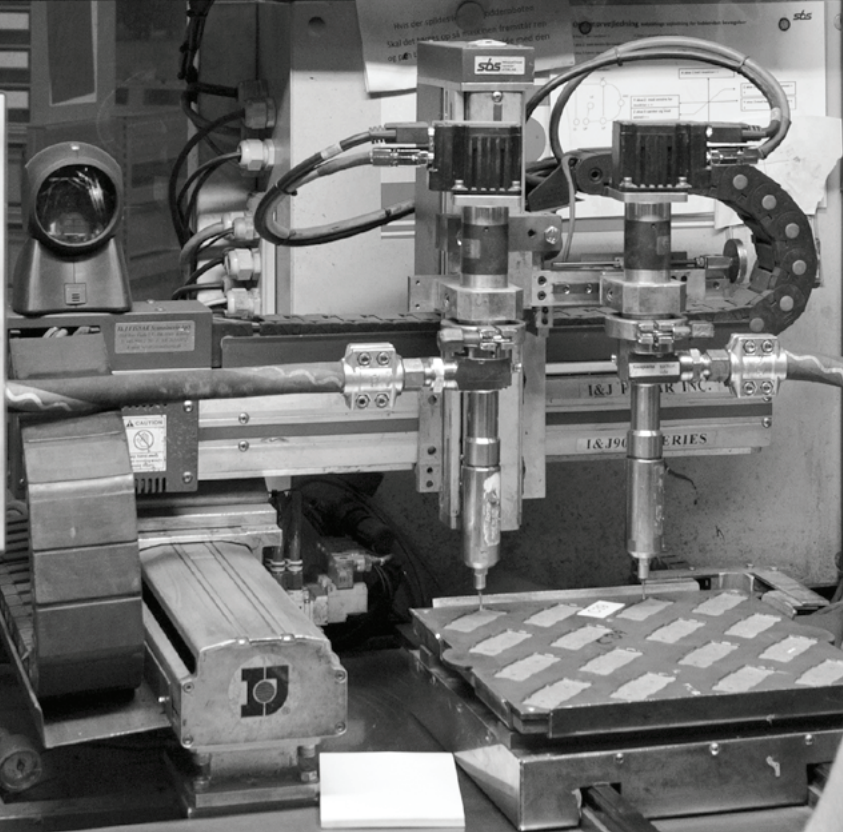
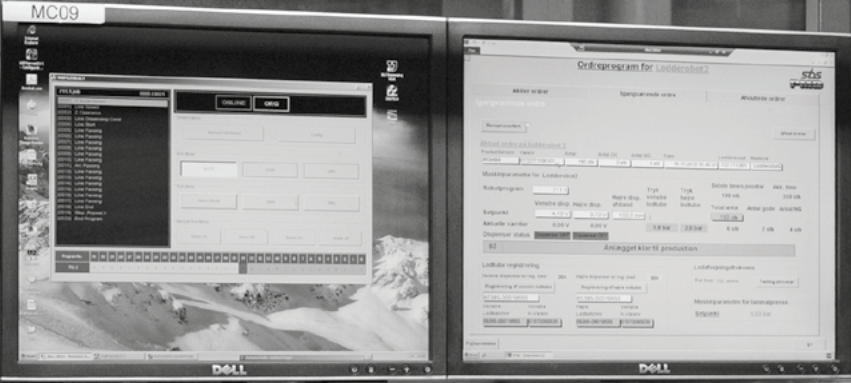
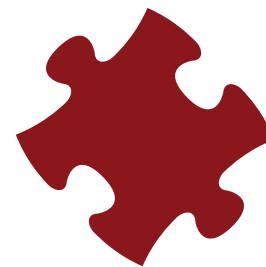


**sbs**<sup>®</sup>  
THE POWER TO STOP YOU<sup>®</sup>



**sbs**<sup>®</sup>  
GO AHEAD

# SBS Friction A/S



*(Data indsamlet ultimo 2021/primò 2022)*

SBS Friction (SBS), beliggende i Svendborg, er siden 1.1.2021 en del af italienske Brembo Group ([www.brembo.com](http://www.brembo.com)). Siden sin spæde start i 1964 har SBS udviklet sig til i dag at være anerkendt globalt som markedsledende leverandør af bremsedele til motorcykler. SBS beskæftiger i alt ca. 120 medarbejdere med en eksportandel på 98% til omkring 40 lande, herunder bl.a. lande som USA, Canada, Japan, Australien og en række lande i EU. SBS er ordreproducerende med en standardleveringstid på to uger og betjener 120 kunder fordelt globalt, og brandet sælges gennem ca. 65 eksklusive distributører.

SBS leverer bremseklodser og friktionsløsninger til OE (førstemontering) og eftermarkedetsprodukter (det frie reservedelsmarked) til motorcykler, scootere, ATV'er/UTV'er, specielle biler og industrielle applikationer, herunder vindmøller. På eftermarkedet til motorcykler er SBS nummer ét i Europa. Kerneproduktet er bremseklodser/friktionsløsninger, der udvikles og produceres på fabrikken i Svendborg. Produktporteføljen inkluderer også bremseskiver, koblingssæt, bremsebakker og andet, som er handelsvareprodukter. SBS-bremseklodser produceres med NUCAP NRS-teknologi, som sikrer en mekanisk og uforgængelig binding af friktionsmaterialet til bagpladen. Som innovativ og udviklende fremstillingsvirksomhed har SBS nyligt udviklet banebrydende miljøvenlige produkter, der over en årrække skal implementeres i produktion og markeder. SBS's klare mål er at bidrage til at mindske emission af skadelige stoffer i naturen og søge de mest energirigtige løsninger til produktion. Under covid-19 oplevede SBS et stigende salg. SBS har været udfordret på leverandørernes leveringsevner grundet mangel på stål, og de oplevede som andre virksomheder markante prisstigninger på såvel varer til produktionen som transport og energi. Omvendt er SBS relativt kriseresistent, da markedet er kendetegnet ved at være et passioneret hobbymarked (motorcykler).

I løbet af projektdeltagelsen blev der identificeret en række sårbarheder, som især var rettet mod forsyningsnetværket. Det være sig f.eks. tilgængelighed af råvarer og forsyninger, krav til produktrenhed, begrænsede materialer og afhængighed af unikke råvarer/forsyninger. Men også geopolitiske forstyrrelser blev peget på som en sårbarhed. Der blev derfor iværksat initiativer for imødegåelse af sårbarhederne såsom at søge efter flere leverandører/forsyningskilder og multisourcing, identifikation af fælles komponenter på tværs af produktgrupper samt udvikling af 'early warnings' signaler og forbedret informationsudveksling.



***Vores deltagelse i projektet har hjulpet os med at få en fælles forståelse af vores forsyningskæders sårbarheder og de kapaciteter, vi enten har i dag, eller som vi mangler og dermed bør opdyrke for at kunne håndtere sårbarhederne.***

- Torben Madsen, COO, SBS Friction A/S