

Slutrapport för miljöprojekt

1. Grunduppgifter	
Projektets namn: Möbelbruket - "Bättre än ny"	
Stödmottagare: IDC West Sweden	
Diarienummer:	Projektperiod: 2016-05-01-2018-12-31

2. Sammanfattning
<p>Det kasseras än idag enorma mängder möbler av hög kvalitet för att de upplevs odaterade, slitna eller inte passar in vid en förändring. Det finns aktörer inom begagnatmarknaden och återförsäljarledet som deltar i att forma marknaden inom återbruksfrågor men det saknades en aktör som siktade på att definiera ett kvalitativt återbruk där tjänsten för rekonditionering av befintliga möbler beskrevs. Ambitionen med Möbelbruket var att utveckla metoder och arbetssätt inom återbruk som kompletterade marknaden. Det har funnits möjlighet under en längre tid att köpa begagnade möbler hos andra aktörer, men det har ofta varit oklart om de uppfyller kraven för offentlig miljö, dessutom saknas ofta en beskriven rekonditioneringsprocess.</p> <p>Under 2018 testades nya affärsmodeller i Möbelbruket där ett 10-tal tillverkande möbelföretag varit anslutna. Fysiska tester gjordes på möbler där ett leverantörsnätverk rekonditionerade efter ett specificerat arbetssätt, processen kunde dokumenteras och ge bevis på sänkt co2. Möblerna upplevdes nya och kunde följa en arkitekts gestaltningside. Arbetssättet var särskilt framtaget med kunskap ur befintlig kravställning inom offentlig miljö, där alla påförda material var miljömärkta med exempelvis Svanen och Oeko-TEX och alla limmer och lacker klarade Möbelfakta.</p> <p>Iscensättningen av rekonditioneringsprocessen dokumenterades och kommunicerades genomtänkt och riktat till behovsägare vilket gjorde att Göteborgs stad och andra kommuner kontaktade projektet hösten 2018 och ville upphandla tjänsterna 2019. Bolaget Sajkla skapades i februari 19 med ambitionen att möta kommunernas nya ramavtal och att digitalisera tjänster och utbud så att det blir lika enkelt att välja en snygg återbrukad möbel som en ny. Möbelindustrin är idag ansluten Sajkla som marknads mest kompetenta leverantörsnätverk för rekonditionering av möbler inom offentlig miljö.</p> <p>En spinn-off av den här modellen är att möbelindustrin som tillverkar nya möbler tar sig an rekonditionering av äldre och automatiskt går kunskaper inom hållbar konstruktion i arv och ny kunskap skapar förståelse för begrepp som design för isärtagning i produktionsledet på ett naturligt sätt via affären.</p>

3. Projektgenomförande
Beskriv hur projektet arbetar/har arbetat för att uppnå angivna syften och mål med fokus på genomförda aktiviteter inriktning och resultat. Beskriv även projektets utveckling jämfört med uppgjord plan för aktiviteter med koppling till projektets budget.

Möbelbrukets projektplan har reviderats åtskilliga gånger tillsammans med Västra Götalandsregionen genom en tät dialog och projektet har efter 2015 beviljats årligen. I en tid då miljöfrågan utvecklas i en mycket hög hastighet så har det varit fördelaktigt att projektet haft årliga krav på leverans. Projektgenomförandets beskrivning baseras på verklighetsbaserat resultat och täta avstämningar med Vgr och är inte en jämförelse med den ansökan Industrial Development Center fick beviljad inledningsvis.

Mindset:

"Projektet handlar om värde, hur vi ser potential och möjligheter i något som anses vara förbrukat. Den revansch vi ger möblerna påverkar inte bara känslan av dem, det handlar även om att vi människor mer och mer ser världen som den verkliga är, lite som att klä av kejsaren hans nya kläder. Det gillar jag!"

- Jenny Ekman, projektledare Möbelbruket

"Tittar vi på inredningar som gjordes för 60, 70 eller till och med 100 år sedan så har de ett högt värde tack vare bra kvalitet och som med mindre renoveringar åter kan sättas i bruk. Möbelbrukets arbete med att skapa nya produkter med en historia skulle återbruksbranschen i stort jobba mer med. Det skulle ge ett mervärde åt till exempel ett nytt kontor som är gestaltat med återbrukade produkter. Genom att förankra det till historien ger vi det en helt annan identitet"

– Ivana Kildsgaard, 100gruppen och hållbarhetschef på Tengbom.

Projektets huvudfokus:

Det har funnits möjlighet under en längre tid att köpa begagnade möbler hos andra aktörer, men det är ofta oklart om de uppfyller kraven för offentlig miljö, dessutom saknas en beskriven renoveringsmöjlighet.

Ur projektbeskrivningen.

Sammanfattning framgångsfaktorer i projektet:

Verklighetsbaserat
Kopplat till marknaden
Empiriskt undersökande
Kommunikation av hög kvalité
Vikten av rådgivning från branschen
Affärsfokus
Våga avgränsa
Hitta nyckelpersoner
Lyssna på branscherna
Förstå värdekedjor

Iscensättning av en möjlig verklighet skapar verklighet.

Många såg stora svårigheter med Möbelbruket. Hur det än vändes och vreds på pusselbitarna tycktes projektet vara fyllt av krångliga hinder. Bilden många såg inledningsvis av Möbelbruket var ett stort berg med osorterade möbler, huller om buller. En målande bild. En skrämmande arbetsuppgift att ta sig an!

Hur ska ett projekt med så ostrukturerad uppgift nå framgång?

Inledningsvis möttes projektet av frågor som:

- Möbelföretagen vill ju sälja nya möbler, inte sortera i gammalt skräp.
- Har ni tänkt på lagen om offentlig upphandling, ska Vgr köpa tillbaka sina egna möbler? Hur ska möblerna i så fall upphandlas?
- En återbrukad möbel kan inte märkas med Möbelfakta, Svanen eller ingå i Gröna lista.

Hur ska ett återbruk definieras egentligen?

- Har projektet tänkt på upphovsrätten kopplat till möblerna? Vad säger designern?
- Det kan finnas mycket kemikalier i gammal lack, det är olagligt att placera giftiga produkter på marknaden.
- Arbetskostnaden för återbruket äter upp priset. Det blir för dyrt!
- Sjukhusen får inte skänka möbler hur som helst, hur ska projektet komma runt det?
- När är en möbel återbrukad egentligen? Kan en möbel som stått på tex ett showroom kallas återbrukad.
- Det som kommer från sjukhusen är osorterat blandat skräp!

Kanske har du suttit på en stol i väntan på att borra en tand eller vilat händerna på ett bord under en konferens. Fullt funktionsdugliga möbler av god kvalitet har många år kasserats på grund av sitt utseende.

Så här genomfördes projektet Möbelbruket för att få struktur och skapa ett tydligt värde i erbjudandet. Ett erbjudande som idag deltar i och formar ny marknad och förändrar förutsättningar för aktörer i dialogerna kring helt nya ramavtal gällande återbruk för möbler i offentlig miljö.

En engagerad projektledare som såg möjligheter.

Många såg som sagt tveksamt på Möbelbruket, men det fanns de som såg någonting annat: *Det var något politiskt som slog an i mig när jag hörde talas om Möbelbruket. Det handlade om värdet i ting kopplat till klassfrågor, om kultur och om kommersiella hierarkier. Det handlade om Sverige, välfärdssamhället och folkhemmet. Frågor och beröringspunkter som alltid intresserat och drivit mig och mitt konstnärliga arbete framåt. Det var frågor som gjorde att jag inte kunde sluta tänka på Möbelbruket som ett sorts Robin Hood projekt. **Jenny Ekman, projektledare Möbelbruket***

IDCs projektgrupp hade kört fast internt när Jenny Ekman tog över som projektledare. *Jag fick direkt fria händer att testa från ett annat håll än tidigare. Inledningsvis som projektledare förhöll jag mig till ansökan för Möbelbruket som IDC formulerat men läste inte fast mig vid formulerade aktiviteter och förväntningar i en särskild ordning utan fokuserade egentligen mest på vad regionen formulerat utåt att de eftersöker. IDC frigjorde projektledaren från mer traditionell projektledning och lät konstnärliga metoder användas för att nå målen. Jenny Ekman har en master i Fri konst från Konsthögskolan Valand och hade under några år på olika sätt använt konst som utveckling i både kommunal verksamhet och inom näringslivet. IDC uttryckligen bad om att lämna skrivbordet och rapporterna och lösa projektets mål på ett mer verklighetsbaserat sätt. Jag tog avstamp i att regionen tagit beslut om att satsa 500 miljoner på program för Hållbar utveckling och nämnt ett krav på 20 % återbruk, jag använde det som ett starkt incitament till vägvisning varåt marknaden var på väg när jag byggde första dialogerna med företagen. Jag visade på kopplingarna mellan Möbelbruket och den satsningen och beskrev allvaret i det beslutet. - Vgr pekar med hela handen. De begär inte att ni ska komma med hela lösningen men vi tillsammans ska undersöka uppdraget på ett seriöst sätt. De har gett oss chansen att undersöka hur era företag ska kunna möta den framtid de ser komma. Det är en signal.*

Målbilden i Möbelbruket presenterades för några inbjudna företag som varit aktiva i Inredia, en del av dem representerade i InTibros styrelse med koppling till möbelindustrin. Målbilden var tydligt formulerad av Vgr:

Målet är som med alla projekt som miljönämnden stödjer, att Möbelbruket skall övergå från ett innovations- och demonstrationsprojekt, till en bestående och ekonomiskt bärkraftig verksamhet som drivs på kommersiell grund.

Helena L Nilsson, koncernkontoret

Någonstans här förändrades attityderna och inställning till det många såg som "skräpet". Möbelföretagen hade en bild av att de skulle ta emot berg av kasserade möbler som de skulle sortera och hitta ekonomi i när deras profession och hantverk handlade om kontrollerade processer från plankor till exklusiva möbler.

– Jag såg ett berg av möbelskrot framför mig, mer som en mardröm, men jag har efter hand blivit frälst vid tanken! Det går att styra flödet av vad och hur ting tas tillvara och vända det till något positivt. Moment som tar lång tid och är kostbara, som att ta isär en möbel för att plocka bort stoppning, måste vi se till att rationalisera.

- Jukka Tallbacka, Facctory

Möbelbranschen är en estetiskt känslig bransch där företagen är väl medvetna om trender, estetiska uttryck i kommunikation och för hur varumärken byggs. Företagens relationer med erkända designers och inredningsarkitekter, där strävan efter att deras sortiment ska väljas in av de stora arkitektbyråerna är framgångsfaktorer. Allt fler arkitekter och designers började under 2016 - 2017 prata mer och oftare om begrepp relaterat till kvalitet, hållbarhet och miljöfrågor. Begreppet återbruk var accepterat men väldigt odefinierat. Vägen till att nå höjd i begreppet upplevdes lång och riskfylld. Det fanns inte många bra exempel att se från återbruksprojekt. Det mesta upplevs som Vintage och Loppis.

Företagen pratade om olika arkitektkontor som de höjde, de hade under många år genomfört arkitekt dagar i Tibro på Inredia där inredningsarkitekter bjöds in till företagsbesök i arrangerade rundresor. *Vid planeringen inför arkitekt dagarna 2016 minns jag hur företagen pratade om White. Hur svårt det var för att få besök från dem och att det var så stort om de kom. När jag fick veta att det var just Susanna von Eyben på White som skrivit förstudien till Möbelbruket använde jag det som hävstång. Hur menade hon att det här skulle gå till egentligen? Vad ville hon ha för bilder av Möbelbruket för att kunna stå bakom det? Om vi lyckas så har vi ju Whites ögon riktade hit.*

- Jenny Ekman

Här öppnades en liten smal dörr mellan tre aktörer som projektet kunde bolla frågorna mellan. Vgr, White och Möbelföretagen. Det blev en treenighet där de olika delarna kunde undersökas. De tre enheternas olika behov, problem och möjligheter bildade till slut en form, med behov och utmaningar projektet skulle kunna fokusera på att lösa. Även om det inte uttrycktes i projektet då så kunde den beskrivas som en värdekedja att undersöka projektet genom.

Projektet antog ett empiriskt förhållningssätt och samlad kunskap och verkliga möjligheter fick styra vägen framåt. Inledningsvis gjordes inga projektplaner eller handlingsplaner att "låsa fast" projektet i eftersom olika faktorer och händelser förmodligen utvecklades snabbare i en abstrakt struktur tills formen av något uppstår. En form som måste vara verklighetsförankrad med olika fästen i människor med kraft och mandat att bilda verkligheten. Tid lades därför på relationsbyggande där all kommunikerad kommunikation var mycket genomtänkt.

Empiriskt forskning/förhållningssätt: *Empiri är datainsamling genom vetenskapliga undersökningar av verkligheten, exempelvis experiment, samt observation och därav erhållna sinnesintryck och gjorda erfarenheter. Empiri ställs ofta i motsats till i förväg uppställda teorier, filosofiska resonemang eller a priori-kunskap.*

Konstnärligt arbetssätt

Kommunikation där bildens kraft leder utvecklingen framåt drev och utvecklade den första delen i piloten för Möbelbruket. Konstnärliga genomtänkta bilder som från början hade som mål att driva projektet långt snabbare än vad tal och skrift här och nu kan göra. Bilder som fokuserar på

mottagaren, sändaren långt där ute som kunde svara när rätt signal når ut. Frågan som styrde var vad regionen och arkitekten behövde för bilder av Möbelbruket för att kunna ta sin dialog vidare och för att kunna ge feedback tillbaka till projektet.

Det första fysiska testet på möbler som gjordes under våren 2016 fotades av en bildkonstnär. Det var blandade stolar i samma kulör. När resultatet av stolarna visades på utställning på Inredia och projektet lanserade en första test av bilderna på ny hemsida så kom direkt värdefull feedback tillbaka. Vem har gestaltat möblernas nya utseende? En erkänd inredningsarkitekts val eftersöktes direkt. Det var ett tillfälle med en avgörande lärdom. Möbelbruket hade råvaran men skulle inte agera inredare. Projektet vågade prova för att få en utvärdering och sedan gå vidare med feedbacken.

Metoder som antogs i projektet kan liknas vid begreppet Design

Thinking:

Design Thinking är en problemlösningsmetod – användbar när du vill väcka din kreativitet, lösa komplexa problem eller reda ut hur ni ska möta kunders behov. Metoden är uppdelad i olika faser som underlättar resultatfokus i designprocessen, men skiljer sig från traditionell problemlösning på så sätt att den inte är linjär. Istället testar du dig fram och hoppar mellan stegen vid behov. På så sätt kan vi utmana antaganden, få respons direkt från kund och med hjälp av en djupare förståelse för behov nå lösningar som inte var uppenbara när vi började.

Att driva projekt med konstnärliga metoder ger stora vinster på många plan men kan också direkt skapa oro i samverkan med andra projekt som drivs på traditionellt vis.

En studie av Carlgren m.fl (2016) visar dock att implementering av design-thinking har fler utmaningar än andra innovationsprojekt, just på grund av att de praktiker och värderingar som lånats från konstnärliga förhållningssätt står i konflikt med traditionella organisatoriska strukturer och arbetssätt. Ett utforskande och ifrågasättande förhållningssätt, visuellt och materiellt kommunikation, samt demokratiska arbetssätt, krockar med hierarkiska strukturer och sätt att kommunicera.

Projektet har upplevt detta vid ett flertal gånger i samarbeten internt på IDC samt med andra projekt. Man har tidigt efterfrågat en tydligare handlingsplan då Möbelbruket befann sig i en empirisk pilotfas.

Möbler från Skaraborgs Sjukhus, SkaS

I början på 2017 påbörjas ett arbete med SkaS för att undersöka hur Möbelbruket kan komma åt möblerna som ska kasseras. Regioner och kommuner får inte skänka ägodelar, så något dokument som reglerar de kasserade möblerna behövde skapas. Miljögruppen på SkaS hade redan då samlat ihop ett helt rum fullt med olika möbler som blivit över under några år. De kallade rummet för Tibrorummet. Möbelbruket besökte dem flera gånger och förstod att deras hantering lokalt av möbler på sjukhuset var ganska unikt, inte alla sjukhus hade en lageryta. Miljögruppen tar emot, sorterar och lämnar ut möbler. De möbler som är så slitna att ingen väljer tillbaka tas beslut på att kasseras. Sigmar Gericke, miljöstrateg, skapade tillsammans med Jenny Ekman ett förslag på hur en kasserad möbel skulle beskrivas sakna värde och då kunna skänkas till IDC och Möbelbruket istället för att kasseras. Dokumentet resulterade i ett tjänsteutlåtande som sjukhusdirektören godkände och sen var det fritt fram! Möbelbruket hämtade alla stolar som samlats på SKas, sjukhuset blev även en samlingspunkt för kasserade möbler från andra sjukhus. Bland annat fraktades möbler med tvättvagnar i interntransport till Skövde för att hämtas där av en speditör via Möbelbruket. Tjänsteutlåtandet spred sig och flera sjukhus hörde av sig till Möbelbruket.

Med kunskap om möbelbranschen för offentlig miljö.

Projektet utökas våren 2017 av Stefan Lundberg, vd Lundbergs möbler och tidigare ordförande i InTibro, för att rådgöra kring frågor kopplat till affärsmodeller inom offentlig miljö. För att hitta en

affärsmodell i projektet för de kasserade möblerna krävs först förståelse för den linjära affärsmodellen. Först därefter går det addera en cirkulär modell.

Säljkanalen för offentlig miljö är en komplicerad djungel som är klurig även i ett linjärt case. Hur ska Möbelbruket hitta en affärsmodell, när det gäller återbruk? Och hur skulle den affärsmodellen dessutom skapa ett bättre ekonomiskt alternativ än nyproducerade möbler? Hur skulle affärsmodellen möta krav i en offentlig upphandling?

Stefan involverade sig i Möbelbrukets frågeställningar och lyssnade extra noga med många av landets arkitekter då det gällde återbruk. Hur gick tankarna i branschen? Under hösten 2016 hamnade Stefan i ett samtal med Kristofer Jonsson på White angående deras stora återbruksprojekt i Luleå. Projektet såg behovet av att undersöka hur White såg på Möbelbruket och ett besök bokades hos dem i augusti 2016, då helt utan tanke på den förstudie som skrevs 2012. Förvånade möttes vi av Susanna von Eyben med dokumentet Möbelbruket – förstudierapporten, utskriven framför sig på bordet.

Märkligt att ingen tidigare hade sökt Whites kommentar om projektet Möbelbruket, särskilt Inredia. J:E

Susanna beskrev hur hon såg ett enormt behov av ett industrialiserat flöde av återbrukade möbler som har standardiserade färger. Svarta, vita, grå. Att Möbelbruket kunde erbjuda snabba leveranser av dessa där arkitekten endast gör tygvalet. Hon såg behoven i många stora projekt inom offentlig miljö där standarden kunde vara "kasserade" möbler i den här enhetliga färgen. Med på mötet bjöd hon efter en stund in Kristofer Jonsson. Han beskrev processen i Telia-projektet och det behov han såg av ett specialsnickeri som kan anpassa kasserat material till nya produkter. Arkitekternas olika behov beskrev två olika spår som krävde två olika affärsmodeller. Besöket hos White formade projektet och bidrog till en stark tro på idén om Möbelbruket i projektets tuffare perioder och var ett stöd i viktiga ställningstaganden.

Efter några månader med Stefan Lundbergs kompetens i projektgruppen kunde några avgörande val göras:

Nyckelperson/kund: Inredningsarkitekten representerade den person som var mest positiv till återbruk, som ofta genomförde stora projekt och som kunde ge Möbelbruket ett erkännande.

Volym: Möbelbruket jobbade med volym, helst över 25 st av samma modell för att processen skulle kunna industrialiseras. Arbetskostnaden på stol 1 slås ut på antalet och ju fler desto bättre prisbild.

Modell: Endast stolar. För att hitta en möjlig affärsmodell att undersöka behövde projektet begränsas.

Nya möbler med en historia – Möblerna från Möbelbruket skulle upplevas nya och inte vara i närheten av loppis eller vintage.

Efter en första ekonomisk kalkyl baserad på dessa val, kunde projektet dra samma slutsats som tidigare projektgrupp. Den ekonomiska kalkylen höll inte. Det blev för kostsamt att lagerhålla "kasserade" möbler i väntan på att en kund kanske skulle välja in dem. Ofta är säljprocessen inom offentlig miljö mycket lång. Från ett första offertunderlag till en konkret order kunde det ta mellan 6 - 18 månader. Sedan var leveransen ofta ett halvår senare. Lagerkostnaderna åt upp hela marginalen. Oavsett miljönytta så kunde inte detta vara en väg projektet skulle fortsätta undersöka!

Vi började här ställa oss frågan vad regionen menar med att Möbelbrukets kulle undersöka hur en professionell insamling och sortering gick till? Vi befann oss trots allt i en samtid som till digitaliserade funktioner.

Digitalt verktyg: Projektet presenterade då för VGR att affärsmodellen måste bygga på ett digitaliserat lager. Möbelbruket app presenterades med ett kopplat inventeringsverktyg för arkitekter. Arkitekten var ofta först på plats i nya projekt och den aktör som själva inventerade eller ber sin slutkund inventera. Om vi kunde hjälpa dem med ett verktyg så skulle vi komma åt ett synligt sortiment som under förberedande tid i en lokal kunde väljas in på nytt eller säljas vidare. Det blev en lagerfunktion i

användet om vi lyckades få marknaden att ha framförhållning. När möblerna sedan inventeras och blir synliga kan olika tjänster kopplas till de inventerade möblerna. Här kläcktes idéerna om Möbelbruket som en plattform mer likt Booking, Blocket (och ett tag därefter mer som ett Uber.)

Lager Stefan tyckte inte att projektet skulle börja samla och ta emot stolar rent fysiskt i den här fasen. Projektet hade ju inte hittat en lösning på affärsmodellen. Men Jenny höll inte med. *Det är först när moment sker i verkligheten som lösningen kommer. Vi måste använda tjänstutlåtagandet som SkaS tagit fram och resan mot att se möblernas värde.* J.E

Lagret fylldes på från Borås, Alingsås, Trollhättan, Uddevalla, Skövde och Falköping. Ett myller av olika stolmodeller mötte varandra i en härlig blandning. Projektet kunde nu skapa ett sortiment med stolarna. För att förstå vilken typ av möbel som sjukhusen kasserar gav den här insamlingen mycket kunskap. Alla stolar som kom till Möbelbruket hade i grunden en hög kvalitet med mycket fint råmaterial.

Genom att placera dem i familjer baserat på volym över 25 st med och utan karm av samma modell skapades ett sortiment. I två sortiment blandades stolar av samma typ och döptes till "stolmix med klädd rygg" och "stolmix med spjälad rygg".

Frakt: Projektet lärde genom att testa på många vis, till exempel hur en frakt med trästolar kan göras på ett smart och effektivt sätt. Matsalen på sjukhuset i Borås skulle renoveras och deras 270 trästolar som använts sedan 1984 var slitna och rangliga. Sektionschefen hade hört talas om Möbelbruket och kontaktade projektet för att se om deras stolar kunde hämtas. Vi började fundera över hur vi smartast fraktade så många trästolar. Eftersom de ändå är slitna så kanske vi kan stapla dem på något vis. I samtal med företagen om det här nämner Tre Sekels ägare Stefan Jonsson att trästolar kan fraktas huller och buller likt ett jättestort plockepinn, om de placeras så att de kilar fast i varann uppstår inga skador. Vi bestämde oss för att testa det här och bokade en frakt där vi önskade att fraktbolaget skulle testa att placera alla stolar huller om buller. Frakten gick bra och metoden fungerade.

Ser vi inte möblerna kan vi inte återbruka dem

Ofta står slitna kvalitetsmöbler i källare och till sist kastas. Projektet började ställa frågan kopplat till sortimentet i olika sammanhang. Till VGRs Tagesystem, på olika Hackathons, som inbjudna till olika föreläsningar och intervjuer. Hur ska sortimentet bli synligt? Vet vi inte hur möblerna ser ut så kan vi inte återbruka dem.

Projektet besökte Sahlgrenska sjukhuset för att försöka få fatt på de stora mängder möbler som kan riskera att kasseras. Men det fanns inga lager, inga system med tillräckligt mycket överblivna möbler som projektet skulle kunna bygga en affärsmodell på. Ingen på sjukhuset var direkt ansvarig för alla möbler eller vad som hände med dem vid en förändring. Det där berget med möbler huller om buller var de offentliga aktörernas verklighet. Hur ska de kunna avgöra vilka möbler som är bra att återbruka, de ska ju vårda människor inte möbler! Här började vi förstå vilken typ av kompetens som saknades för att kunna få fram ett synligt lager med möbler som kan väljas in igen. Arkitekten inventerar idag möbler men det är oftast väldigt kostsamt och kunskapen om ren konstruktion kopplat till förlängt liv hos möbler saknas många gånger. Det behövdes kunskap om vilka möbler som är bra att återbruka, mindre bra och dåliga. Projektet genomförde en inventering på humanisten vid Göteborgs Universitet åt Link arkitektur för att dokumentera behovet och levererade sedan en lista över deras möbler klassificerade i A: Bra att återbruka, B: Mindre bra att återbruka och C: Rekommenderas ej för återbruk.

Vi ska ju vårda människor, inte möbler!

Projektet undersökte Tage lite närmare och insåg att de stora volymerna möbler vi trodde vi skulle hitta ofta inte fanns inlagda där. Det kan bero på fler orsaker:

1. Krångligt att lägga in bilder, många klick. Användarvänligheten hade behövt mer bearbetning.

2. Vi förstod på personalen att frakt av möbler inom Tage ofta var oklart. Det skapade hinder.

En reflektion över Tage - systemet som helhet:

Stora volymer riskerar att slås isär. Om det hamnar 70 st lika stolar så kan olika verksamheter plocka 4 här, 7 där osv. Ett system som ökar möjligheterna till återbruk måste istället hålla ihop modellerna för att öka möjligheterna att förlänga livet på möblerna. Små volymer är kostsamt, men stor volym av samma modell sänker priserna drastiskt.

Kan återbruksprocessen Svanenmärkas?

Parallellt med hur projektet undersökte lager och sortiment började vi också undersöka hur en kravställning skulle kunna börja formuleras för att beskriva återbruk med mål att nå en väg i tex upphandling. Vi hade hittat en renoveringsprocess på hus som var Svanenmärkt och nu ville vi undersöka om en rekonditioneringsprocess kunde genomföras på liknande vis. Projektet bjöd in Svanen, Gröna Listan och Möbelfakta, TMF för att öppet diskutera hur de olika märkningarna ser på frågan i en återbruksprocess. Det resulterade i ett **seminarium** som hölls i Tibro i december 2017 med ett 60-tal besökare varav några av Sveriges största arkitektkontor fanns representerade. Under mötet beskrevs Möbelbruket som aktören för det **Kvalitativa Återbruket** av arkitekterna. Ett begrepp projektet fick lära känna för att förstå. Vad var det som gjorde att Möbelbruket ansågs kvalitativt? Vad var det de eftersökte som inte redan fanns?

Delar som definierar ett kvalitativt återbruk

Möbelbruket började undersöka begreppet Kvalitativt Återbruk. Genom att specificera den rekonditionering som gjordes i projektet började vi förstå att transparens var en del av det kvalitativa och beskrev en rekonditionering så här:

Del 1: Rekonditioneringens tre steg:

- 1. Obligatoriskt grund – Tvätta, stabilisera och byta golvtassar** Stabiliserar, tvättar och byter golvtassar på alla stolar. Det gör vi för att säkerställa stolens fortsatta livslängd. Det är viktigt ur miljösynpunkt att stolens livslängd kan förlängas väsentligt därför är vår stabilisering en obligatorisk åtgärd.
- 2. Valbart – Klä om stolen i nytt tyg** Vi byter tyg och om nödvändigt även stolens polyeter. I vissa fall kan även träsitsen bytas om det krävs för stolens livslängd. De tyger Möbelbruket erbjuder som standard uppfyller alla EU Ecolabel eller Oeko-Tex. Vill du klä stolen med ett eget tyg går det också bra. Vårt krav är dock att även det tyget uppfyller EU Ecolabel eller likvärdig märkning.
- 3. Valbart – Måla om stolen i ny färg** Möbelbruket slipar stolen och förbereder stolens yta för en ny lack. Därefter målar vi stolen i den kulör du valt. De färger vi använder är vattenbaserade och klarar Möbelfaktas krav.

Del 2: Garantiåtaganden

Våra utvalda samarbetspartners lämnar två års garanti på utfört arbete. Garantin omfattar stolens stabilitet. Om klädselarbete och ytbehandling har beställts omfattar garantin även dessa områden. Om det är stolar som vi inte har på lager, utan som finns ute i verksamhet, det vi kallar rekonditionering av en tur & retur, vill vi först se stolen på plats innan vi lämnar garanti.

Del 3: Ett leverantörsnätverk av erfarna hantverkare

Företagen från möbelindustrin har kunskap om Möbelfakta och Svanenmärkta möbler för offentlig miljö och medverkar i stora projekt. Det skapar trygghet. Det är samma snickare som tillverkar nya möbler som stabiliserar och garanterar rekonditionerade möbler.

Partners i Möbelbruket bildar marknadens mest kompetenta leverantörsnätverk för rekonditionering av möbler inom offentlig miljö.

Möbelföretagen som deltagit i projektet har utvecklat olika delar och varit medskapare på många olika sätt inom:

- Utveckling av Affärsmodellen
- Krav och definitioner för att komma vidare i upphandlingsfrågor.
- Fysiska tester på möbler.
- Stabilisering, Ytbehandling, Omtapetsering.
- Lagerhållning och frakter.
- Offertförfaranden och priser.
- Klusterskap och nätverkande.
- Definiera arbetsinsats och kostnader vid rekonditionering.
- Agera juridisk person vid förmedling av affärer i projektet.
- Specificera och godkänna garantiåtaganden.
- Medverka offentligt på seminarier och i debatter, särskilt inom hållbarhetsfrågor.
- Tagit del av kunskap inom rekonditionering och genomfört Design för isärtagning på egna möbler.

Leverantörsnätverket

Från början fanns ingen klar tanke om hur och var själva återbruket av möbler skulle ske. Det fanns traditionella tankar om att Möbelbruket skulle kunna skapa en verkstad gjord för återbruk och att någon aktör från Möbelindustrin skulle driva den verkstaden.

Projektet kom fram till att Möbelbruket måste agera som en förmedlare med målet att bygga en digital plattform där ett leverantörsnätverk ur industrin fanns anslutet för att rekonditionera på ett kvalitativt sätt där alla följde en process och gör på samma sätt. Många av de redan befintliga möbeltillverkarna hade kapacitet att öka produktionen i sina fabriker. Många företag hade en personalstyrka på 20 personer men har en gång varit 60 personer. Företagen hade dessutom kunskap i tillverkning av nya möbler med Möbelfakta och Svanenmärkning inom offentlig miljö och medverkade redan i stora projekt. Möbelbruket började se sig som en förmedlare, en mäklare, som sorterade i återbruksfrågorna och kunde vara spindeln i nätet mellan kund och leverantör. Om Möbelbruket beskrev en egen process att rekonditionera på så kunde företag som klarar den processen ansluta sitt bolag och vara med och ta jobben. Redan under tiden då Jenny Ekman jobbade på Inredia har företagen i möbelklustret uttryckt önskemål om att hitta former för samverkan. Med Möbelbruket blev det lättare att göra det då alla var nybörjare i ämnet och marknaden helt ny.

Om marknaden skulle öka kunde fler leverantörer ansluta sig, (i framtiden *certifierar sig*) enligt processen i Möbelbruket och modellen kunde öka till fler regioner och till sist även nationellt. Partnerföretagen som arbetat fram underlag till ett leverantörsnätverk och dess metoder under projektet har varit viktiga medskapare och har bildat en grundplåt som är mycket värdefull. Marknaden är helt ny och relationerna företagen emellan var ett viktigt kit för att få modellen att fungera i praktiken.

Fysiska tester

Företagen har genomfört komplicerade tester på modeller som varit kostsamma arbetsmässigt, projektet har flera gånger varit rädda att företagen ska ge upp. En del modeller har varit betydligt

lättare. Projektet har upplevt ett starkt stöd, ett förtroende och en genuin känsla av att företagen vill att Möbelbruket ska lyckas och har trots tveksamheter till själva uppdraget alltid svarat upp med en lösningsfokuserade förslag. Företagen tror på affären och återbruket men uttrycker ofta svårigheter i att bedöma arbetskostnaden i uppdragen. De är medvetna om att det är gungor och karuseller, en del affärer blev mindre besvärliga en del mer men till sist kan det gå jämt ut. Det finns en oro i att förståelsen för hur leverantörens arbetskostnad och hantverksskicklighet i ett kvalitetsarbete inom återbruk inte är en tillräckligt känd faktor. Loppis, Vintage och Återbruk är etablerade begrepp där en förväntad ekonomisk vinst finns inbakad men det Möbelbruket vill skapa är nya möbler med en historia och som kräver något helt annat i arbetsinsats. Återbruket för Möbelbruket handlar om ta tillvara råvara via professionella aktörer så att en produkt kan upplevas ny igen. Den produkten kräver helt nya arbetssätt. Projektet upplevde att en lärande del blev mycket viktigt för att kunderna skulle förstå hur, vad och varför ett kvalitativt återbruk. Många gånger är ett hantverk skickligt dolt bakom en fin yta vilket gör att förståelsen för återbruk med dess handpåläggning inte gick att förstå med blotta ögat. Projektet har fått kommunicera att det kvalitativa återbruket ger en större säkerhet både för leverantören och för kunden.

VGR gav projektet tydliga signaler på att prova att sälja möblerna

Trots projektets svårigheter att se en ekonomisk kalkyl genom hela affärsmodellen ville regionen att projektet skulle prova att sälja de insamlade stolarna. Rädsla fanns i att vi inte skulle hinna komma fram till några konkreta resultat kopplat till själva möblerna ifall vi sjönk för djupt i de digitala tankarna. Regionen ville att vi skulle prova att sälja stolarna i ett första skede och sedan ta upp bekymret med lagerhanteringen och sortimentet i ett nästa steg.

Det skapade tydlighet och vi kunde skriva en projektplan för 2018. Leverantörsnätverket skrev på en avsiktsförklaring kring deras åtaganden kopplat till affärerna i januari 2018. Nu skulle vi våga prova att sälja möblerna.

Ur Möbelbruket år 3 Projektbeskrivning:

Sammanfattning 2018 Projektet testar affärsmodellen

Möbelbruket går in i operativt säljarbete för att undersöka hur kundsidan för rekonditionerade möbler uppfattas. Målet är att via projektets presenterade sortiment komma i kontakt med kunder och genomföra olika affärer av rekonditionerade möbler för offentlig miljö. Beräkningar och dokumentation från återbruksprocessen i affärerna ska under året ge ett mer tydligt beskrivet resultat av miljöeffekt i co2 ekvivalenter. Fokus ligger på industriell rekonditionering för att nå volym och ge en effektiv prisbild. Affärer förmedlas av projektet, likt en möbelmäklare, och genomförs sedan av partnerföretag ur leverantörsnätverket. Detta på grund av juridisk säkerhet inom tex garantifrågor.

Projektplan 2018: Övergripande strategi

Möbelbruket arbetar utifrån begreppet ”kvalitativt återbruk”

Inom denna marknad ska Möbelbruket agera som en specialiserad förmedlare/mäklare inom kvalitativ rekonditionering och återbruk av bord och stolar i trä och metall. Projektet väljer att fokusera på offentliga miljöer där det finns större volymer, modellen bygger på att vi kan använda ett industriellt tillvägagångssätt via möbelindustrin vilket skapar både stor miljöeffekt och en lägre prisbild.

Vi ska göra det lika enkelt för marknadens aktörer att välja återbruk som det är att välja nya möbler. Med kunskap, servicetjänster och uppbyggda nätverk förmedlar/mäklar vi återbruksaffärer till certifierade samarbetspartners.

För inredningsarkitekten ska vi göra det lika möjligt att fullfölja sin gestaltning av rummet med återbruk som med nya möbler. Slutkund ska få en återbrukad möbel som upplevs ny och ger ett gott samvete att berätta om! För våra samarbetspartners ska det också vara enkelt att jobba med återbruk. Ur Projektplanen för Möbelbruket 2018

Metod / Modell Möbelbruket agerade som *förmedlare* av återbruksaffärer mellan regionens olika enheter samt kommuner och marknads aktörer för återbruk. Med andra ord tog inte Möbelbruket en juridisk roll i affären utan var enbart förmedlare av affären och rådgivare åt aktörerna.

Marknadsplan Fokus låg under första perioden på att få alla detaljer på plats för att kunna börja säljarbetet. Målet var att på allvar kunna bearbeta marknaden från 1:e februari 2018.

Målgrupp Inredningsarkitekter och inköpare på sjukhus, Vgr, Närhälsan och kommuner i Västra Götaland. Projektet hade valt att inte ta in det vanliga återförsäljarledet i arbetet, både av ekonomiska skäl och av oro för att de kan komma att kortsiktigt motarbeta projektet.

Marknadsbearbetning Projektet valde att via personliga besök, nyhetsbrev till målgruppen, instagram och deltagande i seminarier göra erbjudandet synligt och tydligt till målgruppen under våren 2018. Målet var 40 genomförda kundbesök, 10 nyhetsbrev och att publicera 1 ggr / vecka på instagram före midsommar. Mycket av arbetet skulle syfta till att driva målgruppen till Möbelbrukets webb där erbjudandet skulle tydliggöras och där målgruppen skulle kunna se, läsa och välja det som passar dem bäst.

Paketering av erbjudandet på ny hemsida

Hemsidan utvecklades med olika funktioner, under sortiment skapades formulär där de tre stegen i en rekonditionering blev synliga och valbara med tillhörande pris. Priset baserades på en volym på 25 st och där tyg och färg ur Möbelbrukets standard kunde adderas. Det skapades en tydlighet kring möblerna där många frågor blev besvarade på sidan. Stolarna fotograferas och presenteras i svartvitt för att stolens potential lättare skulle kunna tydas. Många av de insamlade möblerna hade olika färger på dynor och stomme vilket skapade ett rörigt intryck som gjorde det svårt att tolka in ny färg vid en förändring.

Möbelbrukets ton på både hemsida, instagram och nyhetsbrev beskrevs där vi skulle upplevas som positivt och seriös, utbildande och undersökande. Det var viktigt att vi inte skulle upplevas präktiga eller skuldbeläggande utan istället lösningsfokuserade och undersökande för att hitta nya positiva vägar för att tillsammans göra en omställning kopplat till miljöfrågan.

Nyhetsbrev skulle publiceras en gång i månaden, varannan gång reportage och varannan ett säljande brev. Instagraminlägg skulle publiceras med ett inlägg i veckan, innehållet skulle följa nyhetsbrev och däremellan presentera olika delar samt människor i projektet. Målet var att alla människor i förädlingskedjan skulle få upp en gemensam bild som stimulerar både anställda i leverantörsnätverket och bygga förtroende inom arkitektkåren. Kommunikationen skulle också förmedla bilder som finansörer och andra aktörer kan visa som goda exempel för att bevisa vad som var möjligt och skapa nya idéer.

Nyhetsbrev skapades genom att intervjua olika aktörer/expertter inom återbuksfrågor för att verifiera Möbelbruket och undersöka ifall vi var på rätt väg. Vi lärde både oss själva och våra läsare mycket. Nyhetsbrev fick alltid väldigt hög öppningsfrekvens.

HDK - # Survivor

December 2017 söker HDK Business and Design upp Möbelbruket för att studenterna skulle få jobba med en ett uppdrag inom cirkulär ekonomi. Studenterna presenterade en bild av Möbelbruket som vi gillade. Den kändes uppdaterad där stolarna fick text som var kommunicerbar. Projektet har haft mycket användning av deras arbete och deras perspektiv som var generationer yngre än vår i en tid av ny teknik, nya värderingar kopplat till konsumtion osv.

Kommunikationens kanaler fungerade och plötsligt pratade alla om Möbelbruket. Bilden av projektet kommunicerades på ett sätt som vi kände igen i återberättande beskrivningar. Vi upplevde att vi lyckats!

Showroom NH8

Möbelbruket och Lundbergs Möbler gästas showroom NH8 i Göteborg, maj 2018. Temat var hållbarhet både vad gäller nyproduktion och äldre produkter som rekonditionerats.

Möbelbruket presenterade sitt sortiment och tjänsten Tur & Retur. Helheten handlade om cirkulära flöden och återbruksprojekt. Arkitekter i Göteborg och inköpare inom Vgr och Göteborgs stad bjöds in. Workshops med Tobias Jansson hölls för ett 20 tal arkitekter. Satsningen var mycket uppskattad och gav många kontakter som resulterade i flera affärer. Det var värdefullt för projektet av få se hur ett företag som Lundbergs jobbar med säljande insatser som satsningen på NH8 för att sedan addera Möbelbrukets erbjudande i traditionellt sälj i möbelbranschen.

Våren 2018 summerades erfarenheter från Möbelbruket för att kunna förstå hur projektet skulle välja väg inför 2019. Projektmedlen var slut december 2018 och IDC och Vgr skulle bli tvungna att välja en ny riktning för projektet att ta sikte på.

Fyra olika scenarier med det gemensamma målet

En fungerande verksamhet efter projekttiden. Juni 2018 presenterade projektgruppen för IDC och Vgr, 4 scenarier som Möbelbruket kunde ta 2019 - 20.

Scenario 1: Möbelbruket AB

Ett bolag kunde skapa möjlighet att redan 2019 delta i upphandlingar kring återbruk, vilket förbereddes både i Göteborgs stad och av SKL Kommentusavtalet, under kommande år. I upphandlingar krävdes en juridisk person.

Scenario 2: Möbelbruket, en sektion inom Vgr

Möbelbruket som en sektion inom Vgr med fokus på att bistå de olika enheterna med vägledning, struktur och kunskap kring egna möbler inom återbruk, återtillverkning och cirkularitet. Kunskapen kunde användas i allt från mindre och större projekt för att fylla de behov regionen har av att på ett professionellt sätt arbeta med återbruk av möbler.

Scenario 3: Möbelbruket Projekt

Det händer mycket inom forskning och praktisk kunskap inom återbruk och cirkularitet. Begreppen var fortfarande i sin tidiga fas. I arbetet med praktiskt genomförande och i kontakter med marknadens aktörer lärde sig Möbelbruket mycket. Projektet kunde precis presentera ett alternativ men inte ännu hunnit dra lärdom av det gensvar som upplevdes.

Scenario 4: Möbelbruket ett Digitalt verktyg

För att kunna möjliggöra återbruk av möbler i ett större perspektiv behövde vi synliggöra möblerna för marknaden i ett tidigt skede av processen. Med nuvarande arbetsmetod blev det väldigt manuellt och komplicerat. Med hjälp av ett inventeringsverktyg skulle vi kunna göra det enkelt för slutförbrukare och arkitekter att i ett tidigt skede se och välja överblivna möbler för marknadens aktörer. Stolar som kommer vara möjliga att återbruka april 2019 kan hitta en köpare som behöver stolar i juni 2019.

Ytterligare ett möte hölls med Vgr och IDC i mitten på oktober, då konstaterades det att marknaden utvecklas snabbt, men att projektet ev borde söka förlängning och drivas i projektform ett år till för att utveckla delar inom sortiment och lager, delar i affärsmodellen som är osäkra.

Malmö stad, Göteborgs stad och Stockholms stad kontaktar Möbelbruket under hösten 2018. Två veckor senare har tre städer eftersökt Möbelbruket för att undersöka underlag till nya ramavtal och för att få svar på förslag på en eventuell upphandling.

Göteborgs stad går ut med RFI och vill upphandla Möbelbruket

Iscensättningen av ett leverantörsnätverk som rekonditionerar möbler åt offentliga aktörer leder till att Göteborgs stad vill upphandla tjänster kopplade till ett leverantörsnätverk 2019. Idag finns aktörer inom begagnatmarknaden och återförsäljarledet som deltar i att forma marknaden inom återbruksfrågor men ingen aktör som siktar på att beskriva ett kvalitativt återbruk där tjänsten rekonditionering av befintliga möbler når tillverkande industri. Med denna snabba utveckling uppstår ett behov av just det bolaget som Möbelbruket iscensatt och som kan delta i upphandlingarna och lotsa uppdragen till möbelindustrin.

Information om RFI

Förvaltningen för inköp och upphandling (Inköp och upphandling) i Göteborgs stad genomför en Request For Information (RFI) inför ny upphandling av varor och tjänster för återbruk av möbler inom kontor och offentliga miljöer. Som ett led i att nå hållbarhetsmål 12 (Hållbar produktion och konsumtion) i FNs Agenda 2030 vill Göteborgs Stad klimatsäkra sin möbelhantering. De stora hållbarhetsutmaningarna som vi står inför kräver att vi som beställare och leverantörer samarbetar och utvecklar de nya processerna tillsammans.

Som ett första steg har Inköp och upphandling sammanställt frågeställningar och idéer i ett frågeformulär för att få ta del av era inspel kring hur vi bäst skapar ett ramavtal för återbrukade möbler och inredningar som är gynnsamt för både beställare och leverantörer. Som vi ser det kräver det att vi förutom möbler och inredning även inkluderar tillhörande tjänster så som rekonditionering, renovering och re-design.

Inköp och upphandling kommer även att hålla i dialogmöten den 4:e mars kring hur vi kan optimera det nya ramavtalet för varor och tjänster för återbruk av möbler inom kontor och offentliga miljöer.

Ur mail från dialogen med Göteborgs stad.

Marknadsanalys och möte med Leverantörsnätverket

Projektet började då undersöka förutsättningarna för Möbelbruket att delta i den upphandling som Göteborgs stad vill bjuda in till och insåg ganska omgående att ett projekt inte kan göra det. Ett bolag behövde snabbt bildas för att delta i både svaren kopplat till RFI och det dialogmöte som Göteborgs stad bjudit in till. Ett möte hölls med leverantörsnätverket för att undersöka om de ville att Möbelbruket bolagiseras och om de ville teckna ett avtal med det bolaget för att möta nya marknaden. En marknadsanalys presenteras på mötet. Samtliga i leverantörsnätverket ville att ett bolag skulle bildas och de framförde sitt förtroende under mötet till projektledningen att undersöka bolagiseringen vidare. Företagen uttrycker en oro ifall det nya bolaget skulle bildas av någon de inte har en relation till. De relationer som byggts upp under projekttiden är en förutsättning för att våga satsa och gå in en ny affärsmodell.

Samtal med en riskkapitalist gav projektet frågor att fundera på. Tex: hur ser teamet bakom idén ut? Det kan finns många goda idéer men finns inte teamet så går det inte ta idéerna från A till B. Här förstod vi att idébärarna måste skapa ett fungerande team som kan genomföra den iscensättning som Möbelbruket lyckats förmedla.

Nu hade både företagen i leverantörsnätverket och riskkapitalisten satt ord på frågor och funderingar kring aktörer vid en ev bolagisering, projektledningen upplevde att det inte fanns några andra alternativ än att undersöka som privatpersoner möjligheten att bilda ett bolag som kunde möta Göteborgs stads frågor.

Dialoger sker med IDC och med VGR om namnet Möbelbruket. Det beslutas att namnet Möbelbruket inte kan följa med ett bolag utan fortsätta undersöka frågor inom återbruk i ny ansökan.

Företaget Sajkla (– sprunget ur Möbelbruket) bildas i februari 2019 av Stefan Lundberg, Jenny Ekman och Mindius Labs.

Sajkla tar över Möbelbrukets kommersiella del med det leverantörsnätverk bestående av Factory, SMEA, Tapetserarlag1, Stolfabriken, Lundbergs Möbler, Olby Design, Tre Sekel, OFFECCT, Anton Wards Möbelfabrik och Möbelboning.

Mindius labs ett teknikföretag som deläger Sajkla med ambitionen att hitta en lösning för att utveckla en molntjänst för att enklare och mer skalbart kunna återbruka möbler för offentliga miljöer.

Möbelbruket skickar ut nyhetsbrev i början på februari för att offentliggöra utvecklingen av Möbelbruket och att Sajkla bildats.

Efterord:

Några avgörande aktiva val:

Erfarenheter efter empiriskt förhållningssätt under pilotperioden 2016 - 17:

Några avgörande val:

1. AFFÄREN DRIVER UTVECKLINGEN FRAMÅT

För att få engagerade företag behövs idén skapas i deras eget huvud, och engagemanget kopplas till deras egen verksamhet. Vi kommunicerade inte projekt utan Möbelbruket AB. Hur hade du gjort om du satt i styrelsen för Möbelbruket AB?

Projektet gav sig in i i möbelbranschens säljkanaler och lärde gången för att förstå hur Möbelbruket kunde dockas an. Samtidigt bjöds företag in till skuggstyrelsemöten där vi såg på projektet ur ett affärsperspektiv och "låtsades" att vi drev bolaget. Vi lät oss aldrig fastna i att det inte går trots att många vägar var återvändsgränder till en början. Så här startade engagemanget under period ht16-vt17. Vi kom till en viss nivå med denna typ av möten, därefter antog vi en ny modell för att ta nästa steg. Men grunden har varit avgörande. Leverantörsnätverket grundades här och fick en gemensam målbild.

2. DELA UPP KAKAN I MINDRE DELAR

Det fanns många komplexa delar i Möbelbruket. Projektet fokuserade mycket på att ställa rätt fråga till rätt person i lagom dos. Sortimentet, olika affärsmodeller, fysiska tester, kommunikation och offentlig upphandling har olika nät av människor med olika mål och ingångar. Alla inbjudningar till möten, mail och telefonsamtal genomarbetades noga så att alla inblandades tid och fråga landade rätt. Whats in it for me? Möbelbruket är stort och komplext, för att hitta svaren behövde vi först förstå alla olika ingångar och utmaningar. VGR:s olika ingångar, möbelföretagens, arkitektens, inredarens, upphandlarens, miljösamordnarens, sjukhusens, logistikens, digitaliseringens, hantverkarens. Mm.

3. NYCKELPERSONER

Alla professionella val görs av rätt yrkeskår. För att Möbelbruket ska lyckas så är tex arkitektens föreskrivning och gestaltningsidé en nyckel. Likaså är alla delar i en cirkulär affärsmodell beroende av att alla länkar i kedjan kan sin expertis och fokuserar på den för att klara av att brygga över från ett linjärt flöde, dess normer och invanda mönster.

4. VÄLJA MODELL AV MÖBEL - STOLAR

Projektet valde att fokusera på stolar. Det avgränsade projektet på ett bra sätt. Det fanns också en stor efterfrågan på just stolar och stolen är relativt likartat oavsett vilken variant det gäller. Det i sin tur förenklade kontakter med underleverantörer och marknadens aktörer.

5. ATT SKAPA HÖJD

Vem är mottagaren av den kommunikation ett projekt skickar ut i nyhetsbrev, instagram osv? Projektet riktade kommunikationen till den målgrupp som kan förstå och höja projektet till en erkänd nivå. Projektet hade en strategi för att kommunikationen skulle skapa ringar på vattnet.

6. VOLYM

Möbelbruket valde att endast undersöka affärer med minst 20 - 25 av samma modell. Genom att se projektets utmaning i ett industriellt perspektiv så skapades en modell där möbelindustrin kan bli den aktören som genomför rekonditionering på ett effektivt sätt. Modellen konkurrerar inte ut enskilda befintliga aktörer utan skapar bättre förutsättningar även för dem.

7. FÖRMEDLARE

Projektet agerade förmedlare av återbruksaffärer. Ett komplement till branschen som kan digitaliseras.

Definitioner:

Vad är ett kvalitativt återbruk?

Leverantörsnätverket i Möbelbruket tillverkar idag nya möbler för offentlig miljö och är den aktör som kan sätta riktlinjerna för ett offentligt återbruk. Hantverkarskunnande och branschkunskap skapar begreppet **kvalitativt återbruk**. **I dialog med Svanen, Gröna Listan och Möbelfakta har Möbelbruket arbetat fram en process som strävar mot att svanenmärka rekonditioneringsprocessen av möbler på liknande sätt som renoveringsprocessen av hus är svanenmärkt.**

Möbelbrukets övergripande tankar om kvalité; *här för att stanna*

Stolen ska efter rekonditionering kunna hålla i många år. Tror vi inte på minst 5 års ytterligare livslängd ska stolen inte rekonditioneras utan källsorteras. Vi lämnar alltid 5 års garanti på stolens hållbarhet och nya tyger medan vi lämnar 2 år på ytbehandlingen. Stolen ska upplevas som ny men med en historia. Det innebär att vi målar och klär om stolen, men inte lagar tryckmärke, smårepor mm. Dessa märken är en del av stolens historia och livsgärning. Stolen ska kännas rätt i tiden i sitt nya sammanhang. Även om designen talar om stolens historia, ska färg och klädsel göra att den känns tidsenlig.

Garanti enligt Möbelbruket:

Våra utvalda samarbetspartners lämnar två års garanti på utfört arbete. Garantin omfattar stolens stabilitet. Om klädselarbete och ytbehandling har beställts omfattar garantin även dessa områden. Om det är stolar som vi inte har på lager, utan som finns ute i verksamhet, det vi kallar rekonditionering av en tur & retur, vill vi först se stolen på plats innan vi lämnar garanti.

Miljöberäkning:

Tillsammans med RISE har projekt gjort en beräkning av växthuseffekten på nyproduktion kontra åtgärden renovering via Möbelbrukets process. En rekonditionerad trästol halverar utsläppen mot en nyproducerad och om en metallstol går igenom samma process minskar utsläppen hela fem gånger.

Projektorganisation

Projektledare: Jenny Ekman

Kvalificerad rådgivning: Stefan Lundberg IDC, Möbelbruket anställer Stefan Lundberg på en fri 50% tjänst som rådgivande med lång erfarenhet inom möbelbranschen.

Operativ kommunikator: Anna German utbildad projektkoordinator från Hantverksakademin och operativ kommunikator anställs på IDC med del i Möbelbruket. Kommunikationsplan för Möbelbruket.

Externa tjänster: (Sammanfattat)

Konstnärlig dokumentation: Carolina Jonsson, videokonstnär anlitas för professionell dokumentation och konstnärlig höjd inom all utåtriktad kommunikation.

Leverantörsnätverket:

OFFECCT, Kinnarps – konsulterande partners

Stolfabriken, Facctory, Tre Sekel – avtalspartners juridiska affärer 2018

SMEA, Möbelboning, AntonWards Möbelfabrik, Tapetserarlag 1, Lundbergs möbler, Olby utökat leverantörsnätverk med letter of intent inför bolagisering 2019.

Digitalisering: Teknikföretaget Mindius bygger pilotens första hemsida med tillhörande nyhetsbrev och sedan fortsatt löpande uppdrag i att utveckla funktioner tillsammans med projektgruppen, syftet att göra enklare erbjudande av återbrukade stolar på mobilbruket.se. Nyckelpersoner Camilla Bergman och Christer Hedman

Forskning: RISE Miljöberäkning. Beräkning på miljöeffekt vid processen för industriell rekonditionering kontra nyproduktion. Nyckelperson: Frida Røjne

Logistik: Uno Johanssons åkeri och Emanuelssons åkeri har hämtat möbler på olika sjukhus.

Offentliga aktörer: Skas, Nu-sjukvården i Trollhättan och Uddevalla, Borås och Alingsås, Sahlgrenska sjukhuset, Möbler från sjukhusen inom Vgr. 2017 skrivs ett tjänsteutlåtande från Skaraborgs sjukhus som möjliggör att sjukhusen i VGR kan skänka möbler till IDC under projekttiden. Möblerna uppskattas ha noll värde eftersom de blivit över och ska kasseras. Därefter kan Möbelbruket sälja möblerna efter förädling.

Offentliga aktörer besöker Möbelbruket:

Många offentliga aktörer har under projektet besökt Möbelbruket. Som Vgr – Tage, Miljösamordnare för närhälsan, Cirkulära Göteborg och Göteborgs stad, Politiker, HDK, Svanen, TMF, mfl. Besöken har varit mycket populära och spridit kunskap.

Privata aktörer besöker Möbelbruket:

Arkitekter, företag inom begagnatmarknaden som RP.

Summering:

Rekommendationer, lärdomar och ekonomiska analyser

Ett fysiskt lager

Fördelarna med ett lager är att det är enkelt att se en möbel och bedöma den. Förstå vad du kan göra med den. Att samla möbler på ett och samma ställe kan ge en bra överblick men det krävs då en mycket tydlig struktur och tanke bakom ett sådant.

Möbelbrukets lager på ca 200 kvm fylldes snabbt av lite drygt 700 stolar. Det krävde ett arbete med att sortera upp i grupper och användningsområde. Vi valde att dela in dem i likadana modeller med minst 20 st av varje samt liknande stolar, sk. stolmix, som trästolar med ribbor i ryggen. På det sättet skapade vi volymer av likartade stolar som vi trodde kunde effektivisera rekonditioneringen.

Arbetet med att sortera och klassificera behöver ständigt uppdateras vid påfyllning/avtappning. Ett lager kräver engagemang för att lyckas.

Det måste finnas en bedömningsgrund som avgör om en möbel skall lagras eller gå till deponi. Ett lager växer annars mycket snabbt och kostar mycket pengar.

En bedömning om möblerna skall lagras eller inte, tycker vi skall byggas kring;

1. Är möblerna av en kvalitet som innebär att den är värd att återbruka? Miljömässigt och ekonomiskt. Ev klassificeras de som *bra för begagnat* eller *bör rekonditioneras*
2. Kommer det finnas behov för detta i framtiden?
Vilken typ av användning skall den sparas för? Har ni redan stora volymer för samma ändamål/samma sort?
3. Är möblerna ok ur säkerhetssynpunkt och miljösynpunkt?
4. Klarar möblerna den ekonomiska/miljömässiga kvoten som ställts upp? Se ekonomi nedan.

Kan dessa frågor besvaras med ett JA, kan möblerna lagras i väntan på att någon efterfrågar en sådan produkt. Om det är nej på någon fråga skall möblerna till deponi och källsortering.

Att det är viktigt att hitta ett bra klassificeringssystem kan inte nog poängteras. Det är meningslöst att lagra allt i väntan på att någon skall efterfråga den funktionen.

Innan ett lager börjar byggas upp, fysiskt eller digitalt, är det också viktigt att det finns ett system att synliggöra de lagrade möblernas möjligheter till organisationen så de kan bli valbara. Även att det finns vägar upprättade för att enkelt kunna rekonditionera möblerna när efterfrågan uppstår.

Lagerekonomi

I kostnader för det lager Möbelbruket har haft i Tibro räknar vi in lagerhyra inkl el/värme, hantering av möbler in och ut ur lager samt organisation av lagret. Dessutom arbete med att ha lagerinventeringssystem. All lagerinventering och in-ut ur lagret har gjorts manuellt i ett eget skapat excel-program. Här finns bättre och effektivare lösningar.

Kostnader;

- Hyra / år; 86 kkr
- Max antal stolar; ca 1000 st
- Kostnad per stol (om vi beräknar 6 månaders genomloppstid i lagret); Ca 40 kr / stol
- Hanteringskostnader; Ca 15 - 25 kr
- Transport från Göteborg till Tibro; ca 50 kr

Ovanstående är antagande då volym spelar stor roll men är en bra uppskattning.

Det innebär att kostnaden för en stol, som lagras i 6 månader och hämtats i Göteborg, är ca 110-125 kr/stol. Det går även att lägga en internränta på detta men då stolarna skänkts till oss har vi inte tagit med detta i vår kalkyl.

I de priser vi arbetat med mot slutkund har vi lagt ca 150 kr på stolen för lager, hantering, overhead och (fiktiv)vinst. Det finns nog en rimlighet i att en intern kostnad för lagerhantering hos VGR ligger mellan 100 - 150 kr / stol.

Övriga möbelkategorier kan nog uppskattas ganska bra utifrån detta. Avgörande kostnader är frakten och genomloppstiden.

Digitalisering

En smart användning av teknik och digitalisering är en framtida lösning.

Drömlösningen är att lagret är digitalt där möblerna är i användning till det är dags att rekonda dem och leverera dem till en ny miljö för en andra användning. Det fysiska lagret används endast som en kortvarig förvaringsplats medan en ny miljö där de skall vara skapas.

Detta skulle gynna miljön, ekonomin och enkelheten. Kräver dock att det långsiktigt byggs upp information om alla möbler i organisationen.

Ytterligare en viktig fördel med att digitalisera "lagret" är att möblerna hela tiden har ett värde som nu blir synligt. Det är svårare att slänga om du vet om värdet i det du slänger. Se mer nedan.

Ekonomi i rekonditionering

När ekonomin i återbruk och rekonditionering skall bedömas är det viktigt att inte jämföra äpplen och päron. Av lätt förståeliga skäl är det inte billigare att rekonditionera en möbel av låg kvalité än en med hög kvalité. Tvärtom.

Ur ett kortsiktigt ekonomiskt perspektiv (miljöperspektivet är något helt annat) är det en dålig affär att återbruka billiga möbler. Det blir ofta en bättre ekonomi att köpa en ny möbel. När det gäller trästolar går den gränsen vid nypriser runt 1300 - 1500 kr. Det är svårt att rekonda en trästol under det priset **om** vi vill följa de principer om kvalitativt återbruk som vi tidigare beskrivit. Avgörande är ofta steg 1, stabilisering och tvätt. Ett avgörande steg för kvalitativ rekond som avgör den långsiktiga miljönyttan. Därför också det steg som kostar mest på en trästol. Stolar med en stabil och enkel konstruktion blir därmed generellt billigare än komplicerade och finlemmade lösningar i detta steg.

Vad är då värdet av en stol som används i verksamheten? Ett sätt att sätta ett värde på de stolar som finns inom VGR är att förstå nyvärdet och sätta det i förhållande till en full rekond steg 1 - 3, dvs *en ny stol med en historia*. Låt oss ta ett exempel;

Stol Vienna, Gemla



Nypris ca 3 600 kr exkl moms (finns många varianter). VGR kan köpa in denna för 3100 kr (gissning!). Låt oss sedan anta att kostnaden för att källsortera stolen är 150 kr.

Total rekond av Vienna med stoppad sits kostar ca 1600 kr exkl moms inkl nytt tyg Oeco-tex-märkt.

En Vienna stol från Gemla har då ett fiktivt värde på $3100+150 - 1600 = 1\ 650$ kr.

Detta är ett bra sätt att lyfta fram det värde en gammal stol kan ha där den står i ett förråd eller liknande.

Den miljömässiga vinsten att återbruka och rekonda är alltid god. Ett styrinstrument för att hitta rätt balans mellan ekonomi och miljöeffekt, kunde vara att skapa en kvot som tumregel för när rekond skall ske (eller en möbel skall lagras för senare användning). Att sätta värdet som kan återskapas och sparas i relation till CO2-besparingen kunde vara ett enkelt tal att använda för detta som organisationen kan använda.

Vienna ovan får då kvoten $550 (1650/3)$ då en trästol sparar minst 3 CO2 vid 100% rekond.

En kvot på ex -200 kan vara ett styrmedel för att avgöra hur en gammal produkt skall hanteras i återbruksperspektiv, med miljön i fokus **men** ändå med ett öga på ekonomin i hanteringen.

Då skapas även förutsättningar för lite billigare möbler att återbruka *genom att välja en lägre grad* av rekond (ex endast steg 1), därmed ett billigare rekond-pris och en bättre kvot. Innebär också att VGR kan gå ut och i upphandling kunna erbjuda ett pris för rekond som speglar kvoten ni satt som mål.

Under arbetet med Möbelbruket insåg vi snart att det var viktigt att hitta volymfördelarna i rekonditioneringen. Skalfördelarna uppstår främst om vi kan hålla ihop volymerna i modeller. Därför

är det en viktig fråga hur ni inom VGR skall jobba för att inte slå sönder modell-volymer utan istället hitta sätt att samla modellvolymerna. Tage-systemet har säkert många bra fördelar men när alla självständigt lägger upp sina möbler sker en splittring av möjliga volymer. Allt som läggs in i ett system bör först testas mot liknande modeller som finns i systemet innan det läggs ut till byte/försäljning och på det sättet bygga volymer på vissa modeller istället. Någon typ av central kontroll tror vi kommer att krävas för att hitta en ekonomiskt bra rekonditionering. Med dagens digitalisering borde detta kunna lösas relativt enkelt.

Fraktkostnader

Kostnaden för frakt och hantering av möblerna kan bli tunga under de första åren tills det finns ordentliga volymer i marknaden.

Vi har inte hittat några jättebra lösningar, men en tanke som är värd att undersöka mer är den sk "turbilen"

En bil som hämtar upp och lämnar möbler ex 1 ggr / månad på ett tiotal upphämningsplatser. På så sätt kan vi förhoppningsvis fylla upp en bil ToR. En bil som kan inredas för just denna typ av körning. En lösning där fler aktörer, som kommuner, kan kopplas på. På sikt skulle "turbilen" kunna täcka hela Västra Götaland. När volymerna då ökar kan turtätheten ökas. Samtal med åkare i Tibro visar på ett stort intresse för en sådan lösning. Här finns en bra ekonomi och miljövinster att hämta.

Råd vid upphandlingar

Här är det svårare än nya möbler. Främst då det inte går att sätta krav på certifieringar och liknande på produkten. Marknaden för begagnat och rekonditionerat är fortfarande outvecklad och utan den infrastruktur och kontroll som nya möbler har. Denna marknad kommer alltid innebära en större risk för både köpare och säljare än nya möbler. Det tror vi är oundvikligt.

Några tankar har vi med oss från vårt projekt som kan förbättra upphandlingsprocessen;

- Ställ krav på garantiåtagande. 2 år på rekonditionerade delar och 5 år på nytt material som tyg, skivor och polyeter.
Detta höjer insatsen för de leverantörer som vill leverera och kommer på sikt innebära att leverantörer lägger större vikt på underarbetet som ex stabilisering. Det är också på en nivå som är acceptabel med tanke på de risker som finns pga osäkerheten om de exakta förutsättningarna en begagnad möbel för med sig.
- Ställ krav på att alla tillförda material i en rekond skall uppfylla Möbelfaktas miljökrav. Detta är ett rimligt krav att ställa och minskar risken för att sämre miljöalternativ används.
- Be om en skriftlig beskrivning av processen möbeln skall gå igenom i rekonden. Visar att leverantören har tänkt igenom arbetsprocessen och ger er en bättre möjlighet att få en kvalitativt bra rekond.
- Ta fram ett enkelt offertunderlag med bilder, uppskattning av skicket och vad ni vill ha utfört. Ger leverantören möjlighet att lämna ett pris utan alltför mycket "risk" marginal. Det är alltid en risk i rekonditionering för leverantören. Lämna därför ett utrymme för justeringar av priset (ex +-15%) efter det att leverantören fått se produkten. De seriösa och långsiktiga kommer att sköta detta bra. De andra upptäcker ni snart och kan avsluta samarbetet med.
- Tänk på att detta är en ny marknad under framväxt. Kväv den inte i för mycket regler, hårda krav och pappersarbete. Återbruk behöver en "trial and error" - attityd de närmaste åren för att kunna ta fart. Även leverantörerna på denna marknad behöver känna att det är enkelt, kul och givande att investera i rekonditionering.

3. Indikatorer

Skriv in de indikatorer som anges i beslutet. Rapporten behöver inte innehålla uppgifter om namn på personer eller företag som ingår i utfallet av indikatorerna. Stödmottagaren ska dock vid behov kunna ta fram dessa uppgifter, ifall t ex tematiska eller regionövergripande uppföljningar samt utvärderingar genomförs.

Resultatindikatorer	Enligt beslut			Utfall (ackumulerat)		
	Kvinnor	Män	Totalt	Kvinnor	Män	Totalt
Antal nya nätverk						1?(2)
Antal företag och organisationer i kompetenshöjande aktiviteter inom miljöområdet.						(20)(20)
Antal privata och/eller offentliga företag och organisationer som samverkar						(20)(20)
Antal affärsmodeller						3 (3)
Antal innovations- och demonstrationsprojekt.						1(1)
Antal nya metoder, verktyg och arbetssätt						10(5)

4. Resultat och övriga effekter

Ange om vissa indikatorer inte har uppnåtts, kommentera varför. Vidare beskriv eventuella andra resultat (t ex inte mätbara resultat) som projektet har lett till samt eventuella sidoeffekter som inte förväntades då ansökan togs fram.

Nätverk: Leverantörsnätverket

Vad räknas som kompetenshöjande? Bara i kontakt med oss? Våra nyhetsbrev är väldigt lästa tex

Samverkar: Endast leverantörsnätverket? 10 st

Affärsmodeller 3?: 1 funktionsbaserad digitaliserad modell, 2 sortiment, 3 tur& retur, 4 konsulting, inventering, rådgivning, 5 lagerhotell, service ??

Nya metoder, verktyg, arbetssätt: Processen rekonditionering 1, Metoder isärtagning, märkning 2, cirkulära lärdomar, upphandling,

Lärdomar vid återtillverkning:

- Snickare stabiliserar möbler som funnits länge i offentlig miljö, uppemot 70 år. De ser dess konstruktion som möjliggjort hållfastheten vilket resulterar i fysisk kunskapsöverföring som kan appliceras nyproduktion.
- Svårt att med blotta ögat förstå om en möbel "förbättrats" genom tiderna med tex shellack eller vax. Det visar sig först vid rengöring med t-sprit och övrigt underlagsarbete då stolens yta smular sönder. Dessa möbler behöver sicklas ner till trärent för att kunna lägga nytt ytskikt.
- Infärgad lack fäster sämre än färg på gammal lack.
- Alla delar på en stol måste märkas vid isärtagning trots samma modell. Det kan vara olika batcher och därför skilja någon mm-cm här och där.
- Böjd fanér ska inte täckmålas, utan lackas med pigmenterad lack. Fanér får små sprickor med tiden, något som inte syns trärent men vid infärgning blir väldigt synligt. Möbelen ser därför snabbt sliten ut på nytt.
- En del modeller av stolar ska inte tas isär och limmas om utan förstärkas med en infälld skruv och plugg för att få ett avsevärt förlängt liv.

- Bra att färga in möbler med liknande färg som ursprunget då slitaget uppstår, den gamla färgen upplevs inte lysa igenom lika mycket.
- Modeller över 25 st av kan på ett priseffektivt sätt industrialiseras. Mindre volymer är svårare.

Möbelbruket visade att det går att genomföra industriell återrenovering till konkurrenskraftiga priser, under förutsättning att man kan hantera minst 20 produkter av samma modell.

Sortimentet måste rationaliseras och digitaliseras för att nå konkurrenskraftiga priser.

Affärsmodellen för **Sortiment** bygger på digitaliserade funktioner och finns inte ännu. Tjänsten **tur och retur** vill Göteborgs stad upphandla på sina befintliga möbler.

Effekter av att marknaden ställer om till att främst förlänga livet på befintliga möbler före nyinköp där rekonditioneringen genomförs via tillverkande industri.

1. Driver hela möbelindustrin till att även rekonditionera inte bara tillverka nytt.
2. Automatisk kunskapsöverföring. Lärdomar vid rekonditionering till att nyproducerade möbler designas för isärtagning
3. En hantverksbransch lär sig inte av rapporter utan av fysiska moment.
4. Omställning av möbelbranschen. Miljöfrågan implementeras industrin via affären.
5. Stärker och tillvaratar hantverkskunnandet generellt i hela branschen.
6. Lärdomar är applicerbart på andra branscher.
7. Framtidsbehov: Äldre tekniker med odlat material ersätter tex plast. Kunskap från restaurering behöver industrialiseras. (Utvecklingsprojekt och testbädd.)

Ett nytt bolag som bygger på en cirkulär affärsmodell har bildats.

Hantverksakademins utbildningar utökas med nya behov inom ytbehandling och möbelstrateg (projektkoordinator) uttryckta av branschen.

5. Jämställdhet och mångfald

Ange på vilket sätt projektet bidragit till ökad jämställdhet och mångfald.

Många ställningstaganden som gjorts under projekttiden har tagit avstamp i Agenda 2030.

Nedan en fördjupning i två områden som projektet resonerat kring. Hantverk och jämställdhet, två områden som förstärker behov i möbelbranschen.

Den tysta kunskapen - Hantverket är en tyst kunskap som Möbelbruket försökt sätta ord på, värdesätta och beskriva som nyckel till att nå klimatmål inom offentlig miljö, möbler och inredning. Hantverket är en kontrast till informationssamhället. Ett språk som vandrar från hand till hand, från tanke till handling. Till exempel har Möbelbrukets kommunikation på instagram och reportage sett till att lyfta människors kunskap på ett jämställt sätt.

En feministisk grundsyn - För att alla ska kunna ge sin fulla kapacitet och potential att utvecklas har Möbelbruket under projekttiden tagit feministiska ställningstagande där jämställdhet genomsyrat hela uppbyggnaden av det önskade komplement som saknas marknaden. För att skapa något cirkulärt krävs förmodligen strukturer som förhåller sig som motsats till dagens linjära. Den feministiska grundtanken har varit till stor hjälp för att skapa något som inte i grunden är kapitalistiskt och hierarkiskt varken i skrift eller tal utan funktionellt, delande och inkluderande för att nå gemensamma klimatmål.

Idag domineras företagsvärlden och särskilt industrin av män och manliga manér. För att bryta ny mark och rucka på normerna är det viktigt att nyskapade ideér som Möbelbruket riktat till

möbelbranschen belyser möjligheter till förändring åt en annan riktning. En riktning med tydligt jämförbart perspektiv som möjliggör att kvinnor och män ska ha samma makt att forma samhället och sina egna liv. Något som förutsätter samma möjligheter, rättigheter och skyldigheter på livets alla områden.

Traditionella patriarkala beteenden och strukturer stänger ute både innovativa idéer och människor. Ett inkluderande projekt med en aktiv kultur mot diskriminering skapar ny arena för hantverket där dess kunskap möter akademi och forskning på lika villkor och lika värde.

6. Resultat av genomförd uppföljning eller utvärdering

Beskriv resultatet av ev. uppföljning eller utvärdering som genomförts inom ramen för projektet.

Möbelbruket 16 - 19 har haft en årlig uppföljning och mycket nära dialog mellan IDC och Vgr. Årliga beslut har följt projektet på grund av de svårigheter som fanns inledningsvis med att komma igång. Mycket tid har därför lagts på att redovisa och synliggöra processen i lägesrapporterna. Ingen utvärdering har gjorts eller följeforskning.

7. Informationsskyldighet

Beskriv hur och var projektets resultat har spridits och nyttiggjorts av såväl projektets målgrupper som andra. Beskriv även hur det framgått att projektet fått stöd från Västra Götalandsregionen (broschyrer, rapporter, fotografier och tidningsurklipp etc. kan bifogas).

Hemsida, Nyhetsbrev, Instagram – alltid beskrivet med Vgr som finansiär.
Lokaltidningen SLA, på olika seminarier och föreläsningar.

8. Långsiktighet

Ange om samma verksamhet som drivits i projektet kommer att fortsätta även efter projektperiodens slut. I så fall i vilken form och hur ska insatserna finansieras?

Aktiebolaget Sajkla Ab drivs som ett företag och finansieras av tjänster inom kvalitativt återbruk. Sajkla genomför aktiva insatser för att söka medel för att nå resurseffektivitet inom cirkulära flöden via digital teknik.

Möbelbruket

7. Underskrift

Datum	Underskrift	Namnförtydligande