

# erhvervs TEMA

JUNI | 2014

GENANVENDELIGHED

JYSKE BANK



Fra vugge til  
**vugge**

Med en voksende middelklasse og et stigende forbrug i verden vil vi om få årtier have brug for nogle råvarer i en mængde, der svarer til mindst det firedobbelte af de nuværende ressourcer. Det tvinger os til at tænke anderledes i vores adfærd og produktionsmetoder. Vores produkter skal i højere og højere grad indgå i en cyklus, hvor de vil blive genanvendt – måske i en anden form.

I Danmark har vi i mange år været foregangsland på mange områder, fx returpant og sortering af affald.

Men der skal hele tiden tænkes i nye baner. Kan producenten få de producerede varer retur og genbruge dem? Måske skal vi fremover leje mere frem for eje?

Flere og flere virksomheder arbejder med begrebet cradle to cradle og at få produkterne cradle to cradle-certificeret. Det vil sige at udvikle sine produkter, så dele af produkterne senere kan genanvendes i nye produkter.

I dette nummer af ErhvervsTEMA behandler vi emnet. Det kan måske

være med til at sætte tankerne i gang i din virksomhed, så I kan være på forkant med udviklingen. Med iverighed kan løsningerne ofte være både samfundsnyttige og give god økonomi for virksomheden.

Måske kræver det ændringer i produktionen, måske nyt udstyr. Vi er altid klar til en dialog omkring jeres udviklingsstrategier og om løsninger til at føre det ud i livet.

God læsning.

**3** Bæredygtigt koncept fremmer innovation

**4** Spar turen til lossepladsen

**6** Omtanke for miljø og mennesker

Grøn strategi kan give

# blå tal på bundlinjen



## Rune Møllers klumme....

**I dette nummer af ErhvervsTema sætter Jyske Bank fokus på bæredygtighed, grønne strategier og Cradle to Cradle konceptet. For Jyske Bank er det ikke et spørgsmål om en frelst holdning til grøn strategi. Vi kan blot se, at det for mange virksomheder giver rigtig god mening at vurdere mulighederne for at indarbejde en grøn strategi ud fra en forretningsmæssig vinkel og med det sigte at styrke sig både på væksten, den økonomiske bundlinje og innovationskraften.**

For blot år tilbage var ordet bæredygtighed mest forbundet med ideologi, livsstil og holdning. Og måske var det også en lille smule fodformet og noget, som lugtede af alternative løsninger, der ikke rigtigt virkede, hvis man også skulle drive forretning.

I Jyske Bank kan vi se, hvilken vej vindene blæser både i Danmark og globalt. Nu bliver bæredygtighed i højere grad end tidligere et konkurrenceparameter – og for

virksomheder, som tænker grønt, er der mulighed for at skabe nogle nye forretninger. Internationale virksomheder stiller grønne krav til produkterne, men også krav om miljøansvar og social ansvarlighed hos de virksomheder, de vælger at samarbejde med. Det oplevede tekstilvirksomheden Gabriel A/S, da de landede en aftale med en amerikansk kunde. Læs deres historie her i ErhvervsTema.

### Det offentlige stiller krav

Også i det offentlige er der øget opmærksomhed på miljøansvar og bæredygtighed. Kombinerer man denne udvikling med, at hver anden indkøbskrone kommer fra den offentlige sektor, er det helt naturligt med til at få flere selskaber til at tænke i bæredygtige koncepter. Alle danske kommuner og regioner har en grøn strategi, som breder sig ind i indkøb og nye initiativer. Eksempelvis har Københavns Kommune fremlagt strategien ”Flere grønne indkøb – mere grøn vækst”. Med et samlet årligt indkøb af varer og tjenesteydelser tæt på 9 mia., udgør Københavns Kommune en betydelig efterspørgselskraft og sætter ikke kun en dagsorden i forhold til kommunen, men også i forhold til den offentlige sektor som helhed. Også Region Midtjylland arbejder med grøn strategi fx i ”Rethink Business”, som er baseret på Cradle to Cradle konceptet, der bl. a. skal gøre det muligt for 40 midtjyske virksomheder at forene forretning, udvikling og miljøansvar.

### Adgang til ressourcer, god forretning

Grøn strategi kan være Cradle to Cradle, som har stor fokus på genanvendelse og retursystemer. For nok er grøn tænkning og strategi et konkurrenceparameter, men i fremtiden bliver kampen om råvarer, materialer

og ressourcer hård. De virksomheder, der allerede nu kan genanvende materialer, står ikke bagerst i køen, når kampen begynder. Men det handler ikke kun om de materialer og ressourcer, vi bruger lige nu. Det handler også om at kunne se forretning i at være dem, som håndterer, transporterer, udvikler og behandler de genanvendelige materialer. At kunne levere den know-how, som andre virksomheder får brug for i fremtiden. Det kan du læse om i interviewet med Advance Nonwoven A/S, der har udviklet en teknologi, som forvandler uhomogene materialer til nye materialer, som fx bruges i byggeriet, tekstilbranchen og i gartnerier. Virksomheden har ligeledes planer om at opbygge et multianlæg, som andre, der ikke selv har kapacitet til at neddele og forandre, kan leje sig ind i.

### Jyske Bank tager dialogen

I Jyske Bank ved vi, at vores erhvervs kunder står meget forskellige steder, når det kommer til grønne strategier. Nogen er langt fremme, andre er lige begyndt, og så er der nogen, for hvem det ikke er aktuelt. Uanset udgangspunkt er vi i Jyske Bank parate til at tage en dialog om din virksomheds muligheder og ønsker i forhold til indarbejdelse af en mere grøn strategi, herunder hvilke krav det stiller til investeringer og finansiering af nye produktionsmetoder, maskiner, anlæg m.v., der kan imødekomme de nye krav. Kontakt din erhvervsrådgiver for en drøftelse af dine ønsker til indarbejdelse af en grøn strategi, eller hvis du endnu ikke er kunde i Jyske Bank, så kontakt en af vores 34 erhvervsafdelinger, med henblik på at aftale et møde. På [www.jyskebank.dk](http://www.jyskebank.dk) kan du finde nærmeste erhvervsafdeling.

Rune Møller,  
forretningsdirektør i Jyske Bank

# Bæredygtigt koncept

## fremmer innovation og forretning

**Det bæredygtige produktionskoncept Cradle to Cradle imødekommer de stigende krav til bæredygtig produktion og udvikling med forretning for øje. I Danmark har konsulentfirmaet Vugge til Vugge Danmark specialiseret sig i rådgivning på området.**

Af Vivienne Kallmeyer

I 2006 skabte tidligere vicepræsident i USA, Al Gore, debat med sin film "En ubekvem sandhed", der bl.a. havde fokus rettet mod drivhuseffekten, smeltende poler og hjemløse isbjørne. Filmen blev begyndelsen på en bølge af spørgsmål om, hvorvidt vi uforsvaret kan fortsætte produktion af nødvendigheder og forbrugsgoder, som om naturens ressourcer er uudtømmelige.

Allerede fire år før, Al Gore skabte røre med sin film, havde den amerikanske arkitekt William McDonough og den tyske kemiprofessor Michael Braungart skrevet bogen "Cradle to Cradle, Remaking the Way We Make Things", som præsenterer en ny form for produktionsfilosofi, der i sin enkelhed går ud på at fremstille produkter, som efterlader ingen eller meget lidt forurening, spild og affald. Og som samtidig skaber grobund for innovation gennem bevarelse af et produkts kvalitet og genanvendelsesmuligheder, når det engang har udtjent sit første formål.

Cradle to Cradle var et meget konkret og anvendeligt koncept, som bl.a. Holland på regeringsplan og blandt virksomheder tog til sig i kølvandet på den verdensomspændende klimadebat.

"Mange virksomheder begyndte at arbejde med at certificere produkter, og den hollandske regering begyndte at indrette indkøbsordnin-

gerne efter det," fortæller Annette Hastrup, som er direktør i Vugge til Vugge.

"Vi tænkte, at hvis det kan lade sig gøre i Holland, kan det også lade sig gøre i Danmark."

### Positiv bundlinje

Tanken viste sig at være rigtig. For også i Danmark er virksomhederne optaget af at arbejde med de bæredygtige idéer. Ikke kun fordi der er debat om emnet, men simpelthen fordi der er forretning i at medregne ressourceforbrug i udvikling og produktion.

"Cradle to cradle handler i høj grad om forretning, som skal give mening," forklarer Annette Hastrup.

"Det er et bæredygtighedskoncept, der indebærer mere end det man normalt opfatter som bæredygtighed. Det er positiv bundlinje på økonomi, miljø og sociale forhold."

Helt konkret går det ikke kun ud på at gå i nul eller mindske affaldet fra produktionen. Det handler om længerevarende målsætninger, der kan skabe materialer, som ikke forsvinder, men kan anvendes igen med samme høje kvalitet eller gå tilbage til jorden som næringsstoffer.

"Det gamle bæredygtighedsbegreb virker ved at så skyld hos mennesker, som forbruger," siger hun.

"Det er trættende. Hvorfor ikke designe produkter, der kan regenerere, i stedet for at vi skal skamme os over at producere?"

### Tur-retur til producenten

Cradle to Cradle gør altså op med skyld og skam. Mennesket forbruger og producerer – og i fremtiden vil endnu flere mennesker gerne leve godt og have adgang til ressourcerne.

"Så vi er simpelthen nødt til at producere på en anden måde med den middelklasse-situation, som venter forude," siger Annette Hastrup.



ANNETTE HASTRUP

### FAKTA

Vugge til Vugge Danmark er en konsulentvirksomhed, der arbejder med Cradle to Cradle miljø, forretningsstrategi, design og certificering.

Virksomheden blev etableret i 2008 og drives i dag af administrerende direktør Annette Hastrup og kreativ direktør Søren Lyngsgaard.

Sammen med COWI A/S løser Vugge til Vugge de virksomhedsrettede projekter i Region Midtjyllands vækstprojekt "Rethink Business", som handler om at styrke 40 virksomheders forretning med afsæt i ressourceeffektivitet og cirkulære forretningsmodeller. Projektet fokuserer også på indkøb af materialer, restproduktion, produktdesign eller anvendelsen og genanvendelsen af det eller de produkter, som virksomheden sælger.

Blandt Vugge til Vugges kunder er Maersk, Troldekt, Egetæpper, COWI, Advance Nonwoven, samt kommuner, regioner og andre offentlige institutioner.

Cradle to Cradle-certificering er en produktstandard, som belønner præstationer i fem kategorier og på fem certificeringsniveauer. Cradle to Cradle Products Innovation Institute er autoriseret til at varetage certificeringen.

Læs mere på:

[www.vuggetilvugge.dk](http://www.vuggetilvugge.dk)

[www.c2ccertified.org](http://www.c2ccertified.org)

Et af forslagene til, hvordan det kan lade sig gøre, er fx at arbejde med retursystemer. Lidt ligesom vi har gjort i Danmark med pantflasker gennem årtier.

”Langt de fleste producenter har ikke noget at gøre med deres produkt, når først det er solgt videre. Det ændrer Cradle to Cradle-filosofien på,” forklarer hun.

”Mange virksomheder arbejder lige nu på et take back-system, hvor produkterne leveres tilbage efter brug, og materialerne anvendes til nye produkter.”

Det tyske sportsbrand PUMA har opstillet bring back-bins i butikkerne, hvor kunderne kan aflevere udtjent sportstøj og sko, som derefter nedbrydes enten teknologisk til andre produkter eller biologisk til fx gødning. Også Egetæpper i Danmark arbejder aktuelt med et retursystem, som skal genanvende brugte tæpper. Ligesom akustikpladeproducenten Troldekt er i gang med et lignende projekt.

Vugge til Vugge Danmark hjælper begge virksomheder med at udvikle og realisere disse tiltag, hvor også en tredje kunde - Advance Nonwoven - er bragt i spil i forhold til at nyttiggøre restmaterialer. Et

vigtigt aspekt af Cradle to Cradle og cirkulær økonomi er at bringe virksomheder sammen i nye resourcefællesskaber, der skaber værdi og forretning for alle parter.

### Penge at spare

Materialernes cyklus er en af hjørnestenene bag Cradle to Cradle. Det samme er idéen om den cirkulære økonomi.

”Vi behøver ikke at eje vores produkter. Forbrugerne er sjældent interesserede i at eje materialerne i et TV, men mere optaget af dets funktion,” mener Annette Hastrup.

Tanken er, at kunderne og forbrugerne leaser eller lejer produkterne af producenten, der står for at vedligeholde produktet og til slut genanvende det. I en international rapport udarbejdet af The Ellen MacArthur Foundation fremgår det fx, at forbrugerne kan spare en tredjedel pr. vask ved at lease deres vaskemaskine, og at producenterne får 30% højere profit. I den europæiske bilindustri kan man årligt spare mere end 16 mia. dollars på omkostninger til materialer, arbejdskraft og energi. Blev produkter repareret og genanvendt anslår rapporten at landene i EU alene kunne spare op mod 680 mia. kr. om året.

### En plan med positive langsigtede mål

Vugge til Vugge Danmark arbejder med et bredt spektrum af virksomheder. Fra Maersk over Egetæpper til virksomheder inden for byggebranchen og det offentlige, fx Glostrup Hospital. Fra politisk side er der stigende opbakning til at arbejde med bæredygtighed, og på Finansloven har politikerne afsat midler til udvikling af nye grønne forretningsmodeller.

Vil man som virksomhed selv i gang, er det en god idé at begynde med at vælge nogle kerneområder ud.

”Der er mange årsager til, at virksomhederne begynder med Cradle to Cradle. Det kan være lovgivningsmæssige krav eller efterspørgsel fra kunder. Processen begynder ofte med, at man formulerer de langsigtede mål og laver en køreplan for, hvordan målene gradvist nås,” forklarer Annette Hastrup.

Ingen er perfekt fra begyndelsen, men hun oplever, at når først der er taget hul på processen, opstår der kreative løsninger undervejs.

”Det handler om at skabe værdi på nye præmisser og skabe en ny forretningsstrategi, så tankegangen gennemsyrlig hele forretningsgangen,” siger hun.



## Teknologi sparer turen til lossepladsen

**Genanvendelse og upcycling er vigtige elementer, når virksomheder i fremtiden skal skaffe materialer og udnytte ressourcer optimalt. Men hvordan får man sine restprodukter forvandlet til noget brugbart, og hvad stiller man op med produkterne, hvis man vil etablere et take-back system? Den danske virksomhed Advance Nonwoven A/S har viden, teknologi og planer om at åbne et multianlæg, som virksomheder kan leje sig ind på.**

Af Vivienne Kallmeyer

Kunne alt det, I normalt smider i affaldscontaineren, egentlig bruges til noget? Enten af jeres egen virksomhed eller en anden? Og kunne det tænkes, at man faktisk kunne spare penge og ressourcer ved at vende

tankegangen lidt på hovedet og tilmed skabe helt nye forretningsmuligheder?

Den danske virksomhed Advance Nonwoven A/S har forædlet Airlaid teknologien og skabt CAFT-teknologien, som – enkelt fortalt – kan neddele materialer og gøre dem anvendelige til andre formål, så de enten kommer tilbage i den oprindelige produktion eller kan anvendes et helt andet sted. På den måde bliver restprodukter, affald og overskudsmaterialer eksempelvis brugt i isolering, madrasser, til polstring og som vækstmåtter til gartnerier.

”Mange virksomheder har beskæftiget sig med spørgsmålet om bæredygtighed og genanvendelse og forholdt sig til det. Og vi kan se, at flere begynder at arbejde aktivt med det. Vores teknologi går ind og løser en af de store udfordringer i forbindelse med fx bæredygtig produktion og Cradle to Cradle,” siger Stig Gamborg, som er administrerende direktør i Advance Nonwoven.

”Samtidig med at den giver den enkelte virksomhed mulighed for at holde kontrol med værdien af det, der skal behandles.”

### **Sparer turen til lossepladsen**

I øjeblikket ulmer hele take-back og retursystem-tanken blandt både danske og udenlandske virksomheder. Herhjemme har vi kendt den længe fra returflaske-systemet, og i mange flere brancher kan det give god mening at tage udtjente produkter retur. Hos sportsproducenter som NIKE og Puma tager man både sko og tøj tilbage for at anvende det neddelte materiale til eksemplvis underlag på løbebaner eller som del af en ny sål. En tæppeproducent tager gamle tæpper retur og anvender dem i produktionen, mens en køkkenproducent pludselig kan lave nye produkter af det, som før bare var overskudsmateriale.

”På den måde kan teknologien faktisk holde virksomhederne langt væk fra lossepladsen,” siger Stig Gamborg.

Netop affaldsproblematikken forventer de fleste virksomheder kommer endnu mere på den politiske dagsorden med skrapere lovgivning til følge.

”Lovgivningen vil højst sandsynligt pålægge den enkelte virksomhed at håndtere sit eget affald,” siger han og understreger, at det er en yderligere motivation til at genanvende og tænke innovativt.

”Målet er at levere de genanvendelige materialer til samme pris, som den man betaler for nye materialer.”

### **Multianlæg klarer udfordringen**

Udfordringen for især mindre virksomheder er at finde den optimale løsning, som ikke bliver for omkostningstung og som kan udvikle de brugte materialer til noget brugbart.

”I øjeblikket arbejder vi på at etablere et multianlæg, som virksomheder kan leje sig ind i,” forklarer Stig Gamborg.

”Derudover har vi en fuld industriel linje, hvor vi i samarbejde med den enkelte virksomhed kan udvikle produkterne.”

I første omgang skal anlægget placeres i Jylland, men Advance Nonwoven tror på, at der i fremtiden bliver brug for flere stationer rundt om i landet. Projektet er en udløber af Advance Nonwovens deltagelse i Region Midtjyllands projekt Rethink Business, hvor Advance Nonwoven med bistand fra Vugge til Vugge Danmark bl.a. har fået kontakt til en række potentielle kunde-virksomheder, der arbejder med Cradle to Cradle og cirkulær økonomi.

For en ting er, at lovgivningen kan sætte en proces i gang, men der er også stigende krav fra kunderne om at produkter certificeres, at underleverandører kan fremvise dokumentation for såvel miljøansvar som social ansvarlighed, og at kampen om fremtidens ressourcer bliver skærpet.

”Der er ingen tvivl om, at det bliver et fremtidigt konkurrenceparameter,” mener Stig Gamborg.



STIG GAMBORG

Og i stedet for at se det som et problem og endnu et søm til virksomhedens ligkiste, kan man vende det hele på hovedet og se forretningspotentialen i en ny tids virkelighed.

”De virksomheder, der arbejder innovativt med det her, slipper for at betale penge for at brænde affaldet af. De får et upcycled produkt og et nyt materiale, som de kan bruge til helt nye muligheder,” siger han.

### **FAKTA**

Advance Nonwoven A/S har gennem mange år videreudviklet den såkaldte Airlaid teknologi, som har danske rødder og traditionelt er blevet brugt i papirbranchen.

Airlaid kombineres med carding i virksomhedens CAFT-teknologi, hvilket betyder at også uhomogene materialer kan neddeles og forandres til et måttemateriale, der fx bruges i bilindustrien, i byggeriet og i tekstilbranchen.

Virksomheden leverer turnkey-løsninger, produktudvikling og rådgivning til andre virksomheder over hele verden. I øjeblikket er Advance Nonwoven i gang med at bygge en fabrik i Sverige, som laver isolering af kasserede aviser. Derudover er der gang i projekter i Canada, Malaysia og i Sydafrika.

Læs mere om Advance Nonwoven A/S på [www.advancenonwoven.dk](http://www.advancenonwoven.dk)



## Omtanke for miljø og mennesker skaber **udbytte og nye forretningsområder**

**Hos tekstilvirksomheden Gabriel A/S i Aalborg har man altid arbejdet med miljøansvar, men gennem de seneste år langt mere målrettet. Cradle to cradle-konceptet (C2C) har ikke kun skabt god forretning, men er også et vigtigt konkurrenceparameter for fremtiden.**

Af Vivienne Kallmeyer

Råvarepriserne stiger, og der er kamp om de ressourcer, som vi for blot få år siden tog for givet. Kamppladsen er det globale marked, hvor producenter fra Asien, Europa og Amerika kæmper om adgangen.

”Globalt er vi i fuld gang med at bruge de ressourcer, der er, så det er simpelthen nødvendigt at begynde at tænke anderledes – både hvad angår materialer og råvarer, men også hvordan vi udvikler og producerer,” mener Kurt Nedergaard, som er kvalitets-, miljø- og produktionschef i Gabriel A/S, som er specialiseret i at fremstille tekstiler og services til møbelindustrien.

For syv år siden blev virksomheden første gang bekendt med de

konkrete tanker om cradle to cradle.

”Vores key account managere, der opererede på det amerikanske marked, kunne fortælle, at der blæste nye vinde, samtidig med at vi indgik samarbejde med en amerikansk kunde, som stillede krav til dokumentation af C2C,” fortæller han.

”Så vi kunne ikke bare sidde på hænderne. Det var helt klare signaler.”

### **First movers med indflydelse**

Gabriel A/S indledte derefter en C2C vurdering af virksomheden og fik i 2010 certificeret det bedst sælgende rene uldprodukt på kontraktmarkedet, Gaja.

”Der er ingen tvivl om, at det åbnede nye døre både i USA og Europa,” siger Kurt Nedergaard.

Processen har givet virksomheden endnu mere blod på tanden. Ikke mindst fordi det har åbnet for nye forretningsområder.

”I dag leverer vi også konsulentytelser til andre virksomheder, der vil gå samme vej, ligesom vi ofte bliver trukket ind allerede i designprocessen hos vores kunder,” forklarer han.

For når det hele bliver vendt på hovedet, og nye tanker skal føres ud i livet, åbner det for innovationen.

”Vi er first movers på det her og er markedsledende inden for bæredygtighed i vores branche. Det betyder, at innovationen hele tiden skal være til stede og være en del af strategien,” siger han.

”I rigtig mange lande begynder både lovgivning og forbrugere at stille krav til bæredygtighed. Så vil vi hellere være first movers og være dem, som har indflydelse, end pludselig at stå og være pressede.”

### **Det handler om at tjene penge**

At arbejde med C2C er en dynamisk og løbende proces. Besværligt og

dyrt? Ikke hvis man har tænkt C2C ind i strategien og hele tiden holder for øje, at der skal være et kommercielt udbytte.

”Det handler i høj grad om at tjene penge og om, at det er helt OK at producere, så længe man producerer værdier til et højtudviklet samfund på en måde, der ikke blokerer for fremtidens generationer,” mener Kurt Nedergaard.

”At tjene penge er også en værdi i kraft af at skabe arbejdspladser, udbetale løn og bidrage til velfærden. Værdi er at fremstille produkter af høj kvalitet, som er holdbare. Det er et modstykke til køb-og-smid-væk-kulturen.”

### En løbende innovativ proces

Hos Gabriel A/S har både ledelse og medarbejdere turdet tro på projektet. Det ligger i virksomhedens DNA, der allerede ved skabelsen var afhængig af naturens ressourcer i form af den nærliggende Østerå og uld fra de lokale landmænd. Lige siden etableringen i 1851 har virksomheden vedvarende taget miljømæssige initiativer, og i nyere tid er der investeret kraftigt i ny teknologi, som minimerer vand- og energiforbrug. Derudover er Gabriel certificeret ISO-standarderne 9001/14001 og har EU miljømærket og sundhedsmærket Oeko-tex på størstedelen af sortimentet.



”Vi har haft et godt udgangspunkt og derfor har det også været nemt for os at gennemføre processen,” siger Kurt Nedergaard og tilføjer, at processen ikke bare stopper, men fortsætter i takt med udvikling af nye materialer, retursystemer og produktionsmetoder.

”Man kan ikke spare sig ud af de her løsninger, men hele tiden udvikle sig. Man er nødt til at tro på det og være i konstant dialog med kunder, ledelse og medarbejdere.”

### Godt for virksomheden

C2C er en strategi hos Gabriel A/S og en investering i fremtiden. Kurt Nedergaard er klar over at det for nogen virksomheder kan være en stor mundfuld at gå i gang med – især hvis man ikke har det kommercielle aspekt med.

Han anbefaler andre at begynde med at gøre bæredygtighed til en del af virksomhedens strategi og målsætning.

”Hvor er vi nu, og hvor vil vi gerne være om tre år? Vejen derhen er strategien. Få en ISO 14001. Har man den, kan man nemmere sætte de rigtige mål,” forklarer han.

”Det er en nødvendighed at tænke i nye baner, for jeg tror, vi kommer til at se en total krig på ressourcer i fremtiden. Og så skal man gøre det, fordi vi har en moralsk forpligtelse, og fordi det er godt for vores virksomheder.”



KURT NEDERGAARD

### FAKTA

Virksomheden leverer møbeltekstil til producenter over hele verden og omsatte i 2012/13 for 264,9 mio. kr med en eksportandel på 91%.

Produktionen foregår hovedsageligt i Litauen og i Kina. Hovedkontoret er fortsat placeret i Aalborg ved Østerå, hvor tre driftige fabrikanter etablerede virksomheden i 1851.

Gabriels største markeder er Nordeuropa, USA og Kina.

I 1991 blev Gabriel, som verdens første møbelstofproducent, kvalitetscertificeret efter ISO 9001. I 1996 fulgte en miljøcertificering under DS/EN ISO 14001, og i 1998 blev Gabriel registreret efter EU's Eco Management and Audit Scheme (EMAS).

I 2002 fik Gabriel EU-Blomsten på en stor del af sortimentet - som verdens første producent af møbeltekstiler.

I 2010 fik Gabriel, som den første danske virksomhed, en Cradle to Cradle-certificering (C2C).

Læs mere om virksomheden på [www.gabriel.dk](http://www.gabriel.dk)



Se indslag om cradle-to-cradle  
på [jyskebank.dk/c2c](http://jyskebank.dk/c2c)



Jyske Bank på **LinkedIn**  
Læs mere om erhvervsnyheder,  
arrangementer og jobs.

Følg os på LinkedIn



Udgiver: Jyske Bank, Vestergade 8-16, 8600 Silkeborg · Layout og produktion:  
Jyske Bank & BlissArt · Redaktion: Jan Michelsen (ansvarshavende), Jyske Bank,  
telefon 89 89 23 09 · [www.jyskebank.dk](http://www.jyskebank.dk) · Redaktionen afsluttet den 23. juni 2014.  
Dette ErhvervsTEMA kan ikke erstatte bankrådgivning. Jyske Bank påtager sig intet  
ansvar for skader eller tab, der direkte eller indirekte kan afledes af brugen af tema-  
publikationen. Dette gælder, hvad enten skaden eller tabet er forårsaget af fejlagtig  
information i ErhvervsTEMA eller af øvrige forhold, der relaterer sig til publikationen.