



Virksomhedens navn, branche og antal ansatte	Scan Underlay, Gulvunderlag til byggebranchen, 7 ansatte
Motivation for deltagelse i CØ SMV	For at udbygge vores netværk med andre "grønne virksomheder" og derudover at kunne indbringe mere viden om certificeringer og hvad vi som virksomhed bør/burde gå ind i. Derudover ønskede vi at få mere viden om processen hos arkitekter samt implementere denne viden i vores salgsproces for at styrke vores salgsteam.
Hovedresultater af ressourceanalyse	<p>Vores produkter fremstilles af gummi fra brugte bildæk, og produkterne er fremstillet så materialerne kan adskilles og genanvendes. Det betyder at vi fremstiller gulvunderlag og trinitysdug med et minimum forbrug af nye råmaterialer, og at forretningsmodellen er cirkulær.</p> <p>Derudover styrkes produktets bæredygtighed af, at produktet er fremstillet med en lang holdbarhed, og at produkterne fremstilles så det er nemt at adskille og genanvende materialet igen. Desuden er den energi, der bruges til produktionen baseret på vind og naturgas, og der arbejdes løbende med at minimere det energi- og materialeforbrug, der er forbundet med transport, emballage, mv. af produkterne.</p>
Hovedpunkter i jeres plan for udvikling af en cirkulær forretningsmodel / et cirkulært forretningspor	<p>Da vi allerede har en meget lidt ressourcebelastende forretningsmodel, har forløbet fokuseret på at styrke vores salg. Vi oplever udfordringer med at afsætte vores bæredygtige produkt på et marked, som på mange måder er konservativt, idet der ofte vælges kendte produkter frem for nye. Derfor er der udarbejdet en LCA-rapport, som kan danne baggrund for en senere udarbejdelse af en EPD (miljøvaredeklaration) under EPD Danmark, som kan medvirke til at styrke vores salg, idet det giver øget adgang til salg til bæredygtige byggerier. Dertil er der opstillet 6 tiltag, som kan styrke vores salg med udgangspunkt i produktets bæredygtighed:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Udnyt arkitekternes interesse for bæredygtighed og holdbarhed.2. Opstil et overskueligt opslagsværk om produkternes egenskaber og mål, som kan gøre det nemmere for arkitekterne at vælge produktet.3. Gå efter salg til byggerier som har fokus på bæredygtighed, og vær opmærksom på, hvilken type bæredygtighed, der er fokus på.4. Fremhæv, at produktet er nemt for gulvlæggere at arbejde med.5. Stil også lydsmåliger efter møblering - og eventuelt efter flere års brug til rådighed for kunder.6. Brug verserende sager som argument for, at det er værd at bruge ekstra penge på et produkt, der holder.



Jeres vigtigste næste step	<p>Vi vil få en større positiv impact ved at øge vores markedsandel gennem styrket salg. Næste skridt er dels at tage stilling til, hvordan vi vil gå videre med de konklusioner, som LCA-rapporten opstiller, herunder muligheden for at opnå en EPD-certificering, som kan give os fordele i forhold til bæredygtige byggerier. Dels også at tage stilling til, hvilke af de 6 råd om styrket salg, der vil give mest effekt i forhold til omkostninger, og gradvist begynde at implementere disse.</p> <p>Vi forventer at vores salgsmæssige gennemslagskraft kan forstærkes via vores nye indsigter i henhold til arkitekter og hvorfra de får deres information og hvad deres bevæggrund er for at vælge produkter de indskrifer i projektet. Derudover styrkes vi i processen ved at kunne fremlægge en LCA og senere en EPD, som bidrager til et overblik over hvor lille en belastning vi har på miljøet, og hvad vi sparer miljøet af Co2.</p>
Det vigtigste budskab	<p>Dokumentation af produktets bæredygtighed gennem en LCA-rapport.</p> <p>En opmærksomhed på, at bæredygtighed er et vigtigt salgsargument – men også at det skal målrettes til de projekter hvor det er relevant.</p> <p>Verserende sager om mangler ved alternative produkter påvirker kundernes valg, og kan derfor med fordel bruges som salgsargumenter.</p> <p>Lavpraktiske forhold kan også betyde meget for valg af produkter, og derfor kan det f.eks. give værdi at udarbejde simple opslagsværk for brugen af produktet.</p> <p>Sørg for at have alle parametrene tænkt med i processen fra start. Gør det til en iterativ proces, hvor der hele tiden tænkes i udvikling på baggrund af ny data og fortsæt denne proces kontinuerligt.</p>