



WIKING GULVE

Wiking Gulve A/S i en grøn liga for sig



Wiking Gulve A/S beviser deres rejse mod nye bæredygtige højder med Cradle to Cradle certificering. Der er bl.a. planer om at genanvende brugte gulve og udvikle sundere udgaver af lim, lak og olier

Wiking Gulve A/S producerer lamelgulve i Danmark ved brug af 100 pct. vedvarende energi. Gulvene består af fortrinsvist nordiske træsorter med kort transportvej til fabrikken i Roslev nord for Skive.

Træ er i sig selv et CO₂ neutralt materiale, og 90 pct. af gulvene er ovenikøbet FSC-certificerede. Træet kommer altså fra bæredygtig skovdrift, hvor der plantes lige så meget, som der skoves, og hvor der tages hensyn til planter, dyr og arbejdsmiljø. Heller ikke de færdige gulve køres langt omkring, men sælges i Nordeuropa – tæt på træernes oprindelse.

Wiking Gulve vælger Cradle to Cradle

Det er alt sammen meget fint og bæredygtigt.

Men ikke nok for Wiking Gulve. De vil mere, og de vil bevise det.

”Vi har altid haft fokus på bæredygtighed, men nu vil markedet gerne se det officielt. Byggecentrene taler om, at de gerne vil bidrage med mere bæredygtige produkter, og vi vil gerne bidrage til, at de kan sætte handling bag ordene,” siger administrerende direktør Henrik Nielsen.

Derfor har Wiking Gulve det seneste halve år arbejdet på at få Cradle to Cradle certificeret deres lamelgulve.

Og i slutningen af februar 2020 kom certifikatet. Det dokumenterer ikke bare det gode, der allerede er i gang. Det beviser også, at virksomheden hele

FAKTA OM CRADLE TO CRADLE:

Cradle to Cradle Certified™ er en international tredjepartsverificeret standard for sunde og bæredygtige produkter til den cirkulære økonomi.

På en skala fra basic til platin vurderes produkters status i fem kategorier:

- Materialesundhed
- Genanvendelse
- Brug af vedvarende energi
- Håndtering af vandressourcen
- Social retfærdighed

tiden arbejder på at gøre produkt og processer endnu mere bæredygtigt.

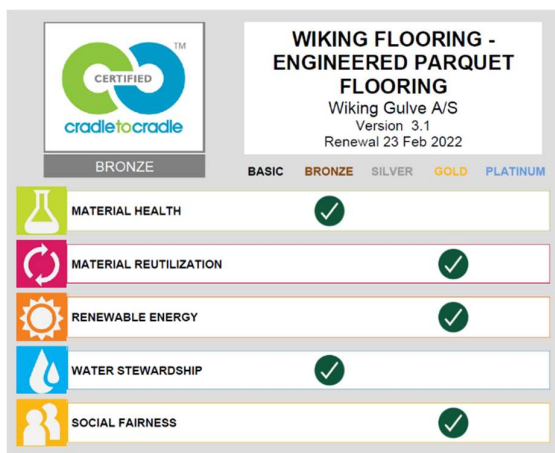
Cradle to Cradle er nemlig ikke kun en certificering – det er også et værktøj til at styre mod optimal bæredygtighed og søge løsninger, som måske ikke engang er opfundet.

”Når vi alligevel skulle i gang, så valgte vi en ambitiøs certificeringsordning, hvor vi fik hele butikken med. Nu har vi fået et 360 graders view på forretning og produkt med Cradle to Cradle, og det har virkelig givet os en ny indsigt,” fortæller administrerende direktør Henrik Nielsen.

360 graders vurdering

Med 360 grader mener han 360 grader. Certificeringen vurderer produktets status indenfor fem grupper af kriterier, der kommer hele vejen rundt om produkt og proces.

Der findes ikke andre danskproducerede lamelgulve på markedet, som har den



Produkter vurderes på en skala på fem trin fra basic til platin. På de fleste parametre scorer 'Wiking Flooring - Engineered Parquet Flooring' GULD, men den samlede vurdering ligger altid på det laveste niveau, der er scoret i de fem kategorier. I dette tilfælde BRONZE.



internationale tredjepartsverificerede Cradle to Cradle certificering.

”Vi har gennemgået alt punkt for punkt. Det har været en intensiv proces, og vi er stolte af, at vi som en lille virksomhed pludselig går forrest på det her område,” siger Henrik Nielsen.

Den første certificeringsproces har primært kortlagt produkternes eksisterende påvirkning af miljø og mennesker. De er vurderet til BRONZE niveau på materialesundhed og vand, mens de scorer GULD i de tre andre kriteriegrupper. Næste skridt bliver at forbedre produkt og processer, og målet er at opnå SØLV ved recertificeringen om to år og PLATIN senest i 2029.

Lak og lim skal forbedres

”Certificeringen har givet os et øjebliksbillede. Nu ved vi, hvor vi står, og vi har fået øjnene op for, hvor vi skal gøre noget for at flytte os. Vi skal helt sikkert rykke os på lak, lim og olier for at få en bedre vurdering, siger Henrik Nielsen.

Det bliver bl.a. nødvendigt at udfase såkaldt x-ratede indholdsstoffer. Det kræver et tættere samarbejde med underleverandørerne, end virksomheden har været vant til.

”Vi er begyndt at snakke med vores underleverandører om det. Hvis de ikke finder en løsning i laboratoriet, må vi se os om efter andre leverandører,” siger Henrik Nielsen.

Vil renovere brugte gulve

Der er også planer om at lave en ny cirkulær forretningsmodel, hvor Wiking Gulve kan tage brugte gulve tilbage. Gulvene er allerede designet til adskillelse med et click-system, der gør det muligt at tage gulvene op uden at beskadige dem.

”Miljø er en ting, men vi har også et særligt ansvar for at passe på vores ressourcer. Jeg tror, vi vil kunne renovere vores brugte gulve ved at køre dem igennem vores maskiner. Vores gulve har et tykt slidlag i forhold til mange andre, så et renoveret gulv vil få stort set lige så lang levetid som et nyt,” siger direktøren.

Idéen vil blive testet på en case i løbet af 2020. Samtidig udvikler Wiking Gulve et take-back samarbejde med søsterselskabet PA Savværk A/S, som producerer plankegulve på Fyn. Brugte plankegulve kan indgå i produktionen af nye lamelgulve hos Wiking Gulve. Og de lamelgulve, som ikke egner sig til renovering, kan laves om til strøer, der kan bære PA Savværks plankegulve.

På den måde bliver gulve ved med at være gulve, så længe som overhovedet muligt – og til en væsentlig højere værdi end den nuværende anvendelse, hvor brugte gulve ofte bliver til brænde.

Certificering tilfører værdi

Cradle to Cradle certificeringen har ikke gjort Wiking Gulves produkter dyrere. Men den øger produktets værdi. Det forventer Henrik Nielsen i hvert fald.

”Vi er den eneste danske producent af den her slags gulve. Vi er en relativt lille spiller på et stort marked, hvor vi konstant bliver presset på pris. Vi skal have noget andet end prisen at slå på, og det får vi med Cradle to Cradle,” siger Henrik Nielsen.



”

Vi skal have noget andet end prisen at slå på, og det får vi med Cradle to Cradle

CEO Henrik Nielsen, Wiking Gulve

Flere og flere bygger efter certificeringsordninger som LEED, BREEAM og DGNB, og her vil det være en fordel at kunne tilbyde et Cradle to Cradle certificeret produkt. Men i forhold til de private forbrugere skal der gøres en ekstra indsats.

”Slutkunderne ved ikke så meget om Cradle to Cradle, så det bliver vores opgave at klæde byggemarkedskæderne på til at formidle budskabet,” erkender Henrik Nielsen.