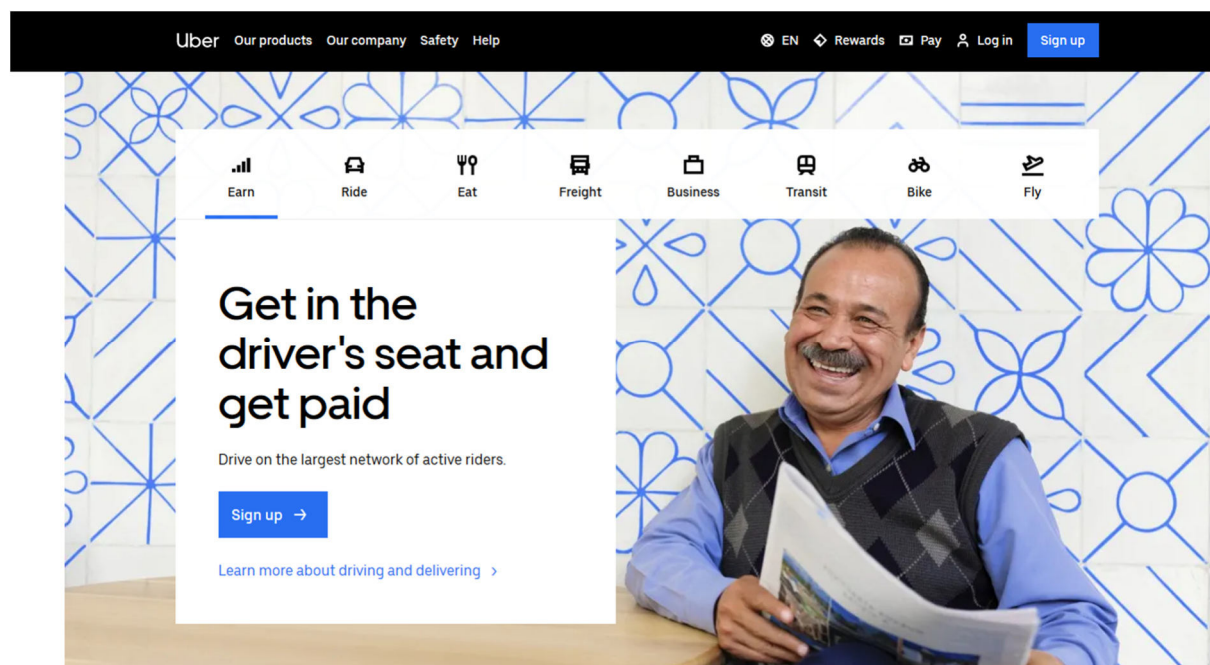


Case Study
City of Los Angeles
Over 100,000 streets support a vibrant city and its economy

[Learn more ›](#)

<https://www.philips.com/a-w/about/news/archive/standard/news/press/2015/20150416-Philips-provides-Light-as-a-Service-to-Schiphol-Airport.html>

V Zdieľaná platforma



<https://www.uber.com/sk/en/>

Vzor pracovného hárku

Nižšie nájdete prázdny vzor pracovného hárku, ktorý môžete použiť na workshope alebo pri individuálnom cvičení. Vyberte si nadpis a navrhnete si svoj individuálny podnikateľský model!

1. **Predĺženie životnosti produktov**
2. **Obnova zdrojov**
3. **Cirkulárne dodávky**
4. **Produkt vo forme služby**
5. **Zdieľané platformy (Sharing PlatformsThink)**

Aktuálna situácia:

Produkt/služba	Použité materiály a zdroje	Možnosť opravy/opätovného použitia	Možnosť poskytnutia služby/zdieľania

Možná budúca situácia

Produkt/služba	Použité materiály a zdroje	Možnosť opravy/opätovného použitia	Možnosť poskytnutia služby/zdieľania

Kvíz – otázky

Tento kvíz môžete použiť na konci workshopu, aby ste skontrolovali, či účastníci porozumeli kľúčovým bodom obsahu, a aby ste zhrnuli najdôležitejšie posolstvá, ktoré si účastníci majú vziať domov.

Kto je vlastníkom produktu po jeho predaji v klasickej lineárnej ekonomike?

- ☐ Vlastníkom ostáva výrobca
- ☐ Vlastníctvo prechádza na zákazníka
- ☐ Vlastníctvo nie je pevne určené a mení sa od prípadu k prípadu

Čo rozumieme pod pojmom podnikateľský model?

- ☐ Podnikateľský model je plán spoločnosti ohľadne spôsobu tvorby výnosov a dosahovania zisku.
- ☐ Dámu na obálke obchodného časopisu.
- ☐ Druh umelca, ktorý vyrába sochy.

Čo je cieľom koncepcie Od kolísky po kolísku?

- ☐ Materiály by sa mali udržať čo najdlhšie v životnom cykle.
- ☐ Odpady by sa mali využívať na obnovu energie.
- ☐ Kolísku môže opäť použiť ďalšia generácia.

Ktoré zdroje sa dajú obnovovať?

- ☐ Sklo, papier a oceľ.
- ☐ Voda a energia.
- ☐ Dusík, fosfor a horčík.

Aké vlastnosti by mali mať materiály určené pre cirkulárne dodávky?

- ☐ Na vlastnostiach nezáleží.
- ☐ Mali by byť lacné a všade dostupné.
- ☐ Mali by byť obnoviteľné, recyklovateľné alebo biorozložiteľné.

Čo by mohlo zákazníka motivovať k využitiu produktu vo forme služby?

- ☐ Potrebuje menej peňazí, aby si danú službu mohol dovoliť.
- ☐ Je pyšný na to, že má vlastné auto.
- ☐ Dostane sériu služieb z jednej ruky.

Venuje sa spoločnosť Uber poskytovaniu taxi služieb?

- ☐ Áno, je to nová spoločnosť, ktorá ponúka taxi služby.
- ☐ Uber je systém zdieľania, ktorý ponúka vodiča a automobil v jednom.
- ☐ Nepoznám spoločnosť Uber.

Kvíz – odpovede

Kto je vlastníkom produktu po jeho predaji v klasickej lineárnej ekonomike?

- ☐ Vlastníkom ostáva výrobca.
- ☒ Vlastníctvo prechádza na zákazníka.
- ☐ Vlastníctvo nie je pevne určené a mení sa od prípadu k prípadu.

Čo rozumieme pod pojmom podnikateľský model?

- ☒ Podnikateľský model je plán spoločnosti ohľadne spôsobu tvorby výnosov a dosahovania zisku.
- ☐ Dámu na obálke obchodného časopisu.
- ☐ Druh umelca, ktorý vyrába sochy.

Čo je cieľom koncepcie Od kolísky po kolísku?

- ☒ Materiály by sa mali udržať čo najdlhšie v životnom cykle.
- ☐ Odpady by sa mali využívať na obnovu energie.
- ☐ Kolísku môže opäť použiť ďalšia generácia.

Ktoré zdroje sa dajú obnovovať?

- ☒ Sklo, papier a oceľ.
- ☒ Voda a energia.
- ☒ Dusík, fosfor a horčík.

Aké vlastnosti by mali mať materiály určené pre cirkulárne dodávky?

- ☐ Na vlastnostiach nezáleží.
- ☐ Mali by byť lacné a všade dostupné.
- ☒ Mali by byť obnoviteľné, recyklovateľné alebo biorozložiteľné.

Čo by mohlo zákazníka motivovať k využitiu produktu vo forme služby?

- ☒ Potrebuje menej peňazí, aby si danú službu mohol dovoliť.
- ☐ Je pyšný na to, že má vlastné auto.
- ☒ Dostane sériu služieb z jednej ruky.

Venuje sa spoločnosť Uber poskytovaniu taxi služieb?

- ☐ Áno, je to nová spoločnosť, ktorá ponúka taxi služby.
- ☒ Uber je systém zdieľania, ktorý ponúka vodiča a automobil v jednom.
- ☐ Nepoznám spoločnosť Uber.

Hodnotiaci formulár

Tento krátky hodnotiaci formulár môžete použiť na účely spätnej väzby na konci workshopu. Môže slúžiť na účely zlepšovania ďalších vydaní tohto workshopu a/alebo identifikácie potrieb následnej kontroly a/alebo ďalšieho školenia (podľa druhu účastníkov).

Poprosím o spätnú väzbu!

Chceli by sme poznať váš názor na tento workshop, aby sme mohli ďalšie workshopy robiť lepšie a – ak máte záujem – aby sme vám mohli poskytnúť ďalšie informácie a/alebo pomoc. Vyplňte hodnotiaci formulár a na konci stretnutia ho vráťte školiťovi, alebo ho pri odchode z miestnosti nechajte na stole.

1. Ako sa vám páčili témy workshopu:

☐ Výborné ☐ Dobré ☐ Priemerné ☐ Uspokojivé ☐ Slabé

2. Vedeli by ste obsah workshopu aplikovať vo svojej spoločnosti/vo svojom pracovnom prostredí?

☐ Áno ☐ Do určitej miery ☐ Nie – v tomto prípade uveďte dôvody

3. Ktoré z tém, o ktorých sme diskutovali, sa vám zdali obzvlášť zaujímavé?

3. Ktoré z tém, o ktorých sme diskutovali, sa vám zdali najmenej zaujímavé?

4. Viete o témach, ktoré neboli predmetom diskusie a ktoré by podľa vás mali byť súčasťou tejto kapitoly?

5. Aká je vaša spätná väzba ohľadne školiťov

Kvalifikácia

☐ Výborný ☐ Dobrý ☐ Priemerný ☐ Uspokojivý ☐ Slabý

Vedomosti

☐ Výborný ☐ Dobrý ☐ Priemerný ☐ Uspokojivý ☐ Slabý

Interakcia

☐ Výborný ☐ Dobrý ☐ Priemerný ☐ Uspokojivý ☐ Slabý

6. Máte ešte niečo, čo by ste chceli uviesť v rámci spätnej väzby?

7. Chcete dostávať informácie o podobných školeniach v budúcnosti?

☐ Áno ☐ Nie

8. Máte záujem o poskytnutie ďalších informácií? Ak áno, uveďte svoje kontaktné údaje (meno, názov spoločnosti, e-mailová adresa).

Ďakujeme za vašu spätnú väzbu.

Literatúra:

- 1 Business Model Alchemist – What is a business model od Alexandra Osterwaldera
<http://businessmodelalchemist.com/blog/2005/11/what-is-business-model.html>
- 2 Investopedia – Business Model
<https://www.investopedia.com/terms/b/businessmodel.asp>
- 3 GreenBiz – The 5 business models that put the circular economy to work od Jennifer Gerholdtvej
<https://www.greenbiz.com/article/5-business-models-put-circular-economy-work>
- 4 PRé – 5 Roads To A Circular Economy od Anne Gaasbeekovej
<https://www.pre-sustainability.com/news/5-roads-to-a-circular-economy-part-v-circular-supplies>
- 5 Dánska agentúra životného prostredia – Best Practice Examples of Circular Business Models od Evy Guldmannovej, Aalborgská univerzita
<https://www2.mst.dk/Udgiv/publications/2016/06/978-87-93435-86-5.pdf>
- 6 wbcscd – 8 Business cases for the circular economy
<https://www.wbcscd.org/Clusters/Circular-Economy-Factor10/Resources/8-Business-Cases-to-the-Circular-Economy>
- 7 Ryttec – Case studies of Business Models that stimulate Circular Economy od Raphaela Fasko
<http://www.wrforum.org/wp-content/uploads/2015/10/SS2-Fasko.pdf>
- 8 Ústav ekologickej ekonómie, Wirtschaftsuniversität Wien (WU) – Regionale Kreislaufwirtschaft, Inputpapier für die Implementierung von RESET2020 od Stephana Luttera, Stefana Giljuma a Matthiasa Randlesa
https://www.wu.ac.at/fileadmin/wu/d/i/ecolecon/PDF/RESET2020_Regionale_Kreislaufwirtschaft_Report.pdf
- 9 Cradle to Cradle: Remaking the Way We Make Things od Williama McDonougha a Michaela Braungarta
<http://www.powells.com/book/cradle-to-cradle-remaking-the-way-we-make-things-9780865475878>