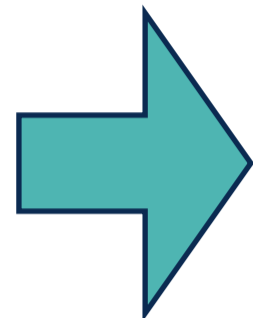


Vision für eine kreislauffähige Wirtschaft im Jahr 2050 - Nachhaltiges Verpackungssystem BOXconcept™

Aktuelle Probleme:

Umweltschutz spielt in unserer heutigen Gesellschaft eine bedeutende Rolle. Durch den verschwenderischen Umgang mit Plastik, vor allem im Bereich Verpackungen, entstehen laufend riesige Mengen schlecht abbaubaren Mülls.

Für dieses Problem muss in naher Zukunft eine umsetzbare Lösung gefunden werden. Insbesondere, weil sich durch steigende Bevölkerungszahlen die Problematik stetig zuspitzt. Aufgrund der praktischen Eigenschaften des Plastiks ist es jedoch nicht realistisch, dass Konsumenten und Produzenten von alleine zu wiederverwendbarem Verpackungen greifen. Demnach muss eine Alternative eingeführt werden, die ohne Nachteile im Hinblick auf Zweckmäßigkeit das Einwegplastik nicht nur teilweise ersetzen, sondern vollständig vom Markt verdrängen kann.



Zielsetzung:

BOXconcept™ ist ein einheitliches Pfand-System, das sehr einfach und flexibel ist. Es soll herkömmliche Verpackungen in nahezu allen Branchen durch wiederverwendbare Behälter ersetzen. Das Pfand-System gewährt hierbei die hygienische Reinigung dieser. Unser Ziel mit diesem System ist es, Verpackungsmüll vollständig zu verhindern und einen nachhaltigen (Lebensmittel-) Konsum zu etablieren. Dabei legen wir großen Wert darauf, unser kreislauffähiges Verpackungssystem schnellstmöglich auf den Markt zu bringen, um eine vollständige Umsetzung und Funktionalität bis 2050 zu garantieren. Damit schon unsere Kinder ohne Einwegplastik aufwachsen.

Strategieentwicklung:

Außenwirkung	Produktentwicklung	Unternehmensentwicklung
- Umfangreiches Marketingkonzept	- Patentanmeldung	- Investition in F&E
- Branchenerweiterung	- Mit steigender Etablierung auf dem Markt Outsourcing senken, damit Unabhängigkeit steigt	- Konzept international vermarkten
- Globalisierung des Unternehmens	- Forschung am PETase Enzym	- Supermarktketten an Unternehmen binden

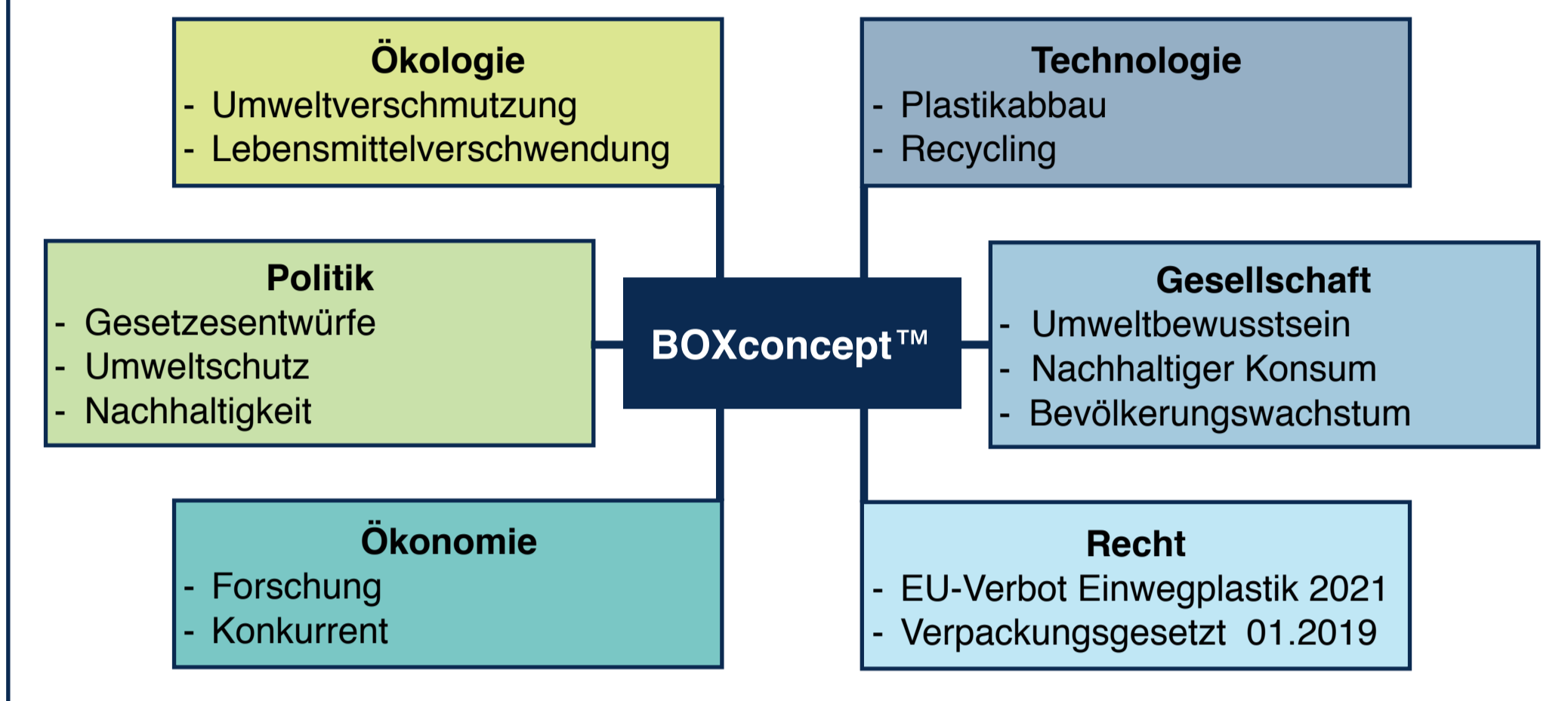
Umsetzungsplan:

1. Kontakt zu potentiellen Kunden aufnehmen
2. Kooperationspartner finden
3. Kunden der Supermärkte aufklären
4. Qualifiziertes Personal einstellen
5. Fördergelder beantragen
6. F&E aufbauen bzw. vorantreiben
7. System in den Markt einführen

Ergebniskontrolle:

1. Umfrage bei Partnern und Endkunden zum System um sich weiterentwickeln und kundenfreundlicher zu werden
2. Erweiterung auf andere Branchen (z.B. Drogerie)
3. Prüfung der Kooperation
4. Unterstützung der Müllreduzierung (messbarer Rückgang)
5. Umsatz-/ Bilanzentwicklung beobachten
6. Regelmäßige Überprüfung der Qualitätsstandards
7. Fortschritte in der Forschung

Umfeldanalyse:



Faktoren aus der Umfeldanalyse mit der höchsten Relevanz für das Szenario*	A	B	C	D	E	F	G	H	I	Aktivsumme
A) Platsikabbau	-	3	0	2	2	0	2	0	1	10
B) Umweltverschmutzung	1	-	0	3	2	0	3	0	2	11
C) Lebensmittelverschwedung	0	1	-	2	1	0	1	0	0	5
D) Umweltbewusstsein	3	3	3	-	3	0	2	0	2	16
E) Nachhaltiger Konsum	0	2	3	0	-	0	2	0	1	8
F) Bevölkerungswachstum	0	3	2	2	1	-	2	0	1	11
G) Gesetzentwurf zu Umwelt und Nachhaltigkeit	3	3	3	2	2	0	-	2	2	17
H) EU-Verbot von Einwegplastik ab 2021	2	3	0	1	2	0	2	-	1	11
I) Forschung	3	3	2	2	2	0	1	0	-	13
Passivsumme	12	21	13	14	15	0	15	2	10	-

Legende: 0...kein Einfluss; 1...geringer Einfluss; 2...mittlerer Einfluss; 3...starker Einfluss

* Anmerkung: Matrix musste mit einer Tabelle nachgestellt werden, da unserer Gruppe ausschließlich Rechner mit macOS zur Verfügung standen

Best case	Business as usual	Worst case
<ul style="list-style-type: none"> - Alle Supermärkte stellen auf verpackungslosen Verkauf mit BOXconcept™ um - Supermärkte nutzen auch zum Transport und zur Lagerung wiederverwendbare Boxen - Kunden nehmen das Boxsystem vollständig an - Boxen sind vollständig recyclebar und können natürlich abgebaut werden (möglich durch Forschung an PETase Enzym) - Alle Boxen bleiben in dem Kreislauf des Pfand-Systems - Hygienerichtlinien werden vollständig erfüllt - Kunden kaufen nur so viel wie sie verbrauchen können - Abgelaufene Lebensmittel, die noch essbar sind, werden an Sonderthecken verkauft - Es ist ein starker Rückgang an Plastik- und Lebensmittelmüll zu verzeichnen 	<ul style="list-style-type: none"> - Kundeneinführung, die meisten Kunden nehmen Boxsystem an - Kleiner Schwund der Boxen - Langsam sinkender Anteil an Einwegplastik - Steigendes Bewusstsein für verantwortungsvollen Lebensmittelkonsum - Supermärkte stellen langsam und in Etappen auf verpackungslosen Verkauf um - Ständige Überprüfung von Hygienerichtlinien - Großer Forschungswettstreit (keine Publikation anderer Firmen) - Konkurrenz versucht in Markt einzusteigen 	<ul style="list-style-type: none"> - Supermärkte verweigern Teilnahme - Bürger lehnen System ab - Boxen erfüllen Hygienerichtlinien nicht - Erhöhter Schwund der Boxen - Falsche Kalkulation der Finanzen bei Engpässen - Rechtsproblem beim Patenrecht - Konkurrenz schafft schnelleren Markteintritt

SWOT-Analyse	Stärken	Schwächen
Chancen	<ul style="list-style-type: none"> - Aufbau eines nachhaltiges Verpackungssystems zur Reduzierung bis zum Verzicht auf Plastik - Findung einer Möglichkeit Plastik auf schnell Abzubauen (PETase Enzym) - Weltweiter Einsatz von BOXconcept™ - Wachstumsmöglichkeiten durch Herantreten an Supermärkte - Ausdehnung auf andere Branchen möglich z.B. Drogerie - Umweltpolitische Entwicklungen könnte zu einer Verpflichtung zur Nutzung von Pfandsystemen für wiederverwendbare Verpackungen führen - Durch Patentanmeldung kann BOXconcept™ langfristig Marktführer werden - F&E Abteilung gibt interne Möglichkeiten das System Auszubauen und einfacher zu gestalten - Gutes Image durch nachhaltiges und effizientes Produkt 	<ul style="list-style-type: none"> - Kein vergleichbares System, wodurch Erfahrungen und Resonanz von potentiellen Kunden fehlen - Abhängigkeit von Reinigungsfirma - Abhängigkeit von Kooperationspartnern, wobei das System sehr flexibel ist und auf nahezu jede Verkaufsbranche angewandt werden kann
Risiken	<ul style="list-style-type: none"> - Bequemlichkeit der Menschen umgangen werden, damit sich alle für unser System begeistern - Ökologische Weiterentwicklung eines noch effizienteren Verpackungssystems - Zu Beginn Eigenkapital nötig, der Ausbau des Systems erfolgt durch spätere Einnahmen - Flexible Organisationsstruktur, keine Standortbindung, Bindung nur an Reinigungsfirma 	<ul style="list-style-type: none"> - Markteintritt eines Konkurrenzunternehmen durch günstigere Konditionen - Durch Konkurrenz könnte Einfachheit des Systems verloren gehen - System ist nur einfach, wenn jeder Supermarkt das selbe Boxsystem verwendet, sodass Kunden überall die Boxen zurück geben können - Durch verschiedene Boxsysteme könnten Kunden bestimmte Märkte gebunden werden

