

Cirkulær forretning

Dette dokument er opdateret: 14/8/2026

Hvad er cirkulær forretning?

Cirkulær forretning handler om at få mest muligt ud af materialer og produkter og smide mindst muligt ud. Det kan du gøre til en del af din forretning. Du kan for eksempel tilbyde serviceaftaler, reparation eller ordninger, hvor du tager dit produkt tilbage, når kunden er færdig med at bruge det. Det forlænger produktets levetid og hjælper dine kunder med at reducere både affald og omkostninger til at købe nyt. Der findes mange måder at gøre det på. Det centrale er, at du skaber værdi ved at holde materialer og produkter i brug så længe som muligt.

Hvorfor skal du arbejde med det?

Priserne på råvarer, energi og materialer er steget kraftigt. Og virksomheder, der bruger færre ressourcer og skaber mindre spild, står stærkere økonomisk. Når du genbruger og genanvender mere, sparer du penge på indkøb og affald - og du får en miljøgevinst, som kunder og samarbejdspartnere i stigende grad forventer.

- **Du sparer penge** - fordi du køber færre nye materialer og udnytter dem bedre.
- **Du styrker din forsyningssikkerhed** - fordi du bruger ressourcer, der allerede er i omløb, i stedet for at være afhængig af nye leverancer.
- **Du skaber nye indtægter** - f.eks. ved at tilbyde serviceaftaler eller tage produkter retur og bruge dem igen.
- **Du får en konkurrencefordel** - fordi du er på forkant med ny lovgivning om genbrug og genanvendelse.

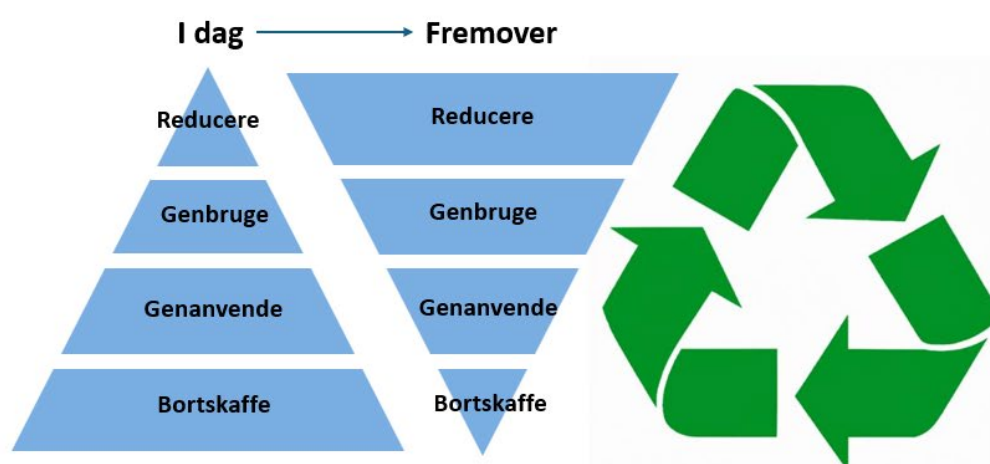


De seks centrale cirkulære forretningsmodeller

Uanset om du syr tøj, driver en tømrervirksomhed, har et lille rengøringsfirma eller er en stor produktionsvirksomhed, er der værdi i at tænke i mindre spild og mere genbrug.

Gennem cirkulære forretningsmodeller, kan du både spare ressourcer, mindske spild og styrke økonomien. Det handler om at få mere ud af det, du allerede har – og skabe nye muligheder i din forretning. Der findes seks centrale modeller:

- **Produkt som service** - Kunden køber ikke produktet, men betaler for at bruge det. Du står for drift, service og reparation, så produktet holder længere.
- **Deleøkonomi** - Flere kunder deler det samme produkt. Det kan være maskiner, værktøj eller udstyr, som ellers ville stå stille det meste af tiden.
- **Forlænget levetid** - Du reparerer, opgraderer eller vedligeholder produkter, så de kan bruges i længere tid – og måske sælges igen.
- **Genanvendelse** - Materialer fra brugte produkter bliver sorteret og brugt i nye produkter. Det reducerer behovet for nye råvarer.
- **Tilbagebetaling** - Du tager dine produkter retur, når kunden er færdig med dem. Materialerne kan bruges igen, eller produktet kan sælges videre.
- **Cirkulær forsyningskæde** - Du vælger leverandører, der arbejder med genbrug, genanvendelse og lavt ressourceforbrug – så hele værdikæden bliver mere bæredygtig.



Hvad siger lovgivningen?

Store virksomheder, som er omfattet af obligatorisk bæredygtighedsrapportering (CSRD), skal ikke bare dokumentere deres miljø- og klimaaftryk - de skal aktivt reducere det. Et middel til reduktion er øget cirkularitet. Det betyder, at krav om genbrug og genanvendelse i praksis også rammer de mindre virksomheder, der er underleverandører til store virksomheder som en del af en værdikæde.

Derudover gælder en række EU-regler for alle virksomheder uanset størrelse. Det mest centrale er det udvidede producentansvar, som pålægger producenter at finansiere indsamling og håndtering af deres produkter, når de er udtjente. Det gælder f.eks. emballage, elektronik og tekstiler.

I Danmark bliver EU-reglerne til konkrete krav bl.a. om:

- Affaldssortering i virksomheder.
- Emballagekrav og genanvendelse.

Hvor skal du starte og slutte?

Det behøver ikke at være kompliceret. Start i det små og byg videre derfra:

Trin 1: Beskriv din virksomhed

Få overblik over, hvor du bruger flest ressourcer, og hvor der opstår spild. Tænk over:

- Hvad forbruger du mest af?
- Hvor opstår der spild i hverdagen?
- Hvilke materialer eller produkter smider du ud – kan de bruges igen?

Trin 2: Skab tiltag og sæt mål

Undersøg, hvor du får mest effekt, og hvor det er lettest at komme i gang. Sæt konkrete mål – det kan for eksempel være:

- "Vi vil reducere vores spild med 25 % på 6 måneder."
- "Vi vil skifte til genbrugsemballage på vores tre bedst sælgende produkter."
- "Vi vil tilbyde vores kunder at aflevere brugte produkter tilbage."

Trin 3: Gør det cirkulære til en del af forretningen

De reelle effekter opstår først, når du gør det til en del af forretningen:

- Inddrag dine medarbejdere – de ser ofte mulighederne før ledelsen.
- Fortæl dine kunder om det – det giver en konkurrencefordel.
- Mål effekten, så du kan følge udviklingen og justere løbende.





Få mere information

Har du brug for flere detaljer? Via vores links kan du finde ekstra information, relevante ressourcer og nyttige værktøjer.

- Vil du styrke arbejdet med bæredygtighed i din virksomhed, herunder din cirkulære forretning – læs mere på Virksomhedsguiden [her](#).
- Brug Erhvervshusenes værktøj til cirkulær forretningsudvikling [her](#).
- Kontakt Udvikling Assens, hvis du ønsker sparring på din cirkulære forretning – vi hjælper dig med at finde den rette ekspertise.

Udvikling Assens kan hjælpe

Kontakt os, hvis du har brug for rådgivning → www.udviklingassens.dk

Og tjek vores hjemmeside for workshops, kurser og andre faglige arrangementer – i 2026 har vi f.eks. markedsføring, kunstig intelligens (AI), salg, ESG og meget mere i kalenderen.

Se kommende medlemsarrangementer her → www.udviklingassens.dk/events

Vi opdaterer kalenderen løbende.



3012 8561



POST@UDVIKLINGASSENS.DK



WWW.UDVIKLINGASSENS.DK

