



## Bæredygtighed og cirkulær økonomi kom på den strategiske dagsorden

Foto: sikafootwear.dk

**150** års erfaring med at udvikle, producere og levere fodtøj til det arbejdende folk – det er den korte beskrivelse af SIKA Footwear A/S i Herning.

I dag er SIKA Footwear A/S en moderne virksomhed med 140 ansatte, som årligt leverer 700.000 par fodtøj fra hovedlageret i Herning til kunder i primært Vest og Nordeuropa.

Den familieejede virksomhed gik ind i CØ SMV-projektet hos Lifestyle & Design Cluster på baggrund af en stigende efterspørgsel fra kunder, men også fordi cirkulær økonomi og bæredygtighed bliver en større og større kommerciel nødvendighed på ikke mindst eksportmarkeder.

- For os handlede projektet om at gå fra tanke til handling, og det var en øjenåbner for os alle hele vejen op til bestyrelsen – for det er altså ikke nok at sige, at man vil være bæredygtig.

Ordene kommer fra Ryan Thomsen, Head of Purchasing & Logistics hos SIKA Footwear A/S, og han forsikrer, at virksomheden stadig har stor motivation og vilje i forhold til bæredygtighed og cirkulære forretningsmodeller.

### CØ SMV

”Øget Vækst gennem Cirkulære Forretningsmodeller i SMV’er” (CØ SMV) er et treårigt projekt, som har til formål at give den deltagende virksomhed:

- Mulighed for at fremtidssikre virksomheden ved at udnytte energi og ressourcer mere effektivt og gøre dens produkt grønnere
- Indsigt i Cirkulær økonomi og det forretningsmæssige potentiale, der ligger i at udvikle virksomheden i retning af en cirkulær forretningsmodel
- En STRATEGI for en mere effektiv anvendelse af energi og ressourcer og en PLAN for udvikling af et cirkulært forretningsspor, udarbejdet af en fagkyndig konsulent og betalt af projektet
- Mulighed for tilskud til INVESTERINGER, som er nødvendige for at realisere et skifte til en cirkulær forretningsmodel i virksomheden

Projektet er finansieret af EU’s Regionalfondsmidler og er en del af regeringens strategi for cirkulær økonomi (CØ) i Danmark og skal tilskynde virksomheder til at se på deres ressourceanvendelse og give dem indsigt i cirkulær tænkning og de forretningsmæssige potentialer, der ligger i CØ. Det er målet, at de deltagende virksomheder i samarbejde med en fag- og branchekyndig konsulent udarbejder en grøn forretningsmodel og en plan for, hvordan den skal realiseres.

- Det var en jungle at træde ind i – det er det sådan set stadig – men vi er bevidste om, at på sigt får vores nuværende arbejde med bæredygtighed stor værdi for os.

For Ryan Thomsen skal cirkulære forretningsmodeller og bæredygtighed hele tiden holdes op mod den daglige drift, som er virksomhedens grundlæggende fundament, og derfor har han også valgt en strategi, hvor elefanten spises i små bidder, som han siger.

- Jeg tror på, at succes avler succes. Derfor gik vi i første omgang til vores marketingafdeling, hvilket førte et bæredygtigt produktkatalog med sig, og på udvalgte markeder har vi helt droppet et fysisk katalog, fortæller Ryan Thomsen.

Tiltaget har kunderne taget godt imod, og det er en konkret og direkte konsekvens af deltagelsen i CØ SMV-projektet.

- Vores strategi er, at den slags gode historier spredes sig til andre dele af virksomheden, hvor bæredygtigheden kommer ind i konkrete cases, siger Ryan Thomsen, som ikke tror på, at virksomheder vinder markeder på grund af bæredygtighed.

- Til gengæld risikerer vi at tabe markeder på længere sigt, hvis vi ikke er bæredygtige, og det er vi bevidste om. Bæredygtigheden er hos os en meget bred ting – det kan for eksempel også være social ansvarlighed – og vi kører ikke udelukkende bæredygtighed på vores produkter for eksempel, siger Ryan Thomsen.

På den korte bane giver entréen i den bæredygtige verden stor hype for SIK A Footwear A/S ved at kommunikere forskellige tiltag ud, og det giver ligeledes muligheder for at åbne døre ind til nye markeder.

- På længere sigt bliver en bæredygtig profil en forudsætning for overhovedet at vinde større kontrakter, vurderer Ryan Thomsen, som i dag søger mod værdibaseret forhandling, hvilket dog kan være udfordrende i en verden, hvor fokus på pris stadig er fremherskende.



Foto: sikafootwear.dk

“

”Med en cirkulær forretningsmodel forventer vi over tid en positiv udvikling i såvel salg som kundegrundlag og rentabilitet”



Ryan Thomsen, SIK A Footwear A/S

- Det handler om at være konkrete, kan vi veksle to kolli til et kolli, for det kan kunderne forstå. Vi er stadig en del af en verden, hvor omsætningstal og dækningsgrad betyder mere end bæredygtighed for mange, så vi skal alle bidrage til den adfærdsændring, der skal til, mener Ryan Thomsen.

Han erkender, at mange tiltag havner på hylden eller i skuffen efter kort tid, men sådan bør det ikke gå med bæredygtighed og cirkulær økonomi, hvis det står til SIK A Footwear A/S.

- Det er centralt, at der er mandat fra topledelsen, for det er den, der skal allokere penge i budgettet til bæredygtighed. Det kræver nemlig både penge og ressourcer, for bæredygtighed lever ikke af sig selv. I dag er SIK A Footwear A/S i fuld gang med at implementere virksomhedens bæredygtige tanker i forhold til emballage, transport og i leverandørkæden.

- Mange små og mellemstore virksomheder knokler med driften, men hos os er bæredygtigheden en del af virksomhedens overordnede strategi, og der bliver den, er jeg sikker på. Hvor hurtigt den vokser, afhænger af de økonomiske prioriteringer fremover, siger Ryan Thomsen.

