



Virksomhedens navn, branche og antal ansatte	Schoeller Plast, Plastvirksomhed, 57 ansatte
Motivation for deltagelse i CØ SMV	<p>Vi har interesse i at få identificeret optimeringsmuligheder til yderligere spildreduktion og ressourceeffektivisering i produktionen.</p> <p>Vi ønsker også at udvikle cirkulære partnerskaber med nogle af vores kunder, f.eks. Schulstad omkring retur-emballage. Endvidere vil det være interessant at få en cirkulær miljødokumentation på de mulige tiltag, så vi er skarpe på, hvilke CØ-løsninger, der er mest miljøeffektiv.</p>
Hovedresultater af ressourceanalyse	<p>Vi har fået gennemført et 360 graders Review af vores produktion samt fået udviklet en konkret CØ-case, som vi udvikler videre på med REMA 1000 som potentiel kunde.</p> <p>Den konkrete CO₂ besparelse ved at gennemføre de foreslåede interne ressourcebesparelses indsatser er beregnet til 1.246.861 kWh svarende til ca. 125 tons CO₂/år.</p> <p>I projektperioden har vi testet muligheder for at producere kvalitetsprodukter med post-consumer recycled plast og har fået opbygget erfaring med plaststøbning med denne type recycled plast. Det forventer vi der bliver en stigende efterspørgsel på. Det er beregnet, at en øgning af post consumed recycled plast med 25% giver en yderligere CO₂ besparelse på 1.010 tons CO₂/år. Den samlede besparelse er kvantificeret til 1.134 tons CO₂/år.</p> <p>Det samlede investeringsbehov er 3,35 mio. kr. og Roi er 3,9 år med en årlig besparelse på 860.000 kr. Investeringerne forventes at kunne øge dækningsbidraget med 2,8% fra nuværende niveau og produktion.</p> <p>Der er udviklet en CØ-case, som vi p.t udvikler på sammen med REMA 1000. Vores løsning handler om at erstatte REMA 1000 plastposer med foldbare indkøbskasser, som kan genbruges. En fuld implementering af løsningen vil kunne spare et årligt plastforbrug til plastposer på 1.150 tons/år i REMA 1000 butikkerne.</p> <p>En leverance af indkøbskasser til samtlige 320 REMA 1000 butikker (2.500 stk. pr. butik), forventes der et samlet plastforbrug på 880 tons PE. På fem år vil plastbesparelsen medføre en CO₂ besparelse på 9.740 tons CO₂ ved fortrængning af virgin plast.</p>
Hovedpunkter i jeres plan for udvikling af en cirkulær forretningsmodel / et cirkulært forretningsspor	<p>Det konkrete markedspotentiale ved implementering af en closed loop indkøbskasse i REMA 1000 Danmark (320 butikker) er 28 mio. kr. i omsætning og 8 mio. kr. i indtjening. Det samlede marked i Danmark for alle dagligvarebutikker er ca. 3.500 butikker, dvs. ca. en faktor 10 med det store forbehold er der er forskel på størrelsen af butikker.</p> <p>Closed loop konceptet er en indkøbskasse som er foldbar og designes til at kunne fungere som indkøbskurv og samtidig kunne bruges til transport på cykel eller bil, samt være håndterbar under omlastning. Designes skal tilrettelægges med REMA 1000 og en brugergruppe. Pris for kassen er ca. 35 kr. Denne udgift dækker kunden med en pant på tilsvarende beløb.</p>



Vi investerer i din fremtid

	<p>Panten kan udbetales ved refundering af kassen. Grundet at kassen er foldbar, er kassen pladsbesparende i bil eller i hjemmet. Returnerede kasser håndteres i første omgang af REMA 1000 til direkte genbrug efter vask. Beskadiget kasser sendes retur til Schoeller Plast som kværner kasserne og bruges plasten igen som råvare i ny produktion.</p>
Jeres vigtigste næste step	<p>Realisering af closed loop modellen forudsætter at Schoeller Plast designer og investere i et formværktøj til den foldbare indkøbskasse. Det vil koste 2-2,5 mio. kr. at udvikle. Hvis der kan laves en aftale om produktion af minimum 200.000 kasser (220 tons) vil forretningsmodel blive iværksat.</p> <p>I forhold til intern ressourceoptimering af produktionen, er handlingsplanen forelagt bestyrelsen og forventes implementeret over de næste 1-2 år.</p>
Det vigtigste budskab	<p>Skriv kort og markant om</p> <p>a) de vigtigste indsigter / den vigtigste nye viden I har fået gennem arbejdet i projektet:</p> <p>1: CØ-projektet har skaffet overblik over vores potentialer i produktionen for at ressourceeffektivisere og givet konkrete forslag til aktiviteter/investeringer med en kort Roi.</p> <p>2: CØ-projektet har bidraget til udvikling af en CØ-case og etableret kontakt og fundament for et kommercielt udviklingsarbejde med en konkret supermarkeds kæde – REMA 1000.</p> <p>3: Projektet har givet data/værktøjer til at vurdere miljøeffekter ved recycling/closed loop, hvilket understøtter vores salgsarbejde.</p> <p>b) jeres bedste råd til andre SMV'er, som overvejer at begynde deres grønne / cirkulære omstilling:</p> <p>Vores bedste råd er at være fokuseret og få en drøftet hvad den overordnede målsætning er og endelig defineret fokus. Fordelen ved at indgå i et projekt er at der, hvis man tillader det, åbnes op for at diskutere bredt i et forum som man ikke umiddelbart er i kontakt med og der i dette pludselig opstår nye ideer og muligheder.</p> <p>Sørg for at få en rådgiver med som er i stand til at tænke i helheder og som har en viden der bredt funderet. Det fandt vi vores konsulent.</p>