



Cirkulær forretningsudvikling

- Øget vækst via cirkulære forretningsmodeller

Vækstforløb :: Cirkulær Forretningsudvikling



Vækstforløb :: Eksempler på indhold

360° vækstanalyse :

- Intern analyse og kortlægning:
 - Produkter og materialer – As Is
 - Value stream mapping
 - Produktion og processer – ressourcer, affald, miljø, energi mv
 - Materialekortlægning og ressourceprofil
 - Styrker & svagheder
- Markedsanalyse:
 - Trends
 - Risici og muligheder
 - Konkurrence
- Initial vurdering af ”cirkulært” vækstpotentiale:

Med inspiration i analyser og nedenstående muligheder:

 - Cirkulær økonomi - forretningsmodeller
 - CSR og ledelsessystemer
 - SDG'er
 - Digitalisering
 - Design for disassembly
 - Materialer
 - Nyttiggørelse i spildstrømme
 - Etc
- Udformning af cirkulær økonomi strategi

Aktivering – ideer og løsninger :

- Idé skabelse og –udvikling – bæredygtige/cirkulære ydelser, service eller produkter
- Klar value proposition for prioriteret Cirkulær Økonomi Løsning
- Udvikling af cirkulær forretningsmodel (vha. business model canvas)
- Test af forretningsmodel
- Go-2-market strategi
- Roadmap – handlingsplan for implementering

Implementering:

- Finansiering
- Allokering af ressourcer i organisation
- Eksekvering af handlingsplan
- Salgsledelse og udvikling

Karsten Nielsen :: Ekspertise & CV



Ekspertise:

- Praktik fremfor teori
- Brobygger mellem teknik og marked/kunder
- Kreativ og nytænkende
- Forretningsudvikling
- Strategisk markedsføring
- Salgsledelse og -udvikling
- Miljø og bæredygtighed
- Grønt byggeri, BREEAM assessor

CV:

- 2015- : **Karsten Nielsen ApS**, Ejer & chefkonsulent
- 2011-2015: **Alectia**, Forretningsdirektør, Vand, energi og miljø
- 2007-2011: **NNE**, Forretningsudvikler & Teamleder - Miljø, sikkerhed & sundhed
- 2006-2007: **Atkins Danmark**, Teamleder Miljørådgivning
- 2001-2006: **DHI Vand & Miljø**, Projektleder
- 1999-2001: **DFD a/s**, Miljøchef
- 1994-1999: **VKI Vand & Miljø**, Projektleder

Samarbejdsform

FØR:

- Vi afdækker sammen Jeres situation, potentiale og behov. Herved sikres at samarbejdet målrettes, så jeres udfordringer løses og muligheder opnås.

EFTER:

- Evaluering af mål og resultater

Samarbejdsform:

- Et vækstforløb i 3 faser (analyse, aktivering, implementering)
- Forløb inkluderer workshops og arbejde mellem workshops
- Jeg inspirerer og rådgiver vha. praktiske værktøjer, nyt mindset og nye metoder
- Jeg sikrer fremskridt og forankring i organisationen