

Att skapa mer värde ur befintliga restflöden

Modell över processen att utreda potentialen för ett mer resurseffektivt nyttjande av en verksamhets befintliga restflöden.

MARKNAD

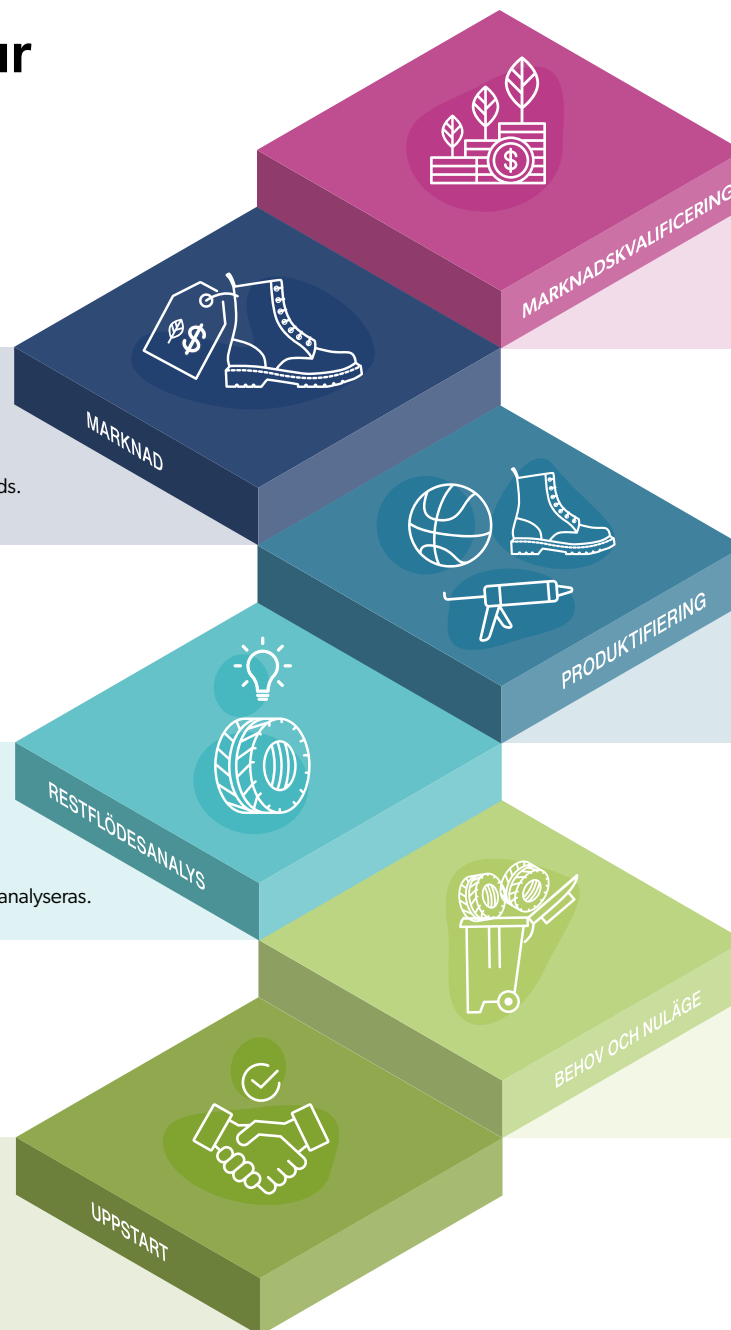
Bjuda in och inspirera samt involvera möjliga aktörer utmed värdekedjan för den tilltänkta produkten. Utredning av marknadspotential (affärsnytta, lönsamhet, klimatnytta) inleds.

RESTFLÖDESANALYS

Analys av företagets restflöden (exempelvis volym, kontinuitet, innehåll av eventuella föroreningar) för att i nästa steg kunna utreda tänkbara tillämpningsområden. Involvering av materialexperter utifrån det restflöde som ska analyseras.

UPPSTART

Överenskommelse om att starta processen med att undersöka potentialen för ett mer resurseffektivt nyttjande av verksamhetens restflöden.



MARKNADSKVALIFICERING

Arbetet med att placera produkten mot en behövande marknad kan gå vidare genom ny projektansökan. Här ingår testbädd, demonstration, uppskalning, finansiering.

PRODUKTIFIERING

Identifiering av tänkbara tillämpningsområden och branscher för restflödet. Utveckla och forma restflödet till en säljbar produkt. Förädling, uppcycling, visualisering och storytelling är alla användbara tillvägagångssätt.

BEHOV & NULÄGE

Identifiering av företagets resurseffektivitet och restflöden. Rätt typ av stödinsats matchas mot företagets egna ambitioner och målbild i sin cirkulära omställning.





UPPSTART

Den verksamhet, inom vilken potential identifierats för ett mer resurseffektivt nyttjande av befintliga restflöden, bekräftar sitt deltagande i projektet och medgivande till genomförande av processen för att utreda potentialen att skapa mer värde ur befintliga restflöden enligt den modell som detta dokument beskriver. Processen inleds med ett uppstartsmöte som ofta sker på plats i verksamheten. Ett underliggande krav för deltagande är det finns en tydlig kontaktperson i företaget som kan avsätta tid i projektet.



PRODUKTIFIERING

I detta steg identifieras tänkbara tillämpningsområden och branscher för restflödet. Arbetet med att utveckla och forma restflödet till en säljbar produkt inleds. Det kan handla om att samla, konkretisera och paketera ett attraktivt kunderbjudande. Det kan också handla om att förklara vilka nyttor som produkten erbjuder samtidigt som ett restmaterial säkerställer ett lägre uttag av planetens resurser. Vårt arbete innebär till exempel hjälp med att dokumentera produktens miljönytta givet alternativ på dagens marknad.



BEHOV & NULÄGE

Uppstartsmötet är ett första och viktigt steg för att börja utreda och analysera verksamhetens behov och utmaningar samt vilka egna resurser som finns tillgängliga i förändringsarbetet. För att bättre förstå företaget krävs intervjuer med flera medarbetare inklusive företagets ledning för att på så sätt få en uppfattning om underutnyttjade resursströmmar. Med ett nulägesunderlag tar vi fram en målbild och en gemensam handlingsplan för att nå dit. Det stöd som företaget erbjuds via projektet tydliggörs men även vilka förväntningar som finns på företagets projektleveranser. Med tydliga målbilder, som att till exempel ersätta fossila bränslen med förnyelsebara alternativ eller uppgradera en avfallsström till resurs för någon annan, skapas både tydlighet och fokus i omställningsarbetet.



MARKNAD

Tillsammans utreder vi affärsnyttan med det nya materialet. Genom att genomföra samtal eller workshops med aktörer utmed värdekedjan får vi möjlighet att undersöka produktens affärs- och miljönytta på relevanta leverantör och kundgrupper. Vi ser till att samverka med erfarna testbäddar som har utvecklat industrikontakter. Vi söker efter drivna partners som vill att återbrukade eller återvunna produkter cirkuleras på en ny marknad.



RESTFLÖDESANALYS

För att bättre förstå vad företagen behöver så undersöker vi vilka råvaror som företaget tar in i sin verksamhet och vilka material som går ut i färdiga produkter. De restströmmar (spillenergi eller bi-produkter) som blir kvar ser vi till att synliggöra och om möjligt kvantifiera. Med facit på hand blir det lättare att formulera vilken eller vilka restströmmar som projektet ska fokusera på. Ibland krävs det att både bransch- och materialexpertis kopplas in för att förstå både värde och potential av restströmmen. Restflödesanalysen hjälper till att förstå vilket restmaterial eller spillenergi som förhoppningsvis kan förädlas och avslättas. En uppgradering av restströmmar synliggör även den klimatnytta som arbetet för med sig när material eller energi lyfts upp i avfallstrappan.



MARKNADSKVALIFICERING

Projekt med bra marknadspotential kan behöva finansiering för att komma vidare i ett nästa steg. Projektformen kan fortfarande vara lämplig. Verksamheten får stöd i att sätta ihop en fungerande projektgrupp som går samman för att söka projektfinansiering för att komma djupare i frågan. Ett nästa steg kan vara en projektansökan, en testbädd eller ett demonstrationsprojekt eftersom extern finansiering kan vara en viktig möjliggörare. Syftet med detta steg är att ta hjälp av värdekedjans aktörer för att gemensamt undersöka den skarpa marknadspotentialen av den nya produkten.