



Det skærer i hjertet at se funktionel elektronik gå til spilde - men lovgivning spænder ben for cirkulær økonomi

Pia Simon Rautert, CMO, pia@buy2sell.dk

Bæredygtighed er en kerneværdi for den hastigt voksende virksomhed med rødder i Sønderborg. Virksomheden vil gøre op med "brug og smid væk"-kulturen og sætter affaldsudnyttelsesgraden på himmelflugt ved at give virksomheders kasserede elektronik nyt liv. Ja, Buy2Sell ApS er en virksomhed der hen over de sidste 5 år med hastige skridt har indtaget markedet med en forretningsmodel, der er lidt usædvanlig. Men der er også udfordringer...

Når man møder Kristian Lolk Rautert (CEO Buy2Sell) første gang, tager det lige et par minutter at afkode, hvad præcis hans forretning går ud på. I teorien et ganske simpelt koncept: Buy2Sell opkøber udtjente produktionlinjer eller varelager, der længe har samlet støv hos virksomhederne. Generelt noget, som mange virksomheder på nuværende tidspunkt simpelthen skrotter. Alt inden for industriel elektronik og automation såsom sensorer, HMI, PLC'er, pneumatiske dele, aktuatorer, helt hen til robotter er noget, man kan finde på Buy2Sells webshop. 95% af alt, hvad der findes på det pt. 1000m² varelager, er brugt, og det er der en simpel grund til: ingen funktionel elektronik skal smides ud.

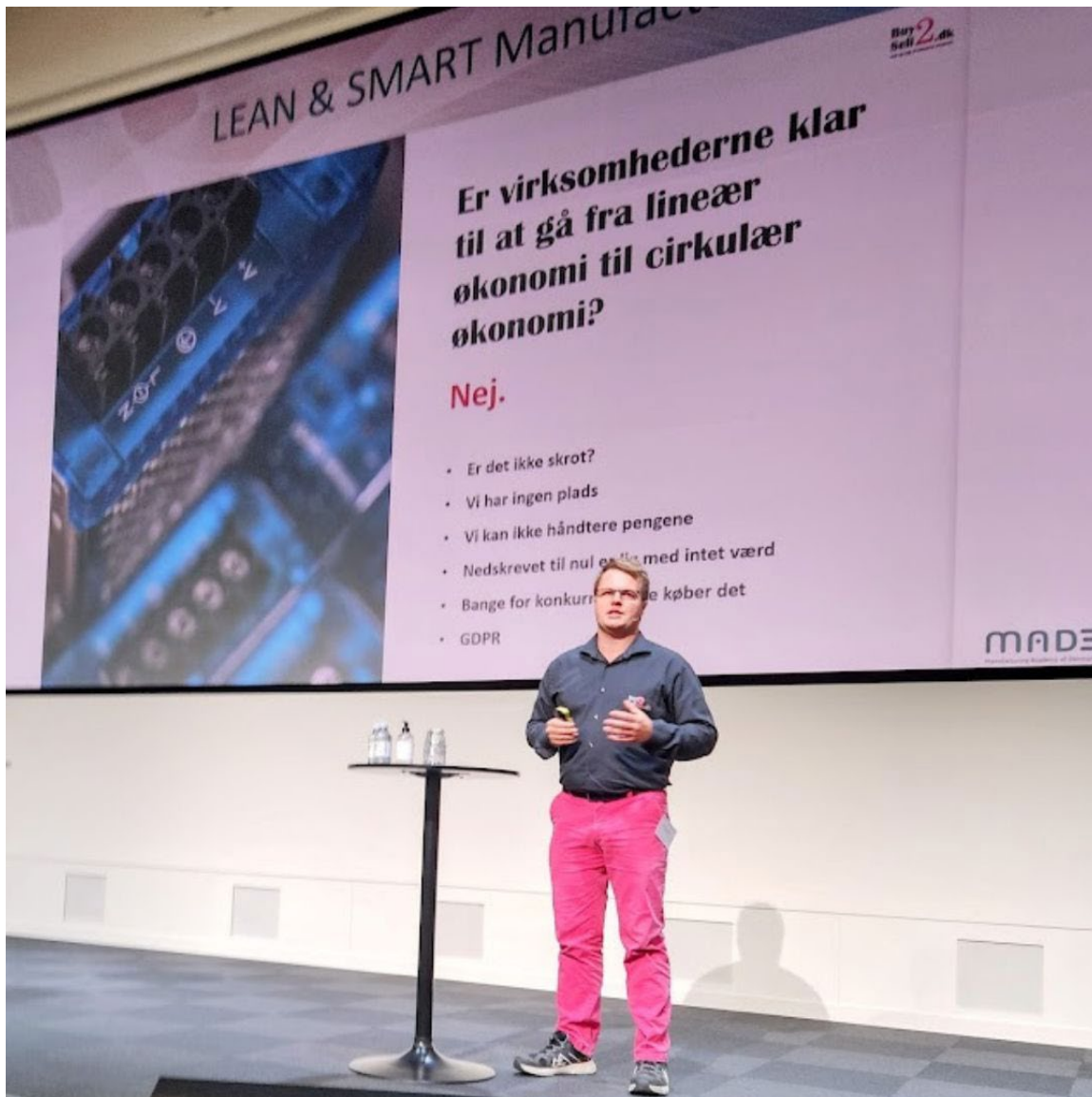
“Den ene mands affald er en anden mands guld”

Da Kristian i 2017 grundlagde virksomheden, skete det af den overbevisning, at det, de mange virksomheder smider ud, er det rene guld. “Det skærer i hjertet at se funktionel elektronik gå til spilde. Hvorfor smider vi ting ud, der stadig kan bruges?” siger Kristian. “Jeg har svært ved at forstå, at vi har skabt os en kultur, hvor man hellere vil skrotte end genbruge”.

Det tager altid lidt tid for den sønderjyske virksomhed med efterhånden 26 ansatte at overbevise folk om, at det, som nogle ser som skrot, faktisk kan konverteres til penge. De første mange kunder startede op på kommissionsbasis. Det var mere ment som et sjovt forsøg, end det var med henblik på at tjene penge. Det har altid ligget i Kristians natur at reparere frem for at smide væk og købe nyt. Som barn tog han på lossepladsen og fandt gammel elektronik, reparerede det og solgte det videre. Det er det mindset, han nu har taget med sig videre ind i sit arbejdsliv.



Eksempel på kasseret elektronik: Allen-Bradley Netværks switch

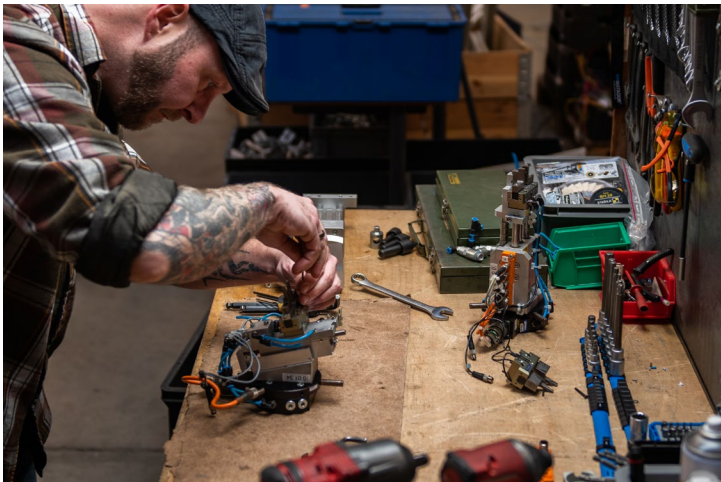


Kristian Lolk Rautert - ejer og stifter af Buy2Sell – præsenterer oplægget: “Fremtiden for cirkulær økonomi i den industrielle elektronik- og automationsbranche” på årets LEAN & SMART Manufacturing Konference 30. oktober 2024 i Industriens Hus

“Det er lige så let at ringe til os, som at bestille en affaldscontainer”

Det er svært at forestille sig, at den elektronik, som kommer ind ad døren til Buy2Sells travle lager, ellers ville være blevet smidt ud. Det er ikke desto mindre tilfældet. Efterhånden har flere virksomheder fået øjnene op

for, at det er en lønsom forretning både for Buy2Sell og for dem selv at give udtjent og kasseret - men stadig funktionel - elektronik til Buy2Sell. Når der hvert kvartal tikker rapporter og penge ind for de produkter, der er solgt, kan kommissionskunderne godt se, at det kan svare sig.



Klargøring af brugt pneumatisk udstyr hos Buy2Sell



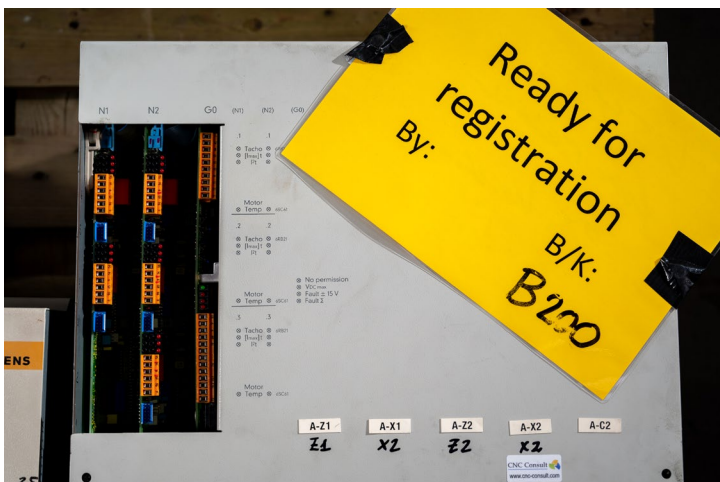
Fotografering af brugt elektronik til Buy2Sells online katalog



Funktionstest af brugt udstyr hos Buy2Sell



Forsendelse af brugt udstyr til Buy2Sell kunde



Brugt Siemens Simatic PLC testet og rensat for software klar til registrering og fotografering

Laserkilde bliver reddet fra at blive skrottet

Et hverdags eksempel for Buy2Sell er en stor kendt virksomhed, som ville af med en laserkilde, og den skulle skrotes. I stedet trådte Buy2Sell til og købte maskinen for at redde den fra at blive skrottet og få et nyt liv andetsteds. Intet mindre end en dag senere ringede telefonen hos Buy2Sell. Med lys og lygte blev der søgt efter en laserkilde, fordi produktionen stod stille.

Buy2Sell sørgede for at levere laserkilden i al hast, så produktionen kunne komme i gang igen. Det er hverdagen hos Buy2Sell, hvor man efterhånden har oparbejdet et så stort netværk, at man med det samme ved, hvem man skal ringe til, hvis noget relevant kommer ind ad døren.

“Vi oplever alt for ofte, at virksomhederne er tilbøjelige til at smide funktionel elektronik ud, hvis de selv ikke kan bruge det mere” siger Kristian. Han kunne ønske sig, at der bliver tænkt lidt mere ud af boksen, og at man søger alternativer til skrotning. Det er værdifulde ressourcer, der smides ud, ressourcer som andre virksomheder kan have gavn af.

Et ønske om at gå fra lineær til cirkulær økonomi

Ved at videresælge funktionel, industriel elektronik bidrager man til et skift fra lineær økonomi til cirkulær økonomi, hvor genbrug inden for automation- og industriel elektronik bliver mere almindelig fremfor altid at købe nyt.

Hvis vi skal kunne omlægge til en cirkulær økonomi frem for en lineær model, så forudsætter det en omlægning af måden, hvorpå vi behandler de ting, vi forbruger. Lige nu fungerer det i høj grad ud fra idéen om "brug og smid væk". Mange produkter produceres ud fra et princip om planlagt forældelse. Det vil sige, at produkterne er lavet, så det er meningen, at de skal gå i stykker eller blive uanvendelige efter et givent tidspunkt. Det har den konsekvens, at købscyklussen forkortes, så der kan sælges flere produkter, ligesom det ofte bliver billigere at producere, når kvaliteten forringes. Ofte vil der også være noget, der gør, at produktet er besværligt at reparere, så det bliver lettere - og måske også billigere - for forbrugeren at købe et nyt produkt, frem for at få repareret det gamle.

Der er derfor brug for initiativer, der fremmer genanvendelsen og højner affaldsudnyttelsesgraden, så flere ting kan repareres og færre ting smides væk. Faktisk er et af elementerne i cirkulær økonomi, at der slet ikke skal dannes affald. Produkter skal designes til enten at forgå og til sidst blive til de grundstoffer, som de oprindeligt var lavet af, eller designes til at kunne skilles ad til komponenter og materialer, som så kan genbruges.

Lovgivningen spænder ben

Det er dog ikke altid så ligetil at opkøbe eller lave kommissionsaftaler med virksomhederne og derefter sælge på verdensplan. For lovgivningen spænder i høj grad ben for, at vi rent faktisk 100% kan omstille til cirkulær økonomi.

Ret hurtigt, efter de første produkter kom online og til salg, var der nogle producenter, der henvendte sig til Buy2Sell med ønsket om, at produktet blev fjernet fra webshoppen. De ønskede, at deres produkter skulle købes som nye, selvom de udmærket vidste, at de brugte var lige så velfungerende. De så en konkurrence mod deres egne produkter, som ville medføre et omsætningstab, men de havde også en frygt for, at kopivarer skulle indtage markedet. Men i stedet for at indgå et samarbejde, så man helst, at produkterne blev fjernet.

DSA Digital Services Act er en lovgivning, der netop muliggør, at producenter kan kræve at få fjernet varerne fra Buy2Sells hylder. Digital Services Act (DSA) er en omfattende lovgivning, der har til formål at regulere digitale tjenester i EU. En af de store udfordringer for DSA er håndteringen af kopiprodukter online. DSA giver myndighederne beføjelser til at kræve fjernelse af ulovligt indhold, herunder kopiprodukter, fra digitale platforme.

Men det er ikke den eneste lovgivning, Buy2Sell er oppe imod. Fra d. 13. december træder en lovgivning i kraft, der kræver et produktpas på alle produkter, hvor Buy2Sell som sælger er forpligtet at have et produktpas på de over 30.000 varer, de allerede har liggende klar.

General Product Safety Regulation (GPSR) hedder konceptet med et digitalt produktpas, som skal sikre sporbarhed og sikkerhed af produkter på markedet. En af de store udfordringer ved GPSR er at sikre, at alle relevante oplysninger om et produkt er tilgængelige og nøjagtige. Kravet i sig selv er i sin essens ganske fint, men for virksomheder for Buy2Sell er det med til at vanskeliggøre forretningen. Mange af de varer, de har på hylderne, er end-of-life produkter til dels endda fra virksomheder, der ikke længere eksisterer. Hvor skal alle de informationer, som et produktpas skal indeholde, komme fra? Her er der ikke kun tale om serienummer, varenummer, producentens firmanavn, varemærke, adresse m.m. men også brugsanvisninger.

"Jeg er ikke imod lovgivningen" siger Kristian Lolk Rautert, der også har været nede i Bruxelles og tale med kommissionen om netop denne lovgivning og påpeget vanskelighederne. "Jeg mener bare ikke, at det burde være os som videresælger, der skal indføre det produktpas, men producenterne selv. Det burde gælde for alt, der fra d. 13. december og frem bliver produceret. Vi taler om 1 til 1,5 årsværk, som jeg skal afsætte for at have alle de oplysninger klar. Hvis man som virksomhed ikke er ressourcestærk, er det med til, at man kan lukke og slukke og dreje nøglen om."

Softwareafdelingen hos Buy2Sell arbejder på højtryk for at være klar d. 13. december. Men salgsplatforme som eBay kommer til at se den store konsekvens af denne lovgivning. "Jeg tror, at der er mange, som forsvinder med deres forretninger, fordi GPSR simpelthen brækker nakken på dem. Der er lang vej til cirkulær økonomi, når lovgivningen spænder så voldsomt ben for alle os, der lever af videresalg."

Læs mere om Buy2Sell på www.buy2sell.dk

**Buy
Sell².dk**
Køb og salg af industriel elektronik



Forfatter: Pia Simon Rautert

Pia er CMO og medejer af virksomheden Buy2Sell ApS i Sønderborg, som har 26 ansatte. Hun er uddannet Cand. Mag. i International Virksomhedskommunikation fra SDU i Odense. Gennem flere jobs hos fx PLUS A/S og F. Engel har hun samlet erfaring inden for markedsføring og kommunikation. Siden 2022 er hun en aktiv del af Buy2Sell, hvor hun som CMO sørger for al markedsføring for virksomheden. Ud over det er hun ansvarlig for kundeserviceafdelingen, hvor alt fra kommunikation med kunderne til pakning og forsendelse af varerne bliver strømlinet. Pia brænder for at slå et slag for, at virksomhederne begynder at tænke fremtidsorienteret og bevæge sig hen imod en cirkulær økonomi, hvor genbrug står på dagsordenen.