



Företagsmodell

FÖRLÄNGNING AV PRODUKTENS LIVSCYKEL

Med produktens livscykel menas här den tid under vilken produkten används innan den tas ur bruk. Syftet inom cirkulär ekonomi är att produkter används så länge som möjligt.

Metoder:

- Produkten designas så att den är hållbar, högklassig och kan repareras.
- Produkten erbjuds underhålls- och reparationstjänster.
- Produkten kan uppdateras, till exempel genom att tillfoga nya egenskaper eller modifiera utseendet.
- En nött eller söndrig produkt eller del repareras så att den är så gott som ny och säljs vidare.
- Om det inte längre finns användning för produkten kan den säljas vidare.

Ett företag kan planera sin verksamhet till exempel så att kunden returnerar produkten när han eller hon inte längre behöver den eller när den gått sönder. Företaget reparerar och/eller uppdaterar produkten och kan sälja den vidare till ett förmånligare pris än en ny produkt. Såväl företaget som kunderna kan få betydande ekonomiska besparingar.

Om produktens livscykel är lång behöver kunden köpa nya produkter mer sällan och företaget kan spara till exempel materialkostnader. Då framställs också färre produkter. På så sätt sparas naturresurser och energi och produktionen orsakar mindre skada för miljön.

Källa: Jubileumsfonden för Finlands självständighet Sitra



3 STEP IT

3 Step IT förlänger livslängden för kontorsutrustning. Företaget leasar (hyr ut) kontorselektronik till företag och andra organisationer. Efter hyresperioden repareras och säljs utrustningen.



Problem

Framställningen av elektriska och elektroniska apparater förbrukar mycket naturresurser och förstör miljön. Företagens använda IT-utrustning blir ofta avfall. De kunde ändå användas för mindre krävande uppgifter. Till exempel skolorna behöver mycket basutrustning, men har bara lite pengar för anskaffningar.

Lösning: Livscykelhantering av IT-utrustning som tjänst

3 Step IT har utvecklat en tjänst som underlättar återanvändningen av IT-utrustning. Över 95 procent av utrustningen som använts av företagen återanvänds.

Intäktsmodell och fördelar för 3 Step IT

Kundföretagen köper en tjänst där 3 Step IT levererar utrustningen och sköter om underhållet och uppdateringen. Då kunden vill byta till nyare utrustning reparerar 3 Step IT den använda utrustningen och säljer den vidare. 3 Step IT är en av Europas största försäljare av använd IT-utrustning.

Fördelar för kunden och slutanvändaren

Kundföretaget vet att IT-utrustningen fungerar och att den kommer att förnyas i sinom tid. Kunden betalar för användningen av utrustningen istället för ägandet. Kunden vet att den gamla utrustningen hanteras på ett ansvarsfullt sätt: 3 Step IT sköter om datasäkerheten och styr utrustningen till återanvändning eller vid behov till återvinning.

En konsumentkund som köper använd utrustning får en underhållen och säker apparat. Kunden sparar pengar och gör ett miljömedvetet val.

Källa: Sitra (2017): Version tre av listan De mest intressanta företagen inom cirkulär ekonomi. www.sitra.fi





Företagsmodell

FÖRLÄNGNING AV PRODUKTENS LIVSCYKEL

Med produktens livscykel menas här den tid under vilken produkten används innan den tas ur bruk. Syftet inom cirkulär ekonomi är att produkter används så länge som möjligt.

Metoder:

- Produkten designas så att den är hållbar, högklassig och kan repareras.
- Produkten erbjuds underhålls- och reparationstjänster.
- Produkten kan uppdateras, till exempel genom att tillfoga nya egenskaper eller modifiera utseendet.
- En nött eller söndrig produkt eller del repareras så att den är så gott som ny och säljs vidare.
- Om det inte längre finns användning för produkten kan den säljas vidare.

Ett företag kan planera sin verksamhet till exempel så att kunden returnerar produkten när han eller hon inte längre behöver den eller när den gått sönder. Företaget reparerar och/eller uppdaterar produkten och kan sälja den vidare till ett förmånligare pris än en ny produkt. Såväl företaget som kunderna kan få betydande ekonomiska besparingar.

Om produktens livscykel är lång behöver kunden köpa nya produkter mer sällan och företaget kan spara till exempel materialkostnader. Då framställs också färre produkter. På så sätt sparas naturresurser och energi och produktionen orsakar mindre skada för miljön.

Källa: Jubileumsfonden för Finlands självständighet Sitra



MÖBELTAPETSERING

Möbler är som bäst värdeföremål, som går från generation till generation. De kräver ändå emellanåt lite reparation och då kommer professionella tapetserare till undsättning. Tapetserare är yrkeskunniga personer, som kan underhålla och reparera gamla möbler.



Problem

Tillverkningen av nya möbler förbrukar naturresurser och energi. Nya möbler anses ofta vara bättre än gamla, trots att de kan vara av låg kvalitet, gå lätt sönder och de kan inte repareras på grund av den dåliga kvaliteten. En stor del av möblerna går snabbt sönder och hamnar till återvinning eller förbränns.

Lösning: nytt liv åt möblerna med tapetserarnas yrkeskunskap

Tapetserarna är ofta småföretagare, som med sin service och sitt eget arbete möjliggör längre användning för en gammal möbel. Kunden avtalar med tapetseraren om reparation av möbelen, tygval och arbetets tidtabell. Till exempel kan tapetseringen av en vanlig soffa ta bara ungefär fem arbetsdagar. En soffa som blir återanvänd besparar koldioxidutsläpp som motsvarar att köra ungefär 240 kilometer med bil jämfört med framställningen av en ny.

Intäktmodell och fördelar för tapetserarna

Tapetserare får inkomster för planeringstjänster och möbeltapetsering. Tiden och priset för nytapetsering bestäms från fall till fall. Tapetserarna är proffs inom cirkulär ekonomi inom inredningsbranschen och det finns en växande efterfrågan på deras yrkeskunskap.

Fördelar för kunden och slutanvändaren

Tapetserarnas kunder är vanligtvis hushåll och företag. Genom att reparera gamla möbler kan kunderna använda dem under en längre tid. Kunderna kan förverkliga särskilda önskemål och får smidigt en individuell och unik möbel. Tapetserarna kan med sin yrkeskunskap förverkliga varaktiga, högklassiga och personliga möbellösningar.

Källa: Sitra (2017): Version tre av listan De mest intressanta företagen inom cirkulär ekonomi. www.sitra.fi





Företagsmodell

FÖRLÄNGNING AV PRODUKTENS LIVSCYKEL

Med produktens livscykel menas här den tid under vilken produkten används innan den tas ur bruk. Syftet inom cirkulär ekonomi är att produkter används så länge som möjligt.

Metoder:

- Produkten designas så att den är hållbar, högklassig och kan repareras.
- Produkten erbjuds underhålls- och reparationstjänster.
- Produkten kan uppdateras, till exempel genom att tillfoga nya egenskaper eller modifiera utseendet.
- En nött eller söndrig produkt eller del repareras så att den är så gott som ny och säljs vidare.
- Om det inte längre finns användning för produkten kan den säljas vidare.

Ett företag kan planera sin verksamhet till exempel så att kunden returnerar produkten när han eller hon inte längre behöver den eller när den gått sönder. Företaget reparerar och/eller uppdaterar produkten och kan sälja den vidare till ett förmånligare pris än en ny produkt. Såväl företaget som kunderna kan få betydande ekonomiska besparingar.

Om produktens livscykel är lång behöver kunden köpa nya produkter mer sällan och företaget kan spara till exempel materialkostnader. Då framställs också färre produkter. På så sätt sparas naturresurser och energi och produktionen orsakar mindre skada för miljön.

Källa: Jubileumsfonden för Finlands självständighet Sitra



SWAPPIE

Swappie reparerar och säljer vidare använda smarttelefoner. Konsumenten får en telefon som är så gott som ny men till ett billigare pris tillsammans med en garanti.



Problem

Folk i västvärlden köper en ny telefon ungefär med ett och ett halvt års mellanrum, varpå de gamla telefonerna blir liggande i en låda och inte blir återvunna. Elektronikavfall "dumpas" ofta i utvecklingsländerna där hanteringen av avfallet är bristfälligt. Dessutom går sällsynta material och naturresurser till spillo om utrustningen hamnar på avstjälningsplatsen istället för att återvinnas. Problemet ur konsumenternas synvinkel är också att nya telefoner hela tiden blir dyrare.

Lösning: marknadsplats för använda smarttelefoner

Swappie köper telefoner av företag och privatpersoner, reparerar dem och säljer dem vidare. Före försäljningen utförs en kvalitetskontroll på telefonerna. Telefoner som inte duger för den finländska marknaden levereras utomlands genom andra återvinningstjänster. Oanvändbara telefoner förs till elektronikavfallsinsamlingen.

Intäktsmodell och fördelarna för Swappie

Swappies intäktsmodell är baserad på omsättningen som fås genom försäljning och reparation av telefoner. Företaget är specialiserat på iPhone-telefoner. Företaget betalar en ersättning till leverantören för de använda telefoner det köper.

Fördelar för kunden och slutanvändaren

Fördelarna för kunden är den använda telefonens lägre köpspris, produktens garanti samt genomskinligheten av Swappies verksamhet: kunden vet vad han eller hon köper. Kunden kan också tjäna pengar genom att sälja sin använda telefon till Swappie.

Källa: Sitra (2017): Version tre av listan De mest intressanta företagen inom cirkulär ekonomi. www.sitra.fi





Företagsmodell

FÖRLÄNGNING AV PRODUKTENS LIVSCYKEL

Med produktens livscykel menas här den tid under vilken produkten används innan den tas ur bruk. Syftet inom cirkulär ekonomi är att produkter används så länge som möjligt.

Metoder:

- Produkten designas så att den är hållbar, högklassig och kan repareras.
- Produkten erbjuds underhålls- och reparationstjänster.
- Produkten kan uppdateras, till exempel genom att tillfoga nya egenskaper eller modifiera utseendet.
- En nött eller söndrig produkt eller del repareras så att den är så gott som ny och säljs vidare.
- Om det inte längre finns användning för produkten kan den säljas vidare.

Ett företag kan planera sin verksamhet till exempel så att kunden returnerar produkten när han eller hon inte längre behöver den eller när den gått sönder. Företaget reparerar och/eller uppdaterar produkten och kan sälja den vidare till ett förmånligare pris än en ny produkt. Såväl företaget som kunderna kan få betydande ekonomiska besparingar.

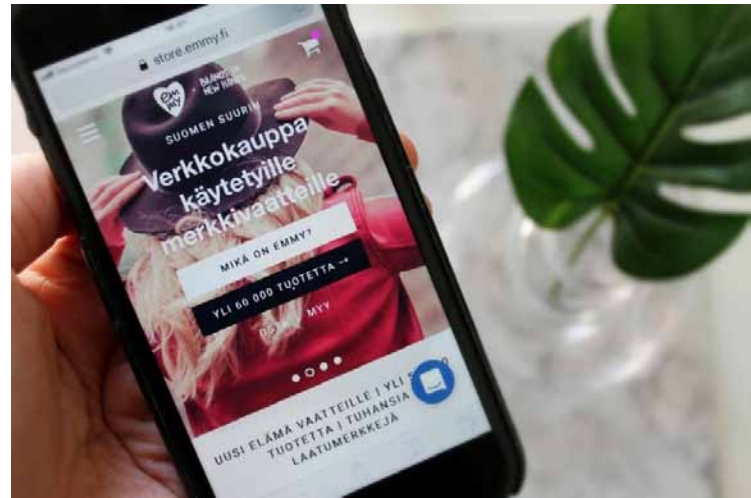
Om produktens livscykel är lång behöver kunden köpa nya produkter mer sällan och företaget kan spara till exempel materialkostnader. Då framställs också färre produkter. På så sätt sparas naturresurser och energi och produktionen orsakar mindre skada för miljön.

Källa: Jubileumsfonden för Finlands självständighet Sitra



EMMY

Emmy är Finlands största webbutik för använda märkeskläder. Emmy.fi gör försäljning och inköp av använda kläder smidigt och genomskinligt. Det är lätt att få varorna till försäljning och konsumenten kan köpa varor av olika försäljare samtidigt.



Problem

Tillverkningen av kläder förbrukar vatten, jordområden och kemikalier samt orsakar växthusgasutsläpp. Billiga kläder hålls inte bra under en lång tid samtidigt som det finns en efterfrågan på även använda högklassiga kläder. Det är ganska besvärligt att sälja och köpa använda kläder till exempel på lopptorg eller internetforum och många konsumenter återvinner inte sina kläder, även om man upplever att återvinning är viktigt.

Lösning: att sälja kläder blir enkelt med Emmy

Konsumenten kan med lätthet sälja sina använda kläder av god kvalitet med hjälp av Emmy. Kläderna kan levereras till ett insamlingsställe eller skickas till Emmy per post. Kläderna som duger till försäljning fotograferas och prissätts för konsumentens räkning. Därefter går varorna till försäljning i Emmys webbutik.

Intäktsmodell och fördelar för Emmy

Av kläderna som sålts betalar Emmy den summa som blir över av försäljningspriset efter Emmys provision och leveranskostnader. När man endast betalar klädesförsäljaren för de kläder som blivit sålda är riskerna små för Emmy i intäktsmodellen. Det går ändå åt arbetstid till varje plagg som går till försäljning. Den som köper kläder betalar postavgiften för inköp till ett sammanlagt värde på högst 49 euro.

Fördelar för kunden och slutanvändaren

Klädesförsäljaren sparar tid och pengar jämfört med andra återförsäljningssätt – han eller hon behöver inte själv till exempel prissätta eller fotografera kläderna och han eller hon kan samtidigt leverera stora mängder till försäljning. Köparen kan däremot spara pengar och agera miljömässigt ansvarsfullt genom att köpa använda märkeskläder istället för nya. Kläder i gott skick kan säljas vidare till och med flera gånger. Emmys insamlingspunkter är centralt placerade med tanke på konsumenterna.

Källa: Sitra (2017): Version tre av listan De mest intressanta företagen inom cirkulär ekonomi. www.sitra.fi





Företagsmodell

FÖRLÄNGNING AV PRODUKTENS LIVSCYKEL

Med produktens livscykel menas här den tid under vilken produkten används innan den tas ur bruk. Syftet inom cirkulär ekonomi är att produkter används så länge som möjligt.

Metoder:

- Produkten designas så att den är hållbar, högklassig och kan repareras.
- Produkten erbjuds underhålls- och reparationstjänster.
- Produkten kan uppdateras, till exempel genom att tillfoga nya egenskaper eller modifiera utseendet.
- En nött eller söndrig produkt eller del repareras så att den är så gott som ny och säljs vidare.
- Om det inte längre finns användning för produkten kan den säljas vidare.

Ett företag kan planera sin verksamhet till exempel så att kunden returnerar produkten när han eller hon inte längre behöver den eller när den gått sönder. Företaget reparerar och/eller uppdaterar produkten och kan sälja den vidare till ett förmånligare pris än en ny produkt. Såväl företaget som kunderna kan få betydande ekonomiska besparingar.

Om produktens livscykel är lång behöver kunden köpa nya produkter mer sällan och företaget kan spara till exempel materialkostnader. Då framställs också färre produkter. På så sätt sparas naturresurser och energi och produktionen orsakar mindre skada för miljön.

Källa: Jubileumsfonden för Finlands självständighet Sitra



VALTRA

Valtra erbjuder kunderna fabriksrenovering av växellådor i använda traktorer och utnyttjar samtidigt sina montörers yrkeskompetens. Kunden får snabbt och resurseffektivt en ersättande växellåda i utbyte mot den trasiga. Returnering av växellådor uppmuntras med en pantavgift.



Problem

Värde går förlorat då traktorenas använda växellådor tas ur bruk. Framställningen av nya växellådor förbrukar mycket naturresurser och andra resurser.

Lösning: fabriksrenoverade växellådor till traktorer

Använda växellådor som returneras till fabriken demonteras, rengörs och slitna eller skadade delar ersätts med nya. Växellådorna monteras, testas och målas såsom nya växellådor. Otaliga modeller finns snabbt tillgängliga för kunden direkt från lagret. Genom fabriksrenoveringen sparas naturresurser och energi jämfört med framställningen av nya produkter.

Intäktsmodell och fördelar för Valtra

Försäljningen av fabriksrenoverade växellådor är en betydande del av Valtras affärsverksamhet och mycket lönsamt. När kunden beställer en Reman-växellåda betalar han eller hon en pantavgift, ungefär 50 procent av priset för växellådan. Panten returneras till kunden i utbyte mot den använda växellådan. Montörernas expertis kommer till användning och samtidigt sparas kundernas tid och pengar. Montörernas nära samarbete och informationsutbyte med produktutvecklingen hjälper till att förbättra produkterna.

Fördelar för kunden och slutanvändaren

Priset för en fabriksrenoverad växellåda är 30–40 procent förmånligare än en ny växellåda. En så gott som ny och uppdaterad växellåda fås snabbt till traktorn. Fördelen för återförsäljare och leverantörer av underhållstjänster är en snabb reparationstid som lätt kan planeras. För kunden är verksamhetsmodellen lätt och bekymmerslös: Valtra ansvarar för växellådornas transportkostnader och bär ansvaret för de renoverade växellådornas funktionalitet.

Källa: Sitra (2017): Version tre av listan De mest intressanta företagen inom cirkulär ekonomi. www.sitra.fi





Företagsmodell

FÖRLÄNGNING AV PRODUKTENS LIVSCYKEL

Med produktens livscykel menas här den tid under vilken produkten används innan den tas ur bruk. Syftet inom cirkulär ekonomi är att produkter används så länge som möjligt.

Metoder:

- Produkten designas så att den är hållbar, högklassig och kan repareras.
- Produkten erbjuds underhålls- och reparationstjänster.
- Produkten kan uppdateras, till exempel genom att tillfoga nya egenskaper eller modifiera utseendet.
- En nött eller söndrig produkt eller del repareras så att den är så gott som ny och säljs vidare.
- Om det inte längre finns användning för produkten kan den säljas vidare.

Ett företag kan planera sin verksamhet till exempel så att kunden returnerar produkten när han eller hon inte längre behöver den eller när den gått sönder. Företaget reparerar och/eller uppdaterar produkten och kan sälja den vidare till ett förmånligare pris än en ny produkt. Såväl företaget som kunderna kan få betydande ekonomiska besparingar.

Om produktens livscykel är lång behöver kunden köpa nya produkter mer sällan och företaget kan spara till exempel materialkostnader. Då framställs också färre produkter. På så sätt sparas naturresurser och energi och produktionen orsakar mindre skada för miljön.

Källa: Jubileumsfonden för Finlands självständighet Sitra



PONSSE

Med Ponsses tjänster förlängs skogsmaskinernas livslängd och en avsevärd mängd material och energi sparas. Företaget reparerar använda skogsmaskinsdelar och säljer dem till kunder med garanti. Dessutom erbjuder Ponsse uppdateringspaket, med vilka maskinerna effektiviseras och uppdateras.



Problem

Framställning och inköp av skogsmaskiner är stora investeringar. Krav kopplade till skogsavverkning och skogsmaskinernas egenskaper utvecklas snabbt, vilket gör att nya maskinmodeller ständigt tillverkas för marknaden. Det finns inte alltid nya reservdelar för äldre maskinmodeller och de hålls inte nödvändigtvis moderna oberoende av reservdelarna. Framställningen av nya maskiner och reservdelar förbrukar trots allt flera olika metaller och andra resurser.

Lösning: utbud av reservdelar som utgår från kundernas behov

Ponsse har produktifierat utbudet av reservdelar för skogsmaskiner för kundernas olika behov. Förutom nya originaldelar erbjuder företaget sina kunder fabriksrenoverade delar, budgetdelar och uppdateringspaket som förbättrar maskinens produktivitet. Fabriksrenovering sparar energi, material och växthusgasutsläpp jämfört med framställningen av nya delar.

Intäktsmodell och fördelar för Ponsse

Ponsse säljer förutom skogsmaskiner delar till dem samt underhållspaket. Dessutom reparerar företaget användbara delar som köpts av kunder så att återförsäljningen av dem ännu är lönsamt såväl för företaget som för kunden. Företaget har auktoriserade butiker runt om i världen som säljer Ponsses reservdelar och underhåller deras maskiner. Tjänsterna som kunderna erbjuds har planerats som färdiga paket.

Fördelar för kunden och slutanvändaren

Kundens gamla maskin får förlängd livstid. Fabriksrenoverade reservdelar möjliggör också ett omfattande utbud av reservdelar även till äldre maskinmodeller. Dessutom får kunden en ersättning för en gammal maskindel som Ponsse köper av kunden för renovering och återförsäljning.

Källa: Sitra (2017): Version tre av listan De mest intressanta företagen inom cirkulär ekonomi. www.sitra.fi





Företagsmodell

FÖRLÄNGNING AV PRODUKTENS LIVSCYKEL

Med produktens livscykel menas här den tid under vilken produkten används innan den tas ur bruk. Syftet inom cirkulär ekonomi är att produkter används så länge som möjligt.

Metoder:

- Produkten designas så att den är hållbar, högklassig och kan repareras.
- Produkten erbjuds underhålls- och reparationstjänster.
- Produkten kan uppdateras, till exempel genom att tillfoga nya egenskaper eller modifiera utseendet.
- En nött eller söndrig produkt eller del repareras så att den är så gott som ny och säljs vidare.
- Om det inte längre finns användning för produkten kan den säljas vidare.

Ett företag kan planera sin verksamhet till exempel så att kunden returnerar produkten när han eller hon inte längre behöver den eller när den gått sönder. Företaget reparerar och/eller uppdaterar produkten och kan sälja den vidare till ett förmånligare pris än en ny produkt. Såväl företaget som kunderna kan få betydande ekonomiska besparingar.

Om produktens livscykel är lång behöver kunden köpa nya produkter mer sällan och företaget kan spara till exempel materialkostnader. Då framställs också färre produkter. På så sätt sparas naturresurser och energi och produktionen orsakar mindre skada för miljön.

Källa: Jubileumsfonden för Finlands självständighet Sitra



EKOX OY

Användbar IT- och kontorsteknik tas ur bruk inom olika organisationer. Ekox sparar naturresurser genom att underhålla IT-utrustning för återanvändning. Kunden får utrustning som är betydligt förmånligare och miljövänligare än ny utrustning.



Problem

Återanvändbart IT- och kontorsteknik tas ständigt ur bruk inom företag och organisationer. Istället för att återanvända köper man nya, dyra maskiner, varpå användbara maskiner hamnar på avstjälningsplatsen. Tillverkning av ny utrustning förbrukar icke förnybara naturresurser och orsakar utsläpp.

Lösning: användbar IT-utrustning i återanvändning

Ekox erbjuder sina kunder tjänster där IT-utrustning hämtas och underhålls för återanvändning samt vars hårddiskar töms med hänsyn till dataskyddet. Kunden kan köpa eller hyra enskilda underhållna apparater eller till och med elektronik till en hel kontorsmiljö, byggnadsplats eller evenemang färdigt installerat och redo för användning.

Intäktsmodell och fördelar för Ekox

Ekoxs inkomster består av underhåll av apparater, försäljning av underhållna apparater samt uthyrning av apparater. Om apparaten returneras till den ursprungliga kunden tas besiktnings- och underhållskostnader för apparaten. Om kunden under 60 dagar inte meddelat att han eller hon vill ha tillbaka sin utrustning för eget bruk säljs de i portalen.

Fördelar för kunden och slutanvändaren

En återanvänd apparat är ett kostnadseffektivt och ekologiskt val för kunden. Ekox hämtar den utfasade utrustningen direkt från kunden så kunden behöver alltså inte fundera på den rätta återvinningsplatsen eller förvaringsutrymmen. Genom portalen kan kunden också se vilka slags apparater som levererats till Ekox, få en rapport över alla avhämtade apparater och välja vilka apparater han eller hon vill återanvända i det egna företaget.

Källa: Sitra (2017): Version tre av listan De mest intressanta företagen inom cirkulär ekonomi. www.sitra.fi





Företagsmodell

FÖRLÄNGNING AV PRODUKTENS LIVSCYKEL

Med produktens livscykel menas här den tid under vilken produkten används innan den tas ur bruk. Syftet inom cirkulär ekonomi är att produkter används så länge som möjligt.

Metoder:

- Produkten designas så att den är hållbar, högklassig och kan repareras.
- Produkten erbjuds underhålls- och reparationstjänster.
- Produkten kan uppdateras, till exempel genom att tillfoga nya egenskaper eller modifiera utseendet.
- En nött eller söndrig produkt eller del repareras så att den är så gott som ny och säljs vidare.
- Om det inte längre finns användning för produkten kan den säljas vidare.

Ett företag kan planera sin verksamhet till exempel så att kunden returnerar produkten när han eller hon inte längre behöver den eller när den gått sönder. Företaget reparerar och/eller uppdaterar produkten och kan sälja den vidare till ett förmånligare pris än en ny produkt. Såväl företaget som kunderna kan få betydande ekonomiska besparingar.

Om produktens livscykel är lång behöver kunden köpa nya produkter mer sällan och företaget kan spara till exempel materialkostnader. Då framställs också färre produkter. På så sätt sparas naturresurser och energi och produktionen orsakar mindre skada för miljön.

Källa: Jubileumsfonden för Finlands självständighet Sitra



SKOMAKARTJÄNSTER

Man har talat mycket om kläders och textiliers miljökonsekvenser, men skorna har hamnat i skymundan. En del av materialen som används i skor belastar ändå miljön mer än klädindustrin. Att förlänga skornas livscykel minskar på skadliga miljökonsekvenser. Med skomakartjänster får skon mycket längre liv – och dessutom till en liten reparationskostnad.



Problem

Numera massproduceras nya skor och kvaliteten är låg. Största delen av skoindustrin och lädergarverierna finns i utvecklingsländer. Ändå känner bara få skoimportörer till skornas produktionskedja och varifrån lädret som använts i produkterna kommer. Skoindustrins största miljöbelastning beror på materialet som använts i skorna, såsom garvning av läder. Att garva läder är en långsam process, som förbrukar vatten och kemikalier. Kemikaliehalterna i garveriernas avloppsvatten är påfallande höga och i processen uppstår också mycket avfall.

Lösning: skomakarens yrkesfärdighet ger skorna ett längre liv

Många människor gillar skor som har hållit i årtal. Skomakarna är småföretagare, som med sin service och sitt eget arbete möjliggör att gamla skor används längre. Skomakarna kan också måttillverka etiskt och hållbart tillverkade unika skor till sina kunder. Underhåll och reparation förlänger skornas användningstid uppemot flera år.

Intäktmodell och fördelar för en skomakare

Skomakare får inkomster från reparation och tillverkning av skor. Skomakarens arbete kan bestå av två typer: vid klackbaren görs reparationen medan kunden väntar, de vanligaste jobben består av byten av bakkappor och halvsulor. Vid mer traditionellt arbete reparerar eller fixar skomakaren läderprodukter enligt kundens önskan. Dessutom kan skomakaren tillverka skor, väskor, bälten eller andra måttbeställda läderprodukter i sin butik.

Fördelar för kunden och slutanvändaren

Genom att reparera gamla skor eller läderprodukter kan kunderna använda dem och spara pengar istället för att köpa nya varor. Kunderna kan också förverkliga särskilda önskemål och smidigt få individuella och unika skor samt läderprodukter. Skomakarna kan med sin yrkeskunskap förverkliga varaktiga, högklassiga och personliga skor för sina kunder.

Källa: Suomen ympäristöopisto SYKLI (2018)