



«Bruynzeel er en perle i en lukket østers», sier administrerende direktør Alexander Collot d'Escury. FOTO JEROEN KUIT

# Bruynzeel ønsker å nå en omsetning på 100 millioner euro

## Arkivskap som brukes i urbane barnehager og sykehus

Av Yteke de Jong

**AMSTERDAM • Bruynzeel, som er kjent for arkivskapene sine, ønsker å utvide i USA. Derfor ble den amerikanske distributøren RDT Concepts i Ohio kjøpt opp denne uken.**

Det nederlandske firmaet med 200 ansatte, er aktivt i de tradisjonelle arkivmarkedene, som biblioteker, myndigheter, museer og universiteter. RDT Concepts må bringe inn større prosjekter i USA. «Vi kan fortsatt øke produksjonskapasiteten betydelig på den nederlandske fabrikk. Vi har én stor konkurrent i USA. Forskjellen mellom dem og oss er hastigheten, den bedre kvaliteten og kostnadsfordelen. Vi kan levere et komplett system fra Nederland til kunden i Amerika på fire til seks uker», sier administrerende direktør Alexander Collot d'Escury. Det er også grunnen til at vi fortsetter å produsere i Nederland. Bruynzeel er aktivt over hele verden og

jobber for eksempel med lokale partnere i Asia. Det amerikanske markedet er imidlertid det største for lagringssystemer, så Bruynzeel ser sin plass der.

### Basilikum

Collot d'Escury sikter seg inn på den økte etterspørselen fra helsevesenet i USA, men også fra såkalt urbant landbruk. «I en rekke byer brukes kontorer som drivhus, blant annet til dyrking av tomater og basilikum. Dette er i tråd med den bærekraftige trenden med å konsumere lokalt. Kvadratmeterne er dyre i byen, så derfor brukes det fleksible skapsystemet vårt også for disse drivhusene. Det forventes at flere og flere av de urbane barnehagene kommer til. » De mobile arkivskapene som kan plasseres tett ved siden av hverandre, er Bruynzeels viktigste produkt. «På grunn av koronakrisen ser vi mer etterspørsel fra helse- og legemiddelindustrien. De ønsker å beholde mer på la-

ger fordi logistikkjedene har blitt lengre på grunn av koronapandemien. Det er dyrt å bygge en kvadratmeter på et sykehus. Nå må de bare ringe oss, og vi bruker et mobilsystem for å opprette et lager

### «Et komplett system fra Nederland til USA på fire til seks uker»

som sparer penger og plass sammenlignet med statiske skap», sier direktøren. Det samme gjelder for bransjer og kunder som kosmetikkjiganten L'Oréal og champagnefabrikken Moët & Chandon. Arkiveringsmarkedet opplever en vekst på 2 % til 5 % per år. På grunn av koronakrisen må mange museer redusere kostnadene. Som et resultat av dette forventes det at depoter blir kombinert. Dette kommer også godt med i vekstplanen. Bruynzeels mål er å øke sin nåværende omsetning fra

60 til 100 millioner euro på noen få år. Denne planen er drevet av den norske aksjonæren Altor, som ønsker å få mer avkastning fra den nederlandske investeringen. Collot d'Escury kom til Bruynzeel fra teppeprodusenten Desso for omtrent to år siden for å forme utvidelsesplanen. «Vi vil fortsette med å gjøre oppkjøp i andre regioner for å akselerere vekstplanen. Jeg pleier å si at Bruynzeel er en perle i en lukket østers. I den kommende perioden skal vi jobbe med å få perlen i den nederlandske produksjonsindustrien til å skinne ytterligere.»