



sustainability
circle

zühlke
empowering ideas



Roundtable „Product as a Service“

Sustainability Circle, 22. März 2023

Ihre Gastgeber heute



BMI  **Lab**

Managing Innovation Consultant &
Circular Economy Lead

Richard Stechow



Senior Business Solution Manager
Focus: Sustainability Innovation

Dr. Moritz Gomm

Regeln für den Online Roundtable



- Während dem Vortrag bitte **Mikrofone und Kameras aus**.
- **Fragen** für den späteren Austausch bitte im Chat notieren.
- **Verständnisfragen** bitte direkt über Mikrofon stellen.
- Bitte am Anfang immer kurz **Firma & Position** sagen.
- **Nur die Vorträge werden aufgezeichnet**, die Diskussionen im Anschluss nicht.
- Die **Folien** erhalten Sie im Nachgang.



Roundtables 2023, Mi., 09:00-12:00

15.02.	Daten, Digitalisierung & Nachhaltigkeit
22.03.	Product as a Service
03.05.	Branchen- special Sustainability in Health
31.05.	Design for the Circular Economy - ganztägig bei SMA in Kassel - 
27.09.	Nachhaltige Beschaffung & Logistik
18.10.	Nachhaltigkeit aus Konsumentensicht
13.12.	Engineering mit Biowerkstoffen

Impulse 2023, Mi., 09:00-10:00

25.01.	3 rd Impact-Startup Pitch Event (13:00)
01.03.	How to close the loop
26.04.	The Business Case for Sustainability
21.06.	Corporate Footprint bestimmen
13.09.	Zertifikate für Nachhaltigkeit
04.10.	4 th Impact-Startup Pitch Event (13:00)
08.11.	Green IT / Green Software

Schulungen und Weiterbildungen aus dem Circle



ec[]ncept

Nachhaltiges Design studieren  Auch im Flexstudium! | WBH
wb-fernstudium.de

Nachhaltiges Design im Fernstudium der WBH studieren - Jetzt anmelden
wb-fernstudium.de

BMI  Lab

Workshop | Live-online Training

Business Model Innovation for the Circular Economy

3-half-day sessions

Virtueller Workshop
Geschäftsmodelle für die Kreislaufwirtschaft

«Together towards a Circular Economy»



2-day course: Design for sustainability

Learn how to develop sustainable products (CHF 1'800)

Based on the value engineering process, you will discover what you can do to **create more sustainable products**, learn to assess the environmental and social **impacts** of products, and define measures.

[Webpage](#)



ibp

Institut für Biopolymere
der Hochschule Hof

Online-Kurse (45 Min + Q&A)

- **Biokunststoffe Basiswissen** – Was sind Biokunststoffe und was ist dran am Hype um die neuen Materialien“
- **Engineering mit Biokunststoffen** – Vom Biokunststoff zum fertigen Produkt“
- Auf alle Fälle nachhaltig – Mit den richtigen **Materialstrategien** erfolgreich zum Ziel“

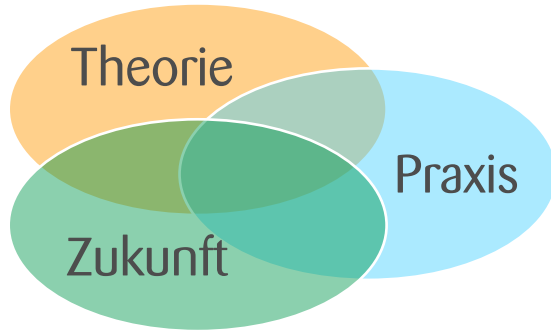


Circle-Members suchen...

wilo

Wir suchen Sparringspartner für:
EPD & weltweites Recycling

Agenda (9-12 Uhr)

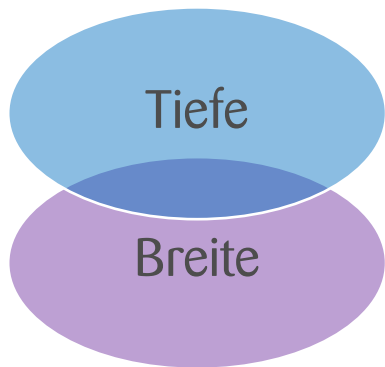


Impuls (30 Min.)

Impuls (30 Min.)

Impuls (10 Min.)

Pause



Breakout-Sessions:

- 1. Macht PaaS Sinn für mein Unternehmen und was sollte ich beachten?**
(mit Patrick Hypscher; Moderation: Richard & Martina)
- 2. Finanzierung für Products as a Service: Maßarbeit ist der Schlüssel**
(mit Lennert van Mens & Karin Steinle; Moderation: Georg)
- 3. How to develop the right circular services and get going?**
(with Roel de Rijck; Moderation: Ursula)



Patrick Hypscher

BlueMovement Lead

Lennert van Mens / Karin Steinle

ESG & Sustainable Finance / Director Structured Finance

Roel De Rijck

Campus Sustainability Officer

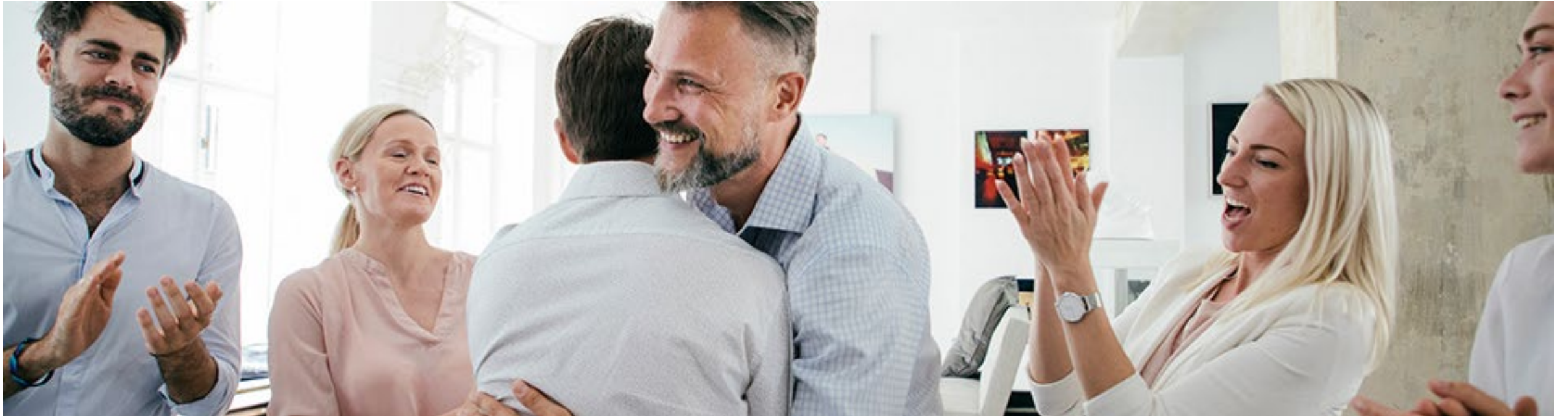
B/S/H/



COMMERZBANK



**Antwerp
Management
School**



Unsere neuen Gäste

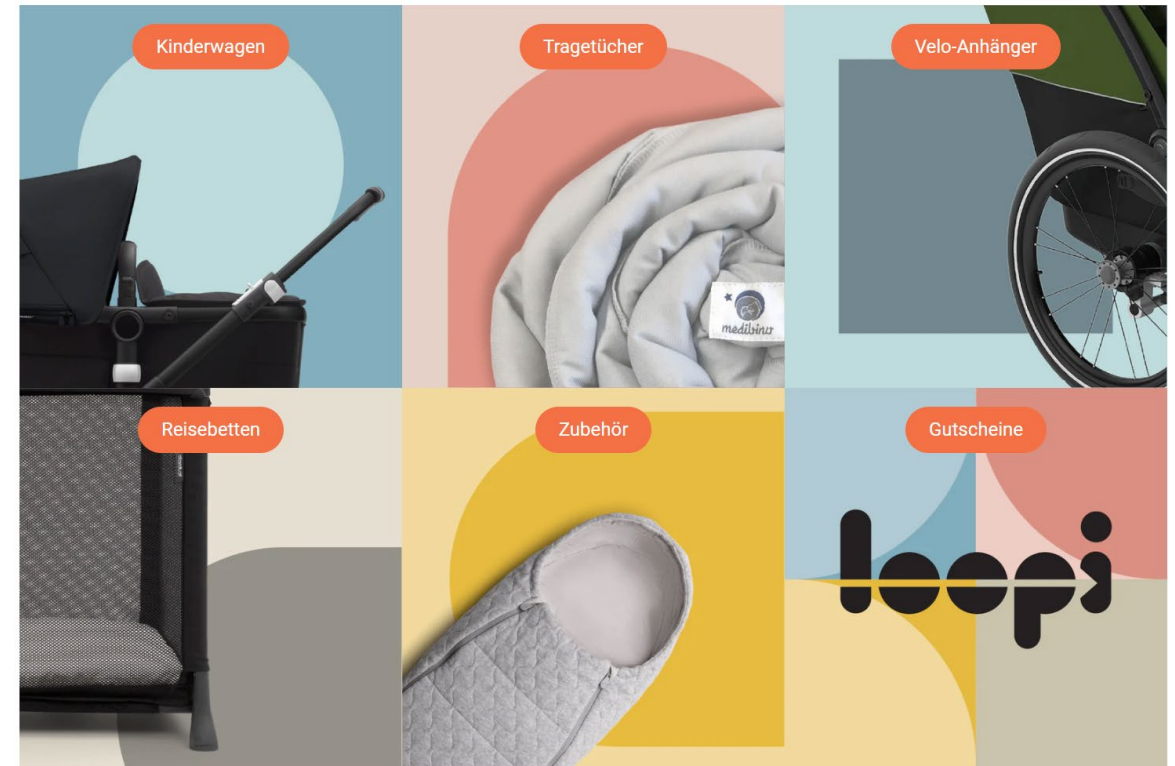


Kinderwagen, Tragetücher, Fahrrad-Anhänger, Reisebetten und mehr als Abo

Bzgl. Sustainability

- Hauptmotivation für das Thema
- Organisatorische Verankerung
- Was wir konkret für mehr Nachhaltigkeit tun

www.loopi.ch





GF Piping Systems (2022)

Umsatz > 2,1 Mrd. CHF

Mitarbeiter > 8.085

Weltweit führende Anbieterin von Durchflusslösungen für Gase und Flüssigkeiten

Bzgl. Sustainability

- Hauptmotivation für das Thema
- Organisatorische Verankerung
- Was wir konkret für mehr Nachhaltigkeit tun

www.gfps.com





AXA SA (2021)

Umsatz > 99 Mrd. €

Mitarbeiter > 149.000

Globales Versicherungsunternehmen

Bzgl. Sustainability

- Hauptmotivation für das Thema
- Organisatorische Verankerung
- Was wir konkret für mehr Nachhaltigkeit tun



Arzneimittel für Mensch und Tier

Bzgl. Sustainability

- Hauptmotivation für das Thema
- Organisatorische Verankerung



Impuls-Vorträge

BlueMovement

Roundtable "Product as a Service"
(Sustainability Circle)

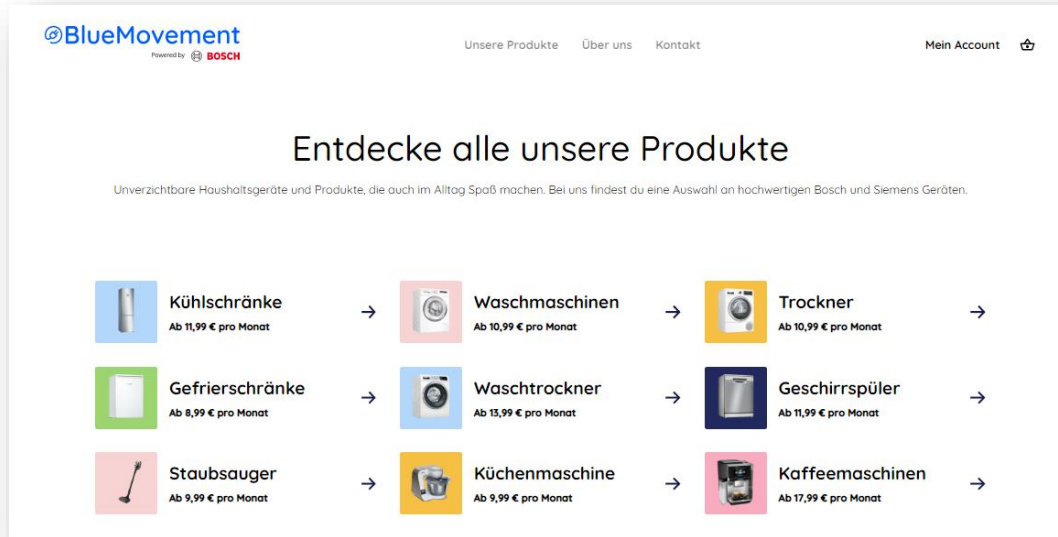
March 2023, Patrick Hyscher

We believe in a world
where we can make
peoples live easier and
leave no waste from
home appliances behind.

Purpose



Home appliances as a service – new, refurbished and circular



- German & Dutch customers use free-standing home appliances
- BlueMovement delivers, installs, repairs, replaces, and picks up the appliance
- Used appliances are refurbished & rented out again
- Minimum contract duration from 6 months to 6 years
- Price starts at 7,99 € / month
- Currently 5-digit active subscriptions worth double-digit Mio revenue

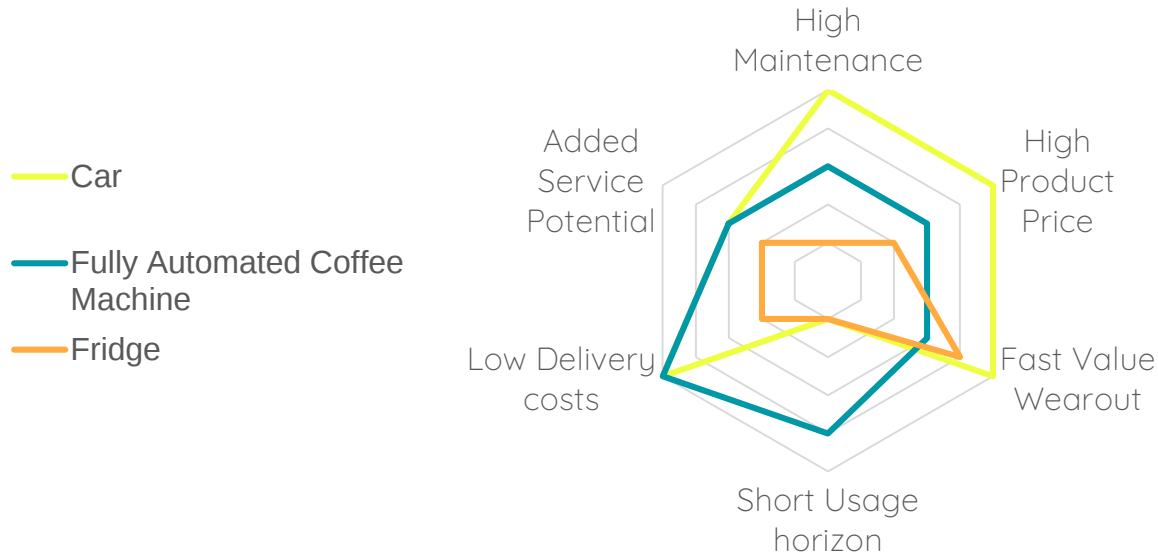
www.bluemovement.com

Website Demo



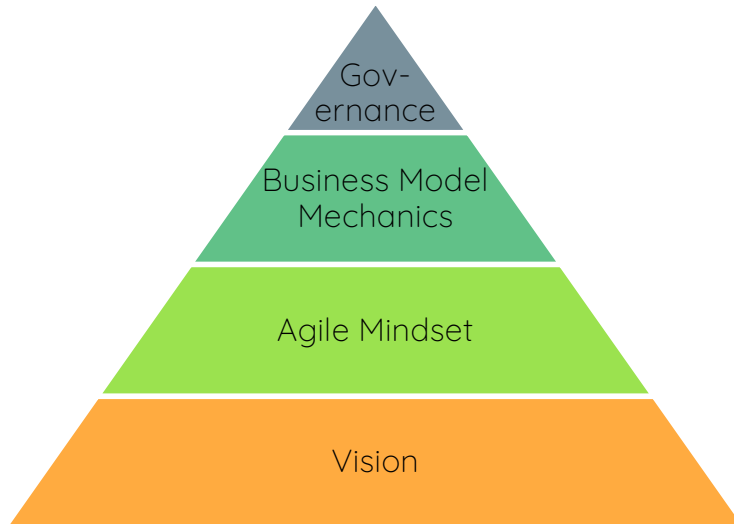
Transition from Product to Service

Market Side: Is my product a good candidate for PaaS?



Transition from Product to Service

Organizational Side: What do I need to succeed?



How to report on it based on its nature?

What drives the value and how do we measure it?

How fast can we learn, iterate & listen to feedback?

Why do we do this (customer, society, planet, ...)?

Thank you





“Products as a Service“

Commerzbank
ESG & Sustainable Finance Solutions

zühlke
empowering ideas



sustainability
circle



- | | |
|--|---|
| 1. Products as a Service | Bedeutung & Konsequenzen aus Finanzierungssicht |
| 2. Abnehmerperspektive | Mehr Spielraum für nachhaltiges Wachstum |
| 3. Anbieterperspektive | Hochwertigere Lösungen und stabile(re)s Einkommen |
| 4. Lieferkette- oder Systemperspektive | Zirkularität & Cradle-to-Cradle: Asset-Pools! |
| 5. Finanzierungsperspektive | „Maßarbeit“ ist der Schlüssel |

Agenda

1. Products as a Service: Was ist das?

Bedeutung & Konsequenzen aus Finanzierungssicht



2015



Product-as-a-Service (PaaS) beschreibt –im engen Sinne– ein Geschäftsmodell, bei dem Kunden ein Produkt nicht mehr besitzen, sondern gegen eine Gebühr nur noch nutzen. Der Hersteller (oder ein Dritter) bleibt der Eigentümer des Produktes und nimmt es nach dem Ablauf der Laufzeit für die Nutzung wieder zurück.

Warum? Recover, Recycle, Rethink, Repair, Refurbish, Remanufacture, Reuse, Re-design & Relationships

Waste = Raw Material!

2023



Finanzierungssicht:

neue Möglichkeiten, aber bekanntes Terrain!

Beispiele: Autoleasing, Waschmaschinen Center

Ausgestaltungsformen:

- | | |
|--------------------------|---|
| • Lease or Pay-per-Month | Abonnementservice, Monatlich bezahlen |
| • Pay-per-Use | „nutzungsnahe“ Zahlung (mit Ober-/Untergrenzen) |
| • Pay-for-Performance | Nutzungsgebühr 1:1 |

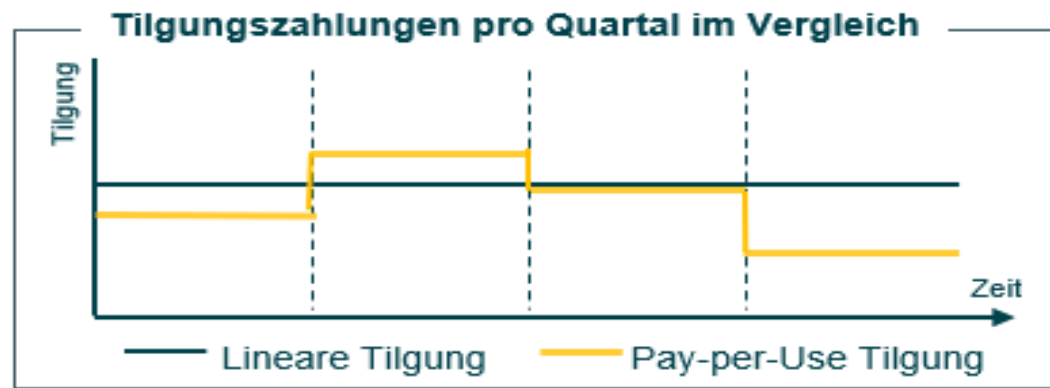
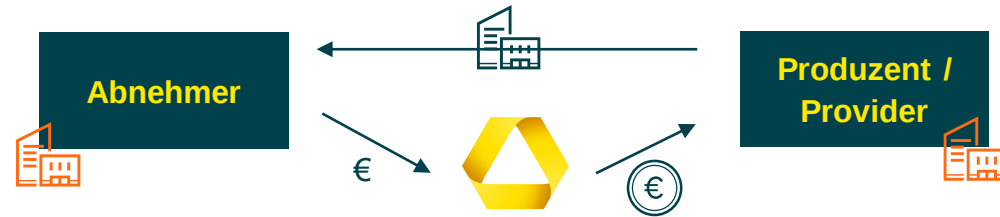
PaaS ermöglicht eine verantwortungsvollere Nutzung von Ressourcen: In einem geschlossenen Kreislauf lohnt es sich besonders, Wertverluste zu minimieren. Die Beibehaltung der Eigentumsrechte durch den Hersteller / SPV bedeutet, dass die Nutzung und nicht die Stückzahl der verkauften Maschinen den Umsatz bestimmen.

2. PaaS: Abnehmerperspektive – Pay-per-use

Mehr Spielraum für nachhaltiges Wachstum



2023



- **Beispiel:** Hersteller v. Schulbedarfsartikeln
- **Klassisch: Abnehmer kauft die Maschine**, typischerweise On-balance (off-Balance möglich)
 - **Variabler Kapitaldienst** auf Basis der Maschinen-Nutzung, idR. 50 -150% der Regeltilgung mit Schlussrate
 - Übermittlung relevanter Nutzungsdaten über **IoT-Schnittstelle**
- Vertragspartner kann Abnehmer, aber könnte auch der Hersteller / Produzent sein!
- Vertriebsunterstützung für Hersteller UND Abnehmer!

Erhöhte Flexibilität führt zu nachhaltigerem Maschinenpark: ‚Nutzungskosten‘ statt Kaufpreis/ Investition im Fokus !
Verschuldungskapazität als Grundlage: das Asset an sich und Hersteller bzw. Abnehmer.

3. PaaS: Anbieterperspektive

Hochwertigere Lösungen und stabiles portfoliobezogenes Einkommen



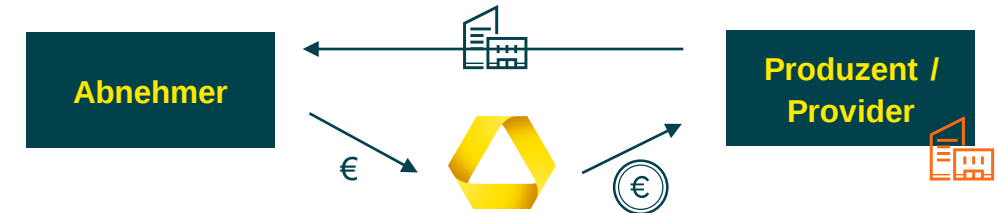
Beispiele



2023



Finanzierungssicht: typischerweise **On-balance Sheet** Leasing bei dem Lessor. Auch Abnehmer-, oder off-Balance Sheet Lösungen wären aber denkbar



Beispiel: Gabelstapler

- Mixed

Lease & Nutzungsgebühren

Beispiel: Labtests

- Pay-for-Performance

Nutzungsgebühr

Ein Hersteller kann eine besseren und langlebigere Maschine zur Verfügung stellen: die Lifetime Costs-of-Ownership und nicht die Stückpreise sind nun wichtig. Neue Kundenkreise und höhere Tarife! Maximale Flexibilität und Skalierbarkeit auf beiden Seiten!

Zusammenfassend: Flexibilität für beide Seiten



In mehreren Hinsichten sinnvoll – auch außerhalb ESG



Anlaufphasen in Produktion / Service: neue Produkte oder Produktwechsel (Ramp-Up)



Starkes Wachstum und dafür notwendige (Sprung-) Investitionen



Saisonal / konjunkturell schwankende Produktions-/Materialmengen (Saisonal./Zyklizität)

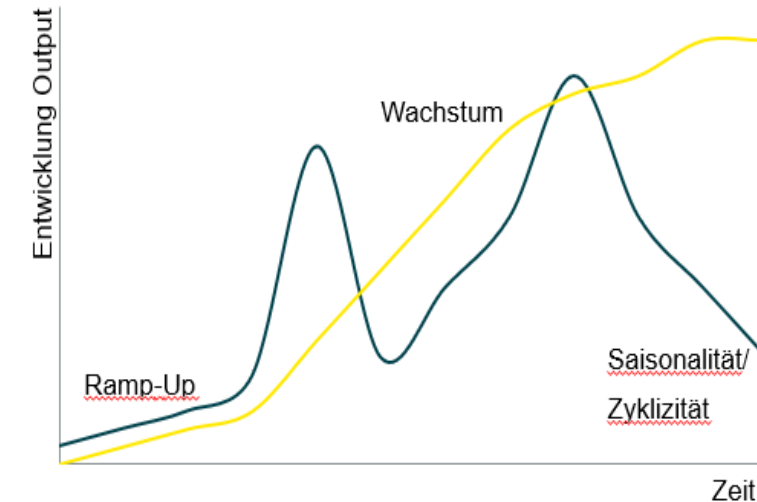


Verkürzung Lebenszyklusphase / Technologiesprünge (S-Kurvenkonzept)



Optimierung der Bilanz / Neue Business Modelle (Asset Light)

2023



Kapitaldienst angepasst im direkten Verhältnis zur Nutzung der Maschine. Schonung Cash Flow bei reduzierter Produktion. Geringer Aufwand – einfache Umsetzung – erleichterte Investitionsentscheidung!

4. PaaS: Lieferkette- oder Systemperspektive

Zirkularität & Cradle-to-Cradle: Asset-Pools!



2023

Finanzierungssicht: Lieferkette und Ecosystem statt einfache Produzent/Endkunde Beziehung



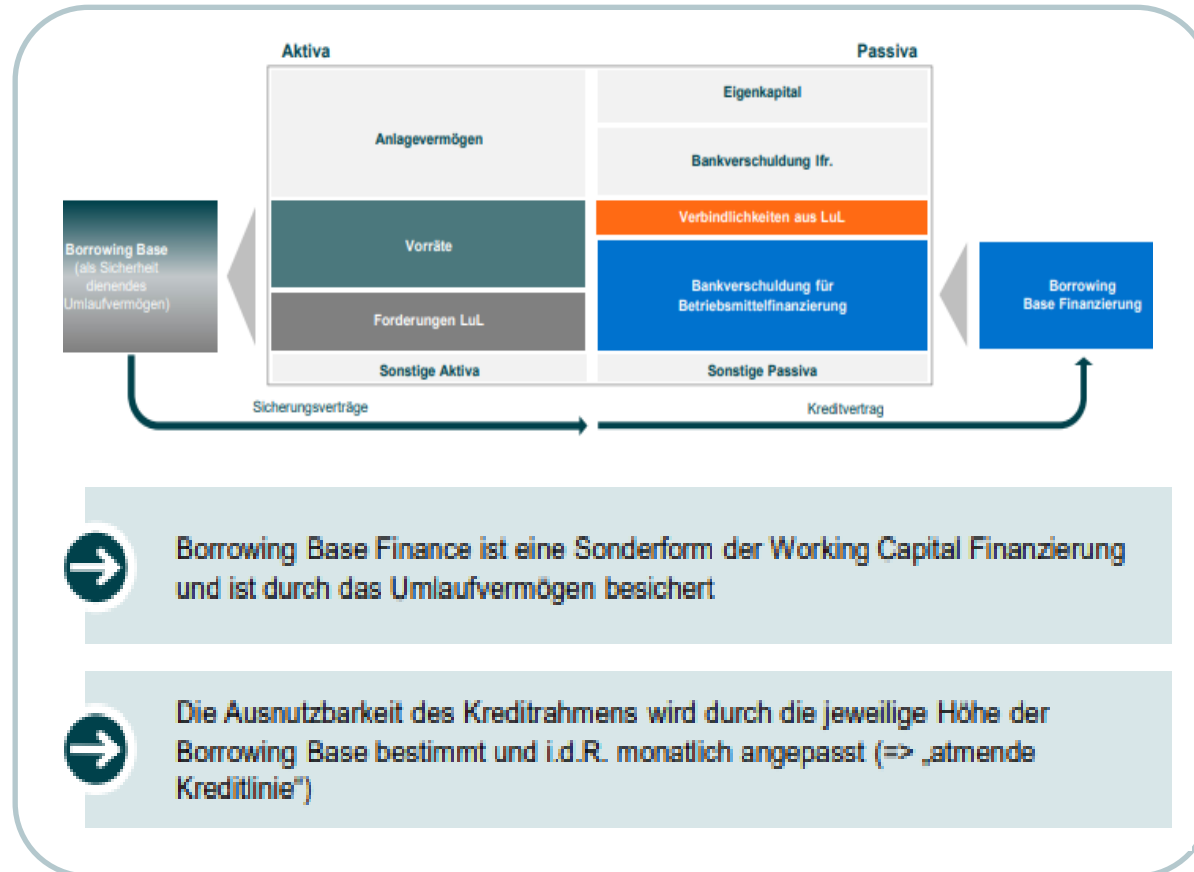
Diverse Parteien, innerhalb oder sogar außerhalb des bestehenden Value Chain können die Initiative ergreifen um **eine Lieferkette neu-auszurichten:**

- Retour- statt Einwegverpackung
- Kann eigenständiges Business Model mit separaten Finanzierung werden (aber wo sind die Assets?)
 - Beispiele IFCO & Glas Pads
- **Anregung:** ein Rohstoff-Kreislauf funktioniert nachdem gleichen Prinzip (inhärente Wert von z.B. verarbeitetes Kupfer oder seltene Erde theoretisch als Wert trennbar und finanzierbar).

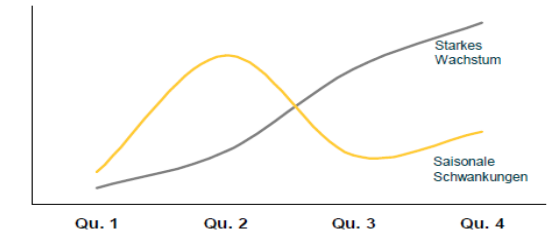
**Integrierte Systemperspektive zeigt Spielraum für neue Lösungsansätze und Anbieter:
Langlebige Lösungen entlang die Lieferkette ersetzen die einmalige Einwegnutzung!**

4. PaaS: Lieferkette- oder Systemperspektive

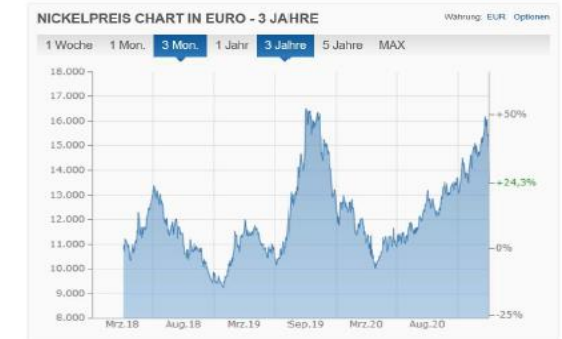
Atmende Kreditlinie als potentielle Growth-Financing für Asset Pools



Unterjährig schwankendem Kreditbedarf (z.B. Agrar-Produktion, Groß- und Einzelhandel), Unternehmen mit starkem Wachstum



Rohstoff- oder Energiepreisschwankungen (u.a. Stahlhandelsunternehmen, Lebensmittelproduktion, metallverarbeitende Industrie)



„Atmende“ Finanzierung für das Umlaufvermögen, insbesondere bei schwankendem oder saisonalem Umlaufvermögen sowie potenzielle Growth Finanzierung. Längerfristig Leasing, SPV etc.

Unser Fazit: Maßarbeit ist der Schlüssel



Financial
Engineering



Sustainable
Finance

Für Ihre Finanzierungsbedarfe haben wir viele gute Lösungen

Fragen?

Ideen?

Anregungen?



Welches Finanzierungsmodell
passt für SIE?

>> Maßarbeit schafft Flexibilität und Liquidität!

Überblick: Commerzbank Sustainability Commitment



Commerzbank Gruppe – Ziele

Carbon neutral footprint

2007 - 2018
-70% GHG emissions from banking operations in Germany



achieved

New target set in 2020

2025: mobilise > €300bn for sust. transformation (status Q3 2022: €185bn)
2040: zero emissions of banking operations
2050: reduce our CO2 balance sheet to net zero



Measures

- Net zero: transform entire lending and investment portfolio
- Switch to green electricity from 2013 onwards (1,150 buildings)
- 100% Germany: ~93% global
- 66% of the heating systems gas fired
- Air travel avoidance for short distance flights
- 93% of waste recycled
- Pool cars eco friendly / low CO₂ emissions

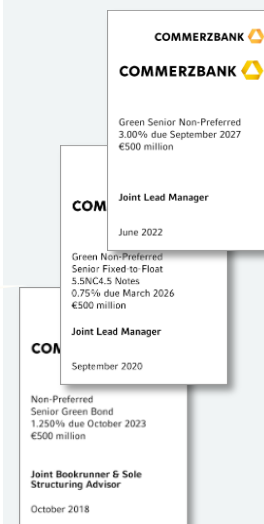
Sustainability Ratings



Selected Future initiatives efforts



Commerzbank Green Bonds



Fossil Fuel Policy 2022

-Replaces the "Coal Policy" implemented in 2016
-Highly restrictive lending towards coal production/trading and power generation
-20% threshold on Revenues/Capacity Exit/Transformation plan by 2025 with coal exit by 2030
O&G clients in line with Net Zero 2050 target

Sustainability-linked Corporate Loan

Green Project Loan

Green Frameworks, Green Bonds & Green SSD

FICC / Commodities

Lösungen für Kunden

- Around EUR 75bn in total volume achieved in first 9M 2022

- CoC Energy with leading position in international renewable energy financing on non-recourse basis
- Our green loan portfolio amounts to EUR 6bn

- We have lead-managed more than 200 sustainable bond transactions overall
- Bookrunner on the first green bond ever (CAB of EIB in 2007)

- CO₂ compensation solution for unavoidable emissions
- Solutions for Carbon Risk management, procurement and strategic purchases



Kontakt

Commerzbank Team



Karin Steinle
Direktorin Financial Engineering

Tel.: +49 511 3662 4139
Mob: +49 151 5354 6478
Mail: Karin.Steinle@commerzbank.com



Lennert van Mens
Direktor ESG & Sustainable Finance

Tel.: +49 69 136 58900
Mob: +49 170 694 1737
Mail: lennert.vanmens@commerzbank.com

DISCLAIMER: The information contained herein has been compiled by Commerzbank Aktiengesellschaft (“Commerzbank”) for the information of the recipient only. It does not constitute an offer or an invitation to buy or sell any securities or any other financial instruments or to enter into any other transaction. The contents of this document shall not be construed as legal, tax, accounting or investment advice. The recipient should consult its own counsel, tax and financial advisers as to legal and related matters concerning any matters described herein.

Any returns or future expectations referred to herein are not intended to forecast or predict future events. The past performance of financial instruments is not indicative of future results. Any prices provided herein (other than those that are identified as being historical) are indicative only, and do not represent firm quotes as to either size or price.

Information contained in this document is based on data obtained from sources believed by Commerzbank to be reliable, but no representations, guarantees or warranties are made by Commerzbank with regard to the accuracy, completeness or suitability of such data.

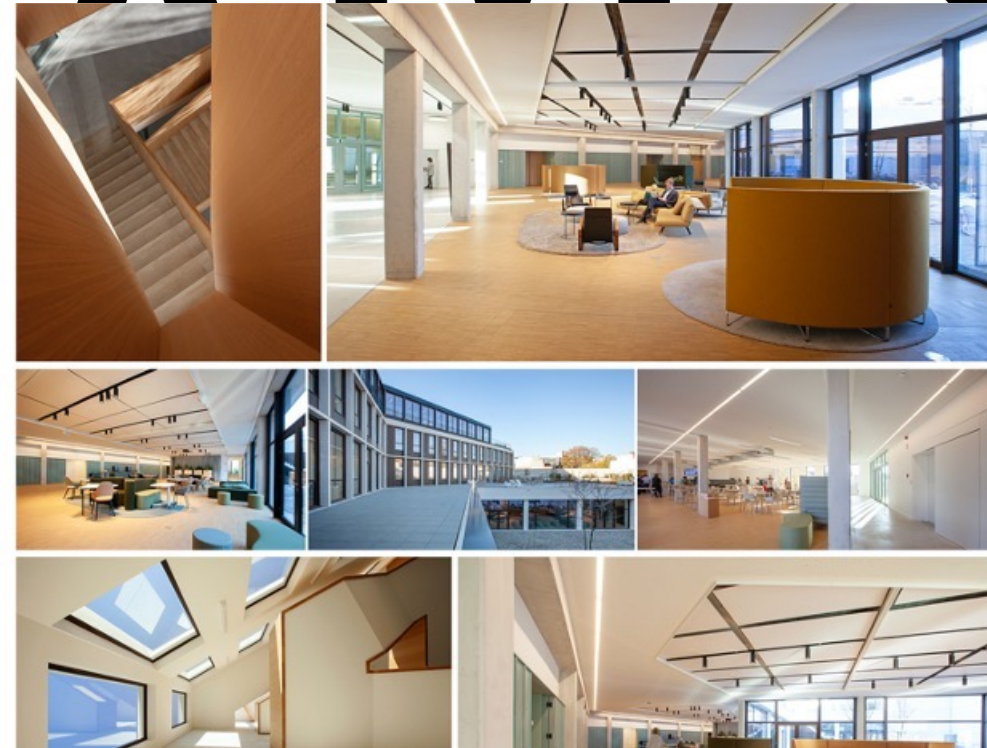
Copyright ©Commerzbank AG. All rights reserved. Any unauthorized use, duplication, or redistribution of all or any part of this document is prohibited.

AMS

Making the shift from product offering to circular service offering

Case based learnings from a clients &
researchers perspective

Antwerp Management School



AMS

Roel De Rijck
campus sustainability officer
Antwerp Management School

Design Thinking expert & researcher

Co-author of the Product Service System
Design Toolkit

Antwerp Management School



Opening minds to impact the world

Antwerp Management school

+200 Full-time Master & +600 executive students, yearly

- First Executive PhD program in Belgium
- Best EMBA program of Benelux (FT ranking)
- 46th European Business School (FT ranking)
- One of nine business schools worldwide ranked as 'transforming schools' in the Positive Impact Rating (PIR) at the Davos World Economic Forum in 2020.

We continuously create, spread, and valorize top notch knowledge that will help us in our mission of opening minds and leading sustainable transformation.



2015-2018

Campus construction

Vision - vs - budget control - vs - time management

Result

State of the art renovation as close to a low energy building as possible

Biggest mistake: not choosing for geothermal energy but gas as main energy source for heating



Case: realization of a new sustainable campus

Campus overview

- Part newly constructed
- Part renovation
- Part protected monument

40 lecturerooms + bistro + 2 flex zones
Large rooftop terras with a 1500m² garden
Combined total of 8000m²



Why our campus is not a circular building:

Circular pioneering = extremely high risk

Back in 2018 circular economy was a mainly scientific theoretical model. No Belgium commercial circular practitioners were active at that point.

But then came along Thomas Rau & Sabine Oberhuber

Architect, visionairs, innovators and designers of the first 'circular' building in Europe.

Autors of the book: "Material Matters" (2016)

'Let's do what is needed, not what is feasible.'

Thomas Rau

www.turntoo.com

www.thomasrau.eu



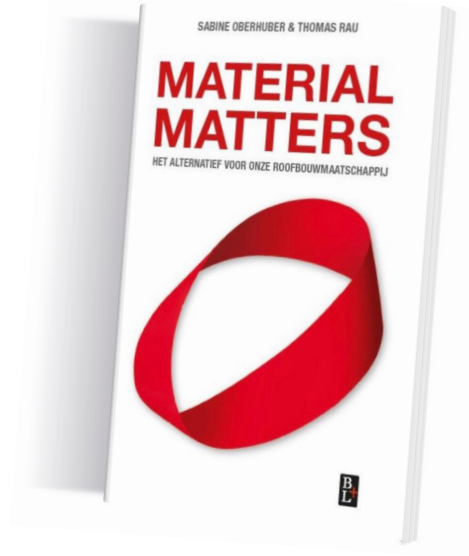
AMS

Material Matters:

Thomas Rau's vision

To make the shift away from the linear “take – make – waste” economy and do best for ourself and our planet, we must give materials the universal right to have eternal value. As a result:

- *Demolition or refurbishment = materials as assets not waste / costs*
- *Buildings = material banks in which valuable materials are stored (by use of material passports)*
- *Design reversible buildings = design for eternal use of materials*
- *Producers have to take responsibility for the entire life cycle of the product*
- *Materials can not be owned by anyone they can only be offered as a service (product service system)*



Thomas Rau was the trigger to push interior suppliers to become circular partners of AMS:

Circular aim:

Circular light as a service

Circular audio video as a service

Circular furniture as a service

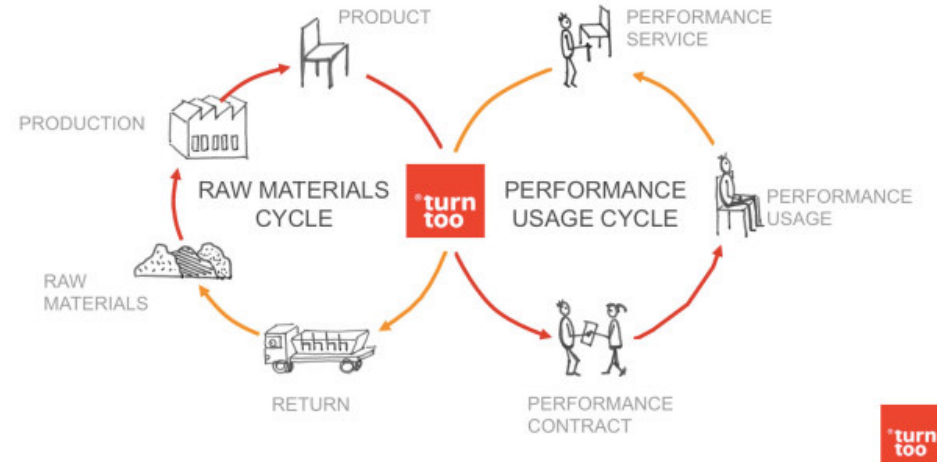
~~Circular floor comfort as a service~~

Clients wish:

~~Focus on design for eternity~~

~~Ownership of material stays at producer(s)~~

Strong partnership above price advantage



2018

Success factors for realisation of circular contracts

Looking back at the start of the circular partnerships



1

Building trust & vision

Only vendors that took time and showed real interest to become partners for the long run became the winners

Deceivers got exposed

2

Smart selectioning

Joined partner discussion on product selection for circular offering.

Every circular contract had unique criteria

3

Willingness to take risks

Time consuming contract negotiations asked for a willingness to get the deal done by taking risks at both sides

For Dox Interiors it was their first service contract ever

4

C-level involvement

Business model innovation asks for involvement of C-level managers

financial partner for the 3 contracts (Atlance) included

AMS



Circular lighting

Light as a service

10-year contract

Modular light fixtures design to enable reuse or recycling of technical parts

Focus on performance not on client ownership

Yearly performance check

Kick-back on service fee after 5 years

declaration of intent to limit waste



Supported by





Circular furniture

Furniture as a service

10-year contract

Multi brand furniture selection with focus on quality, refurbishment and value retention

Reuse of existing furniture

Yearly quality check

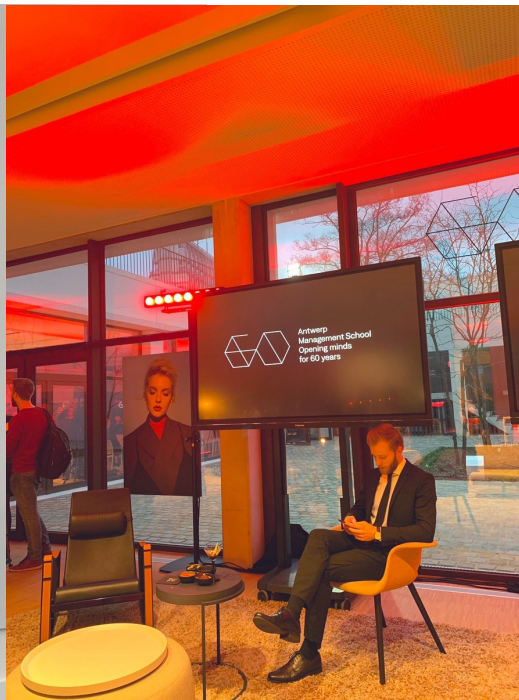
Proactive service mindset (Corona needs)

or recycling of technical parts

swap clause after 4 years



interieur
concepten



Circular AV

Audio & video as a service

5 + 5 year contract

High quality products

Yearly quality check

Swap deal after 5 years

Garanty on reintroduction on 2^{de} hand market

coriotech



toont
dat het
anders kan

2022

Identification of main bottlenecks for successful circular product service partnerships:

Looking back tot the first years of the circular partnerships



1

Shift towards short term profit growth

Circular contracts can be miss used as a locked-in business model to unable extra profit when adaptation of the offering or offerings are requested

2

Unwillingness to look at the lose ends of the contract

Pioneering projects need further partner dialogue to tweek and improve the contract during the main service period

Focus: financial and circular improvement

3

Lack of trust on residual product value

A triple circular consortium (client – service provider – financier) with the financial partner as the owner of the products increases complexity to find a deal on residual value

4

adaptability to change

Partner dialogue on how to deal with unforeseen changes makes or bracks the partnership

Comparing learnings from the circular service cases with outcome of Product Service Systems research

Tetra research Internal levers for successful product service system shift



External focus (market):

Product dominant organisations want to make the shift to PSS because of clear market opportunities

Circular PSS focus requires risk reduction by identifying a stable second hand market for your products or creation of this market?

All 3 circular partners had a clear view on this from day one

- **Dox:** already on the school furniture market (high needs – small budgets)
- **Coriotech-Ruim:** full replacement of product after 5 years to bring the old AV-products to the second hand projectmarket.
- **Signify:** already on the lease market since 2013

Internal focus (organisational culture):

When making the shift from product dominant to a PSS or circular PSS dominant organisation you must be aware of the product dominant culture in your organisation.

Competing Values framework:

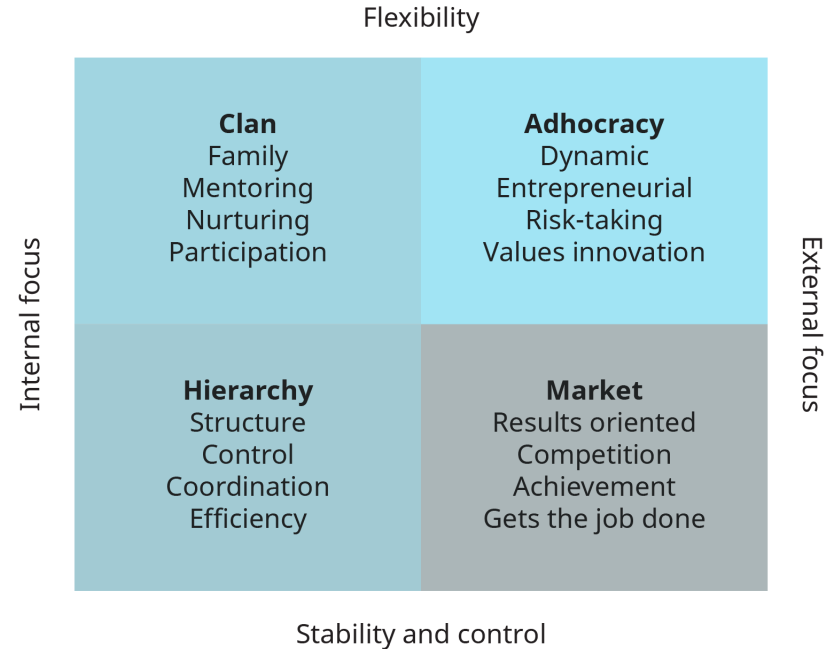
Clan & Hierarchy:

C-level involvement needed (lead by example)

Hierarchy - Market:

Building a new shared vision will be most difficult

Competing Values Framework Cameron & Quinn (1999)



Internal levels
to make a successful shift away from a product
dominant logic

Tetra research Internal leavers for successful product service system shift



Change innovation ownership

Innovation and exploration are property of the R&D department. Focus is on product innovation

Your heart is at what your good at

Fight the strategy gap

Acknowledge the gap between corporate strategy and ghost strategies employees create by themselves

changing dominant corporate logic requires change management knowledge

Step away from linear innovation process

Product dominant innovation processes are traditionally still mainly a technical linear processes without user feedback or business model innovation iteration

Structure market research

Strategic user/client and market insights are spread within organizations but needs better structuring

Normal SMEs vs Hidden Champions

How to create room for circular exploration

COMMON SMEs



PSS research



Hidden Champions



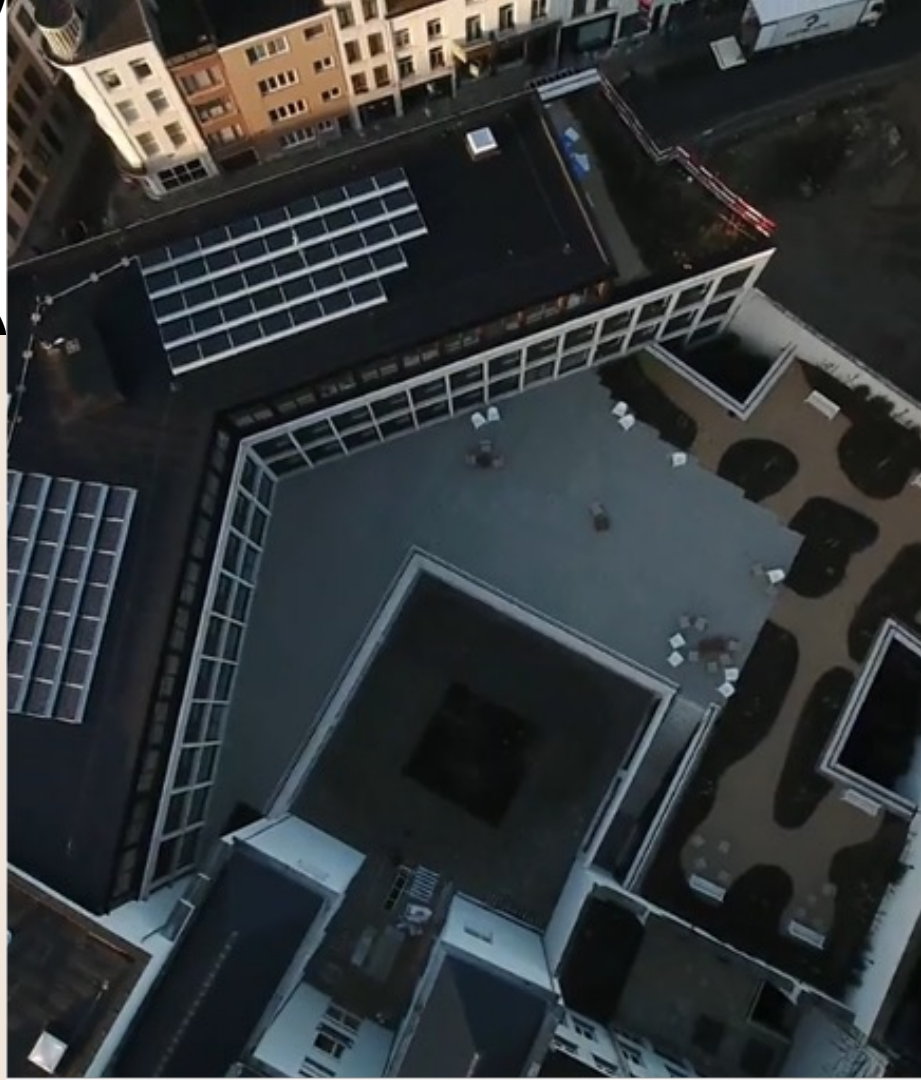
link between operational level
And strategy level limited

AMS

Thank you!

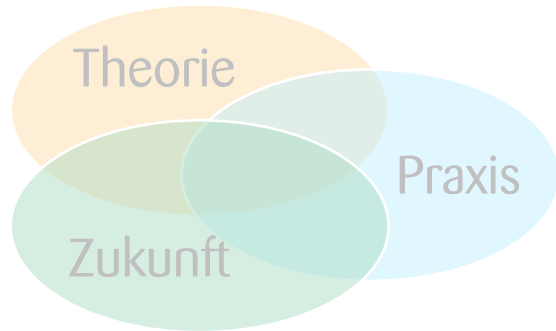
Roel.derijck@ams.ac.be

Antwerp Management School



Breakout-Sessions

Agenda (9-12 Uhr)



Impuls (30 Min.)

Patrick Hypscher

BlueMovement Lead

Impuls (30 Min.)

Lennert van Mens / Karin Steinle

ESG & Sustainable Finance / Director Structured Finance

Impuls (10 Min.)

Roel De Rijck

Campus Sustainability Officer

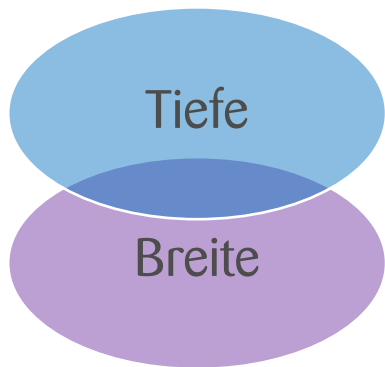
Pause

In welcher Session möchten
Sie teilnehmen?

→ Bitte Nr. im Chat nennen

Breakout-Sessions:

- 1. Macht PaaS Sinn für mein Unternehmen und was sollte ich beachten?**
(mit Patrick Hypscher; Moderation: Richard & Martina)
- 2. Finanzierung für Products as a Service: Maßarbeit ist der Schlüssel**
(mit Lennert van Mens & Karin Steinle; Moderation: Georg)
- 3. How to develop the right circular services and get going?**
(with Roel de Rijck; Moderation: Ursula)



Breakout Sessions (30 Min.)

- Wir weisen Sie den Räumen entsprechend Ihren Wünschen zu
- Bitte schalten Sie Kamera & Mikro an (falls kein Hintergrundlärm da ist)
- Sie können den Raum mit [RETURN] oder [ZURÜCK] wieder verlassen
- Nach 30 Min. schließt der Raum automatisch (mit 30 Sekunden Vorwarnung)
- Es gilt die **Chatham House Rule** für die Diskussionen, d.h. Sie dürfen die Informationen für ihr Unternehmen nutzen, jedoch nicht die Identität der Quelle preisgeben

Zusammenfassung der Breakout-Sessions & Panel-Diskussion

Session 1: Macht PaaS Sinn für mein Unternehmen und was sollte ich beachten?

UND Finanzierung für Products as a Service

EVVA: Für Bausperren
(temporäre Nutzung)
bereits angeboten
Für langfristige
Schliessanlagen bisher
nicht

Bürkert (Mess-
/Steuerregelung):
- Trigger aus interner Sicht
- Breites Produktportfolio und
sehr unterschiedliche
Nutzungsformen erschweren
den Umstieg

Braun / DeLonghi
Haushaltgeräte:
Nachhaltigkeit als Treiber;
bei Geräten <200 EURO
Hersteller-übergreifendes
Angebot interessant

B/S/H/
B2B2C als angrenzendes
Feld; für B2B nicht die
passenden Geräte im
Portfolio

Erfassung von
Nutzungsdaten als
Grundlage für predictive
Maintenance, flexible
Preismodelle, etc.

Added Services sind aus
möglich und auch für
einige Kunden attraktiv,
aber nicht der Game-
Changer

CE-Anforderung /
Regulierung wird zukünftig
ein Treiber

Breites Angebot als
Treiber bei günstigeren
Geräten

Affordability als Treiber für
teure Anlagen

Typische Bezahlmodelle
insb. im B2B Geschäft:
Subscription für
Bereitstellung plus Pay-
per-use für Nutzung

Session NO 3: How to develop the right circular services and get going?

Mit Antwerp Management School

Material as a Service?
Follow up with Thomas Rau, Architekt he has several business cases in buildings, recap materials on high level.

C2C ? Works in value chains that are under controll. No suppliers that were C2C certified fit to the needs. **Pricing was a problem as well.**

Business model shift of providers is pioneering work. C-Level needs to be involved, whole culture needs to change, fear exists internally.

Key learnings of AMS:

- **Lack of knowledge** at the start, concept not ambitious enough, Others moved further.
- **Rethink** budgeting: shift towards operational expenditure is **mindset shift**
- **No guarantee that PaaS are more sustainable. Needs measuring.** (Scope 1,2,3) CO2
- circular KPIs needed

Complex actor network in buildings, problem when the leadig actors (architect and main contractors) are not sharing the same idea....

Ownership issues... re. materials and products. Important who has OS after the use of the products,it needs to be with producers/providers for circularity.

Recommendation for implementation:

1. Look into what kind of organisation you are: startup or established?
2. Start up is easier, research, iterate, create partnership, scale up.
3. Established: then you need a culture shift from product dominant to service focussed. More difficult to implement.

Robot as a Service as a case study: PaaS is not always more sustainable.

UX Design as driver?
Designers need to gain knowledge on business model innvation and design product accordingly (modular, servicable, new innovation culture).

Drivers: Existing Market opportunity in second hand market is a good driver! Public tendering integrating services is a good driver.

Nächste Schritte

- Sie erhalten im Nachgang alle **Folien** per E-Mail.
- Melden Sie sich bei Carolin.Casper@wilo.com wenn Sie sich zum Thema EPD & weltweites Recycling austauschen möchten.

Unsere nächsten Events:

01.03.2022 Impuls-Talk „How to close the loop“ mit dem BMI  Lab

22.03.2022 Roundtable „Product as a Service“ mit dem BMI  Lab

Vielen Dank für ihr Engagement!

**Wir freuen uns darauf mit Ihnen die besten Lösungen
für Sie und unseren Planeten zu finden!**





sustainability
circle

zühlke
empowering ideas



Roundtable „Product as a Service“

Sustainability Circle, 22. März 2023

Ihre Gastgeber heute



BMI  Lab

Managing Innovation Consultant &
Circular Economy Lead

Richard Stechow



Senior Business Solution Manager
Focus: Sustainability Innovation

Dr. Moritz Gomm

Regeln für den Online Roundtable



- Während dem Vortrag bitte **Mikrofone und Kameras aus**.
- **Fragen** für den späteren Austausch bitte im Chat notieren.
- **Verständnisfragen** bitte direkt über Mikrofon stellen.
- Bitte am Anfang immer kurz **Firma & Position** sagen.
- **Nur die Vorträge werden aufgezeichnet**, die Diskussionen im Anschluss nicht.
- Die **Folien** erhalten Sie im Nachgang.



Roundtables 2023, Mi., 09:00-12:00

15.02.	Daten, Digitalisierung & Nachhaltigkeit
22.03.	Product as a Service
03.05.	Branchen- special Sustainability in Health
31.05.	Design for the Circular Economy - ganztägig bei SMA in Kassel - 
27.09.	Nachhaltige Beschaffung & Logistik
18.10.	Nachhaltigkeit aus Konsumentensicht
13.12.	Engineering mit Biowerkstoffen

Impulse 2023, Mi., 09:00-10:00

25.01.	3 rd Impact-Startup Pitch Event (13:00)
01.03.	How to close the loop
26.04.	The Business Case for Sustainability
21.06.	Corporate Footprint bestimmen
13.09.	Zertifikate für Nachhaltigkeit
04.10.	4 th Impact-Startup Pitch Event (13:00)
08.11.	Green IT / Green Software

Schulungen und Weiterbildungen aus dem Circle



ec[]ncept

Nachhaltiges Design studieren  Auch im Flexstudium! | WBH
wb-fernstudium.de

Nachhaltiges Design im Fernstudium der WBH studieren - Jetzt anmelden
wb-fernstudium.de

BMI  Lab

Workshop | Live-online Training

Business Model Innovation for the Circular Economy

3-half-day sessions

Virtueller Workshop
Geschäftsmodelle für die Kreislaufwirtschaft

«Together towards a Circular Economy»



2-day course: Design for sustainability

Learn how to develop sustainable products (CHF 1'800)

Based on the value engineering process, you will discover what you can do to **create more sustainable products**, learn to assess the environmental and social **impacts** of products, and define measures.

[Webpage](#)



ibp

Institut für Biopolymere
der Hochschule Hof

Online-Kurse (45 Min + Q&A)

- **Biokunststoffe Basiswissen** – Was sind Biokunststoffe und was ist dran am Hype um die neuen Materialien“
- **Engineering mit Biokunststoffen** – Vom Biokunststoff zum fertigen Produkt“
- Auf alle Fälle nachhaltig – Mit den richtigen **Materialstrategien** erfolgreich zum Ziel“

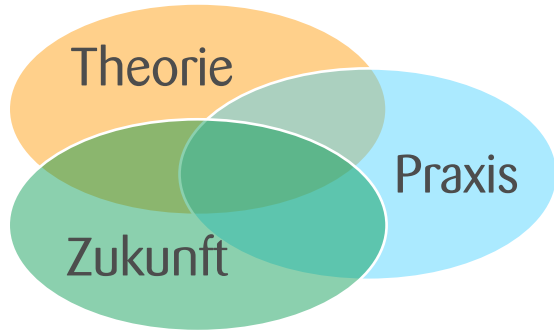


Circle-Members suchen...

wilo

Wir suchen Sparringspartner für:
EPD & weltweites Recycling

Agenda (9-12 Uhr)

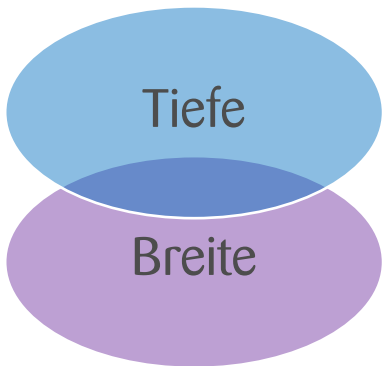


Impuls (30 Min.)

Impuls (30 Min.)

Impuls (10 Min.)

Pause



Breakout-Sessions:

- 1. Macht PaaS Sinn für mein Unternehmen und was sollte ich beachten?**
(mit Patrick Hypscher; Moderation: Richard & Martina)
- 2. Finanzierung für Products as a Service: Maßarbeit ist der Schlüssel**
(mit Lennert van Mens & Karin Steinle; Moderation: Georg)
- 3. How to develop the right circular services and get going?**
(with Roel de Rijck; Moderation: Ursula)



Patrick Hypscher

BlueMovement Lead

Lennert van Mens / Karin Steinle

ESG & Sustainable Finance / Director Structured Finance

Roel De Rijck

Campus Sustainability Officer

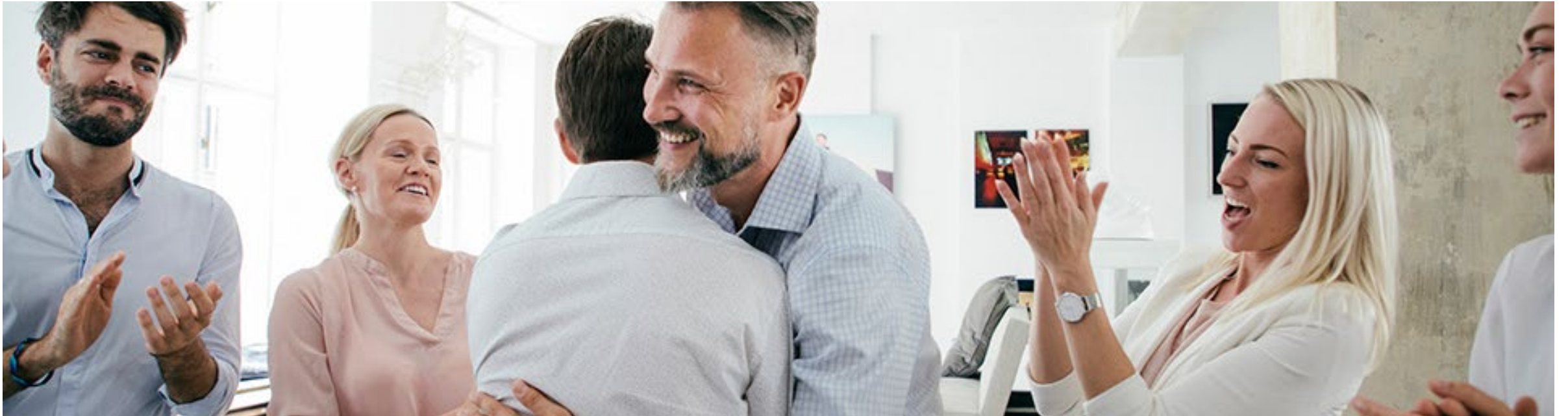
B/S/H/



COMMERZBANK



**Antwerp
Management
School**



Unsere neuen Gäste

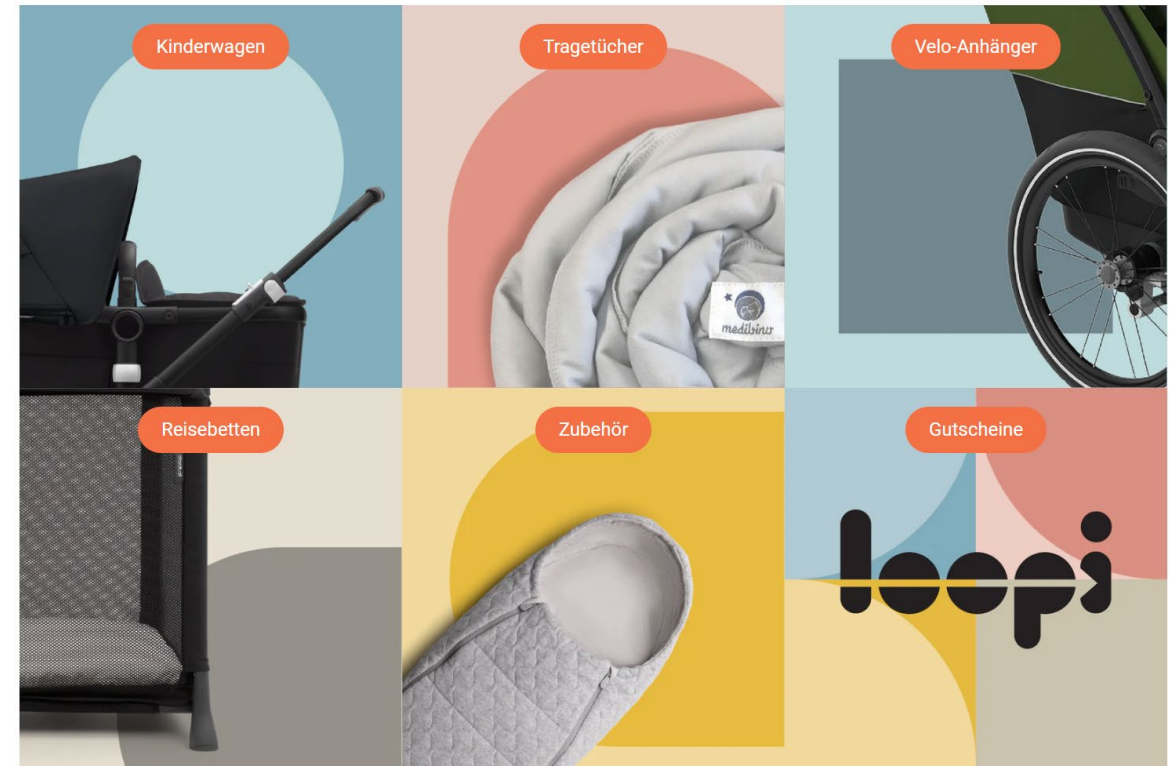


Kinderwagen, Tragetücher, Fahrrad-Anhänger, Reisebetten und mehr als Abo

Bzgl. Sustainability

- Hauptmotivation für das Thema
- Organisatorische Verankerung
- Was wir konkret für mehr Nachhaltigkeit tun

www.loopi.ch





GF Piping Systems (2022)

Umsatz > 2,1 Mrd. CHF

Mitarbeiter > 8.085

Weltweit führende Anbieterin von Durchflusslösungen für Gase und Flüssigkeiten

Bzgl. Sustainability

- Hauptmotivation für das Thema
- Organisatorische Verankerung
- Was wir konkret für mehr Nachhaltigkeit tun

www.gfps.com





AXA SA (2021)

Umsatz > 99 Mrd. €

Mitarbeiter > 149.000

Globales Versicherungsunternehmen

Bzgl. Sustainability

- Hauptmotivation für das Thema
- Organisatorische Verankerung
- Was wir konkret für mehr Nachhaltigkeit tun



Arzneimittel für Mensch und Tier

Bzgl. Sustainability

- Hauptmotivation für das Thema
- Organisatorische Verankerung





Wie weit sind Sie mit "Product as a service" fortgeschritten?

① Start presenting to display the poll results on this slide.

slido



Welche Erwartungen oder Wünsche haben Sie an den heutigen Roundtable "Products as a Service"?

① Start presenting to display the poll results on this slide.

Impuls-Vorträge

slido



Wurden Ihre Erwartungen an die Vorträge erfüllt?

ⓘ Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

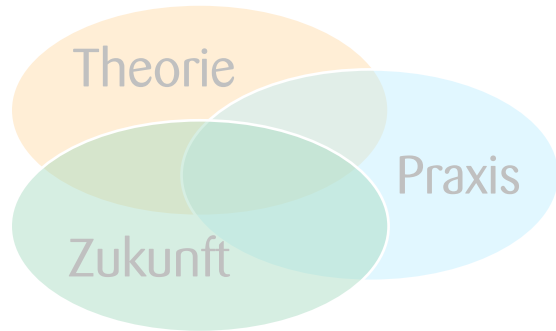


Über welche Themen würden Sie gerne mehr erfahren?

① Start presenting to display the poll results on this slide.

Breakout-Sessions

Agenda (9-12 Uhr)



Impuls (30 Min.)

Patrick Hypscher

BlueMovement Lead

Impuls (30 Min.)

Lennert van Mens / Karin Steinle

ESG & Sustainable Finance / Director Structured Finance

Impuls (10 Min.)

Roel De Rijck

Campus Sustainability Officer

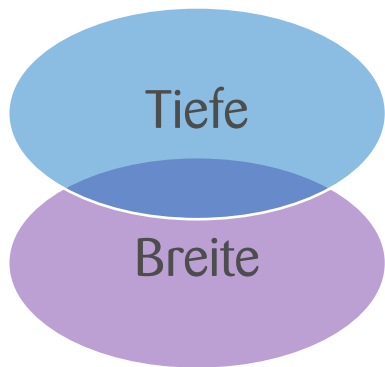
Pause

In welcher Session möchten
Sie teilnehmen?

→ Bitte Nr. im Chat nennen

Breakout-Sessions:

- 1. Macht PaaS Sinn für mein Unternehmen und was sollte ich beachten?**
(mit Patrick Hypscher; Moderation: Richard & Martina)
- 2. Finanzierung für Products as a Service: Maßarbeit ist der Schlüssel**
(mit Lennert van Mens & Karin Steinle; Moderation: Georg)
- 3. How to develop the right circular services and get going?**
(with Roel de Rijck; Moderation: Ursula)



Breakout Sessions (30 Min.)

- Wir weisen Sie den Räumen entsprechend Ihren Wünschen zu
- Bitte schalten Sie Kamera & Mikro an (falls kein Hintergrundlärm da ist)
- Sie können den Raum mit [RETURN] oder [ZURÜCK] wieder verlassen
- Nach 30 Min. schließt der Raum automatisch (mit 30 Sekunden Vorwarnung)
- Es gilt die **Chatham House Rule** für die Diskussionen, d.h. Sie dürfen die Informationen für ihr Unternehmen nutzen, jedoch nicht die Identität der Quelle preisgeben

Zusammenfassung der Breakout-Sessions & Panel-Diskussion

Session 1: Macht PaaS Sinn für mein Unternehmen und was sollte ich beachten?

UND Finanzierung für Products as a Service

EVVA: Für Bausperren
(temporäre Nutzung)
bereits angeboten
Für langfristige
Schliessanlagen bisher
nicht

Bürkert (Mess-
/Steuerregelung):
- Trigger aus interner Sicht
- Breites Produktportfolio und
sehr unterschiedliche
Nutzungsformen erschweren
den Umstieg

Braun / DeLonghi
Haushaltgeräte:
Nachhaltigkeit als Treiber;
bei Geräten <200 EURO
Hersteller-übergreifendes
Angebot interessant

B/S/H/
B2B2C als angrenzendes
Feld; für B2B nicht die
passenden Geräte im
Portfolio

Erfassung von
Nutzungsdaten als
Grundlage für predictive
Maintenance, flexible
Preismodelle, etc.

Added Services sind aus
möglich und auch für
einige Kunden attraktiv,
aber nicht der Game-
Changer

CE-Anforderung /
Regulierung wird zukünftig
ein Treiber

Breites Angebot als
Treiber bei günstigeren
Geräten

Affordability als Treiber für
teure Anlagen

Typische Bezahlmodelle
insb. im B2B Geschäft:
Subscription für
Bereitstellung plus Pay-
per-use für Nutzung

Session NO 3: How to develop the right circular services and get going?

Mit Antwerp Management School

Material as a Service?
Follow up with Thomas Rau, Architekt he has several business cases in buildings, recap materials on high level.

C2C ? Works in value chains that are under controll. No suppliers that were C2C certified fit to the needs. **Pricing was a problem as well.**

Business model shift of providers is pioneering work. C-Level needs to be involved, whole culture needs to change, fear exists internally.

Key learnings of AMS:

- **Lack of knowledge** at the start, concept not ambitious enough, Others moved further.
- **Rethink** budgeting: shift towards operational expenditure is **mindset shift**
- **No guarantee that PaaS are more sustainable. Needs measuring.** (Scope 1,2,3) CO2
- circular KPIs needed

Complex actor network in buildings, problem when the leadig actors (architect and main contractors) are not sharing the same idea....

Ownership issues... re. materials and products. Important who has OS after the use of the products,it needs to be with producers/providers for circularity.

Recommendation for implementation:

1. Look into what kind of organisation you are: startup or established?
2. Start up is easier, research, iterate, create partnership, scale up.
3. Established: then you need a culture shift from product dominant to service focussed. More difficult to implement.

Robot as a Service as a case study: PaaS is not always more sustainable.

UX Design as driver?
Designers need to gain knowledge on business model innvation and design product accordingly (modular, servicable, new innovation culture).

Drivers: Existing Market opportunity in second hand market is a good driver! Public tendering integrating services is a good driver.

slido



Wie bewerten Sie den heutigen Roundtable?

ⓘ Start presenting to display the poll results on this slide.

slido



Was halten Sie von den neuen Umfragen?
z.B. Was hat Ihnen besonders gefallen
z.B. Was können wir beim nächsten Mal verbessern?

① Start presenting to display the poll results on this slide.

Nächste Schritte

- Sie erhalten im Nachgang alle **Folien** per E-Mail.
- Melden Sie sich bei Carolin.Casper@wilo.com wenn Sie sich zum Thema EPD & weltweites Recycling austauschen möchten.

Unsere nächsten Events:

01.03.2022 Impuls-Talk „How to close the loop“ mit dem BMI  Lab

22.03.2022 Roundtable „Product as a Service“ mit dem BMI  Lab

Vielen Dank für ihr Engagement!

**Wir freuen uns darauf mit Ihnen die besten Lösungen
für Sie und unseren Planeten zu finden!**

