

Ved at deltage i projektet **Rethink Business** har Novopan Træindustri A/S fået øjnene op for, hvordan de med Cradle to Cradle-certificering kan forbedre kundernes værdikæde og dermed selv opnå konkurrencefordele.

MERE VÆRDI FOR KUNDERNE



For Novopan var det primære formål med at deltage i Rethink Business at undersøge, om Cradle to Cradle-certificering ville give yderligere fordele. "Når en privat forbruger tager beslutninger, oplever vi endnu ikke, at miljø betyder

Novopan Træindustri A/S er baseret på en cirkulær forretningsidé om at producere kvalitetsplader af genbrugstræ, der ikke kan bruges til andre formål. I begyndelsen brugte virksomheden primært spildtræ fra skovbrug og træindustri, men i dag udgør 70 procent af råvarerne i produktionen genbrugstræ fra genbrugsstationer og kunder.

så meget. Men det gør det i det offentlige og særligt i certificering af bygninger og ved udbud," siger administrerende direktør Henning Jensen.

Certificeringen inden for rækkevidde

Idéen om at blive Cradle to Cradle-certificeret var ikke ny for Novopan, men deres deltagelse i Rethink Business-projektet har hjulpet med til at gøre det mere konkret og inden for rækkevidde. "Det har været tidskrævende, og det vil det også være fremadrettet, og derfor er det en fordel, at der er en ekstern projektledelse," forklarer salgschef Claus Bernd Høgdal og fortsætter: "Vi var aldrig nået så langt, hvis vi ikke havde været med i Rethink Business. Vi har lænet os meget op ad Rethink Business-konsulenten - både i forhold til det faglige og til selve processen. De har desuden været gode til at bringe netværket i spil, så vi har kunnet trække på andre virksomheders erfaringer".

"Vi var aldrig nået så langt, hvis vi ikke havde været med i Rethink Business."

CLAUS BERND HØGDAL, SALGSCHEF,
NOVOPAN TRÆINDUSTRI A/S



Dialog med kunderne er vigtig

Rethink Business-konsulentent har guidet Novopan gennem projektet og hjulpet med at undersøge, om spånpladerne kan leve op til de krav, der stilles til en Cradle to Cradle-certificering. Det viste sig hurtigt, at det var en reel mulighed. Sideløbende tog Novopan Træindustri kontakt til udvalgte kunder for at afdække interessen for bæredygtige materialer og ønsker om dokumentation i form af Cradle to Cradle-certifikat.

Dialogen med kunderne er meget vigtig, fordi det handler om, hvordan vi kan komme helt ind i værdikæden og lave virksomhed," fortæller salgschef Claus Bernd Høgdal. I den forbindelse bidrog Rethink Business-konsulentent med viden om, hvordan arkitekterne beregner og dokumenterer de krav, de stiller til materialer i byggeriet. Det gav et billede af, hvor der er kunder, som vil efterspørge certificerede produkter.

Bæredygtighed ind under huden

Novopan Træindustri kom først med i Rethink Business i marts 2014. Det betyder, at virksomheden ikke er nået så langt med at omstille forretningen. Men direktør Henning Jensen vurderer, at det ikke bliver svært.

"Det her skal nok lykkes. Vi gør i forvejen meget af det, der skal til, så det handler mest om at få det omsat til et Cradle to Cradle-certifikat," siger Claus Bernd Høgdal og fortsætter: "Når vi først har fået det her ind under huden, så drifter vi det, så det bliver en integreret del af vores forretningsgang – det er sådan, vi arbejder med bæredygtighed i alle dele af vores virksomhed".

OM RETHINK BUSINESS

Region Midtjylland har igangsat Rethink Business for at skabe grøn innovation og vækst i regionen. Mere end 30 virksomheder deltog i projektet, der blev afviklet fra oktober 2012 til december 2014.

Development Centre UMT er projektoperatør på vegne af Region Midtjylland, og UMT har indgået en underleverandør aftale med COWI A/S og Vugge til Vugge ApS. Konsulenter fra COWI og Vugge til Vugge udgør det virksomhedsrettede team, som vejleder virksomhederne individuelt gennem tre faser; innovationsfasen, afprøvningsfasen og omstillingsfasen.