



Aus Windenergie von gestern — Infrastruktur von morgen.

Vom Windrad zur Parkbank.

Premium-Stadtmobiliar aus End-of-Life Rotorblättern · B2G ·
Schweiz



Marcel Jost · CEO & Founder · 2026

Intelligente Verarbeitung — KI unser Tech-Layer



Für Rotorblätter existieren keine Baupläne. Jedes Blatt ist heterogen, beschädigt und 20+ Jahre belastet — unsere Software macht es beherrschbar.



Digitales Modell

Jedes Blatt wird digital erfasst und modelliert — ohne Herstellerpläne.
Die Basis für Schnitt-, Produkt- und Produktionsplanung.



Schadens- & Materialklassifizierung

Bildbasierte Erkennung von Delamination, Rissen und eingebautem Blitzschutz-Metall. Klassifikation der nutzbaren Segmente.



Optimierung der Schnittmuster

Algorithmische Schnittführung für maximale strukturell nutzbare Ausbeute pro Blatt — weniger Verschnitt, mehr Produkte.



Produktionsplanung

Datengetriebene Zuordnung Blattsegment → Produkt sowie Planung von Kapazität, Material und Logistik.



Digitaler Produktpass (DPP): Materialeigenschaften und Herkunft über den gesamten Lebenszyklus nachverfolgbar.

Das Problem



Europa steht vor einer Entsorgungskrise — und Deponieren ist keine Option mehr.

55'000 t

Rotorblatt-Abfall pro Jahr in Europa bis 2030

DACH-Fokus

~23'300 t/Jahr allein in Deutschland — die 20-Jahre-Förderungen laufen aus, die Rückbauwelle beginnt jetzt.



Deponieren ist verboten Untersagt in CH (VVEA Art. 10), DE (seit 2005), AT, FI & NL. Ein EU-weites Verbot wird von der Branche gefordert.



Entsorgungskosten steigen Betreiber zahlen heute 1'000–3'000 CHF pro Blatt — Tendenz steigend.



Verbrennung = Wertverlust Zementofen bedeutet CO₂ und keinen belegbaren Upcycling-Nachweis.



Volumen steigt — jetzt Auslaufende Förderungen lösen eine Rückbauwelle aus. Der Bedarf entsteht heute.

Unsere Lösung



Premium-Stadtmobiliar aus End-of-Life Rotorblättern — in drei Schritten.

01



ABHOLEN

Mobile Zerlegung direkt am Windpark.
Vertragliche Gate Fee.

02



VERARBEITEN

Wasserstrahlschneiden in der Werkstatt.
Veredelung mit Schweizer Lärche.

03



VERKAUFEN

B2G-Direktvertrieb an Schweizer Gemeinden.
Digitaler Produktpass.

„Die Gate Fee deckt die Logistik — die Marge kommt aus dem Produkt.“

Triple-Revenue-Modell

Gate Fee

~1'000 CHF / Blatt

Betreiber zahlen für die Abholung

Produktverkauf

10'000 – 25'000 CHF / Blatt

Premium-B2G-Direktvertrieb

GFK-Granulat

~250 CHF / Blatt

Sekundärmaterial an Bauindustrie

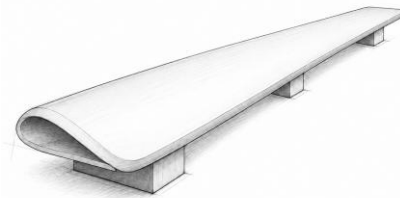
Unser Produktportfolio



Von der Sitzbank bis zum Shelter — jedes Stück ein Unikat.



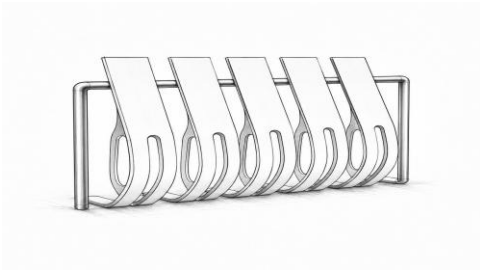
Sitzbank



Bank Gross



Sessel



Fahrradständer



Pflanzenkübel



Infotafel

Markt & Timing



Warum jetzt? Die Marktkonstellation stimmt.

23'300 t

Rotorblatt-Abfall/Jahr
allein Deutschland bis 2030

250 Mio.

CHF Stadtmobiliar-Markt
Schweiz pro Jahr

3–5 Mio.

CHF SOM in Jahr 3
bewusst konservativ, Fokus CH



Regulatorischer Druck

Deponieverbote bestehen (CH, DE, AT, FI, NL); EU-weites Verbot in Diskussion.



Politischer Rückenwind

Green Public Procurement wird EU-weit gefördert.



First-Mover Schweiz

Kein lokaler Anbieter aktiv — Anmet nur Import aus Polen.



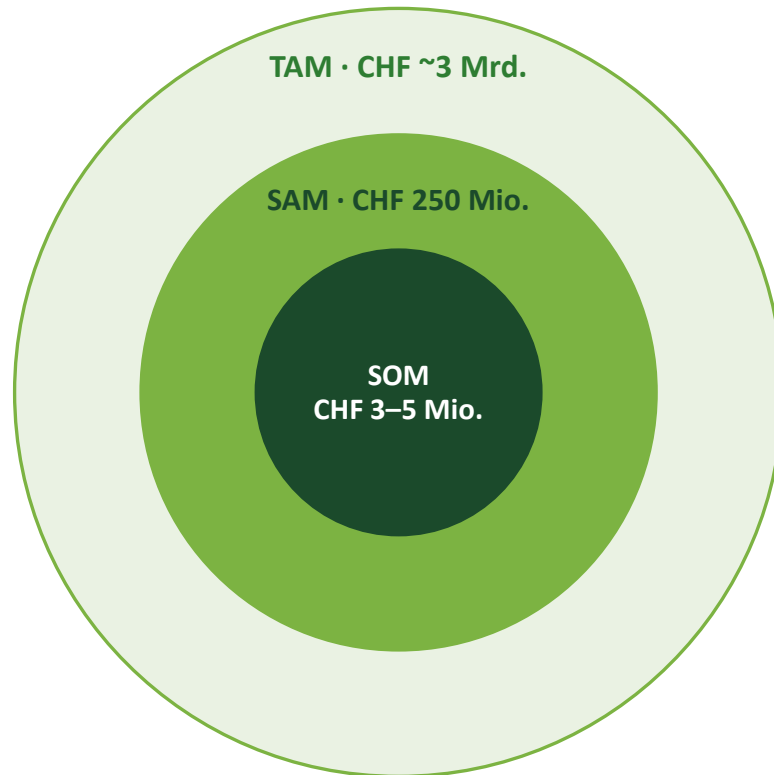
Lessons Learned

Canvus-Pleite 2024: falsches Modell (B2C/Sponsoring) — wir machen B2G.

Marktgrösse — TAM / SAM / SOM



Start in der Schweiz, Skalierung nach Europa — bewusst konservativ gerechnet.



TAM — CHF ~3 Mrd. / Jahr

Europäischer Strassenmöbel-Markt (Sitzen, Schutz, Velo).



SAM — CHF 250 Mio. / Jahr

Schweizer Stadtmobiliar-Markt — B2G, Gemeinden & Städte.



SOM — CHF 3–5 Mio. / Jahr

Realistisch erreichbar bis Jahr 3 ($\approx 1\text{--}2\%$ des CH-Markts).

TAM auf Basis externer Marktschätzungen (Strassenmöbel Europa, ~35% Anteil); SAM/SOM aus eigener Bottom-up-Rechnung. Darstellung nicht massstabsgetreu.

Geschäftsmodell & Umsatzprognose



Der Rohstoff kostet nichts — die Gate Fee deckt die Logistik. Zahlen als konservatives Modell.

Die Modell-Logik



Rohstoff mit negativem Preis

Betreiber zahlen die Gate Fee (~1'000 CHF/Blatt) — sie deckt die Logistik.



Wertschöpfung im Produkt

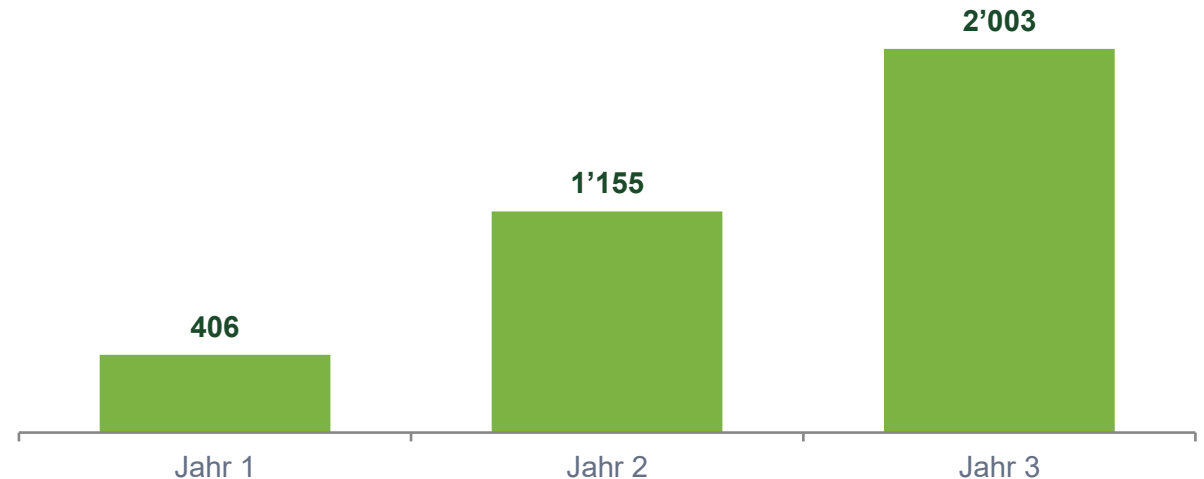
Premium-Stadtmobiliar im B2G-Direktvertrieb an Schweizer Gemeinden.



Skalierung

Gesicherter Input über Lieferverträge; Fixkosten sinken je Einheit.

Umsatzprognose (Modell) — in tausend CHF



Verarbeitete Blätter: 25 / 60 / 90

Break-even ab Jahr 2 angestrebt · konservatives Modell, Kosten in Validierung.

Finanzierungsstrategie



Nicht-verwässernd starten — dann eine fokussierte Seed-Runde.



PHASE 1 — Anschubfinanzierung

2026 · nicht-verwässernd

CHF 50'000 – 100'000

Quelle: Stiftungen, Preise & Förderinstrumente

- Albert Koechlin Stiftung · LUKB Zukunftspreis
- Innosuisse Coaching · Inno-Check GR

Verwendung: 1–2 Rotorblätter · 3–5 Prototypen · erste LOIs · Gründung CircularBlades GmbH



PHASE 2 — Seed-Runde

2027

CHF 500'000 +

Verwendung

- Maschinen & Produktionsaufbau
- Team: Produktion + Vertrieb
- Erste Serienverarbeitung
- Zertifizierung starten

+ Innosuisse Core Coaching möglich

Vorteil dieser Reihenfolge: Kein Eigenkapital in der riskantesten Phase. Die Seed-Bewertung stützt sich bereits auf Prototypen, unterzeichnete LOIs und eine validierte Gate Fee.

Traction & Validierung



Was wir bereits wissen — und was wir mit der Anschubfinanzierung beweisen.

Bereits validiert

- ✓ **Marktbedarf bestätigt** — 12 Monate Research, eMBA-Thesis FH Graubünden
- ✓ **Konzept de-risked** — Vergleichbares Modell (Anmet, PL) seit 2014 bewiesen
- ✓ **Regulatorischer Rückenwind** — Deponieverbote in CH, DE, AT, FI & NL bestehen
- ✓ **Wissenschaftliche Partner** — FHNW (IKT), HSLU und TU Delft
- ✓ **Erste Gespräche laufen** — Windpark-Betreiber und Gemeinden kontaktiert

Was wir mit der Anschubfinanzierung (50–100k) beweisen

Prototypen gebaut

Echte Produkte — nicht nur Renderings

LOIs unterschrieben

Mind. 3 Gemeinden signalisieren Kaufinteresse

Gate Fee validiert

Mind. 1 Betreiber bestätigt die Konditionen

Das Team



Unternehmerische Erfahrung, finanzielle Exzellenz, akademische Tiefe.



Marcel Jost

CEO & Founder

Serial Entrepreneur
eMBA Disruptive Business
Development, FH Graubünden

[linkedin.com/in/marceljost](https://www.linkedin.com/in/marceljost)



Gabriela Mitasova

CFO & Co-Founder

MBA INSEAD
ACCA Chartered Accountant
Internationale CFO-Erfahrung

[linkedin.com/in/gabrielamitasova](https://www.linkedin.com/in/gabrielamitasova)



Prof. Dr. C. Rytka

Scientific Advisor

Institut für Kunststoff-
technik (IKT), FHNW
Forschung & Netzwerk

<https://www.linkedin.com/in/rytka-christian-b7298485/>

Zu besetzen: Produktionsleiter (GFK-Fertigung) · B2G-Vertrieb

Roadmap zur Seed-Runde



Klare Meilensteine, messbare Traction.



Von der Gründung zur Serienproduktion — mit nicht-verwässernder Anschubfinanzierung als Brücke.

Was wir aktuell suchen:



Vom Windrad zur Parkbank — ich baue das erste sichtbare Kreislauf-Projekt dieser Art in der Schweiz.



Kunden

Schweizer Gemeinden & Städte für erste Pilot-installationen im öffentlichen Raum.



Partner

Windpark-Betreiber (Blatt-Lieferung),
Stadtmöbel-Vertrieb, Tiefbau &
Landschaftsarchitektur.



Co-Founder

Operative/technische Ergänzung — GFK-
Fertigung oder B2G-Vertrieb.

Marcel Jost · CEO & Founder CircularBlades

info@circularblades.ch · [+41 79 242 07 07](tel:+41792420707) · linkedin.com/in/marceljost