

## Nu bliver der rift om brugt sand

Brugt sand lyder måske ikke som den mest oplagte eksportvare, men spørger man Meldgaard Gruppen i Aabenraa, så kan brugt sand blive noget nær et guldæg. Koncernen med 650 ansatte har investeret 30 millioner kroner i at udvikle en ny grøn forretningsmodel for brugt sand, og Meldgaards brugte sand er ved at blive en mærkevare. Allerede nu erobrer virksomheden markedsandele i Danmark, Sverige og Norge, mens fremstød i Tyskland og en række andre europæiske lande er undervejs. I 2014 solgte Meldgaard 3300 ton sand. I 2017 ventes et salg på 4500 ton og en omsætning på over ti millioner kroner.

For at forstå den overraskende succes skal man vide lidt om sand og vandstråleskæring – som er det formål, Meldgaard nu sælger sit brugte sand til. Når vandstråler med sandkorn hamres afsted med tre gange lydets hastighed, skærer strålerne igennem det meste, særligt når de hårdeste og tungeste sandtyper anvendes. Garnet sand hedder den foretrukne type. Den er så tung, at en kubikmeter vejer 2,4 ton. Samtidig hører disse sandkorn til nogle af de hårdeste materialer i verden. Ikke så hårde som diamanter, men på højde med topaser.

Så der er efterspørgsel efter garnet sand fra minerne i Indien, USA og Australien, og bare de seneste tre år er priserne på den knappe ressource steget med 85 procent. Nu har Meldgaard Gruppen, en klassisk dansk familieejet virksomhed inden for transport, handel og miljø, fundet en metode til at rense og genbruge skæresandet. Halvdelen af sandet kan genbruges i vandstråleskæring, mens den anden halvdel bruges i stenuld. Det åbner op for en helt ny grøn forretningsmodel. I stedet for bare at sælge sand, kan Meldgaard nu tage det brugte sand tilbage, rense det, og gensælge sandet flere gange.

Da det brugte skæresand blev testet på et laboratorium, skete noget uventet. Det skar bedre end nyt sand. Forklaringen var, forstod teknikerne, at når det brugte sand med tre gange lydets hastighed skærer gennem metal, så går sandkornene selv lidt i stykker. Det 'nye' garnet sand fra minerne er gennem tiderne slebet til af vandet og har fået runde former. Det brugte skæresand får nogle skarpe kanter. Derfor skærer genbrugssandet en fjerdedel bedre end naturens bedste sand.

Pludselig er brugt sand en eftertragtet råvare. Faktisk så eftertragtet, at Meldgaard vanskeligt kan sælge den 'rene brugte vare'. Det brugte sand må tyndes op med nyt sand,

### Sagen kort

Meldgaard lancerer en ny grøn forretningsmodel til at genbruge sand ved vandstråleskæring. Før solgte Meldgaard sand på traditionel vis, og det brugte sand endte på deponi. Nu indsamles det brugte sand, hvorefter det renses og sælges igen til vandstråleskæring eller som komponent i stenuld. Med den nye metode kan 60 procent af det særlige garnet sand fra minerne i Indien spares væk. Det beskytter en knap ressource i verden. Samtidig skærer genbrugssandet bedre, hvilket sparer arbejdskraft, maskinkapacitet og energi. Den nye grønne forretningsmodel giver således mulighed for forretningsmæssig ekspansion. Meldgaard forventer at øge salget i Skandinavien fra 3300 til 4500 ton på fire år. Samtidig planlægges markedsindtrængning i Tyskland og andre europæiske lande. Over fem år ventes tre nye arbejdspladser skabt. Projektet er støttet med 1,196 millioner kroner af Markedsmodningsfonden.

ellers slipper det op. I slutningen af 2014 var Meldgaard klar med sin første nye fabrik for genbrugssand. Sækkene med produktet 'SuperCut' bestående af en blanding af nyt og genbrugssand sælges nu i stor skala. SuperCut skærer 13 procent hurtigere end nyt sand, og samtidig bruges 11 procent mindre sand.

**Kommentar [SM1]:** Blandingsforholdet er en forretningshemmelighed

Meldgaards nye grønne forretningsmodel betyder sparede udgifter til deponi, sparede udgifter til råvarer, bedre miljø og – for kunderne – frem for alt mere effektivt skæresand. Derfor kan Meldgaard nu vinde markedsandele på de hidtidige markeder i Danmark og Sverige, mens den første indtrængen på det norske marked kom i 2014. Forventningen er, at Meldgaard på blot tre år vil erobre 15 procent af det norske marked. Meldgaard tager det skridt for skridt og vil hellere vokse sig stærk i en begrænset region, før det næste marked åbnes. Polen, Frankrig, Belgien og Holland nævnes efter Tyskland.

<i>Øget omsætning</i>	Realiseret frem til ultimo 2014: 3.840.000 kroner mod forventet 2.400.000 kroner. I 2017 forventes salg steget med 10,8 millioner kroner.
<i>Øget indtjening</i>	Forventer overskud fra 2015.
<i>Beskæftigelse</i>	En nyansættelse på kort sigt. Ca. tre inden for en femårig periode.
<i>Eksport</i>	Fremover bliver ca. 20 procent solgt i Danmark.
<i>Vækst fra forretningsmodellen</i>	Salg i Skandinavien i 2014 på 3300 ton. Forventet salg i 2017 er 4500 ton.
<i>Ressourceforbrug</i>	Halvdelen af garnet sandet genanvendes, og samtidig betyder øget effektivitet, at der reelt bruges 60 procent mindre jomfru sand. Ved volumen på 4500 ton i 2017 spares 2700 ton jomfrueligt sand. Samtidig reduceres vandforbruget med 8.190 kubikmeter i 2015.
<i>Fordele for kunderne</i>	13 procent hurtigere vandstråleskæring og 11 procent mindre sandforbrug. Lavere forbrug af vand, arbejdskraft og maskinkapacitet. Salgsprisen er den samme som for konkurrerende produkter.