



Øget samarbejde med erhvervslivet

Renosyd vil gerne hjælpe de lokale virksomheder med at skabe værdier og nye ressourcer. En kundeundersøgelse af afdækket kendskab og behov, og Renosyd lægger op til en styrket indsats

Erhvervsvirksomheder producerer også affald – men hvad gør de med det, og hvad ville de gøre, hvis tavlen var visket helt ren og skulle fyldes med nye ideer til at omskabe erhvervsaffald til værdi?

Renosyd gennemførte i 2013 en undersøgelse blandt erhvervsvirksomheder i Odder og Skanderborg kommuner, og målet var netop at blive klogere på dette, styrke dialogen og lægge op til et forstærket samarbejde inden for de rammer, der er lagt fra myndighedernes side.

”En virksomhed som Renosyd kan kun begrænset håndtere erhvervsaffald, fordi vi som offentligt ejet selskab ikke må bevæge os ind på de private aktørers domæne. Men vi ved en masse om at omskabe affald til værdifulde ressourcer, og affaldsområdet er i en forandringsproces med stigende liberalisering af markedet som en af de mulige veje at gå. Kundeundersøgelsen tjener både til at afklare, hvordan vi kan optimere samarbejdet under de nuværende regler og få inspiration til, hvordan vi kan tage en rolle fremadrettet”, siger kundechef for erhvervsområdet, Sune Dowler Nygaard.

VIRKSOMHEDERNES VEJ TIL VÆRDIERNE

Undersøgelsen viser, at virksomhederne vurderer Renosyd meget forskelligt. Nogle – især de større produktionsvirksomheder – har slet ikke noget samarbejde med Renosyd, fordi deres

En virksomhed som Renosyd kan kun begrænset håndtere erhvervsaffald, fordi vi som offentligt ejet selskab ikke må bevæge os ind på de private aktørers domæne. Men vi ved en masse om at omskabe affald til værdifulde ressourcer.

Sune Dowler Nygaard

affald håndteres af et privat firma, således som det skal ifølge den eksisterende lovgivning. Andre, som for eksempel jævnligt bruger genbrugspladserne, er tættere på Renosyd. Og så er der hele gruppen af små vidensvirksomheder og andre, hvor firmaet ofte drives fra hjemadressen. Her skelnes der sjældent mellem privat- og erhvervsaffald.

"Vi har en stor viden om affald og hvad man kan stille op med det. For virksomheder har arbejdet med at gøre affald til

værdi jo en meget direkte betydning i den daglige økonomi, så effekten er stor for den enkelte virksomhed, når vi kan bringe vores viden i spil. Vi

kan også hjælpe dem med at sætte affald og ressourcer i spil som en vigtig del af deres CSR- og bæredygtighedsstrategi og få affaldet løftet opad i værdikæden", siger Sune Dowler Nygaard.

TILPASSEDE LØSNINGER

Renosyd vil gerne lave tilpassede løsninger til erhvervsvirksomhederne.

"Vi skal være i stand til at rådgive kunden ikke bare ud fra, hvad der er praktisk for skralde- manden, men også ud fra æstetik, brancheregler eller andre forhold, der måtte gælde for en bestemt virksomhed. Det gælder om at sætte sig i kundens sted og se verden derfra. På en femstjernet campingplads må affaldscontainerne ikke stå synligt ude ved vejen. Det må de

godt på en tostjernet. Helt banalt påvirker den slags vores rådgivning om den optimale affaldsløsning til hver enkelt virksomhed. Grundlæggende handler det om at se den enkelte kunde som noget enestående med individuelle behov og krav", siger Sune Dowler Nygaard.

"Vi får stadig flere henvendelser fra virksomheder, som er blevet opmærksomme på, at vi tilbyder vigtig viden i forhold til at omskabe, hvad der før blev betragtet som bøv, til noget, som bidrager til bundlinjen i virksomhederne. Man kan vurdere affaldet ud fra flere vinkler – både økonomisk og ud fra et bæredygtigheds- perspektiv. Vi vil gerne opfordre virksomhederne i Skanderborg og Odder til at trække på vores viden, så begge elementer kan komme i fokus", siger kunde- chef for erhvervsområdet, Sune Dowler Nygaard.



DET MENER KUNDERNE

Kundeundersøgelsen er gennemført som en blanding af fokusgrupper og en-til-en interviews. Begge dele er såkaldte kvalitative metoder, hvor man i stedet for at spørge en stor mængde respondenter for eksempel via et spørgeskema afdækker holdninger og synspunkter gennem en dybere dialog.

Undersøgelsen er gennemført i en række delmålgrupper, som både omfatter produktionsvirksomheder, håndværkere, detailhandel, restauratører, service- og vidensvirksomheder.

Dertil kommer vognmænd, som er et vigtigt bindeled mellem erhvervsvirksomhederne og renovationselskaber som Renosyd.

DET FANDT VI UD AF

- Renosyd er ikke så synlig ude i virksomhederne, som vi gerne vil være. Markedsorientering, rådgivning, priser, proaktivitet over for kunderne og åbningstider er noget af de, virksomhederne gerne vil have fokus på.
- Affald er ikke højprioritet for alle virksomheder. De store virksomheder har affaldsløsninger, som den enten håndterer selv eller sammen med en ekstern leverandør. De mindre har endnu ikke så meget fokus på affaldet, og hos de små service- og vidensvirksomheder, som ofte drives fra hjemadressen, tænker man oftest ikke særskilt på erhvervsaffald, men håndterer det med det private.
- Håndværkere af alle slags har et tæt og oftest godt forhold til genbrugspladserne og deres medarbejdere. De efterlyser tidligere åbning for at kunne udnytte arbejdsdagens rytmer optimalt.
- I forhold til vognmændene, der jo er et vigtigt bindeled mellem virksomhederne og Renosyd, er det vigtigt at pleje relationer og skabe et konkurrencedygtigt forretningsgrundlag.
- Der er et stort potentiale for at tilbyde viden og rådgivning, ikke mindst til virksomheder med særlige behov og nichebrancher som eksempelvis læger og tandlæger.
- Virksomhederne lægger vægt på, at der skabes værdi, også i affaldsløsningerne.