

Vom Impuls zur Wirkung

Wie Du in vier Schritten ein Coachingprogramm für Kreislaufwirtschaft in deiner Region aufsetzt.

Ergebnisse aus dem Interreg-Projekt INNO.CIRCLE (ITAT11030) Interreg VI-A Italia-Austria; 01.01.2024 - 31.03.2026



Co-funded by the European Union

INNO.CIRCLE





Dieses Manual zeigt, wie du ein Coachingprogramm für Kreislaufwirtschaft in deiner Region aufbaust und umsetzt – von der Zieldefinition bis zur nachhaltigen Verankerung der Ergebnisse. Es richtet sich an Organisationen wie Wirtschaftsförderungen, Cluster oder Netzwerke, die Unternehmen bei der Transformation zu zirkulären Geschäftsmodellen unterstützen möchten.

Zu Beginn wird der Nutzen des Programms für Unternehmen, Regionen und Organisationen erläutert sowie der praxisnahe Hintergrund des Manuals dargestellt, das auf einem Pilotprogramm mit Unternehmen aus Tirol, Südtirol und Salzburg basiert.

Im Zentrum steht ein vierstufiger Leitfaden: Wirkung definieren, passende Unternehmen auswählen, das Programm strukturiert aufbauen und schließlich die Umsetzung verbindlich sichern.

Darauf aufbauend werden die Inhalte des Coachingprogramms beschrieben. Vier Basismodule führen von den Grundlagen über Geschäftsmodelle und Circular Design bis hin zu Kommunikation und Transformation. Ergänzt wird dies durch optionale Zusatzmodule, vertiefende Formate und ein abschließendes Roadmapping Camp, das die Umsetzung konkretisiert.

Eine zentrale Rolle spielt die Roadmap als roter Faden durch das Programm, die sicherstellt, dass aus Ideen konkrete Projekte entstehen.

Abschließend bietet das Manual eine Übersicht zu Tools, Ressourcen und Expert:innen, um die Umsetzung zu erleichtern. Insgesamt dient es als praxisorientierter Leitfaden für ein wirksames Programm mit nachhaltiger Wirkung.



Questo manuale mostra come progettare e implementare un programma di coaching per l'economia circolare nella tua regione, dalla definizione degli obiettivi fino alla stabilizzazione sostenibile dei risultati. Si rivolge a organizzazioni come enti di sviluppo economico, cluster o reti, che desiderano supportare le imprese nella transizione verso modelli di business circolari.

All'inizio vengono illustrati i benefici del programma per imprese, territori e organizzazioni, nonché il contesto pratico del manuale, basato su un progetto pilota con aziende del Tirolo, Alto Adige e Salisburgo.

Al centro vi è una guida in quattro fasi: definire l'impatto desiderato, selezionare le aziende più adatte, strutturare il programma e infine garantire un'implementazione concreta e vincolante.

Su questa base vengono descritti i contenuti del programma di coaching. Quattro moduli fondamentali accompagnano le imprese dalle basi dell'economia circolare allo sviluppo di modelli di business, dal circular design fino alla comunicazione e alla trasformazione. Il tutto è integrato da moduli opzionali, approfondimenti tematici e un Roadmapping Camp finale che concretizza l'implementazione.

Un elemento centrale è la roadmap, che funge da filo conduttore dell'intero programma e assicura che dalle idee nascano progetti concreti.

Infine, il manuale offre una panoramica di strumenti, risorse ed esperti per facilitare l'attuazione. Nel complesso, rappresenta una guida pratica per sviluppare un programma efficace con un impatto duraturo.

Kreislaufwirtschaft entsteht nicht durch Absichtserklärungen – sondern durch Unternehmen, die ihre Geschäftsmodelle neu denken.

Vor dem Programm: Strategische Grundlagen schaffen

Suchst du oder deine regionalen politischen Entscheider:innen nach strategischen Handlungsempfehlungen zur Kreislaufwirtschaft, bevor es in die Umsetzung eines Coachingprogramms geht? Dann empfehlen wir unsere Strategische Handlungsempfehlung: „Vom Ziel zur Umsetzung – Strategische Handlungsfelder für die Kreislaufwirtschaft in Tirol, Südtirol und Salzburg“

Gestaltest du auf regionaler Ebene Innovation und wirtschaftliche Entwicklung – in einer Standortagentur, Wirtschaftsförderung, Clusterorganisation oder einem Netzwerk?

Dann hilft dir dieses Manual, genau dieses neue Denken möglich zu machen: Unternehmen deiner Region in einem Coachingprogramm zusammenzubringen, Ideen in konkrete Roadmaps zu übersetzen und Innovationen anzustoßen. So entsteht Schritt für Schritt eine Wirtschaft, die Ressourcen schont und gleichzeitig neue Wettbewerbsfähigkeit schafft.

Inhalte

1

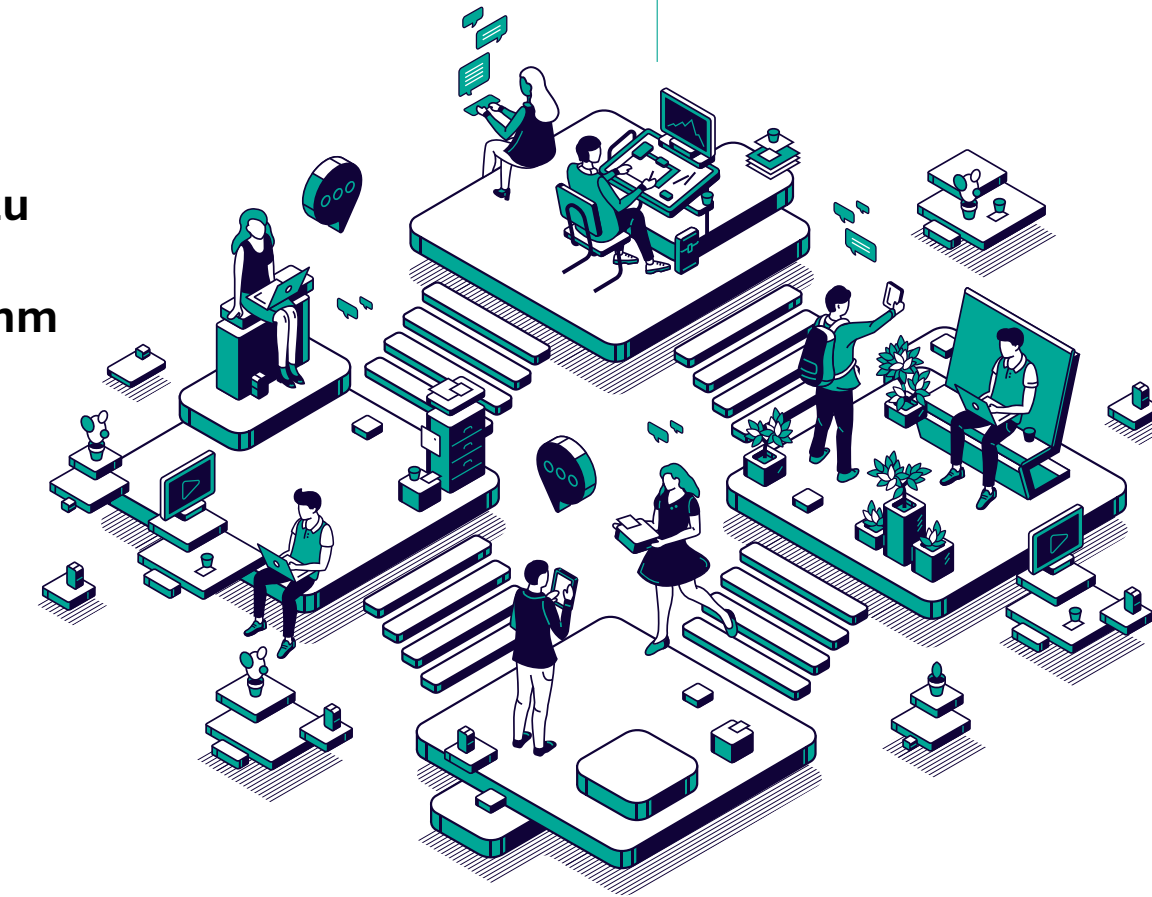
Warum dieses
Programm?

8

2

In vier Schritten zu
deinem eigenen
Coachingprogramm

12



3

Die 4 Basismodule

24

4

Die 3 Zusatzmodule
und Deep-Dives

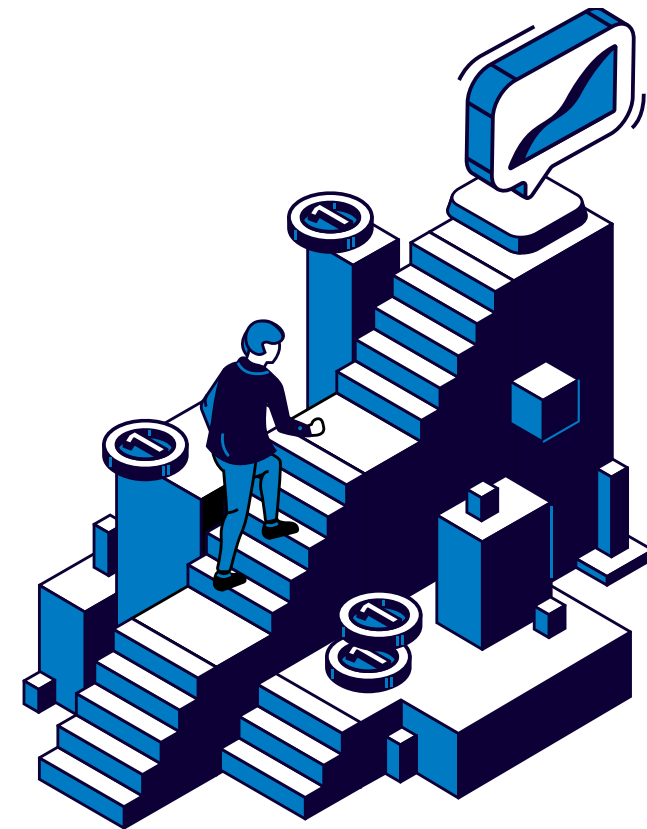
42

5

Tools, Ressourcen und
Checklisten

52

01



Kapitel 01

Warum dieses Programm?

Was gewinnen Unternehmen?

Mit einem Coachingprogramm zur Kreislaufwirtschaft eröffnest du Unternehmen neue Perspektiven für ihre Geschäftsmodelle. Du unterstützt sie dabei, Ressourcen effizienter zu nutzen, Produkte länger im Einsatz zu halten und neue Wertschöpfung rund um Reparatur, Wiederverwendung oder Services zu entwickeln. Gleichzeitig stärkst du ihre Wettbewerbsfähigkeit – in einem Markt, in dem Ressourceneffizienz und nachhaltige Lösungen zunehmend zum wirtschaftlichen Erfolgsfaktor werden.

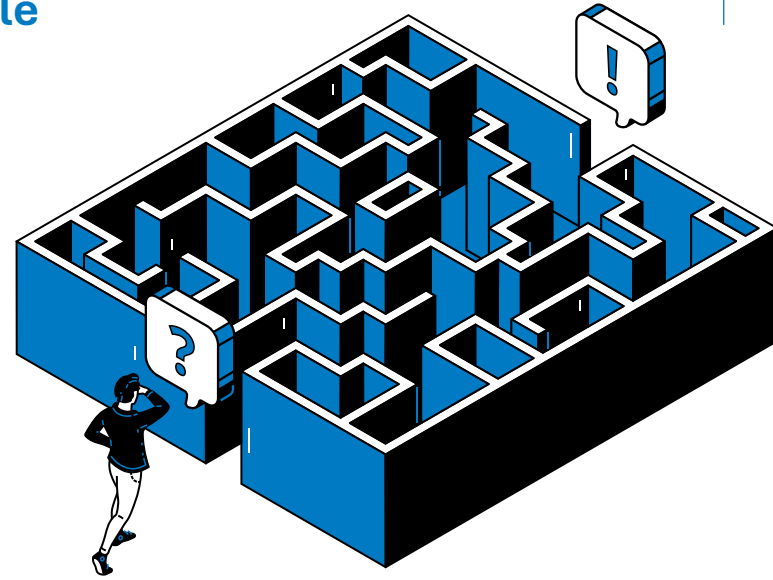
Was gewinnt deine Region?

Wenn Unternehmen in deiner Region beginnen, zirkulär zu wirtschaften, entstehen neue Verbindungen. Materialien, Wissen und Innovationen bleiben länger im Umlauf – statt verloren zu gehen. Daraus wachsen Kooperationen zwischen Unternehmen, Institutionen und Forschungseinrichtungen. Kreislaufwirtschaft wird so zu einem Motor für Innovation, regionale Wertschöpfung und eine resilientere Wirtschaft.

Was gewinnt deine Organisation?

Du positionierst deine Organisation als Impulsgeberin für die Transformation der regionalen Wirtschaft. Du bringst Unternehmen zusammen, schaffst Räume für Austausch und unterstützt sie dabei, aus Ideen konkrete Projekte zu entwickeln. So entstehen Netzwerke, Wissen und Initiativen, die über einzelne Unternehmen hinaus Wirkung entfalten – und Kreislaufwirtschaft dauerhaft in deiner Region verankern.

3 Regionen
31 Unternehmen
4 Basismodule
3 Zusatzmodule
2 Deep-Dives



Kapitel 01

Wie ist das Programm entstanden?

Erprobt in der Praxis – nicht am Schreibtisch

Dieses Manual basiert nicht auf einem theoretischen Konzept, sondern auf einem real durchgeführten Pilotprogramm. Das Coaching wurde im Rahmen des Interreg Italien-Österreich Projektes INNO.CIRCLE in den Regionen Tirol, Südtirol und Salzburg mit über 30 Unternehmen umgesetzt und in mehreren Modulen praktisch erprobt. Die Inhalte, Methoden und Abläufe dieses Manuals wurden also bereits unter realen Bedingungen getestet.

Du profitierst von echten Erfahrungen mit Unternehmen

Für dich bedeutet das: Du kannst auf Erfahrungen zurückgreifen, die bereits in der Praxis gesammelt wurden. Welche Module funktionieren? Welche Formate motivieren Unternehmen zur Teilnahme? Welche Inhalte führen tatsächlich dazu, dass Unternehmen beginnen, ihre Geschäftsmodelle in Richtung Kreislaufwirtschaft weiterzuentwickeln? Diese Erkenntnisse sind in die Struktur dieses Manuals eingeflossen.

Du nutzt ein Programm, das bereits gelernt hat

Gleichzeitig zeigt der Pilot, wo Programme angepasst werden sollten. Feedback von Unternehmen, organisatorische Learnings und Verbesserungspotenziale wurden bewusst dokumentiert. So bekommst du nicht nur ein erprobtes Programm, sondern auch die wichtigsten Hinweise, wie du es in deiner Region erfolgreich weiterentwickeln kannst.

Was Teilnehmer sagen

„

Für mich war das Wichtigste, mit anderen Unternehmen zusammen zu kommen, die gerade ähnliche Herausforderungen haben.“

– Teilnehmer INNO.CIRCLE
Coachingprogramm

02



Kapitel 02

In 4 Schritten zu deinem eigenen Coachingprogramm



Entscheide dich für Wirkung

Definiere das Ziel deines Programms. Was soll sich für wen verändern? Woran misst du Erfolg?

Teilnehmerzahlen sind kein Ziel. Wirkung ist das Ziel.



Schärfe Zielgruppe und Auswahl

Lege fest, wen du ansprichst – und wen du auswählst. Reifegrad, Potenzial und Motivation sind entscheidend.

Statt „First-Come-First-Serve“: Kuratiere eine lernende Gruppe.



Baue dein Programm

Strukturiere Module und Ablauf. Plane Ressourcen und bestimme deine externen Referent:innen.

Schaffe einen Rahmen, in dem Expert:innen wirken können.

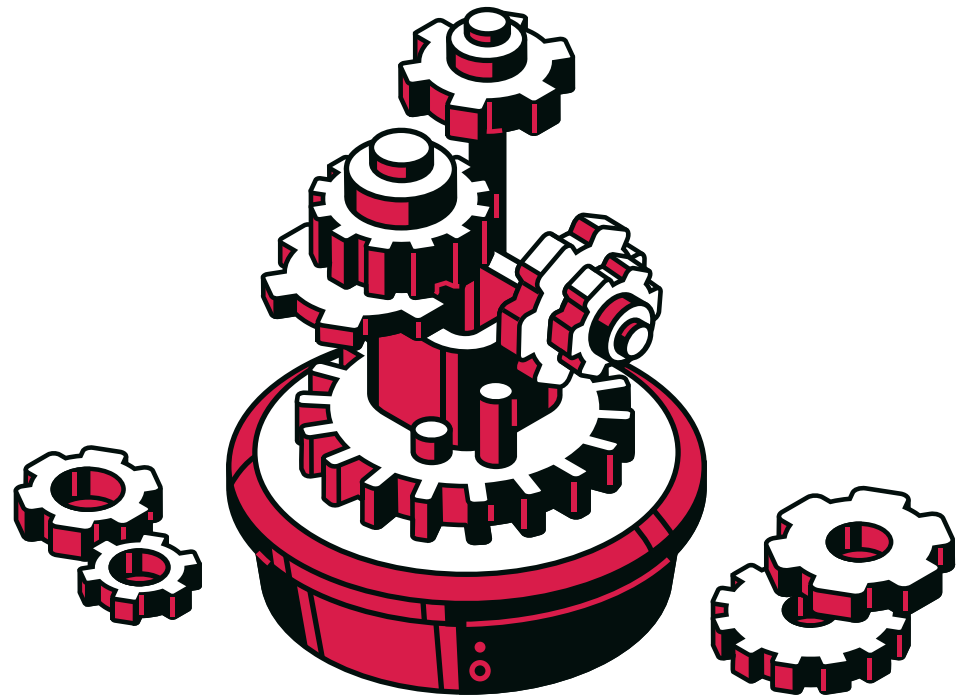


Führe und verankere Wirkung

Fokussiere Diskussionen. Fordere Ergebnisse, Roadmaps und konkrete nächste Umsetzungsschritte ein.

Dein Programm endet nicht mit dem letzten Workshop

01



Entscheide dich für Wirkung

Bevor du Module planst, bevor du Coaches anfragst und Unternehmen einlädst: Entscheide: Willst du informieren – oder willst du Veränderung auslösen?



Definiere deine Wirkung

Ein Coachingprogramm ist kein Event. Es ist ein Transformationsinstrument.

- Was soll sich konkret verändern?
- Wie viele Unternehmen willst du bewegen?
- Woran erkennst du Erfolg?

Der Pilot hatte 31 teilnehmende Unternehmen statt der 25, die geplant waren. Gute Reichweite. Aber Wirkung entsteht erst, wenn etwas umgesetzt wird.

Ein umgesetztes Geschäftsmodell wiegt mehr als 10 inspirierte Teams.



Definiere dein Ambitionsniveau

Entscheide, wie weit du gehen willst:

- Ideenentwicklung?
- Roadmaps?
- Pilotprojekte?

Je höher dein Anspruch, desto mehr Verbindlichkeit brauchst du in der Durchführung der Module.



Formuliere ein klares Wirkungsversprechen

Kein „Marketingsprech“, sondern konkreter Nutzen für deine teilnehmenden Unternehmen:

„Am Ende dieses Programms verfügt Ihr Unternehmen über eine belastbare Roadmap zur Umsetzung eines zirkulären Innovationsprojekts.“

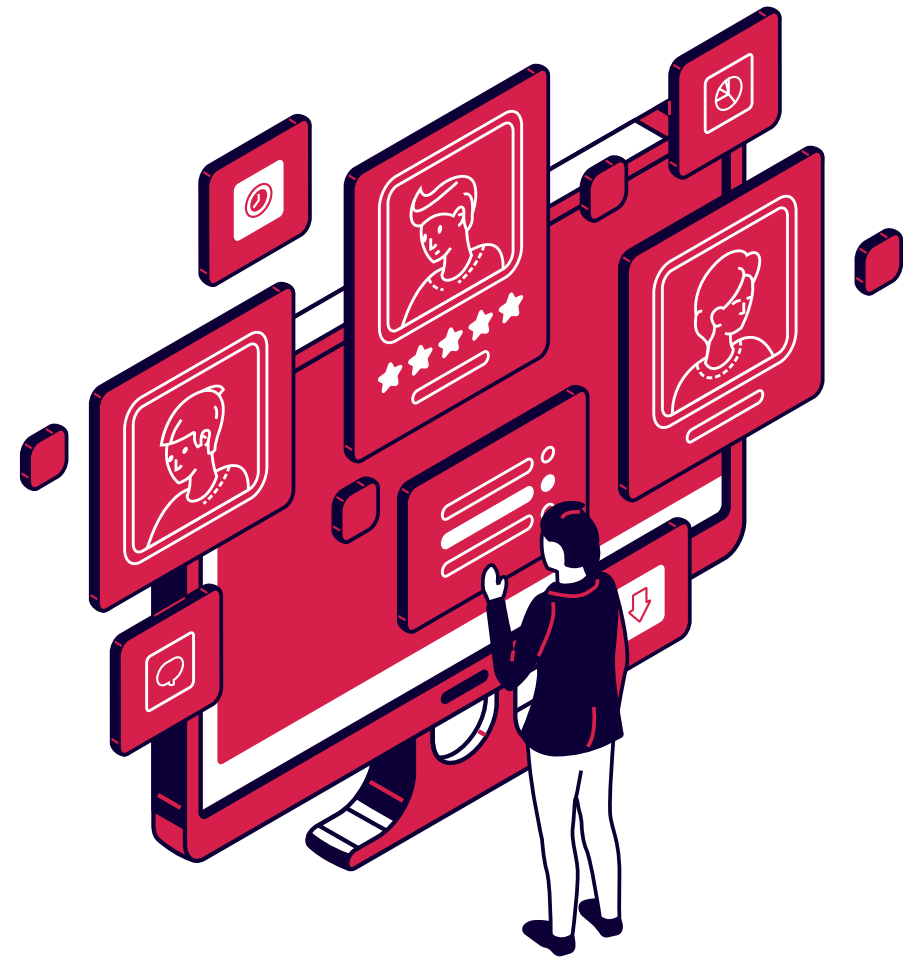
Was du versprichst, musst du später auch liefern. Aber: Du kannst dann auch das notwendige Engagement einfordern.



Am Ende von Schritt 01 kannst du beantworten:

- Was soll sich konkret verändern?
- Woran misst du Erfolg?
- Wie ambitioniert ist dein Programm?

Sei hier scharf, sonst wird alles danach beliebig.



Schärfe Zielgruppe und Auswahl

Sprich nicht „Unternehmen“ an. Sondern Unternehmen mit Potenzial und Umsetzungswillen. Kuratiere bewusst eine Gruppe, die voneinander lernt.

→ Schärfe deinen regionalen Fokus

Nicht jede Region ist gleich. Nicht jede Branche ist gleich weit. Wen willst du erreichen:

- Produzierende KMU?
- Startups?
- Einen Schwerpunktsektor?

Im Pilotprogramm hat Südtirol einen Fokus auf den Bausektor gelegt. In Tirol und Salzburg lag der Fokus jeweils auf produzierenden Unternehmen. Mit welchem Sektor hättest du in deiner Region den größten Hebel?

Wenn du alle ansprichst, erreichst du niemanden gezielt.

→ Definiere klare Auswahlkriterien

Teilnahme ist kein Zufall und kein Grundrecht. Traue dich „Nein“ zu sagen. Und werbe umso mehr bei „High-Potentials“ beharrlich um Teilnahme.

- Achte auf:
- Innovationspotenzial
 - Motivation
 - Umsetzungsfähigkeit

Nicht „First come“. Sondern: „Passt ins Programm“.

→ Gewinne die richtigen Unternehmen

Die richtige Akquise entscheidet über Qualität und Kultur der späteren Zusammenarbeit im Programm.

- Sprich Unternehmen direkt an
- Nutze bestehende Netzwerke
- Aktiviere Multiplikatoren

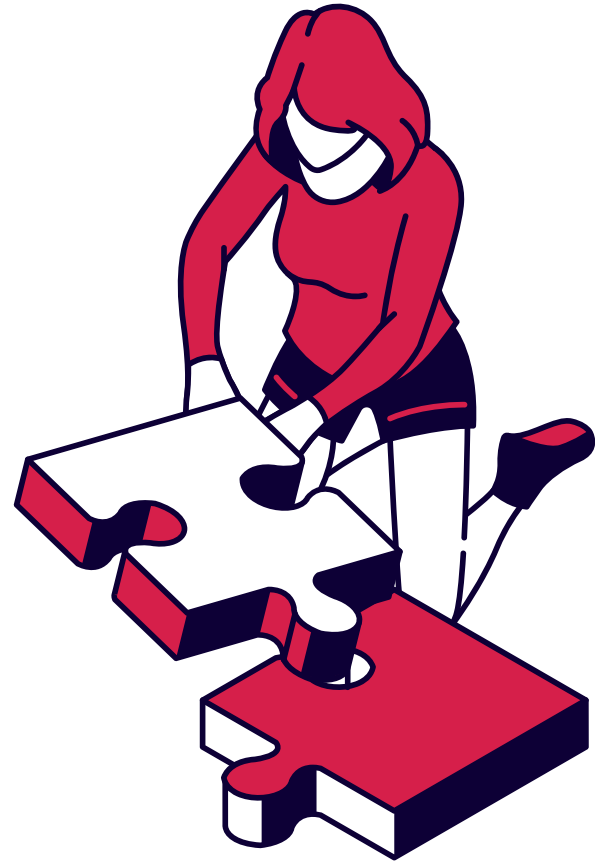
Sorge auch für die richtigen Teilnehmenden. Optimal sind konsistent teilnehmende Teams aus den Bereichen Unternehmensführung, Business Development, Produktentwicklung, Marketing und Nachhaltigkeitsmanagement.

Newsletter helfen. Persönliche Ansprache entscheidet.

→ Am Ende von Schritt 02 kannst du beantworten:

- Wen willst du wirklich im Programm haben?
- Nach welchen Kriterien wählst du aus?
- Wie erreichst du genau diese Unternehmen?

Die falsche Gruppe schwächt dein gesamtes Programm.



Baue dein Programm

Du baust kein statisches Curriculum. Du baust einen Rahmen, in dem Expert:innen Wirkung entfalten und Entscheidungen fallen.



Lege deine Programmarchitektur fest

Definiere die Module auf Basis der nächsten Kapitel

- Pflichtmodule
- Zusatzmodule
- Deep Dives

Nicht alles ist für jede Region gleich relevant – gewichte Module und passe sie bewusst an.

Das gegenseitige Feedback zu den eigenen Arbeitsständen in den Workshops bewerteten die Teilnehmenden im Pilot als besonders wertvoll.

Überlasse dieses Peer-Learning nicht dem Zufall. Plane es mit deinen Expert:innen zeitlich und inhaltlich ein.



Plane die Umsetzung konkret

Eine wohl durchdachte Organisation prägt die spätere Arbeitskultur mit Teilnehmenden und Expert:innen.

- Termine, Räume und Formate
- Budget und Anmeldung

Im Pilot war die Teilnahme kostenlos möglich. Das senkt Hürden. Aber kann auch Verbindlichkeit senken. Prüfe früh: Teilnahmegebühr? Teilnahmevereinbarung? Anwesenheitspflicht? Oder Gamification: Wer nachweislich in die Umsetzung geht, bekommt die Gebühr erstattet.

Plane unbürokratisch aber klar. Das schafft Verbindlichkeit und erspart dir später Reibungsverluste.



Wähle und führe deine Expert:innen

Die Qualität der Module hängt an den Menschen, die sie durchführen. Achte auf:

- Erfahrung in der Arbeit mit Unternehmen
- Fähigkeit, Inhalte verständlich zu machen
- Bereitschaft, auf andere Module aufzubauen

Gute Expert:innen bringen eigenes Material mit. Deine Aufgabe ist, daraus ein stimmiges Ganzes zu formen.

Wie du Auswahl und Zusammenspiel konkret steuerst, liest du auf den nächsten Seiten.



Am Ende von Schritt 03 kannst du beantworten:

- Ist dein Ablauf logisch?
- Sind alle Ressourcen geklärt?
- Hat jedes Modul ein klares Ergebnis?

Und du hast das richtige Team für die Durchführung zusammengestellt.

04



Führe und verankere Wirkung

Ein gutes Programm scheitert selten am Inhalt. Es scheitert an nicht eingeforderten Ergebnissen. So bleiben Workshops Diskussionen – und folgenlos.



Kläre deine Rolle

Du bist nicht Fachreferent:in.
Aber auch nicht Beisitzer:in.
Du bist Programmarchitekt:in.

Du:
→ strukturierst
→ moderierst
→ fokussierst
→ sicherst Ergebnisse

Gib deinen Expert:innen den Raum für ihre Expertise. Aber greife ein, wenn sie die Leitplanken verlassen.

Deine Aufgabe beginnt dort, wo Inhalte aufhören. Ohne dich fehlt der rote Faden.



Führe mit Verbindlichkeit

Setze Erwartungen:
→ Anwesenheit
→ Entscheidungen
→ Konkrete Ergebnisse

Stoppe abstrakte Diskussionen.
Lenke auf Anwendung.

Du bietest ein Programm mit klarem Mehrwert. Erwarte aktive Mitarbeit – und vermittele sie als Standard, nicht als Bitte.



Sichere Wirkung über das Programm hinaus

Das Programm endet nicht mit dem letzten Workshop. Plane jenseits der letzten Termine:

→ Pitches ausgearbeiteter Konzepte
→ Roadmap-Präsentationen
→ Konkrete nächste Schritte
→ Austausch zwischen Unternehmen

Ein Kontingent individueller Beratungsstunden mit den Expert:innen zu beispielsweise „Geschäftsmodell optimieren“ oder „Review Produkt-Redesign“ fördert ebenfalls gezielt die „Umsetzungswilligen“.

So entsteht mehr als ein Programm: ein kleines, schlagkräftiges Netzwerk, das gemeinsam weiterarbeitet.



Am Ende von Schritt 04 kannst du beantworten:

→ Sind Ergebnisse verbindlich festgehalten?
→ Gibt es klare nächste Schritte je Unternehmen?
→ Bleibt der Austausch nach dem Programm bestehen?

Ohne Verankerung verpufft die Wirkung.



**Wähle nicht pragmatisch.
Wähle wirksam.**

Exkurs: Expert:innen finden

Du stellst kein Seminar zusammen. Du kuratierst ein System. Die Qualität deines Programms hängt nicht nur ab von den Inhalten, sondern vor allem von den Menschen, die sie vermitteln – und daran, wie gut sie zusammenarbeiten

1. Woran du gute Expert:innen erkennst

Nicht: Titel, Bekanntheit, Publikationen. Sondern:

- Können sie mit Unternehmen arbeiten – nicht nur vor ihnen sprechen?
- Können sie vereinfachen, ohne zu trivialisieren?
- Können sie Diskussionen in Entscheidungen überführen?

→ **Du suchst keine Vortragenden. Du suchst Menschen, die begeistern und Umsetzung auslösen.**

2. Wie du trotz Neutralität auswählst

Definiere vorab klare Anforderungen:

- Bewiesene Expertise im Themenfeld des Moduls
- Erfahrung in der Arbeit mit KMU und nachweisbare Praxisbeispiele
- Methoden zur Anwendung im Workshop
- Bereitschaft zur Abstimmung mit anderen Modulen

Frage Kontakte für Referenzen und Videolinks von durchgeführten Veranstaltungen an. Wer das nicht vorweisen kann, ist nicht der/die richtige Experte:in für dich.

→ **Arbeite mit Kriterien, nicht mit Namen. So bleibst du neutral – und steuerst trotzdem Qualität**

3. Wo du geeignete Expert:innen findest

Wenn du noch kein Netzwerk hast, beginne hier:

- Bestehende Netzwerke**
 - Clusterorganisationen, Brancheninitiativen, Wirtschaftsförderungen
 - Projekte wie INNO.CIRCLE
 - Eine Liste von Quellen und Suchstrategien findest du in Kapitel 05

- Praxis**
 - Unternehmer:innen, die selbst zirkuläre Modelle umgesetzt haben
 - Startups mit funktionierenden, zirkulären Geschäftsmodellen
 - Unternehmen aus Pilotprojekten oder Förderprogrammen
 - Jurys und Preisträger von Innovations- und Nachhaltigkeitswettbewerben

→ **Suche dort, wo bereits bewertet, ausgewählt oder umgesetzt wurde. Nicht dort, wo sich jemand anbietet.**

4. Regionale Nähe oder externe Expertise?

Beides hat einen klaren Nutzen.

- Regionale Expert:innen**
 - kennen Strukturen, Netzwerke und Sprache
 - schaffen Vertrauen und Anschlussfähigkeit

- Externe Expert:innen**
 - bringen neue Perspektiven
 - haben oft tiefere Spezialisierung

Die stärksten Programme kombinieren externe Impulse und regionale Verankerung.

→ **Entscheidend ist nicht Herkunft. Entscheidend ist Anschlussfähigkeit.**

5. Wie du Kohärenz sicherstellst

Gute Einzelmodule reichen nicht. Sie müssen zusammenwirken.

- Setze vorab ein klares Alignment:
 - Ziel(e) des Gesamtprogramms erklären
 - Rolle jedes Moduls im Ablauf klären
 - erwartete Ergebnisse definieren
 - gemeinsames Kurz-Briefing aller Expert:innen
 - oder strukturierte Einzel-Briefings mit identischem Raster

→ **Du koordinierst keine Termine. Du orchestrierst ein System.**

6. Wie du mit bestehendem Material umgehst

Gute Expert:innen bringen eigene Formate, Präsentationen, Arbeitsmaterial mit. Nutze das. Aber:

- passe Zeit und Tiefe an dein Programm an
- vermeide inhaltliche Dopplungen
- stelle Anschluss an die nächsten Module sicher

→ **Du standardisierst nicht Inhalte. Du standardisierst Übergänge.**

03



01

Einführung in die
Kreislaufwirtschaft



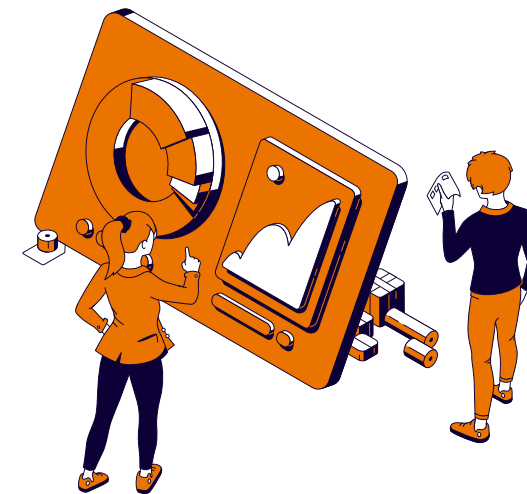
03

Circular Design

Kapitel 03

02

Zirkuläre
Geschäftsmodelle
entwickeln



04

Kommunikation und
Transformation

Einstieg in die Kreislaufwirtschaft



Dein Ziel: Wann bist du erfolgreich?

- Die Teilnehmenden haben sich und die Formalia des Programms kennengelernt
- Ein gemeinsames Verständnis von Kreislaufwirtschaft ist geschaffen
- Die Unternehmen sind sich der Notwendigkeit und Sinnhaftigkeit ihrer eigenen Transformation bewusst



Lernziel für deine Teilnehmenden

- Ich verstehe den Ablauf des Programms
- Ich kenne die Grundlagen der Kreislaufwirtschaft
- Ich kann die Bedeutung von regulatorischen und strategischen Rahmenbedingungen einschätzen
- Ich kann lineare und zirkuläre Modelle unterscheiden
- Ich kann mein Unternehmen im Kontext der Kreislaufwirtschaft einordnen



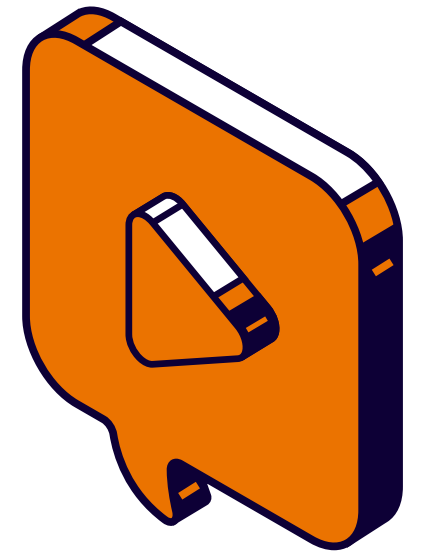
Was du vorbereitest

- Wähle Expert:innen, die Grundlagen verständlich und praxisnah vermitteln
- Stelle ein Tool zur Standortbestimmung bereit (z.B. www.kompasskreislaufwirtschaft.at)
- Plane ausreichend Zeit für Austausch und Einordnung



Tools und Methodik

- Vortrag, Impuls, Roadmap
- Online Tool: z.B. Kreislaufwirtschaftskompass
- Butterfly-Modell



Das **Butterfly-Modell** der Ellen MacArthur Foundation visualisiert technische und biologische Kreisläufe der Circular Economy. Es zeigt, wie Produkte, Materialien und Ressourcen möglichst lange durch Wiederverwendung, Reparatur, Aufbereitung und Recycling im Umlauf gehalten werden können.

01

01 Starte ins Programm Kennenlernen und Überblick

30 Minuten

- Lass die Teilnehmenden sich vorstellen
- Erkläre Aufbau, Module, Termine und Ziele des Programms
- Kläre Erwartungen an Mitarbeit und Ergebnisse
- Erkläre die Roadmap und ihre Relevanz, weise auf das Roadmapping Camp hin (siehe Kapitel 04).

02 Erkläre Kreislaufwirtschaft Grundlagen und Bedeutung

60 Minuten

- Erkläre Definition und Ziel der Kreislaufwirtschaft
- Zeige den Unterschied zu linearen Modellen
- Ordne globale Entwicklungen und Trends ein

Inhalte

03 Steige tiefer ein Systeme verstehen

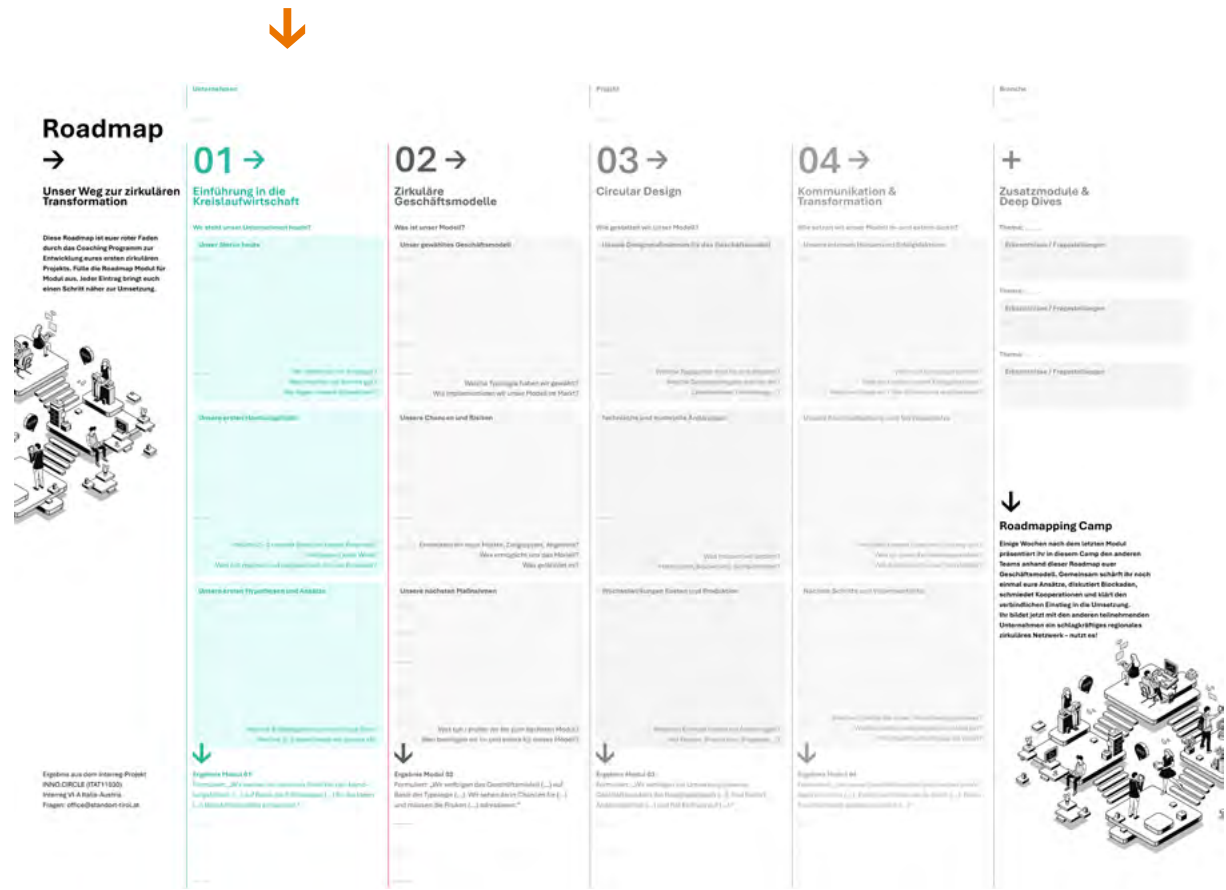
60 Minuten

- Erkläre biologische und technische Kreisläufe sowie die 10R Strategien
- Nutze das Butterfly-Modell
- Gib einen Überblick nationaler und internationaler Regularien und Strategien
- Identifiziere lokale/regionale Rahmenbedingungen mit besonderer Relevanz
- Du findest sie in der Handlungsempfehlung „Vom Ziel zur Umsetzung“ aus dem INNO.CIRCLE-Programm, anzufragen unter office@standort-tirol.at

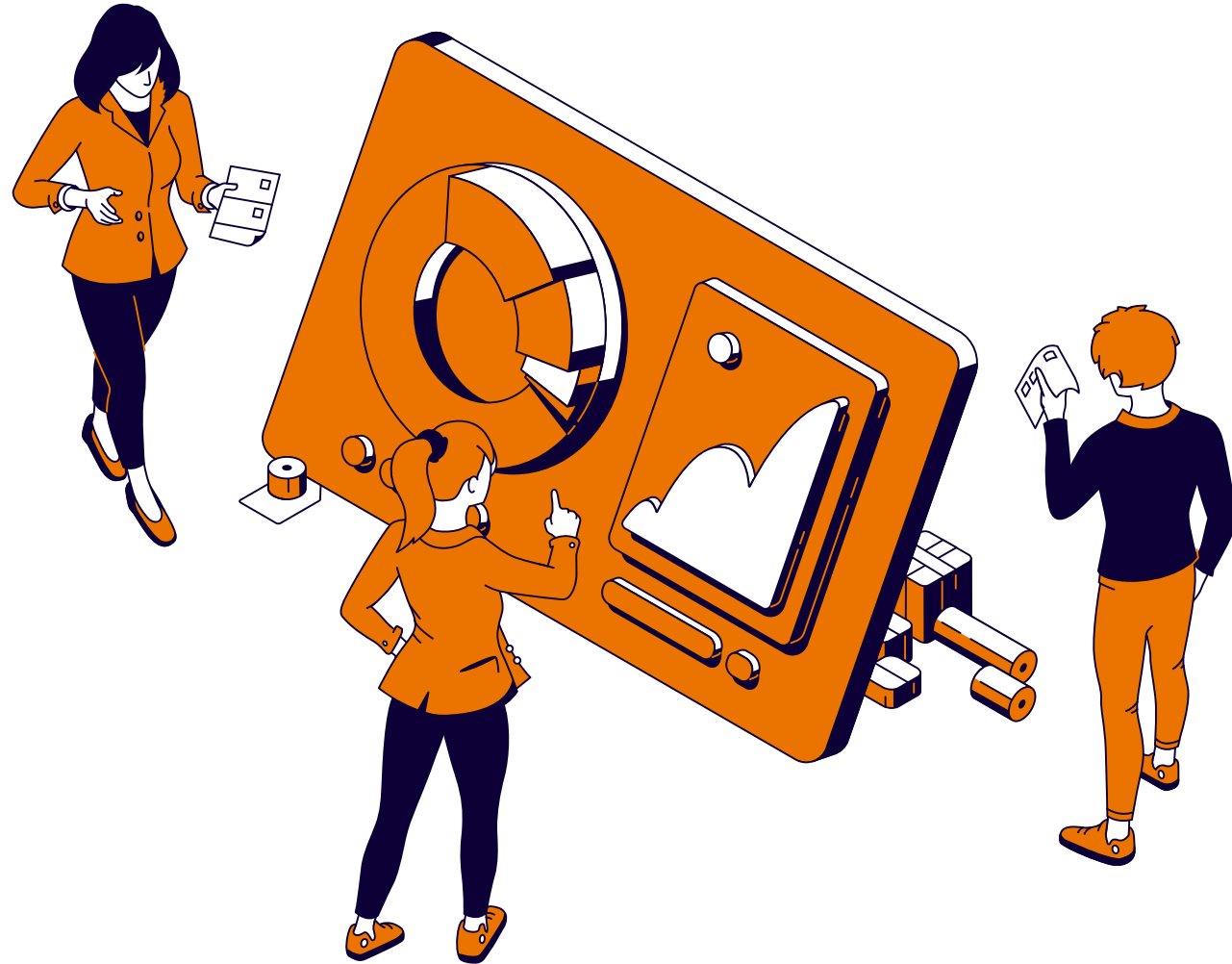
04 Mache es konkret Standortbestimmung der Unternehmen

90 Minuten

- Lass die Unternehmen ihren Status bestimmen
- Arbeite dabei mit dem Kompass Kreislaufwirtschaft oder ähnlichem Tool
- Plane ausreichend Zeit für den Austausch zu ihren Einordnungen
- Schaffe Orientierung für die nächsten Schritte



Zirkuläre Geschäftsmodelle entwickeln



→ Dein Ziel: Wann bist du erfolgreich?

- Du hast Unternehmen vom Verstehen ins Entwickeln gebracht
- Deine Teilnehmenden haben sich für ein konkretes Geschäftsmodell entschieden

→ Lernziel für deine Teilnehmenden

- Ich verstehe die Grundlagen und Prinzipien zirkulärer Geschäftsmodelle
- Ich kenne die Typen zirkulärer Geschäftsmodelle
- Ich kann ein eigenes zirkuläres Geschäftsmodell entwickeln und bewerten
- Ich spüre die transformative Kraft und Notwendigkeit zirkulären Wirtschaftens

→ Was du vorbereitest

- Wähle Expert:innen, die Geschäftsmodellinnovation verständlich und begeisternd vermitteln können
- Stelle ein erprobtes Tool bereit (z. B. Circularity Deck)
- Recherchiere 1 – 2 regionale Praxisbeispiele, die Machbarkeit beweisen

→ Tools und Methodik

- Circularity Deck (www.circularitydeck.com)



Das **Circularity Deck** ist ein Kartenset zur Entwicklung zirkulärer Produkte, Services und Geschäftsmodelle. Es unterstützt Teams dabei, Potenziale entlang des gesamten Lebenszyklus systematisch zu erkennen und in konkrete Ideen zu übersetzen.

01
Setze die Flughöhe
Einführung in zirkuläre
Geschäftsmodelle

60 Minuten

- Sorge dafür, dass ein gemeinsames Verständnis entsteht
- Erkläre die Unterschiede zwischen zirkulären und linearen Geschäftsmodellen
- Lege ihren Nutzen für Wirtschaft, Ökologie und Gesellschaft dar
- Bemühe dich nicht um akademische Tiefe, sondern Relevanz für die Teilnehmenden

02
Eröffne Möglichkeiten
Typen zirkulärer
Geschäftsmodellen

120 Minuten

- Erkläre die Typologien an Modellen wie beispielsweise Bocken et al.: slow, narrow, inform, regenerate, close
- Illustriere die Typologien mit Praxisbeispielen: Nicht die üblichen Verdächtigen wie Patagonia oder Show-Cases globaler Konzerne. Sondern möglichst nah an der Realität deiner Teilnehmenden: Etablierte KMU, die sich im laufenden Betrieb transformiert haben.

03
Lenke auf Anwendung
Jetzt wird entwickelt

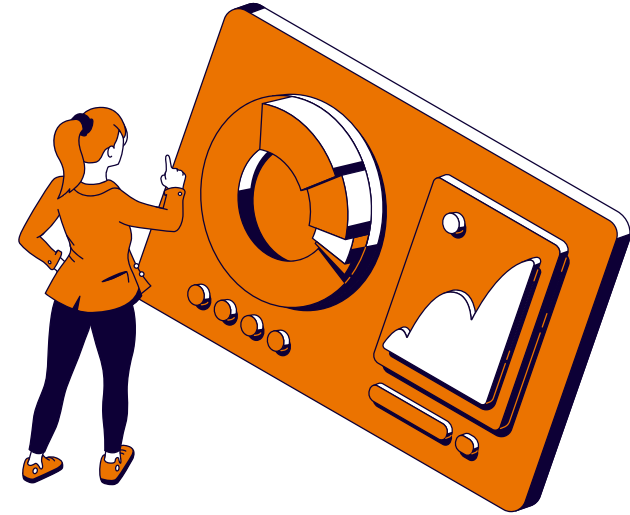
120 Minuten

- Lass die Teams mit dem Circularity Deck arbeiten
- Fordere ein: Jede Gruppe formuliert mindestens zwei tragfähige Ansätze
- Keine Folien, keine Theorie, keine Marketingsprüche
- Sondern klare Auswahl von Typologien für ihr Unternehmen und Entscheidungen zu ihrer Implementierung in ihrem Markt

04
Verdichte Ergebnisse
Roadmap ausfüllen
und nächste Schritte

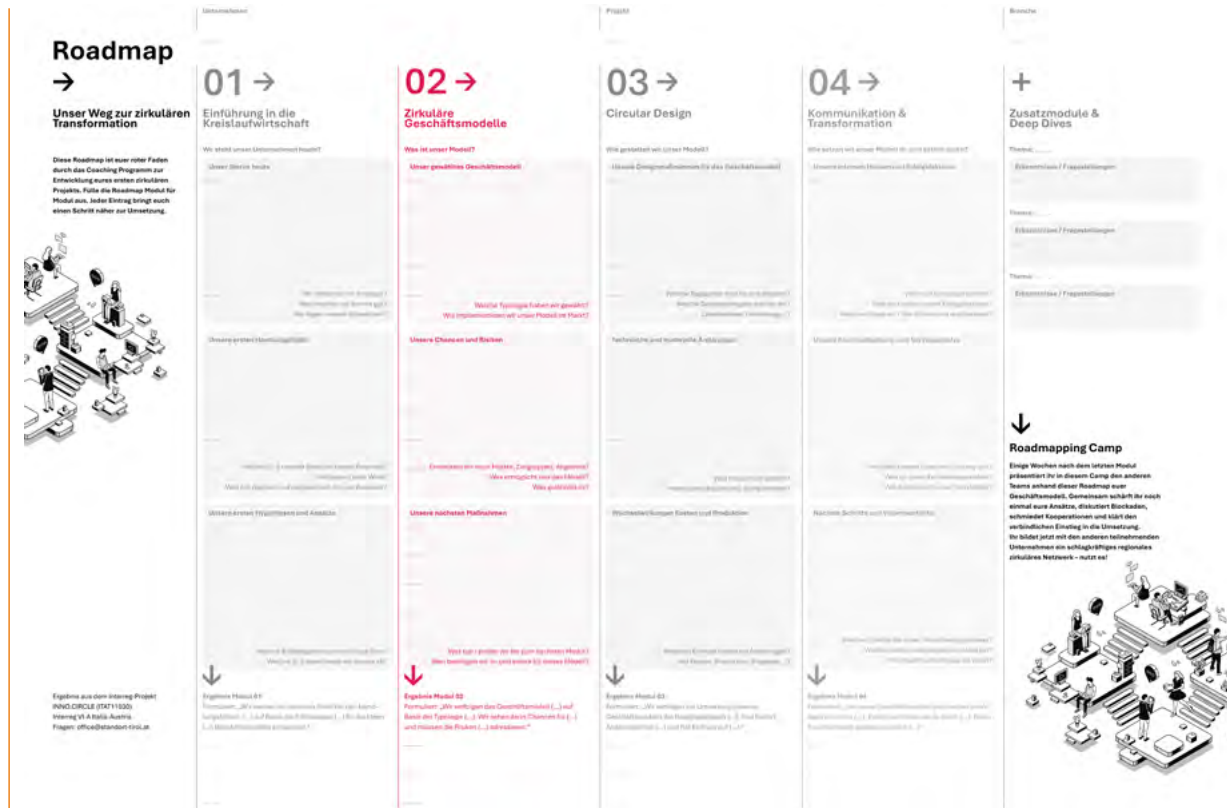
60 Minuten

- Beende das Modul nicht mit Applaus, sondern mit Verbindlichkeit:
- Lass die Teams sagen „Wir verfolgen Modell... Unser nächster Schritt ist...“



→
Konkrete Ergebnisse
dieses Moduls
Jede Organisation hat
in ihrer Roadmap ein-
getragen:

- Mindestens ein klar formuliertes Geschäftsmodell
- Erste Einschätzung Chancen und Risiken
- Nächste konkrete Maßnahmen



Circular Design implementieren



→ Dein Ziel: Wann bist du erfolgreich?

- Die Teilnehmenden verstehen Design als Hebel der Kreislaufwirtschaft
- Sie erkennen Auswirkungen auf ihre Produkte und Geschäftsmodelle
- Erste Ansätze wurden entwickelt

→ Lernziel für deine Teilnehmenden

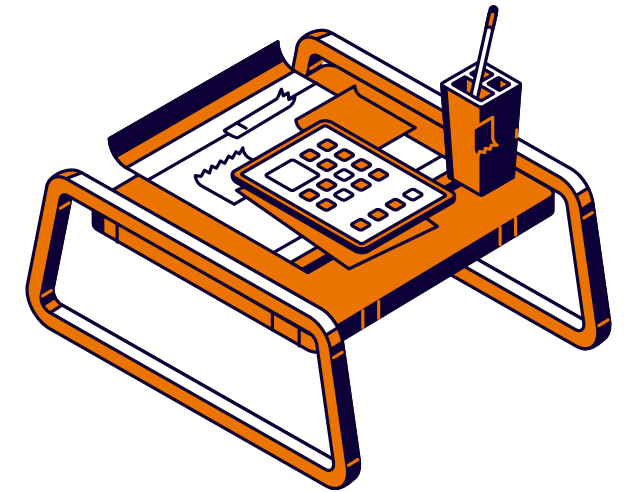
- Ich verstehe Circular Design, dessen Bedeutung und Prinzipien
- Ich kann erfolgreiche Circular Design Cases unter diesen Gesichtspunkten analysieren
- Ich kann diese Prinzipien auf eigene Projekte übertragen
- Ich kann Methoden und Tools zur Entwicklung nachhaltiger Produkte anwenden
- Ich kann erste Circular-Design-Ansätze für mein Unternehmen entwickeln und präsentieren

→ Was du vorbereitest

- Wähle Expert:innen mit praktischer Erfahrung in Produkt- und Circular Design sowie materialspezifischen Kenntnissen
- Plane ergänzende Webinare, in denen Anbieter:innen ihre Tools vorstellen
- Suche praxisnahe Beispiele aus deiner Region und den Sektoren deiner Teilnehmenden

→ Tools und Methodik

- 10R-Strategie
- Circularity Calculator (www.circularitycalculator.nl)



Die **10R-Strategien** beschreiben unterschiedliche Ansätze der Kreislaufwirtschaft – von Konsumvermeidung und Wiederverwendung bis zu Reparatur, Refurbishment und Recycling. Sie helfen dabei, zirkuläre Maßnahmen nach ihrem Ressourcenerhalt und ihrer Wirkung einzuordnen und zu priorisieren.

Ein **Circularity Calculator** bewertet, wie zirkulär Produkte, Services oder Geschäftsmodelle gestaltet sind. Er macht Faktoren wie Materialeinsatz, Nutzungsdauer, Reparierbarkeit oder Wiederverwendung messbar und unterstützt Entscheidungen mit konkreten Kennzahlen.



01

60 Minuten

Erkläre die Grundlagen Circular Design

- Definiere Circular Design
- Erkläre zentrale zirkuläre Designstrategien wie die Verlängerung der Produktlebensdauer, Design für Demontage und Wiederverwendung und die Nutzung geschlossener Materialkreisläufe
- Zeige den Zusammenhang zu Geschäftsmodellen anhand von Praxisbeispielen
- Lass die Teilnehmenden mindestens eine Designstrategie für ihr Unternehmen wählen

02

60 Minuten

Erkläre Gesetzgebung Der regulatorische Rahmen von Circular Design

- Erkläre die Ökodesign-Richtlinie
- Führe in den digitalen Produktpass ein
- Zeige dessen Auswirkungen und Potenziale für Unternehmen auf
- Lass die Teilnehmenden die für sie relevanten Regularien nennen

03

60 Minuten

Zeige Möglichkeiten auf Die 10R-Strategien

- Erkläre die 10R-Strategien
- Illustriere die Strategien mit Fallbeispielen
- Diskutiere deren Relevanz für die teilnehmenden Unternehmen

04

60 Minuten

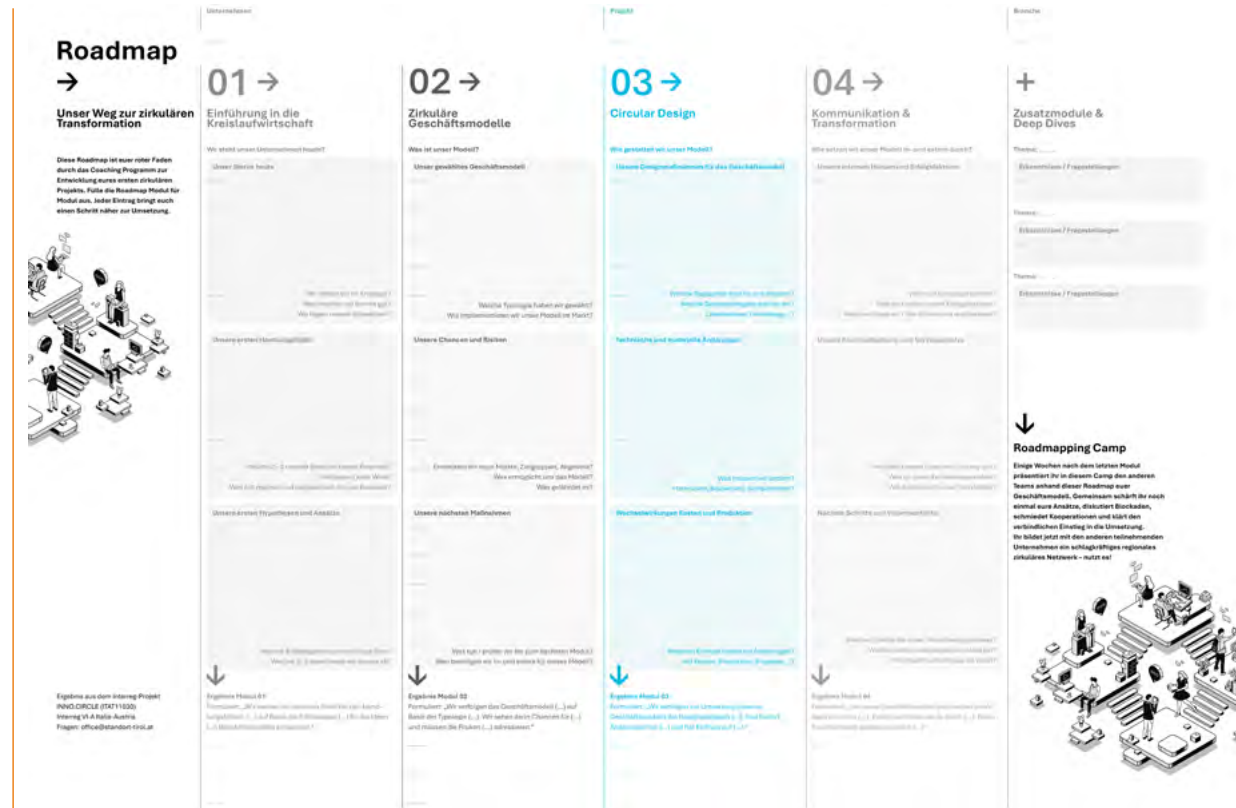
Arbeite an Anwendung Materialauswahl

- Behandle nachhaltige, recycelbare und biologisch abbaubare Materialien
- Zeige die Bedeutung von Sekundärrohstoffen auf
- Lass die Unternehmen mindestens eine für sie potenzielle materielle Änderung und deren Chancen und Risiken benennen



Konkrete Ergebnisse dieses Moduls
Jede Organisation hat in ihrer Roadmap eingetragen:

- Designmaßnahmen ergänzend zum Geschäftsmodell
- Erste technische oder materielle Änderungen
- Wechselwirkungen (Kosten, Produktion, Nutzung)



Kommunikation & Transformation



→ Dein Ziel: Wann bist du erfolgreich?

- Die Teilnehmenden verstehen Transformation als Prozess
- Sie erkennen Storytelling und Kulturwandel als zentrale Hebel für den Erfolg ihrer Ansätze – intern und extern

→ Lernziel für deine Teilnehmenden

- Ich verstehe die Rolle von Bildung und Kommunikation in der Förderung der Kreislaufwirtschaft
- Ich kann Methoden für erfolgreiche Kommunikationskampagnen anwenden
- Ich kann die Perspektive von Verbraucher:innen einnehmen und gezielt Methoden des Servicedesign einsetzen, um nachhaltigen Konsum zu fördern.
- Ich kann Best Practices analysieren und auf meinen Kontext übertragen
- Ich kann interne Change-Prozesse einordnen und weiß, wie ich verschiedene Ebenen im Unternehmen in die Transformation einbeziehe und die Entscheidungsebene aktiviere

→ Was du vorbereitest

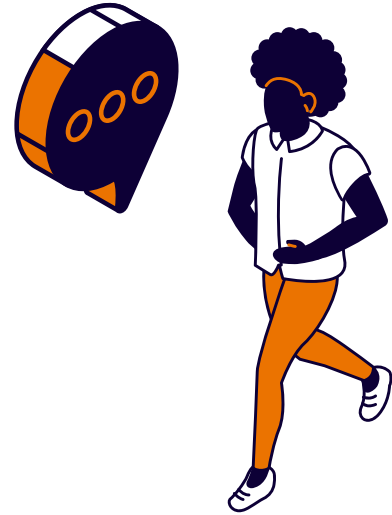
- Wähle Expert:innen für Kommunikation, Transformation und Experience-Design
- Bereite Fallbeispiele aus den teilnehmenden Sektoren vor

→ Tools und Methodik

- Changemaker
- Inner Development Goals
- Storytelling
- Servicedesign, Nudging und Gamification



Behavioral Design nutzt Erkenntnisse aus Psychologie und Verhaltensökonomie. Methoden wie Nudging oder Gamification helfen dabei, nachhaltige Handlungen einfacher, motivierender und wahrscheinlicher zu machen.



01 Erkläre Transformation Veränderung im Unternehmen verstehen

60 Minuten

- Zeige Instrumente für Veränderungsprozesse und ihre Anwendung
- Zeige, wie man Chancen und Herausforderungen der Kreislaufwirtschaft im Unternehmen analysiert
- Identifiziere mit den Teilnehmenden Erfolgsfaktoren für die organisatorische und kulturelle Veränderung

02 Arbeite an Kommunikation Grundlagen der Umweltkommunikation

60 Minuten

- Handle Storytelling und die Wirkung emotional ansprechen-der Botschaften
- Zeige an Beispielen die Risiken von Greenwashing und Greenhushing
- Lass die Teilnehmenden in Pitches ihre eigenen Ideen verkaufen

03 Ändere die Perspektive Verhalten von Verbrauchern verstehen

60 Minuten

- Erkläre Unterschiede zwischen Wissen, Einstellung und Verhalten
- Führe in nutzer- und bedürfnis-orientiertes Arbeiten ein (Personas)
- Zeige Ansätze der Verhaltens-änderung wie Nudging und Gamification

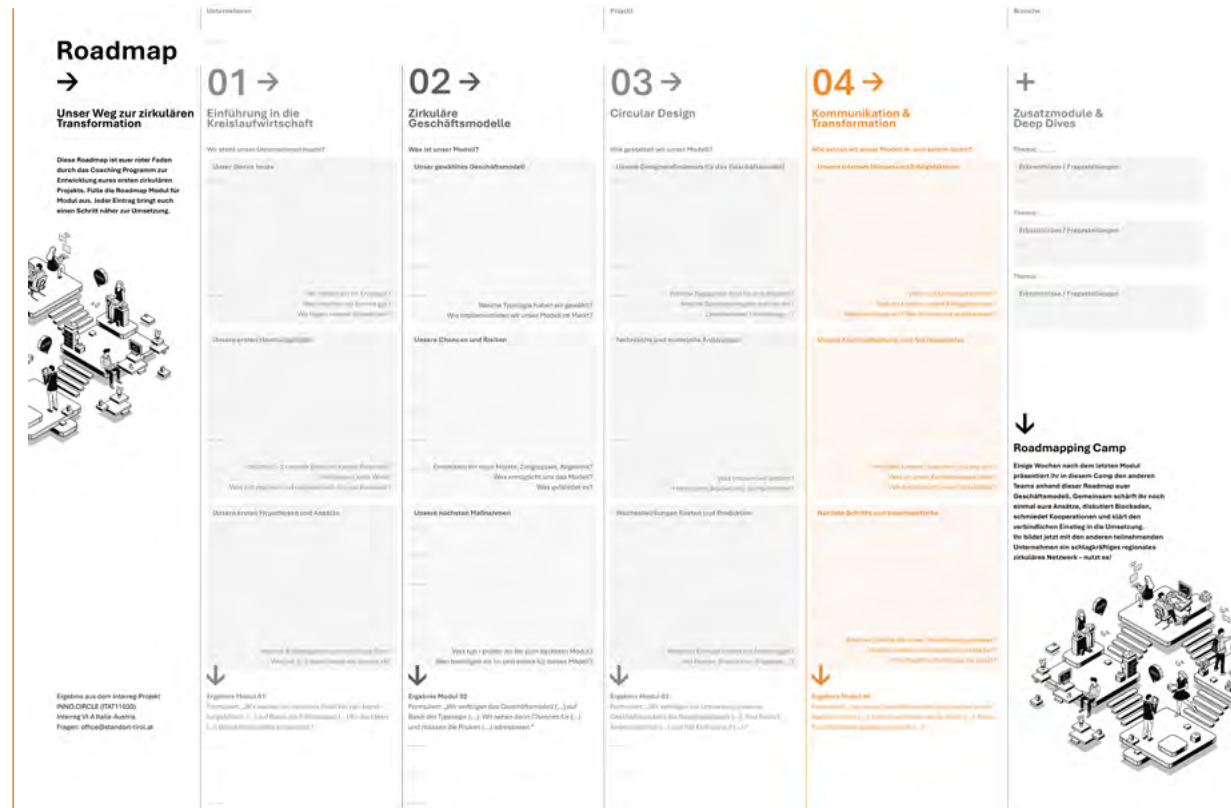
04 Arbeite an Services Die Customer Journey

60 Minuten

- Lass die Teilnehmenden eine High-Level Customer Journey für ihre Geschäftsidee erstellen
- Lass sie ihre wichtigsten Erkenntnisse daraus miteinander teilen und feedbacken

→ Konkrete Ergebnisse dieses Moduls Jede Organisation hat in ihrer Roadmap eingetragen:

- Interne und externe Hürden und Erfolgsfaktoren für die Umsetzung ihrer Ideen
- Erste Kommunikations- und Serviceansätze
- Konkrete nächste Schritte und Verantwortlichkeiten für deren Umsetzung



04



→ Die drei Zusatzmodule → Die Deep Dives → Das Roadmapping Camp



Deep Dives

Deep Dives planst du nicht vorab. Sie entstehen aus Bedarfen im Laufe des Programms. Im Piloten gab es einen Deep Dive zum Thema Verpackungen und einen zum Thema Digitaler Produktpass. Hierzu wurden externe Expert:innen eingeladen, die jeweils ein Webinar zum jeweiligen Thema gestaltet haben.

02

Roadmapping Camp

Das Roadmapping Camp bildet den Abschluss deines Programms und zugleich den Start in die Umsetzung in den Unternehmen.

03

Kapitel 04

01

Zusatzmodule

Im Pilot wurden Zusatzmodule unter anderem von Partner:Innen wie der Energieagentur Tirol, der Universität Innsbruck und Eurac Research erarbeitet und angeboten. Nutze solche Partnerschaften, die bereits bestehende Formate einbringen. Das spart dir Aufwände, steigert die Reichweite der Partner:innen und vergrößert zugleich das entstehende Netzwerk deiner teilnehmenden Unternehmen.

Zusatzmodule im Pilot

- LCA - Wirkung messen
- Bauen im Kreislauf
- Innosprints / InnoDays



01

→ **Dein Ziel: Wann bist du erfolgreich?**

- Unternehmen verstehen ökologische Auswirkungen ihrer Produkte und Dienste
- LCA wird als Werkzeug verstanden, nicht als Hürde
- Entscheidungen werden faktenbasiert und besser kommunizierbar

→ **Lernziel für deine Teilnehmenden**

- Ich verstehe, was eine Lebenszyklusanalyse (LCA) ist und wie sie meinem Unternehmen helfen kann, sowohl die Umweltwirkungen zu reduzieren als auch wirtschaftliche Ergebnisse zu verbessern
- Ich verstehe die Schritte, die notwendig sind, um eine umfassende LCA zu erstellen
- Ich weiß, welche Zertifikate für mein Unternehmen relevant sind und wie sie erlangt werden können

→ **Was du vorbereitest**

- Wähle Expert:innen mit Erfahrung in angewandter LCA
- Eine LCA erfordert ein tiefes Verständnis von Produkt und Herstellung: mobilisiere entsprechende Expert:innen aus dem Unternehmen für dieses Modul
- Schaffe den technischen Rahmen für die Software-Präsentation

→ **Tools und Methodik**

- LCA Software (z. B. SimaPro, www.simapro.com)
- Praxisnahes Software-Anwendungsbeispiel;
- Vortrag, Impuls, offene Diskussion mit den Teilnehmenden



Die Lebenszyklusanalyse (engl. Life Cycle Assessment, kurz LCA), auf Deutsch oft Ökobilanz genannt, ist eine systematische Methode zur Bewertung der Umweltauswirkungen eines Produkts, Prozesses oder einer Dienstleistung über deren gesamten Lebensweg.

LCA – Wirkung messen



01 Führe in die Werkzeuge ein Software-Präsentation

- Führe in die LCA ein
- Erkläre die Grundlagen SimaPro, OpenLCA und ggf. weitere Tools
- Zeige die Benutzeroberfläche und Funktionen
- Präsentiere eine Fallstudie und diskutiere die Ergebnisse

02 Vermittle die Regularien Zertifizierungs-Seminar

- Erkläre die wichtigsten Zertifizierungen
- Zeige ihre Anwendungsbereiche und Vorteile
- Gib einen Überblick über den Antragsprozess
- Erkläre den regulatorischen Rahmen und nenne Quellen für weiterführende Informationen

→ **Konkrete Ergebnisse Jede Organisation hat in ihrer Roadmap eingetragen:**

- Konkreter LCA-Anwendungsfall im Unternehmen
- Daten: welche fehlen, wo kommen sie her?
- Entscheidung zur Umsetzung: intern (Auswahl Tools) oder extern (Partner finden)
- Relevante Zertifizierungen für das eigene Unternehmen



01

Bauen im Kreislauf

Zielgruppe für dieses Zusatzmodul sind Unternehmen und Akteure aus dem Bausektor.



Dein Ziel: Wann bist du erfolgreich?

- Die Teilnehmenden sind sich ihrer Rollen und Verantwortung als Sektor bewusst
- Ökobilanzen werden als Entscheidungshilfe verstanden, nicht als Hürden
- Durch das Arbeiten am Beispiel werden die Inhalte auf eigene Projekte übertragbar und Chancen für Innovation erkannt



Lernziel für deine Teilnehmenden

- Ich verstehe die zirkulären Handlungsmöglichkeiten der verschiedenen Bauteilteiligten
- Ich verstehe die Ökobilanz eines Gebäudes entlang seines Lebenszyklus
- Ich kann Gebäude oder Bauteile ökologisieren und kreislauffähig machen



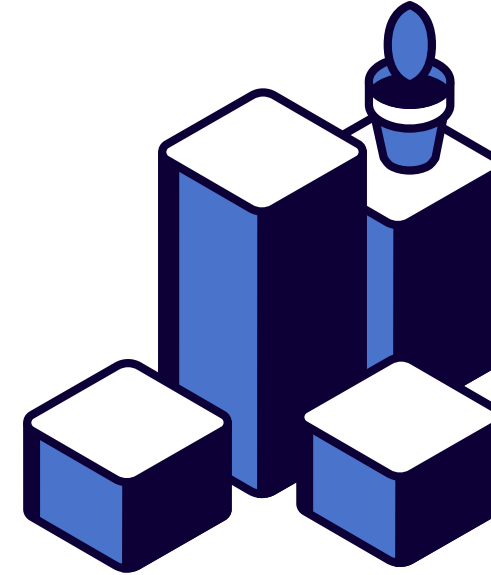
Was du vorbereitest

- Wähle Expert:innen mit praktischer Erfahrung im zirkulären Bauen und in der Ökobilanzierung
- Schaffe den technischen Rahmen für die Übung „Selbst bilanzieren“
- Bereite dafür ein Beispiel vor, an dem die Teilnehmenden arbeiten können



Tools und Methodik

- Ökoindex 3, Eco-2soft, Excel, baubook (www.ibo.at, www.baubook.info)



Der Ökoindex (OI3) ist eine Messgröße zur Bewertung der ökologischen Nachhaltigkeit von Gebäuden und Baustoffen.

01

Eröffne Möglichkeiten Handlungsmöglichkeiten entlang des Lebenszyklus

- Besprich den Einfluss der am Bau beteiligten Gruppen entlang des Lebenszyklus eines Gebäudes (nach Norm 15804)
- Illustriere mit Best Practice Beispielen aus der Praxis
- Erkläre relevante Rahmenbedingungen, Strategien und welche zukünftigen Entwicklungen zu erwarten sind
- Übertrage diese Perspektiven auf die Rollen der Teilnehmenden
- Diskutiere mit ihnen die Übertragbarkeit auf ihre Projekte

02

Gehe in die Praxis Eine Ökobilanzen erstellen

- Stelle Ökobilanzen (LCA) und deren Kriterien auf Bauteil- und Gebäudeebene vor
- Erkläre, wie sie zur Bewertung und Entscheidungsfindung genutzt werden
- Lasse die Teilnehmenden am vorbereiteten Beispiel selbst analysieren und bilanzieren
- Diskutiere Ergebnisse und Erkenntnisse gemeinsam



Konkrete Ergebnisse Jede Organisation hat in ihrer Roadmap eingetragen:

- Ihre eigenen Handlungsmöglichkeiten entlang des Gebäudelebenszyklus (wie Planung, Materialwahl, Nutzung, Rückbau etc.)
- Auswahl eines Piloten: Projekt, Bauteil, Prozess?
- Nächster Schritt: z.B. Datenbeschaffung, Analyse, Auswahl Tools oder Partner finden



InnoSprints / InnoDays

InnoSprints und InnoDays sind Formate der Zusammenarbeit mit Hochschulen. Unternehmen und Studierende entwickeln in diesen Innovationsworkshops in nur wenigen Tagen konkrete Lösungen und Prototypen für konkrete Fragestellungen, sogenannte „Challenges“ der am Coaching beteiligten Unternehmen. Sie lassen sich auch als Challenge durchführen, für deren Gewinner Anreize (meist gesponsert von den teilnehmenden Unternehmen) winken – von Praktika für Studierende bis zum Seed-Funding für Unternehmen.



Dein Ziel: Wann bist du erfolgreich?

- Die Teilnehmenden erleben Innovation nicht als Theorie, sondern als schnellen, strukturierten und aufregenden Prozess
- Konkrete Herausforderungen der Unternehmen sind in marktfähige Lösungen übersetzt
- Die bereits getesteten Prototypen motivieren die Unternehmen zur Weiterverfolgung



Lernziel für deine Teilnehmenden

- Ich kenne agile Innovationsmethoden wie Design Thinking und Lean Startup
- Ich kenne Methoden zur schnellen Prototypenentwicklung und Ideenvalidierung
- Ich kann neue Lösungsansätze für Herausforderungen meines Unternehmens entwickeln
- Ich kann Strategien zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit durch Nachhaltigkeit entwickeln
- Ich kann effektiv mit Studierenden, Forschenden und anderen Unternehmen zusammenarbeiten, und entdecke neue Talente
- Ich verstehe den Mehrwert interdisziplinärer Zusammenarbeit in der Innovationsentwicklung
- Ich verstehe Kundenbedürfnisse besser durch Validierungsmethoden
- Ich kann marktfähige Prototypen und Ideen mit direktem Praxisbezug entwickeln



Was du vorbereitest

- Organisiere die Zusammenarbeit mit einer Hochschule
- Stelle Erfahrung mit den notwendigen Methoden der dortigen Studierenden und Expert:innen sicher
- Plane Moderation für die einzelnen Phasen (Ideation, Prototyping, Präsentation)
- Organisiere Räume, Materialien und digitale Tools für kollaboratives Arbeiten
- Stelle eine Jury für die Abschlusspräsentationen zusammen
- Definiere Anreize für die Gewinner: Pilotprojekte, Praktika, Seed-Funding
- Lass die Unternehmen die initialen Vorstellung ihrer Herausforderung vorbereiten (Challenge formulieren)



Tools & Methoden

- Design Thinking – kreative Problemlösungsansätze zur Ideenfindung
- Lean Startup – schnelle Validierung und Iteration von Ideen
- Circular Design Guide – Fokus auf nachhaltiges Produktdesign
- Collaboration Tools – digitale Plattformen für Zusammenarbeit (z. B. Miro, Slack)
- Moderierte Workshops und interdisziplinäre Teamarbeit

InnoSprints / InnoDays



Tag 1 Teamfindung und Ideenentwicklung

- Kick-off: Lass Unternehmen ihre Herausforderungen präsentieren
- Moderiere Brainstorm-Sessions, in denen interdisziplinäre Teams aus Studierenden, Expert:innen und Unternehmen erste Lösungsansätze entwickeln
- Lass die Teams in Pitches erste Ideen vorstellen, die die Expert:innen feedbacken

Tag 2 Prototypen bauen

- Lass die Teams Mockups und erste Prototypen bauen
- Stelle dazu Tools und Materialkits bereit, die sowohl für das Prototyping von Produkten als auch Diensten geeignet sind
- Zeige Best Practice Beispiele, die vermitteln: Keine Perfektion, sondern schnell bauen, testen, Fehler machen und Alternativen finden.

Tag 3 Präsentation und Feedback

- Lass die Teams ihre Prototypen vor einer Jury aus Unternehmensvertreter:innen und Expert:innen präsentieren
- Moderiere mit der Jury die Auswahl der besten Lösungen
- Prämiere die Gewinner mit der Vergabe der Anreize
- Schaffe Raum für Networking, fördere die Verstetigung der entstandenen Beziehungen

Konkrete Ergebnisse Jede Organisation hat in ihrer Roadmap eingetragen:

- Welcher Lösungsansatz wird weiterverfolgt?
- Nächster Schritt: z. B. Prototyp weiterentwickeln, Pilot, Nutzerfeedback, Marktprüfung
- Notwendige Ressourcen (z. B. Entwicklungspartner)

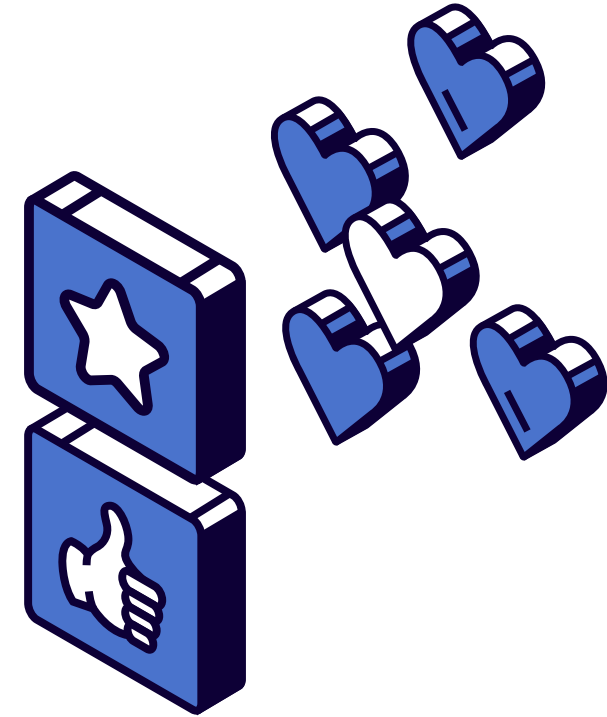
Vertiefen, was wirklich gebraucht wird

Deep Dives sind keine geplanten Module. Sie entstehen aus dem Programm heraus.

Wenn sich zeigt, dass ein Thema für mehrere Unternehmen relevant ist – und im Modul nur angerissen werden kann – gehst du mit diesem Angebot in die Tiefe.

Typische Themen sind z. B. der digitale Produktpass oder Verpackungslösungen. Entscheidend ist, dass es konkret anschlussfähig ist: an aktuelle Projekte, Entscheidungen und offene Fragen der Teilnehmenden.

Die Deep Dives



Wie du Themen auswählst

- Sammle während der Module gezielt offene Fragen und wiederkehrende Themen
- Auch wenn eine intensive Diskussion zu einem Subthema den Zeitrahmen in einem der Module sprengt, kann das ein guter Kandidat für einen Deep Dive sein.
- Priorisiere nach Relevanz für mehrere Unternehmen
- Wähle Themen, die kurzfristig weiterhelfen – nicht solche, die nur „interessant“ sind

→ Du reagierst auf Bedarf. Du planst nicht vorab.



Wie du Deep Dives aufsetzt

- Fokussiere auf ein klar abgegrenztes Thema
- Hole gezielt Expert:innen dazu. Im besten Fall hast du sie bereits, weil das Thema in einem der Module von ihnen angerissen wurde aber dort nicht genügend Zeit für Vertiefung war.
- Arbeite möglichst konkret an realen Fragestellungen der Teilnehmenden, also weniger Vortrag, mehr Dialog mit den Expert:innen
- Nutze ein kompaktes Format (z. B. Webinar oder kurze Session)



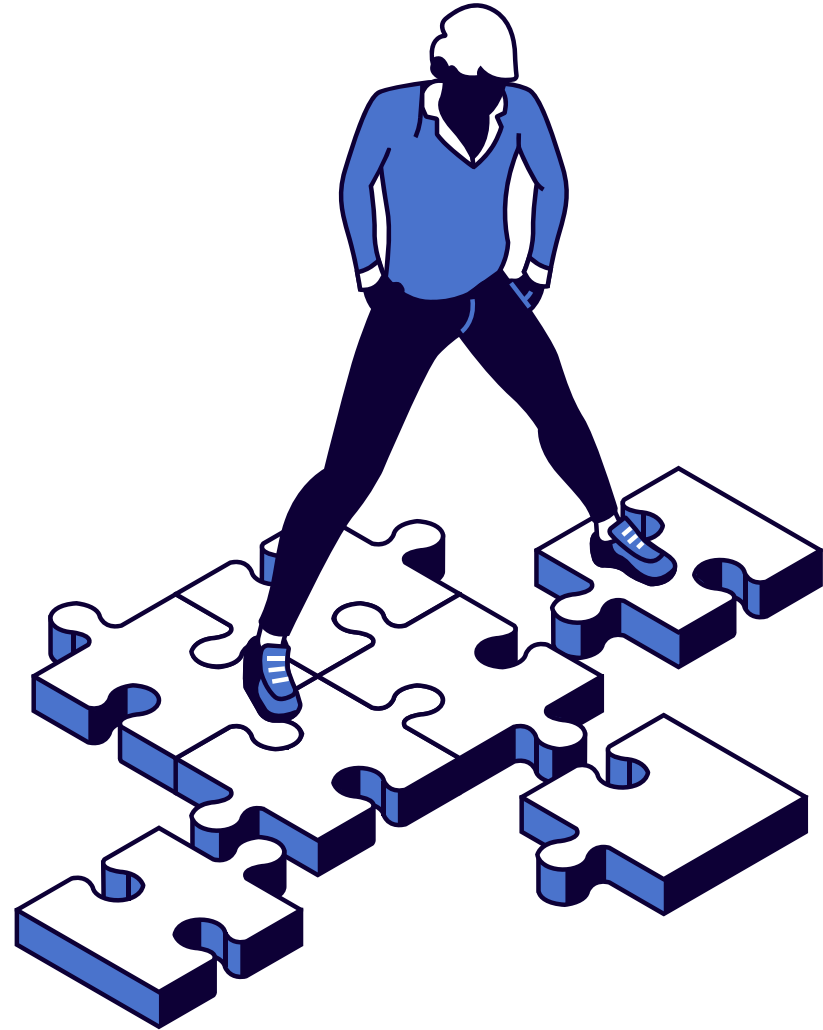
Einordnung im Programm

Deep Dives sind optional.

Aber sie sind oft der Moment, in dem Kreislaufwirtschaft wirklich konkret und individuell relevant wird für die Unternehmen.

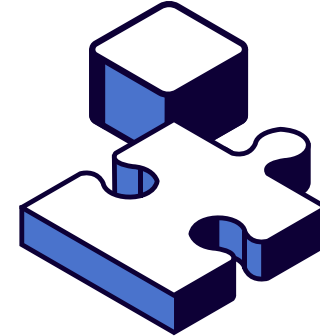
Im durchgeführten Programm wurden sie daher auch sehr gut bewertet – gerade weil sie direkt an den Bedarf der Unternehmen anschließen und schnell nutzbares Wissen liefern. Deep Dives können somit als Katalysator auch zum Erfolg und der Umsetzung der anderen Module beitragen.

03



Das Roadmapping Camp

Separater Termin ca. 4–8 Wochen nach dem Programm.



Dieses Camp ist kein Zusatzmodul für Freiwillige. Es ist der Moment, in dem dein Programm Wirkung entfaltet. Ohne diesen Moment bleibt es bei guten Vorsätzen. Mit ihm entsteht Umsetzung - und ein tragfähiges Netzwerk der „Willigen“.

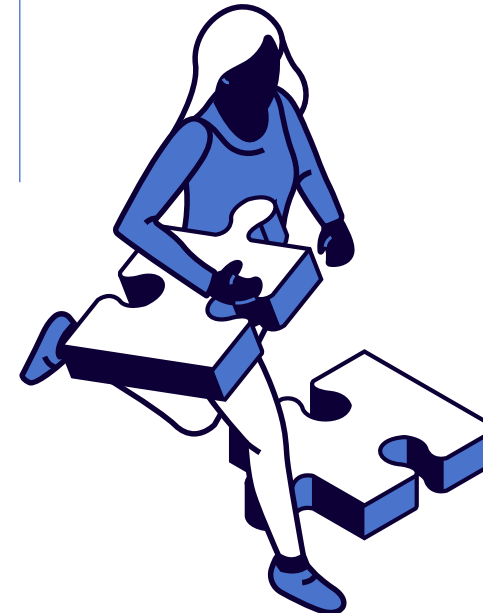
Ziel des Camps

- Ergebnisse sichtbar machen
- Verbindlichkeit herstellen
- Austausch zwischen Unternehmen stärken
- Umsetzung über das Programm hinaus sichern

01 Begrüßung

15 Minuten

- Erinnere an Ziel und Anspruch des Programms
- Mache klar: Es geht um Umsetzung, nicht Rückblick



02 Roadmaps

120 Minuten

- Jedes Unternehmen stellt seine Roadmap vor (5–10 Minuten)
- Fokus:
 - Was setzen wir um?
 - Was ist der nächste konkrete Schritt?
- Feedback aus der Gruppe und ggbs. geladenen Expert:innen
- **Sichtbarkeit erzeugt Verbindlichkeit**
- **Unternehmen fühlen sich womöglich untereinander eher verpflichtet als dir gegenüber**
 - das ist gut, nutze und stärke diesen Effekt!

03 Diskutiere Umsetzungshürden

45 Minuten

- Was hat seit dem letzten Modul funktioniert?
- Wo gibt es Blockaden?
- Welche Unterstützung wird benötigt?

→ **Fokus auf reale Umsetzung, nicht auf Konzepte**

Ergebnis des Termins

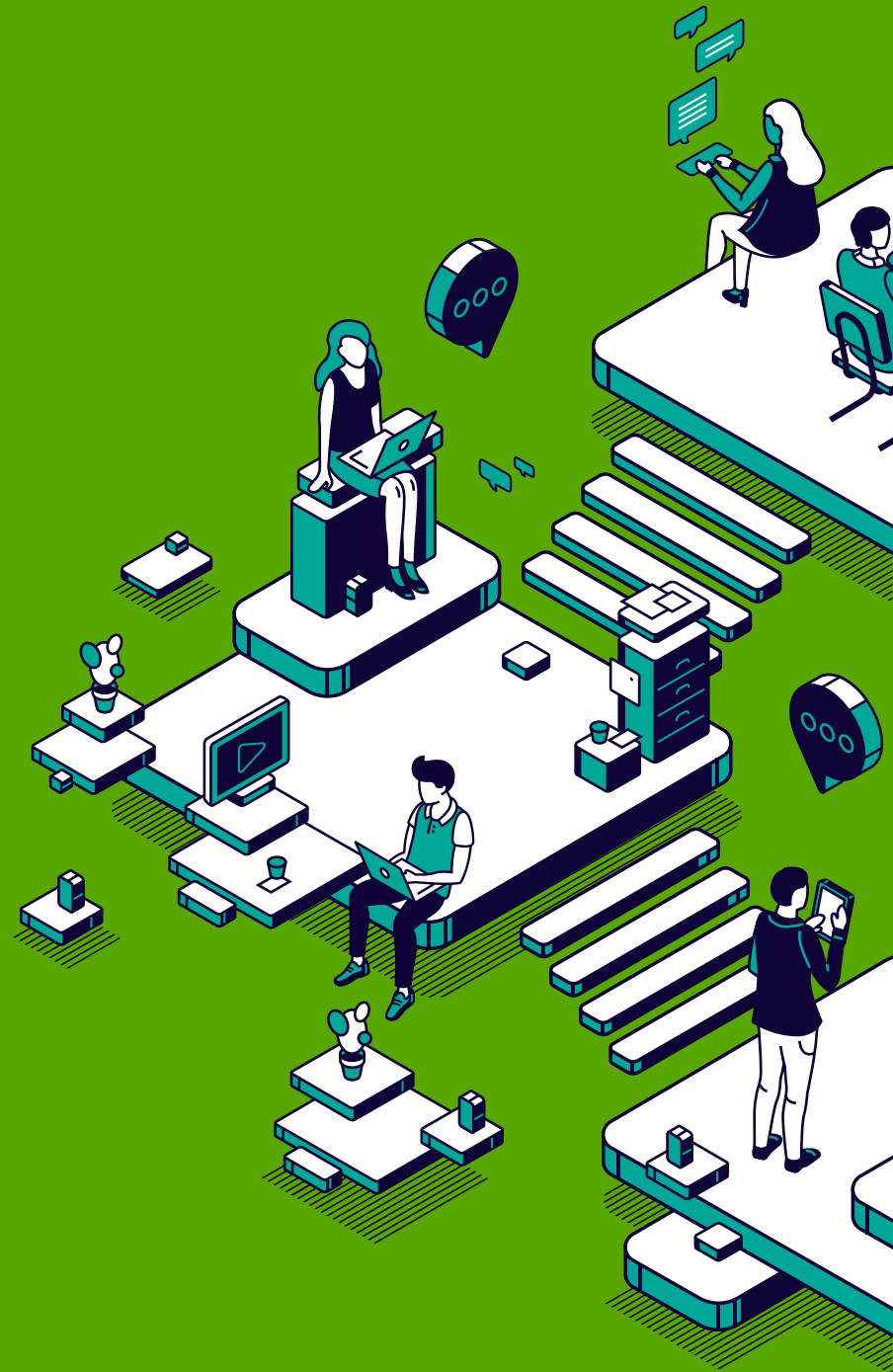
- **Roadmaps sind geschärft und öffentlich gemacht**
- **Nächste Schritte sind konkretisiert**
- **Austausch zwischen Unternehmen ist aktiviert**

04 Stärke das Netzwerk

30 Minuten

- Identifiziere gemeinsame Themen und Interessen
- Ermögliche gezielten Austausch zwischen Unternehmen
- Stoße Kooperationen an
- Nutze auch bewusst die Rolle deiner Organisation im „Innovationsökosystem“: Biete den Teilnehmer:innen Synergien mit vorhandenen Angeboten wie Förder- und Innovationsberatung, Netzwerken, Startups und Circular Hubs.

05



Kapitel 05

Ressourcen und Tools

Auf den folgenden Seiten findest du eine Übersicht aller Quellen und Tools aus diesem Manual.

- 01 Expert:innen finden
- 02 Tools
- 03 Roadmap



01

Tirol

Energieagentur Tirol

Fokus Kreislaufwirtschaft im Bauen
www.energieagentur.tirol

Klimabündnis Tirol

Fokus Kreislaufwirtschaft in Gemeinden
tirol.klimabuendnis.at

Standortagentur Tirol mit dem Circular Hub Tirol

Cluster, Innovationsprogramme und Zugang zu Branchen-expert:innen (u. a. Circular Economy, Produktion, Bau).
www.standort-tirol.at

MCI Innsbruck

Starke Praxisorientierung, viele Projekte mit Unternehmen (Design, Produktion, Nachhaltigkeit).
www.mci.edu

Universität Innsbruck

Forschung u. a. zu Nachhaltigkeit, Ressourcen, Wirtschaft – relevant sind Institute mit Praxisbezug.
www.uibk.ac.at

Expert:innen finden

Salzburg

Innovation Salzburg

Cluster und Innovationsservices, Zugang zu Unternehmen und Expert:innen in Transformationsthemen.
www.innovation-salzburg.at

FH Salzburg

Angewandte Forschung mit starkem Unternehmensbezug (Design, Digitalisierung, Nachhaltigkeit).
www.fh-salzburg.ac.at

Salzburg Research

Praxisnahe Forschungsprojekte, häufig mit Unternehmen – gute Quelle für methodische Expert:innen.
www.salzburgresearch.at

Umwelt Service Salzburg

Programm für betriebliche Umwelt- und Nachhaltigkeits-themen, mit Berater:innenpool.
www.umweltservicesalzburg.at

Südtirol

NOI Techpark

Zentrale Plattform für Innovation, Forschung und Unternehmen – sehr guter Einstiegspunkt für Expert:innen.
www.noi.bz.it

IDM Südtirol

Cluster, Innovationsprogramme und Zugang zu Unternehmen (u. a. Bau, Lebensmittel, Tourismus).
www.idm-suedtirol.com

Freie Universität Bozen

Stark in Design, Nachhaltigkeit und Produktion – mit Praxisbezug zu regionalen Unternehmen.
www.unibz.it

EURAC Research

Privatrechtlich geführtes Zentrum für angewandte Forschung mit Sitz in Bozen.
www.eurac.edu

Überregional

Ellen MacArthur Foundation

International führendes Netzwerk zur Kreislaufwirtschaft, mit vielen Praxisbeispielen und Kontakten.
www.ellenmacarthurfoundation.org

Cradle to Cradle NGO

Netzwerk aus Expert:innen und Unternehmen zu zirkulären Materialien und Designansätzen.
www.c2c.ngo

European Circular Economy Stakeholder Platform

EU-Plattform mit Projekten, Expert:innen und Best Practices.
www.circulareconomy.europa.eu/platform

Circular Economy Forum Austria

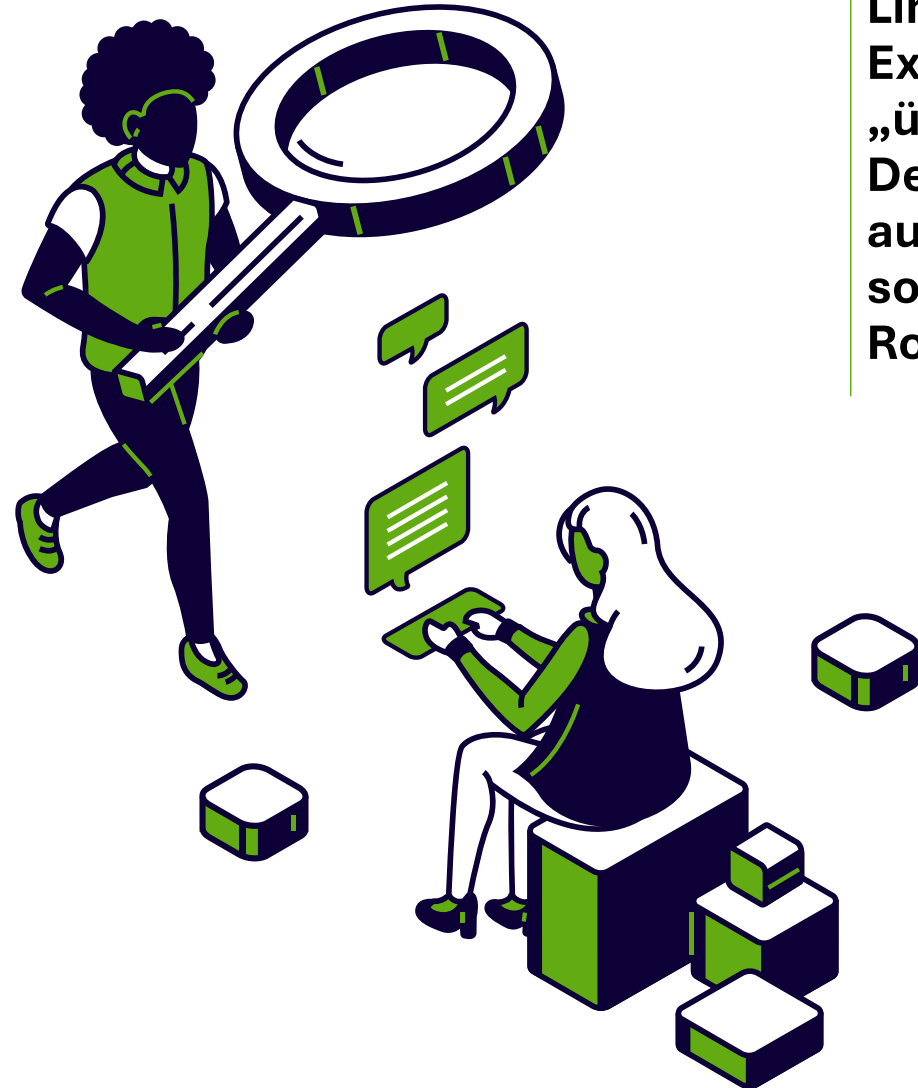
Österreichweite Plattform mit Expert:innen, Projekten und Initiativen rund um Kreislaufwirtschaft.
www.circularfutures.at

Wenn du gezielt suchst:

- „Circular Economy + Region + Cluster“
- „Nachhaltigkeit Wettbewerb Österreich Gewinner Jury“
- „FH / Universität + Projektpartner Unternehmen Kreislaufwirtschaft“

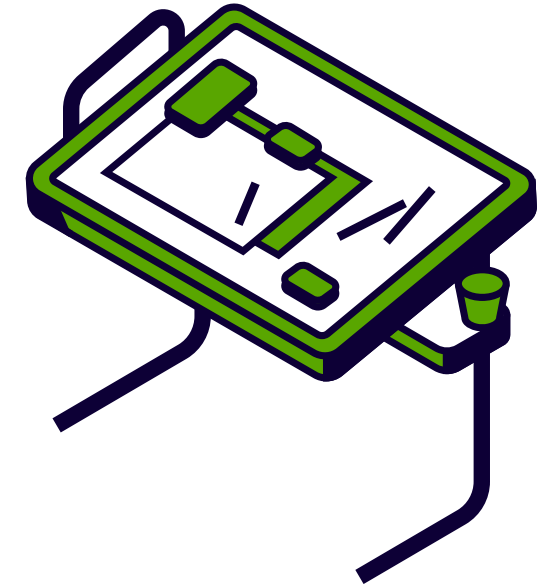
Ziel:

Personen finden, die bereits mit Unternehmen gearbeitet haben



Expert:innen finden auf LinkedIn

LinkedIn ist eine gute Plattform um Expert:innen zu finden. Viele Mitglieder „überverkaufen“ sich dort allerdings auch. Deshalb funktioniert die Suche nicht ausschließlich über einzelne Schlagworte, sondern über Kombinationen aus Thema, Rolle und Kontext.



1.

Suche nach Umsetzung – nicht nach Titeln

Suche nicht nach:

„Circular Economy Expert“

Suche nach:

- „Circular Economy + Projekt“
- „Sustainability Manager + Produktion“
- „Product Design + Circular“

Ziel:

Menschen finden, die umgesetzt haben – nicht nur darüber sprechen.

2.

Nutze Filter konsequent

Arbeite mit:

- Standort (Region oder DACH)
- Branche (z. B. Bau, Produktion, Design)
- aktuelle Position
- Optional: Unternehmen / Hochschule

So kommst du schnell von „vielen“ zu „relevant“.

3.

Gehe über Organisationen

Suche zuerst nach:

- Clusterorganisationen
- Innovationsprogrammen
- Hochschulen
- relevanten Unternehmen

Dann:

- „Mitarbeitende anzeigen“
- nach Rollen filtern (Innovation, Nachhaltigkeit etc.)

Das ist meist treffsicherer als direkte Personensuche

4.

Prüfe Beiträge statt Profile

Achte auf:

- Konkrete Projekte statt Meinungen
- Beispiele aus der Praxis
- Interaktion mit Unternehmen

Wer über reale Projekte schreibt, ist meist näher an der Umsetzung.

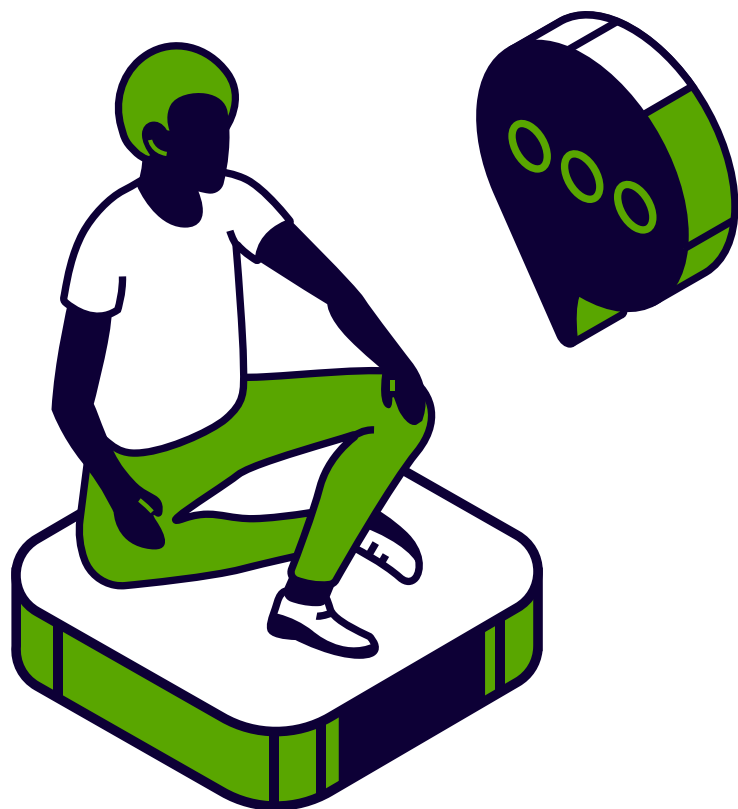
5.

Nutze dein Netzwerk

- Prüfe gemeinsame Kontakte
- Bitte um kurze Einführung

Das erhöht die Trefferquote deutlich gegenüber Kaltakquise.

02



Tools

→ **Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung**

- Roadmap
- Fragebogen Evaluierung

→ **Module 1: Einführung Kreislaufwirtschaft**

- Kompass K LW
- Circular Readiness Level
- Circularity Check
- Ready2loop

→ **Module 2: Zirkuläres Geschäftsmodell**

- Circular Experimentation WS
- Circular Rebound Tool
- CIRCO

→ **Module 3: Circular Design**

- Circular Design Guide (EMA)
- Circular Design Tools (INTERREG)
- Circular Design Rules
- Circularity Calculator

→ **Module 4: Kommunikation und Transformationsdesign**

- Change Formular
- Changemaker Tools

→ **Zusatzmodul: InnoSprints / Strategy Games**

- Make it Circular
- Circularity Deck
- Risk&Race
- Circularity Game

→ **Zusatzmodul: Bauen im Kreislauf**

- OI3
- Plattform Madaster

→ **Zusatzmodul: LCA**

- SimaPro + ecoinvent
- OpenLCA
- Zertifikate

Roadmap

Die Roadmap ist ein zentrales Tool im Coachingprogramm

Es ist dein roter Faden durch alle Schritte und Module. Und für die Teilnehmenden sowohl das Protokoll ihres Fortschritts als auch der Grundriss für die Umsetzung ihres ersten Projekts und damit der Start in ihre zirkuläre Transformation.

Ein Learning aus dem Pilot ist: Du kannst die Relevanz dieses Tools gar nicht stark genug unterstreichen. Steige daher im ersten Termin damit ein. Und markiere das Ende des Programms und den Start in die Implementierung mit dem Roadmapping Camp.

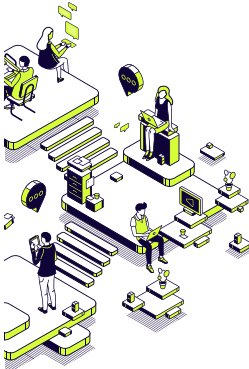
Vermeide, die Teilnehmenden um die Nutzung der Roadmap zu bitten. Vermittle ihren Einsatz als unverhandelbare Selbstverständlichkeit.

Im Sinne der Gamification kannst du der Roadmap auch den ökonomischen Wert verleihen, den sie verdient: Solltest du eine Teilnahmegebühr oder Kostenbeitrag für dein Programm berechnen, bekommen Teilnehmende mit einer vollständigen Roadmap ihr Geld nach dem Roadmapping Camp zurück.

Roadmap →

Unser Weg zur zirkulären Transformation

Diese Roadmap ist euer roter Faden durch das Coaching Programm zur Entwicklung eures ersten zirkulären Projekts. Fülle die Roadmap Modul für Modul aus. Jeder Eintrag bringt euch einen Schritt näher zur Umsetzung.



Ergebnis aus dem Interreg-Projekt INNO.CIRCLE (ITAT11030)
Interreg VI-A Italia-Austria
Fragen: office@standort-tirol.at

Unternehmen	Projekt	Branche		
01 → Einführung in die Kreislaufwirtschaft Wo steht unser Unternehmen heute? Unser Status heute Wo stehen wir im Kreislauf? Was machen wir bereits gut? Wo liegen unsere Schwächen? Unsere ersten Handlungsfelder Welche 2–3 unserer Bereiche haben Potenzial? Wo liegen Quick Wins? Was hat regional und regulatorisch für uns Relevanz? Unsere ersten Hypothesen und Ansätze Welche R-Strategien machen für uns Sinn? Welche 2–3 Ideen leiten wir daraus ab? ↓ Ergebnis Modul 01 Formuliert: „Wir werden im nächsten Schritt in den Handlungsfeldern [...] auf Basis der R-Strategien [...] für die Ideen [...] Geschäftsmodelle entwickeln.“	02 → Zirkuläre Geschäftsmodelle Was ist unser Modell? Unser gewähltes Geschäftsmodell Welche Typologie haben wir gewählt? Wie implementieren wir unser Modell im Markt? Unsere Chancen und Risiken Entwickeln wir neue Märkte, Zielgruppen, Angebote? Was ermöglicht uns das Modell? Was gefährdet es? Unsere nächsten Maßnahmen Was tun / prüfen wir bis zum nächsten Modul? Wen benötigen wir in- und extern für dieses Modell? ↓ Ergebnis Modul 02 Formuliert: „Wir verfolgen das Geschäftsmodell [...] auf Basis der Typologie [...]. Wir sehen darin Chancen für [...] und müssen die Risiken [...] adressieren.“	03 → Circular Design Wie gestalten wir unser Modell? Unsere Designmaßnahmen für das Geschäftsmodell Welche Regularien sind für uns relevant? Welche Designstrategien wählen wir? Lebensdauer, Demontage...? Technische und materielle Änderungen Was müssen wir ändern? Materialien, Bauweisen, Komponenten? Wechselwirkungen Kosten und Produktion Welchen Einfluss haben die Änderungen? Auf Kosten, Produktion, Prozesse,... ↓ Ergebnis Modul 03 Formuliert: „Wir verfolgen zur Umsetzung unseres Geschäftsmodells die Designstrategien [...]. Das fordert Änderungen bei [...] und hat Einfluss auf [...]“	04 → Kommunikation & Transformation Wie setzen wir unser Modell in- und extern durch? Unsere internen Hürden und Erfolgsfaktoren Wer muß überzeugt werden? Was sind dabei unsere Erfolgsfaktoren? Wen benötigen wir? Wer könnte uns ausbremsen? Unsere Kommunikations- und Serviceansätze Wie sieht unsere Customer Journey aus? Was ist unser Kundenversprechen? Wie funktioniert unser Storytelling? Nächste Schritte und Verantwortliche Welche Schritte hat unser Veränderungsprozess? Welche Instrumente setzen wir dabei ein? Wer macht konkret was bis wann? ↓ Ergebnis Modul 04 Formuliert: „Um unser Geschäftsmodell umzusetzen benötigen wir intern [...]. Extern vermitteln wir es durch [...]. Diese Transformation gelingt uns durch [...]“	+ Zusatzmodule & Deep Dives Thema: Erkenntnisse / Fragestellungen Thema: Erkenntnisse / Fragestellungen Thema: Erkenntnisse / Fragestellungen ↓ Roadmapping Camp Einige Wochen nach dem letzten Modul präsentiert ihr in diesem Camp den anderen Teams anhand dieser Roadmap euer Geschäftsmodell. Gemeinsam schärft ihr noch einmal eure Ansätze, diskutiert Blockaden, schmiedet Kooperationen und klärt den verbindlichen Einstieg in die Umsetzung. Ihr bildet jetzt mit den anderen teilnehmenden Unternehmen ein schlagkräftiges regionales zirkuläres Netzwerk – nutzt es!

Impressum

Projekt:

INNO.CIRCLE – Innovazioni
per l’economia circolare

Projektnummer:

ITAT11030

Gefördert durch:

Interreg VI-A ItaliaAustria 2021-2027

Projektlaufzeit:

01/2024 – 03/2026

Leadpartner:

Standortagentur Tirol GmbH

Projektpartner:

→ IDM Südtirol – Alto Adige
→ Innovation Salzburg GmbH
→ Klimabündnis Tirol
→ Energieagentur Tirol GmbH
→ Eurac Research

Kontakt Hauptkoordination:

office@standort-tirol.at

Haftungsausschluss:

„Die Inhalte dieses Dokuments spiegeln
nicht notwendigerweise die Ansichten
der Europäischen Union oder der
zuständigen Programme wider.“

Creative Direction:

Studio Peter Post × Petra Esveld

Art Direction:

Lisa Post

Illustrationen:

Yuliya Pauliukevich
www.vecteezy.com

Gesamtkosten:

Costo totale
857.254,90 €

EU-Mittel:

Finanziamento UE
663.075,51 €

Kreislaufwirtschaft in deiner Region



Vom Impuls zur Wirkung

**Wenn du dein Programm gut
geführt hast, endet es nicht
mit dem letzten Workshop.**

Es bleibt ein Netzwerk aus Unternehmen,
die sich kennen, sich vertrauen und weiterar-
beiten – auch ohne dich. Aber nur durch dich.
Die Circular Society Tirol ist ein erfolgreiches
Beispiel für ein solches Netzwerk aus trans-
formierenden Unternehmen.

**Sie tauschen Erfahrungen aus.
Sie motivieren sich gegenseitig.
Sie entwickeln Ideen weiter.**

Und im besten Fall entstehen daraus gemein-
same Projekte und neue Formen der Zusam-
menarbeit: echte Kreislaufwirtschaft.

**Das ist die eigentliche Wirkung:
nicht ein abgeschlossenes Programm,
sondern ein System, das sich selbst trägt.**

