



MINDRE OG MELLEMSTORE

Krisen rammer slamsugerfabrik

Den østjyske producent af mobile slamsugere til det danske marked og eksport, J. Hvidtved Larsen A/S i Silkeborg, fik en nedgang på 31 pct. i bruttoresultatet til 52 mio. kr. i 2009 fra 75 mio. kr. året før.

Resultatet før skat blev et underskud på 5,7 millioner kr. mod et overskud på 11 millioner kr. i 2008.

Ud over den generelle afmatning i markederne som følge af finanskrisen er resultatet forringet på grund af langsommere finansiering hos kunderne.

Det har medført, at færdige slamsugere klar til levering ikke blev faktureret i 2009, men først i januar 2010.

Resultatet er skuffende, men set i lyset af finanskrisen er det acceptabelt, siger ledelsen i regnskabet.

Pengestrømmen har været positiv med knap 1 mio. kr. Virksomheden er trimmet til en lavere ordreindgang, så ledelsen forventer et overskud på 0-5 mio. kr. i 2010 trods fortsat markedsusikkerhed. oskar

Brimas-ledelsen tilfreds

Brimas A/S i Horsens trodser krisen og har præsteret et overskud før skat på 1,3 mio. kr. i 2009 mod 1,6 mio. kr. året før.

Resultatet er tilfredsstillende og ligger tæt på det forventede, oplyser ledelsen i regnskabet. Bruttoresultatet blev 7,6 mio. kr. i 2009 mod knap 8 mio. kr. i 2008.

Brimas er underleverandør til industrien med speciale i rustfrit stål, jern og aluminium. I 2009 har ledelsen fokuseret på at optimere processerne i virksomheden. Derfor fremstår Brimas nu med en smidig organisation, der samtidig kan levere kvalitet til konkurrencedygtige priser.

En udvidelse af salgsaktiviteten har givet større markedsandel.

Takket være et effektivt produktionsflow på et meget højt niveau og en pæn ordreindgang forventer Brimas at få et tilfredsstillende og positivt driftsresultat i 2010. Fokus er nu også på salg af bygningsstål. oskar

Underskud i MSS Professional

Fyringen af direktøren for det engelske datterselskab har været kraftigt medvirkende til, at den danske leverandør af tagesikring mod indbrud, MSS Professional A/S i Haarby på Fyn, fik et underskud før skat på 2,5 mio. kr. i 2009 mod et overskud på 334.000 kr. året før.

Den danske direktør i selskabet er også skiftet ud.

Bruttofortjenesten faldt med 30 pct. til 2,8 mio. kr. fra 4 mio. kr. i 2008. MSS Professional opererer i mere end 60 lande som en af de største spillere i branchen.

Majoritetsaktionæren, den fynske erhvervsmand Nick Bigler, forventer, at MSS Professional med lanceringen af en ny og forbedret generation af tågekanoner, vil øge sin nuværende markedsandel på 40 pct. på verdensplan.

Han tror på en vækst på 25 pct. i 2010. Sælgeren af MSS Professional, lyskoncernen Martin Professional, har konverteret et gældsbeholdning på 11 millioner kr. til 49 pct. af aktierne i selskabet efter en strid med Nick Bigler om købsprisen. oskar

Vækstplaner sat i bero efter kriseår

Skælskør Anlægsgartnere har foreløbig udsat virksomhedens jyske ekspansionsplaner efter hårdt år, der endte med røde tal på bundlinjen

Regnskab

AF KNUD TEDDY RASMUSSEN

Omsætningen holdt niveauet – og voksede endda en anelse. Men efter et kriseår med behov for tilpasninger lykkedes det ikke for Skælskør Anlægsgartnere at slippe for røde tal på bundlinjen i 2009.

Et minus på knap 2,7 mio. kr. ud af en omsætning på 236 mio. kr. – eller knap 13 mio. over niveauet året før.

»Det er jo sørgelig læsning,« siger virksomhedens adm. direktør Jakob Kristensen.

Ikke alene er han utilfreds med at have et minus stående på bundlinjen.

Selv om omsætningen er vokset lidt, landede den nemlig også »under vores budget,« som han siger.

Indtil videre er virksomhedens igangværende ekspansions

vestpå i Danmark derfor sat i bero i en periode.

»Jylland ligger stadig som en del af vores vækststrategi. Og man ved jo aldrig, hvad der sker, for der er spændende ting i luften. Men lige nu er der ikke noget konkret,« siger Jakob Kristensen, der sammen med fire partnere nu har overtaget virksomheden i et glidende generationskifte, der begyndte for ca. seks år siden.

Fynsk udvidelse

Med en ny vækststrategi i baghånden har de nye ejere undervejs købt bl.a. en forretning i Ølstykke samt flyttet hovedkontoret til Sorø.

Og første udvidelse uden for Sjælland blev en afdeling



i Odense, som hurtigt vandt mange licitationer og i dag beskæftiger knap 90 mand.

Odense-afdelingen bidrog sidste år med ca. 40 mio. kr. til den samlede omsætning.

Problemet var bare, at man på Fyn løb ind i samme problem som i resten af landet.

På grund af krisen faldt antallet af opgaver inden for nyanlæg drastisk.

Og selv om det er lykkedes at hente en del hjem ved bl.a. flere vedligeholdelsesopgaver, så har det alligevel været nødvendigt med en række tilpasninger i 2009.



Infiniit skal holde Danmark i

IT

AF MALENE SEVERINSEN

Hvis du ved noget, og jeg ved noget andet. Så ved vi mere. Og sådan skal et nyt netværk holde Danmark med fremme på viden om IT. Et innovationsnetværk for dansk IT har set dagens lys med et budget på 20 mio. kr. over fire år.

»Potentialet i at udnytte dels forskning og dels virksomhedernes kompetencer bedre er uendeligt stort. Vi indbyder alle forskere og virksomheder, der arbejder med eller anvender IT i hverdagen til øget samarbejde og udveksling af viden,« siger direktør for det nye

netværk, Infiniit, professor Kim Guldstrand Larsen fra Aalborg Universitet.

Global markedsleder

Han tilføjer, det kan skabe en viden- og udviklingsplatform til gavn for erhvervslivet, der kan sikre, at Danmark også er blandt de førende IT-nationer om fem år. Aalborg Industries A/S er en af de virksomheder, der har valgt at involvere sig i Infiniit. Selskabet er global markedsleder inden for produktion af skibskedler og havde i 2008 en omsætning på 3,3 mia. kr.

»Vi repræsenterer som udgangspunkt den tunge del af industrien, men vi har de seneste år udviklet en lang

række indlejrede systemer, der gør, at vores kedler i dag er intelligente og højt avancerede,« siger Claus Karstensen, udviklingsingeniør hos Aalborg Industries.

Hos Brunata i Herlev, der er totalleverandør inden for intelligent varmemåling, har man valgt at deltage i Infiniit i en interessegruppe inden for intelligente bygninger.

»Vi har en vision om at udvikle nogle af verdens mest avancerede varmemålere, som blandt andet kan være med til at reducere energiforbruget betragteligt gennem bedre styring og kontrol med varmemeforbruget,« siger Søren Svanbjerg, der står i spidsen for forskning og udvikling hos Brunata.

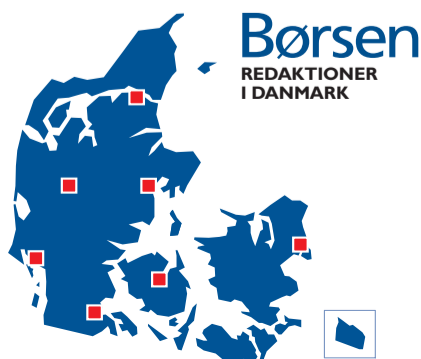
Og netop placeringen i en interessegruppe skaber fokus.

»Vi sidder nu i en interessegruppe, hvor fællesnævneren er udvikling af intelligente bygninger, og her har vi fået en række samarbejdspartnere fra erhvervslivet og fra forskellige forskningsinstitutioner, der alle har samme mål som os,« forklarer Søren Svanbjerg.

Stort eksportpotentiale

Han vurderer, der ligger et meget stort eksportpotentiale i at gå efter viden i verdensklasse på virksomhedens kernefelt.

»Holdningen hos deltagerne er, at vi skal løfte de forskellige udfordringer og



■ NORDJYLLAND



Malene Severinsen
Vesterbro 18
Boks 1830, 9000 Aalborg
malene.severinsen@borsen.dk
Tlf. 72 42 32 06 - Mob. 72 42 52 06
Fax: 98 13 81 80

■ MIDT/VESTJYLLAND



Bjarne Bang
Bredgade 55, 1.
Boks 224, 7400 Herning
bjarne.bang@borsen.dk
Tlf. 72 42 32 03 - Mob. 72 42 52 03
Fax: 97 22 06 77

■ ØSTJYLLAND



Oskar Lund
Arosogården, Åboulevarden 31
8000 Århus C
oskar.lund@borsen.dk
Tlf. 72 42 32 09 - Mob. 72 42 52 09
Fax: 87 88 42 07

■ SYDVESTJYLLAND



Kurt Henriksen
Kongsgade 77, 1.
Boks 349, 6701 Esbjerg
kurt.henriksen@borsen.dk
Tlf. 72 42 32 82 - Mob. 72 42 52 08
Fax: 75 45 37 05

■ SØNDERJYLLAND



Helge Andreassen
Storegade 22
Boks 68, 6200 Aabenraa
helge.andreassen@borsen.dk
Tlf. 72 42 32 04 - Bil. 72 42 52 04
Fax: 74 63 36 05

■ FYN



Jens Bertelsen
Nørregade 77, 2.
Boks 105, 5100 Odense C
jens.bertelsen@borsen.dk
Tlf. 72 42 32 05 - Mob. 72 42 52 05
Fax: 66 13 15 46

■ SJÆLLAND/ØERNE



Knud Teddy Rasmussen
Møntergade 19
1140 København K
knud.rasmussen@borsen.dk
Tlf. 33 32 01 02 - lok 3207
Mob. 72 42 52 07



Skælskør Anlægs-gartnerens adm. direktør Jakob Kristensen er stærkt utilfreds med årets resultat, som både endte med minus og en omsætning under budget. Han ses her foran elefant-huset i Zoo i København, hvor virksomheden har stået for alt der har med jord og planter at gøre. Arkivfoto: Steven Achiam

De vil, forventer Jakob Kristensen, slå igennem her i 2010, hvor han trods et fortsat presset marked håber på at kunne præstere et nul på bundlinjen.

Ny fordeling

»Vi har vel mistet 30 mio. kr. i nyanlæg og fået ca. 40 mio. ind på vedligehold. Men når omsætningen falder på ét område, så kan man ikke nødvendigvis flytte folk fra det ene til det andet.«

Da han i sommeren 2008 luftede sine vækstplaner i Børsen, lå 40 pct. af omsæt-

ningen på nyanlæg og andre 40 pct. på vedligeholdelse. Resten var fordelt på områder som kontorbeplantning og vandløbspleje.

I dag ligger vedligehold omkring 50 pct. – med nyanlæg som næststørste område på 30 pct.

I en anlægsgartnerivirksomhed svinger antallet af ansatte noget med årstiden.

I runde tal lå det omkring 350 i sommeren 2009.

Lige nu ligger det omkring 275, men vil formentlig lande på ca. 300 til sommer.

Eftersom konkurrencesituationen ikke har bedret sig

meget, forventes omsætningen ikke at vokse her i 2010.

Men som nævnt skulle man i år gerne kunne se resultaterne af de tilpasninger, som fandt sted sidste år.

»Vi tog faktisk ikke afsked med så mange af vores egne medarbejdere. Men vi har brugt færre underentreprenører og i det hele taget tilpasset os situationen – bl.a. med færre i administration og ledelse. Besparelserne er fra årsskiftet slået igennem fra en kant af. Så nu må vi se,« siger Jakob Kristensen.

knud.rasmussen@borsen.dk

front på IT-viden

problemstillinger i flok,« tilføjer Søren Svanbjerg.

Det nye netværk har fokus på tre strategiske områder. Herunder indlejrede systemer, mobile systemer og fremtidens internet. Ifølge folkene bag Infnit er det udveksling af viden, der sker, når erhvervsliv og forskere slår pjalterne sammen, og ikke kun overførsel af viden fra forskere til virksomhederne. Midlerne til Infnit kommer fra Forsknings- og Innovationsstyrelsen, men der er også krav om medfinansiering fra deltagerne.

»Selvom det lyder af mange penge, så er det faktisk ikke ret mange penge, men til gengæld er det nyttige penge, fordi de kan bruges målrettet,« påpeger Kim Gulstrand Larsen.

Infnit drives af et konsortium bestående af CISS/Aalborg Universitet, Alexandra Instituttet, DTU Informatik/Danmarks Tekniske Univer-

sitet, Datalogisk Institut/Århus Universitet, Knowledge Lab/Syddansk Universitet, Center for Software Innova-

tion i Sønderborg samt IT-Universitetet i København.

malene.severinsen@borsen.dk

Kontorindretning med **overblik**

Wigandt & Schultz har masser af gode ideer - også til dig!

Wigandt Schultz
KONTORINDRETNING MED KROP OG SJÆL

Tel. 4673 2000 · www.wigandtschultz.dk
Roskilde · Århus · København

kig på hjemmesiden - det giver inspiration

CUBE Kontor Konference Café Kantine

CUBE DESIGN A/S • TLF. 86 98 74 11 • WWW.CUBE-DESIGN.DK

Executive search
LOHFF
Management Consultants A/S
www.lohff.dk - Tlf. 7348 5161

Til alle os med små virksomheder

Prisfald



Nokia E72

Tag kontoret med i lommen

- Perfekt til mail og kalender
- Fuldt QWERTY-tastatur
- 5 megapixel kamera med blitz
- GPS med Nokia Kort

Med TDC MaxTale Pro

159²⁰

Mindstepris i 12 mdr.

5.022²⁰
Ekskl. moms

TDC MaxTale Pro

0 kr./min.	0 kr./opkalds- afgift	0,20 kr./sms	8 kr./MB	399 kr./md. inkl. 48 timers tale
----------------------	------------------------------------	------------------------	--------------------	---

PS: Oprettelsen koster 75 kr. Har du et CVR-nummer, kan du få TDC MaxTalePro. Alle priser er eksklusive moms og inklusive 48 timers snak (bare du holder dig inden for landets grænser). Herefter er minutprisen 64 øre. Opkaldsafgift bruger vi slet ikke. Ringer du til service- eller særnumre, koster de det, de nu engang koster. Abonnementet binder i 12 måneder, men til gengæld får du mobilen billigt. Tilbuddene gælder t.o.m. 30.04.10, eller så længe lager haves.

Besøg TDC Butik,
TDC Erhvervscenter eller ring på 80 80 38 80

