



Reparierbarkeit

Das zirkuläre Produkt muss so gestaltet sein, dass es von den Nutzer:innen oder vom Service Provider leicht repariert werden kann.

Zirkularität

Convenience

Zugänglichkeit

Der Service Provider muss eine Reparaturmöglichkeit als Teil des zirkulären PSS anbieten.

Das zirkuläre Produkt muss so gestaltet sein, dass es entweder von den Nutzer:innen selbst oder vom Service Provider leicht repariert werden kann. Der Service Provider muss eine Reparaturmöglichkeit als Teil des zirkulären Produkt-Service-Systems anbieten. Das kann entweder durch einen eigenen Service und über ein eigenes Set an Komponenten erfolgen oder durch Kooperationen, also der Bereitstellung von Reparaturen oder Ersatzteilen über Drittanbieter.

Neben der Modularität und der damit verbundenen Trennbarkeit und Kompatibilität der Komponenten ist darauf zu achten, dass auf normierte Standardteile zurückgegriffen wird, die bauteilgerecht und gut erreichbar verbaut sind.

Eine transparente Anleitung und Dokumentation des Produkts, beispielsweise in Form eines Digital Product Passports, erleichtern die Identifizierung von Defekten und vereinfachen die Reparatur. Im Rahmen dieser Dokumentation muss deutlich gemacht werden, welche Reparaturen von den Nutzer:innen selbst durchgeführt werden können und welche Eingriffe eine Rücksendung des Produkts zum Service Provider erfordern.

Bei einem zirkulären Produkt-Service-System sollten die Ersatzteile und die Reparatur im Service enthalten oder nur mit einem geringen zusätzlichen Kostenaufwand verbunden sein, um die positive User Experience und lange Nutzungsdauer des zirkulären Systems zu unterstützen.

Zusätzlich können beispielsweise Open-Source-Daten für das Produkt und die Komponenten zur Verfügung gestellt werden, um den Nutzer:innen sowie den Drittherstellern einen einfachen Zugang für die Reparatur zu bieten. Aus Unternehmenssicht scheint die Gewährleistung der Kompatibilität und die Bereitstellung von Produktdaten ein Risiko darzustellen. Dies muss jedoch nicht zwingend der Fall sein, sondern kann auch gleichzeitig Mehrwerte generieren. Um die Nutzer:innen an das Produkt-Service-System zu binden, sollte daher das Erlebnis rund um den Reparatur- und Upgradeservice besonders bequem und attraktiv gestaltet sein. Durch gezielte Aktionen und Kooperationen mit Drittherstellern können sich ebenfalls neue Möglichkeiten eröffnen.