

# Thors-Design: Udlejning af møbler øger graden af genanvendelse og åbner for nye markedsmuligheder

Thors-Design er på vej med et nyt tilbud til deres kunder, så de kan leje møbler og levere dem tilbage efter brug. En nyudviklet beregningsmodel spiller en hovedrolle i den nye forretningside. Og nye kundedialoger er allerede i gang.

## Om at få den gode ide

Thors-Design designer og producerer møbler af maritimt patineret bolværk fra nedlagte danske færgelejer. Bolværket er lavet af mere end 50 år gammelt azobétræ, som er en olieholdig og slidstærk sort. Det giver møblerne fra Thors-Design et rå udtryk og en holdbarhed, der gør, at de kan anvendes inde og ude året rundt.

Ejerne bag Thors-Design har altid haft fokus på bæredygtighed, og det er bl.a. derfor, de i sin tid valgte at arbejde med at genanvende træ.

Imidlertid er der snart ikke flere danske havne, som trænger til udskiftning af bolværkstræ, så der var behov for nytænkning.

Gennem dialog med Rethink Business-konsulenten fik Thors-Design udviklet en idé og en beregningsmodel, og virksomheden er nu i gang med at teste, hvordan Thors-Design rentabelt kan tilbyde alle sine kunder udlejning og tilbagetagning af møbler. Det sker for at øge omsætningen og graden af genanvendelse, som igen er med til at sikre, at Thors-Design kan sælge

eller udleje flere møbler af azobétræ fra danske færgelejer.

*"En stor effekt ved at deltage i projekt Rethink Business har været et større netværk. Vi er via projektet blevet introduceret til nye spændende samarbejdspartnere"*  
*partner Jytte Baarup Bilstrup*

## Om at gå fra ide til afprøvning

Thors-Design har i en årrække tilbudt sine kunder at betale for møbler via en afdragsordning med en udbetaling og faste månedlige betalinger. Det har øget omsætningen en smule, men det løser ikke udfordringen med at skaffe nok azobétræ til nye møbler på langt sigt.

Rethink Business-konsulenten og Thors-Design drøftede derfor mulighederne for en lejemodel, hvor lejerne kan købe transport og service til vedligeholdelse af møblerne som ekstraydelser.

Thors-Design var ikke uvant med at leje sine møbler ud. Det har de gjort flere gange i forbindelse med messer og kortvarige begivenheder, hvor arrangøren har ønsket møbler på eksempelvis fællesområderne. Men før projekt Rethink Business havde Thors-Design ikke undersøgt mulighederne for at udvikle en egentlig model for udlejning, og man manglede

***"Det bæredygtige ligger i vores virksomheds dna, men gennem projektet er vi blevet meget bedre til at kommunikere om vores styrker og vores fokus på bæredygtighed."***  
***partner Jytte Baarup Bilstrup***

input til, hvordan en lejemodel kunne gøres både rentabel for virksomheden og attraktiv for kunderne. Derfor opfordrede Rethink Business-konsulentene dem til at kontakte både nuværende og potentielle kunder og undersøge deres interesse for at leje i stedet for at købe.

Sideløbende bidrog Rethink Business-konsulentene med udvikling af en beregningsmodel, der kan udregne en rentabel månedlig udlejningspris.

Udlejningsprisen bliver beregnet på baggrund af oplysninger om især lejeperiodens længde, udbetaling og forventet årlig afskrivning på møblets værdi. Desuden er der i modellen fastlagt blandt andet forretning og lånerente, ligesom modellen også indeholder beregninger for køb af transport- og serviceydelser.

Beregningsmodellen, som i øjeblikket testes, er udviklet så brugervenlig, at Thors-Design fremover selv kan indtaste data, når nye lejeaftaler indgås.

### **Om at omstille forretningen til de nye koncepter**

Omkostningerne til at omstille til en udlejningsmodel har været lave for Thors-Design. Det krævede ikke nye test, fordi Thors-Design allerede havde gjort sig nogle erfaringer med udlejning og med serviceopgaver for f.eks. caféer og restauranter. Det har givet dem en god fornemmelse for møblerne holdbarhed og slidstyrke og dermed for værditabet ved, at møblerne bliver brugt.

Derfor havde Thors-Design den grundviden, der var nødvendig for at gøre beregningsmodellen så præcis, at de nu kan bruge den til forhandle udlejningsaftaler med eksisterende og især nye kunder.

Tilbagebetalingen skaber en mere effektiv ressourceudnyttelse, der gør, at endnu mere azobétræ bliver genanvendt. I øjeblikket er Thors-Design i dialog med sine kunder for at finde en pris og en udlejningsmodel, som både er økonomisk attraktivt for Thors-Designs kunder – og for Thors-Design.

### **Om strategi, ledelse og medarbejdere**

Deltagelsen i Rethink Business har skabt en ændring i Thors-Designs mindset. Ledere og medarbejdere har sammen arbejdet med at udvikle og afprøve af lejemodellen, så den i fremtiden tilpasser kundernes behov. Det er sket via en løbende dialog mellem Rethink Business-konsulenter og Thors-Designs ledelse og markedsmanager.

### **Om markedstørrelse, -adgang og brand**

Udlejningsmodellen understøtter Thors-Designs markedsføringsprofil og -strategi. Den understreger, at Thors-Design er en virksomhed, som har genanvendelse i sit dna, og som har opbygget og udviklet sin forretning med henblik på at skabe holdbare produkter, som er designet til genanvendelse og af genanvendt træ.

"Gennem projektet er vi blevet meget bedre til at kommunikere om vores styrker og vores fokus på bæredygtighed" siger Jytte Baarup Bilstrup, som er partner og markedsansvarlig i Thors-Design.

### **Om forretningsmæssige gevinster ved at arbejde med principperne i Rethink Business**

Udlejningsmodellen har vist, at der er markeds-mæssige gevinster ved også at udleje møbler. Ikke kun på grund af branding, men fordi det er attraktivt for eksisterende og især nye kunder.

### **Om miljømæssige gevinster ved at arbejde med principperne i Rethink Business**

Der er store miljømæssige gevinster ved at mindske og forsinke behovet for at købe azobétræ fra udenlandske havne til produktion af møbler. Sådanne opkøb vil desuden inkludere

transport fra andre euroæiske lande til Vildbjerg ved Herning i Region Midt. Der vil også være transport forbundet med udlejning af møbler i Danmark, men alt andet lige er miljøgevinsterne større end ulemperne ved international transport og ved at igangsætte sådanne opkøb.

### **Om det videre arbejde**

Næste skridt er at teste konceptet og yderligere dokumentere de miljømæssige og økonomiske gevinster, så der bliver skabt en tydelig win-win situation for alle. Herefter skal mulighederne for at udvide konceptet til andre lande og flere kunder og kundegrupper undersøges. Det er sandsynligvis interessant for kommuner og virksomheder at leje slidstærke møbler, som de kan anvende både inde og ude, og som de kan returnere til Thors-Design, hvis der deres behov ændrer sig.

**Virksomhedsnavn**

Thors-Design

**Medarbejder interviewet**

Partner Jytte Baarup Bilstrup, 51 26 66 76 / [jytte@thors-design.dk](mailto:jytte@thors-design.dk)

**Primære produkt og/eller service**

Møbeldesign

**Antal ansatte**

6

**Omsætning 2013**

5-10 millioner kroner

**Fokusområde(r) ift. Rethink Business**

Udlejning og tilbagetagning af møbler til genanvendelse

### Hvad er Rethink Business?

Region Midtjylland har igangsat projektet 'Rethink Business' med henblik på at skabe grøn innovation og vækst i regionen. Mere end 30 virksomheder i Region Midtjylland deltager i projektet. Projektet løber fra oktober 2012 til december 2014. Projektet er støttet af EU. Læs mere på [www.rethinkbusiness.dk](http://www.rethinkbusiness.dk)

### Hvad kan Rethink Business gøre for virksomhederne?

Projektet 'Rethink Business' handler om at styrke regionale virksomheders forretning med afsæt i ressource-effektivitet og cirkulære forretningsmodeller.

Omdrejningspunktet er at skabe ny og mere forretning ved at nyttiggøre det affald og de spildestrømme, der opstår fra produkter produceres til det færdige produkt ikke anvendes længere. Projektet fokuserer på indkøb af materialer, restproduktion, produktdesign, services og/eller anvendelsen og genanvendelsen af det eller de produkter som virksomheden sælger.

At arbejde med ressource-effektivitet og cirkulære forretningsmodeller er en vej til at øge innovations- og konkurrencekraften i virksomheden samt styrke virksomhedens omdømme og relationer til leverandører og kunder og dermed gøre virksomhederne mindre sårbare overfor prisstigninger eller problemer på leverancer af råvarer.

### Hvem står bag Rethink Business?

Development Centre UMT er projektoperatør på vegne af Region Midtjylland, og UMT har indgået aftale med COWI A/S og COWIs underleverandør Vugge til Vugge ApS. Rethink Business-konsulenterne fra COWI og Vugge til Vugge vejleder virksomhederne igennem tre faser: Innovationsfasen, afprøvningsfasen og omstillingsfasen. LB Analyse har på vegne af Region Midtjylland evalueret Rethink Business-projektet.

