

SAATHVIKA A/S

Tilbyder rådgivning og formidling inden for bæredygtig genanvendelse af industrielle rest- og affaldsprodukter, og har stor erfaring med at formidle nyttiggørelse og genanvendelse i Danmark og udlandet.

CASE: Udarbejd en markedsundersøgelse og identificer de markeder, hvor Saathvika med deres know-how og værditilbud kan gøre en forskel med henblik på at designe en Go-To-Market strategi og eksekveringsplan til at nå bredere ud.

OVERBLIK

Virksomhed	Saathvika A/S
Lokation	Taulov Kirkevej 33, 7000 Fredericia
Kontaktperson	Søren Sripathy

VIRKSOMHEDSPROFIL

SAATHVIKA A/S tilbyder rådgivning og formidling indenfor bæredygtig genanvendelse af industrielle rest – og affaldsprodukter, og har stor erfaring med dette i Danmark og udlandet.

Virksomheden er bygget op om kerneværdierne inden for cirkulær økonomi med et skarpt fokus på nytænkning, ressourcebesparelse og bæredygtig vækst.

Saathvika's værditilbud henvender sig til produktionsvirksomheder som generer rest- og affaldsprodukter som er afledt i forbindelse med den primære produktion. Det kan være kraftværksindustrien, stål - og jernindustrien, biodiesel produktion, medicinalindustrien mv. Saathvika's værditilbud er rådgivning i forbindelse med afsætning af et produkt, og ud fra en cirkulær og bæredygtig tilgang undersøger Saathvika, hvor det produkt bedst kan placeres, og om der er økonomisk potentiale ved at afsætte materialet i stedet for fx bortskaffe til deponi. Et godt eksempel på en typisk opgave for Saathvika var den de for nylig løste for en isoleringsproducent.

I produktionen af isolering er der hos den pågældende virksomhed svovl i røggassen, og i afsvovlingsprocessen, tilsættes kalk, som binder sig til svovlen, og derved opstår der et restprodukt. I stedet for at bortskaffe som virksomheden tidligere gjorde, analyserede Saathvika produktet og de forskellige løsninger og fandt en mulighed for at anvende produktet i asfaltindustrien ifm. produktion af ny asfalt. Udover en økonomisk gevinst for isoleringsvirksomheden, var det også en betydelig reduktion i restproduktets CO₂ aftryk og miljøpåvirkning. Grundfilosofien er at recirkulere så meget som muligt.

I forlængelse af den sparring og rådgivning Saathvika tilbyder kunderne, varetager de også formidlingen mellem kunde og slutbruger, og forhandler aftalen på plads, og opnår derigennem et fee (Broker). I andre tilfælde opkøber de selv restproduktet og sælger det videre til en slutbruger (Trading). De to forretningsben er henholdsvis Broker og Trading, og har forskellige risikoprofiler og indtjeningspotentiale. Det er for nuværende primært brokeraktiviteter der prioriteres, og i takt med vækst og finansiell polstring af virksomheden, vil trading bidrage mere til den samlede omsætning.

Virksomheden blev stiftet i 2019 af Søren Sripathy, og er placeret i Fredericia. Søren kommer med en baggrund i Ørsted/DONG Energy & et fransk biomasse trading selskab, hvor han i 6 år har arbejdet med indkøb og trading af brændsler og afsætning af rest- og affaldsprodukter.

I gennem det arbejde har han opnået stor ekspertise på området, og etableret et stærkt netværk af troværdige og pålidelige samarbejdspartnere i ind- og udland. Saathvika differentierer sig ved at have specialiseret sig i nicheområder som større virksomheder finder mindre interessant, det er blandt andet rest-produkter fra deponi, hvor man er lykkedes med at forfine produktet, så det kan anvendes af forskellige virksomheder i deres produktion, med mindre volumen, som de større virksomheder ikke ser potentiale i.

Saathvika er allerede i år to kommet ud med et meget tilfredsstillende resultat og forventer at fortsætte væksten og udnytte det store potentiale i det internationale marked.

CASEBESKRIVELSE

Saathvika er en nyopstartet virksomhed med stort potentiale, både for at vækste en profitable forretning, men også for at gøre en forskel i verdenen. Derfor vil Saathvika gerne have hjælp til at komme bredere ud i verdenen, og første skridt er at identificere de markeder, hvor Saathvika med deres know-how og værditilbud kan gøre en forskel.

Casen skal derfor først og fremmest bestå af en grundig markedsanalyse, som kortlægger hvilke rest- og affaldsprodukter der er i de pågældende lande, og i hvilke mængder. Markeder som kunne være interessante at få undersøgt nærmere kunne være europæiske lande som Polen, Tyskland og Italien da de har store produktioner og er bagud på den grønne omstilling, men også Asien har store udfordringer med rest- og affaldsprodukter i deres produktioner.

I forlængelse af kortlægningen ønskes en kvalitativ undersøgelse af konkrete behov hos en håndfuld udvalgte virksomheder gennemført, således teamet bliver i stand til at lave en konkret go to market strategi, med tilhørende handlingsplaner, som kan igangsættes sidst i forløbet.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser. De skal betragtes som inputs og inspiration, som gerne må forlænges udover nedenstående hjælpespørgsmål.

0. Fase: Introduktion til virksomheden og opgaven

- 0.1 Onboarding og grundig introduktion til Saathvika, deres værdier og ambitioner, samt forretningsmodel, værditilbud og niche-fokus.
- 0.2 Diskussion af opgaverne; Markedsundersøgelse, go to market strategi og eksekveringsfase. Vægtning og prioritering af tiden.
- 0.3 Forventningsafstemning: Frekvens af feedback og løbende sparring.

1. Fase: Markedsundersøgelse:

- 1.1 Diskussion omkring ønsket udbytte af undersøgelsen, samt udvikling af undersøgelsesdesign og interviewguides. Gøres i samarbejde med Søren og resten af teamet.

- 1.2 Udvalg og prioriter markeder der skal undersøges og diskuter hvilke parametre talenterne skal være opmærksomme på i analysen af markedet. F.eks volumen, type af restprodukt, afstand til havn mv.
- 1.3 Kortlægning af industrielle virksomheder som har rest – og affaldsprodukter i produktionen på de udvalgte markeder. Lav en oversigt indeholdende:
 - Hvem er de virksomhederne?
 - Hvilken industri er de indenfor?
 - Hvor store er de, udvikling, vækst og estimat over markedsandele?
 - Hvor mange er der?
 - Hvor ligger de geografisk – langt fra kyst?

Fra denne oversigt, kan team og virksomhed i fællesskab udvælge virksomheder som skal undersøges i dybden. I denne fase kan nedenstående spørgsmål inspirere.

- Hvad er deres primære produktion?
 - Hvilke rest- og affaldsprodukter har de i forbindelse med produktionen?
 - Hvordan håndtere de deres restprodukt i dag?

 - Hvilke virksomheder har den volumen som er hensigtsmæssig og velegnet til Saathvika?

 - Udvikling i markedet ift. grøn omstilling og mentaliteten omkring recykling og bæredygtighed.
- 1.4 Identificer mulige aftager-virksomheder i de respektive markeder, som kan anvende restprodukterne i deres produktion. Så man holder det lokalt, og undgår at shippe rest-produkterne til Europa/Danmark.
 - 1.5 **Konkurrentanalyse/samarbejdspartnere**
 - Undersøg markedet for konkurrenter.
 - Hvor mange er der og hvor etablerede er de på markedet / markedsandele?
 - Hvad er konkurrenternes værditilbud og hvilke løsninger og services indeholder deres værditilbud?
 - Hvordan adskiller og differentierer konkurrenterne sig?
 - Hvem er deres kunder?
 - Hvem er de virksomheder som de afsætter affaldsprodukterne til?
 - 1.6 Er der potentiale for at etablere partnerskaber med allerede eksisterende virksomheder på markedet?
 - kan man hjælpe sine konkurrenter?
 - 1.7 **Estimering af markedspotentialet** på de respektive markeder.

2. Fase: Go-to-market strategi baseret på indsigter fra fase 1

- 2.1 Målgruppen: Hvem skal Saathvika gå efter. Beskriv 1-3 konkrete projekter som indeholder potentiale for Saathvika.
- 2.2 Hvordan: Beskrivelse af hvordan Saathvika skal gå til det nye markeder



- 2.3 Værditilbud: Hvordan skal værditilbuddet sammensættes til segmentet/målgruppen?
- 2.4 Kanaler: Hvordan skal Saathvika markedsføre og sælge værditilbuddet
- 2.5 USP'er og differentieringsstrategi: Hvordan skal Saathvika skille sig ud fra mængden?
- 2.6 G2M strategien skal indeholde en konkrete eksekveringsplan som kan igangsættes sidst i forløbet. Kan evt. indeholde:
 - Prioriteret liste over virksomheder som skal kontaktes
 - Forslag til content der kan anvendes i salg og markedsføring
 - Kanaler og markedsføringsplan
 - Showcases

ØNSKET UDBYTTET FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ Dataindsamling (hvilke rest- og affaldsprodukter er der i de pågældende lande og virksomheder).
- ✓ Markedsundersøgelse / Potentiale vurdering
- ✓ Go-To-Market strategi og handlingsplan

RELEVANTE FAGLIGHEDER

- Teknisk forståelse (Ingeniører)
- Kommunikation / Sprog: engelsk, tysk, italiensk, polsk, østeuropæisk.
- Analytiske profiler, antropologisk undersøgelse og markedsanalyse

TALENTPROFIL

Saathvika er en lille virksomhed, men med et stort know-how og en sund forretning med stort potentiale. Søren håber at projektet kan åbne op for nye markeder og nye opgaver fra nye kunder, og dermed bidrage til at vækste virksomheden endnu mere. Forventningen er også at projektet kan give mulighed for en ansættelse til et eller flere talenter, som brænder for at gøre en forskel i branchen. Det forventes derfor, at man som talent er effektiv og proaktiv, og udviser en lyst og vilje til at blive klogere i dette projekt.

Virksomhedsstrukturen er flad og nye ideer og initiativer er altid velkomne, så længe de er velbegrundede. Der er ikke langt fra tanke til handling og organisationen er fleksibel og agil, og kan derfor hurtigt efterprøve nye initiativer.

På samme måde er Søren også åben overfor at talenterne et par dage om ugen må arbejde hjemmefra, hvis der er et ønske om det. Generelt er kulturen og mentaliteten frihed under ansvar. Som talent skal du have lyst til at gøre en forskel inden for grøn omstilling og recycling, og være nysgerrig på at lære en masse om de udfordringer og løsninger der er i branchen. Virksomheden stiller et mødelokale til rådighed, med borde stole, skærme etc.