



SIEMENS

Re-Use-Konferenz 2020, Graz

Kreislaufwirtschaft - ReUse Management Siemens AG Österreich

*Von der Entsorgung zu einem profitablen und nachhaltigen ReUse Management
„Trash is Cash“*

Entsorgung von Beständen ohne Bedarf

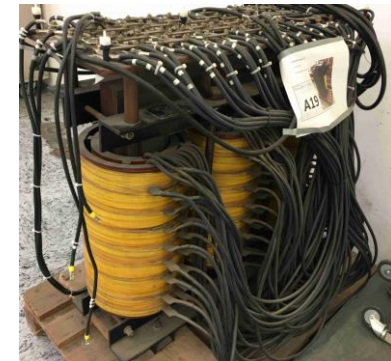
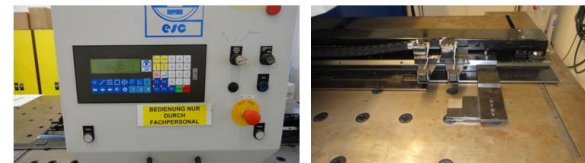


Was:

- Metalle
- Holz
- Elektroschrott
- IT Hardware
- Maschinen und Geräte
- Büroausstattung
- Betriebsausstattung
- Verpackungsmaterial
- Kunststoffe
- Chemikalien
- Bauschutt
- Gewerbemüll
- Nassmüll

Wer:

- Werke
 - Mobility Vienna
 - Mobility Graz
 - Energy – Transformers Weiz und Linz
 - Energy Leonding
 - Electronic Manufacturing Services Vienna
- Bereiche - Projektmaterial
- Real Estate
- IT



„Nachhaltigkeitsinformationen 2018“ – globale Betrachtung „Abfall“

Abfall (In 1.000 t)	Geschäftsjahr	
	2018	2017
Nicht gefährliche Abfälle	383	370
Gefährliche Abfälle	30	29
Bauschutt ¹	61	171
Gesamt	474	570

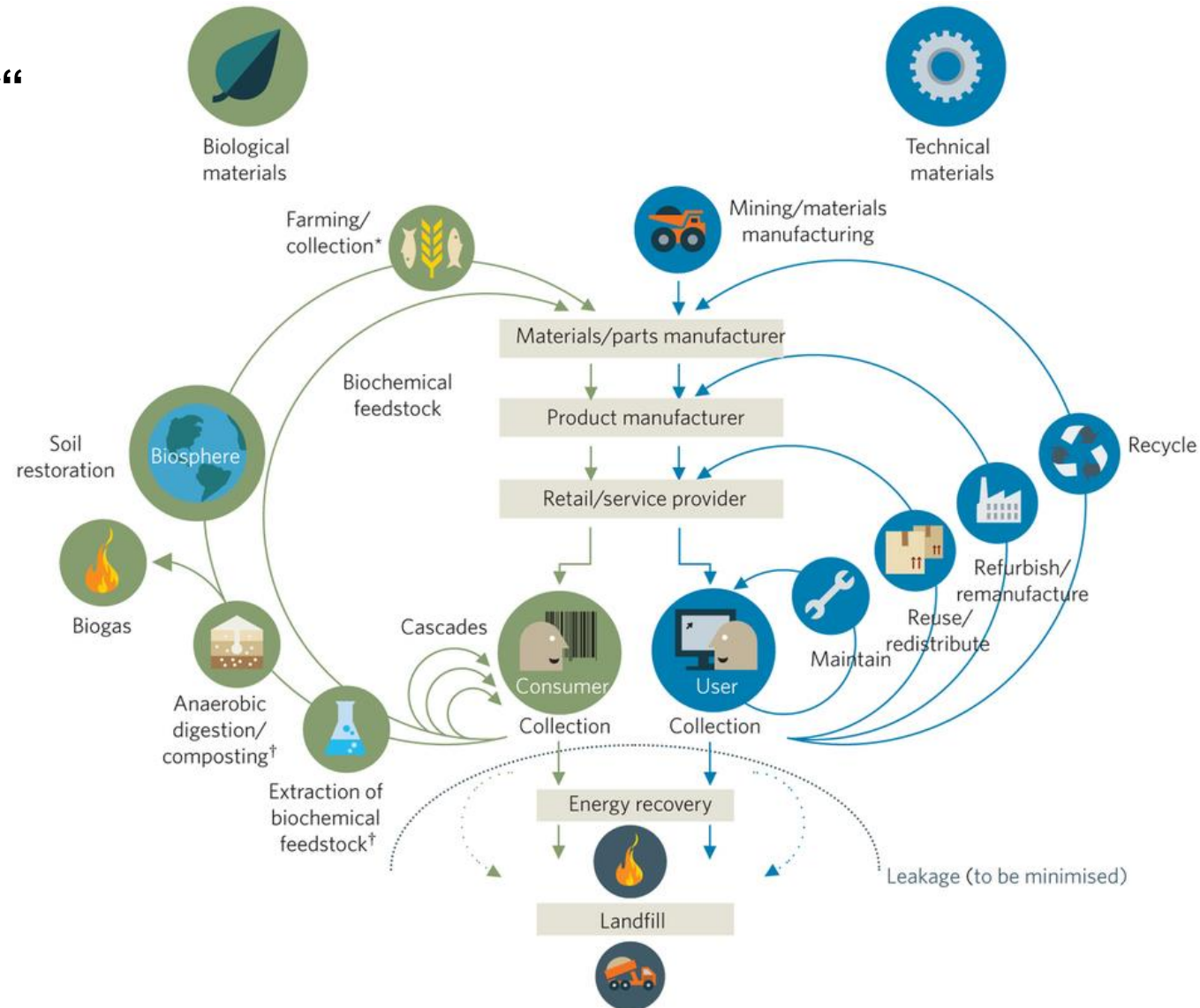
¹ Ohne Siemens Gamesa Renewable Energy.

Bei 379.000 Mitarbeiter sind das mindestens 1,25 Tonnen / MA

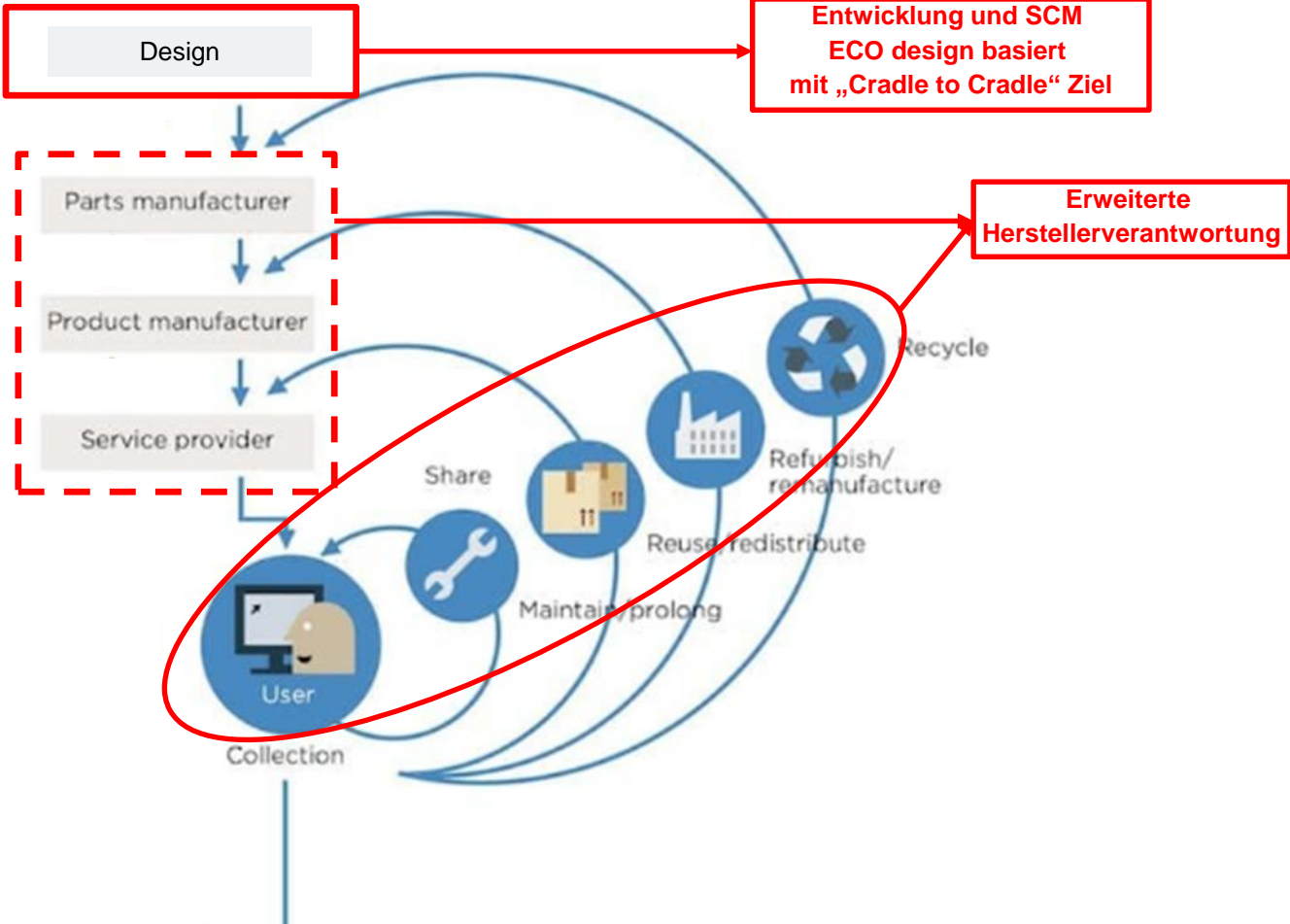


Erfahrungswert - mindestens 0,5-0,8% des Umsatz wird entsorgt.
Bei 2,7 Mrd. Umsatz SAGÖ wären das 13,5 bis 21,6 Mio EUR EK-Wert

„CE – Butterfly“



Kreislaufwirtschaft – Verantwortung „Circular Supply Chain Management“

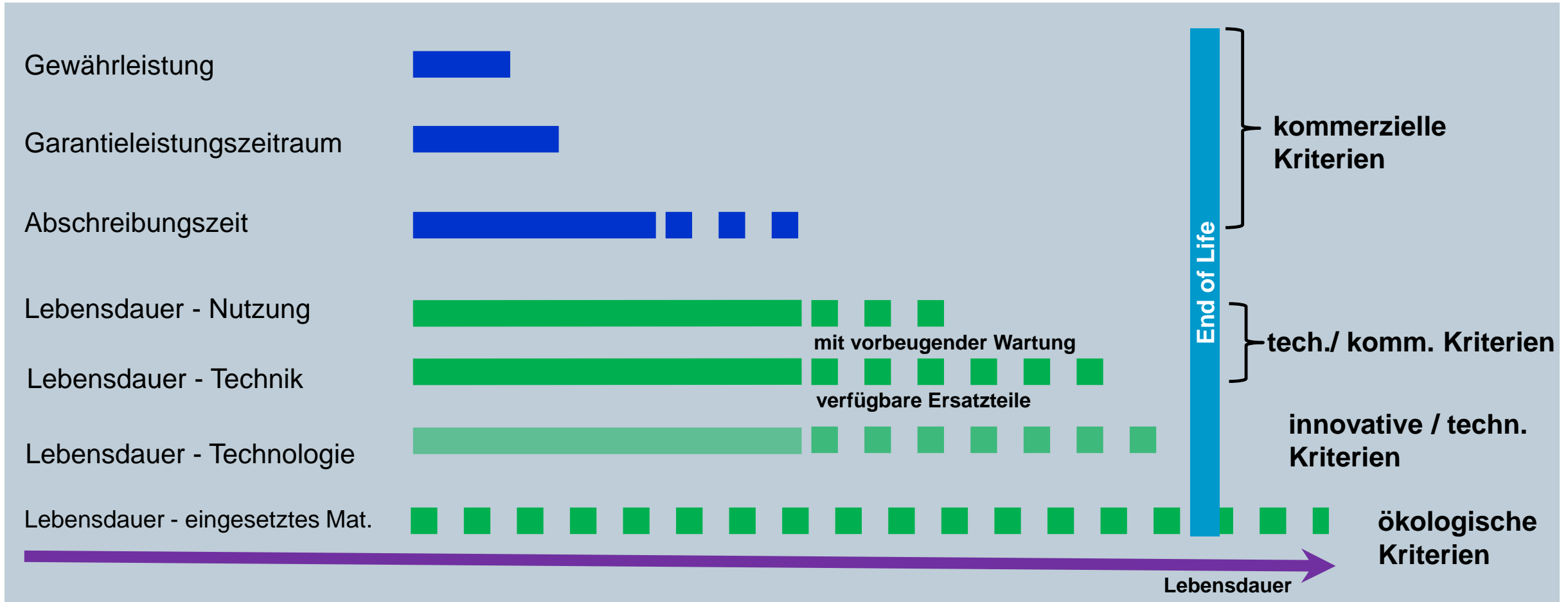


Erweiterte
Herstellerverantwortung

1. Verwurf vermeiden	Kein Verlust
2. Vertraglich geregelter Rückverkauf	
3. Wiederverwendung im verursachenden Bereich	Verlust durch interne Prozesskosten
4. Wiederverwendung innerhalb SAG	
<hr/>	
5. Wiederverwendung durch externe Firma	Verlust
6. Rückverkauf mit Ersatz der Rohstoff- Vormaterialkosten	
7. Kostenneutrale Entsorgung	
8. Entsorgung zu unseren Lasten	

- **Verkaufsinformationen** zum Produkt meistens zu wenig – **Produktsteckbrief fehlt**
- **Aufbereitung** von den **Produktinformationen** für einen Online Verkauf **sehr aufwendig**
- **Qualitätseinschätzung** läuft bei größeren Verkäufen meist **über persönliche Besuche** der Käufer – **Zeitaufwand!**
- **Unstrukturierter Käufermarkt** – starker Wettbewerb mit teilweise „unfairen“ Praktiken gegenüber Verkäufern
- **Zu viele Online Marktplätze und Plattformen** für gebrauchte Produkte
- **Wachsende Anzahl von Verkäufern** steht einer **gleichbleibende/sinkenden Anzahl von Käufern** gegenüber
- Viele professionelle Käufer(Händler) sind nur an **Big Deals** interessiert
- Korrekter **Kauf – und Verkaufsabwicklung sehr zeitaufwendig**. Vertrag – Lieferpapiere – Rechnung -
- **Logistikabwicklung** der Verkäufe **aufwendig** – vor Ort Handling – Demontagen, Verpackung, Verladungen, ...
- **Abwicklungszeit** – je kürzer je schlechter der Ertrag oder die Verwertungsmöglichkeit

Betrachtung - Produktlebensdauer



Finance Requirements

- Costs
- Cost center, Project no.
- Accounting data
- Date of installation
- Depreciation information
- *Value development*
- *Contract / order information*

.....

Technical Specification

- Manuals
- Part lists
- Drawings
- Weights / Dimensions
- Used materials
- Electrical data
- Technical data
- Performance data
- Used materials
- Mounting/Demounting descriptions

Process data

- Operating hours
- Measurement rec.
eg. sensor data
- *Downtimes*

Service history

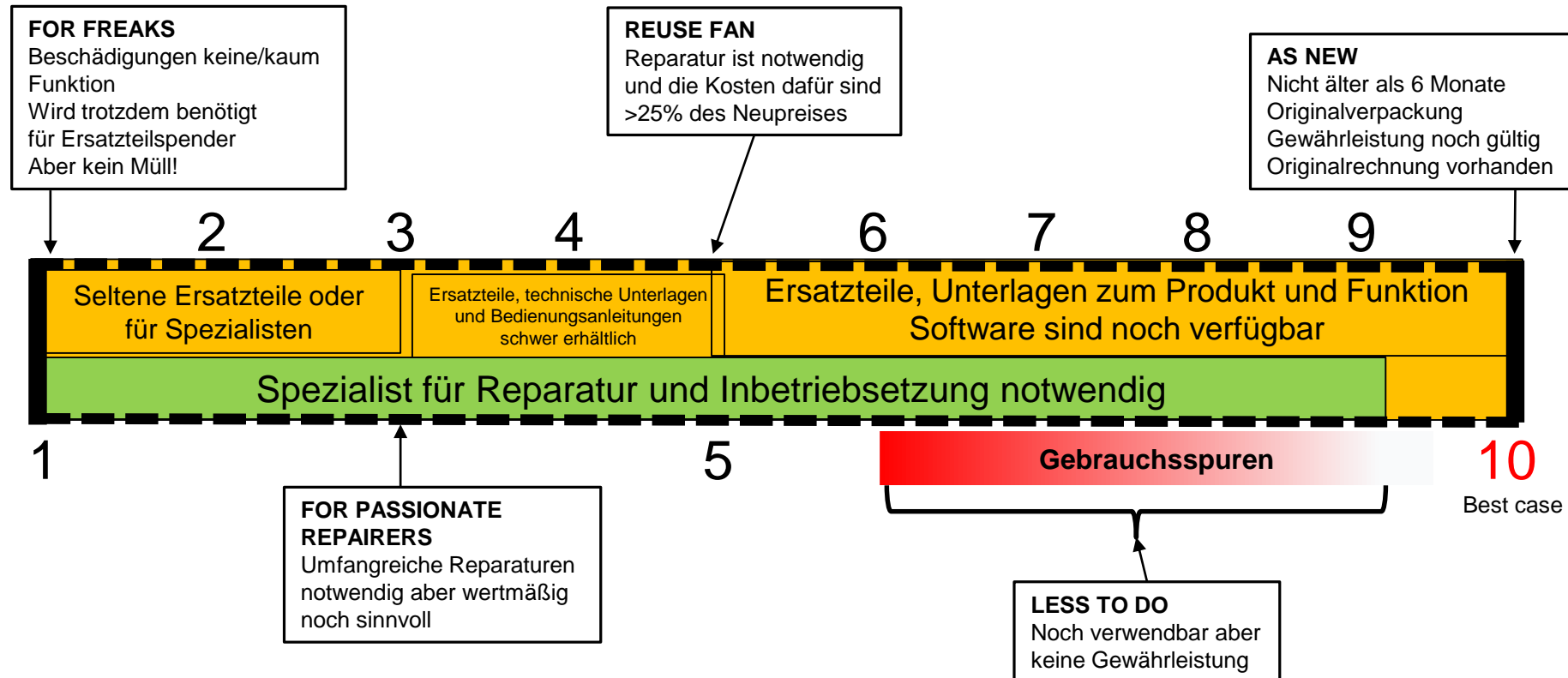
- Maintenance report
- Service report
- Repair report

Sales description EoUse or EoLife for ReUse and Sell

- Photos
- Quality status
- Set up location
- Contact partner for technical questions
-

Umsetzung von dem „Produktsteckbrief“ noch in Diskussion und noch offen

Qualitätsskala für Gebrauchsgüter



TOOLS OF A SYSTEM THINKER

