

# Komproment ApS har fået en operationel Cradle to Cradle-strategi

**Komproment ApS, der sælger byggematerialer og udvikler tag- og facadesystemer, var allerede langt med deres satsning på Cradle to Cradle, da ejerne valgte at deltage i *Fokuseret Værdikædesamarbejde*. Nu er strategien meget mere meningsfyldt og forankret i ledelsen, og den er klar til at give værdi - både internt og eksternt.**

"Nu bruger vi tiden rigtigt."

Med så få ord kan teknisk direktør og partner i Komproment ApS, Niels Heidtmann, forklare, hvad udbyttet har været af at deltage i projekt *Fokuseret Værdikædesamarbejde*.

Komproment har i flere år beskæftiget sig med design for disassembly, og virksomheden var i fuld gang med at Cradle to Cradle certificere fire tag- og facadesystemer, da de gik ind i projektet.

Det, som de tre ejere og resten af ledelsen manglede, var en klar strategi og en plan for, hvordan satsningen kunne omsættes til reel forretning.

Derfor blev en central del af projektet brugt til et to dages strategiseminar, hvor de tre ejere Niels Heidtmann, økonomidirektør Jan Kristensen og salgsdirektør Kim Kristensen samt logistikchef Mads Røge deltog.

"Det har været en saltvandsindsprøjtning. Det er så nemt at gennemføre et projekt, men hvad så bagefter? Det er det, vi har fået hjælp til her; at få

*"Vi har brug for, at Cradle to Cradle tankegangen bliver rodfæstet i hele organisationen, så det giver mening at arbejde med det."*

Mads Røge, logistikchef,  
Komproment ApS

strategien funderet i ledelsen og i vores hverdag," siger Niels Heidtmann.

## **Fra handling til eftertanke**

I projektet er der blevet udarbejdet en ressourceprofil, der kortlægger produkters materialesundhed og genanvendelsesmuligheder, produktionens forbrug af vedvarende energi og vand samt virksomhedens håndtering af affald, emballage og social ansvarlighed.

Det var relativt nemt at arbejde med ressourceprofilen i projektet, fordi det ligner den øvelse, som Komproment allerede gør i forbindelse med Cradle to Cradle certificeringen.

Man kan sige, at mange handlinger allerede var i gang i virksomheden, men nu var der tid til eftertanke – til at forstå, hvorfor:

"Vi arbejder allerede med de lavt hængende frugter. Vi genbruger alt papir, sorterer vores emballage og har skiftet til LED lys og vindenergi. Det er det lange slid, der mangler. Vi har brug for, at Cradle to Cradle tankegangen bliver rodfæstet i

hele organisationen, så det giver mening at arbejde med det, og så det kan skabe forretning for os,” siger logistikchef Mads Røge, som kommer til at stå for at involvere og engagere medarbejderne.

### **Ny grøn forretningsmodel i støbeskeen**

Ud over Cradle to Cradle-certificeringen arbejder Komproment også på at udvikle en take-back-ordning for tag- og facadesystemerne. Målet er at lancere en model i 2019.

”Vi har gennem Rethink Business projektet fået et netværk, som vi har kunnet sparre med, og som har inspireret os til, hvordan vi kan få det til at lykkes,” siger Mads Røge og tilføjer:

”Via processen er vi kommet meget længere, end hvis vi selv skulle have arbejdet med det, fordi der er stillet krav til nogle opgaver, vi skulle løse undervejs. Det har været et kanon godt forløb.”



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

Strategiseminarer tog udgangspunkt i hele Komproments virksomhed. Andelen af tag- og facadesystemer udgør lige nu ca. 10 pct. af salget. Resten er salg af grossistvarer, som indtil videre ikke er omfattet af planerne om Cradle to Cradle certificering. Direktør Annette Hastrup og seniorkonsulent Henrik Sørensen fra Vugge til Vugge faciliterede processen sammen.

”Her var pludselig afsat tid og ressourcer til, at to dedikerede konsulenter kunne tvinge os til at se fem år frem,” fortæller Niels Heidtmann.

”De tog udgangspunkt i vores produktprogram, vores strategier og vores måde at lede på, og de havde en god forståelse for vores vilkår. De formåede at pille os fra hinanden og samle os op igen. Vi fik en god indsigt i, hvor det vil give mening at få bæredygtighed ind i Komproment – både på kort og på lang sigt,” forklarer han.

Det blev helt klart, at en Cradle to Cradle certificering ikke gør det alene. Det er nødvendigt at implementere hele filosofien i organisation, salg og markedsføring, hvis det skal give et afkast. Der skal leveres brugbare argumenter til leverandører, bygherrer, entreprenører og arkitekter. Det arbejde er allerede i gang – fra indkøb til salg.

”Det er noget af det første, vi snakker om med vores producenter: Ville I kunne få jeres produkter Cradle to Cradle certificerede? Har I styr på, om jeres produkter indeholder stoffer fra Cradles ”Banned Chemical List”? Begreberne er kommet i forreste linje,” fortæller Niels Heidtmann.

For nylig deltog Komproment i en event, hvor de mødte 17 arkitektfirmaer til speeddating. Salgsdirektøren spurgte arkitekterne direkte, hvad det betød, at Komproments tag- og facadeløsninger nu bliver Cradle to Cradle-certificerede.

”Alle sagde, det var en god idé, og at det var noget, de tænkte over i hverdagen. Det bekræftede os i, at det er den rigtige vej, vi går,” siger Niels Heidtmann.

Der arbejdes videre på at implementere tankegangen i organisationen. Salgsdirektør Kim Kristensen kommer til at arbejde målrettet med sælgerne.

Mads Røge er i færd med at lave en brochure, der skal forklare, hvorfor Komproment arbejder med Cradle to Cradle, og den skal følges op af interne kurser og en ekstern markedsføringsstrategi.

”Det bliver nu min opgave at få de andre til at se meningen med det her. Vi er midt i en travl sæson, så der går lidt tid endnu, før vi er igennem, men vi arbejder med storytelling og helt konkret – hvad skal vi svare, hvis nogen ringer og spørger,” siger han.

#### **Efterspørgslen bliver afgørende for, om de økonomiske forventninger kan indfries**

Bestyrelsen bakker op om linjen, men vil godt sikre sig, at det er noget, de kan tjene penge på.

”FN er enige om 17 verdensmål, men vi er ganske få virksomheder i byggebranchen, der går forrest med konkrete løsninger. Man skal virkelig være tændt, og det er helt afgørende, at der også er en kritisk masse blandt indkøberne, som tilvælger de bæredygtige produkter. Ellers bliver det her bare endnu en taleboble,” siger Niels Heidtmann.

Det kan måske få betydning, at Komproment deltager i Miljø- og Fødevareministeriets MUDP-projekt, CIRCLE HOUSE, der går ud på at opføre 60 almene boliger for Lejerbo efter principperne i cirkulær økonomi.

Målsætningen er, at 90 % af boligernes materialer senere kan genanvendes uden at tabe nævneværdig værdi. Herigennem er Komproment med til at demonstrere løsninger, der gør, at cirkulært byggeri kan opføres på markedsvilkår og være skalerbart.

”Vi har da også fået ordrer og kontakter fra firmaer, som bygger efter kriterierne for Svanemærket byggeri, så vi har succeser. Men vi er utålmodige. Vi vil gerne have, at der sker noget mere,” siger Niels Heidtmann, der selv tror på, at Cradle to Cradle er vejen frem, og at projektet har hjulpet på vej.

*”Nu bruger vi tiden rigtigt og kan sætte turbo på bæredygtighed på en måde, så vi kan tjene penge både nu og i fremtiden.”*

Niels Heidtmann, teknisk direktør og partner  
Komproment ApS

”Vi har fået skåret ind til benet. Nu bruger vi tiden rigtigt og kan sætte turbo på bæredygtighed på en måde, så vi kan tjene penge både nu og i fremtiden. Vi har ikke markedsføringsstrategien helt på plads, men vi har lagt en plan for, hvad der skal gøres,” siger han.

#### **Om miljømæssige gevinster ved at arbejde med principperne i Fokuseret Værdikædesamarbejde**

I forbindelse med strategiarbejdet er der udviklet et roadmap, der fastsætter en række mål for den bæredygtige udvikling i Komproment.

Valg af rene materialer, design til adskillelse og take-back-ordning giver optimale muligheder for at bevare ressourcerne i kredsløb og sikre enkel og billig vedligeholdelse. Det vil betyde længere levetid og mindre spild af ressourcer.

Det fortsatte arbejde med Cradle to Cradle certificering sikrer kontinuerlig forbedring af de miljømæssige aspekter i produkt og produktion.

#### **Om konsulentens vejledning undervejs**

Komproment valgte Vugge til Vugge som konsulent i projektet og fortsætter samarbejdet efterfølgende. Direktør Annette Hastrup har været den gennemgående person.

”Hun er stærk til at styre processer og deadlines, og hun holder os til ilden. Hun ved i øvrigt rigtigt

meget. Alting ville have taget 10 gange så lang tid, hvis vi skulle have gjort det uden hendes hjælp,” siger Mads Røge.

|              |   |
|--------------|---|
| <b>Fakta</b> | <p><b>VIRKSOMHEDSNAVN</b><br/>Komproment ApS</p> <p><b>VIRKSOMHEDSKONSULENT</b><br/>Annette Hastrup, Vugge til Vugge ApS</p> <p><b>VIRKSOMHEDSLEDER INTERVIEWET</b><br/>Teknisk direktør Niels Heidtmann og logistikchef Mads Røge</p> <p><b>PRIMÆRE PRODUKT</b><br/>Tag- og facadesystemer</p> <p><b>ANTAL ANSATTE</b><br/>17</p> <p><b>FOKUS OMRÅDE(R) IFT. PROJEKTET</b><br/>Komproment ønsker at gøre cirkulær økonomi og bæredygtighed til det nye omdrejningspunkt for projektsalg og vil gerne have hjælp til at udvikle en ny strategi, der kan afdække, hvor og hvordan bæredygtighed kan accelerere salg og indtjening.</p> |
|--------------|---|

|   |  |
|---|--|
| <b>Om projektet Fokuseret Værdikædesamarbejde</b> | <p><b>PROJEKT RETHINK BUSINESS – FOKUSERET VÆRDIKÆDESAMARBEJDE</b></p> <p>Region Midtjyllands projekt, ”Fokuseret Værdikædesamarbejde – design for optimal ressourceanvendelse”, er et 3-årigt projekt begyndende med første forløb over cirka 12 måneder i 2016-2017.</p> <p>Praktisk projektleder og operatør er Lifestyle &amp; Design Cluster, <a href="http://www.ldcluster.com">www.ldcluster.com</a>. Projektet er finansieret af EU’s Regionalfond samt Vækstforum i Region Midtjylland.</p> <p>Projektet giver de deltagende virksomheder viden om Cirkulær Økonomi og nye samarbejdsmodeller via fokus på ressourceeffektivisering og på at øge den værdi, produkt eller serviceordning skaber. På denne baggrund udvikles løsninger med fokus på at forlænge produkters levetid, mindske skadelige miljøpåvirkninger, minimere affald og samarbejde på tværs af værdikæder samt jobskabelse.</p> <p>Hver virksomhed i projektet har fået hjælp til at udvikle en ny grøn forretningsmodel og optimere værdikæden.</p> <p>Resultaterne opnås i samarbejde med partneren Væksthus Midtjylland samt eksterne eksperter og rådgivere.</p> |
|---|--|