

## 100GRUPPEN #hållbarinteriörer

### Affärsnyttor – sammanställning av inskickade svar från 100GRUPPENs medlemmar 2016-01-28

#### **Gemensam affärsnytta:**

- Enkelhet / transparens / tidsbesparing / samarbetsplattform / kunskapsutveckling/ ändrat mindset
- Genom ett fokuserat arbete med hållbarhetsfrågor skapa mer produkter som har en mindre miljöbelastning.
- Ett kunskapslyft om fördelarna med hållbara interiörer gynnar alla inom branschen. Man pratar samma "språk" och kan dra åt samma håll för att skapa skillnad både för miljö och människors hälsa. Det effektiviserar arbetet om alla arbetar mot samma mål och skapar möjligheter till nätverk och samarbetets plattformar.
- Samarbete ang dessa frågor är en förutsättning för att snabbt komma vidare med hållbarhet och det är ju bråttom.

#### **Affärsnytta för arkitekter och inredningsarkitekter:**

- Ha en samlad informationskälla
- Underlag för hållbar design
- Genom mer kunskap ha bra underlag för val av producent/produkt utifrån ett hållbarhetsperspektiv.
- Kan lätt hitta information för att göra ett hållbart val. Tidsbesparing och genom 100-gruppen kan de vara säkra på att det är trovärdiga uppgifter samt lätt ta reda på var de olika certifikaten/bedömningarna innebär (enligt idén att 100-gruppen skall utvärdera och guida i de olika bedömningar som finns)
- Lättare att välja cirkulärt hållbara lösningar/produkter/leverantörer
- Våga välja kvalitet
- Stärkt eget varumärke/ökat anseende,
- Grönt samvete
- Kunskap ger arkitekten verktyg att kunna förklara och försvara sina val.
- Mindre risk för utbyte
- Kontakter som ger nya uppdrag
- Möjlighet att bidra till en bättre slutprodukt
- 100gruppen blir en utmärkt plattform som vi kan vända oss till för hållbara argument också för varför man ska välja bättre kvalitet. Annars blir det lätt att man ringer sina vanliga kontakter och kan missa att det finns bättre val.
- Vi vill såklart vara "early adopters", när stora förändringar är på gång, kan också finnas möjligheter för oss till mer uppgifter / ansvar och jobb.

#### **Affärsnytta för producenter/leverantörer:**

- Premierande eftersom man har större fokus på hållbarhet jämfört med konkurrenter, tar ansvar och således får ett ökat produktvärde
- Samarbetsplattform för att driva egen produktion mot cirkulärproduktion
- Att bli en mer attraktiv och konkurrenskraftig producent/leverantör för i första hand den svenska men även exportmarknaden

- Kan skilja ut sig från konkurrenter och har möjlighet att nå samarbeten/kunder som efterfrågar hållbarhet genom 100-gruppen.
- På Tarkett ser vi inte hållbarhet som en begränsning. I stället är det något som inspirerar oss att tänka nytt i allt vi gör. När vi utvecklar våra produkter tar vi hänsyn till varje steg i livscykeln för att kunna bidra till människors livskvalitet och till miljön.
- Sedan 2011 bygger all vår produktutveckling på det slutna kretsloppet i en cirkulär designmodell som följer principerna för cradle to cradle
- I stället för en linjär modell som går från råvaruutvinning och tillverkning till att produkten används och sedan kastas, har vi ett nära samarbete med EPEA (Environmental Protection & Encouragement Agency) och med våra leverantörer, där vi väljer råvaror och tar fram produkter med material som tar hänsyn till människa och miljö och som kan återanvändas eller som är biologiskt nedbrytbara.
- Kunskap
- Miljöprofilering
- Produkter som ger konkurrensfördelar = bättre lönsamhet
- Trovärdighet / bättre anseende
- Plattform för samarbeten mellan medlemmarna (även utanför 100gruppens arbetsspår)
- Konkurrensfördelar både kort och långsiktigt.

#### **Affärsnytta för återförsäljare av befintliga produkter:**

- Skapa en större marknad för återbrukade produkter genom ökad kännedom om vart man kan vända sig.
- Ännu fler referenskunder som visar att återbrukade produkter absolut är ett seriöst alternativ till nyproducerade diton.
- Vi hoppas också på att få ännu mer information och kunskap om hur vi kan finslipa och anpassa vårt erbjudande till inköparen. Detta inte minst genom en dialog in 100Gruppen.
- Lära oss och förstå hur vi ska bli ännu bättre på anpassa vårt utbud till dagens respektive morgondagens efterfrågan.
- För oss är bara att finnas med i sammanhanget (100Gruppen) oerhört viktigt för vår trovärdighet. Ett effektivt sätt att förädla vårt varumärke kan man också säga.

#### **Affärsnytta för beställare:**

- Transparens
- Tidsbesparing i att ställa krav
- Kunskap och verktyg som inte behöver vara mer kostsamt än ett sämre producerat alternativ där hållbarhetsperspektivet ej tagits i beaktning
- Tillgång till saklig information gällande material, produkter och producenter.
- Kan genom informationen från 100-gruppen lätt hitta rätt information och jämföra skillnaden mot icke hållbara alternativ. Ger en överblick och perspektiv. Ger argument för att välja hållbara alternativ gentemot icke hållbara och kan kommunicera ut sina val och de positiva miljö- och hälsoeffekter det ger. Effektiviserar.
- Informationskälla
- Trygghet att välja rätt
- Kunna ge starka argument varför kvalitet ger mervärde
- Garanti för bättre kvalitet på slutprodukten
- Marknaden/samhället kommer att förändras, samma som för egentligen alla inblandade aktörer, fördelar med att ligga i framkant.
- Nyttospekten måste vara fokus på beställarens miljö- där vi alla samverkar till bästa val både utifrån syfte och material- det blir inte alltid det billigaste, men bästa.

### **Affärsnytta för användare:**

- Bättre hälsa/inomhusmiljö
- Giftfri, mer kvalitativ och estetiskt hållbar inredning
- Få kunskap om produkters påverkan på miljön, såväl i den dagliga exponeringen såväl som i tidigare/efterföljande led.
- Bättre för både hälsa och miljö. Ökad medvetenhet om interiörers påverkan på hälsan & miljö som kan leda till ökat intresse för cirkulära interiörer bl.a.
- Framtidens arbetsmiljöer
- Högre kvalitet/livslängd ger långsiktig besparing ger lägre kostnader och mindre miljöpåverkan.
- Trygghet i form av giftfri miljö.
- Hälsoaspekten är den som är lättast att förklara och motivera eftersom den påverkar så personligt och tydligt.

### **Affärsnytta för samhället:**

- Nya arbetstillfällen
- Bättre hälsa
- Mindre miljöpåverkan
- Vid bl.a. cirkulära interiörer mindre kostnad för hantering av avfall
- Sätter press på producentledet nedströms
- Miljö - hållbar framtid
- Resursbesparingar
- Utökad marknad/företagande/sysselsättning (cirkulär ekonomi/återvinning)
- Att arbeta med hållbarhet är ju egentligen det mest affärsmässiga att göra, vi har ju inte räknat med alla kostnader för vårt sätt att använda resurser (miljö och hälsopåverkan osv) hittills.

### **Affärsnytta för marknaden:**

- Ökad andel återanvända produkter
- Ny marknad för cirkulära interiörer
- Ny norm för inredningsproducenter
- Skapa en marknad där prioritering sätts på produkters miljöpåverkande effekter.
- Nytt sätt att tänka och se på interiörer som i sin tur kan skapa nya marknader och nya företag.
- Konkurrens / kvalitet / anseende
- Ändrat mindset
- Nya sätt att fungera för en marknad som inte kommer att kunna existera på samma sätt som den gör nu när tex material och energi blir dyrare.

### **Akademin (nytt tillägg)**

- Kunskapskälla
- Möjlighet till utkomst (konsulter).

### **Övrigt:**

- Tror att seminarier är jättebra och viktiga. Känns som att det finns ett behov och önskan som inte är tillgodosett om detta i branschen. Också bra marknadsföring.