

RessProKA

Schließung von Ressourceneffizienten
Produkt-Kreisläufen im Ausbaugewerbe
durch neue Geschäftsmodelle

ReziProK - Statuskonferenz
online 11./12. Mai 2021



Dipl. Ing. Dirk Klöpffer
Prof. Dr.-Ing. Sabine Flamme

IWARU - Institut für Infrastruktur · Wasser · Ressourcen · Umwelt
Arbeitsgruppe Ressourcen Prof. Dr.-Ing. Sabine Flamme

RessProKA

Partnerstruktur

Aktive Partner

- FH Münster, Institut für Infrastruktur•Wasser•Ressourcen•Umwelt (IWARU), AG Ressourcen
- Betriebswirtschaftliches Institut für Abfall- und Umweltstudien (BIFAS)
- Lindner Group KG

Assoziierte Partner

- Re!source Stiftung e. V.
- Schüco International KG
- Technische Hochschule Deggendorf



RessProKA

Ausgangssituation

- Ausbaugewerbe ist der bedeutendste Sektor im ressourcenrelevanten Baubereich
 - rd.136 Mrd. Euro Bauvolumen
 - rd. 1,2 Mio. Beschäftigte
 - 252.000 Betriebe [1]
- eingesetzte Bauprodukte im Ausbaugewerbe haben kürzere Umlaufzeiten (≤ 10 Jahre) als z. B. der Rohbau
 - Nutzerwechsel
 - veränderte Bedürfnisse der Nutzer, aufgrund gestalterischer Aspekte, technischer Modernisierungen oder geänderter Raumnutzungskonzepte



[2]

RessProKA

Ziele und Herausforderungen

Schließung von Kreisläufen für mengenrelevante Bauprodukte des Innenausbaus

- Optimierung des technischen Kreislaufs

Entwicklung eines Geschäftsmodells

- Hersteller übernehmen „Produktverantwortung“ über den gesamten Lebenszyklus ihrer Bauprodukte

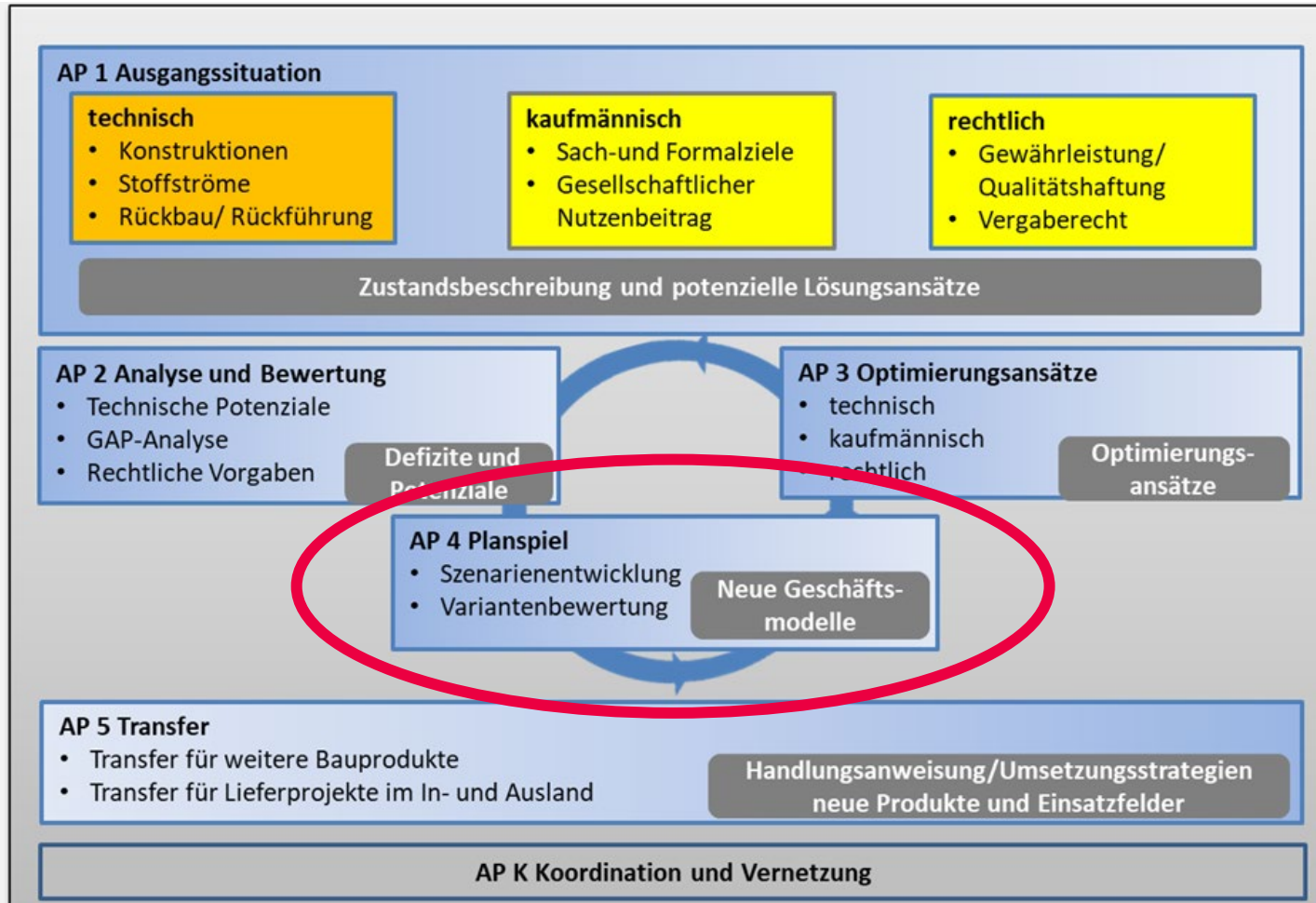
➡ Hersteller bleiben ggf. Eigentümer und sind nach Gebrauch für Rückführung und Refabrikation oder Recycling ihrer Produkte verantwortlich

systemischer Ansatz

➡ ermöglicht konzeptionell und instrumentell eine Übertragung des entwickelten Modells auf andere Bauprodukte

RessProKA

Arbeitspakete



RessProKA

Bisherige Ergebnisse

Markt

- Konzentration auf den Markt D
- Konstante Nachfrage nach Büroflächen
- Wunsch nach flexiblen Raumgestaltungsmöglichkeiten
- Nachhaltigkeit als Kundenanforderung

Technische Möglichkeiten

- Pilotprodukt NORTEC - rückbaubar
- Wiederverwendung der Platten direkt oder nach abschälen möglich
- Recyclingverfahren für Gipsprodukte in D vorhanden
- Recyclinganteil (Gips) in der Produktion bei Lindner ausbaufähig

Betriebswirtschaftliche Analyse

- Canvas – Analyse durchgeführt
- Entwicklung verschiedener Geschäftsmodellansätze
- Kostenstruktur erarbeitet

Ökologische Bewertung

- Einfluss der Geschäftsmodellvarianten auf das GWP analysiert
- Vorbereitung weiterer Bewertungen wie z.B. KRA / MIPS

RessProKA

Bisherige Ergebnisse - Geschäftsmodellvarianten

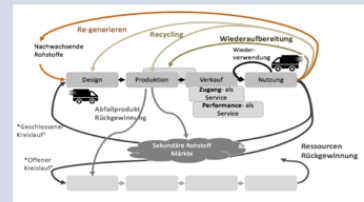
Lindner CE – Angebotsbausteine

Zielsetzung

Die Produkte im Ausbau haben im Vergleich zu den im Rohbau eingesetzten Elementen deutlich kürzere Umlaufzeiten (< 10 Jahre). Das Ende eines Mietvertrages oder eine Umstrukturierung innerhalb eines Unternehmens erfordern eine Anpassung der Raumsituation.

Ziele

- Der Kunde bekommt die Lösung für seine individuelle Situation und wird permanent durch Lindner betreut.
- **Vorteil Kunde:** One – Stop shopping, Risikoverlagerung zu Lindner, Förderung der Kreislaufwirtschaft / Nachhaltigkeit Verkürzte Umbau-, Ausfallzeiten -> Flexibilität / ggfls. Kapitalschonung (Finanzierung) / Übertragung des Entsorgungsrisikos
- **Vorteil Lindner:** Geschäftsfelderweiterung (Service, Rückbau, Umbau) / Zugriff auf wertvolle Bauteile und Rohstoffe / langfristige Kundenbindung



Kreislaufwirtschaft: Wiederverwendung/ Wiederaufbereitung / Recycling

Kundeninteressen

- Kostenaffine Kunden**
- Das Hauptinteresse liegt in der Reduzierung der Investition
- Nachhaltigkeitsaffine Kunden**
- Das Hauptinteresse liegt im Ressourcenschutz. Der ökologische Fußabdruck soll positiv oder aber möglichst klein sein
- Sicherheitsaffine Kunden**
- Der Kunde möchte finanzielle Risiken kennen und ausschließen. Investitionen werden nicht nur zur Erstellung, auch bei Um- und Rückbau bewertet.
 - Der Kunde macht keine Abstriche hinsichtlich Qualität und Flexibilität.

Produkte

Betrachtung des „Innenraumes“ als Einheit (Wände, Böden, Decken, Türen)



NORTEC – Doppelboden
Life Mono 110 - Systemwand
LMD – K 400 - Kassettendecke

Bausteine

- Rückgaberecht (+ 5%)**
- Lindner löst das Entsorgungsproblem für den Kunden. Am Ende der Vertragslaufzeit/Nutzungsdauer darf der Kunde das Produkt zurückliefern
- Rückgabepflicht (- 5%)**
- Der Kunde bekommt am Ende der Vertragslaufzeit den Ursprungszustand wiederhergestellt. Die Produkte sind abzugeben
- 2nd use Produkt (-20%)**
- Der Kunde kann ein 2nd use Produkt erwerben und erhält zugesicherte Eigenschaften
- Umbaupaket Wand (+ 20%)**
- Lindner baut innerhalb der Vertragslaufzeit die Wandkonstruktion für den Kunden um
- Finanzierung (5a/+ 3%) / (10a/+ 5%)**
- Der Kunde schont sein Kapital und vergütet die eingekauften Leistungen in monatlichen Raten
- Verpflichtungsauflösung (x %)**
- Der Kunde kann zu jedem Zeitpunkt die vertraglichen Verpflichtungen zu im Vorfeld definierten Bedingungen auflösen

Bausteine

Rückgaberecht (+ 5%)

- Lindner löst das Entsorgungsproblem für den Kunden. Am Ende der Vertragslaufzeit/Nutzungsdauer darf der Kunde das Produkt zurückliefern

Rückgabepflicht (- 5%)

- Der Kunde bekommt am Ende der Vertragslaufzeit den Ursprungszustand wiederhergestellt. Die Produkte sind abzugeben

2nd use Produkt (-20%)

- Der Kunde kann ein 2nd use Produkt erwerben und erhält zugesicherte Eigenschaften

Umbaupaket Wand (+ 20%)

- Lindner baut innerhalb der Vertragslaufzeit die Wandkonstruktion für den Kunden um

Finanzierung (5a/+ 3%) / (10a/+ 5%)

- Der Kunde schont sein Kapital und vergütet die eingekauften Leistungen in monatlichen Raten

Verpflichtungsauflösung (x %)

- Der Kunde kann zu jedem Zeitpunkt die vertraglichen Verpflichtungen zu im Vorfeld definierten Bedingungen auflösen

RessProKA

Ausblick & Ziele

Übertragung auf Innenausbau

- Pilotprodukt – NORTEC
- Einbindung weiterer Produkte aus den Bereichen Wand und Decke

Durchführung Planspiel

- Einbindung „echter“ Kunden
- Einbindung realer Projekte

Ausblick

Anreize für Kunden & Produzenten

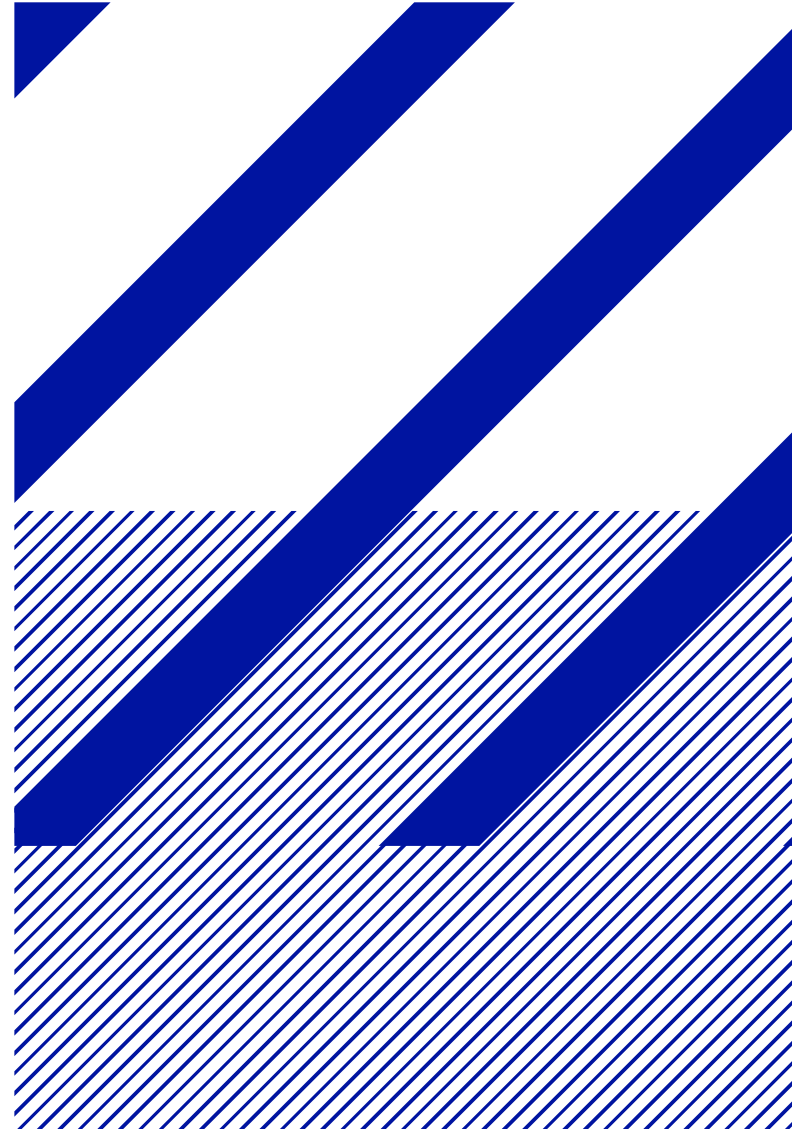
- Finanzielle Attraktivität
- Risikominimierung (z.B.: Rückbau, Entsorgung)
- Rohstoffsicherung
- Nachhaltiges Unternehmertum / Marketing

Nutzung modularer Ausbauprodukte über mehrere Lebenszyklen

- Flexible Raumlösungen
- Verlängerung der Bauteillebensdauer
- Ressourcenschonung

Ziele

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Quellen

- [1] Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (2017): Bericht zur Lage und Perspektive der Bauwirtschaft, Bonn, Januar 2017
- [2] https://www.lindner-group.com/de_DE/ausbauprodukte/boden/, letzter Zugriff 21.11.2019