

Session NO 1: Kreislaufwirtschaft bei HILTI

(Dr. Andrés Wellmann, HILTI, Sustainability Business Development)

„Reuse = Wiederverwendung der gewonnenen Teile in Neugeräten oder für Reparaturen?“

→ Rückführung von Reuse-Teile in Produktion wird aktuell angeschaut

„Wie hat Hilti es geschafft, das Management zu überzeugen zirkuläre Geschäftsmodelle wie z.B. Leasing oder Reuse-Modelle einzuführen und Einwände aus dem Weg zu räumen?“

→ Wurde nicht Primär wegen CE aufgesetzt, sondern aus Service-Gedanken heraus → ist in den entwickelten Märkten ein Selbstläufer Win-Win-Win Situation

„Können Kunden im Flottenmanagement & OnTrack neben den Leihgeräten von HILTI auch ihre eigenen gemeinsam managen? Und geht das nur für HILTI-Geräte oder auch für Dritt-Geräte?“

→ Geht auch für Dritt-Geräte → in diese Richtung gehen wir
→ Management der Baustelle und der Geräte
→ Alle Geräte/Komponenten einer Baustelle sollen behandelt werden können

„Soweit ich weiß, war das Fleet Management damals ja nicht aus Nachhaltigkeitssicht umgesetzt worden. Seht ihr das als glücklichen Zufall im Kontext von Kreislaufwirtschaft? Und ist der Nachhaltigkeitsaspekt bei den Kunden mittlerweile ein wichtiger Treiber für das Angebot, habt ihr da Einblicke?“

→ Einbau der Zirkularität in das Kundenversprechen
Was kann der Kunde damit erreichen
Skandinavische Kunden sind da sehr weit → White-List welche Anforderungen definieren, um überhaupt angefragt werden können

„Wie ist der Split der über Flottenmanagement verwalteten Geräte bei Hilti zu klassisch verkauften Geräten?“

■ über 50% wird mittlerweile über Flotte gemanagt
→ gilt für Geräte → nicht aber für Verbrauchsmaterialien

„Das heißt aus aktueller Sicht stellt die Zirkularität aus Sicht der Kunden keinen wahrgenommenen Mehrwert / keine Differenzierung dar?“

→ Verschiedene Dimensionen
→ Recyclinganteil in Produkten wollen viele Kunden wissen → wie groß ist der Anteil in Produkten → Druck aus Regularien
→ Was kaufen Kunden an „CO2-Wert“ in ihr Portfolio ein → da können wir mit der Flotte punkten

Rückkopplung der Flottennutzung auf das Design:

- Teils/Teils, da ist aber noch Potenzial.
- Reparatur-KPIs z.B. fehlen noch.
- Jedoch auf Entwicklungs-Zyklen hat es einen starken Einfluss
- z.B. kurze Entwicklungszyklen, um öfters Features nachliefern zu können.
- Flottenvertragsdauer zwischen 3-5 Jahren

„Stichwort "Price Premium": Sind HILTI Kunden bereit z.B. für das Flottenmanagement über den Lebenszyklus der Produkte mehr zu zahlen oder erwarten sie die gleiche Preisstruktur wie für "nicht zirkuläre" Produkte?“

→ Kunde zahlt die Verfügbarkeit, um agil reagieren zu können. Klassische Gewährleistung beim Kauf von 2 Jahren (inkl. Reparatur). Danach Kostenvoranschlag. Dies ist bei der Flotte über die ganze Dauer abgedeckt.

Regionale Unterschiede:
→ Das Gefühl vom Besitztum ist gerade in kleineren Firmen „wichtig“
→ USA wurde später eingeführt

Löcher verkaufen anstatt Bohrmaschinen ist eine fantastische Idee! Wie organisiert ihr Reverse-Logistik?
→ Wir arbeiten mit Logistik Partner wie z.B. FedEx zusammen
→ Verkaufsberater sind auch immer draußen und nehmen hin und wieder auch mal Produkte mit und bringen sie zurück zu Hilti Stores (jedoch eher Seltenheit)
→ Schon ein großer Aufwand
→ Preise sind attraktiv, deshalb haben Baustellen oftmals Redundanz, um Ausfälle zu überbrücken
→ Bei Produkten außerhalb der Flotte ist die Challenge größer → wie können wir die Kunden davon überzeugen, die Produkte bei End-of-Use zurückzugeben

Systemtechnische Bewertung (SAP):
Wenn Teile in Re-use genommen werden: Wie werden diese im ERP bewertet? Neue Artikelnummer? Wie wird der Wert des Artikels bewertet? Herstellkosten?
→ War ein wichtiges Thema, welches auch gedauert hat. Die Teile sind in einer anderen Kategorie (andere Nr.). Man erkennt sehr schnell, dass es ein Re-use teil ist. Im System sind Komponenten verknüpft (Historie ist bekannt). Steuertechnisch kann dadurch auch etwas anderes zugewiesen werden. Buchhalterisch ist der Wert deutlich geringer.
→ Medion verwendet z.B. die Chargen-Verwaltung

Geräte, welche in der Flotte verwendet werden: Die Häufigkeit an Reparaturen sind in der Flotte geringer. Oftmals sind Kunden, welche nicht in der Flotte operieren, oftmals auch solche, welche die Produkte stärker verwenden (höhere Auslastung der Geräte)

Session NO 2: Kreislaufwirtschaft in der Praxis bei Siemens

(Dr. Ferdinand Revellio)

Scope 3 Ziele bei Siemens? 20% Own operations 60% in 2013 bis 2030 90%

PCF in SAP? Oder wie werden die Daten gemanaged? In der MX CAD Software hängt Teamshare (?) dran... Materialdaten management mit SAP verknüpft. Ist das Materialdaten-management automatisiert gelöst? Noch nicht, sie arbeiten daran.

Das CAD Tool ist cool. Auf Baugruppenebene Eco-Infos für Konstrukteure sind sehr hilfreich. Sonst wurden in der Konstruktion immer nur die vorherigen Erfahrungen genutzt. Neue Werkstoffe sind ein viel höherer Aufwand. **Wie bekommt man Konstrukteure dazu, die Software zu nutzen?** Ist schwierig, „haben wir schon immer so gemacht“ nach wie vor Thema. Irgendwo leicht anfangen z.B. Gehäuse

... mit Zuliefern kooperieren, parallel in R&D neue Materialien erforschen. Selbst experimentieren: Beispiel HILTI Box

Wichtig: Man muss Zugriff auf die eigenen Produkte haben.

Design for Repair nach wie vor schwierig im Markt. Steckt viel Potenzial drin.

Wie Ecodesign im eigenen Prozess verankern? So früh wie möglich anfangen. Steht schon in den Zielen drin. Die Portfoliomanager müssen das dann intern organisieren. Anfangen bei Produkten, die eh überarbeitet werden... In allen Kategorien muss ein Kriterium erfüllt werden. Also schrittweise einbauen... Relevante Eco-Infos in Konstruktionszeichnungen einfügen. Dann sind automatisierte Dokumentationen möglich, z.B. Repairanleitung.

Session NO 3: Zirkuläre Geschäftsmodelle in der Praxis

(Richard Stechow, BMI Lab)

Diskussion:

Wie überzeugt man die Geschäftsleitung von Sustainability

Tipp:

In der aktuellen Situation muss es sich auch rechnen, d.h. man muss den Business Case für Nachhaltigkeit zeigen können.

Tipp:

Sich die Nachhaltigkeitsziele der 3-6 größten Kunden ansehen und auf einem One-Pager zusammenfassen, was die alles erreichen möchten. **Dazu die Frage:** Werden wir in drei Jahren noch deren Lieferant sein, wenn wir uns nicht ähnlich bewegen?