

For Troldekt A/S gav deltagelsen i Rethink Business mulighed for at realisere et ønske om et retursystem, der kan hjælpe dem til at udnytte ressourcer og skabe en bedre forretning.

RETURSYSTEM SKABER BEDRE FORRETNING

Troldekt producerer akustikplader af naturlige og enkle materialer, nemlig træ og cement.

Allerede før virksomheden kom med i Rethink Business-projektet, var nogle af deres produkter blevet Cradle to Cradle-certificeret, og tanken om en take-back-ordning var så småt begyndt at spire. "Et take-back-projekt er imidlertid en kompliceret opgave, som involverer samarbejde med mange eksterne parter, og derfor havde vi svært ved at løfte opgaven. Men så fik vi mulighed for at deltage i Rethink Business, og det gav præcist det rygstød, vi havde brug for", siger Peer Leth, der er administrerende direktør i Toldtekt A/S. Han fremhæver, at projektets fokus på ressourceeffektivitet og cirkulære forretningsmodeller passede perfekt med Troldekteks ønske om at etablere en tilbagevagningsordning for udtjente akustikplader: "Vi har valgt at arbejde med bæredygtighed efter Cradle to Cradle-princippet, hvor sunde materialer, sund økonomi og sunde sociale forhold går hånd i hånd. Her står genanvendelse af ressourcerne centralt, og derfor var det oplagt for os at deltage i Rethink Business. Timingen var optimal, fordi vi stod for at skulle i gang med vores take-back-projekt".



Ny forretningsmodel

Igennem innovationsfasen fik Troldekt udviklet ideen, identificeret mulige løsningsmodeller og samarbejdspartnere og gennemført enkelte tests på forsøgsplan. Forretningsmodellen har nu taget så meget form, at den kan afprøves i virkeligheden.

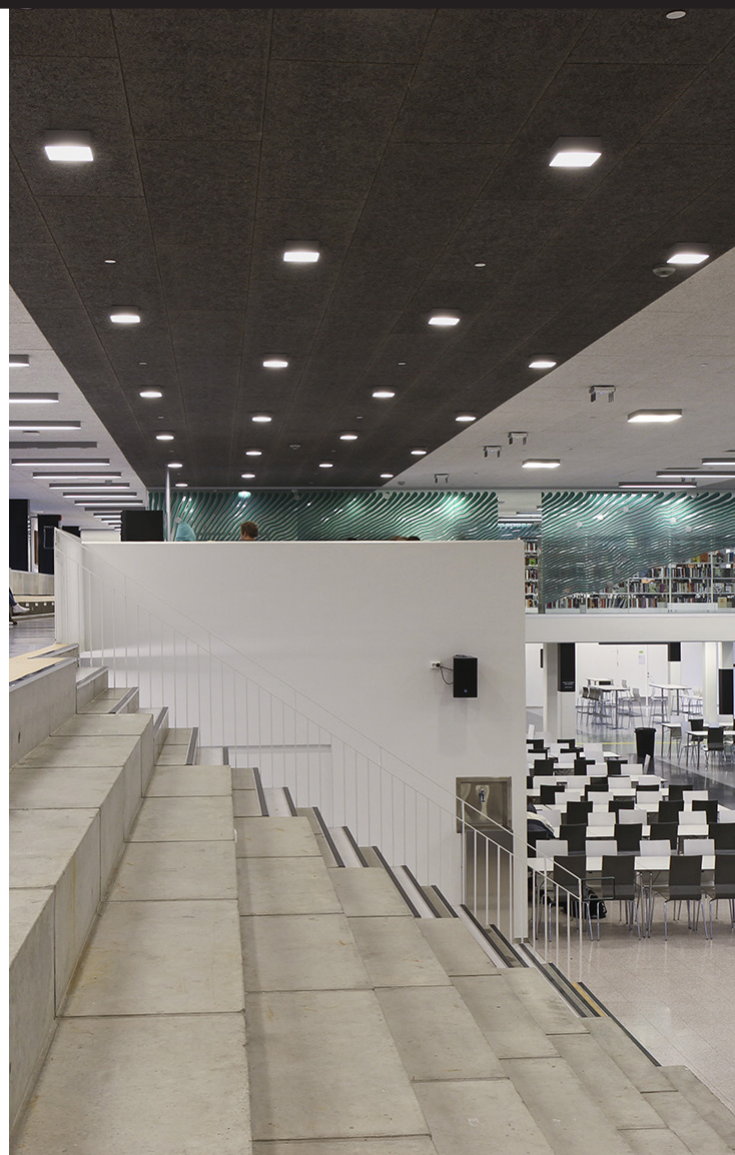
"Vi undersøger to alternative løsninger, hvor den ene er meget nytænkende og rummer store perspektiver både miljø- og forretningsmæssigt. Men der er tale om en ny teknologi, og derfor arbejder vi også med en alternativ. Udfordringen ligger i at finde en løsning, der både er teknologisk og praktisk gennemførlig og økonomisk optimal. Derfor bruger vi kræfter på at udarbejde en holdbar forretningsplan og business case, inden vi kaster os ud i implementeringen," forklarer Peer Leth.

"Vi oplever stigende krav fra arkitekter, myndigheder og andre interessenter om, at byggematerialer skal kunne genanvendes. Ved at etablere et retursystem og effektivt udnytte bygge- og nedrivningsaffaldet vil vi kunne honorere disse krav og dermed skabe mere forretning."

TINA SNEDKER KRISTENSEN, MARKETING- OG KOMMUNIKATIONSCHEF TROLDTEKT A/S

Sparring, ideer og nye løsninger

Igennem Rethink Business-projektet har Troldtekt fået vejledning og sparring fra konsulenterne, som virksomheden allerede forinden havde samarbejdet med om Cradle to Cradle-certificering. "Det at vi kunne videreføre samarbejdet med konsulenterne fra Rethink Business gjorde det blot nemmere for os at komme i gang med projektet og få det til at gå op i en højere enhed med vores Cradle to Cradle-strategi. Projektet kræver nytænkning og tværfaglighed, nye samarbejdsmodeller og involvering af mange parter. Og her har Rethink Business-konsulenterne været gode at sparre med undervejs," siger marketing- og kommunikationsansvarlig Tina Snedker Kristensen og fortsætter: "De har bl.a. givet os helt nye forretningsidéer og foreslået nye løsninger og nye samarbejdspartnere. Og så har de holdt styr på projektet, så vi har kunnet bruge kræfterne rigtigt".



Forretningsmæssige gevinster

Ved at udnytte ressourcerne bedre kan Troldtekt A/S dokumentere produkternes bæredygtighed og dermed leve op til stigende krav fra arkitekter, myndigheder og andre interessenter om, at byggematerialer skal kunne bidrage positivt til miljøklassificeringssystemerne – ikke blot i Danmark, men også på de europæiske nærmarkeder.

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.