



FORTÆLLINGER OM VÆKST

8 nye veje til succes for
virksomheder i Region Sjælland

FOR

VÆKSTFORUM SJÆLLAND

Vækstforum Sjælland skaber og udvikler rammerne for erhvervsudviklingen i Region Sjælland. Det sker i samspil mellem erhvervsliv, kommuner, regionen, uddannelses- og forskningsinstitutioner og parterne på arbejdsmarkedet. Målet er økonomisk vækst i Region Sjælland og midlet er at udvikle rammebetingelserne, så de matcher fremtidens krav og sikrer grundlaget for velfærd i vores samfund.



OM

VÆKSTHUS SJÆLLAND

Årligt arbejder Væksthus Sjælland med 500 virksomheder i Region Sjælland. Efter en kortlægning af virksomhedens udfordringer tilbyder Væksthusets Vækstkonsulenter sparring om mulighederne for vækst. Virksomhederne bliver derefter vist videre til et stort netværk af relevante private og offentlige rådgivere og aktører. Fokus er at skabe vækst i Region Sjælland.



VÆ

FORTÆLLINGER OM VÆKST

8 nye veje til succes for virksomheder i Region Sjælland

Udfordringer er der nok af. Ikke mindst for vækstvirksomhederne i Region Sjælland. Lavt uddannelsesniveau, få vækstiværksættere og en regional ubalance der manifesterer sig på vækst, iværksætteri og værdiskabelse er tre hovedudfordringer der i dag reelt fungerer som en bremse for vækst.

Men heldigvis er der også nok af eksempler på virksomheder, der har tacklet disse udfordringer. Eksempler, som kan give inspiration og virkelyst, men også eksempler, der kan hjælpe til at forstå, hvad der skal til for, at flere vil kunne gøre dem kunsten efter. De otte virksomheder du kan læse om i denne bog, er langt fra enkeltstående solstrålehistorier. De er eksempler der synliggør det væld af udviklende, innovative og vækstende virksomheder Region Sjælland er så fuld af.

Menneskene bag virksomhederne er lige så forskellige, som alle andre. Og virksomhederne repræsenterer samlet set otte helt forskellige brancher. Alligevel er der fællesnævner, og når vi trækker dem ud, får vi et klarere billede af, hvad der skal til for, at flere virksomheder kan gå dem i bedene.

Med denne bog vil vi fortælle den gode historie. Det er fortællingen om iværksættere og virksomheder fra Region Sjælland, der har gjort udfordringer til muligheder. Det er historien om designeren fra Vordingborg, hvis kunder bor i New York, London og Tokyo, mekanikerværkstedet fra Slagelse hvor videnspiloter indførte krammehold og spin-off virksomheden fra Korsør, hvor en grøn ide blev til en hel ny virksomhed.

Virksomhederne har her fået ordet.

God læselyst.

SÅDAN VINDER VI KAPLØBET OM UDDANNELSE

Uddannelse og forskning er et helt centralt indsatsområde i fremtidens Danmark. Det kan siges ganske enkelt: Højtuddannede skaber velstand. Nye undersøgelser viser at én højtuddannet medarbejder er op til 2,6 gange så effektiv for den enkelte virksomhed. Hvilket betyder, at den økonomiske aktivitet i virksomheden forøges med over det dobbelte ved ansættelse af højtuddannet arbejdskraft. Derfor har det direkte effekt på virksomhedens bundlinje, hvis man er lykkedes med at rekruttere højtuddannede medarbejdere.

For Region Sjællands virksomheder er der i dag store udfordringer, når det drejer sig om uddannelse. Udfordringerne manifesterer sig på en række felter:

- Et lavt uddannelsesniveau og få højtuddannede i de sjællandske virksomheder
- Manglende investeringer i innovation og forskning
- Reduceret produktivitet og konkurrenceevne

Uddannelsesniveauet i de sjællandske virksomheder skal op, hvis værdiskabelsen og velstanden skal løftes. De tre fortællinger, du kan læse om på de følgende sider, er netop eksempler på virksomheder i Region Sjælland, der med succes har ansat højtuddannet arbejdskraft. Det er virksomheder, hvor satsningen på uddannelse har skabt konkret vækst.

Værdiskabelsen i Region Sjælland er den laveste på landsplan og **6,6%** under landsgennemsnittet

Mindre end **hver tiende** i den private sektor har en længerevarende uddannelse

Region Sjællands virksomheder investerer under **1/10 del** af det beløb i forskning og udvikling som Region Hovedstadens virksomheder gør



TEKSTILER – DET ER JO EN VIDENSKAB

Det måske lidt overraskende udsagn, kommer fra driftschef Claus Christensen, Borch Textile i Slagelse. Det var nu heller ikke på spidskompetencer om tekstilers sammensætning, at han blev ansat i virksomheden. Men gennem projekt "Attraktive Virksomheder" blev han for et år siden ansat som videnpilot i Slagelse virksomheden.

"Med hjælp fra virksomhedskonsulent Ken Kürstein fik vi ansat Claus. Og det var egentlig ret enkelt," siger administrerende direktør Ulrich Mosegaard fra Borch Textile.

I virksomhedens showroom, med tøj til især sundhedssektoren, kan man nikke genkendende til det tøj som læger, sygeplejersker og andet sundhedspersonale går rundt i på de danske hospitaler. Her forklarer Ulrich Mosegaard hvor forskelligt tøj kan fabrikeres og sammensættes. Man forstår Claus Christensens udsagn om tekstiler og videnskab.

"Claus fik ret frie tøjler, men selvfølgelig ud fra en cost/benefit

Projekt Attraktive Virksomheder arbejder med at gøre sjællandske virksomheder særligt attraktive. Det sker gennem rådgivning i forhold til ledelse og strategi, design, miljø og HR. Derudover kan Attraktive Virksomheder hjælpe med at søge tilskudsordningen Videnpilot, som tilbyder tilskud til ansættelse af højtuddannet arbejdskraft.

Projektet drives af EVV og Væksthus Sjælland og er støttet af Region Sjælland og Den Europæiske Socialfond.

betragtning. Tidligere havde jeg en bekymring for at vi brugte uforholdsmæssigt mange ressourcer på at flytte papirer rundt," siger Ulrich Mosegaard.

Og det skulle Claus Christensen, der fik frie tøjler og titel af driftschef, være med til at lave om på. At han kunne sætte tingene i systemer, skyldtes blandt andet en fortid i Novo Nordisk.

Der var alting sat i systemer, og på Borch Textile havde man brug for den systemviden, Claus besad. "Vi har fået faste rutiner, nu bliver alting tjekket hver uge. Og det jeg skal vide, "trækker" jeg ud af folk i stedet for at vente," siger Claus Christensen.

BEDRE KOMMUNIKATION

Når det gælder kommunikationen, er den ifølge Ulrich Mosegaard blevet langt bedre, siden ansættelsen af Claus Christensen, tilbage i april 2009. "Claus har med sine kommunikative evner bundet tingene sammen. Og så er han altså svær at blive uvenner med, for han går i folk med træsko på," siger Ulrich Mosegaard. Men at få højtuddannede medarbejdere ind i virksomheden, giver også øgede udfordringer til ledelsen. "Chefen skal også løfte sit kompetenceniveau," siger Ulrich Mosegaard, der selv er i gang med en MBA.

Han tilføjer, at en af de ting Claus Christensen har fået gang i, er en egentlig ledergruppe med faste møder. "Vi har vel altid haft en ledergruppe, men den har været mere "løs" førhen. Nu er tingene mere formelle og strukturerede," siger Ulrich Mosegaard. Og Claus Christensen er meget tilfreds med de udfordringer, han har fået hos Borch Textile. "Jeg kom jo fra Novo Nordisk, og jeg søgte jo netop udfordringerne, selv om de måske var større end jeg regnede med, siger han med et stort smil på læben." "Men der er en dejlig uhøjtidelig stemning her og jeg lærer meget ved at være her, også selvom tekstiler er en videnskab," siger han.

Peugeot i Slagelse

Er nummer 10 på salg af biler inden for Peugeot

35 ansatte

Videnpiloterne hedder:
Ann-Sofie Højbjerg Jacobsen, uddannet i retorik fra Københavns Universitet

Pernille Johansen, cand. merc med speciale i EMF (Økonomisk markedsføring), Copenhagen Business School

Videnspilordningen er et tilbud til små og mellemstore virksomheder om at ansætte en højtuddannet akademiker med løntilskud.

VÆRKSTED MED BLØDE VÆRDIER

Videnpiloter satte mekanikerværksted på den anden ende. De hængte smileyer op overalt og indførte krammehold. Deres ideer virker. Kunderne kommer langvejs fra.

Han får altid et smil på læben, når han fortæller om "sine" videnpiloter.

"Det var sjovt. De kommer med skæve indfaldsvinkler. De har mere teoretisk viden og en naturlig evne til at ville lære. De får én til at tænke anderledes," siger Brian Madsen.

Han er leder og ejer af Peugeot i Slagelse. Han hørte om videnpilordningen på et seminar. Den er et tilbud til små og mellemstore virksomheder om at ansætte en højtuddannet akademiker med løntilskud.

Siden har han haft to videnpiloter, og det er ikke gået stille af sig.

TEAMBUILDING

De to videnpiloter har arbejdet med virksomhedens service overfor kunderne, så alle processer og forretningsgange blev gennemgået. Videnpiloterne har arbejdet med firmaets visuelle kommunikation og materiale.

"Det gik over al forventning. Når jeg og mine mellemledere gennemgår tingene, har vi nogle meninger om, hvad der virker her. Men vores videnpilot sagde, at vi skulle støtte medarbejderne, så de ydede en bedre service," husker Brian Madsen.

"Pludselig var firmaet fyldt med smileyer som en påmindelse om at huske at smile. Vores videnpilot tog billeder af alle mekanikerne og kaldte dem Danmarks bedste mekanikere. Det kan virke åndssvagt, men det virkede. I bund og grund var det genialt," fortæller Brian Madsen.

KRAM TIL KUNDEN

Mens den ene videnpilot hængte smileyer op, opfandt den anden begrebet "krammeholdet". Alle medarbejdere i den såkaldte indskrivning skal uddele knus til kunderne, når de afleverer bilen til reparation. Medarbejderne fik t-shirts med logoet "krammeholdet". Krammet er ikke nødvendigvis et fysisk kram, men et kundekram i overført betydning.

"Kunden skal have en god oplevelse hos os, uanset hvilken opgave vi skal løse. Vi arbejder med fokus på kvalitet og har knyttet prisgaranti til konceptet, så kunden kan have tillid til, at prisen altid er rigtig. Det skaber alt sammen trykthed," forklarer Brian Madsen.

Tiltagene virker. Kunderne kommer langvejs fra blot for at få skiftet til vinterdæk, og der kommer også kunder, der ikke er Peugeot-ejere, men som alligevel vil have deres bil af et helt andet mærke serviceret hos Brian og Co.

"Vores mål er, at kunderne kommer her på grund af os, og så selvfølgelig, fordi vi har de rigtige varer. Bevidstheden hos hver enkelt medarbejder om, hvordan man fører det mål ud i livet, er i høj grad videnpilotternes fortjeneste," siger Brian Madsen, der varmt vil anbefale ordningen til andre virksomhedsjere.

VAREMÆRKET ER KVALITET

Karsten Rønnows Tegnestue beskæftiger arkitekter. Selv om firmaet ligger i Holbæk, har der aldrig været problemer med at tiltrække de bedste i branchen.

Arkitektkredse er Karsten Rønnows Tegnestue et godt navn. Firmaet har et renommé som ét af landets førende firmaer for restaureringsarkitekter. Slotte, herregårde og kirker har været under deres nænsomme hænder. Når der skal ansættes nye medarbejdere, er der da også altid mange ansøgere, selv om firmaet ligger i Holbæk.

"Vi har indimellem været overraskede over, at medarbejderne er indstillede på at tage helt herud til os. Men de kører jo ikke i kø herud, pendlertrafikken går først og fremmest den anden vej mod Hovedstaden, og så har vi et kreativt miljø, der trækker. Her sker hele tiden noget nyt," fortæller direktør Gunilla Rønnow.

Karsten Rønnows Tegnestue vinder mange spændende opgaver. Den seneste er en rammekontrakt om vedligeholdelse og ombygningsarbejder på Århus Universitet.

EFTERUDDANNELSE

Når dygtige arkitekter og bygningskonstruktører gerne tager til Holbæk, skyldes det udover tegnestuens gode navn også en lang række andre forhold, som Gunilla Rønnow bevidst arbejder med.

Tegnestuen ligger i et af Holbæks smukkeste huse, tegnet i 1916 af arkitekten Ivar Bentsen, og Gunilla Rønnow hører ofte medarbejderne sige, at det er en fornøjelse at gå på arbejde i huset. Derudover har virksomheden en efteruddannelsespulje, så alle medarbejdere bliver jævnlige sendt på kursus for at lære om de allernyeste tendenser.

"Der sker meget på IT-området. Der kommer nye love og direktiver, og der er ny forskning og teknisk udvikling, eksempelvis inden for energirigtige løsninger. Her skal vi være med helt foran og vide alt om det sidste nye. Det er vigtigt hele tiden at udvikle såvel hele virksomheden som de enkelte medarbejdere," siger hun.

Karsten Rønnows Tegnestue blev grundlagt i 1970

Firmaet har 10 ansatte indenfor fagene bygningskonstruktør, byggetekniker og arkitekter

Har bl.a. stået for udvendig renovering af Fredensborg Slot



MED FRA START TIL SLUT

Et andet incitament til at arbejde i Holbæk er, at arkitekterne og bygningskonstruktørerne hos Karsten Rønnows Tegnestue er med i hele processen omkring et byggeri eller en renovering.

"I mange andre arkitektfirmaer sidder arkitekterne kun med specifikke tegneopgaver og udfører kun en mindre del af en større opgave. Hos os er man med fra start til slut, og det øger engagementet betydeligt; så er det jo den enkelte medarbejders projekt, som de kan være stolte af at have været med til," fortæller Gunilla Rønnow.

Som et sidste eksempel på hvad der holder på de dygtige medarbejdere og tiltrækker dem til firmaet, nævner Gunilla Rønnow ledelsesstrukturen i firmaet.

"I det daglige har vi en flad organisation. Min dør er altid åben, og jeg er klar til at lytte. Som medarbejder vil man ikke dikteres ovenfra, men involveres i beslutningerne og være med, hvor det er muligt. Så vi gør meget for at medarbejderne nok er fagligt udfordrede, men også føler at de får støtte og vejledning," konstaterer Gunilla Rønnow.

SPIN-OFF ER VEJEN TIL IVÆRKSÆTTERSUCCESES

I Region Sjælland er vi dygtige til at skabe nye iværksættere. Men de nye sjællandske virksomheder har svært ved at vokse sig store. Vores evne til at starte nye virksomheder står således i kontrast til vores evne til at få dem til at gro. Dette er en udfordring, da nye vækstvirksomheder er helt afgørende for både jobskabelse og fremtidig vækst.

En spin-off-virksomhed er en ny virksomhed, der er baseret på kompetencer og ressourcer opbygget i en etableret modervirksomhed. Sammenlignet med andre virksomheder har spin-offs langt større sandsynlighed for at udvikle sig til stærke vækstiværksættere. Forklaringen på spin-off-virksomhedernes succes er, at iværksætterne har en hjemmebanefordel på det forretnings- og brancheområde, de kaster sig ud i. De etablerede virksomheder er en træningsbane, hvor de får kendskab til og viden om branchen og drift af virksomheder.

Et målrettet fokus på spin-off kan:

- Højne den regionale etableringsrate, øge overlevelse og vækst
- Styrke virksomhedernes evne til at opdage og videreudvikle spirende idéer
- Styrke virksomhedernes lokale forankring

På de følgende sider finder du eksempler på spin-off virksomheder fra Region Sjælland. Det er virksomheder, der med succes har spundet videre på kompetencer og ressourcer opbygget i en etableret virksomhed.

Kun **9,5%** af
Region Sjællands virksom-
heder er vækstvirksomheder.
Det er den laveste andel i
landet

Spin-off virksomheder har
**23% større
sandsynlighed** for at
udvikle sig til vækstiværksættere
end andre nye virksomheder

Hver **fjerde** af alle
iværksættere lukker allerede efter
deres første leveår, for spin-offs er
tallet kun 19%

3manager er ejet af fire partnere.
Ligger på Hørbygaard Gods lidt udenfor Holbæk.

Der er mere end 10 konsulenter tilknyttet
3manager, blandt andet i Sverige, Norge, Finland,
England, Tyskland, Frankrig og Italien.

DE GIVER KUNDEN ET OVERBLIK

3manager har et unikt produkt, født af den viden ejerne fik på deres tidligere arbejdsplads. Virksomheden er i fuld fart på vej ind på det europæiske marked.

Kunder hos 3manager ved alt om deres printere og kopimaskiner. For 3manager overvåger hele maskinparken for dem elektronisk: Står der en printer i et hjørne, der næsten ikke bliver brugt, så kan 3manager se det. Kan der spares på el-forbruget, så opdager 3manager det. Er en leasingaftale eller serviceaftale ufordelagtigt, så kan Holbæk-virksomheden 3manager også give den oplysning videre til kunden.

Det tog fire år at udvikle softwareprogrammet, der overvåger kundernes kopimaskiner og printere. Ideen lå og ulmede hos fire kolleger. De var konsulenter i IKR, som rådgiver store firmaer og offentlige instanser om deres printere og kopimaskiner.

"Vi kørte ud til hver enkelt kunde for at analysere deres maskinpark bedst muligt, med de værktøjer vi havde til rådighed. Men analysen var et øjebliksbillede, der hurtigt blev forældet. Så vi havde brug for noget, som forblev opdateret," siger udviklingsansvarlig i 3manager Henrik Lundsholm.

FORBRUG UNDER LUP

Så IKR-kollegerne talte om at udvikle en softwarebaseret service, der kunne give de offentlige instanser og store virksomheder et værktøj til effektivt at overvåge deres kopi- og printbudget. En mellemstor kommune vil typisk spare mellem 20 og 30 procent som kunde hos 3manager. Det har en lang række kommuner, staten og mange virksomheder fået øjnene op for, så væksten i 3manager er fordoblet på et år.

I dag, godt fem år efter begyndelsen, er IKR-kollegerne gået solo og har udskilt sig som en spin-off virksomhed fra IKR.

"3managers kompetencer og forretning ligger så meget udenfor



IKR's kerneområde, at vi havde brug for et helt andet selskab med en anden profil end IKR. Vi er globale, og det går stærkt," fortæller salgsansvarlig i 3manager, Jesper Zangenberg.

KONKURRENTER

Da de internationale kunder begyndte at komme, kontaktede 3manager Væksthus Sjælland, der satte dem i forbindelse med Eksportrådet.

"Det er altid godt med noget sparring, og vi havde brug for nogle gode råd om at blive globale og sælge til udlandet," siger Jesper Zangenberg.

3manager har udviklet systemet fra bunden og har derfor ophavsretten.

"Vores ideer kommer fra vores hjerner og gode teamwork. Det er ikke noget som kan kopieres, så vi føler os ikke truet af konkurrence," siger Henrik Lundsholm.

"Det er egentlig ikke selve kodningen, som er unik, men måden vi får digitaliseret vores tanker på. Vi har udviklet systemet rigtigt fra begyndelsen. Vi har alle fire stået fysisk og analyseret på en virksomheds forbrug, derfor kunne vi gøre det," forklarer Henrik Lundsholm.

EN GRØN IDÉ

LeanVent i Korsør har et produkt, der giver bedre indeklima til alverdens kontorer, industrier og institutioner. Det nyskabende projekt er sat i søen med kapital fra flere fonde, der støtter bæredygtig udvikling.

For fem år siden fik direktør Peter Antonsen en idé. Han ville udvikle et ventilationsspjæld, der bedre kunne styre tryk og gennemstrømning end de eksisterende. Et spjæld med lavt energiforbrug, mindre støj og nem regulering.

"Vi udviklede nogle løsninger, der var udmærkede, men som kun blev solgt i Danmark. Vi havde brug for at videreudvikle og markedsføre produktet," fortæller Peter Antonsen.

SPARRING ER GULD

På det tidspunkt var han ejer og leder i Korsør-virksomheden FlexValve Control, der sælger udsugningskomponenter til blandt andet autoværksteder og brandstationer.

For at få realiseret sin idé havde Peter Antonsen brug for sparring, og han tog kontakt til Væksthus Sjælland.

"Jeg har brugt konsulenterne til at få inspiration til mange forskellige ad hoc opgaver: Kontakt til Eksportrådet, information om videnpilotordningen, hjælp til at finde finansiering til helt bestemte ting. Jeg har haft stor glæde af dem," konstaterer Peter Antonsen.

SKAFFEDE KAPITAL

Via Væksthus Sjælland og Slagelse Erhvervsråd fik Peter Antonsen kontakt med Forskerparken CAT, der i samarbejde med Vækstforum Sjælland har dannet Fonden CAT Invest Zealand. En fond med risikovillig kapital, der blandt andet skal investere i virksomheder indenfor nye energi- og miljøteknologier, de såkaldte cleantech-virksomheder.

Med penge fra fonden, fra en privat investor, og fra FlexValve Control selv, lykkedes det at skaffe 8,5 million kroner. Den nye spin-off virksomhed ved navn LeanVent ApS var en realitet, samtidig kører FlexValve Control selvstændigt videre med hustruen, Lise Antonsen, som direktør.



"Jeg koncentrerer mig nu 100 procent om LeanVent. Vi har en platform, der er stærk nok til, at vi i sommer gik i gang med at markedsføre os internationalt," fortæller Peter Antonsen.

DE FØRSTE SKRIDT

Det er planen, at LeanVent i løbet af det næste halve år skal flytte til egne lokaler.

"FlexValve Control og LeanVent er to vidt forskellige firmaer. LeanVent skal have laboratorier og konferencelokaler, så vi kan modtage gæster, og vi satser på eksport til dygtige distributører på mange eksportmarkeder," fortæller Peter Antonsen.

LeanVent er også et firma, der markerer sig i forskerkredse. Derfor støtter LeanVent flere grønne projekter under DTU.

"Når vi får lidt mere luft under vingerne og kan kigge mere ud over vores egen næse, vil vi gøre mere ud af den del og knytte forskningsmiljøet til os," siger Peter Antonsen.

I LeanVent har Peter Antonsen foreløbig ansat en tekniker og en salgsingeniør, nu er en produktioningeniør på vej.

"Vi er ved at sætte de første spjæld op, som kan give os nogle referencer. Eksportrådet hjælper os med at finde relevante forhandlere i Tyskland, Holland og Sverige," fortæller Peter Antonsen.

"Vi er blevet godt modtaget overalt. Det næste år skal vise, at LeanVent kan blive til et internationalt firma med salg til det meste af Europa," slutter Peter Antonsen.

Forskerparken CAT er et aktieselskab, der hjælper iværksættere med at skaffe den nødvendige kapital og de rigtige kompetencer, så ideer kan blive til virksomheder.

Blandt aktionærerne er CAT Fonden, Roskilde Bank, DiBa Bank og Sparekassen Lolland.

Læs mere på www.catscience.dk

REGIONAL UBALANCE

Region Sjælland trækkes i hver sin retning på centrale parametre som velstand og udvikling. Denne udvikling skaber en regional ubalance. En ubalance, der kan aflæses på vækst, iværksætteri og værdiskabelse. I de hovedstadsnære kommuner er ledigheden mindre, der er flere med en videregående uddannelse og værdiskabelsen i erhvervene er højere.

De største barrierer er:

- Beskæftigelsesgraden er markant lavere i yderområderne end i kommunerne tæt placeret på hovedstaden
- Der er lav vækst i den private beskæftigelse i regionens yderområder, imens flere af regionens centrale og nordlige kommuner har haft en vækst på over det dobbelte af landsgennemsnittet
- Yderområderne har markant færre beskæftigede med længerevarende uddannelser i den private sektor

På de følgende sider kan du læse om virksomheder, der har knækket den regionale ubalance. At dømme ud fra virksomhedernes karakteristika burde de, ved første øjekast, være placeret i Hovedstaden. Men mønsterbryderne viser eksempler på, hvordan de ikke bare har overvundet de barrierer, der knytter sig til at skabe vækst og udvikling i yderområder, de tydeliggør, hvilket forspring det kan give, at være placeret fjernt fra København.

Kommunerne tæt på hovedstaden har **44% flere iværksættere** pr. indbygger end yderområderne

Finanskrisen til trods, har de hovedstadsnære kommuner over de sidste tre år haft en vækst på 4,3% i antallet af arbejdspladser i kommunen. Yderområderne har haft **nulvækst**

Beskæftigelsesfrekvensen er **5,9** procentpoint højere i de hovedstadsnære kommuner



LEGETØJ FOR RIGMÆND

Zenvo bygger superlækre biler. Firmaet har bevidst placeret sig på Sydsjælland på grund af en god infrastruktur og lav husleje.

Superbilen Zenvo har en voldsom pris, der følges med de voldsomme hestekræfter. Den er bygget af de allerbedste materialer. Prisen er 5,6 millioner kroner. Og så bliver den bygget på Sydsjælland.

"Vi fortæller ikke præcis, hvor vi ligger, for rigtig mange dukker uanmeldt op for at se bilen, og vi kan jo ikke vise bilerne frem hele tiden," forklarer direktør Jesper Jensen.

En Zenvo af modellen ST1 har 1100 hestekræfter. Det svarer til 8-10 almindelige personbiler. Modellen bliver solgt til internationale rigmænd og samlere. Superbilen bliver brugt som dyrt legetøj og står typisk i en garage sammen med de andre 30 biler, som kunden ejer.

Kunderne kan selv bestemme farve og tilbehør. Zenvo har derfor ikke noget lager og samler aldrig en bil, før den er bestilt.

Startet i 2004 af Jesper Jensen og Troels Vollertsen

Målet er at bygge og sælge 15 biler

Zenvo ST1 har 1100 hk og en topfart på 375 km/t (elektronisk begrænset)

Bilen er 100% dansk designet og bygget i Danmark.

Prisen er omkring 5 mio. kr. uden moms og afgifter.

DRENGEDRØMME

Tre partnere står bag Zenvo. Den ene, Troels Vollertsen, havde længe drømt om at bygge sådan en type superbil og havde konceptet i hovedet. Han og Jesper Jensen kendte hinanden via branchen, og de gik i gang med at udvikle på superbilen. I 2007 var firmaet Zenvo en realitet.

"Man skal have nogle drømme, men de skal selvfølgelig også være realistiske. Vi var heldige at have kapital til at grundlægge Zenvo. Men det er ikke nogen superforretning endnu. Vi indkøber de dyreste materialer, eksempelvis er hele karosseriet lavet i carbon," forklarer Jesper Jensen.

Zenvo valgte at placere sig på Sydsjælland.

"Alt er nemmere hernede. Infrastrukturen er i orden, huslejen er lavere, og de dygtigste mekanikere med racerblod i årene kommer herfra. Vi har alle fordelene hernede, og det ville ikke give mening for os at lægge os nord for Køge alene på grund af trafikken," konstaterer Jesper Jensen.

ERFARINGER FRA UDLANDET

Jesper Jensen er glad for de erfaringer, han har med sig fra tidligere jobs blandt andet i udlandet. De erfaringer har han haft rigeligt brug for i sit arbejde med at skabe Zenvo.

"Vi går meget ind for hele iværksættertanken. Det bør ikke være svært at starte et firma i Danmark. Forhindringer skal ryddes af vejen, og alle bør have en informationsstartpakke og vejledning, når de går i gang," mener Jesper Jensen.

Han er ofte blevet mødt med en anelse forbehold: Kan man virkelig producere biler i Danmark?

"Det kan man sagtens. Vi har dygtige danske underleverandører, og vi er dygtige til at udvikle og levere super samlekvalitet. Vi tror på det, men har først rigtigt bevist vores værd, når vi er her om fem år. Men vi er blevet vel modtaget, så det skal vi sgu nok være," forudsiger Jesper Jensen.



STRIKKET BUSINESS

Christina Panton vil gøre en forretning ud af strik. Kunderne bor i New York, London og Tokyo, men hun har bevidst valgt at bo i Vordingborg. Her finder hun ro og fordybelse til sit designsprog.

En smal orange stribe gør forskellen. Sat ind i et strikket tørklæde af uld i klassiske farver. Striben er det lille twist, der skal få købestærke internationale forretningsmænd til at købe det. Strikfirmaet hedder Poul Panton og er opkaldt efter hendes morfar.

"Jeg elsker at kombinere lækkert økologisk garn på nye måder og strikke det helt anderledes end de gængse normer. Og så skal det være til mænd. Jeg har altid haft en drøm om at lave et visuelt lækkert twist til dem, at give dem et spark," smiler hun.

Christina Pantons strikvarer skal primært sælges på nettet, så hun kan bosætte sig hvor som helst. Men valget faldt på den gamle hjemegn på Sydsjælland.

Christina Panton

Tekstildesigner fra Chelsea College of Art and Design, London

Har vundet flere danske og internationale designpriser

Poul Panton web-butikken åbner den 1. februar 2011

En vækstfabrik er et særligt udviklingsmiljø for iværksættere og virksomheder med en kommercielt bæredygtig idé eller produkt. Virksomhederne får et koncentreret vækstforløb, netværk og kompetenceudvikling, samt en kontorplads til en fordelagtig pris.

Projektet er etableret med støtte fra Den Europæiske Fond for Regionaludvikling, og de lokale Vækstfabrikker er etableret i samarbejde med den kommune, den ligger i.

Læs mere på www.vaekstfabrikkerne.dk

"I mine designerkredse er det mega u-trendy at bo hernede. Men jeg vil hellere stå ved min strikkemaskine og arbejde i smukke omgivelser i Vordingborg end i en kold kælder på Vesterbro. Bare fordi man er designer, behøver man ikke hele tiden at være i snuskede og kreative omgivelser i storbyen for at søge inspiration. Tværtimod arbejder jeg bedst i behagelige omgivelser," fortæller Christina Panton.

STRIKKEDE BUTTERFLIES

Poul Panton er kommet til verden med inspiration fra mange forskellige kanter. Fra Vækstfabrikken i Vordingborg, hvor Christina Panton har sit kontor, fra uddannelsen, som hun tog i London og så fra en international forretningsmentor.

Han er forretningsmand med base i New York, London og København. Det er ham, der får tørklæderne at se, når de er færdige på strikkemaskinerne, og det er ham, der nu skal have et par strikkede butterflyes til vurdering: Sælger det?

"Min mentor kender den her målgruppe rigtig godt, og jeg kender de internationale og stilbevidste mænd fra min tid i London," fortæller Christina Panton.

TÆT VED HAVET

Inspirationen og indtrykkene fra London ville Christina Panton ikke have været foruden. Men for hende bliver det hele bedst fordøjet i frisk luft og ro.

"I London blev jeg konstant bombarderet med indtryk, og det var nærmest umuligt at få skåret ind til benet rent designmæssigt. De kreative ideer fødes, når jeg er væk fra al tumlen, og jeg følger dagligt med på trend-blogs fra blandt andet New York. Jeg havde ikke fået ideen til Poul Panton i London. Storbyerne inspirerer mig, og jeg tager gerne på inspirationsture dertil, men jeg vil gerne vågne tæt ved havet. Stå op og kigge ud i min have. Nyde årstidernes skiften," funderer hun.

FRA TRYKKERI TIL KOMMUNIKATIONSBUREAU

Det lå ellers ikke i kortene, at Lars Klostergaard Pedersen skulle tilbage til sin hjemegn på Lolland. Uddannelse og karriere trak i København. Men så fik han børn. Og familiens firma derhjemme var i knibe og fokuserede på de forkerte kunder. Lolland trak.

Nu har den fremsynede 36-årige lollik sat sig i direktørstolen, og i 2002 stod han i spidsen for en fusion mellem det firma, bedstefaderen grundlagde, og et andet trykkeri på Lolland: Grafikom var født.

"Vi har altid været lokale og har ikke planer om at flytte ind til storbyen i smarte lokaler. Det er ikke afgørende i dag, hvor vi ligger. Vi har kontakt med kunderne via webmøder og mails. Vi har kunder i København, og vi hører ofte fra dem, at de kan lide at handle med os fra landet, måske fordi vi holder begge ben på jorden," fortæller direktør Lars Klostergaard Pedersen.

NYE KOMPETENCER

I en tid hvor krisen har holdt sit indtog, og Lolland gang på gang tegner sig som udkantsområde i statistikkerne, er ordrebogen fyldt hos Grafikom. Nu kommer næste ryk.

"Jeg er entreprenørtypen og får altid flere ideer. Vi skal ikke sidde i den samme suppedas altid," forklarer direktør Lars Klostergaard Pedersen.

Ledelsen og medarbejderne i Grafikom skal derfor nu udvikle helt nye kompetencer indenfor de områder, der hører sammen med de traditionelle tryksager på papir.

"Web, mobil, banner, events og e-bøger. Det hele skal tænkes sammen, for kerneydelsen, budskaber på papir, bliver mindre og mindre. Vi skal være foran og kunne tilbyde vores kunder noget, som de ikke vidste eksisterede," er Lars Klostergaard Pedersens vision.

BRYDER MØNSTERET

Inspirationen kommer fra både danske og internationale messer, seminarer, blade og kurser, som bringer Grafikom

Grafikom

Resultat af fusion mellem Nysted Bogtrykkeri og Lolland Postens bogtrykkeri

20 ansatte

Ejere: Brødrene Lars Klostergaard Pedersen (direktør) og Gert Marquard Pedersen (salgskonsulent)



på forkant, og som passer ind i strategien om at blive et kommunikationsbureau. Foreløbig er en medarbejder sat til at sætte sig ind i hele marketingområdet.

Men én ting er at tale om det, noget andet er at gøre strategien til praksis. Grafikom bruger derfor Væksthus Sjælland til sparring.

"Grafikom er meget forandringsparate. De har gjort sig helt klart, at de er mere end blot brevpapirsælgere," fortæller Carsten Holløse, der ikke kan skjule sin begejstring over Grafikoms vilje til at bryde den regionale ubalance på Lolland.

DE BEDSTE IDEER

Lars Klostergaard Pedersen ser frem til processen, der nu skal i gang. Der skal skrives en forretningsplan, medarbejderne skal inddrages og uddannes, og der skal lægges en plan.

"Vi skal have det hele ned på operationelt plan, og så skal vi øve os sammen her på hjemmebanen. Vi vil gennemgå kundecases og sammen ideudvikle på, hvilke løsninger vi skal tilbyde kunderne. Vi skal væk fra at tale om pris. Kunderne skal ikke vælge os, fordi vi er de billigste, men fordi vi får de bedste ideer," fortæller Lars Klostergaard Pedersen.



"Fortællinger om vækst" er udviklet i samarbejde mellem Vækstforum Sjælland og Væksthus Sjælland.

For mere information kontakt analysechef Nina Groes på telefon 25 33 41 44 eller e-mail: ngr@vhsj.dk eller kommunikations-konsulent Stefan Poulsen på telefon 31 60 20 40 eller e-mail: sp@vhsj.dk