

# Møbel- skum med mange muligheder

Det begyndte med skumrondeller til malkemaskiner. I dag fremstiller Bramming Plast-Industri 12.000 forskellige skumprodukter. Udfordring at bevare overblikket.

**N**år du sidder i designklassikere som Ægget eller Svanen, kommer en stor del af indmaden fra Bramming Plast-Industri (BPI). Både den hårde skumskal, metalafstivningen inde i skallen og skummet under polstringen.

Hvis du brækker din finger og får en skinne på for at støtte fingeren, er det skum, der sidder mellem skinne og finger, formentlig fra BPI.

Sidder du i sporvognen i Athen og glæder dig over, at det ikke ryster helt så meget, som andre steder, ja, så er det, fordi BPI har leveret en vibrationsdæmper i skum under skinnerne.

Og når du en dag i fremtiden ligger i en hospitalsseng, der bør skiftes ud, ja, så går der via en chip besked til virksomheden i Bramming. En besked fra den såkaldt intelligente madras, som BPI er med til at udvikle i øjeblikket.

Det er blot en lille palet af de 12.000 skum-løsninger, som Bramming Plast-Industri har på hylderne. Jo, der er sket meget, siden virksomheden blev etableret i 1971 og producerede skumrondeller, der kunne sendes gennem mælkeslanger for at rense slangerne. I øvrigt bliver disse rondeller stadig fremstillet i Bramming Plast-Industri.

Og når man bevarer de "gamle" produkter og hele tiden udvikler nye – ja, så skal omfanget af emner jo blive stort. Men der er ingen produkter, der ligger på hylderne. BPI har ingen katalogvarer og er 100 procent ordre-producerende.

– Det har altid været virksomhedens filosofi, at den skal skabe noget unikt, som er værdiskabende og er individuelt tilpasset den enkelte kunde. Derfor er vores udviklingsafdeling en vigtig del af salget. Vi vil altid udfordre de eksisterende produkter og helst være first movers, siger administrerende direktør Jesper Brix.

#### Tilpasningspligt

Samtidig har Bramming Plast-Industri også et princip om ikke at være af-

hængig af én stor kunde.

– Vi har altid en tilpasningspligt, og derfor har der altid i virksomheden været et princip om, at en kunde ikke må fylde mere end ti procent. For store kunder skaber en ubalance.

– Og vi har ikke sagt nej til nogen endnu, fordi den øvrige del af forretningen hele tiden har udviklet sig organisk, fortæller Jesper Brix.

#### Aggressiv salgsstrategi

Frem til 2008 havde virksomheden primært danske kunder, men BPI har udviklet sig til en internationalt orienteret virksomhed med en aggressiv salgsstrategi. I dag fylder eksporten 55 procent af produktionen, der går til 20 lande.

– Vi bruger rigtig meget energi på at understøtte salgsarbejdet og har investeret markant i salgsafdelingen. Inden for de seneste to år har vi ansat fem udenlandske sælgere. Vi har nu 15 sælgere i vores eksterne salgstab.

– Senest har vi ansat endnu en salgsschef og har dermed to salgsschefer, fortæller Jesper Brix.

#### Største udfordring

Virksomhedens største udfordring er faktisk, at den kan så meget og har så mange muligheder. BPI har 12.000 forskellige produkter.

– Når man kan og vil så meget med sit produkt, kan man også let få for meget med for stor kompleksitet. Derfor har vi lagt en strategi med øget fokus ud mod bestemte typer kunder, fortæller Jesper Brix.

Antallet af segmenter er faktisk skåret ned fra 24 til 5, og de fem er: møbler, HVAC, som er varme, ventilation og air condition, derudover porte, vinduer og døre med nyudviklede, højt-isolerende materialer og BPI Specialities, der kan være specielle emballageløsninger som det skum, der skal ligge i en kuffert med følsomme apparater. Endelig er der Business Development, som arbejder med de ti potentielle guldæg – læs artiklen her til højre.

Foto: Anette Jorsal, tema@jv.dk  
Foto: John Randeris



Michael Nedergaard er netop ansat som salgsschef for at understøtte det aggressive salgsarbejde. Han er dedikeret på området for high end-produkter og kommer med stor erfaring inden for design.



Intet skum går til spilde. Afskårne skumstykker bliver samlet og granuleret og samlet igen i nye plader, der bruges som lydæmpende materiale.

## Strategi med

Bramming Plast-Industri går mange nye veje med sit skum, bl.a. vibrationsdæmpende skum, som lægges under metro- og sporvognsskiner. Det materiale har i sig selv potentiale til at blive større, end virksomheden er i dag.

**N**år man har så meget potentiale, er man også forpligtet til at indløse det. Sådan siger med-ejer af og direktør for Bramming Plast-Industri, BPI, Jesper Brix.

For skummet fra BPI kan bruges i så mange sammenhænge.

Derfor arbejder ledelsen i BPI med ti potentielle guldæg.

Det er områder med masser af muligheder, der udvikles sammen med andre, men som også koster både tid, penge og særlige kompetencer.



Jesper Brix begyndte tilbage i 1988 som fejedreng hos Bramming Plast-Industri, 14 år gammel.

– Dengang var der fem medarbejdere, fortæller fejedrengen, der nu er direktør og 41 år.

Efter skolen var han lige ved at havne i finansverdenen, men han fik en læreplads som sælger hos BPI. I 2001 rejste han til Polen for at etablere den polske afdeling. Efter tre år tog han hjem, og i 2008 blev han direktør for BPI.

## Investeringer for trecifret millionbeløb trods krise

Den 1. august 2008 overtog Jesper Brix taktstokken som direktør for Bramming Plast-Industri, BPI

Kort tid efter huggede finanskrisen til.

Hidtil havde de hos BPI været vant til en årlig vækst på ti procent. Nu mistede de i løbet af ingen tid 25 procent af omsætningen.

Det var en voldsom start, men set i bagklogskabens ulideligt klare lys er Jesper Brix godt tilfreds med den barske start:

– I dag er jeg faktisk taknemlig for, at vi fik så store udfordringer, for det betød, at vi fra starten stod på en brændende platform.

– Trods nedgang i omsætning og krisetid var vi i det nye ejerskab villige til at investere i nye maskiner og ny teknologi for at kunne effektivisere og optimere produktionen.

Der er siden 2008 investeret et trecifret millionbeløb i denne proces.

– Det betyder, at vi i dag kan køre en langt større produktion igennem produktionsapparatet med den samme stab af medarbejdere, fortæller Jesper Brix.

Forventningen er, at omsætningen stiger med 10-15 procent årligt over de næste tre år.

# ti potentielle guldæg

Eksempel: Hvis vi kører med sporvogn i Athen, kører vi på vibrationsdæmpende skum fra BPI. Virksomheden i Bramming har leveret 50.000 kvadratmeter af det specielle skum, som bliver lagt under skinne-elementerne for at undgå vibrationer i arealet omkring sporvognene.

– Ved både metro- og sporvognsanlæg er der altid en risiko for, at der opstår sætningsskader i de omkringliggende bygninger.

– Sammen med en stor, international kemisk partner har vi udviklet et vibrationsdæmpende materiale i skum. Vi er på markedet, og det er i dag vores største enkeltstående pro-

dukt, fortæller Jesper Brix.

Men det har også taget lang tid at udvikle.

– Vi startede i 2009, og det er først her i 2015, at det begynder at være en fornuftig aktivitet. Det er både meget langsigtet og et investerings- og udviklingstungt forløb, men det har også et stort potentiale, konstaterer direktøren.

### Skum mod skybrud

Et andet potentielt guldæg er også ved at rulle ud på markedet, og her har Risø været med ind over sammen med en stor, international kemi-virksomhed.

– Water-management er en megatrend. Hvordan klarer vi de store mængder regnvand, især i byerne, hvor der mest er asfalt og beton? I øjeblikket udvider man kloakrør, men det er en forholdsvis dyr investering med få regnskyl om året.

### Skum på hustagene

– Her har vi udviklet et blødt materiale, som man lægger på husenes tage, hvor det kan absorbere vand og forsinke udledningen af regnvandet. Samtidig kan det bruges som grønne oaser, fordi man kan plante grønne planter i skummet, og skumpladerne øger også isoleringsværdien og spa-

rer dermed på energi og CO2-udslip.

– Der er mange spændende perspektiver i det. I øjeblikket sidder nogle forskere på Risø og nørdler i optimale vækstbetingelser for rødder i skummet. Hvordan kan man dosere vand i skummet, så planter ikke drukner eller tørrer ud?

– Ved at bruge skummet i væksthuse kan man reducere vandforbruget ned til ti procent af det nuværende forbrug.

– Vi har kørt et forsøg hos polske jordbæravlere, og her kunne man avle jordbær to gange om året ved at kombinere skum med jord, fortæller Jesper Brix.