



MINDRE OG MELLEMLISTE

Sodexos kantiner brager frem

Den familieejede franske koncern Sodexo fortsætter sin kraftige vækst på det danske marked for kantinedrift, rengøring osv. I det seneste regnskabsår steg omsætningen med 17 pct. til 213 mio. kr., mens resultatet blev et overskud på fire mio. kr. før skat.

»Virksomheden oplever en tendens til konsolidering i branchen, hvor finanskrisen har betydet øget fokus på omkostninger, samt at kunderne ønsker at have velkonsoliderede leverandører, som man ikke risikerer bukkes under i den skarpe konkurrence,« skriver ledelsen i sin beretning. Sodexo i Danmark har netop flyttet hovedkontoret fra Middelfart til Taastrup. jfb

Kokillestøberi igennem krisen

Den lille familievirksomhed Tåsinge Kokillestøberi på Sydfyn har klarer sig igennem krisen med en mindre nedgang. Det fremgår af et frisk årsregnskab, hvor bruttoresultatet er faldet fra 4,1 mio. kr. til 3,5 mio. kr. Bundlinjen viser et overskud på 135.000 kr. før skat. Støberiet med syv ansatte har specialiseret sig i aluminiumsprodukter, der bruges i møbelindustrien, til elartikler og som dekorative afslutninger på hegnspæle og pæle til både- og badebroer. jfb

Kiev-virksomhed på dansk opkøb

Halvdelen af SCR Gruppen i København er for et uoplyst beløb blevet overtaget af danskejede Ciklum Ltd., der har hovedkvarter i Kiev, Ukraine og siden 2002 har specialiseret sig i outsourcing af opgaver inden for systemudvikling.

Ifølge planen vil Ciklum på et tidspunkt også overtage den anden halvdel af SCR, der er grundlagt for knap 25 år siden. Ud over at rekruttere og formidle IT-medarbejdere har SCR også hjulpet sine kunder med at outsource systemudvikling til lavtlønslande.

Ifølge parterne vil SCR Gruppen fortsætte i eget navn og med den samme ledelse og tjenester. Dog vil man fremover fokusere endnu mere på projektsalg til storkunder.

I forbindelse med overtagelsen får SCR ny, arbejdende bestyrelsesformand i skikkelse af Viggo Elmetofte, der har en fortid som bl.a. konsulentdirektør i Cap Gemini. teddy

Overtager marine-service

Hellers, der er et maritimt varehus med base i Kastrup, har indgået en samarbejdsaftale med Raymarine, hvis kunder man fremover skal servicere. På sit serviceværksted i Kastrup har Hellers allerede medarbejdere med flere års indgående kendskab til Raymarines produkter. Det samme gælder på salgssiden. teddy

Vækst til Hirtshals Havn

Hirtshals Havn kan se tilbage på året 2010 som et år med vækst og rekorder. 123.000 lastbiler, svarende til en stigning på godt 4 pct., passerede i 2010 den nordjyske havn, der har haft vækst på hele transportsegmentet. Passagertrafikken satte rekord med 2,1 millioner passagerer, der valgte at rejse via den nordjyske havn. De tre rederier Color Line, Fjord Line og Smyril Line har samlet i 2010 transporteret 599.000 personbiler. Fra 2009 til 2010 blev der i alt transporteret 1,3 millioner gods over Hirtshals Havn, hvilket er en stigning på 6,4 pct. MEK



Danske tågekanoner vinder frem i verden

Den aarhusianske producent af tågesikring, Protect, er på 10 år vokset til at blive den største spiller i branchen på verdensplan med salg i mere end 40 lande

Tågesikring

AF OSKAR LUND

Den danske producent af tågesikring mod indbrud, tyveri og hærværk, Protect, præsterer vækst og større overskud for andet år i træk og er nu den største leverandør i verden. Det er især eksporten, som rykker.

»Vi eksporterer nu tågekanoner til mere end 40 lande. De største eksportmarkeder er fortsat England, Italien, Frankrig og Spanien, men vi satser nu også på en række lande i Sydamerika, hvor

potentialer er stort, fordi de har høje indbrudsrate per indbygger,« siger adm. direktør Poul Dalsgaard, Protect A/S i Aarhus, til dagbladet Børsen.

Tab på store kunder

Forrige år måtte Protect på grund af finanskrisen sluge et tab på et par store kunder i England.

Men i regnskabsåret 2009/2010 er det lykkedes at opnå langt bedre resultater med en ny distributør og egne sælgere. Eksporten i Protect udgør nu over 70 pct. af omsætningen og er

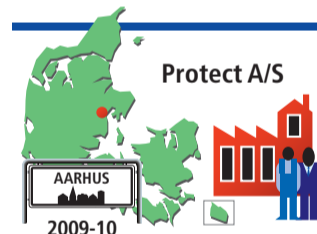
stigende. Af konkurrence-mæssige årsager oplyser Protect ikke sin omsætning.

Tempo fastholdt

Efter et rekordregnskab med kraftig vækst på både top- og bundlinie året før har Protect fastholdt tempoet med en fremgang i bruttofortjenesten på 28 pct. til 8,3 mio. kr. i 2009/2010 fra 6,5 mio. kr. i 2008/2009. Overskuddet før skat steg med 50 pct. til 3 mio. kr. fra 2 mio. kr. året før.

Den bogførte egenkapital var 4 mio. kr. ved udgangen af september.

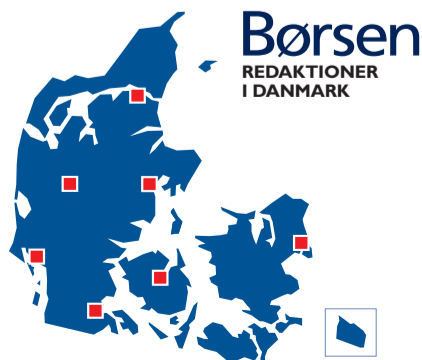
»I England har vi fået en række interessante kunder som for eksempel Sainsbury og Tesco, som er en af Europas største supermarkeds-kæder, samt The Post Office med posthuse og pengeautomater overalt i England. I flere lande har McDonald's og engroskæden Metro valgt at tågesikre med Protect, mens blandt andre 7-Eleven, Q8 og supermarkeds-kæden



Protect A/S	
Ejere	Mast Holding ApS De2nator ApS Danica-Elektronik A/S
Bruttofortjeneste	8,3 mio. kr.
Resultat før skat	3,2 mio. kr.
Egenkapital	4 mio. kr.
Antal ansatte	10

Kiwi minimpris i Danmark har valgt vores løsning,« siger Poul Dalsgaard.

Han ejer Protect sammen med to andre aktionærer, Danica-Elektronik i Allerød og Mast Holding i Hasselager ved Aarhus. Mast Holding ejer den underleverandørvirksomhed, som fremstiller tågekanonerne for Protect, der selv beskæftiger 10 ansatte med



Børsen
REDAKTIONER
I DANMARK

■ 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: 72 42 34 09

■ SYDVESTJYLLAND



Kurt Henriksen
Kongensgade 77, 1.
Boks 349, 6701 Esbjerg
kurt.henriksen@borsen.dk
Tlf. 72 42 32 08 - 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

Højere omkostninger åbner muligheder for modefirma

Trods kraftige prisstigninger på bl. a. råvarer har Redgreen besluttet ikke at øge sin salgspriser

■ Mode

AF BJARNE BANG

Prisen på bomuld er fordoblet og har aldrig været højere, lønningerne på de kinesiske tøjfabrikker stiger og stiger og for at fuldende billedet, så kræver mange af fabrikerne, at eksempelvis danske tøjproducenter bestiller et større stykantal ad gangen.

Men trods de stigende omkostninger har modetøjsvirksomheden Redgreen strategisk besluttet ikke at øge sine salgspriser, for når konkurrenterne sender omkostninger videre til kunderne, så åbner det nye muligheder for, at den østjyske virksomhed kan øge sit salg og tage markedsandele.

Tre muligheder

»Når prisen på bomuld går op, så har man tre muligheder: Øge sine salgspriser, sænke sin indtjening eller »snyde på vægten« og erstatte en del af bomulden med andre og billigere materialer.«

»Vi rører ikke ved vores kvalitet, vi tror på, at vi står os bedst ved at blive endnu bedre købmænd, arbejde smartere og acceptere lidt mindre marginer. Vi har i dag en rigtig god prisstruktur med de rigtige prisniveauer, som kunderne er glade for.

Det vil ikke lave om på, selv om Tommy Hilfiger, Gant og andre konkurrenter i vores segment sætter priserne op,« siger adm. direktør Michael Andersen, der som mindretalsaktionær ejer virksomheden i Stilling ved Skanderborg sammen med Søren Hanssen, anden generation i Vejle-købmændsfamilien Hanssen.

Øgede omsætning

Michael Andersen erkender dog, at der naturligvis er en smertegrænse et sted. Hvis bomulden stiger yderligere 10 eller 15 pct., så vil de to ejere nok overveje deres strategiske valg for ikke at ødelægge den gode udvikling, som Redgreen er inde i.

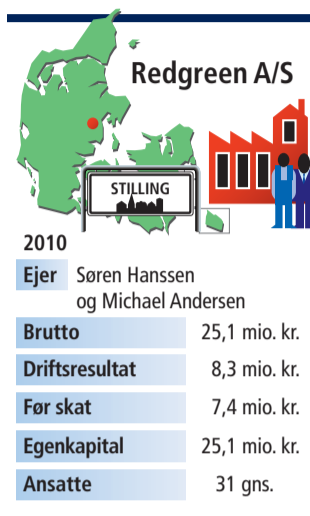
Selskabet øgede i fjor sin omsætning med hele 32 pct. og har nu igen passeret de

100 mio. kr., og på bundlinjen er resultatet før skat forvandlet fra et minus på små 8 mio. kr. til et plus på godt 7 mio. kr.

Forvandlingen startede for tre år siden, da Michael Andersen og Søren Hanssen indledte deres partnerskab i virksomheden, som i sin snart 30-årige historie har haft rigtig mange underskudsår.

Kun to af de små 40 medarbejdere er ikke blevet skiftet ud de seneste år, alle leverandører er erstattet af nye, lagerfunktionerne er outsourcet og Redgreen-kollektionerne er nu igen præget af det maritime look, som det hele egentlig startede med.

Der satses også i dag mere end tidligere på online-



markedsføring – hvilket også gerne skulle give mulighed for at udbrede kunde-

gruppen til de 20-30 årige. I dag handler det primært om folk i aldersgruppen 35-55 år.

»Det ser rigtig godt ud for i år. Omsætningen stiger med mindst 20 pct. – og så har jeg endda været forsigtig, så jeg er sikker på at kunne levere – og indtjeningen skal blive endnu bedre end i fjor. Vi får nye kunder, vi sælger mere til de eksisterende, og det er først og fremmest vores engrossalg, som trækker, men vi øger også antallet af konceptbutikker,« siger direktøren.

Flere butikker

Der står i dag Redgreen over døren på godt 35 butikker i Danmark, Tyskland, Norge

og Sverige, men han venter, at der om et år er 50 konceptbutikker. En aftale med ny masterfranchisetager i det nordvestlige Tyskland er netop kommet på plads. Han åbner i hvert fald fem nye Redgreenbutikker.

Mere kontrol

I dag hentes 65 pct. af omsætningen ved salg til multi-brandforhandlere, men tanken er, at den andel på sigt skal være 50 pct., således at halvdelen af volumen hentes i egne eller franchiseejede butikker, hvor selskabets har kontrol med, hvad der sker.

bjarne.bang@borsen.dk

udvikling, salg og administration.

I Danmark har Protect, der blev grundlagt i 2001, samarbejdsaftaler med over 300 alarminstallatører og dækker over 95 pct. af markedet for tågekanoner her i landet.

I udlandet har Protect et net af distributører i mere end 40 lande. Tågekanoner monteres sammen med traditionelle tyverialarmer. Siden starten for 10 år siden har Protect produceret og installeret over 40.000 anlæg med tågesikring over hele verden.

Største aktør

Protect har arbejdet sig op til at blive den største aktør i branchen på verdensplan.

De største konkurrenter kommer fra Belgien, England og Italien, mens Protect i dag kun møder den anden danske producent, MSS Professional, på få markeder, oplyser Poul Dalsgaard.

»Vi forventer at vokse med 20 pct. især på eksportmarkederne i 2010/2011 i forhold til året før. Indtjeningen følger med, men vi investerer meget i at opdyrke nye markeder,« siger han.

Testet og godkendt

I april 2010 blev den nye europæiske Cenelec-norm indført for tågekanoner. Foreløbig er Protect den eneste producent, som har fået testet og godkendt sine tågekanoner efter den nye norm hos et akkrediteret testinstitut.

Tågekanonerne er desuden godkendt efter forsikringsselskabernes nationale normer i Holland, Danmark og Norge.

oskar.lund@borsen.dk

Oplevelsen af erfaring!

Dagmøde fra

595,-

per person

Book dit næste møde på Radisson Blu Falconer Hotel og få gavn af vores mere end 50 års erfaring. Oplev Brain Food, nem parkering og metro til døren.

38 15 8020

radissonblu.com/falconerhotel-copenhagen

Radisson BLU
FALCONER HOTEL
& CONFERENCE CENTER
COPENHAGEN