

REPIC

Renewable Energy
Energy - & Resource Efficiency
Promotion in
International
Cooperation



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit DEZA

Bundesamt für Umwelt BAFU

Bundesamt für Energie BFE



REPIC: Aktuelles und Entwicklungen / Nouvelles

Stefan Nowak, REPIC - Plattform

25. November 2021, Bern

© KOA

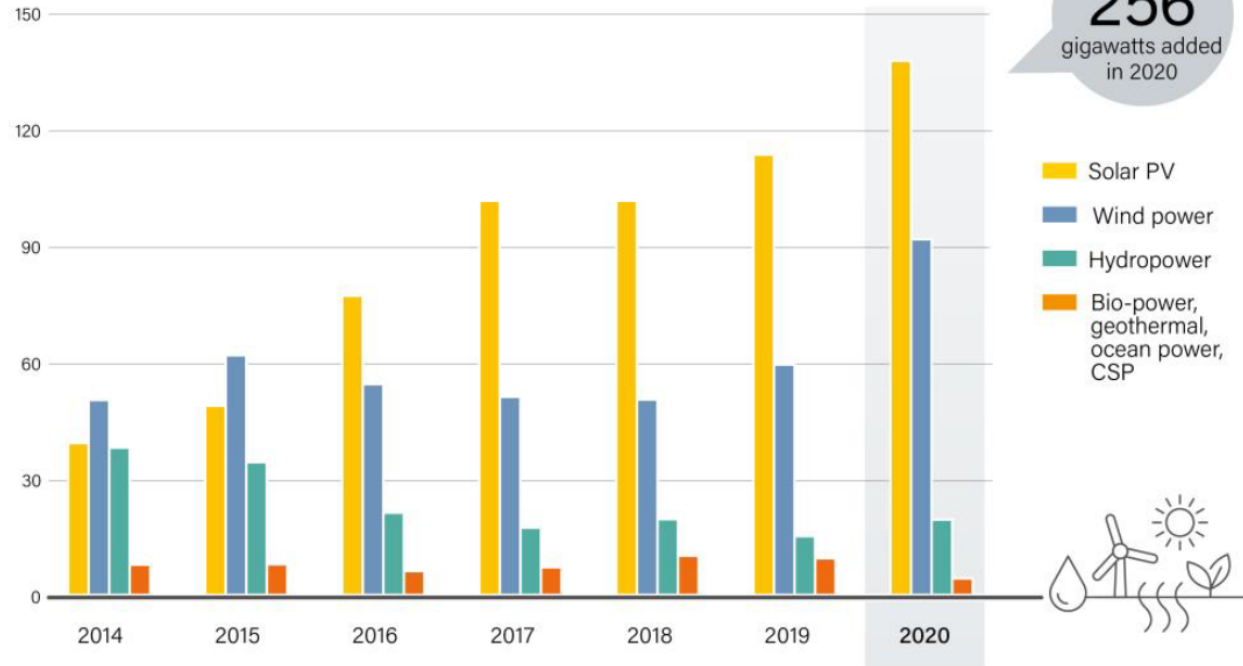
© REPIC 2021



MORE THAN 250 GW OF RENEWABLE POWER ADDED

 Annual Additions of Renewable Power Capacity
by Technology and Total, 2014-2020

Additions by technology (Gigawatts)



Note: Solar PV capacity data are provided in direct current (DC). Data are not comparable against technology contributions to electricity generation.



New renewable power capacity hit a **record increase** globally.

Allgemeine internationale Trends

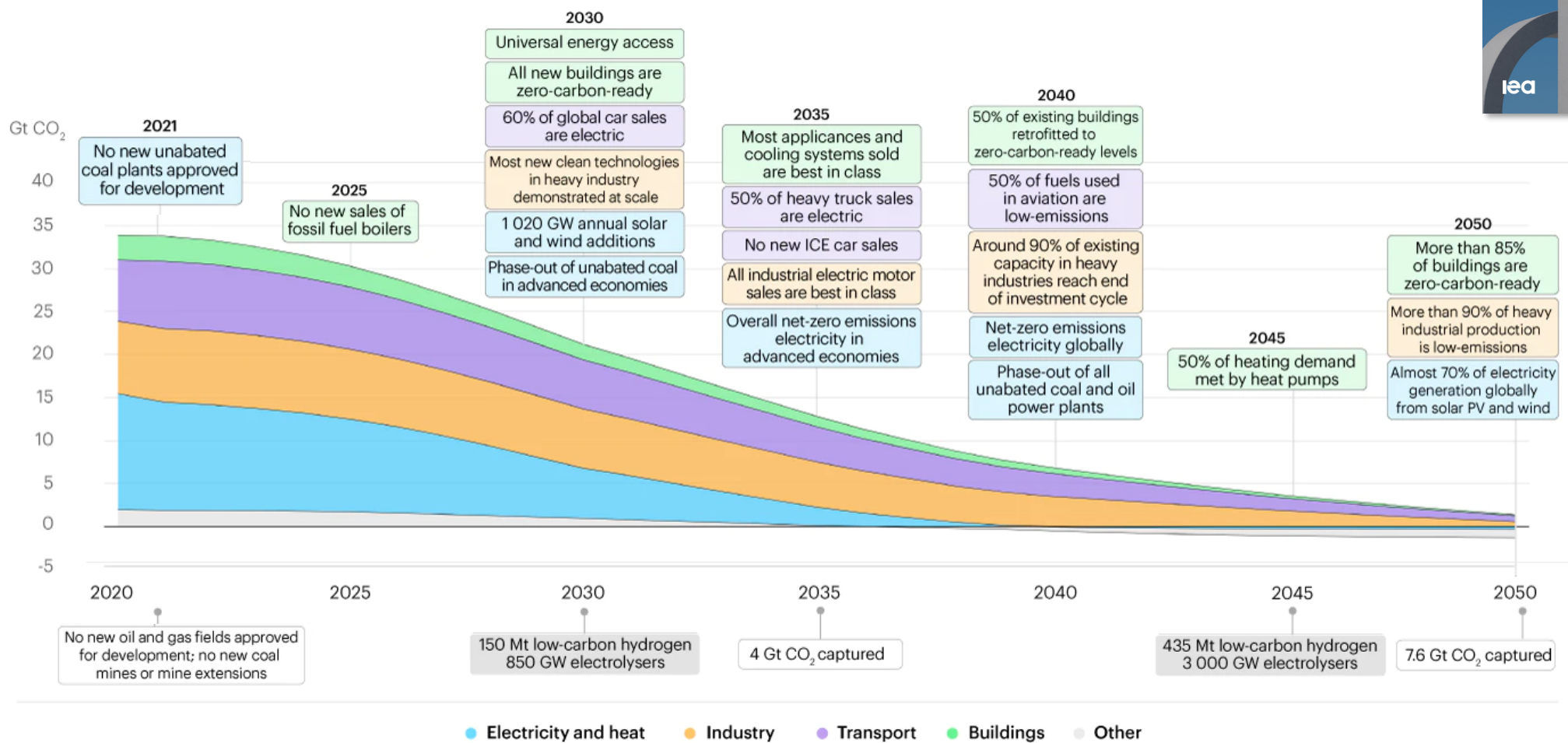
2020

- Massive Auswirkungen von COVID-19 (z.B. Nachfrage, Lieferketten)
- Hohe Resilienz von erneuerbaren Energien
- Relevanz von klimabezogenen Themen

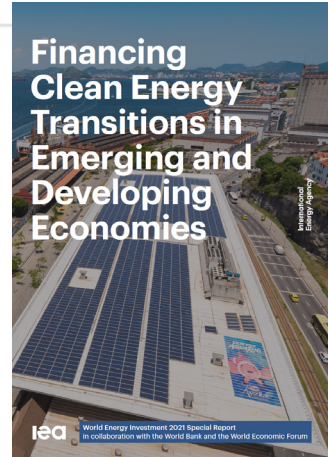
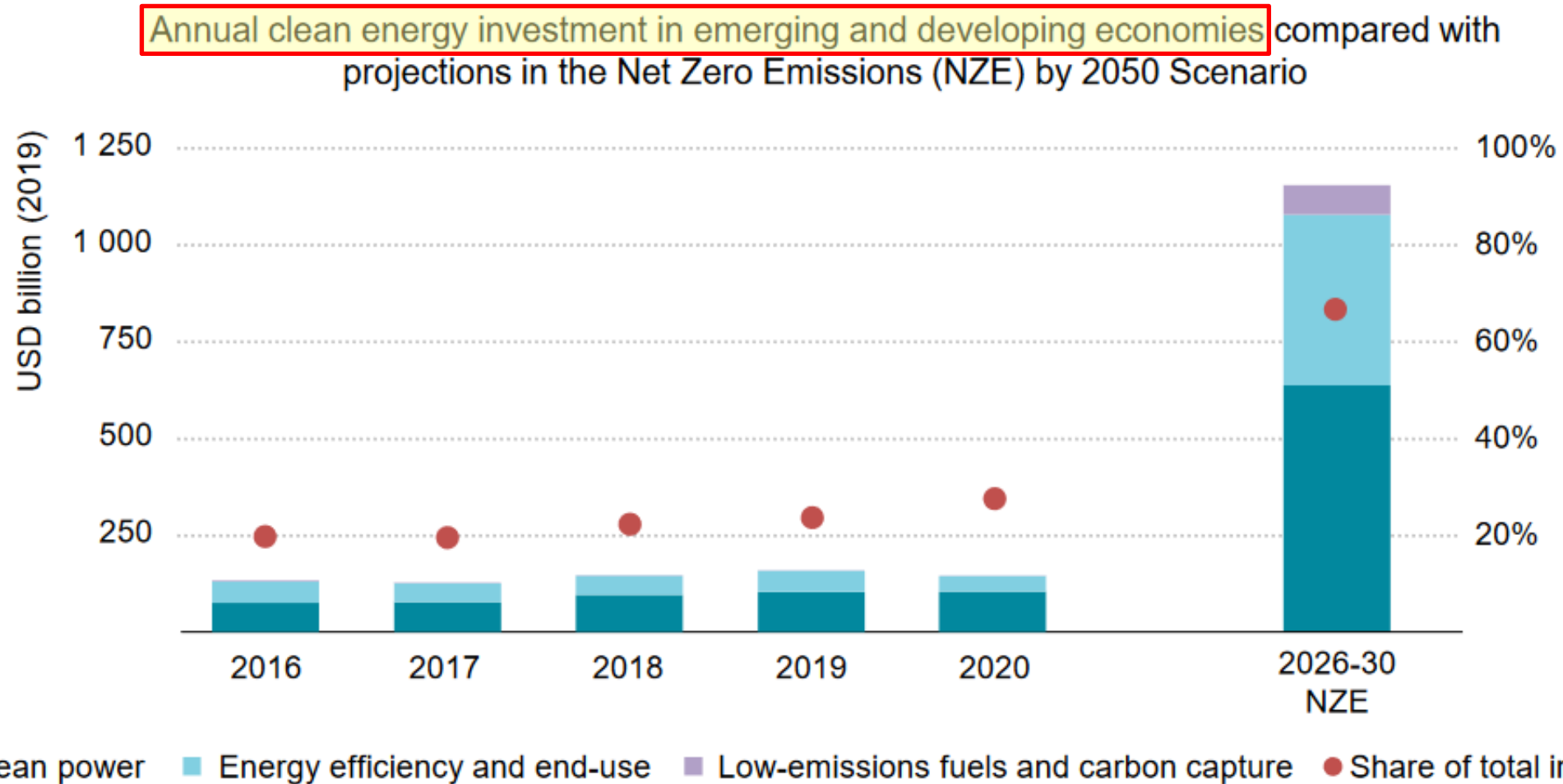
2021

- Energie- und Klimadiskussion: gewinnt weiter an Schwung
- Wachsende Ambitionen: «netto-null Emissionen 2050», ca. 80% der CO₂-Emissionen
- Herausforderung: Diskrepanz zwischen Zielen und effektiven Entwicklungen, COP26
- Ausserdem: Bedeutung von Kreislaufwirtschaft und Bioökonomie gewinnt an Profil

IEA - Net Zero by 2050



A surge in clean energy investment is needed to change course



Clean energy investment has been stuck at less than \$150 billion in recent years, but needs to expand by more than seven times, to above \$1 trillion, in order to put the world on track to reach net-zero emissions by 2050

Bedürfnisse in Entwicklungsländern

- Entwicklungsperspektiven
- Zugang zu Energie(dienstleistungen)
- Lösung von Ressourcen- und Abfallproblemen
- Ausbildung, Wissen und Expertise

dazu

- Angepasste Technologien
- Geschäftsmodelle und Finanzierung

Herausforderungen

- Verständnis des lokalen Kontexts
- Kulturelle Barrieren
- Vertrauen schaffen
- Selbstverantwortung fördern
- Zusammenarbeit auf Augenhöhe
- Alle 3 Dimensionen der Nachhaltigkeit

Wie schaffen wir es also...

- ... die lokalen Bedürfnisse zu berücksichtigen
- ... adäquate und dauerhafte Lösungen zu erarbeiten
- ... wirtschaftliche Ansätze nachhaltig zu etablieren
- ... die echte Partnerschaft zu stärken
- ... und gleichzeitig die notwendige Skalierung zu erreichen

Die REPIC-Plattform – eine mögliche Antwort



REPIC Kurzportrait

- eine Initiative von SECO, DEZA, BAFU, BFE
- Klein gestartet, heute ein anerkanntes Instrument der interdepartementalen Zusammenarbeit
- seit 1.1.2004 operativ
- Rund 180 unterstützte Projekte
- in mehr als 50 Ländern



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit DEZA

Bundesamt für Umwelt BAFU

Bundesamt für Energie BFE



Was REPIC anstrebt

Ziele

- Wissens- und Technologietransfer in Entwicklungs- und Transitionsländern fördern
- Erneuerbare Energien, Energie- und Ressourceneffizienz verbreiten
- Durch Kooperation Beitrag zur Entwicklung leisten

Fokus auf realistische, nachhaltige, sowie marktorientierte Ansätze, welche lokalen Bedürfnissen entsprechen

- Beitrag zu den SDGs leisten
- Nachhaltige Wirkung erzielen
- Zunehmende Ausrichtung auf Skalierung / Multiplikation



Organisation / Ansprechpartner

REPIC-Steuergruppe

Vertreter der Bundesämter



S. Giroud
SECO



A. Fink
DEZA



P. Queloz
BAFU



S. Hermle
BFE

REPIC-Sekretariat

NET Nowak Energie & Technologie AG



A. Fasel



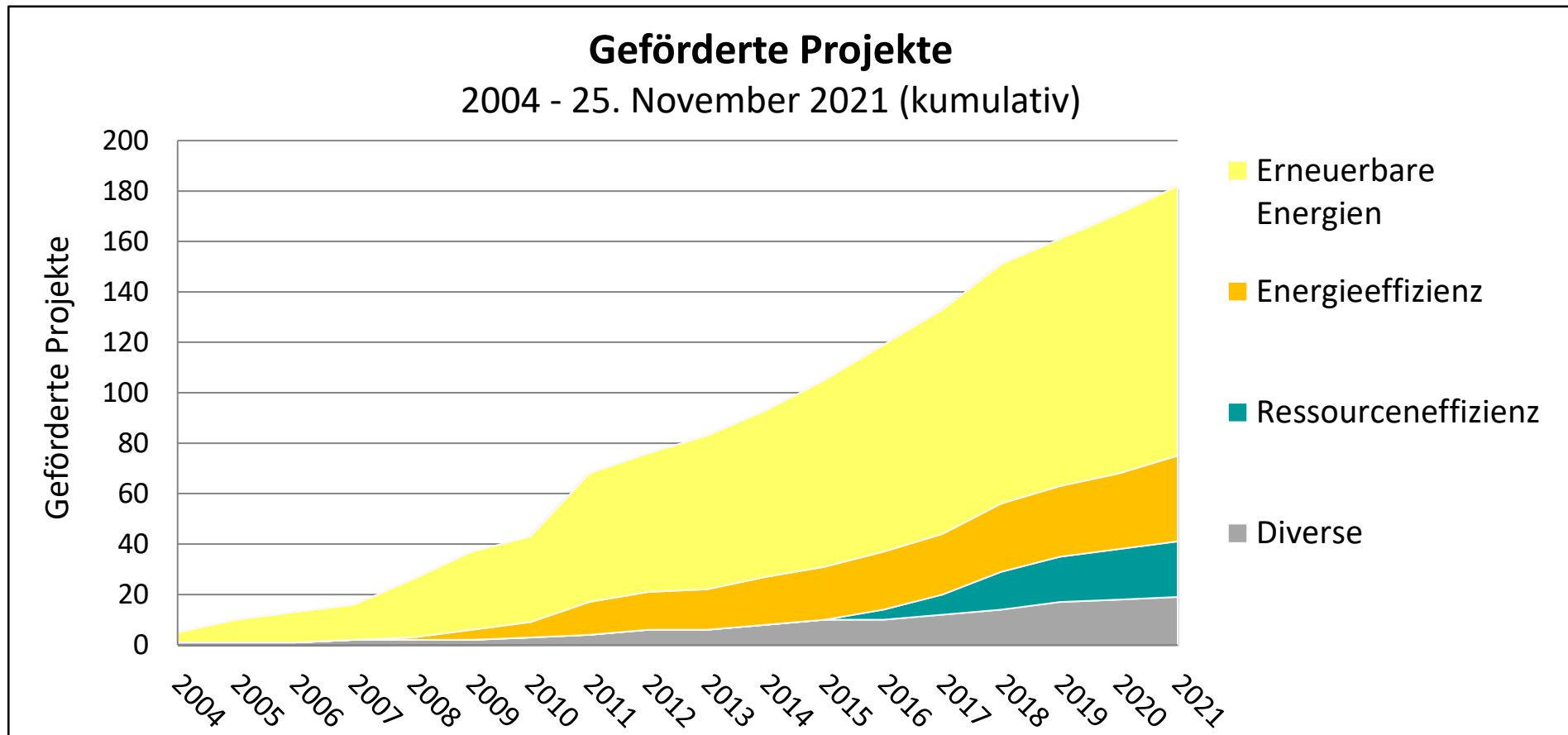
S. Gnos



S. Nowak

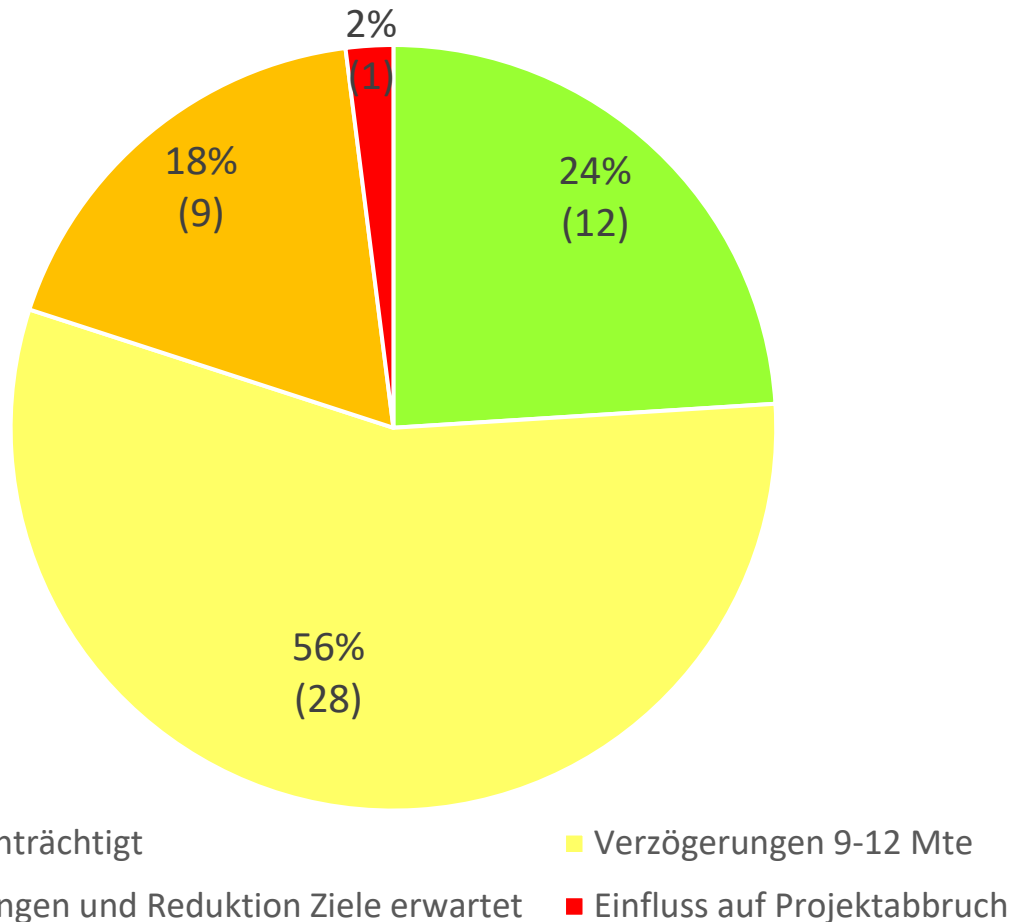


Projektförderung Übersicht



Insgesamt 182 Projekte bis 25.11.2021

Auswirkungen von COVID



Aktueller Stand:

- 50 Projekte betroffen
- Neue Projekte wenig beeinträchtigt
- Grossteil der Projekte «nur» verzögert (9 – 12 Monate)
- Rund 1/5 verzögert plus Reduktion der Ziele erwartet
- Hohe Flexibilität von REPIC für einen geordneten Projektabschluss

Mehr Informationen



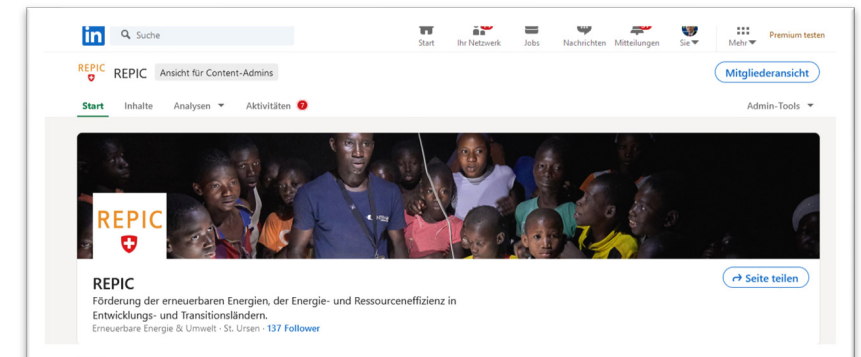
Website <https://www.repic.ch/>



Jahresbericht 2020



Linkedin REPIC



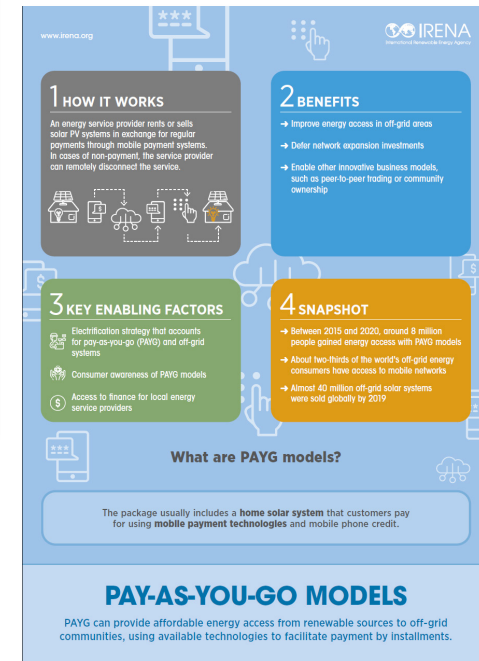
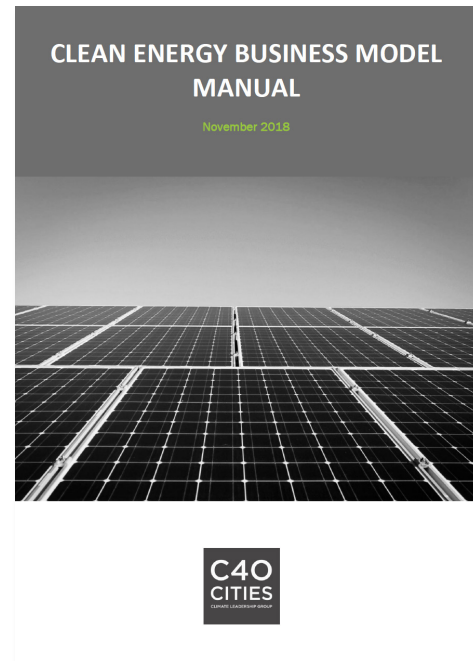
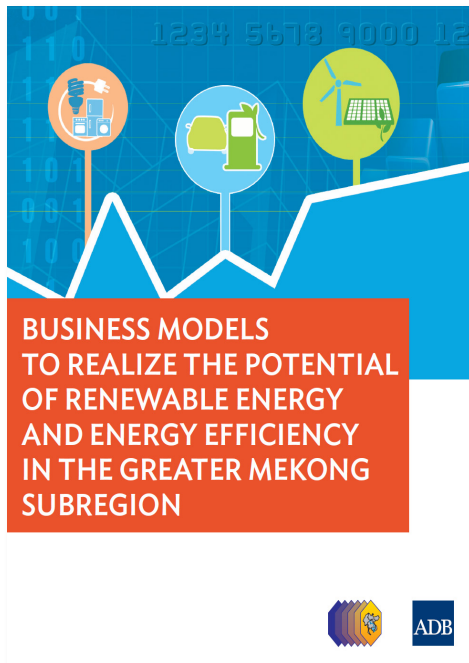
Zum heutigen Anlass

Entwicklungszusammenarbeit und kommerzielle Geschäftsentwicklung – ein Widerspruch?

- Finanzierungs- und Geschäftsmodelle
 - Skalierung und Multiplikation
 - Rolle des Privatsektors
 - Die nächste REPIC Phase 2022 – 2026
-
- Erfahrungen & Lessons Learned
 - Herausforderungen & wie man ihnen begegnet
 - Konkrete Beispiele & Diskussion



Geschäftsmodelle: Grosse Vielfalt ...



Badges



- Orange
REPIC
Groupe de pilotage, Secrétariat
Steuergruppe, Sekretariat
- Bleu / Blau
Conférenciers
Referenten

Kontakt



Ansprechpartner:
Anita Fasel, Stephan Gnos

REPIC Koordinator:
Stefan Nowak

Tel. +41 26 494 00 30

www.repic.ch; info@repic.ch

REPIC

c/o NET Nowak Energie & Technologie AG

Waldweg 8, CH – 1717 St. Ursen



Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit
und einen spannenden Tag!



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Département fédéral de l'économie, de
la formation et de la recherche DEFR
Secrétariat d'Etat à l'économie SECO
Financement d'infrastructures

Développement de la prochaine phase de REPIC 2022-2026

Silvio Giroud, comité de pilotage REPIC, SECO

25 novembre 2021

REPIC, une longue success-story

- Plateforme REPIC active depuis 2004
- Elargissement de la portée sectorielle : énergie renouvelables
→ efficacité énergétique → efficacité des ressources
- Structuration des méthodes de la plateforme

Les résultats sont au rendez-vous → Augmentation progressive du financement

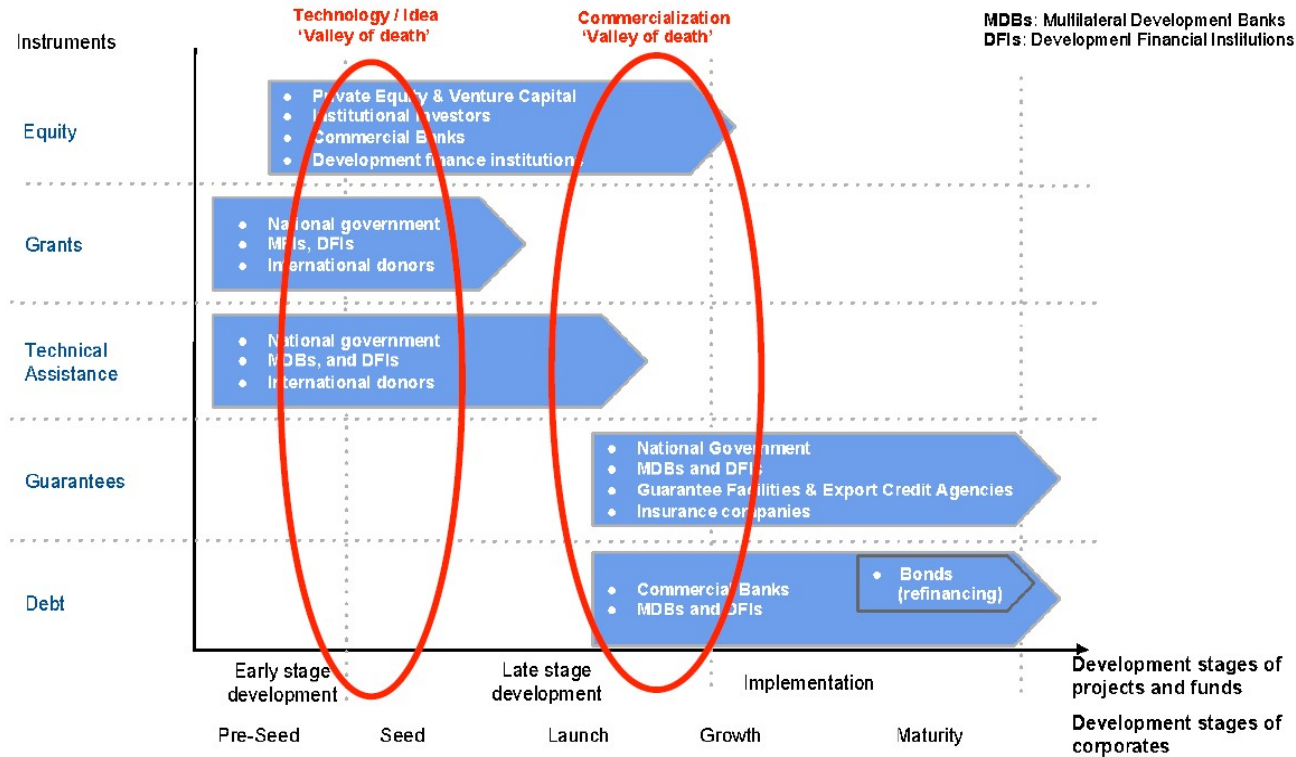


Objectif en évolution pour la prochaine phase

- Continuer l'appui qui a fait ses preuves
- Développer la plateforme REPIC pour augmenter la mobilisation de fonds privés pour le climat



Etudes préparatoires et conclusions



Application de différents instruments financiers durant les différentes phases de développement

Sources: South Pole (2020), ICA (2014) InfraCo Asia (2019) Kashyap (2019)



Contenu REPIC Rollout (1)

	REPIC Pilot	REPIC Rollout
Domaine d'application	Tester une technologie en phase pré-commerciale ou son modèle d'affaires dans un pays en développement ou en transition	Appuyer le déploiement et le début de la commercialisation d'une technologie qui a déjà été testée avec succès dans un contexte similaire dans un pays en développement ou en transition.
Montant d'appui	Max. 150'000 CHF (contrepartie minimale de 50%)	Max. 500'000 CHF (contrepartie minimale de 50%)
Demandeurs éligibles	Entreprises, ONG, instituts suisses	Entreprises suisses uniquement



Contenu REPIC Rollout (2)

	REPIC Pilot	REPIC Rollout
Conditions clés	Doit avoir un contenu innovant et être en phase pré-commerciale.	Doit avoir un contenu innovant et planifier, structurer et développer des activités pour la phase commerciale.
	Doit inclure une stratégie et une approche claires pour la réplication et la multiplication après la fin du soutien REPIC.	Commercialisation après la fin du soutien de REPIC est au cœur du projet et doit être étayée par une stratégie claire et un plan d'affaires.
	Prototype commercialisable disponible, y compris les premiers tests en Suisse ou dans un pays développé.	Prototype commercialisable disponible, y compris des tests réussis dans un pays en développement ou en transition.



Un appui plus important et étendu de REPIC

- Augmentation budgétaire pour la phase 6 de REPIC
- Appui plus étendu le long du cycle de développement de projet.
- Cohérence et synergies avec d'autres instruments de la Confédération



Erfolgreiche Geschäftsmodelle im Nachhaltigkeitssektor

Susanne Grossmann

Einführung SECO Start-up Fund und Swiss Bluetec Bridge

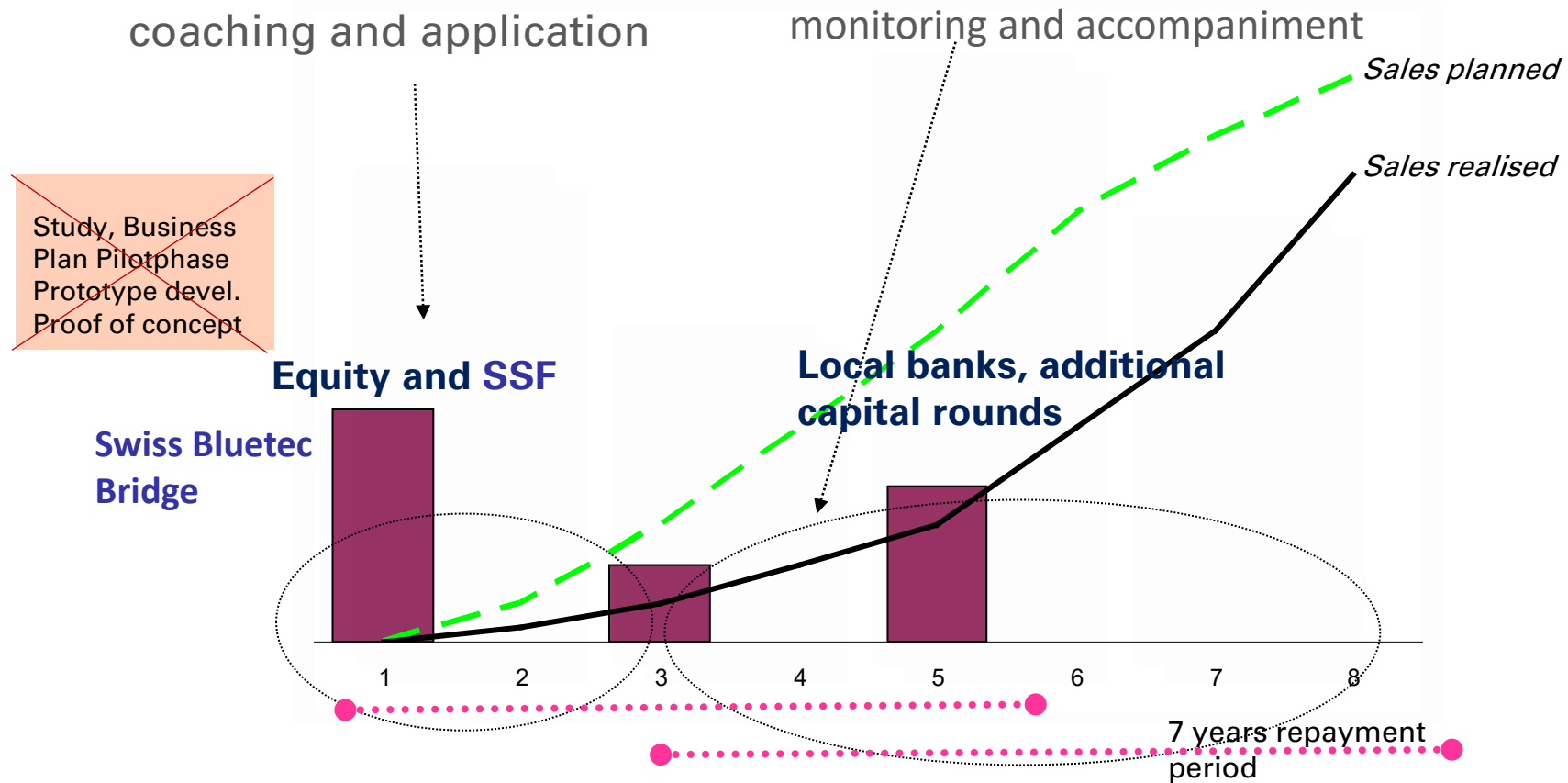
SECO Start-up Fund

- Kredite bis 500'000 CHF (maximal 2:1)
- Start-ups in Entwicklungsländern
- KreditnehmerInnen/InvestorInnen: UnternehmerInnen und KMUs mit CH Domizil
- Bestehender Prototyp, proof of concept, pre-revenue
- Gute **Arbeitsstellen**, Innovation, Stärkung Privatsektor

Swiss Bluetec Bridge (geschlossen/bis Ende 2023 liquid.)

- Kredite bis 250'000 CHF (50/50)
- Start-ups von KMUs und **SozialunternehmerInnen** mit CH-Domizil
- Bestehender Prototyp im Wasserbereich
- **Technologietransfer**, zugunsten **Kunden mit geringem Einkommen** in ländlichen Regionen in Entwicklungs- und Schwellenländern

Positionierung in der Finanzierungskette



Erfolgsbilanz Start-ups im Nachhaltigkeitssektor (SSF/SBTB)

Sektor	Anzahl	Erfolg op/finanziell	Positive Wirkung
WASH* (SBTB)	10	5	5
Wasserkraft	3	3	3
Recycling	2	2	2
CO2 Red./Aktivkohle	1	0	1
Holzpellets/briketts	4	3	3
Total	20	13	14

*Trinkwasserversorgung/Bewässerung, wassersparende sanitäre und gesundheitliche Massnahmen (Toiletten, Sterilisierung)

Erfolg/Misserfolg ist das Resultat einer Kombination von: Team, Geschäftsmodell, Technologie, Zugang zu Kapital, Umfeld – und Glück

Geschäftsmodelle im Bereich Erneuerbare Energie

Kleinwasserkraftwerke

- Hydrologie, Positionierung
- Umweltverträglichkeitsprüfung
- Bauüberwachung (Qualitäts- und Zeitmanagement)
- PPA (Tarife, Zahlungsmoral Kunden)
- Betriebskapitalreserven

Risiken: Klimawandel, Netz, Staat (Kunde/Regul.)



Pellets/Brikettproduktion

- Zugang zu Rohstoffen (Ort/Qualität/Preis)
- Kunden (Grösse/Zahlungsmoral)
- Sicherheitsmassnahmen (Brandschutz)

Risiken: Veränderungen in den Preisen für Rohstoffe und Transport, neue Konkurrenz, Klimawandel



Geschäftsmodell im Bereich Trinkwasserversorgung

Modell

- Dezentrale Prod./Verkauf von erschwinglichem, qualitativ hochstehendem Trinkwasser
- Leasing Filteranlagen an selbständige lokale UnternehmerInnen, inklusive Unterhalt
- Leasinggebühren und Erträge aus dem Wasserverkauf
- Automatisiertes Monitoring (+++), lokale Unterhaltsdienstleistung
- Kontinuierliche Senkung Herstellungskosten der Filteranlagen

Herausforderungen

- Soziale vs. kommerzielle Ziele
- Wachstum (Verfügbarkeit UnternehmerInnen, Unterhalt)
- Betriebskapital

Kommentar

- Modell mit Potential - positiv
- Generelle Herausforderung Skalierung
- Lösung der «sozialen Frage» ausserhalb des Geschäftsmodells? Kaufkraft vs Kaufbereitschaft

Technologie

- Post Prototyp oder doch nicht?
- angepasst an Bedürfnisse
Zielland/Kunden
- Preis/Komplexität
- Unterhalt?
- Plattform/Standardisierung



Zugang zu Kapital

- Es dauert länger und kostet mehr als geplant (mindestens +50%), trial and error (Reserven für Fehler!)
- Unterschätztes Betriebskapital (gerade auch im Wachstum)
- Erfolgreiche Gründer = Erfolgreiche Fundraiser (self-fulfilling prophecy)!
- Herausforderung „Fatigue“ bei den Investoren
- Grants sind hilfreich für Frühphase/Pilot (bei kommerziellem Fokus!)
- Technische Assistenz für Verbesserung Prozesse z.B. Kreditrisikomanagement, Nachhaltigkeitsreporting...

Team

- Ist der wichtigste Erfolgsfaktor
- Anpassung und Umsetzung des Geschäftsmodells, „People Management“
- Erfahrung/Wissen Sektor (und Land)+, keine „lonely wulfs“
- UnternehmerIn/Kundenorientierung vs Fokus auf Technologie/ Projektmentalität
- Risiko: „too social minded“
- Veränderung Anforderungsprofile (Pionierphase > Wachstumsphase)
- CFO/COO (Finanzdisziplin/Operations)



Umfeld

- Mangel an qualifizierten Arbeitskräften
- Konkurrenz durch grants/NPOs - oder Staat
- Fehlende Unterstützung für KMUs, zeitaufwändige Bürokratie
- Fehlende Zuliefer- und Serviceinfrastruktur in der Region
- Korruption, politische, regulatorische Risiken
- Klimawandel



Schlussfolgerungen

- Team als wichtigster Erfolgsfaktor
- Projekt-/Technikfokus vs. „Unternehmer“/Markt-/Nachfrageorientierung
- Es dauert immer länger und kostet mehr
- Die meisten Start-ups sind unterfinanziert mit zu wenig Rücklagen
- Erfolgreiche Gründer = Erfolgreiche Fundraiser
- Kostendisziplin – Vermeiden einer nicht tragfähigen Schuldenlast
- Grants für Testen Markt/Geschäftsmodelle – JA, ABER
- Separate Finanzierung „Soziale Kosten“ wie Information, Vorfinanzierung, Subventionierung Kunden
- >Partnerschaften mit NGO, Stiftungen, MFIs, Vouchersysteme....



Vielen Dank

Contact and more information

Andreas Ragaz +41 79 592 97 71
ragaz@finance-contact.ch

Susanne Grossmann +41 79 109 88 85
grossmann@finance-contact.ch

FINANCEcontact Ltd.
Gutenbergstrasse 6
CH-8002 Zurich

www.secostartupfund.ch

www.linkedin.com/company/seco-start-up-fund



SOLAR, MADE SIMPLE

“Wie man in Indien Solarstrom an die KMUs bringt”

Bern, 25. November 2021

LEADERSHIP TEAM

100 YEARS IN COMBINED EXPERIENCE IN CAPITAL MARKETS,
RENEWABLE ENERGY AND EMERGING MARKETS



Katrin Vögeli
Head of Credit



Fabio Eucalipto
Finance Director



Chris Brosz
Head of Engineering



Philippe Flamand
Commercial Director



Guy Rice
Country Lead South Africa



Rodrigo Weiss
Asset Management
Director



Nishant Sood
Country Lead India
Morgan Stanley



CANDI IS...

... a dedicated solar installer, financier and operator across Asia and Africa. Combining the best from our **Swiss roots** and our extensive local presence, candi offers companies the simplest, most efficient way to join the sustainable energy revolution. Our **capital-free, hassle-free solar and storage solutions** have an immediate impact on our client's bottom line, helping them reap the rewards of low-cost and reliable power from day one with **no distractions, no cost and no risk.**





“

Annual clean energy investment in emerging and developing economies needs to increase by more than **7x** – from less than **USD 150 billion** last year to over **\$1 trillion by 2030** to put the world on track to reach **net-zero emissions by 2050**”

Financing Clean Energy Transitions in Emerging and Developing Economies, 2021 – International Energy Agency

THE OPPORTUNITY

SMEs represent a significant part of the business and energy landscape in Emerging and Developing Economies (EMDE), making up **90%** of companies, **50%** of employment and **40%** GDP, while an immense untapped solar market still exists:

\$130 billion
investment opportunity
per year

To create energy security
for the **3.6 billion** energy
poor people in the world

Majority of which live in the
63 energy poor countries in
Asia and Africa

25 million
jobs created
by 2023

61% related to small cluster
or SME systems

30x more jobs created
compared to fossil fuels

Half created in India and a
quarter in South-East Asia
and Africa, respectively

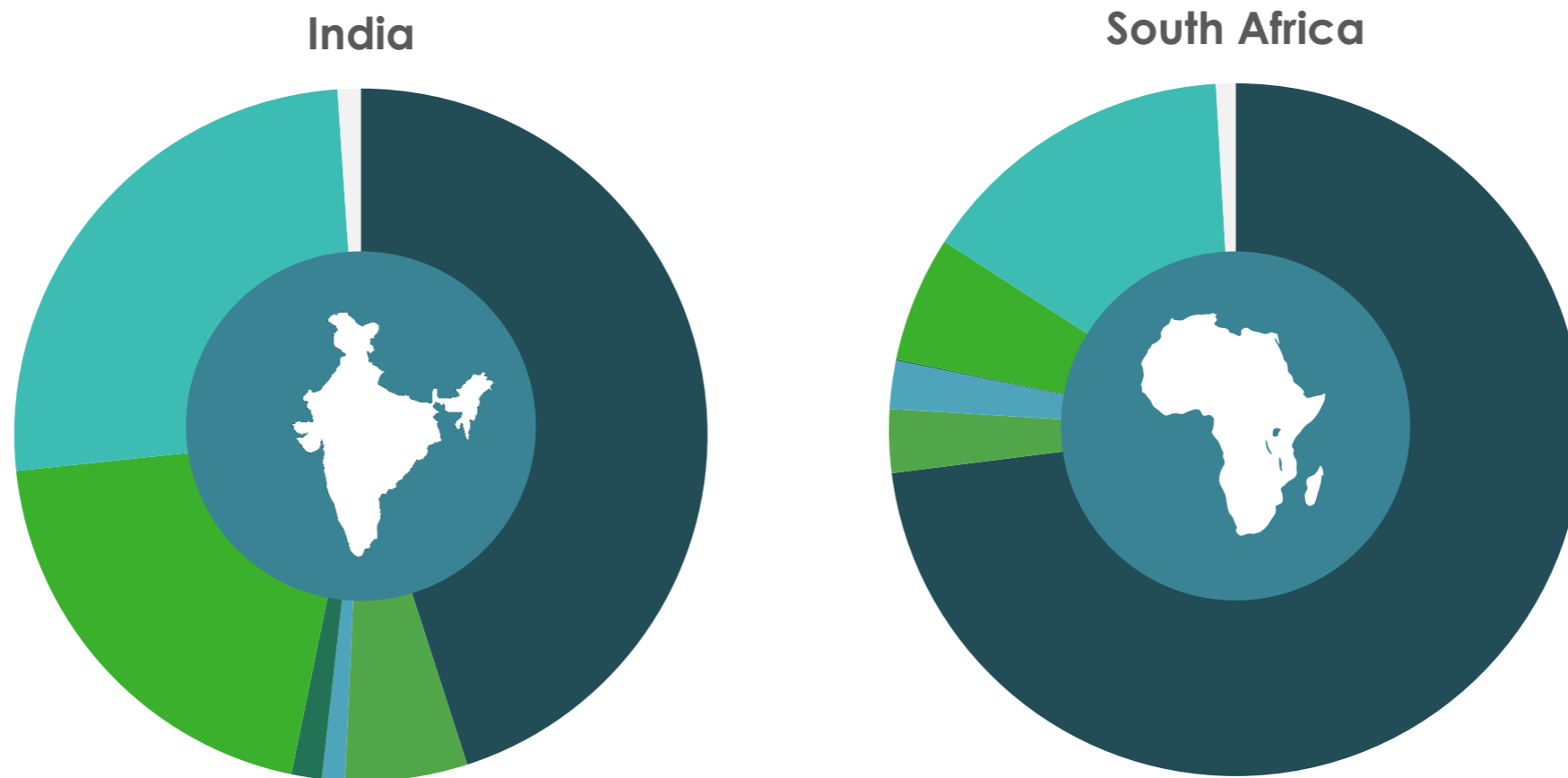
4 billion tons
of greenhouse gas
emissions saved

Equivalent to **726 million**
homes per year

500 million additional
indirect jobs created in
agriculture, health care,
education, and SMEs over
the next decade, through
stable energy supply

CLEAN ENERGY SUBSTITUTE

Renewables, a nascent addition to the energy mix across many emerging economies. An ideal substitute for many **strongly coal-based energy markets**.

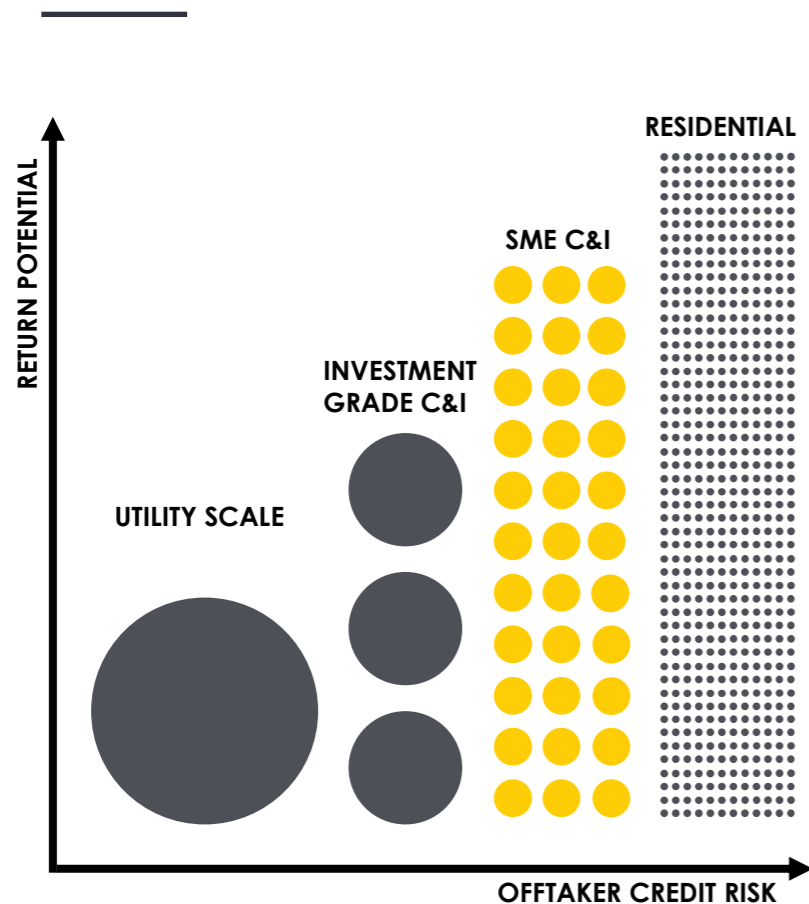


International Energy Agency 2018

- Coal
- Natural gas
- Biofuels and waste
- Nuclear
- Oil
- Hydro
- Wind, solar, etc.



MISSING MIDDLE



Rooftop solar delivers electricity below grid prices for **commercial and industrial** (“C&I”) users in Asia and Africa.

Large, **multinational enterprises** are leading the way in installing rooftop solar given their access to capital.

Making solar accessible to the Missing Middle represents a **vast business and impact opportunity**.

The **challenges** are:

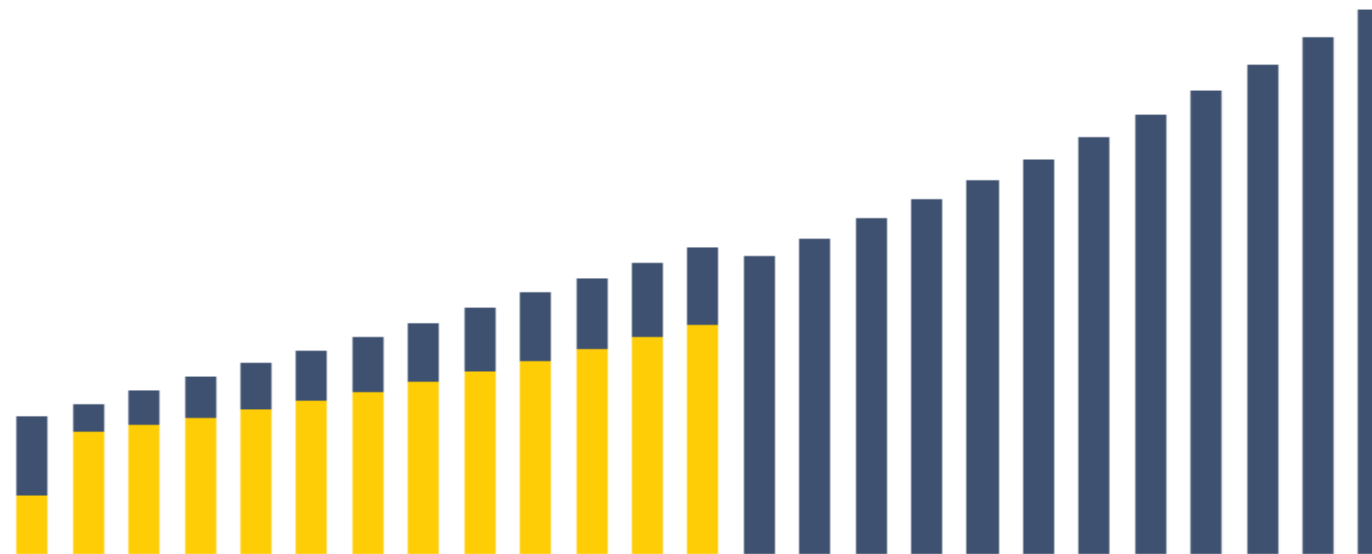
- High upfront costs
- Lower ratings
- (Perceived) technology risk

SOLAR, MADE SIMPLE

In a nutshell, candi offers its customers a fully financed, zero upfront and zero maintenance cost solution wrapped in highly simplified yet bankable “save-to-own” contracts providing guaranteed savings from day 1 while transferring long-term asset ownership. For the customer, it’s a **no-brainer** to go solar.



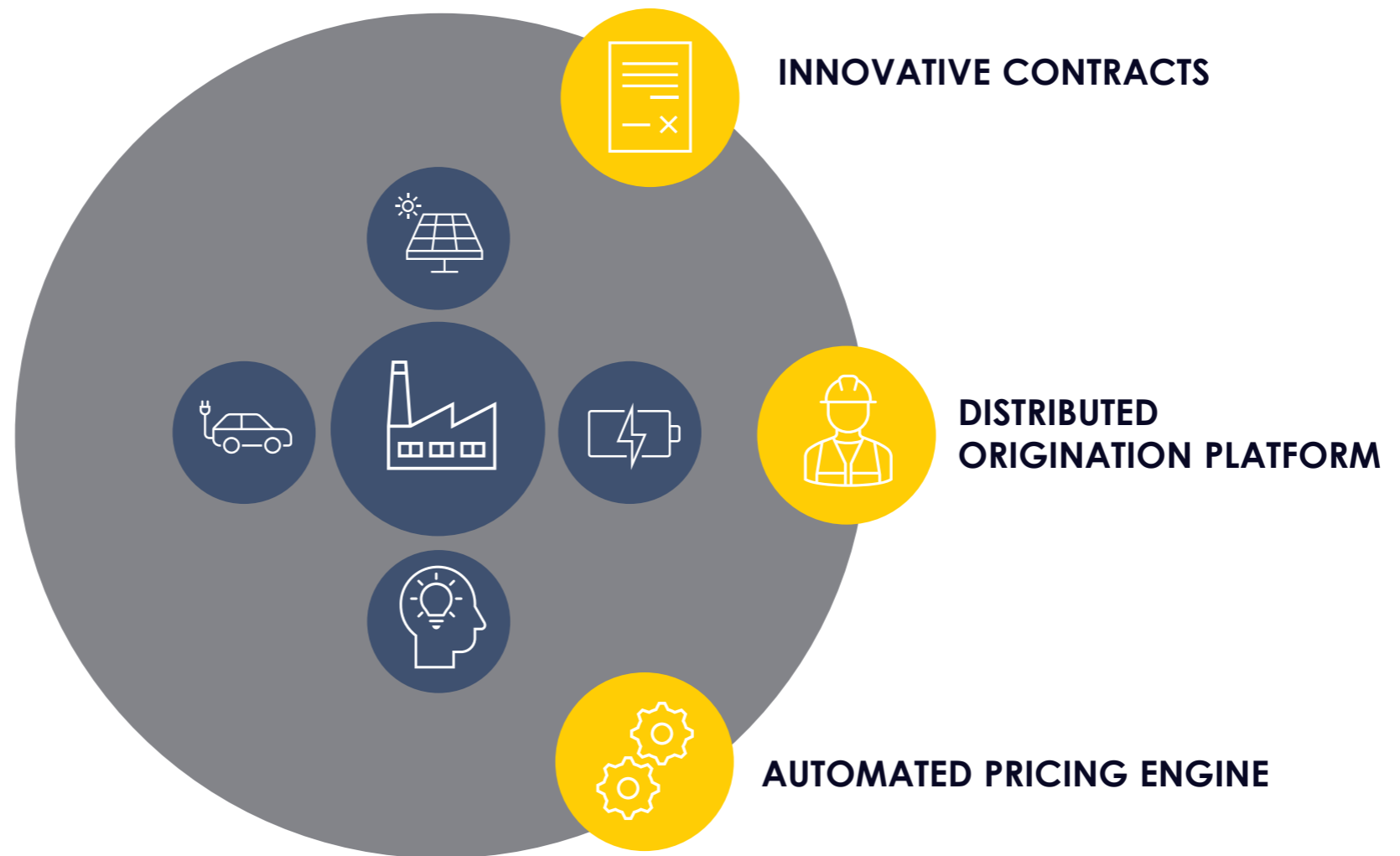
PAYMENTS TO CANDI



CLIENT SAVINGS

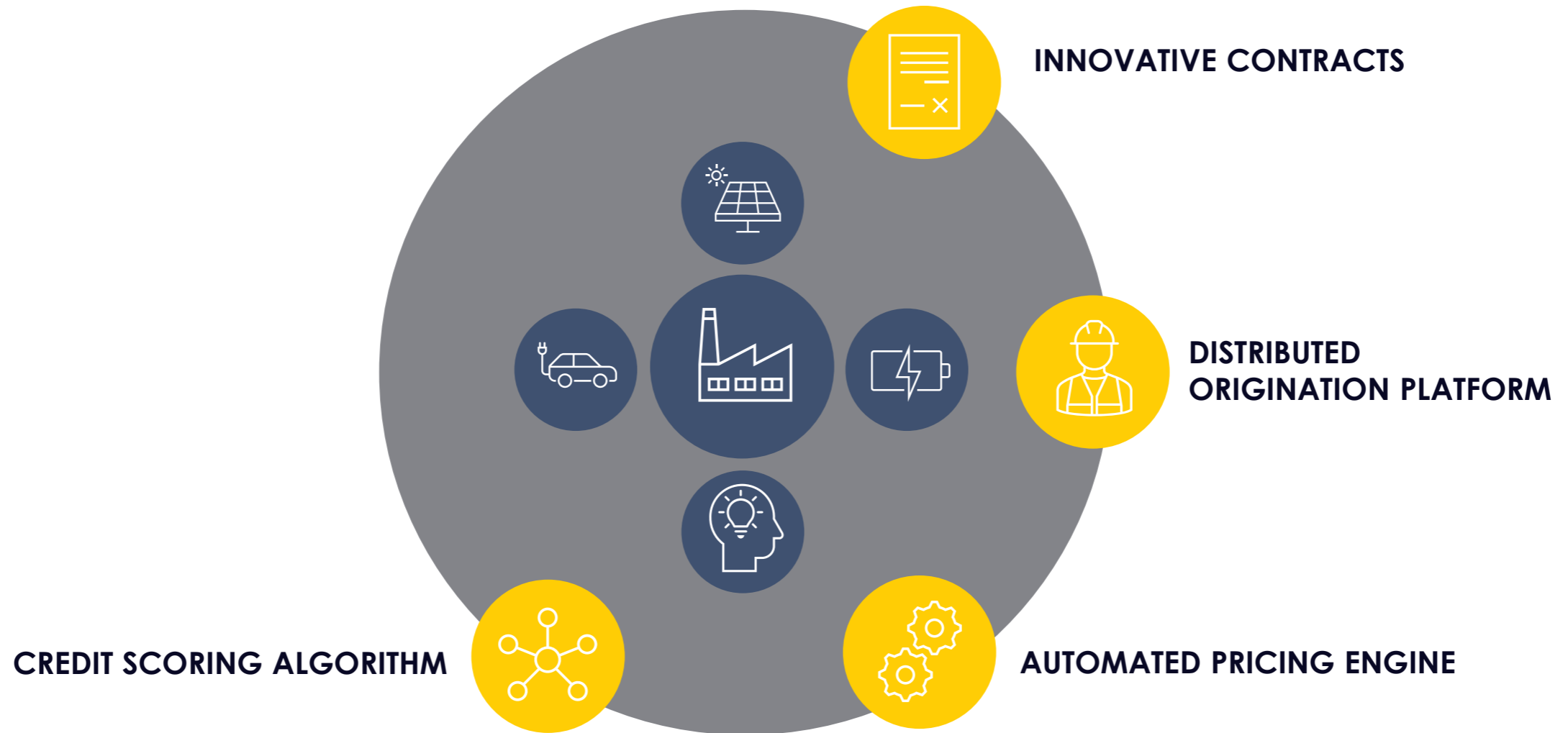


CANDI SOLUTION



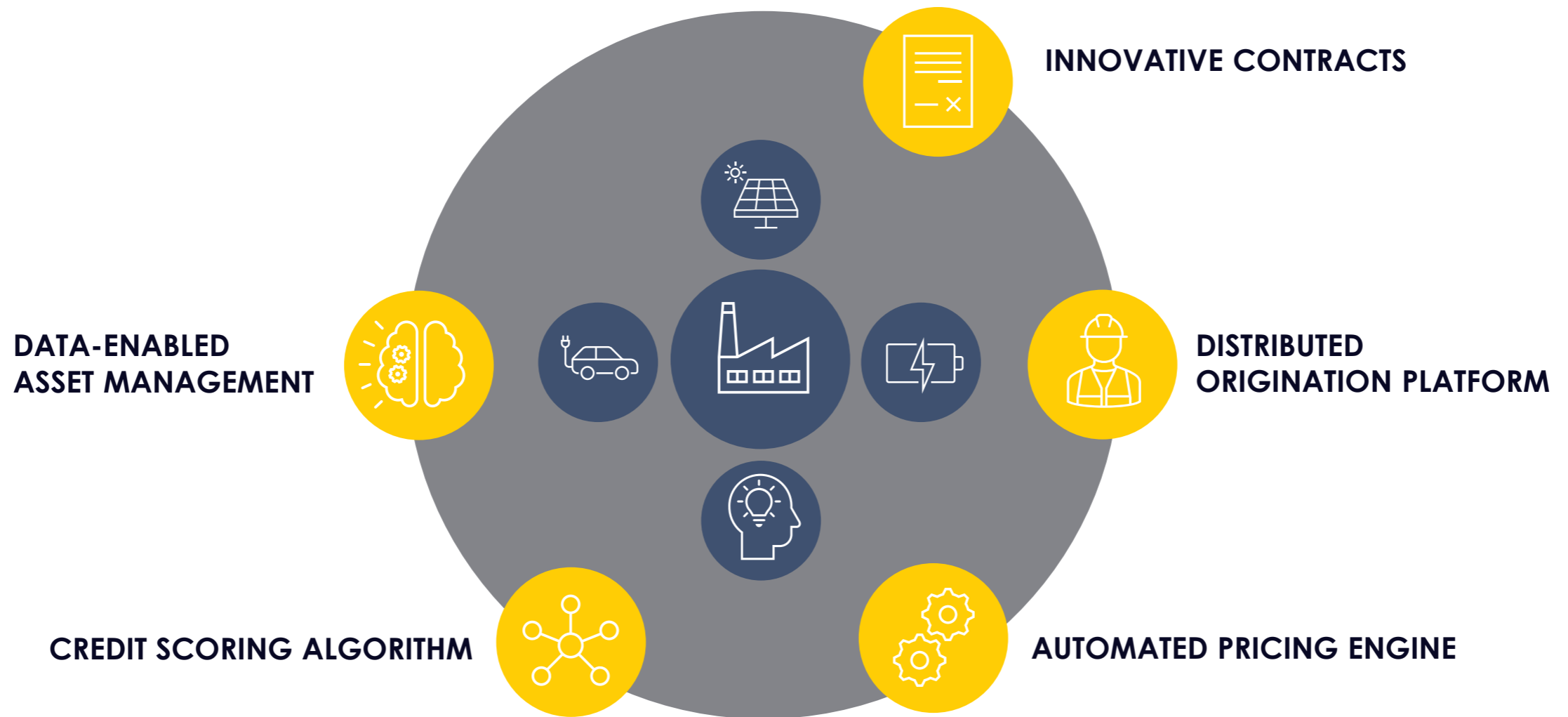


CANDI SOLUTION



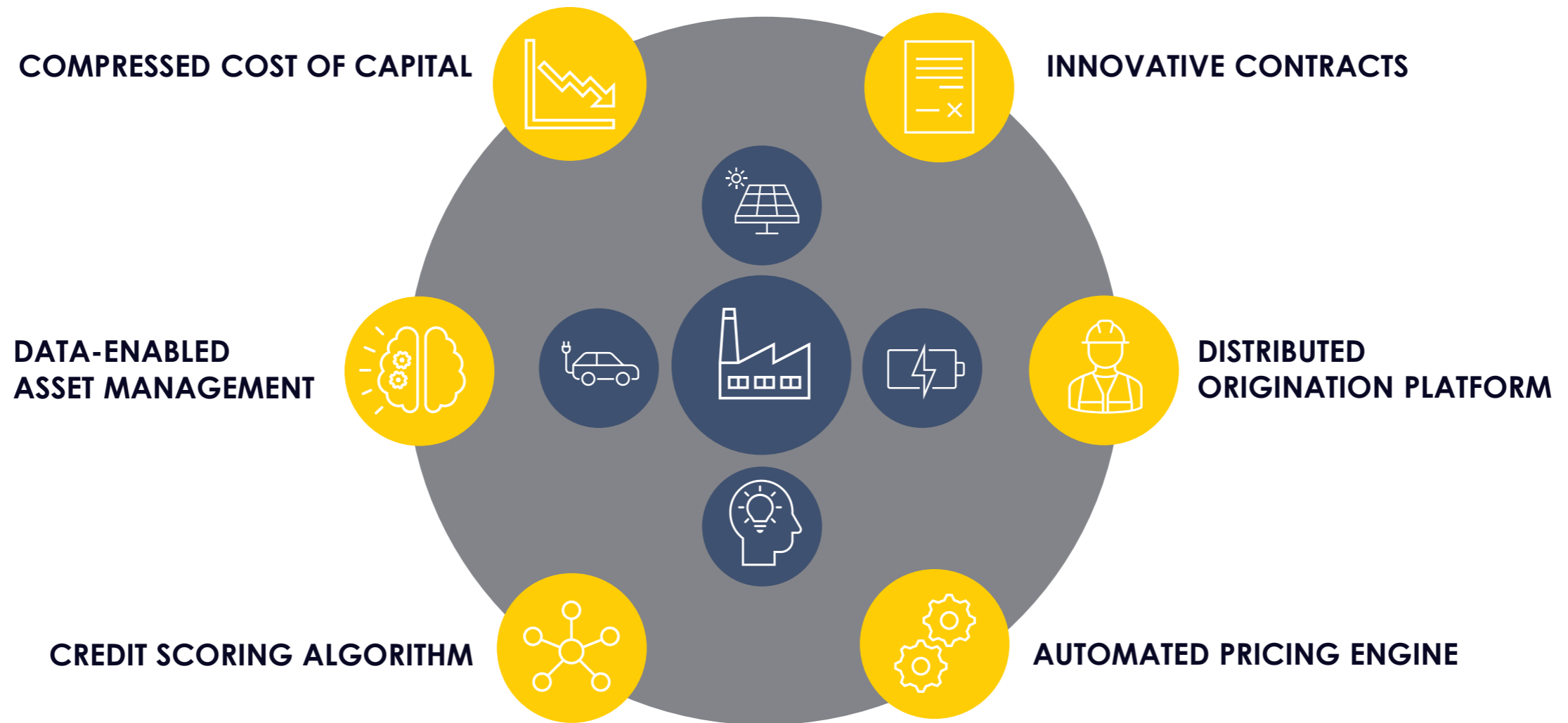


CANDI SOLUTION





CANDI SOLUTION



CANDI MILESTONES

Jan 2018

Incorporation

candi solar AG is incorporated in Zurich, Switzerland

Feb 2018

India

The first solar asset commissioned in India

Jun 2018



- First 600 kWp in India
- Preparation for market expansion in Africa

Jul 2020

South Africa

The first solar asset commissioned in South Africa

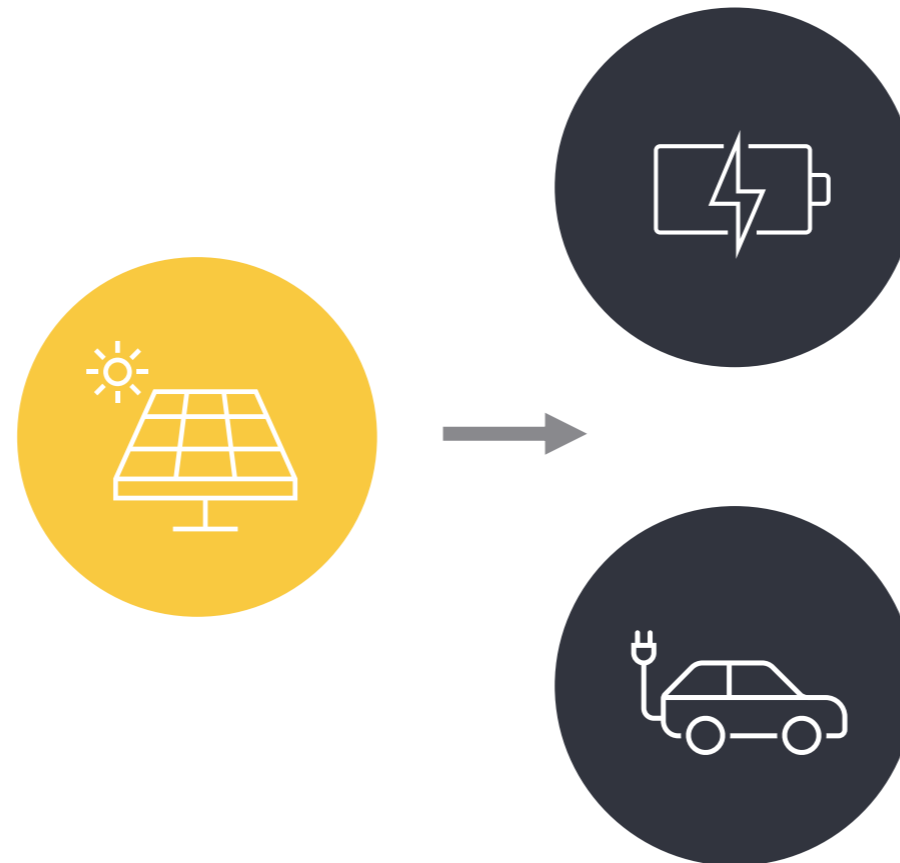
Dec 2021

Close to 30 MWp contracted

Across India and South Africa

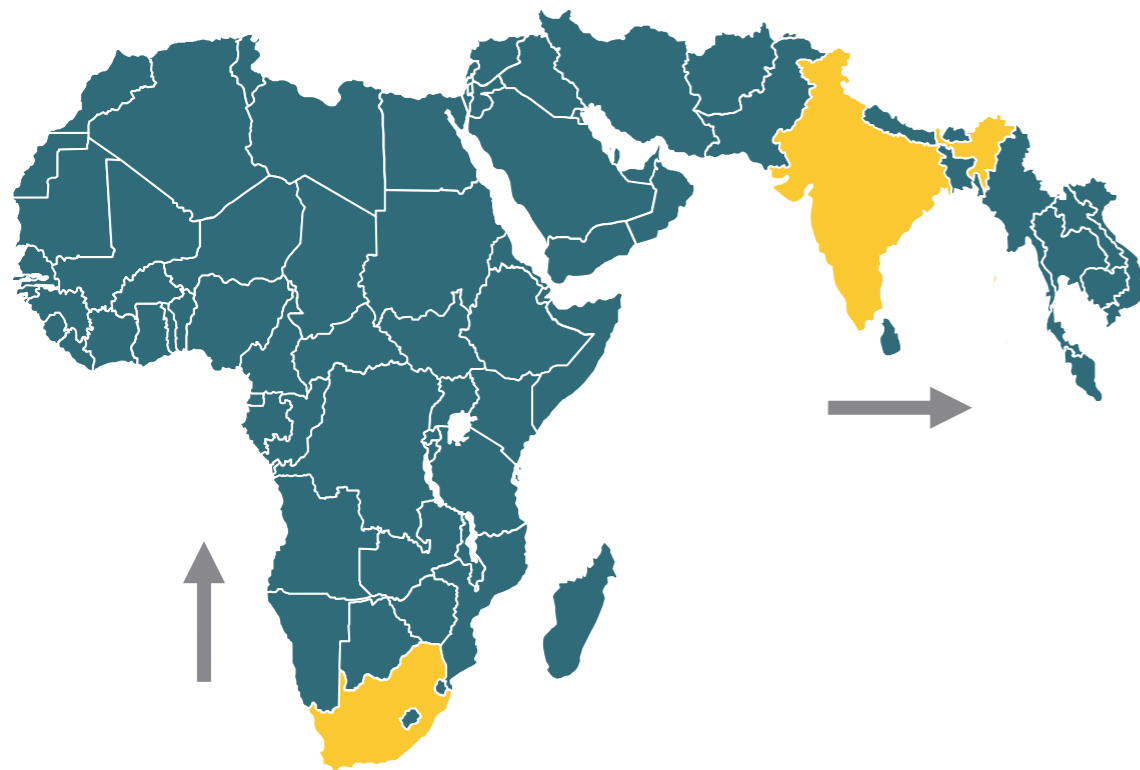
BEYOND PV: STORAGE, EV AND MORE

A natural progression towards clean energy systems, storage and electric vehicle infrastructure.





REGIONAL EXPANSION



The current countries of operation represent deep, underserved markets primed for high growth. However, candi's vision has always been to **leverage its platform** into multiple geographies, particularly in Africa, to take the benefits of solar to a wider population.

OUR VISION

to build 1 GWp by 2028 and with that reducing CO2 emissions by 1 million tonnes annually - enough to **offset the emissions of Zurich, the birthplace of candi.**

**Powering a more sustainable planet
one rooftop at a time.**

Weststrasse 182 | 8003 Zurich | Switzerland
fabio@candi.solar | +41 79 413 48 51
www.candi.solar



Mise en place d'une coopérative solaire citoyenne (Chili)

Novembre 2021



Link to presentation (PPTX-format):

www.repic.ch/wp-content/uploads/2021/11/2-2-ecosys-J-Blockley-FRA.pptx

KOA

TASTE YOUR
IMPACT

Benjamin Kuschnik

Co-Founder & Finance Director



Facts:

- 85% of world's cocoa supply comes from smallholders with 1-2 ha farms
- 1/3 of rural population in Ghana do not have access to electricity
- Hard accessibility, lack of industrialisation and low agricultural yields



Problems:

- 3/4 of the cocoa fruit is wasted directly at farm level
- Cocoa farmers are significantly below the poverty line of \$1.90/day
- Poverty has led to desperate efforts to increase farm capacities through deforestation



2016

Finding Value:

- Founder's background in solar PV projects in urban Ghana
- Piloting a project with solar home systems in rural Ghana
- Identification on untapped potential in PURE vs. CURE

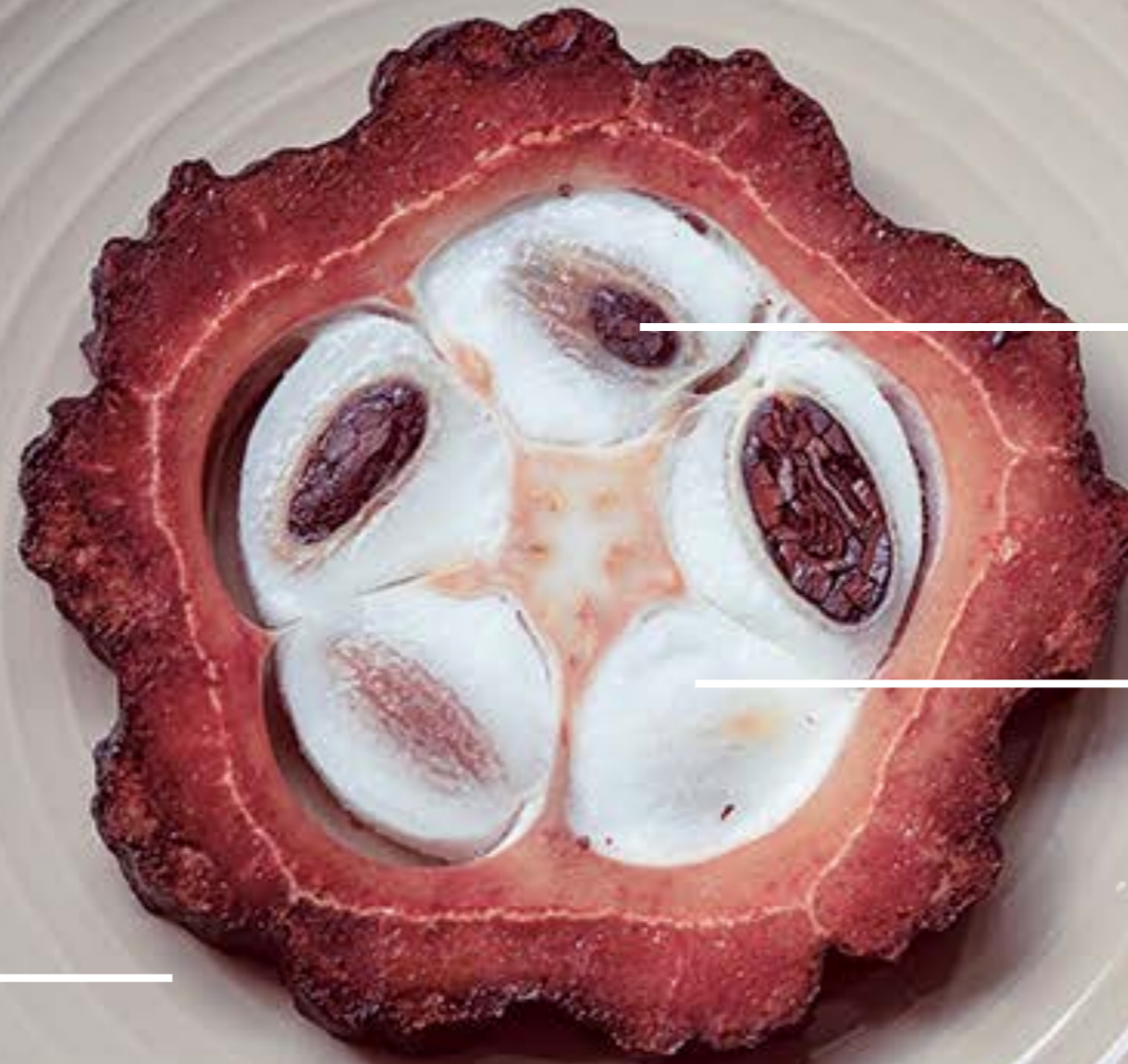
The beginning of Koa:

- Founded in 2017 with a team of three
- Prototype for mobile solar powered cocoa pulp extraction supported by ZHAW
- Project sponsoring from Repic in category resource efficiency

2017



The untapped potential of the cocoa fruit



25% beans

25% fruit pulp

50% husk

A woman in a white t-shirt and a man in a yellow and black striped polo shirt and a straw hat are shaking hands in a lush cacao plantation. The trees are filled with green leaves and yellow cacao pods. In the foreground, there is a large pile of harvested cacao pods.

Setting up the supply chain:

- Direct engagement with smallholders
- Decentralised sourcing and solar powered processing of pulp
- Mobile payments to farmers
- Roadshow of product samples in Europe

The Triple Bottom Line as the backbone of our business

—— People ——

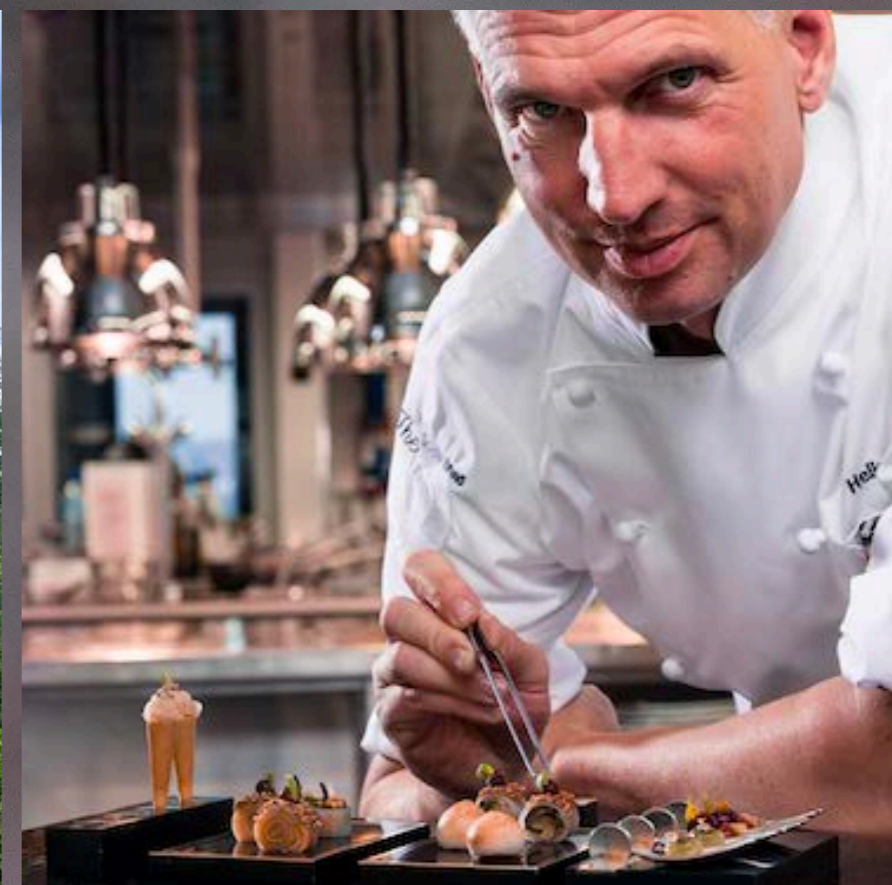
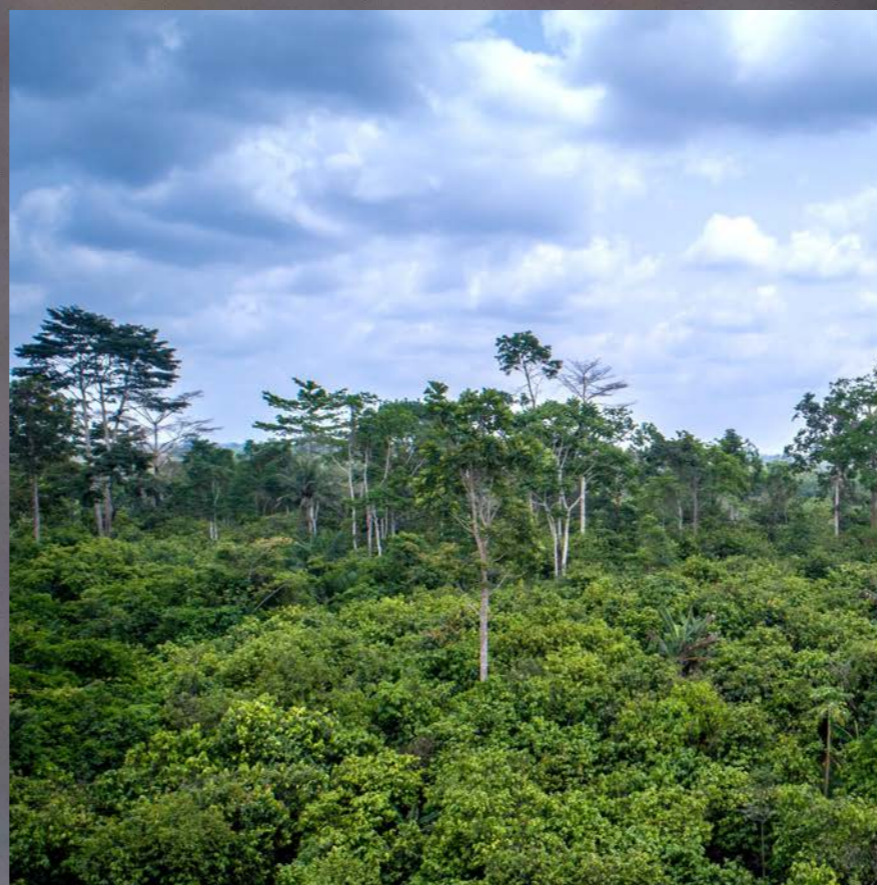
—— Planet ——

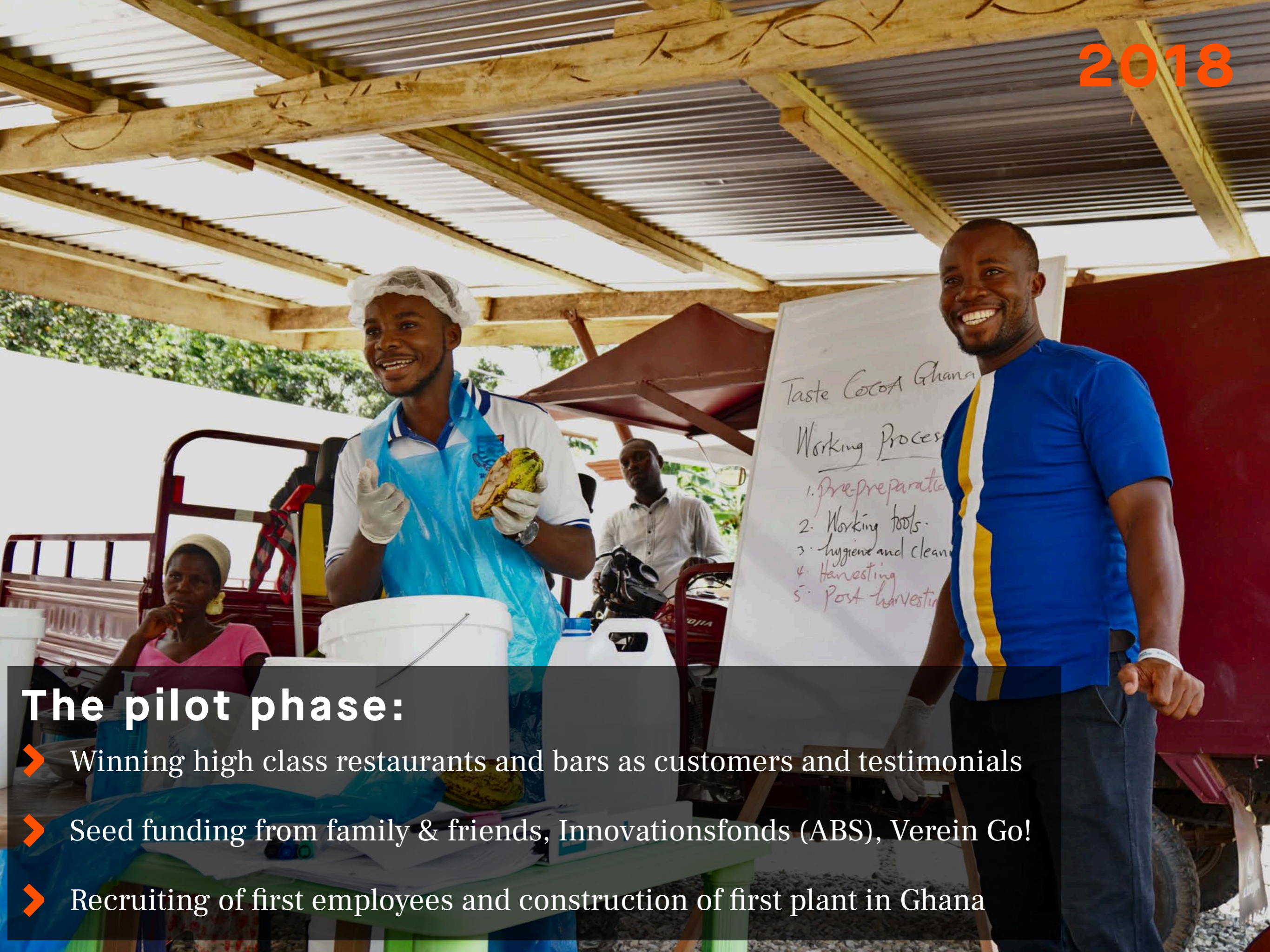
—— Profit ——

- +20-30% farmer income
- Jobs in communities
- On-site production and economic development

- Upcycling of food waste
- Climate/land resilience
- Support fight against deforestation

- Profitable business case
- New versatile ingredient
- Ingredient brand with a strong impact and story





The pilot phase:

- Winning high class restaurants and bars as customers and testimonials
- Seed funding from family & friends, Innovationsfonds (ABS), Verein Go!
- Recruiting of first employees and construction of first plant in Ghana

2019

Proof of concept achieved:

- Inauguration of first small processing plant in Ghana
- Food service segment fuelling demand
- Winning premium chocolate brand Max Felchlin AG as product development partner and distributor

Felchlin
SWITZERLAND

A versatile ingredient



**Chocolate revolution: 100% natural and
cocoa-fruit based chocolate with no added sugar**



The COVID/Koa-Coaster:

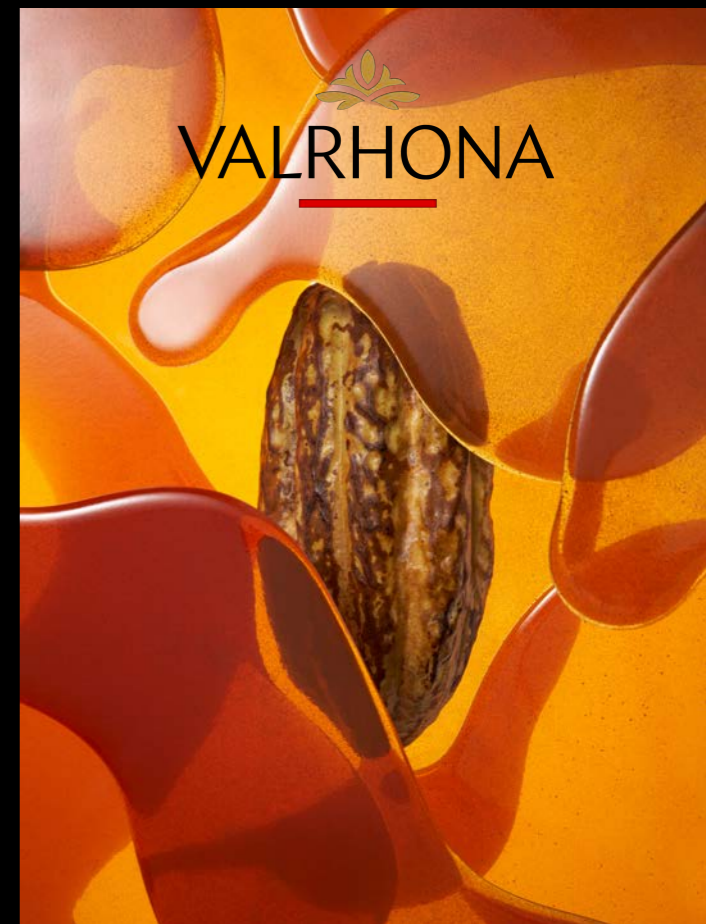
- Lock-down & complete collapse of food service demand
- Focus on F&B industry and acquisition of larger customers
- Reaching an annual production of 100 tonnes

2020



Lindt

MAÎTRE CHOCOLATIER SUISSE
DEPUIS 1845



An aerial photograph of a rural village. A wide, reddish-brown dirt road runs horizontally across the middle of the frame. To the left of the road, there are several small, simple buildings with corrugated metal roofs. To the right, there is a larger, more complex building with a prominent red roof. The surrounding area is lush with green vegetation, including palm trees and other tropical plants. The overall scene depicts a developing rural community.

2021

The foundation for growth:

- Series A Fundraising round and winning two renowned European impact funds
- Concept development for the largest cocoa fruit processing plant in Africa
- Reaching 1,500 farmers and 250t annual production volume

Koa's path to growth



Start-up Foundation

(2016 - 2017)

- Financed by founder capital and grants only
- Financing of a first concept and pilot
- **Focus:** Feasibility of the project

Proof-of-Concept

(2018 - 2020)

- Family & friends convertible investments
- Financing of a first factory and supply chain
- **Focus:** Demonstrate business model

Growth Phase

(2021 - 2022)

- Equity & debt from family offices and impact funds
- Financing of industrialised processing plant
- **Focus:** Reach economies of scale and break-even

Critical success factors & lessons learned:

- Don't start for money. Have a purpose.
- Don't only sell your product. Tell a story.
- Manage time. Focus on your priorities.
- Cash is king. Relationships are queen.



KOΛ



An outlook for 2025:

- **People:** Collaborating with 10,000 smallholders
- **Planet:** Implementation of climate-smart agricultural practices & further use cases for the entire cocoa fruit
- **Profit:** Reach profitability across the organisation



KOA

Medaase!

Benjamin Kuschnik

Co-Founder, Group Finance Director

Contact: benjamin@koa-impact.com

Website: <https://koa-impact.com/>

Follow us on LinkedIn or Instagram.

Die Brücke zwischen dem informellen und formellen Recyclingsektor: nötig und möglich!

Dea Wehrli

November 2021

Content

1. E[co]work Projektpräsentation
2. Implementierungsansatz: Participatory Design
3. Das Finanzmodell
4. Diskussion



E[co]work

Co-working spaces for inclusive e-waste management

Deepali Sinha Khetriwal, Michael Gasser, Dea Wehrl

Problem: Un-inclusive, un-safe, un-circular



Their work is:
polluting, unhealthy, unsafe



Inefficient but important:
livelihood, economy, circularity



Change is challenging:
requirements, trust, capacities

Our value proposition

E[co]work



Work environment:
healthy, efficient, modern



Business development:
independent, secure, opportunities



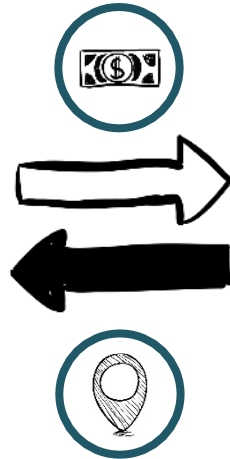
Transformation:
compliance, inclusion, digitalization

A co-working space and e-waste incubator hub for informal e-waste micro-entrepreneurs

Pilot in
Delhi



Business owners with no
investment capital or experience of
running a formal business



Shared infrastructure & equipment
Business support and digital
opportunities



12 RESPONSIBLE
CONSUMPTION
AND PRODUCTION



- Through safe resource recovery and closure of material chain

8 DECENT WORK AND
ECONOMIC GROWTH



- Through decent job creation, entrepreneurship, creativity and innovation

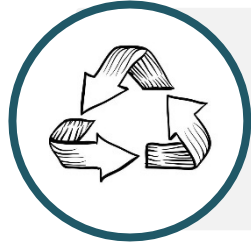
11 SUSTAINABLE CITIES
AND COMMUNITIES



- Through pollution reduction and business opportunities

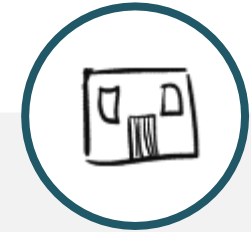


Regulators and enforcement agencies
Imperative to implement and enforce E-waste Management Rules



Take-back organisations/ Producers
Challenge to meet recycling target

E[co]work



Recycling companies
Difficult to access material, low profit margins



Informal sector
Increasing pressure to formalize, no support

A dedicated team

Ibrahim Mansoori
Social impact visionary,
trusted relationship with
informal e-waste sector



Shushant Vasisth
Experienced with formal
sector operations and
partnerships



Dea Wehrli
Environmental and social impact
entrepreneur



Dr. Deepali Sinha Khetriwal
16 years of international e-waste
work experience



Michael Gasser
E-waste and plastics expert



E[co]work

Creating value through improved health, environmental friendly work practices and socio-economic development.



www.ecowork.international | contact@ecowork.international

Content

1. E[co]work Projektpräsentation
2. **Implementierungsansatz: Participatory Design**
3. Das Finanzmodell
4. Diskussion



2.1 Vertrauen

Wiederholte Interaktionen

Anerkennung

Zusammenarbeit





2.2 Die Gemeinschaft verstehen



Wie funktioniert der Sektor heute?





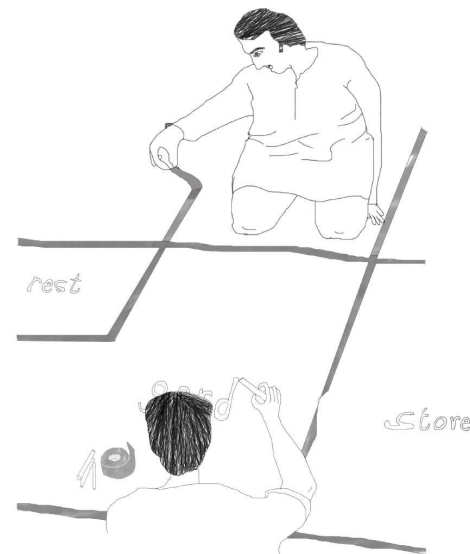
2.3 Co-creation: Design-Workshop



Das Konzept verstehen. Was ist ein Co-working space?



Die Zukunft und den E[co]work Space visualisieren





2.3 Co-Creation: Standortsuche

Zonenplan -
Einschränkungen

Welche Standorte
kommen in Frage?





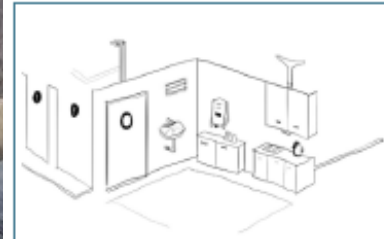
2.3 Co-Creation: Dienstleistungen



Resting room



Digital apps for trading



Toilets



Long term rental contracts



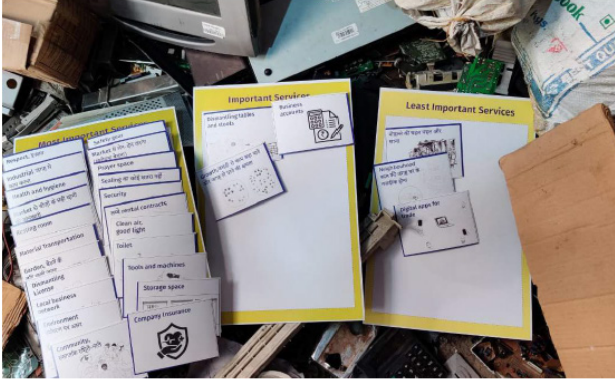
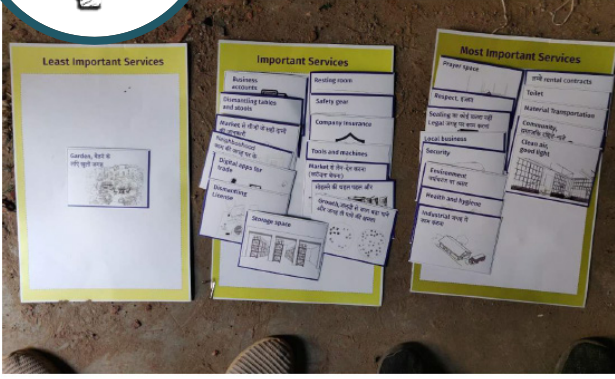
Storage



Company Insurance



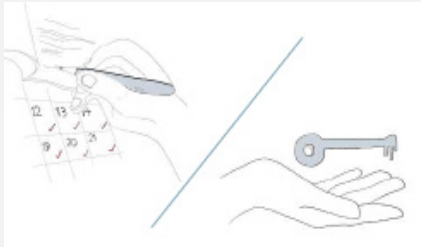
2.3 Co-Creation: Priorisierung





Herausforderung 1

Mieten und teilen
vs. Besitz



Strategie:

E[co]work als Sprungbrett
und Inkubator für
Unternehmen

Herausforderung 2

Netzwerke und
Logistik



Strategie:

Integration etablierter
Akteure,
Unterstützung Logistik

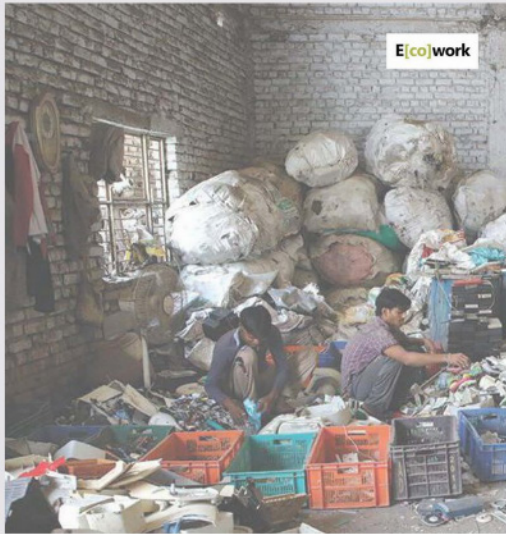
Herausforderung 3

Wirtschaftlichkeit



Strategie:

Zugang zu digitalem
Markt, Schaffung
Volumenvorteilen



Baseline Market Research

*On the informal e-waste sector in Delhi to facilitate and assess the E[co]work concept
India | November 2020*



End-user and market insight

*On the informal e-waste sector in Delhi to facilitate and assess the E[co]work concept
India | March 2021*

→ www.ecowork.international

Content

1. E[co]work Projektpräsentation
2. Implementierungsansatz: Participatory Design
3. **Das Finanzierungsmodell**
4. Diskussion

3.1 Mikrounternehmer: Zentrale Dienstleistungen



Pay per use
Arbeitsplätze



Pay per use
Lagerräume



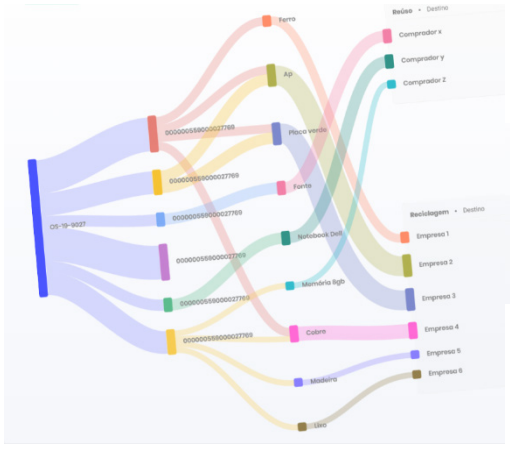
3.1 Mikrounternehmer: Weitere Dienstleistungen



Digitale Unterstützung
Inventarerfassung
Erschliessung neuer Märkte?



Beratung
Rechtliche und administrative
Unterstützung



Traceability System
The core of the system is a Tracking Algorithm certified by Blockchain that controls the flows of products, parts, raw materials and waste generated in the process;



3.2 Angebote für diverse Akteure



Pay per use
Büros/Space



Erweiterte soziale Angebote
Workshops und Trainings
Zugang zu Versicherungen



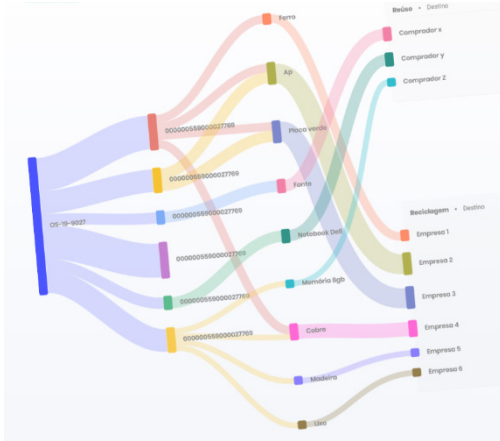
3.2 Angebote für diverse Akteure



Digital platform
Rückverfolgbarkeit
Schadstoffentsorgung

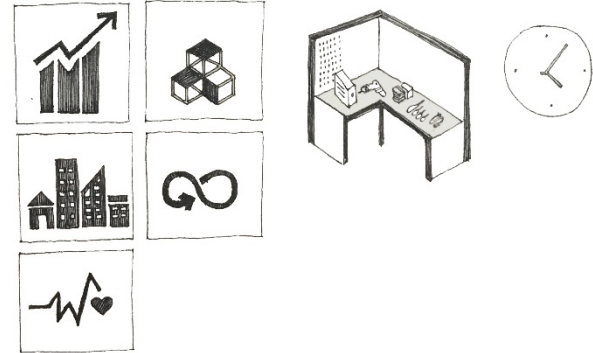


Consulting
Datenerfassung
Testumgebung



Traceability System

The core of the system is a Tracking Algorithm certified by Blockchain that controls the flows of products, parts, raw materials and waste generated in the process;



3.3 Wer finanziert was?

Angebote	Mikrounternehmer / Zerleger	Diverse Organisation (CSR, als Auftrag, als Dienstleistung,...)
Arbeitsplätze	X	
Lagerräume	X	
Digitale Unterstützung (Inventar, Markt)	X	
Rechtliche & administrative Beratung	X	X
Büros/Räumlichkeiten		X
Erweiterte soziale Angebote	X	X
Traceability & Schadstoffentsorgung		X
Consulting & Forschungsprojekte		X

- Diversifizierung der Kunden (und Einnahmen) – die begünstigte Zielgruppe bleibt weiterhin dieselbe
- Dienstleistungspakete
- Dienstleistungen nach und nach ausbauen
- Subventionierung am Anfang (Testangebote)
- Sicherstellung der Deckung unserer Ausgaben für 1-2 Jahre

Content

1. E[co]work Projektpräsentation
2. Implementierungsansatz: Participatory Design
3. Das Finanzierungsmodell
4. **Diskussion**

4. Diskussion

Was ist der Unterschied zwischen einem Geschäft hier aufzubauen und einem in Indien?

3 Unterschiede:

- Kultur
- Entfernung
- Der informelle Sektor

3 Ähnlichkeiten:

- Geschäftsfelder: Finanzen, Kunden, Rechtliches,...
- Die Herausforderung: Gleichgewicht finden zwischen Business und Altruismus
- Wird es funktionieren?



- Was ist für euch der Unterschied? Wo seht ihr Ähnlichkeiten?
- Und was braucht es eurer Meinung und Erfahrung nach, dass ein Geschäft oder Projekt funktioniert?
- Was heisst funktionieren oder Erfolg haben?