

ΤΙΤΛΟΣ ΜΕΛΕΤΗΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ: YUMA LABS ΓΥΑΛΙΑ ΗΛΙΟΥ: ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΣΠΑΤΑΛΗ ΜΕΧΡΙ ΝΑ ΣΠΑΤΑΛΗΘΕΙ

ΣΥΓΓΡΑΦΕΑΣ: SDT

ΘΕΜΑ: (ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΚΑΙ ΠΑΡΑΓΩΓΗ, ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ, ΑΝΑΚΤΗΣΗ ΚΑΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΠΟΒΛΗΤΩΝ)

Περιγραφή της μελέτης περίπτωσης:

Η Yuma Labs είναι μια βελγική νεοφυής επιχείρηση που παράγει βιώσιμα γυαλιά, υπό την ίδια την ετικέτα της και σε συνεργασία με οίκους μόδας σε όλο τον κόσμο, ακολουθώντας την αρχή της κυκλικότητας.

Οι 10 εκατομμύρια τόνοι πλαστικού που πετούν οι άνθρωποι στον ωκεανό κάθε χρόνο είναι καλά τεκμηριωμένοι, αλλά το πώς οι νησίδες πολυμερούς σε μέγεθος ποδοσφαιρικού γηπέδου που περιφέρονται στον Ατλαντικό και τον Ειρηνικό συγκρατούνται από πλαστικά δίχτυα από αλιευτικές μηχανότρατες είναι λιγότερο κατανοητό. Περίπου 640.000 τόνοι παλαιών δικτύων χάνονται ή απορρίπτονται ετησίως.

Τα γυαλιά ηλίου της εταιρείας είναι κατασκευασμένα εξ ολοκλήρου από πλαστικό που ανακτάται από τη θάλασσα - συγκεκριμένα από παλιά μπουκάλια και δίχτυα. Χάρη στη χρήση των απορριμμάτων, η Yuma Labs μεγιστοποιεί τις προσπάθειες για τη δημιουργία ενός κλειστού κύκλου όπου ένα προϊόν χάνει όσο το δυνατόν λιγότερη αξία. Εάν τα γυαλιά ηλίου φθαρούν μετά από χρόνια απόλαυσης, ο πελάτης μπορεί να τα επιστρέψει δωρεάν. Στη συνέχεια, θα ανακυκλωθούν και πάλι, μένοντας μακριά από τις χωματερές. Η Yuma Labs θέλει να στείλει ένα σαφές μήνυμα βιωσιμότητας. Όταν μια πελάτισσα τελειώσει με ένα ζευγάρι γυαλιά ηλίου, μια ανώδυνη διαδικασία επιστροφής της επιτρέπει να το στείλει πίσω στη Yuma Labs για αποσυναρμολόγηση και ανακύκλωση.

Για τον τελικό πελάτη, είναι χαμηλής προσπάθειας και με πληρωμένα ταχυδρομικά τέλη. Για την Yuma Labs, σημαίνει συνεχή προμήθεια πρώτων υλών και την ευκαιρία να παραμείνει σε επαφή με τους πελάτες, διατηρώντας την αφοσίωσή τους μέσω πολλαπλών επαναλαμβανόμενων αγορών.

Χημικός μηχανικός στην εκπαίδευση, ο De Neubourg ξεκίνησε την Yuma Labs μετά από χρόνια ως σύμβουλος κυκλικότητας σε μεγάλες εταιρείες. Ήταν ένα είδος ονειρικής δουλειάς για έναν νέο πτυχιούχο, που ταυτιζόταν πλήρως με τις αξίες του. Τελικά, κουράστηκε να "μιλάει ακατάπανυστα" για τη βιωσιμότητα χωρίς να βλέπει τις εταιρείες να αναλαμβάνουν συγκεκριμένη δράση.

Με την εμπειρία του στη μηχανική κυκλικών επιχειρηματικών διαδικασιών, τη χρηματοδότηση από το Kickstarter και την τεχνολογία ψηφιακής μοντελοποίησης από την Autodesk, γεννήθηκε η Yuma Labs. Μέσα σε πέντε χρόνια, έχει μετατραπεί από μια startup με bootstrap με ένα μικροεργοστάσιο τρισδιάστατης εκτύπωσης σε μια επιχείρηση υψηλής ανάπτυξης που χρησιμοποιεί τη χύτευση με έγχυση για παραγωγή μεγάλου όγκου. "Ήθελα να ξεφύγω από τους συνειρμούς που πολλοί άνθρωποι εξακολουθούν να έχουν σχετικά με το πράσινο branding", λέει ο ιδρυτής της εταιρείας Sebastiaan De Neubourg. Για να πείσει τους ανθρώπους να συμφωνήσουν με την αειφορία, πιστεύει ότι πρέπει να γίνει προσδοκώμενη - με άλλα λόγια, κουλ. Ποιος είναι λοιπόν ο καλύτερος τρόπος για να χτίσετε μια κυκλική επιχείρηση από το απόλυτο αζεσουάρ της μόδας;

"Μου ήρθε στο μυαλό ότι τα γυαλιά ηλίου θα ήταν το ιδανικό όχημα για να ενθουσιάσουμε τους ανθρώπους με την κυκλική οικονομία", λέει. "Ήθελα να δείξω ότι μπορεί να είναι εύκολο, προσιτό και βολικό. Αυτό είναι πιο πιθανό να δημιουργήσει μια στιγμή που οι άνθρωποι λένε: "Εντάξει, το καταλαβαίνω. Έτσι μοιάζει η κυκλική οικονομία".



Περιβαλλοντικές ή/και κοινωνικές επιπτώσεις:

Οι ακόλουθοι παράγοντες συνιστούν σημαντικές περιβαλλοντικές και κοινωνικές επιπτώσεις σε σχέση με την παρούσα υπόθεση:

- Υπερβολική και γρήγορη κατανάλωση έναντι υπεύθυνης κατανάλωσης και παραγωγής
- Ρύπανση των ωκεανών από πλαστικό, διαχείριση αποβλήτων και ανακύκλωση
- Κυκλικός σχεδιασμός και κατασκευή

Συμπέρασμα:

Με σαφή αποστολή και αίσθηση του σκοπού, η Yuma Labs ελπίζει να πυροδοτήσει τη συζήτηση για την κυκλικότητα και να προσφέρει μια εναλλακτική λύση, μακριά από την υπερβολή και τη γρήγορη κατανάλωση.

Ερωτήσεις για συζήτηση:

Ποια είναι η προβληματική κατάσταση που προσπαθεί να λύσει η Yuma Labs; (πρόβλημα)

Γιατί αποφάσισαν να το λύσουν; Τι τους οδηγεί; (σκοπός)

Ποιες είναι οι δραστηριότητες της Yuma Labs; Τι κάνουν για να το/τα λύσουν; Ποια άλλα βήματα θα έκαναν για να λύσουν το πρόβλημα; (λύση)

Ποια είναι η ομάδα-στόχος τους; Ποια είναι η πελατεία τους; Ποιοι είναι οι πελάτες τους; (τμήματα πελατών)

Πώς οι δραστηριότητες της Yuma Labs θα αλλάξουν τον κόσμο ή την κατάσταση προς το καλύτερο; (αντίκτυπος)

Και πώς θα γνωρίζουν ότι το πέτυχαν αυτό; (βασικές μετρήσεις)

Τι κάνει λοιπόν η Yuma Labs διαφορετικά; Τι αντιλαμβάνονται οι πελάτες τους ως τη μεγαλύτερη αξία; (μοναδική πρόταση αξίας)

Με ποιους τρόπους παραδίδουν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους (κανάλια)

Ποιο είναι το κύριο κόστος τους και ποια είναι η κύρια πηγή των εσόδων τους; (έσοδα)

ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΜΕΝΑ ΜΕΡΗ: (1) ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ, (2) ΣΧΕΔΙΑΣΤΕΣ, (3) ΟΙΚΟΙ ΜΟΔΑΣ, (4) ΛΙΑΝΟΠΩΛΗΤΕΣ, (5) ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΙΣ

ΗΘΙΚΑ ΖΗΤΗΜΑΤΑ (ΘΕΤΙΚΑ, ΑΡΝΗΤΙΚΑ) ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟ ΣΕΝΑΡΙΟ: (1) ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ, (2) ΚΥΚΛΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΚΑΙ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ, (3) ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΠΟΒΛΗΤΩΝ, (4) ΚΛΙΜΑΤΙΚΗ ΑΛΛΑΓΗ, (5) ΡΥΠΑΝΣΗ ΤΩΝ ΩΚΕΑΝΩΝ ΑΠΟ ΠΛΑΣΤΙΚΟ

ΠΡΑΣΙΝΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ: ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ, ΗΓΕΤΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ, ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ, ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ, ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ, ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΑΠΟΒΛΗΤΩΝ, ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

SDGS ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ: ΣΤΟΧΟΣ 9: ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ, ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ ΥΠΟΔΟΜΕΣ, ΣΤΟΧΟΣ 12: ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ ΚΑΙ ΠΑΡΑΓΩΓΗ, ΣΤΟΧΟΣ 13: ΔΡΑΣΗ ΓΙΑ ΤΟ ΚΛΙΜΑ, ΣΤΟΧΟΣ 14: ΖΩΗ ΚΑΤΩ ΑΠΟ ΤΟ ΝΕΡΟ, ΣΤΟΧΟΣ 17: ΣΥΜΠΡΑΞΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ

