



Byggros A/S vil gerne påvirke, ikke kun egen forretning, men hele branchen

Take-back-løsninger og pres på leverandører skal gøre historien om de gode, grønne byggeløsninger troværdig og skabe mere salg

Byggros sælger bl.a. grønne tage, permeable belægninger, regnvandsbassiner, græsarmeringsblokke og andre specialdesignede produkter til LAR (lokal afledning af regnvand). Der er flere tusind varenumre, hvoraf nogle er produceret i Danmark af Byggros selv, mens andre er baseret på agenturer og Private Labels fra store internationale producenter.

Byggros har i 25 år arbejdet med grønne løsninger og er førende indenfor sit område. Kunderne bruger derfor ofte Byggros som sparringspartner og ekspert.

Var forvirret, men har fået overblik og beslutningsgrundlag



Så hvad gør man lige, når man gerne vil udvikle sin virksomhed og sine produkter i en endnu mere bæredygtig retning?

”Man kan godt blive forvirret på et højere niveau, når man søger på nettet efter muligheder inden for cirkulær økonomi og bæredygtighed. Hvem skal man arbejde sammen med, og hvilken

certificering skal man vælge,” fortæller Torben Eg Hoffmann, der er salgs- og produktchef i Byggros.

For at blive klogere søgte virksomheden i 2019 om at komme med i projektet ”Øget vækst gennem cirkulære forretningsmodeller i SMV’er” (CØ SMV).

”Vi valgte heldigvis Vugge til Vugge som konsulent i projektet. Nu har vi fået overblik over mulighederne, og vi har fået et godt grundlag at træffe beslutninger på. Vi har fået et fantastisk og gennemarbejdet roadmap, der er utroligt brugbar til de fremadrettede strategier. Det gør projektet overskueligt, når man kan tage det step by step,” siger Torben Hoffmann.

Roadmappet er baseret på Cradle to Cradle tankegangen. Det viser vejen frem mod 2030 i forhold til materialesundhed, genanvendelse, brug af vedvarende energi, socialt ansvar samt håndtering af vand og affald.

Ville ønske, de selv kunne Cradle to Cradle certificere

Byggros’ vision for 2030 er bl.a., at alle produkter er fri for skadelige stoffer, at alle producenter i leverandørkæden bruger vedvarende energi, og at alle produkter kan

indgå sikkert i den cirkulære økonomi med take-back-ordninger.

Som udgangspunkt var Byggros interesserede i at kunne dokumentere deres grønne løsninger. Men hvordan?

Den danske bygningscertificeringsordning, DGNB, kræver, at produkter har en EPD eller LCA-analyse, mens LEED, der anvendes meget i Sverige og Norge, honorerer Cradle to Cradle certificerede produkter. Også andre ordninger kunne være relevante.

Så noget af det første, Vugge til Vugge leverede, var et notat om forskellige deklARATIONER, mærker og certificeringer.

”Nu har vi fundet ud af, at det ene ikke nødvendigvis udelukker det andet. Det er gået op for mig, at en EPD ikke er en certificering, men en miljøvaredeklaration. Det er fint at sammenligne produkter med, men det fortæller ikke, om et produkt er godt eller skidt. Vi kommer nok til at få EPD på en del af vores produkter, men vi vil meget mere end det,” siger Torben Eg Hoffmann.

Som virksomhedens salgs- og produktchef ville han ønske, at de kunne Cradle to Cradle certificere alle produkterne. Men med et forholdsvis snævert marked i Norge, Sverige og Danmark, er det simpelthen ikke rentabelt.

”Det ville koste mere end et helt års overskud på hvert produkt,” forklarer han.

Vil påvirke internationale leverandører

I stedet har Byggros besluttet at sætte alt ind på at få et par leverandører til at Cradle to Cradle certificere de produkter, som Byggros forhandler i Skandinavien.

”Vi starter med to, hvis produkter er som skabt til Cradle to Cradle certificering. De leverer world wide så det vil jo få en meget



større betydning end en lille certificering her i Danmark,” siger han.

Det er ikke gjort med et enkelt opkald til leverandøren. Man skal helst have forhandlere i andre lande til at ønske det samme. Den ene virksomhed, som Torben Eg Hoffmann vil bearbejde, holder hvert år konference med sine forhandlere fra 38 forskellige lande og regioner.

”De skal forstå, hvorfor det er vigtigt. Derfor har jeg planer om at få taletid og fortælle om Cradle to Cradle. Danmark er nok et lille land, men man lytter til os. Vi bliver set lidt som trendsetter,” fortæller Torben Hoffmann optimistisk.

”Vi har hidtil ikke haft særlig stor fokus på at sætte bæredygtighedskrav til vores leverandører. Nu har vi redskaberne til at blive mere præcise omkring, ’hvor får de energien fra, kan produktet skilles ad, og kan det genanvendes’. Og det vil blive et parameter på lige fod med pris og kvalitet,” siger Torben Eg Hoffmann.

Han er også mere end klar til at fortælle historien til rådgivere og arkitekter i markedet,

så snart leverandørerne er kommet med på idéen om at certificere.

Vil købe Sedumtage retur, hvis de kan

Sideløbende med dette overtalelsesprojekt er Byggros blevet klar til at udvikle en take-back-ordning for deres egen produktion af sedumtage. Vækstmediet er tilsat islandsk pimpsten, som repræsenterer en stor værdi. Så hvis nogen f.eks. skal rive et cykelskur ned med et Byggros tag, så vil det kunne betale sig for Byggros at købe det grønne tag tilbage.

Der skal findes en dansk samarbejdspartner, der kan genanvende plastkassetterne, men allerede nu er det muligt at tage Sedumtagene retur, så Byggros vil lancere ordningen i efteråret 2019.

”I princippet kan vores tage holde i længere tid end bygningerne, men det vil være et godt signal for os at sende, at kunden ikke står med et affaldsproblem, når bygningen er udtjent. Man kan bare aflevere Sedumtaget til os, for vi kan bruge det igen. Det er også en tankegang, der er helt i tråd med Cradle to Cradle,” siger Torben Eg Hoffmann.

Det er ikke, fordi islandsk pimpsten er en mangelvare, da det dannes i store mængder, når Hekla er i udbrud.

”Men hele processen med transport og blanding af det færdige vækstmedie koster penge, og det er jo vanvittigt at smide noget ud, som har en værdi,” siger Torben Hoffmann.

Skal fortælle historien, hvis det skal give værdi

Også andre brugte vækstmedier og produkter, for eksempel græsarmeringsblokke i højkvalitetsplast, repræsenterer en værdi for Byggros. På grund af produkternes lange



holdbarhed er det dog begrænset, hvor meget der vil komme retur i Torben Eg Hoffmanns levetid.

Alligevel kan tilbuddet godt blive en god forretning her og nu. Historien og den cirkulære forretningsmodel kan nemlig være med til at påvirke nutidens rådgivere og bygherrer.

Især når det handler om genanvendelse af plast er det dog en udfordring at formidle historien. Torben Hoffmann oplever, at mange arkitekter, byplanlæggere og rådgivere tror, at alt med plast er noget skidt.

”Dem skal vi have til at forstå, at plast godt kan være bæredygtigt, hvis det hverken brændes eller ender i naturen, men derimod genanvendes i en lukket cyklus,” siger han.

Og den opgave har han gennem CØ-SMV-projektet fået meget mere styr på.

”Det mest værdiskabende i projektet har været samarbejdet med Vugge til Vugge, der har guidet og vejledt os og gjort et virkelig stort stykke arbejde for os,” siger Torben Eg Hoffmann.