



Virksomhedens navn, branche og antal ansatte	GH Form, producent af møbler, 12 ansatte
Motivation for deltagelse i CØ SMV	Vi vil gerne have inspiration til CØ og ønsker at udvikle en cirkulær serviceydelse for by-inventar baseret på leasing og take-back i stedet for køb. Vi var også interesseret i mere ressourceeffektivisering af produktionen.
Hovedresultater af ressourceanalyse	<p>Vi har fået udarbejdet en LCA-screening af to produkter, hhv. GH Forms linieafvandringsrist og Nordic bænken.</p> <p>Af LCA-analysen fremgår det, at det er forbrug af råjern samt selve støbe-processen, som betyder noget i det samlede miljøregnskab. Transport, overfladebehandling, samleprocesser, og forbrug af andre materialer som træ, beton, skruer etc. har kun begrænset betydning.</p> <p>I analysen har vi sammenlignet GH Forms produkter/produktion med en EU-konkurrent for at kvantificere hvor stor betydning det har at anvende 100 % genbrugsjern produceret på det GH Form ejede støberi Ferrofos. Konklusionen er, at det har væsentlig betydning for de samlede miljøimpacts at bruge 100 % genbrugsråjern. Carbon footprint for produktion af en linieafvandringsrist hos GH Form er 3,58 kg CO₂ og et tilsvarende produkt produceret hos en europæisk konkurrent er 14,59 kg CO₂.</p> <p>Der er udarbejdet en tilsvarende LCA-analyse for Nordic bænken, hvor den miljømæssige effekt er kvantificeret i forhold til om Nordic bænken er 1. generation eller 2. generation closed loop og om der anvendes træ (og transport) fra Asien eller Norden. Carbon footprint for produktion af en 1. Generation Nordic Bænk er 40,4 kg CO₂ og en 2. Generation closed loop bænk er 10,1 kg CO₂. Konklusionen er, at et closed loop reducerer carbon footprint med ca. 75 %. Heri er medregnet, at der vil være transport af returneret produkt, at træplanker udskiftes og at jernemner pulverlakeres igen.</p> <p>Ressourcekortlægningen har også vist, at der ikke er potentialer for ressourceeffektivisering hos GH Form, men at der er potentiale for yderligere energibesparelser hos Ferrofos, hvor støbe-processen foregår.</p>
Hovedpunkter i jeres plan for udvikling af en cirkulær forretningsmodel / et cirkulært forretningsspor	<p>GH Form har et stort potentiale for at oparbejde/genbruge produkter ved End-Of-Life (EoL), da de primært består af støbejern.</p> <p>Vores beregninger viser at det økonomiske perspektiv er at indtjeningen per closed loop produkt øget med ca. 30% for hver 2. generationsprodukt som sælges.</p> <p>Hvis closed loop kan opskaleres til at 50 % af produktionen er 2. generations produkter, vil det med den nuværende produktion, give en årlig CO₂ besparelse på ca. 130 tons CO₂ og en øget bruttofortjeneste/dækningsbidrag på ca. 1,55 mio. kr.</p>



<p>Jeres vigtigste næste step</p>	<p>Ved at skabe større synlighed om miljøgevinst ved genbrug, etablere en attraktiv prisstruktur for kunden samt sikre tydelig kommunikation om closed loop til kunder, kan løsningen udbredes i markedet.</p> <p>Der er ikke behov for teknologiinvesteringer og de primære indsatsrelaterer sig til udvikling af markedsførings- og dokumentationsmateriale, samt salg og markedsføring. Forretningsplanens succes er betinget af, at kunder kan returnere produkter ved EoL.</p> <p>Den primære udfordring er at få produktet retur ved EoL. Derfor er der formuleret en økonomisk motiveringsmekanisme som er, at kunden får refunderet 10% af salgsprisen ved returnering af produkt. På grund af sparet råvare-omkostninger, øges indtjeningen på 2. generations bænken med ca. 30% under forudsætning af at vejledende salgspris fastholdes.</p> <p>Vi har interviewet udvalgte kunder om closed loop værditilbudet. De er positive, men understreger at deres primære kriterier er æstetik og pris. Dog er der en forventning til, at bæredygtighed vil blive et mere vægtigt parameter.</p>
<p>Det vigtigste budskab</p>	<p>Skriv kort og markant om</p> <p>a) de vigtigste indsigter / den vigtigste nye viden I har fået gennem arbejdet i projektet: Vi er overrasket over hvor stor en forretningsmæssig gevinst der ved at arbejde med miljøet og specielt produkter der kan indgå i et closed loop.</p> <p>b) jeres bedste råd til andre SMV'er, som overvejer at begynde deres grønne / cirkulære omstilling: Passionen for vores produkter og energien i virksomheden er steget efter deltagelse i projektet.</p>