

NHH



REDO: SIRKULÆR BUSINESS

Jørgensen | Pedersen

Centre for Responsible and Sustainable Business, Norges Handelshøyskole

 @RestartBusiness

 JorgensenPedersen.no

 JorgensenPedersen

 @JorgensenPedersen





NHH



TO WWW.NHH.NO 🔍 SEARCH EN

ABOUT CSB PEOPLE RESEARCH TEACHING OUTREACH

CSB

Centre for
Sustainable Business

The Centre for Sustainable Business does research, teaching, and outreach on the behaviors, business models and technologies that promote sustainable business.



Bærekraftseventyr med Jørgensen & Pedersen

Eventyrlig jakt på bærekraftig business med NHH-forskerne Sveinung Jørgensen og Lars Jacob Tynes Pedersen. Besøk oss på www.JorgensenPedersen.no.

SUBSCRIBE

JØRGENSEN | PEDERSEN

RESTART

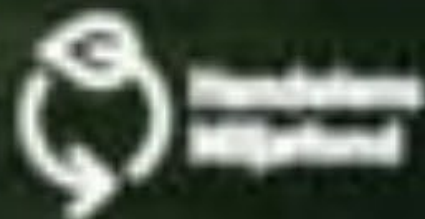
7 veier
til bærekraftig business

GAPPELEN DAMM
AKADEMIET





36% → 66%



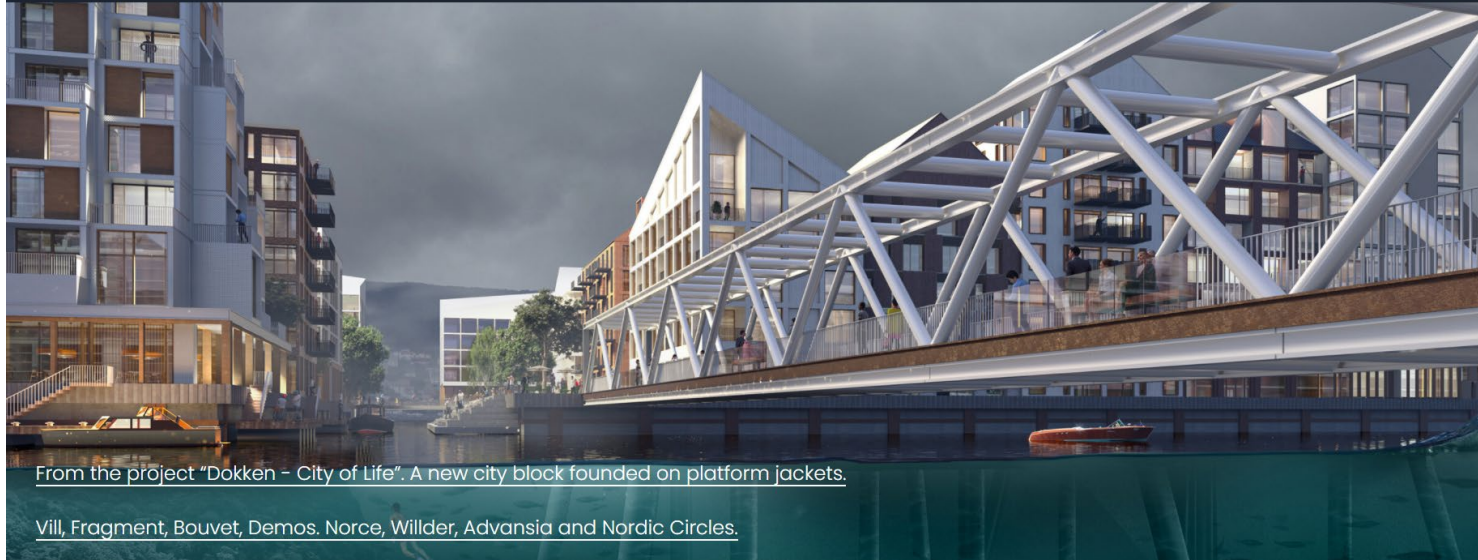




We provide materials and products with marginal CO2 emissions made from offshore metal.

People Products

N NORDIC CIRCLES



From the project "Dokken - City of Life". A new city block founded on platform jackets.

Vill, Fragment, Bouvet, Demos. Norce, Willder, Advansia and Nordic Circles.

Her klippes den gamle Askøyfergen opp. Men bildekket skal gjenbrukes til noe helt spesielt.

Askøyfergen kom hjem for å dø, men skal gjenfødres i vannkanten i Bergen.



FAST COMPANY



WORLD
CHANGING
IDEAS 2021







SuperDock

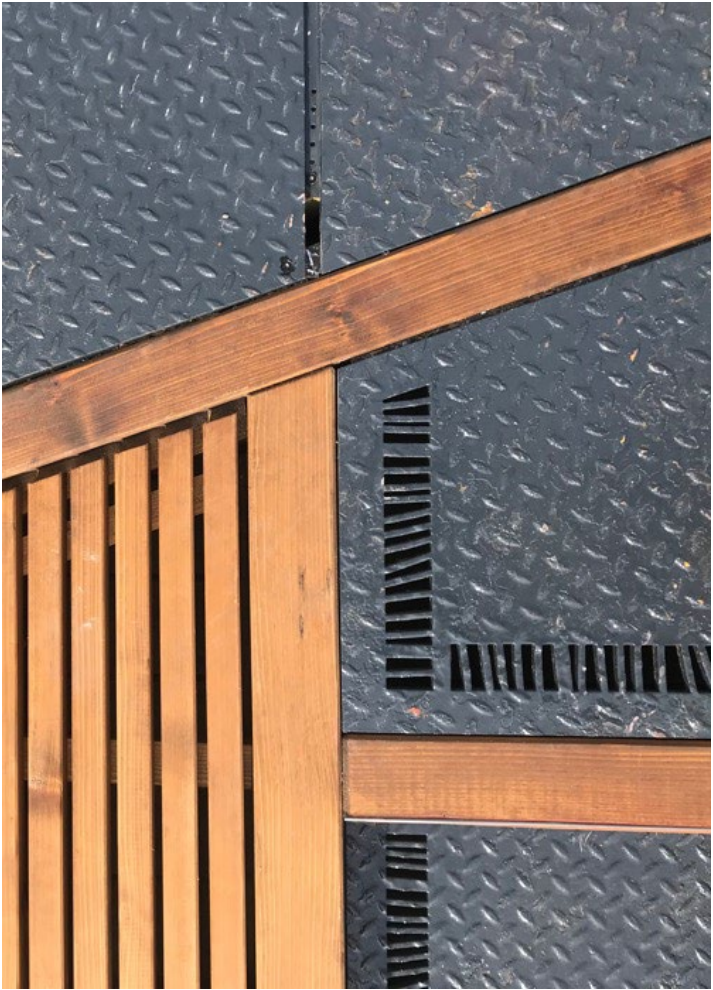
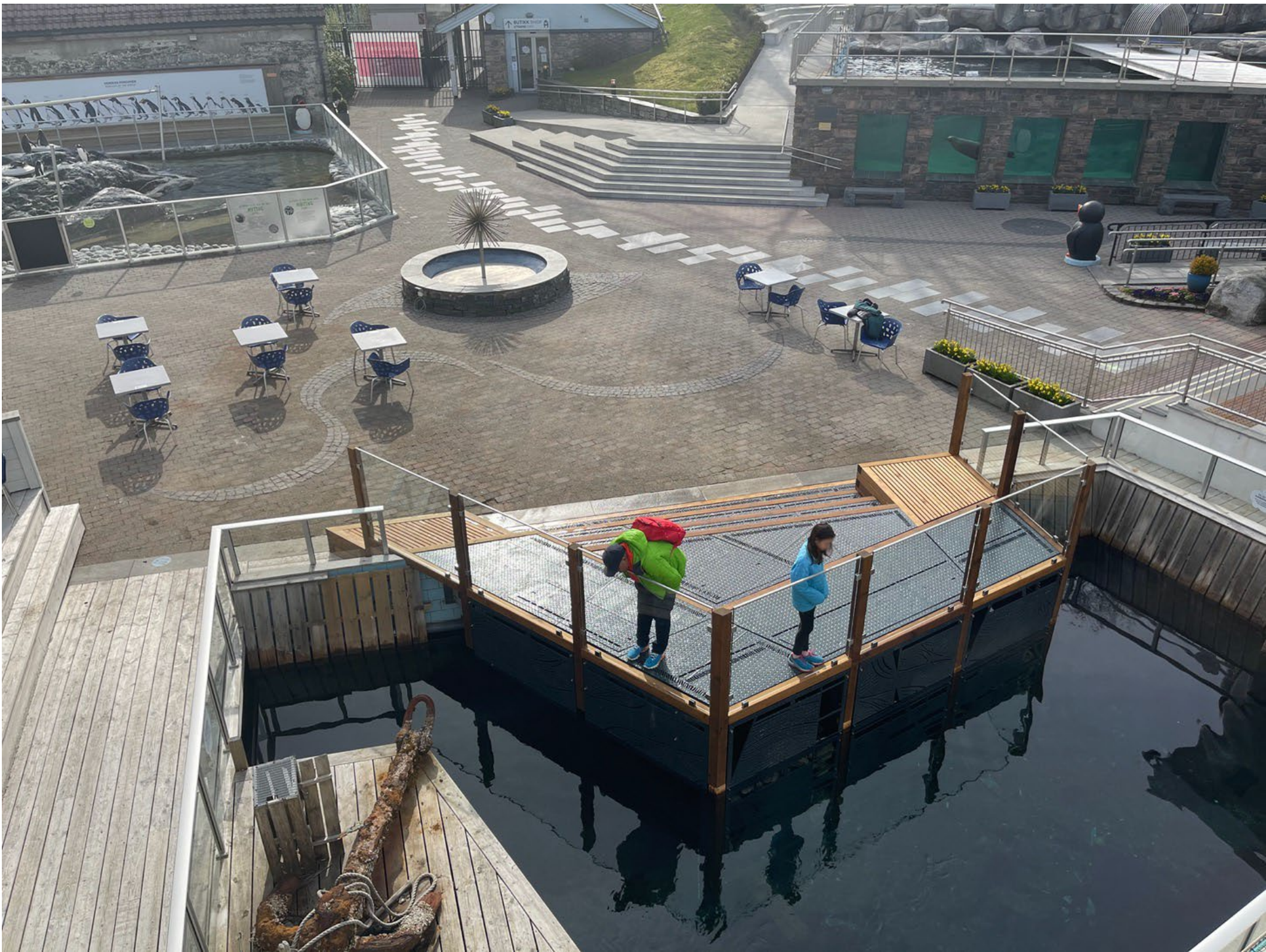
«The fish hotel»



TEDx



FASTCOMPANY
WORLD
CHANGING
IDEAS 2021

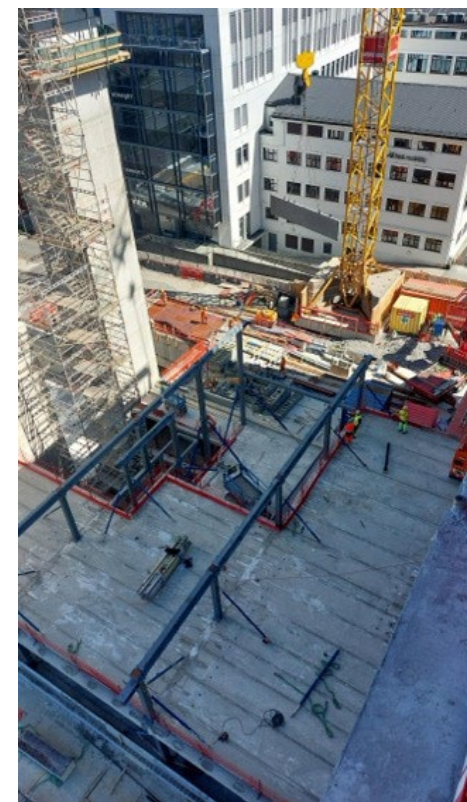
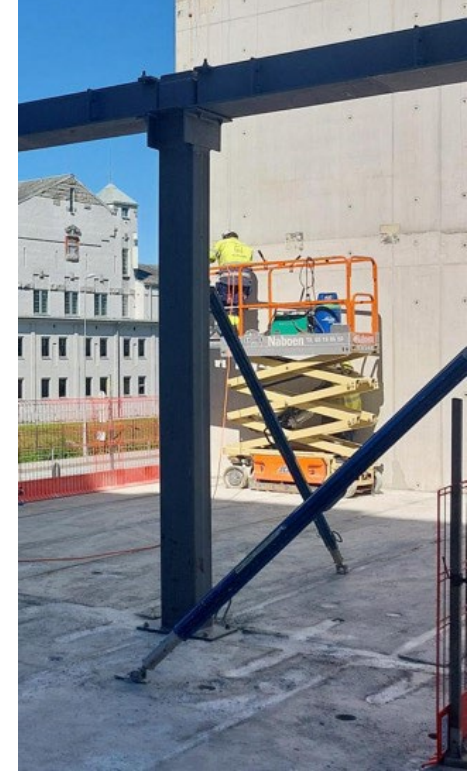
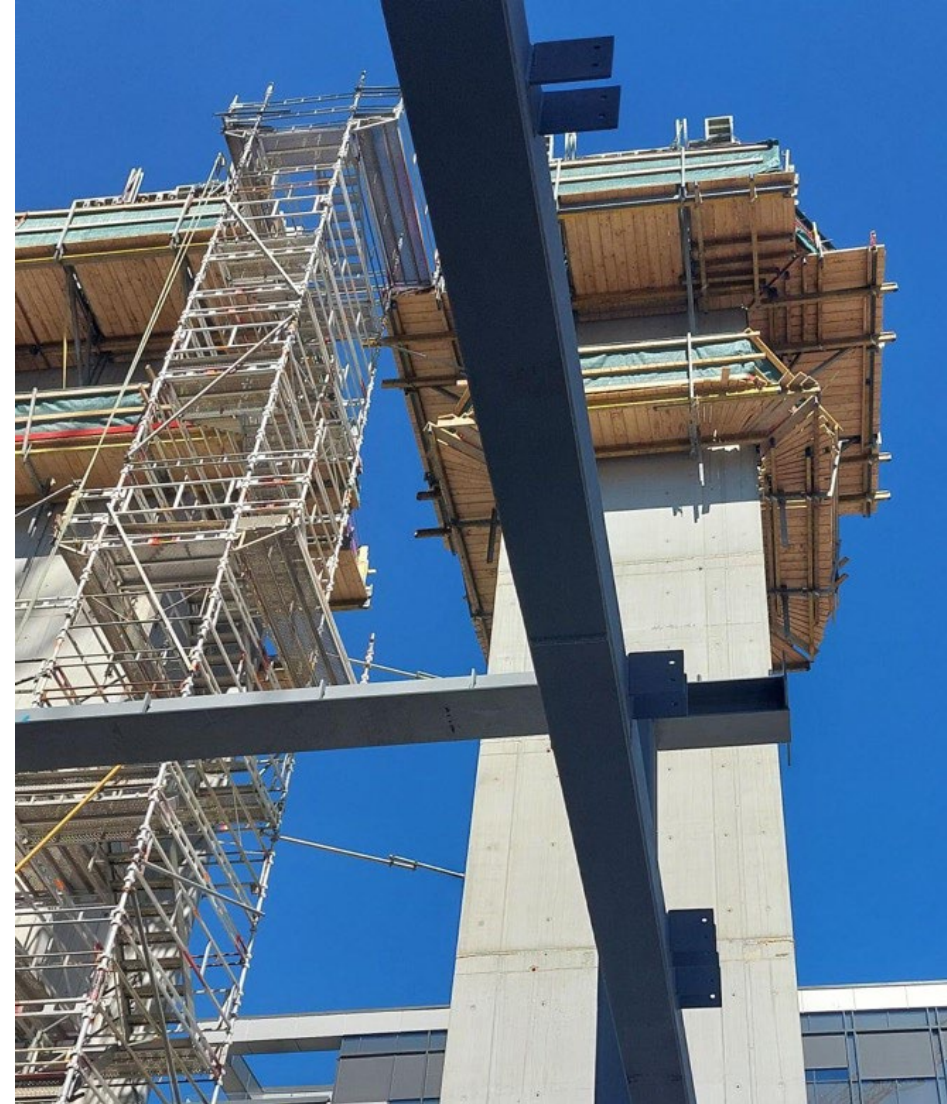


Slik ser SuperDock ut etter seks måneder











«HØGGER'N»

— en moderne skraphandler

■ ■ Når spillejobben er over, legger Arnulf «Høgger» Paulsen fra seg trommestikkene og stikker hodet ned blant alle bilvrakene i Vazelina Biloppbøggeri. Skraphandling er ingen spøk, men butikken skal holde liv i «Høgger» når dagene med de andre Vazelinas er over.



Skillet over koster-dere er satt opp for mors skyld. Men det har handlet at turner har betalt 10 kroner for å se på «Høgger»-spil.

VESTRE TOTEN (Dagbladet): Tida med den gamle gode skraphandleren er snart over. Gubben du kunne levere brennevinflasker, filler, bein og kobberer til er utryddet. Dagens skraphandlere lukter motorolje og batterisyre. De lever av Olas bilforbruk, kalder seg biloppbøggere og kan for eksempel hete Arnulf «Høgger» Paulsen.

Av Per-Olav Sørensen

Arnulf (25) er mest kjent for å sette busk-trommene i Vazelina Biloppbøggeri, men han driver også Vestre Totens eneste gadekutte biloppbøggeri. Han begynte å handle bilskrap på begynnelsen av 80-tallet, og er en av veteranene i den nye skraphandlergenerasjonen.

— Jeg kjøpte en bil og plukket den fra forandrer. Jeg var nysgjerrig på hvor den den så ut. Så solgte jeg delene og fikk tilbake flere penger enn hva jeg ga for den, sier Arnulf til Dagbladet. Dermed var han i gang. Kombinasjonen å finne på vrakgrube og å løse penger ledet Arnulf til skraphandlerverdenen.

1500 bilvrak

En verden hvor kremsmenen dukker opp i kjøper og selger. For var man uenig om hvor mange som skulle få for fire brennevinflasker, filer, girter man for handle over hos biloppbøggerne hvis et delstykke til en gammel Mercedes er til salgs. Så også i kalle-bruddet til Paulsen. Der hvor «Høgger»-bil i 1982 1500 bilvrak i fjer.

— Folk prøver. Men det er ikke stort det handler om Paulsen.

— Kjøper du noen så selger du den

I den gamle kalk-bruddet har Arnulf Paulsen sitt oppbøggeri. Nym i fjer mottok han 1500 bilvrak der.

(Alle foto: Arnd Røed)

ikke for det du har kjøpt den for, fortsetter «Høgger». Det er å fortsette skraphandlerne har fortalt hva som får en krone til å bli to. Og Vazelina Biloppbøggeri er ingen underverdensbedrift. Spill med en ansatt, (Morten «Propell» Dahl 38, en hjulslager og en lastebil går butikken med øvskuld. Men moderne organisering har også polert biloppbøggerens penger. Norges Biloppbøggerforbund oppretter med veiledende priser.

En lastbil koster 100 kroner. Kjøretett servostyring koster 100 kroner. Og et vindusverv koster 30 kroner. Det er ikke alltid de veiledende prisene blir fulgt.

Noen ganger kan prisene være lavere, andre ganger høyere. Men taper Paulsen penger på noe han selger? Nils.

— Jeg må drive litt hardere nå. Lønninger og maskiner, sier du.

Det er ofte «Propell» som får spørsmål fra kundene. Men «Propell» tar aldri en avgjørelse uten å ha konsultert Paulsen først. Og samtalen i kalk-bruddet mellom kundene, «Propell» og Paulsen har et stadig og høytidelig skjel over seg.

— A tross er det for motoren i transport, sier «Propell».

— Gjørn at, sier Paulsen.

— Den kom nå kjøperne men.

— (Tredjeperson) Han får 300 kroner hvis den skrudd ut og sel.

Franske biler

Men biloppbøgger verdenen er ikke bare romatisk blant dekk og flatklevne biler. Det finnes lange stunder også. For eksempel de tittene «Høgger» bruker på å merke franske biler.

— Franske biler liker jeg ikke. Da må du ha spesialverktøy bare du glaner inn av vinduet, sier «Høgger». Han er heller ikke særlig begeistret for de nye Volvoene.

— I de nye Volvoene er det så mye elektronikk at du må ha ingeniørutdanning for å stupe ned!

Heller ikke prisen på jern er bra. 11,6 øre kiloen får Paulsen for det jernet han leverer til Høkkvund. Det blir det mull opp og hentet av Spigerverket.

Attraksjon

I sommer opplydde Paulsen noe nytt. Fellesferienende nordmenn sto i kø med sine camping-vogner på vei inn til kalk-

bruddet. Vazelina Biloppbøggeri er blitt en turistattraksjon. Folk skulle ha bilder av seg sammen med «Høgger», og derfra måtte han posere foran instans-tat-kartene.

— Ikke bare det. Turistene skulle ha med seg solvener herfra også. Et gammelt skjelep, slik med seg en ubrøt radiador, sier «Propell» og ruter på hodet.

«Propell» passer bilutleien når «Høgger» står i sommer. Men «Høgger» kommer alltid tilbake til vrakene sine. Han har skraphandlerlivet i blodet. Når det lange lyse håret legger seg nedover skuldrene på kjøledressen og en gammel

Et lite skilt i veg-kanten, viser nye-gigge- barmater til «Høgger»-arbeidsplass.

veiheddi Amazon leffer inn på boggert, bruker «Høgger»-bød i siste gløde.

— Det var dette jeg levde av før spillingen og det er dette jeg skal leve av etter spillingen.



VAZELINA
BILOPPHØGGERI





NYE & BRUKTE BILER



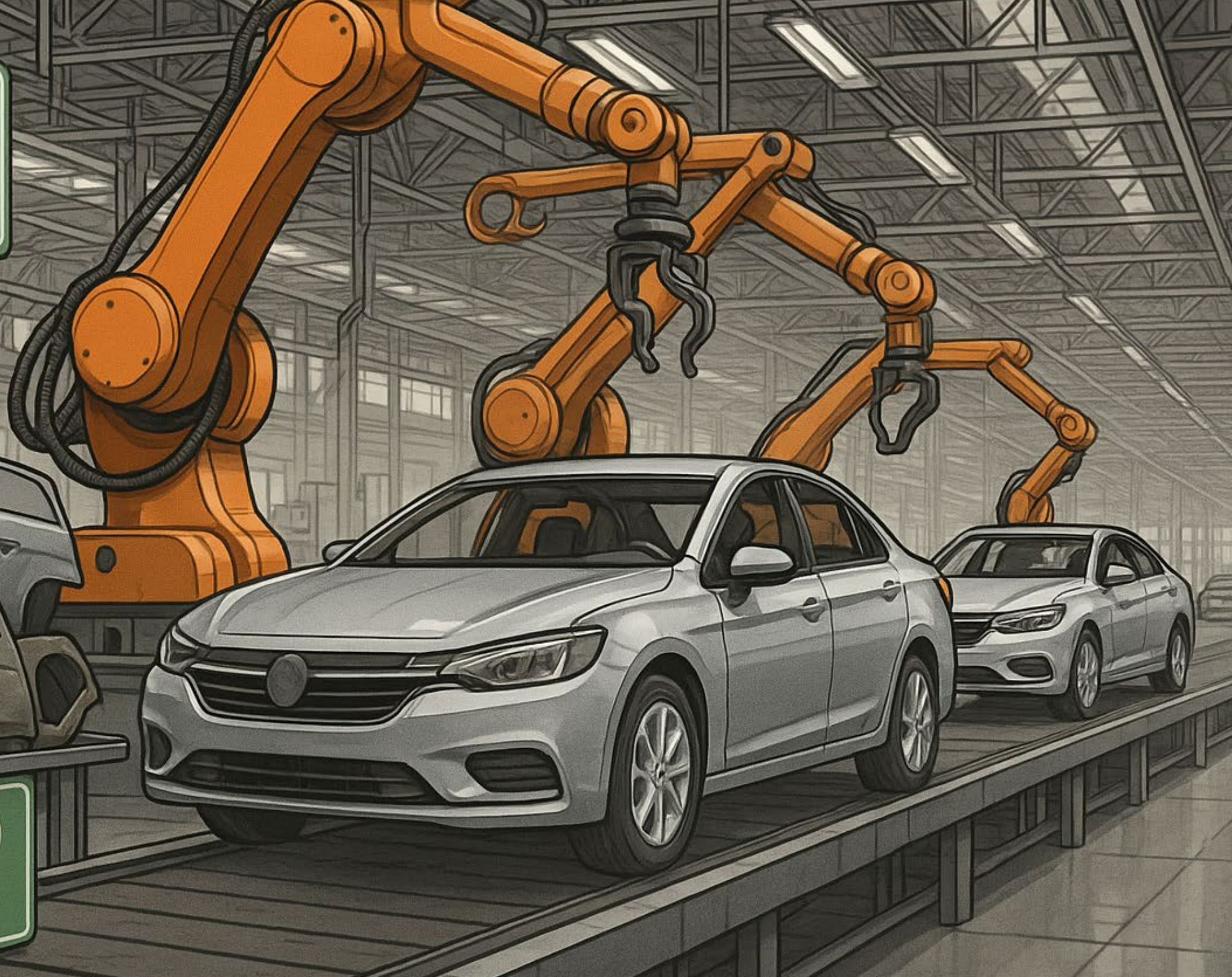
SALG & LEASING

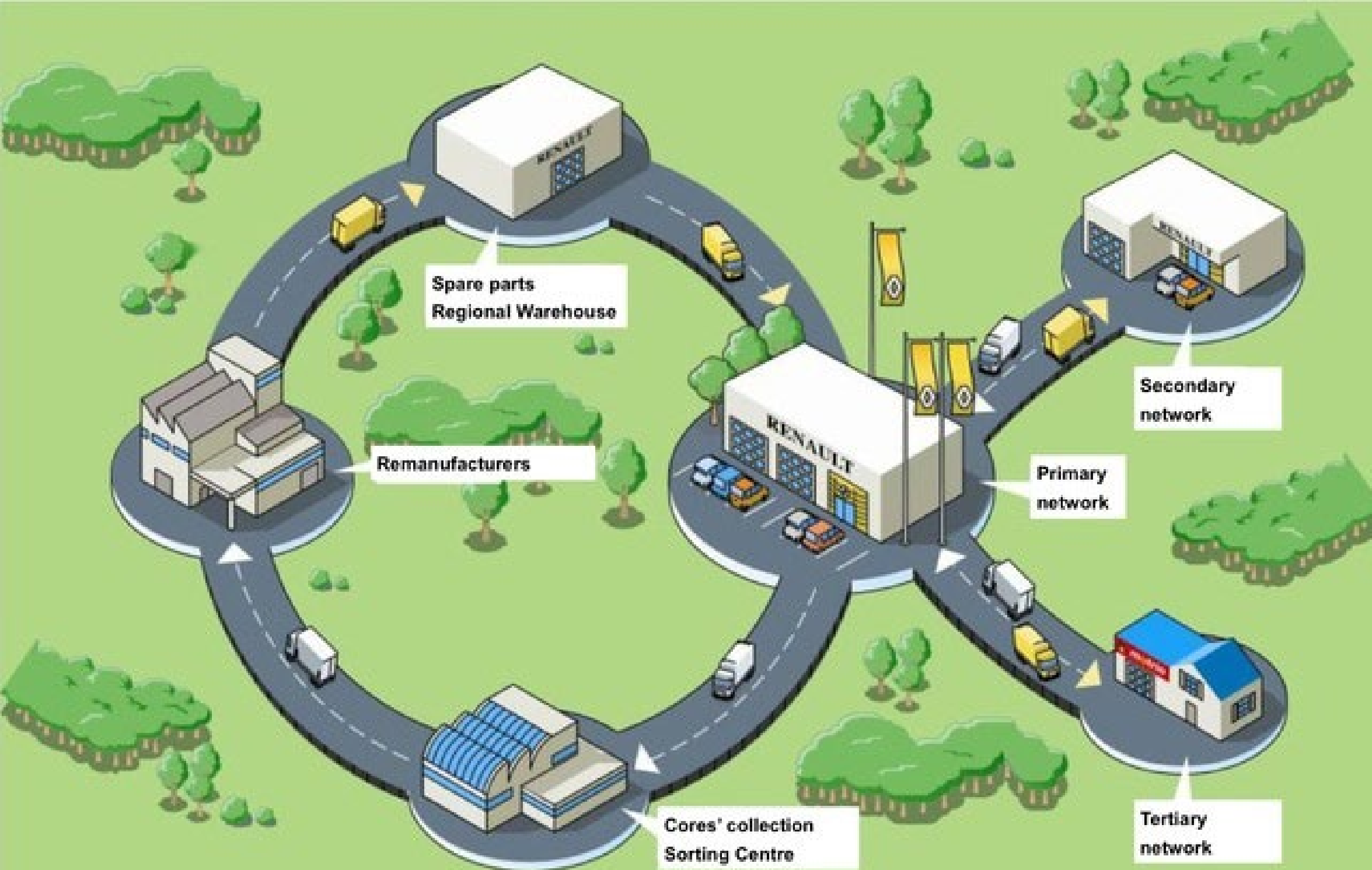


RECYCLED
PARTS



RECYCLED
PARTS





Nye forretningsmodeller...

..vil kreve hyppig **Redesign**,

som vil kreve kontrollert **Eksperimentering**.

De vil være kjennetegnet av **Sirkulære** prosesser,

som innebærer at **Tjenestelogikk** vil være mye mer utbredt.

Dette vil gjøre **Allianser** enda viktigere for å lykkes,

for å oppnå de riktige **Resultatene**

i en verden hvor måltavlen er **Tredimensjonal**

JØRGENSEN | PEDERSEN

RESTART

7 veier
til bærekraftig business

GAPPEL Damm
AKADEMISK



RESTART SUSTAINABLE BUSINESS MODEL INNOVATION

Sveinung Jørgensen and
Lars Jacob Tynes Pedersen

PALGRAVE STUDIES IN SUSTAINABLE BUSINESS
In Association with Future Earth



NHH



 @RestartBusiness
 JorgensenPedersen.no
 JorgensenPedersen
 @JorgensenPedersen