



FÖRSTUDIE

Återbrukad inredning, Sveriges kommuner
- avropa och cirkulera internt
Q1 2021

Innehåll

1	Bakgrund.....	3
1.1	Problembeskrivning.....	3
1.2	Behov och nytta.....	3
1.3	Möjligheter.....	4
2	Förstudiens omfattning.....	4
2.1	Rapportens omfattning.....	4
2.2	Etapper.....	5
2.3	Avgränsning	5
3	Sammanfattning.....	6
3.1	Digitala lösningar.....	6
3.2	Vinster digitala lösningar.....	6
4	Resultat frågeställningar	7
4.1	Det egna beståndet av inredning	8
4.2	Konsten att göra hållbara val.....	9
4.3	Möjlighet att kombinera	10
4.4	Visualitet	11
4.5	Avrop/kassa.....	12
4.6	Skalbarhet.....	13
5	Marknad och trend.....	14

1 Bakgrund

1.1 Problembeskrivning

Varför används inte återbrukad inredning i större utsträckning än vad det görs idag? Det pratas mycket om det, men processen framåt är långsam. Tröskeln är för hög för slutkund och föreskrivande led för att det skall bli en snabbare utväxling av återbruket på marknaden. Det saknas ett större forum där man kan se ett mer komplett och större berikat utbud från de olika aktörer som finns på marknaden.

En del av detta problem är även svårigheten med den interna cirkulationen av inredning på större företag, organisationer och kommuner. Hur får man inköpta möbler att leva så länge som möjligt och att användas av många användare under sin livstid?

Denna problematik är en av orsakerna till att det köps in ny inredning trots att det finns tillgängligt inom organisationen. En annan problematik är att det ofta inte finns ett medvetande och/eller process för att lyfta frågan internt.

1.2 Behov och nytta

Genom att få upp en medvetenhet om möjligheterna med ett aktivt återbruk av inredning kan det ge vinster på både ekonomiska och miljö sidan (hållbarhet internt och miljö/natur) Detta är det mest uppenbara vinsterna och de fördelar som oftast lyfts fram.

Andra vinster som görs är tidsbesparingar för inköp & administration samt ledtider när behov uppstår. Dessa vinster kan man även med fördel räkna till de ovan nämnda då de har en direkt koppling till varandra. Även stora transportvinster räknas in här då det är såklart en stor skillnad på att cirkulera en möbel intern inom organisationen jämfört med att transportera den från en fabrik någonstans i Sverige eller annat land där tillverkning sker.

1.3 Möjligheter

Det finns idag tekniska möjligheter att visualisera, organisera och erbjuda återbruk både för intern cirkulation av befintligt bestånd samt att inkorporera de framförhandlade avtalsprodukterna inom återbrukad inredning. Genom att kombinera dessa olika erbjudande/val kan man göra stora besparingar på inköp, tid och miljö.

En annan möjlighet blir även att enkelt kunna använda det överskott på inredning som finns i stora organisation till tillfälliga evenemang eller insatser över begränsad tid utan att det behöver göras några inköp. Även här blir det en förtjänst på ledtider och administrativ arbetstid.

2 Förstudiens omfattning

124 kommuner fick en inbjudan till att delta i förstudien. Detta urval är gjort utefter en befolkningsmängd i kommunen som är från 19 000 invånare och uppåt. 26 kommuner och 38 respondenter har valt att delta i förstudien som gjordes digitalt under Q1 2021.

2.1 Rapportens omfattning

Omfattningen i denna rapport är att återspegla de konkreta frågor och svar som ingick i förstudien så konkret som möjligt. Alla frågor besvarades av alla deltagande kommuner och antalet deltagande från respektive kommun varierade från 1- 3 deltagare. Deltagarnas roller var i huvudsak upphandling och inköp, men vissa kommuner valde även att addera någon person från miljöavdelningen.

I förstudien redovisas alla frågornas svar med ett medelvärde. Till varje grupp av frågor redovisas även de mest frekventa tankar och diskussioner som kom fram under samtalen.

2.2 Etapper

Förstudiens första etapp är den som rapporten avser och har syftet att samla in så mycket data/information om kommunernas syn på det återbruk som köps in idag, är tänkt att köpas in, det interna beståndet samt hur det hanteras – för att se om intresse finns för att digitalisera den processen och om det skulle kunna upplevas som ett mervärde. Denna etapp är avslutad.

Nästa etapp är en uppföljning på de kommuner som har valt att fullfölja digitalisering av sin upphandling av återbrukad inredning och/eller digitalisera sitt interna bruk. Denna etapp är ej datumplanerad än, men avses att göras när merparten av de kommuner som är delaktiga har haft en digitaliserad lösning uppe i 12 månader. Syftet med den uppföljningen är bl.a. för att se vilka vinster som gjordes i respektive kommun både ur ett miljö och ekonomiskt perspektiv samt för att se förbättringspotentialer.

2.3 Avgränsningar

Förstudiens avgränsningar (utöver de geografiska och storleksmässiga antal invånare) är begränsade till ett visst antal frågor inom vissa område. Dessa område är i huvudsak; hantering av avtalsleverantörer på återbrukad inredning, upplevda trösklar inom avrop återbrukad och ny inredning, tankar kring digitalisering och visualisering inom avrop samt möjlig skalbarhet. Denna förstudie upptar inte interna processer eller utmaningar som kan finnas inom respektive kommun för att bedriva ett digitalt flöde inom inköp/cirkulation av återbrukad inredning.

3 Sammanfattning

Det är idag en väldigt stor skillnad mellan de olika kommunerna i hur långt man kommit i frågorna om intern cirkulation av inredning samt att ha separata upphandlade avtal just för återbrukad inredning. Generellt sett är intresset dock stort för att återbruka inredning i kommunen samt att ha möjlighet till att upphandla det.

Det finns en begränsning i tillgången på återbrukad inredning inom vissa geografiska regioner/kommuner vilket troligen ligger till grund för att dessa kommuner inte heller har något upphandlat avtal på denna typ av inredning.

Förstudien visar på två möjliga behov av digitala lösningar, Intern cirkulation samt digitala avrop på upphandlade avtal.

3.1 Digitala lösningar

A. Intern cirkulation.

Den interna cirkulationen syftar till att visualisera det befintliga beståndet av inredning som är över/tillgänglig eller behöver avyttras. Detta för att det ska kunna komma till nytta i andra verksamheter inom kommunen och vara det första alternativet innan inköp görs.

B. Avrop upphandlade avtal

Att digitalt/visuellt se inredning av återbrukskaraktär från upphandlade avtalsleverantörer för att se det totala utbudet och enkelt kunna jämföra produkterna innan avrop sker digitalt.

3.2 Vinster digitala lösningar

Med den interna cirkulationen skulle inköp av inredning, nyttillverkad likväl som återbrukad kunna reduceras och komma till nytta i andra verksamheter permanent eller i tillfälliga verksamheter som har ett behov för stunden. Det skulle även reducera de ledtider som uppstår i samband med inköp. Ur ett miljöperspektiv skulle man sen enkelt kunna mäta den Co2 besparing den interna cirkulationen medverkat till och använda det i kommunens hållbarhetsmål.

Vinster i att avropa återbrukad inredning digitalt likt en e-handel är bl.a. att det kan underlätta utvärderingen av de olika leverantörernas utbud av produkter, samt se de upphandlade leverantörernas totala utbud. Genom att avropa från ett digitalt verktyg reduceras även eventuella besök, resor samt ledtid som det innebär att jämföra separata anbud vid varje tillfälle som ett inköp kan ske.

4 Resultat frågeställningar

Frågorna som ställdes i förstudien presenteras i den ordning de ställdes samt med ett medelvärde på svaret till respektive fråga. Alla 38 deltagare har besvarat frågorna.

På varje sida och grupp av frågor är de mest frekventa reaktioner och frågeställningar återgivna. Frågorna har ofta resulterat i ganska långa diskussioner och då presenterar förstudien essensen av dem.

Stor vikt har lagts vid att försöka återge andemeningen i varje diskussion så att den ska ge ett så rättvist svar som möjligt.

Under punkt 4.6 redovisas olika och mest frekventa spontana diskussioner som har bemötts med motfrågor. En av dessa berör egen avyttring utanför den egna kommunen.

- Man kan tänka sig att ha en rutin för att avyttra inredning utanför organisationen om det är lagligt och kan hanteras på ett enkelt sätt.

Här har det framkommit delade meningar huruvida det är lagligt att sälja av bestånd utanför kommunen för att inte olovligt konkurrera med det privata näringslivet. Vissa kommuner säger att det är lagligt om någon utomstående värderar produkterna först.

Förstudien lägger ingen vikt eller tar ställning kring denna fråga och kan inte heller bedöma den juridiska aspekten i frågan.

4.1 Det egna beståndet av inredning

Vikta följande påstående om det egna beståndet 0-5
(0 står för ej troligt och 5 står för högst troligt)

Om allt internt bestånd varit visuellt tillgängligt.

- ...hade jag valt produkter därifrån först för att det går snabbast.- 4,14
- ...hade jag valt produkter därifrån först för att det är mest ekonomiskt fördelaktigt.- 4,21
- ...hade det troligen kunnat ersätta en stor del inredning som köps in idag.- 3,5
- ... hade jag troligen **inte** valt produkter därifrån på grund av hygieniska skäl.- 1,79
- ...hade jag troligen **inte** valt produkter därifrån på grund av estetiska skäl. -2,29



Reflektioner.

I stort är man väldigt positiv till visuellt tillgängligt sortiment. Ekonomin spelar såklart in liksom miljöaspekten att använda produkter mer än en gång. Mycket diskussioner kring farliga ämne till te x skola- hur vet man att produkten är godkänd och klarar "högt ställda krav"?

Flera kommuner började fundera på hur mycket produkter de egentligen hade stående i sina källarutrymme!

Några kommuner har fysiska lager där man kan titta och hämta produkter som inte används. Estetik går inte före hållbarhet- De flesta kommuner tror inte estetik betyder jättemycket!

Merparten tror att återanvändning av eget bestånd absolut kan ersätta en del ny inköp

4.2 Konsten att göra hållbara val

Vikta följande trösklar i den analoga processen 0-5

(0 står för ingen upplevd tröskel och 5 står för väldigt hög tröskel)

Inköp av ny inredning.

- Långa ledtider, beställaren behöver kontakta säljare och invänta offert – 3,5
- Får inte se alla val, leverantören selekterar vad som erbjuds – 3,15
- Svårt att utvärdera en offert mellan olika leverantörer -3,64
- Tar för lång tid att inreda med internt, köper in nya produkter då det är enklare – 3,36
- Annan tröskel, upplevd tröskel? (*mest frekventa svar*)
 - * Svårt att utvärdera avtal.
 - * Svårt att få samma nivå på anbuden från olika leverantörer.
 - * Leveranstiden är lång.
 - * Svårt att estimerar en kostnad.
 - * Hållbarhetsmålen kan vara svåra att få fram.
 - * Hög kostnad.
 - * Ofta leveransförsejningar, dålig information.



Reflektioner.

Denna process är många vana vid och har därmed anpassat sina processer så det funkar o.k. (har blivit ett normalläge?)

Ledtiderna är ett återkommande samtalsämne. Från beställning till leverans tar det för lång tid!
Tid överlag diskuteras, tidskrävande och väldigt manuellt arbete.

Ett stort upplevt problem är att det känns väldigt svårt att estimerar kostnaden inför ett inköp. Väldigt mycket beror på säljarens val av produkter och det finns oftast inget sätt att få grepp om det innan. Om man har ett visst belopp att handla för vill man själv kunna förändra så man får ut mest av det. Vid förändringar av offert tar det ofta lång tid (dagar)

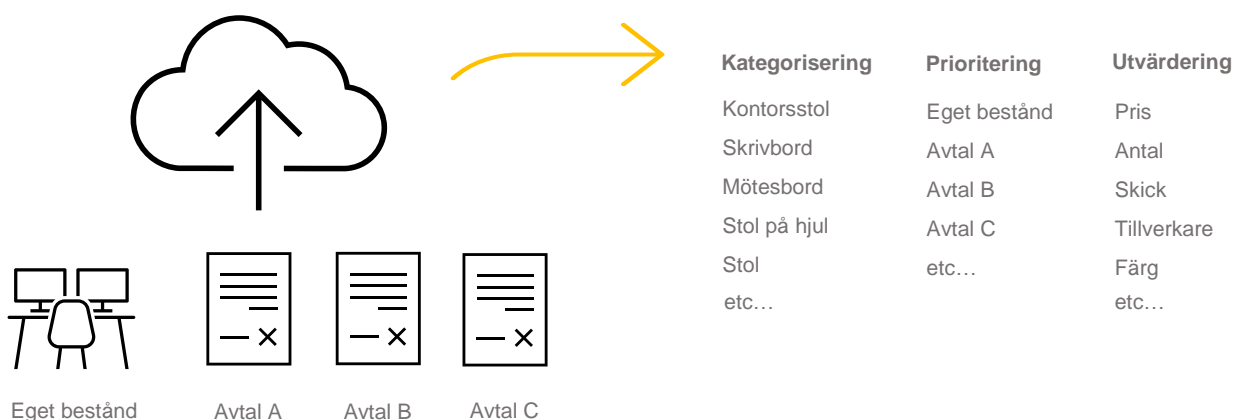
4.3 Möjlighet att kombinera

Vikta följande påstående om möjlighet att göra urval digitalt från 0-5
(0 står för ej troligt och 5 står för högst troligt)

Utgå från att det totala utbudet produkter digitaliseras på ett tydligt sätt och presenteras likt en e-handel med bra produktinfo och tydliga foto.

Tror du att det skulle...

- ... vara enklare att utvärdera produkter från olika avtal - 4,21
- ... vara möjligt att avropa produkt utan kontakt med leverantör – 4,29
- ...vara möjligt att kommunicera digitalt med leverantör om frakt & leverans på en order – 4,36
- ...vara en fördel vid reklamation och garantihantering – 4,36
- ...vara tidsbesparande -4,71



Reflektioner

Det är fortfarande många kommuner som INTE har återbruksavtal med återbruksförsäljare.

Att avropa digitalt skulle spara mycket tid, det var alla väldigt eniga om!

Denna lösning med att kombinera internt bestånd med upphandlade avtal fick mycket positiv feedback.

Man ser ingen uppenbar negativ effekt eller risk med att få ett samlat digitalt sortiment utan ser bland annat fördelar med att kunna göra opartiska val utifrån produkten, kostnaden samt utbudet i stort.

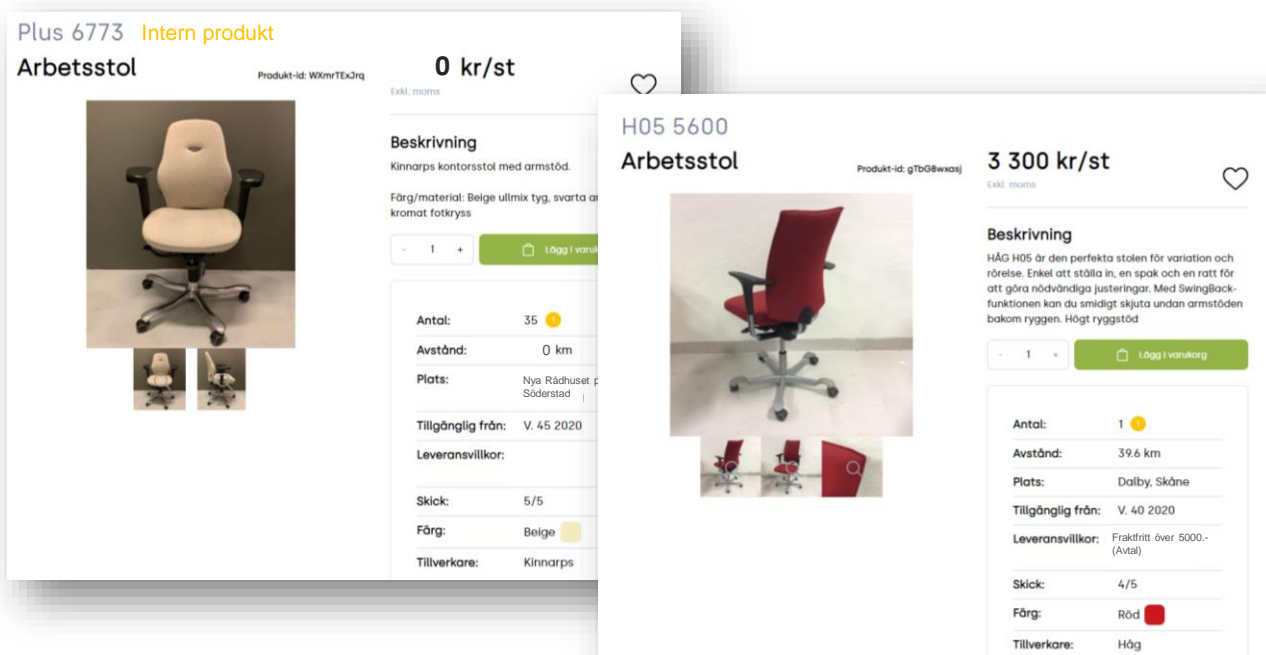
Man vill ha en visuell lösning som är väldigt tydlig, drar likt en traditionell e-handel mer än en system liknande applikation då det blir mer intuitivt för användaren.

4.4 Visualitet

Vikta följande påstående från 0-5
(0 står för ej troligt och 5 står för högst troligt)

Produktkortens utformning, information och stöd.

- Produktkort ger tillräcklig information om produkt för att kunna avropas digitalt- 4,5
- Jag saknar detaljerad information som tex tygets namn och färgnummer – 1,86
- Jag vill helst se produkten fysiskt innan avrop/köp - 2



Reflektion

I stort upplevs ett digitalt produktkort som mycket informativa. Känslan är att man får den informationen man behöver veta för att kunna göra ett digitalt inköp. Tydliga, bra med flera bilder och dessutom exakt så som produkten verkligen ser ut, dvs inte en stol som beskriver en färg men är i en annan kulör, eller med armstöd när den inte har det etc.

Att se avståndet till respektive leverantörs lager var ett stort plus.

Den detaljerade informationen såsom exakt tygnamn och nummer, lackfärg eller annan detaljinfo anses inte vara av större vikt då det i vanliga inköp (ej projekt) inte tittas på eller togs hänsyn till. Detta pga att en beställare inte har den kunskapen i att värdera ex textilier mot varandra eller saknar referens inom färgnummer till det den ska matchas mot. Denna typ av information anses mest komma från säljande part som ett köpargument?

4.5 Avrop (kassa)

Vikta följande påstående från 0-5

(0 står för ej troligt och 5 står för högst troligt)

Du har lagt en avtalsprodukt i varukorgen och ska avropa den digitalt.

- Jag hade känt en större trygghet att avropa på en offert via mail istället- 2,36
- Jag ser en fördel med en digital transaktion då jag enklare kan förhålla mig neutral- 4,57
- Ett automatiskt ordererkännande på avrop ger en smidigare/snabbare administration – 4,71

The screenshot shows the checkout page for 'place2place'. At the top, there is a search bar with 'Sök återbrukad inredning' and a user profile icon. The main content area is titled 'Kassa' and shows a product 'Noomi Fåtölj' with a price of 4 500 kr. Below the product, there are input fields for 'Fakturamärkning', 'Referens', 'Leveransadress', and 'Mail'. To the right, a summary table shows 'Produktvärde' at 4 500 kr, 'Adm. avgift' at 12 kr, and 'Att betala' at 4 512 kr. A 'Betala' button is located at the bottom right.

Reflektion

Digital kassa upplevs fullt tillräcklig för att göra ett digitalt inköp samt att få frakt och montering samlat innan avrop är ett stort plus. Tydligt, enkelt och visuellt diskuterades som ledord för att det ska vara intuitivt för mängden användare.

Att förhålla sig neutral pratas det mycket om och att det inte alltid är så lätt. Det kan vara geografiska fördelar med någon leverantör och personliga kontakter eller långa samarbete med någon. Att detta hade enklare kunnat hanteras genom ett digitalt avrop känns naturligt för dom flesta.

Här kommer även diskussionen om ledtider. Väntan på ordererkännande från säljare, korrigering av ordererkännande som aldrig kommer eller blir fel flera gånger är återkommande problem. Tar tid av beställare och många gånger ger det en osäkerhet på vad som egentligen kommer att levereras.

4.6 Skalbarhet

Reflektion som spontant varit återkommande eller uppstått som en följdfråga har varit skalbarhet. Nedan är de påstående som varit mest frekvent, både spontant men även på uppkommen fråga.

- Man ser inget hinder att teckna avtal med fler parter än vad vi man idag. I de fall man inte har några avtal idag, ser man inget hinder i att det kan vara fler än 4 om det är digitala utbud som hanteras likt en webhandel
- Om man har digitala avrop ser man ingen anledning att begränsa sig lokalt utan är öppen för längre avstånd för ett bredare utbud eller specifikt sortiment.
- Ett större, bredare och mer tillgängligt utbud resulterar sannolikt i ett större återbruk.
- Man kan tänka sig att ha en rutin för att avyttra inredning utanför organisationen om det är lagligt och kan hanteras på ett enkelt sätt.
- Det kan vara en fördel rent arbetsmässigt med en central fakturahantering för avropen
- Man kan se en fördel med att teckna avtal med olika mindre aktörer som är nischade mot specifika produktkategorier för att få en bättre kvalitet. Ex mot olika tillverkare runt om i Sverige som har utställningsprodukter och återtag.



Reflektion

I diskussionen kring skalbarhet framkommer många möjligheter och stor vilja att koppla fler leverantörer till avtalen, men även möjligheten att teckna avtal med tillverkare som har stora mängder utställningsmöbler som kan komma verksamheten till gagn istället för att stå på lager runt om i Sverige.

Man pratar även om möjligheten med DIS (digitalt inköps system) och möjligheten för leverantörer att ansluta efterhand.

Överlag känner man att det finns mer att göra och att möjligheterna till att nyttja ett större utbud av återbruk är önskvärt.

5 Marknad & trend

Varför används inte återbrukad inredning i större utsträckning än vad det gör idag?

Det pratas mycket om det, men processen framåt är långsam. Tröskeln är för hög för slutkund och föreskrivande led för att det skall bli en snabbare utväxling av återbruket på marknaden. Det saknas ett större forum där man kan se ett mer komplett och större berikat utbud från de olika aktörer som finns på marknaden liksom stora återförsäljare /handelsplatser som finns på återförsäljarsidan för nyttillverkad inredning.

Hållbarhet ligger högt upp på mångas agenda idag och viljan att använda återbrukad inredning finns både hos arkitekter och slutkund. Men vägen dit måste bli enklare och det totala sortimentet som faktiskt finns tillgängligt måste göras synligt för hela marknaden.

För att sänka tröskeln till slutanvändaren att använda mer återbrukad inredning måste den göras mer tillgänglig. För att göra den mer tillgänglig behöver den digitaliseras. Genom att digitalisera utbudet görs det också sökbart.

Det tillverkande ledet i Sverige har kommit ganska långt i frågan och erbjuder ofta att renovera sina produkter som redan finns ute på marknaden. Men processen är inte helt enkel och för slutkunden kan det vara en omväg som känns resurskrävande då man oftast har många olika tillverkare och även utländska tillverkare på sin inredning till kontoret.

Det led som säljer återbrukad inredning har ofta många fina produkter på lager men har inte alltid digitaliserat och paketerat sitt utbud. Vanligtvis har de olika återförsäljarna olika fokus på vilka produkter dom känner att dom lättast kan omsätta och styr sitt sortiment därefter helt naturligt. Här finns ej heller en gemensam process för dessa aktörer som är enkel och intuitiv, utan här har man oftast sina egna och lokala processer.

Nyproduktionen av kontorsinredning i Sverige inom offentlig miljö/B2B marknaden står för ca 6 miljarder årligen och utöver det importeras inredning för ca 3 miljarder*.

Återbruksförsäljningen uppskattas till ca 0,35 miljarder årligen inklusive tjänster. Siffran är svårare att uppskatta då det inte alltid sker under lika kontrollerade/specifika former som nyförsäljningen gör. Detta är i alla fall en förhållandevis liten del av den totala volymen men har ett starkt ökat intresse hos slutkunden.

**<https://www.tmf.se/statistik/branschstatistik/mobler/>*

