

# Novopan Træindustri A/S: Mere værdi for kunderne

**Ved at deltage i Region Midtjyllands projekt *Rethink Business*, har Novopan Træindustri A/S fået øje på, hvordan de med C2C-certificering og -strategi kan forbedre kundernes værdikæde – og dermed selv opnå konkurrencefordele**

## **Om at få den gode ide**

Novopan Træindustri A/S er funderet ud fra en cirkulær forretningsidé om at producere kvalitetsplader af genbrugstræ, der ikke kan bruges til andre formål.

I begyndelsen brugte de primært spildtræ fra skovbrug og træindustri. I dag udgør 70 procent af råvarerne i produktionen genbrugstræ fra genbrugsstationerne og kunderne. Desuden har virksomheden siden 2004 taget fraskær retur fra kunderne.

Virksomheden producerer spånplader til køkkenproducenter, møbelbranchen, den træforarbejdende industri og byggebranchen. Novopan sælger også innovative løsninger – for eksempel færdige gulvkonstruktioner. Pladerne er certificerede med bl.a. FSC og Det Nordiske Svanemærke.

Det primære formål med at deltage i Rethink Business var at undersøge, om Cradle to Cradle-certificering (C2C) ville give yderligere fordele. Fokus var især forholdet til kunder med professionelle aftagere.

”Når en privat forbruger tager beslutninger, oplever vi endnu ikke, at miljø betyder så meget. Men det gør det i det offentlige og særligt i certificering af bygninger og ved udbud,” siger administrerende direktør Henning Jensen.

Hypotesen var, at Novopans produkter kunne genere mere værdi for kunderne, hvis de bæredygtige principper blev dokumenteret.

***"Når en privat forbruger tager beslutninger, oplever vi endnu ikke, at miljø betyder så meget. Men det gør det i det offentlige og særligt i certificering af bygninger og ved udbud."***

***Henning Jensen, administrerende direktør, Novopan Træindustri A/S***

## **Om at gå fra ide til afprøvning**

Det første, der blev undersøgt i projektet, var, om spånpladerne overhovedet kunne C2C-certificeres. Den lim, der bruges i produktionen, indeholder formaldehyd. Det er et problematisk stof, men der er endnu ikke fundet egnede alternativer.

Rethink Business-konsulentene lavede en forundersøgelse af spånpladernes materialesundhed, og det viste sig hurtigt, at C2C-certificering er 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 C2C-certifikat.

"Dialogen med kunderne er meget vigtig, fordi det handler om, hvordan vi kan komme helt ind i værdikæden og lave virksomhed," fortæller salgsschef Claus Bernd Høgdal.

Rethink Business-konsulentene bidrog med viden om, hvordan arkitekterne beregner og dokumenterer de krav, de stiller til materialer i byggeriet.

***"Dialogen med kunderne er meget vigtig, fordi det handler om, hvordan vi kan komme helt ind i værdikæden og lave forretning sammen med dem."***

***Claus Bernd Høgdal, salgsschef,  
Novopan Træindustri A/S***

Det gav et billede af, hvor der er kunder, som vil efterspørge certificerede produkter. For eksempel indgår køkkener i certificering af hospitaler, men ikke i certificeringen af boligejendomme.

"Vi fandt blandt andet ud af, at certificerede bygninger er 7-12 procent mere værd end ikke-certificerede. Det er blandt andet, fordi det er

nemmere at skaffe lejere, og fordi driftsomkostningerne er lavere," siger salgsschef Claus Bernd Høgdal.

Hypotesen om, at C2C-certificering af spånpladerne ville kunne skabe en positiv effekt i kundernes værdikæde, holdt altså vand.

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

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 C2C-certifikat," siger han.

"Når vi først har fået det her ind under huden, så drifter vi det, så det bliver en integreret del af vores virksomhed – det er sådan, vi arbejder med bæredygtighed i alle dele af vores virksomhed," tilføjer Claus Bernd Høgdal.

Der er ikke lavet et budget eller en beregning af indtjeningspotentialer ved en C2C-certificering. Men via Rethink Business er der skabt kontakt til blandt andet Troldekt A/S, der velvilligt har fortalt om deres certificeringsproces, C2C-forretningsstrategi og de konkurrencemæssige fordele.

Desuden oplever Novopan Træindustri gennem kunderne en stigende efterspørgsel i byggebranchen. Derfor er der ingen tvivl om, at de vil gå efter C2C-certifikat.

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

Vugge til Vugge Danmark ledede en workshop i efteråret 2014, hvor tanker om C2C blev forankret i en central og repræsentativ medarbejdergruppe på Novopan.

Workshoppen blev brugt til at afdække, hvor langt Novopan vil kunne nå med en certificering.

"Hvis vi skal køre sådan et projekt, så skal det være forankret i hele virksomheden. Alle skal forstå det og kunne engagere sig i det," siger Claus Bernd Høgdal.

C2C giver kun værdi for Novopan, hvis det giver værdi for kunderne. Derfor bliver det essentielt at udvikle strategier i samarbejde med kunderne.

"Målet er at kunne sætte systemet op, så vores kunder også kan blive certificerede, og hele værdikæden kan blive mere konkurrencedygtig," siger Henning Jensen.

"Hvis vi og vores kunde kan være med i projektet fra starten, kan vi også være med til at præge, hvordan forbrugerne bruger og skiller sig af med produkterne, og vi kan være med til at designe ordninger for tilbagetagning," siger Henning Jensen.

Han tilføjer, at det miljørigtige arbejde også betyder noget i forhold til rekruttering og fastholdelse af medarbejdere.

"Jo mere vi kører det her, jo mere bliver medarbejderne engagerede i virksomheden."

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

I forbindelse med Rethink Business har Novopan Træindustri fået øjnene op for, hvor meget deres gode historie kan betyde for kunderne.

Novopan har i mange år gået stille med dørene om deres genbrugsmodel. Da den blev indført i 2004, var markedet præget af usikkerhed om kvaliteten af den slags genbrugsordninger.

Nu hvor kunderne har indset, at kvaliteten er i top, kan det også med fordel formidles.



Den store interesse for bæredygtighed og genbrug gør ifølge Claus Bernd Høgdal, at tidspunktet er rigtigt til at fortælle den gode historie:

"Der er en vinding i, at de kan gå ud at sige, "Når vores møbler bliver skrottet, så bliver de sendt tilbage og lavet til nye møbler". Det er et stærkt budskab."

Novopan kan ikke måle, om en C2C-satsning vil bære frugt i forhold til vækst. Virksomheden vokser allerede i dag på eksportmarkeder som Sverige og Norge.

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

Et af de første tiltag i forbindelse med Rethink Business var at spørge kunderne om deres interesse i C2C. Det har ikke kun gjort Novopan klogere, men også skabt en tættere relation til kunden i forhold til at udvikle sig strategisk med hinanden.

I forløbet blev Novopan desuden opmærksom på et for dem helt nyt begreb: Environmental Product Declaration. Det er en miljøbeskrivelse af produktet, som efterspørges i byggebranchen.

"Det var vi ikke klar over, så det skal vi have lavet. Vi har de nødvendige data og kender sporbarheden, så det er blot at få det beskrevet i rette format," siger direktør Henning Jensen.

Idéen om at blive C2C-certificeret var ikke ny for Novopan, men 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.

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

"Vi har desuden fået en øget bevidsthed om, hvordan vi kan udnytte vores gode historie. Med C2C kan vi få et værktøj, der struktureret og seriøst kan kommunikere historien til omverdenen. Det er en blåstemling af det, vi altid har gjort."

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

***Claus Bernd Høgdal, salgschef,  
Novopan Træindustri A/S***

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

Novopan Træindustri er som nævnt allerede meget langt i forhold til at reducere ressourceforbrug og genanvende råvarer.

Virksomheden er en af Danmarks største genbrugsvirksomheder målt i volumen.

C2C vil kræve en kontinuerlig forbedring af produktet og produktionen i retning af at sætte et 100 procent positivt aftryk på verden.

I bund og grund er det en fortsættelse af en kultur, som altid har gennemsyret Novopan. Virksomheden er således klar til at indtage et nyt niveau i bæredygtighed.

### **Om VRTs vejledning undervejs**

Rethink Business-konsulenten har guidet Novopan gennem projektet og hjulpet med at undersøge, om spånpladerne kan leve op til de krav, der stilles til i en C2C-certificering.

Planen er at fortsætte samarbejdet både med at få spånpladerne certificeret og lave en C2C-roadmap, der kan vise vejen fremad og bruges til at kommunikere den gode historie.

"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," siger Claus Bernd Høgdal.

**Virksomhedsnavn**

Novopan Træindustri A/S

**Virksomhedsleder interviewet**

Administrerende direktør Henning Jensen og Salgschef Claus Bernd Høgdal

**Primære produkt**

Spånplader til møbel og inventar samt byggeri

**Antal ansatte**

210

**Omsætning**

250-499 mio. kroner

**Fokus på område(r) ift. projektet**

Udvikling af Cradle to Cradle strategi og certificering af produkter.

### 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?

Rethink Business handler om at styrke regionens virksomheders forretning med afsæt i ressourceeffektivitet 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 anvendelse og genanvendelse af de produkter, som virksomhederne sælger.

At arbejde med ressourceeffektivitet og cirkulære forretningsmodeller er en vej til at øge innovations- og konkurrencekraften i virksomheden og til at styrke virksomhedens omdømme og relationer til leverandører og kunder. Det gør samtidig virksomhederne mindre sårbare overfor prisstigninger eller problemer med 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.

