

Delrapport Proff Rebell

Beskrivelse av en forretningsmodell



Framtiden i
våre hender

Støttet av Troms Fylkeskommune



Troms fylkeskommune
Romssa fylkkasuohkan
Tromssan fylkinkomuuni

asplan
viak



Framtiden i våre hender jobber for en rettferdig verden der vi tar vare på mennesker, naturen og klimaet. Dette vil vi oppnå gjennom å få gjennomslag for samfunnsendringer som reduserer overforbruk og global ulikhet. Framtiden i våre hender ble stiftet i 1974 og er en hurtig voksende organisasjon med mere enn 47 000 medlemmer.

Asplan Viak er en kunnskapsorganisasjon som sammen med kundene våre finner de beste løsningene på de store utfordringene i et samfunn i endring.

Dokumentinformasjon

Oppdragsgiver:	Framtiden i våre hender
Tittel på rapport:	Delrapport Proff Rebell
Utarbeidet av:	Terese Nygård (Asplan Viak)
Dato:	17. desember 2024

Kort sammendrag

Dette notatet utforsker forretningsmodellen til ombrukssentralen ProffRebell, hvordan ombruksprosessen foregår, og hvem som er involverte. Videre identifiseres interne styrker og svakheter ved forretningsmodellen, samt eksterne muligheter og trusler.

ProffRebell har etablert et godt samarbeid og et tydelig ombrukskonsept, men arbeidet utfordres av kostnader, infrastruktur og markedspotensial i regionen. Full drift er planlagt innen sommeren 2025, og ProffRebell har klare mål og tiltak for å drifte ombrukssentralen uten ekstern finansiering.

Innhold

1. Innledning.....	4
2. Bakgrunn.....	4
3. Ombrukssentraler i Nord-Norge.....	5
3.1. Om Proff Rebell.....	5
3.2. SWOT av forretningsmodellen.....	8
4. Oppsummering.....	8

1. Innledning

Bygg- og anleggssektoren er en av de største bidragsyterne til avfall og klimagassutslipp i Norge, og det er et økende behov for mer bærekraftige løsninger. Sirkulær økonomi, med fokus på ombruk og reduksjon av ressursforbruk, har fått økt oppmerksomhet som et svar på denne utfordringen.

Dette notatet utforsker forretningsmodellen til ombrukssentralen ProffRebell, hvordan ombruksprosessen foregår, og hvem som er involverte. Videre identifiseres interne styrker og svakheter ved forretningsmodellen, samt eksterne muligheter og trusler.

2. Bakgrunn

Ombruk er lite utbredt i næringslivet i nord, og hovedutfordringene er forsvarlig lagring og transport, lange transportavstander, vær og klima, som kompliserer ombruksprosesser. Entreprenører har typisk ikke lagringskapasitet på byggeplass for ombruksmaterialer, som krever forsvarlig og frostsikker mellomagring, lukket transport og forsvarlig videre lagring.

Disse utfordringene forsøker renovasjonsselskaper i Nord-Norge å gjøre noe med, gjennom å opprette ombrukkonsepter for logistikk, lagring og omsetning av ombruksvarer.

3. Ombrukssentraler i Nord-Norge

Det finnes flere aktører som utvikler ombrukssentraler for byggematerialer. Disse er hovedsakelig offentlige initiativer drevet av interkommunale renovasjonsselskaper (IKS), men det finnes også private initiativer, som Sirken og Tarkett. I Nord-Norge er det identifisert tre IKS-drevne ombrukssentraler: Salten ombrukssentral/Iris ombrukssentral, ProffRebell og Ombrukssentral i Vest-Finnmark. Salten ombrukssentral er den mest etablerte aktøren med lengst driftstid og tilbyr salg av byggematerialer, lagring, innhenting og leie av ombrukscontainere. ProffRebell er nylig etablert, mens Ombrukssentralen i Vest-Finnmark er i forprosjektfasen



Figur 1 Kart over ombrukssentral-initiativer i Norge. Kilde: ressursentral.no.

I tillegg til de IKS-drevne ombrukssentralene finnes det andre initiativer som fremmer reparasjon og gjenbruk. Et eksempel er Omatt i Bodø, en forretningsmodell basert på reparasjons- og gjenbruksøkonomi. Omatt ble lagt ned hovedsakelig på grunn av svak økonomisk bærekraft, som veide tyngre enn sosial og miljømessig bærekraft i møte med virkemiddelapparatet og næringslivet¹

3.1 Om Proff Rebell

Beskrivelse

ProffRebell er en fysisk og digital ombrukssentral etablert av **Remiks Næring AS** i samarbeid med **Consto, BoNord og Econor**. Sentralt i prosjektet er salg av kontorutstyr og møbler, med en langsiktig ambisjon om å inkludere byggematerialer. Målet er å øke ombruk i næringslivet, beholde ressurser i regionen for å redusere unødvendig transport, og å drifte ombrukssentralen uten ekstern finansiering.

Samarbeidspartnerenes rolle

¹ Hvitsand, C., Leikvoll, G. K. A., Magnussen, E., & Bergius, M. (2022). Sentrale verdivalg for reell bærekraft: Avgjørende grep for samskapt verdiskaping. ResearchGate. Tilgjengelig på: ResearchGate.

Samarbeidspartnerne spiller en viktig rolle i utviklingen og gjennomføringen av ProffRebell ved å:

- Bidra med kunnskap og erfaring innen ombruk.
- Donere varer og materialer til ombrukssentralen.
- Teste og evaluere pilotprosjekter.
- Støtte utvikling og tilpasning av forretningsmodellen.

Prosjektgruppen inkluderer i tillegg aktørene Optimera, Neumann, Asplan Viak og PEAB. Tromsø kommune, som eierkommune, spiller også en nøkkelrolle og kan styrke ombruksarbeidet gjennom:

- Å stille krav til ombruk i egne byggesaker og prosjekter.
- Integrering av ombruksmål i egen organisasjon og kommunale foretak, samt retningslinjer for bygg- og anleggsvirksomhet.

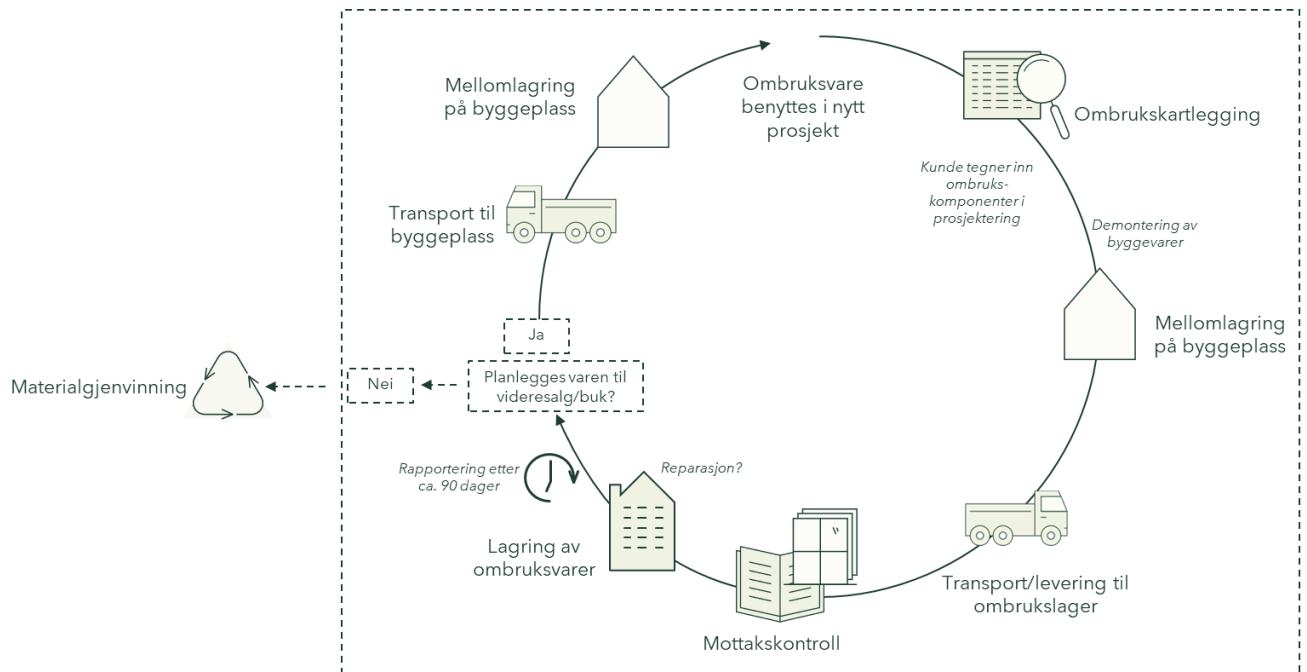
Nøkkelaktiviteter og verdiskaping

Ombruksprosessen i ProffRebell kan deles inn i to hovedløp:

- **Direkte donasjon til salg**
- **Ombrukskartlegging**, der komponenter reserveres midlertidig slik at kunden får tid til å inkludere ombrukskomponenter i prosjekteringsfasen.

Ombruksprosessen i ProffRebell følger en stegvis prosess, der flere steg, underprosesser og aktører er involvert. Hovedstegene i prosessen er som følger:

1. **Ombrukskartlegging:** Kartlegging av materialer og komponenter som er egnet for ombruk, med fokus på kvalitet og bruksverdi.
2. **Mellomlagring på byggeplass:** Midlertidig lagring av ombruksmaterialer på byggeplass før transport til ombrukslager.
3. **Transport/ levering til ombrukslager:** Materialene fraktes fra byggeplass til ProffRebell sitt ombrukslager.
4. **Mottakskontroll:** Varene kontrolleres ved ankomst, og fraksjoner velges nøye for å sikre høy kvalitet på varene som vil oppta lagringskapasitet.
5. **Lagring av ombruksvarer:** Materialene lagres på ProffRebells 1000 kvadratmeter store lager. Lagring og håndtering er ressurskrevende og kostbart.
6. **Etterrapportering:** Hvis en vare ikke blir solgt innen omtrent 90 dager, vurderes den for videre håndtering som avfall på grunn av begrenset lagringskapasitet. For å fordele risikoen vil leverandøren av varen bli fakturert for kostnadene knyttet til avfallshåndteringen.
7. **Transport til byggeplass:** Solgte ombrukskomponenter fraktes fra ombrukslageret til den nye byggeplassen.
8. **Mellomlagring på byggeplass:** Materialene mellomlagres igjen på byggeplassen før de benyttes i prosjektet.
9. **Bruk av ombrukskomponenter i prosjekt:** De kartlagte og lagrede materialene integreres i nye byggeprosjekter, noe som gir dem forlenget levetid og reduserer behovet for nye råvarer.



Fremdrift og økonomi

Prosjektet har ikke nådd målet om varig drift i år, men hovedfokus har vært å utvikle et digitalt verktøy som sikrer forsvarlig drift av ombrukslageret før full oppstart. Midlertidig finansiering fra **Samfunnsløftet** har vært viktig, og det jobbes aktivt med løsninger for videre drift. Remiks-dagen viste et klart markedspotensial i privatmarkedet, spesielt blant hobbysekkere.

I fremtidig forretningsmodell vil inntektsgrunnlaget hovedsakelig komme fra:

- Salg av ombruksmaterialer.
- Utleie av lager (og mulig containere).

I tillegg vurderes følgende tiltak:

- **Transportkostnader:** Innføring av egen avgift for henting og frakt av ombruksmaterialer.
- **Pris for donasjon:** Ombruk bør ikke være helt gratis, men inkludere en kostnad for levering og administrasjon. Dette sikrer at ProffRebell ikke bærer hele risikoen ved omsetningen av ombruksvarer.

Hovedprioriteringen på nåværende tidspunkt er:

1. **Teknologianskaffelse:** Det er et behov for en skreddersydd digital løsning for effektiv drift av ombrukslageret. Løsningen må inkludere et logistikkverktøy for inn- og utgående varer, integrasjon med økonomisystemet, og klimaberegninger for dokumentasjon. Eksisterende systemer, eksempelvis Loopfront, dekker ikke disse behovene da de mangler logistikk løsninger og har en lukket markeds plass med generelle klimaberegninger.
2. **Avfallsrapporter:** Implementering av artikkelnummer i avfallsrapporter for å kunne dokumentere ombruksvarer i prosjekter mer presist.

ProffRebell sikter mot full drift innen sommeren 2025.

3.1 SWOT av forretningsmodellen

Styrker (interne)	Svakheter (interne)
<ul style="list-style-type: none">> Remiks er ett av de største renovasjonsselskapene i Nord-Norge.> Etablert samarbeid med sterke aktører i bransjen, som Consto, BoNord og Econor.> Fysisk og digital ombrukssentral gir brukerne fleksibilitet.> Klare mål og tiltak for å drifte ombrukssentralen uten ekstern finansiering.> Sterk satsning på flere ombrukskonsepter innad organisasjonen.	<ul style="list-style-type: none">> Begrenset lagringskapasitet – håndtering av store volumer er kostbart og krevende.> Utfordrende logistikk knyttet til frakt og henting av materialer i regionen.> Foreløpig begrenset markedserfaring innen byggematerialer.> Manglende tilpasset digitalisering for effektiv drift.
Muligheter (eksterne)	Trusler (eksterne)
<ul style="list-style-type: none">> Styrking av reguleringer og intensiver for ombruk kan øke etterspørselen, som krav om ombrukskartlegginger og ombruk i BREEAM.> Offentlige støtteordninger kan bidra til å finansiere utviklingskostnader, for eksempel Klimasats til utvikling av digitalt verktøy.> Potensial for å utvide konseptet med reparasjoner.	<ul style="list-style-type: none">> Høye transportkostnader og klimagassutslipp ved frakt av materialer over store avstander.> Vær- og klimautfordringer i nord kan komplisere logistikk og lagring.> Usikkert marked for ombruksmaterialer – lav etterspørsel og begrenset infrastruktur kan begrense lønnsomhet.> Ombrukbare materialer behandles som avfall i stedet for ressurser.> Markedet for ombruksmaterialer er underutviklet i Nord-Norge.

4 Oppsummering

Gjennom intervjuet fremgår det at ProffRebell har etablert en solid samarbeidsgruppe som er engasjert i å fremme ombruk i nord. Ombruk er et nytt konsept i regionen, og for Remiks Næring er det viktig å styrke relasjonen til kundene og bygge nærmere samarbeid. Samarbeidet mellom tre konkurrerende entreprenører i prosjektgruppen fremheves som spesielt positivt, hvor alle bidrar aktivt. I tillegg markedsføres ProffRebell på relevante arenaer for å øke synligheten og tiltrekke flere samarbeidspartnere.

Selv om prosjektet ikke har nådd målet om varig drift i år, har det vært jobbet aktivt med å utvikle et nødvendig digitalt verktøy for effektiv drift av ombrukslageret. Videre er overgangen fra ekstern finansiering til egenfinansiering planlagt løst blant annet ved innføring av transportkostnader og en mulig avgift på levering av ombruksvarer.

Reparasjon er foreløpig ikke en del av forretningsmodellen, og ombruksvarer som kommer inn til lager vil enten avslås etter vurdering eller selges som de er. Det fremkommer av intervjuet at den nåværende forretningsmodellen ikke vil være bærekraftig dersom de må bearbeide varene og drive med redesign og gjenbruk.

Samtidig har Remiks erfaring med å leie inn arbeidskraft til å slette brukte PC-er (Grønn IT), samt fra Rebell bærekraftssenter hvor det tilbys kursing og reparasjoner. Et sideprosjekt for reparasjon av bygningsmaterialer vil kunne ha større sjanse for å overleve som en del av en større og mer helhetlig satsning på ombruk.

Størrelsen på Remiks fremheves som en viktig faktor for å lykkes med ombruksprosjektet. I mindre regioner er markedet enda mindre utviklet, med færre abonnenter og aktører, noe som svekker forutsetningene for at renovasjonsselskaper skal kunne drive ombruk i samme omfang

Kilder

- Intervju med Tora Conradi-Larsen, Bærekraftstraineer Remiks Miljøpark AS.