

Exempel:

Pantsystem som affärsmodell

Familjeföretaget AMIGA tillverkar och säljer el och belysning till kunder inom bygg och industri. Ett viktigt segment är material för att tillhandahålla tillfällig el på byggen, såsom belysning, kablar och el centraler. Ibland hyrs sådan utrustning, men i en del projekt väljer byggentreprenören att köpa utrustningen. När projektet är slut är det utmanande med att hantera produkterna då dom är smutsiga och hårt åtgångna.

- Detta är ju inga engångsprodukter, men de hanteras så, berättar VD Kristian Skoog.

Det var flera kunder som hörde av sig i samband med att byggprojekt skulle avvecklas. En fråga var om AMIGA kunde ta tillbaka utrustningen och gå igenom, serva, reparera och sen lagerhålla tills nästa projekt drog i gång.

- Men då tänkte vi att det var bättre att vi köper tillbaka, renoverar upp och säljer vidare. Då kan kunden fokusera på att bygga och vi ser till att produkterna är så långlivade som möjligt. Där påbörjades vår cirkulära resa med erbjudandet AMIGA REuse, säger Kristian.



Bild 10. Amiga Reuse utrustning. Bild från Amiga.

Erbjudandet innebär att kunden får en pant som betalas den dag kunden inte längre har användning av utrustningen, förutsatt att den är i tillräckligt gott skick. Alla AMIGA Reuse produkter är märkta med en QR kod för att underlätta återtag. Det är kostnadsneutralt eller lite billigare totalt sett för kunden med pantsystemet. Men det är en utmaning att få kunderna att förstå konceptet och ställa krav på det i upphandlingar. Alla är vana vid det traditionella och det kan vara svårt att anpassa sina processer till nya sätt att hantera utrustningen. Men när de väl gör det, brukar det bli bra.

- Den bästa marknadsföringen som vi ser idag är att det pratas om lösningen internt hos kund. Nöjda kunder som gillar vårt erbjudande, det skapar merförsäljning.

Företaget konkurrerar på kvalitet, vilket är en förutsättning för att det ska bli lönsamt med ett pantsystem. Att de har tillverkning i Sverige är en nyckel för att kunna lösa reparationerna. Men det medför också att företaget behöver tänka till vid designen.

- Tar vi tillbaka produkter så behöver de tas omhand rationellt och effektivt. Vi behöver arbeta mer med modulär design, som gör det mer skalbart samt underlättar både produktion och reparation. Gör vi det bra, kommer vi ha en bra marginal på de reparerade produkterna när vi säljer dem igen.

Kristian trycker på att utvecklingen är affärsdriven, där de hjälper kunderna att fokusera på sin affär, samtidigt som det skapar sysselsättning i produktionen hos AMIGA. Dessutom blir det bra för planeten. Han tror att det kommer bli en standard i framtiden.

- Än så länge har vi inga konkurrenter om erbjudandet, men det kommer. Till dess kommer vi vara väl positionerade för att klara detta på ett lönsamt sätt.

Han tycker fler svenska företag behöver se möjligheterna med att konkurrera med cirkulära affärer.

- Alla som har svårt att hitta lönsamhet, där exempelvis priskonkurrensen från Asien blir för svår, kan fundera på om inte mer cirkulära affärsmodeller kan vara en väg. Då är det en fördel att finnas här i Sverige, nära kunden.

” Vi behöver arbeta mer med modulär design, som gör det mer skalbart samt underlättar både produktion och reparation. Gör vi det bra, kommer vi ha en bra marginal på de reparerade produkterna när vi säljer dem igen.”