



PRODUKTRÜCKNAHME DURCH DIE HERSTELLER

(Deichmann/ koorvi)



korvi

Produktrücknahme durch Hersteller

Innovative Ansätze für mehr Zirkularität

Andrea Schneller | 21.11.2024

Vorstellung



Andrea Schneller



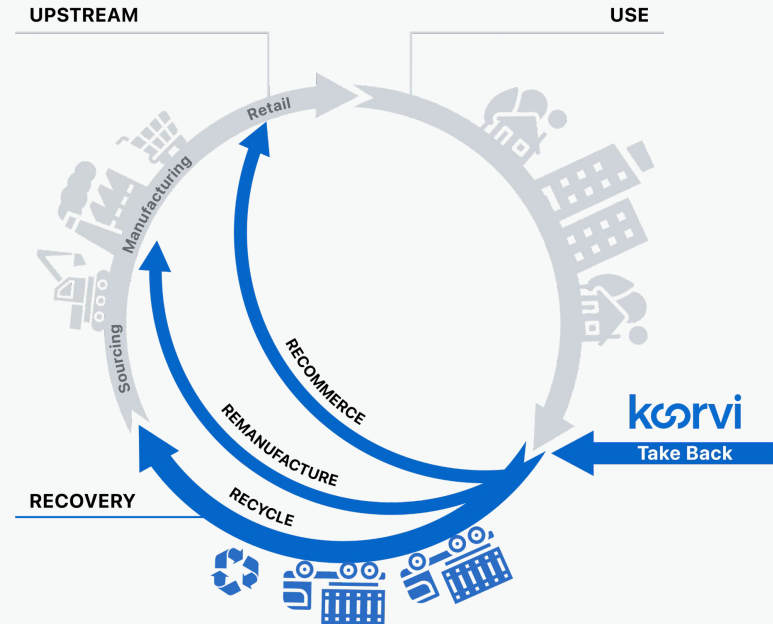
Dominic Bergmeister

The big Gap: Produkt-Nutzung bis End-of-Life

Produkte und Materialien werden...

- ... zu kurz genutzt
- ... nicht wiederverwendet oder repariert
- ... nicht recycelt und im Kreislauf geführt

➔ Es fehlt an **Bewusstsein und skalierbarer Infrastruktur**. Dabei geht großes wirtschaftliches Potenzial verloren!



Die Produktrücknahme bietet große Chancen

- ➔ Kunden-Touchpoint in der Nutzung
- ➔ Zugang zu wertvollen Ressourcen
- ➔ Neue Geschäftsmodelle & Umsätze
- ➔ Differenzierungsmerkmal ggü. Wettbewerb
- ➔ Absicherung für kommende Regularien



Arten von Produktrücknahme in der Nutzungsphase

**Take
Back**

Rücknahme von eigenen Produkten
während/ nach der (ersten) Nutzungsphase

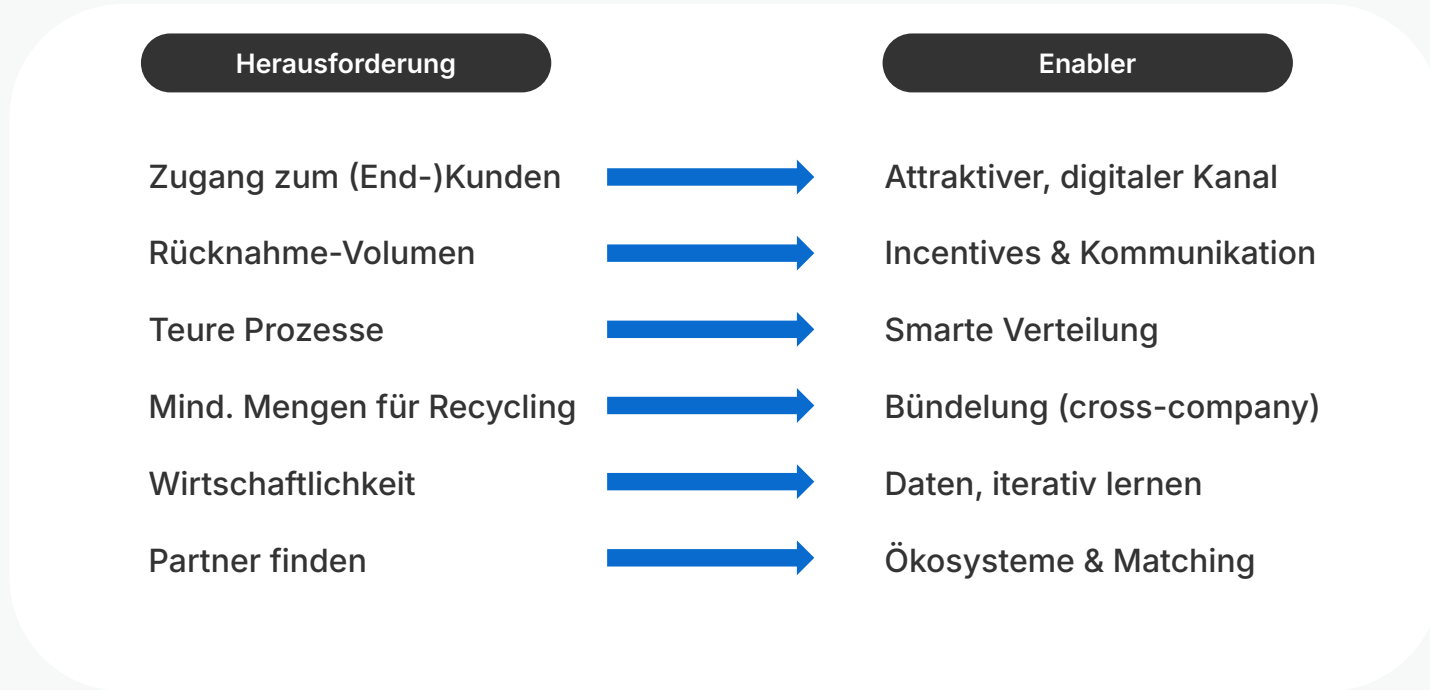
**Trade-
in**

Rücknahme von eigenen, gebrauchten
Produkten beim Neukauf

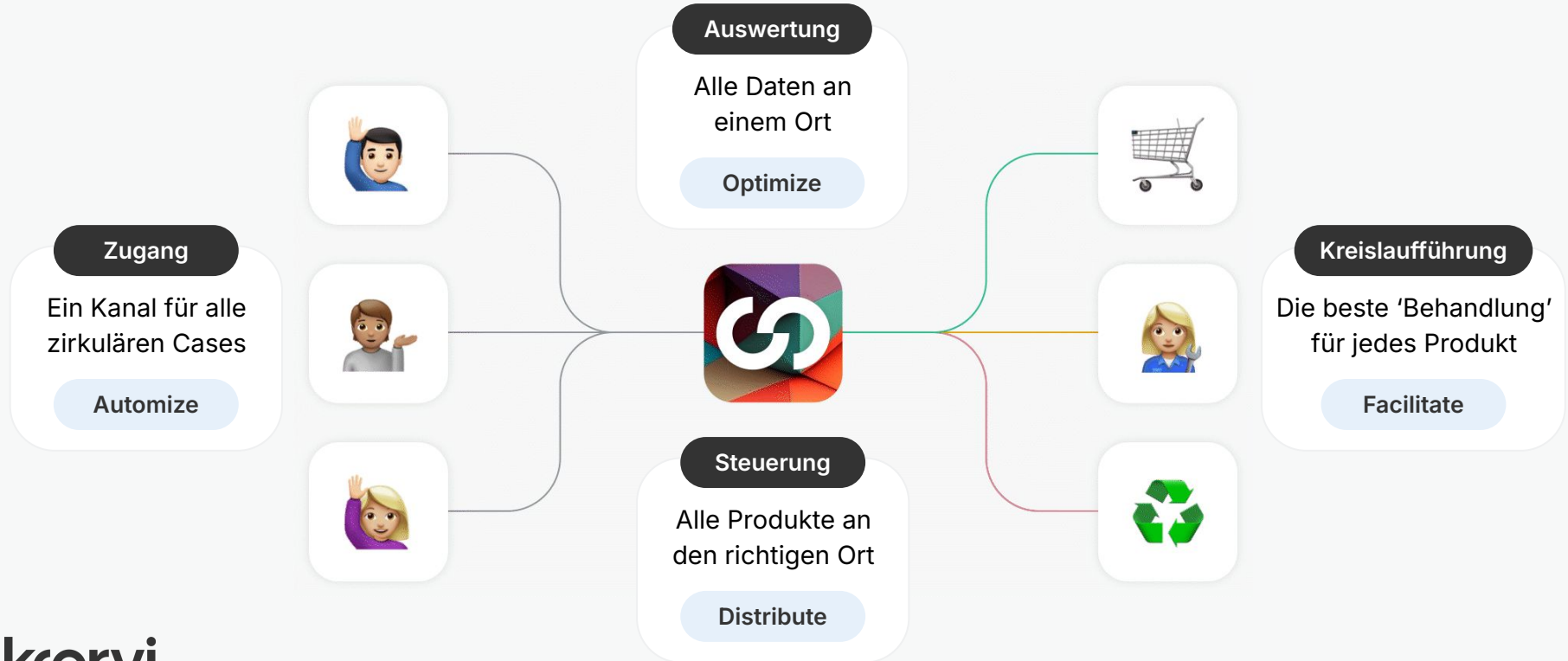
**Buy
Back**

Rückkauf von Produkten (eigene und
andere) in best. Produktkategorien

Herausforderungen & Enabler bei der Umsetzung



Säulen für gelungene Rücknahme-Systeme



5 Fragen, die den Start erleichtern

Ziel

Worauf soll die Rücknahme einzahlen?
(z.B. Kundenzugang, Reporting, Neue Geschäftsmodelle, EPR)

Produkte

Eignen sich meine Produkte für Kreisläufe?
(z.B. Langlebigkeit, Reparierbarkeit, Wiederverkaufswert)

Struktur / Skills

Kann ich bestehende Skills & Infrastruktur nutzen?
(z.B. Ladengeschäfte, Reparatur-Skills)

Partner

Wen brauche ich zur Umsetzung?
(z.B. Intern: IT, Marketing, Controlling; Extern: Aufbereitung, Resale)

Business Case

Was sind Treiber für meinen Business Case?
(z.B. Kunden-Incentive, Logistik, Aufbereitung)

Let's go circular!



Andrea Schneller

Geschäftsführerin & Co-Founder

andrea@koorvi.com

+49 176 316 026 19



UNTERSTÜTZT DURCH



CIRCULAR
FUTURES



koorvi

Take Back Canvas

Potenzial

Treiber

- Regulatorik
- Einsparungspotenzial nutzen
- Skalierung Schuhrecycling

Strategische Ziele

- Nachhaltige Verbesserung von Produkten
- CSRD konformes Reporting
- Klimaziele/ CCF reduzieren

Innovation

- Schließung von Kreisläufen
- Analyse Nutzungsverhalten
- Kundenorientierte Verbesserung der Produkte

Rahmen

Produkt

- Schuh-Einzelhandel
- 184 Mio. Schuhe/Jahr
- Umsatz: 8,7 Mrd €

Geschäftsmodell

- Einzelhändler Online/Offline
- Eigenes private Label

Kunden

- Alle Geschlechter (Fokus Frauen)
- Alle Altersklassen
- Unteres Preissegment

Strukturen & Skills

- 4.700 Filialen
- CSR-Team (Stabsstelle)

Daten

- Reguläre Produktkennung
- Aktuell keine individuellen Produktnummern o.ä.

Umsetzung

Offene Fragen

Stakeholder

Partner

Take Back Strategie

R-Strategie

Weiternutzung
(Reuse)
End-of-Life
(Recycling)

Empfehlung

Begründung

Angebot

Take Back
Trade-in
Buy Back

Empfehlung

Begründung

Incentive

Für Endkunden
Für Hersteller
Für Partner
Link EPR?

Empfehlung

Begründung

Daten

Welche Daten sind für
verschiedene
Akteure/Prozesse
relevant?

Empfehlung

Begründung

Take Back Strategie

	Empfehlung	Begründung
R-Strategie	Weaternutzung (Reuse) End-of-Life (Recycling)	Reuse fällt aus hygienischen und Kostengründen raus CD, welches Recycling ermöglicht (Monomaterial) oder max. 2 leicht trennbare Materialien

	Empfehlung	Begründung
Angebot	Take Back für ALLE Schuhe möglich Trade-in optional: für CD-Schuh, Rabatt für Neukauf der CD-Linie Buy Back	Kritische Masse, Aufbau Logistik, auch mit Nicht-CD-Schuh Anreiz mittel & langfristig CD-Linie auszubauen, Kundenbindung

	Empfehlung	Begründung
Incentive	Für Endkunden optional: Rabatt, Anlaufstelle zum alten Schuhe loswerden. Für Hersteller Kundenbindung, Rückwärtslogistik, gesetzl. Vorgaben, Material einsparig, toller Nachhaltigkeitsbericht :-) Für Partner to Trockene, saubere Lagerung, Materialpooling Link EPR? Vorreiter EPR, EMF EMF-Rabatt f. Circular Design von Schuhen...	

	Empfehlung	Begründung
Daten	Welche Daten sind für verschiedene Akteure/Prozesse relevant? Kundenbindung über App... (z.B.) DPP (Materialien, Entsorgungsweg, Gebrauch & Pflegehinweise) Nutzerverhalten (optional)	

Take Back Strategie

R-Strategie

Weiternutzung
(Reuse)
End-of-Life
(Recycling)

Empfehlung

→ in Verbindung mit Marketingmaßnahmen
(ggf. am Point of Sale) für neuwertige/wenig
genutzte Stücke (Reparaturshops??)
→ kurzfristig erste Strategie, zukünftig ggf. auch
als "Ersatzteillager" (s. modularer Aufbau)

Begründung

→ modularer Aufbau zukünftig
wichtig (z.B. Austausch & Einlegen-
ssole, Fußset)

Angebot

Take Back
Trade-in
Buy Back

Empfehlung

generalistischere Rücknahme von Marken, die
Deichmann handelt (muss nicht dort
gekauft worden sein), kein Einkaufsbau
wichtig

Begründung

- Kundenbindung
- Einfachheit / Bequemheit für
Kunden

Incentive

Für Endkunden
Für Hersteller
Für Partner
Link EPR?

Empfehlung

→ Rabattgutschein
~~+++~~
→ Versand / Logistik für Rücknahme (online)
→ Entsorger / Aufbereiter

Begründung

Daten

Welche Daten sind für
verschiedene
Akteure/Prozesse
relevant?

Empfehlung

Begründung

Take Back Strategie

R-Strategie

Weiternutzung
(Reuse)
End-of-Life
(Recycling)

Empfehlung

Repair ~~Recycle~~, Recycle

Begründung

- Berufszweige wie Schuhmacher*in fördern
- Ressourcen schützen & Abfallhierarchie anwenden
- eigene Aufwertung des Produkts nach Rücknahme präferiert

Angebot

Take Back
Trade-in
Buy Back

Empfehlung

Take Back

Begründung

Gibt es bei gebrauchten Schuhen hochwertige Materialien, die ich recyceln kann? Wo werden diese Materialien wieder eingesetzt?

Produktfolge

→ Repair + Refurbish; -Strategie für Nutzer (Hersteller)

Incentive

Für Endkunden
Für Hersteller
Für Partner
Link EPR?

Empfehlung

Der nachhaltige, kreislauffähige Schuh?!

→ gibt es kurzfristig, wohl keine

Begründung

Die Nutzung zerstört Produkt!

→ spät fehlendes System → Log + Take back + recycling
→ T + E

Daten

Welche Daten sind für verschiedene Akteure/Prozesse relevant?

Empfehlung

Materialzusammensetzung
~~Material~~ Masse + Volumen

Begründung

Take Back Strategie

R-Strategie

Weiternutzung
(Reuse)
End-of-Life
(Recycling)

Empfehlung

Branchensystem
Sammelsystem in öffentlicher Ram

Begründung

Angebot

Take Back
Trade-in
Buy Back

Empfehlung

Broche empfiehlt Partner

Begründung

Incentive

Für Endkunden
Für Hersteller
Für Partner
Link EPR?

Empfehlung

Begründung

Daten

Welche Daten sind für
verschiedene
Akteure/Prozesse
relevant?

Empfehlung

Begründung