

Oktober 2023

Wie die Marktvorbereitung kreislauffähige Lösungen fördert

Dieses Dokument zeigt, wie der Austausch zwischen Angebot und Nachfrage im Vorfeld von Ausschreibungen dazu beiträgt, dass vermehrt kreislauffähige Lösungen entwickelt und nachgefragt werden.



Ausgangslage

Während ein Konsens darüber besteht, dass eine entsprechende Nachfrage kreislauffähige Herstellungs- und Nutzungsweisen von Produkten fördert, fehlt es vielerorts noch an konkretem Umsetzungswissen. Zudem befindet sich der Markt für kreislauffähige Lösungen in einer frühen Phase, was nicht zuletzt bei den Bestellenden zu Unsicherheiten über die Verfügbarkeit und Bestellbarkeit der Lösungen führt.

Zielsetzung

Diese Unsicherheit kann verringert werden, wenn Angebot und Nachfrage im prä-kompetitiven Rahmen – also vor dem Start einer konkreten Ausschreibung – in Austausch treten. Dazu sind unterschiedliche Formate denkbar. Gemeinsam ist den Formaten das Ziel, dass Angebot und Nachfrage sich besser verstehen: Die Anbietenden sollen früher und besser verstehen, was sich die Nachfrageseite wünscht und die Beschaffungsstellen verstehen, was der Markt bereits bietet oder dank entsprechender Entwicklungsfreiräume in nützlicher Frist entwickeln kann. Mittelfristig führt das zu mehr kreislauffähigen Beschaffungsgeschäften. Der Markt für kreislauffähige Lösungen wird stimuliert.

Umsetzung

Eine dieser Möglichkeiten zur Marktvorbereitung stellt das Durchführen eines branchenspezifischen Industry Roundtable dar. Dabei finden Angebot und Nachfrage in einem kreativen Rahmen zusammen, um über Erwartungen, Herausforderungen und Chancen zu reden und die Möglichkeiten kreislauffähiger Beschaffungen auszuloten.

Im Februar 2023 organisierte Prozirkula mit finanzieller Unterstützung des Bundesamts für Umwelt (BAFU) einen solchen Industry Roundtable zum Thema kreislauffähiges Mobiliar. Zusammengefunden haben Anbietende, die kreislauffähige (Teil-)Lösungen offerieren oder entwickeln können sowie Beschaffungsstellen mit einem Interesse an langlebigen, aufbereitbaren und wiederverwendbaren Möbeln.

Die Eckpunkte:

- Der Anlass deckte sämtliche Wertschöpfungsstufen der Möbelbranche ab, die gemischt zu Diskussionen zusammenfanden (Planende, Händler/-innen, Herstellende sowie Beschaffungsorganisationen)
- Das gegenseitige Verständnis für die Herausforderungen von Anbietenden und Nachfragenden wurde gestärkt und Ansätze zu deren Überwindung diskutiert
- Es wurden unternehmerische Chancen erkannt und vorhandene Teillösungen kennengelernt

Erkenntnisse

1. Sowohl für die Nachfrage- als auch für die Angebotsseite liegt grosses Potenzial im Austausch mit dem Markt vor einem konkreten Beschaffungsgeschäft.
2. Verschiedene Möglichkeiten zum Gespräch sollten genutzt werden.
 - Eigene Kreislaufwirtschafts -Ambition / -Definition publizieren¹
 - Ausschreibung frühzeitig ankündigen
 - Marktkonsultation durchführen, bspw. mittels Request for Information (RFI)
3. Ein Industry Roundtable zur Kreislaufwirtschaft trägt mit Referaten und v.a. moderierten Gruppendiskussionen dazu bei, den Markt vorzubereiten – sowohl angebots- als auch nachfrageseitig.
 - Beschaffungsverantwortliche lernen, wohin sich der Markt bewegt und welche Innovationen bereits verfügbar sind. Dies bringt ihre Ambitionen und Anforderungen an Kreislaufösungen auf den aktuellen Stand. Es gelingt ihnen dadurch besser, spezifische Anforderungen zu formulieren, worauf sie passendere Angebote erhalten und dank der erzielten Ressourcenschonung die Klimaziele ihrer Organisation unterstützen.
 - Anbietende erhöhen ihr Verständnis dafür, unter welchen Bedingungen die Beschaffungsstellen ausschreiben, wie ihre Wünsche und Ziele aussehen und was sie zu investieren bereit sind. Dies ergibt einen grösseren Planungshorizont und -sicherheit für Anbietende. Sie können ihre Angebote entsprechend weiterentwickeln und mit passenden, innovativen Offerten punkten.

¹ Sehen Sie dazu auch das Werkzeug: [KLW-Definition für kreislauffähige Beschaffung](#)