



## Kort casebeskrivelse - Plastemballage som en tjenesteydelse

	SKY-LIGHT A/S, plastbranchen, ca. 110 ansatte.
Motivation for deltagelse i CØ SMV	For at være på forkant med den bæredygtige udvikling må SKY-LIGHT være med dér hvor udviklingen sker – og vil gerne arbejde for bæredygtighed som en vigtig del af virksomhedens identitet. SKY-LIGHT ser derfor en betydelig forretningsmulighed i at udvikle bæredygtige cirkulære forretningsmodeller sammen med partnerne i værdikæden.
Hovedresultater af ressourceanalyse	<p>Hvad kendetegner forbruget / udledningen af ressourcer fra jeres virksomhed og den værdikæde, som I indgår i?:</p> <p>SKY-LIGHT forarbejder PET-plast til primært fødevareremballage, som ifl. ressourceanalysen i dag udgør ca. 15.000 tons årligt. Heraf vil ca. 8.000 tons PET være genanvendt PET fra "post-consumer" og "post-industrial" herkomst. Genbrug af PET-materiale hos SKY-LIGHT har en årlig besparelse på ca. 26.000 CO<sub>2</sub>e.</p> <p>SKY-LIGHT eksporterer mellem 70-80% af de producerede PET-emballager. Resten udgør leverancer til hjemmemarkedet, hvor besparelsen er på ca. 7.000 tons CO<sub>2</sub>e årligt.</p>
Hovedpunkter i jeres plan for udvikling af en cirkulær forretningsmodel / et cirkulært forretningsspor	<p>Beskriv</p> <p>a) de mål I har sat jer i forhold til ændringer i jeres (interne) produktion, jeres værdikæde og / eller jeres forretningsmodel:</p> <p>SKY-LIGHT vil gennem udvidelse af samarbejdet med innovative markedsaktører kunne accelerere implementeringen af en bæredygtig cirkulær forretningsmodel. Genanvendelse af ressourcer er derfor fortsat en topprioritet som åbner op for en helt ny forretningsmodel. Det forudsætter, at definerede og markerede materialer kan føres i et cirkulært system, hvor de kan identificeres gennem hele værdikæden.</p> <p>Global Material &amp; Asset Fond er en ny aktør på recyclingområdet som er i færd med at tilbyde identificerbare materialer som kan lejes til anvendelse i produkter. Efter endt brug sørger identifikationen for at materialerne kommer retur. På den måde kan fødevarerudvalgt PET holdes adskilt fra PET som bruges til non-food formål. Modellen er SKY-LIGHT interesseret i at anvende fremover at sælge en "emballageservicefunktion" frem for et fysisk produkt.</p> <p>b) de ændringer / reduktioner i CO<sub>2</sub>-udledning, energiforbrug og materialeforbrug, som I forventer, at jeres plan fører med sig:</p> <p>At anvende nøjagtigt det samme materiale igen og igen uden at skulle købe det, skaber ikke blot spændende økonomiske incitamenter, men reducerer også kraftigt ressourceforbruget, CO<sub>2</sub>-udledningen og energiforbruget i alle led af materialecyklussen ved substituerings-effekten.</p>



Jeres vigtigste næste step	<p>Reflekter og beskriv</p> <p>a) hvad jeres næste skridt skal være for at blive en (mere) cirkulær økonomisk virksomhed</p> <p>SKY-LIGHT deltager i nogle test af markeringsteknologi, som skal undersøge identifikation og sortering af PET-plastmateriale ved hjælp af markering kan anvendes til at skabe en cirkulær forretningsmodel PET-plastmateriale. Såfremt testene giver et positivt resultat, vil ledelsen overveje at implementere konceptet ved stykvis indfasning i samarbejde med SKY-LIGHT's kunder.</p> <p>b) jeres forventninger til udviklingen i jeres salg, kundegrundlag og rentabilitet, som følge af at I bliver mere cirkulære:</p> <p>De beskrevne muligheder i en cirkulær model, hvor produkterne er en tjeneste og materialet kommer retur, vil kunne skabe en grundlæggende ændring af SKY-LIGHT og styrke virksomhedens konkurrenceevne og rentabilitet betydelig. En egentlig kvantificering er i dette stadie for tidlig at fremlægge.</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>Ressourcer er vigtige i en hver produktionsvirksomhed. Ved at begynde at forstå en systemisk cirkulering, ser vi først de sande værdier komme frem. Kunderne skal differentiere SKY-LIGHT fra konkurrenterne ved at værdsætte produktdesign, funktionalitet og uovertruffen service.</p> <p>b) jeres bedste råd til andre SMV'er, som overvejer at begynde deres grønne / cirkulære omstilling:</p> <p>Fokuser på hvilken værdi I kan skabe for jer selv, miljøet og samfundet – det er værdier jeres kunder efterspørger allerede nu. Cirkulære og bæredygtige grønne forretningsmodeller kan skabes af projekter som dette – overvej samarbejde i værdikæden og se også ud over din egen branches muligheder.</p>