



Virksomhedens navn, branche og antal ansatte	Cerama High Temperature Products A/S, Rådgivning, undervisning, materialer og maskiner til glas- og keramikproducenter, 25 ansatte i Danmark.
Motivation for deltagelse i CØ SMV	<p>Cerama ønskede at undersøge mulighederne for at udvikle en mere cirkulær forretningsmodel for hele virksomheden. Det skulle ske i forlængelse af det igangværende arbejde med at indarbejde flere grønne tiltag i forretningsmodellen herunder arbejdet med at få miljøcertificeret en konkret produktline i en konkret produktgruppe.</p> <p>De gode erfaringer fra Ceramas deltagelse i projektet "Grøn vækst via grønne forretningsmodeller" og behovet for hjælp til valg af relevante udviklingsveje og eksterne konsulenter gjorde det interessant at søge deltagelse i CØ SMV.</p>
Hovedresultater af ressourceanalyse	Forbruget / udledningen af ressourcer fra Ceramas værdikæde er kendetegnet ved et historisk stort forbrug af flere forskellige hjælpestoffer med problematiske miljø- og sundhedsmæssige egenskaber. Det gælder fx tungmetaller. Dertil for svage incitamenter til at igangsætte en målrettet udfasning af samme.
Hovedpunkter i jeres plan for udvikling af en cirkulær forretningsmodel / et cirkulært forretningsspor	<p>Beskriv</p> <p>a) Global pioner indenfor udbud af 100 % gode materialer til glaskunstnere og keramikere i et globalt marked</p>
Jeres vigtigste næste step	<p>Reflekter og beskriv</p> <p>a) Gennemgang af de resterende forretnings- og produktområder med henblik på konvertering til "Greenline".</p> <p>b) Det kommercielle potentiale er usikkert, da Cerama i dag ikke oplever grøn efterspørgsel fra kunder eller andre aktører i værdikæderne. Det kan være forstærket af det nuværende manglende grønne udbud. Cerama forventer følgende omsætningsudvikling. Cerama forventer grundet store markedsandele i Danmark, Sverige og Norge på kort sigt (0-2 år) en meget begrænset samlet omsætningsstigning. Det skyldes, at Cerama forventer, at eksisterende kunder vil konvertere fra de nuværende produktgrupper til de kommende grønne produktgrupper. Tilgangen af nye kunder forventes at være begrænset frem til etablering af nye partnerskaber med konkurrenter i lande udenfor Norden. Derefter forventes de cirkulære produktgrupper at skabe følgende ekstra omsætning. (2021 – 2 mio. kr.), (2022 – 2,7 mio. kr.), (2023 – 3,5 mio. kr.).</p>
Det vigtigste budskab	<p>3 vigtige konklusioner efter deltagelse i CØ-projektet:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Certificeringer eller anden dokumentation af grønne egenskaber er nu afgørende for troværdig markedsføring.</li> <li>2. Overordnet forventer Cerama en positiv markedsrespons. Cerama forventer dog også modstand fra kunderne. Det skyldes at konvertering til nye grønne materialer vil påføre kunderne besvær med at teste og indarbejde de nye ukendte materialer i deres eksisterende opskrifter.</li> <li>3. Deltagelse i et projekt som CØ SMV forbedrer mulighederne markant for at arbejde med udvikling parallelt med driften. Det er en stor hjælp med eksternt sparring og deadlines.</li> </ol>



Vi investerer i din fremtid

3 gode råd efter deltagelse i CØ-projektet:

1. Afklar ledelsesopbakning fra starten og forsøg at sikre løbende inddragelse.
2. Sigt efter nye konkurrencefordele som er besværlige at indhente for jeres konkurrenter. Små forbedringer er nemme at kopiere og svære at markedsføre.
3. Brug god tid på valg af evt. konsulenter. Del den økonomiske risiko for uforudsete ekstraopgaver med konsulenterne.