

KORT NYT

Beierholm køber dele af Ernst & Young

Revisionsfirmaet **Beierholm** fortsætter den ekspansive linje og opruster inden for små og mellemstore virksomheder.

Den nordjyske virksomhed overtager 15 medarbejdere fra **Ernst & Young** i København og Aarhus, heraf fem statsautoriserede revisorer med partnerstatus. Derudover overtager Beierholm alle aktiviteter i revisionselskabet **Henrichsen & Co** med 13 medarbejdere, hvorefter indehaver **Bjarne Henrichsen** indtræder som partner i Beierholm.

Adm. direktør i Beierholm, **Kenneth Jensen**, siger, at udvidelserne sker i lige linje og overensstemmelse med deres vækststrategi

Beierholm har nu 600 ansatte på 18 kontorer i Danmark.
mach

MT Højgaard får kæmpeordre

Boligforeningen **Århus Omegn** har valgt **Enemærke & Petersen** — en dattervirksomhed i **MT Højgaard**-koncernen som entreprenør for den ene store renovering ved den planlagte renovering af bebyggelsen **Rosenhøj** i Viby J. ved Aarhus.

Bebyggelsen har 840 boliger i 27 blokke i fire etager og er opført i årene 1967-70, oplyser selskabet. 54.000 kvm facader skal renoveres, og fem blokke skal ombygges væsentligt. Og desuden skal der opføres 11 nye blokke, hver med tre boliger og i alt på 3700 kvm. Endelig skal bebyggelsens udenomsarealer omlægges.

Renoveringen vil ske i etaper og er afsluttet primo 2017.
Ritzau Finans

Fremgang på alle fronter i Columbus



Arkivfoto: Magnus Møller

It-selskabet **Columbus** løftede resultaterne på alle poster i regnskabet for første halvår målt mod samme halvår i 2012.

Især serviceforretningen bidrog til en stærk fremgang i driftsindtjeningen.

“I første halvår 2013 har optimismen præget Columbus efter vores turnaround i 2012, og vi har fortsat eksekveringen af den succesfulde strategi Columbus15 samt indsatsen for at nedbringe omkostninger og at styre risici i hele organisationen,” fortæller Ib Kunøe (billedet).

Ritzau Finans

Iværksættere på kapital-chargeoffensiv

I begyndelsen af oktober får 30 udvalgte iværksættere mulighed for at skruer op for charmen og præsentere deres idéer for investorer og eksperter fra hele Europa.

Det foregår i **Vitus Bering Innovation Park** i Horsens med investeringsfonden **Insero** som vært. Foreløbig har over 36 iværksættere fra en række europæiske lande og USA meldt sig ind i kapløbet om at få en af de 30 pladser i konkurrencen.

Det er anden gang, at **European Venture Contest Energy** bliver holdt. Vinderne kvalificerer sig til den store **Venture Contest**-finale i december. Det har vist sig, at halvdelen af de deltagende iværksættere efterfølgende har held med at tiltrække kapital, siger kommunikationschef **Anne Søby Eskildsen**, Insero.

oskar

Unik trykning giver konkurrencefordel

Lasertryk.dks specielle trykconcept giver pote i presset grafisk branche. Nytænkning og branchekonsolidering er vejen til overlevelse

REKORDREGNSKAB

Af Josefine Bøgh Nedermark

I et vigende marked formår **Lasertryk.dk** at levere endnu et rekordregnskab.



I 2012 oplevede den aarhusianske virksomhed en vækststrate på 29 pct., som er resultatet af et anderledes trykconcept, en kreativ forretningsmodel og to opkøb af konkurrerende grafiske virksomheder.

Sidste år nåede omsætningen 187 mio. kr., og ifølge koncerndirektør **Esben Mols Kabell** er succesen baseret på en ganske simpel produktionsidé.

“Hvis man skal pege på, hvor vi adskiller os mest fra andre i branchen, er det klart puljetrykconceptet,” siger han. I sin enkelthed går puljetryk ud på at trykke flere forskellige kunders tryksager på samme ark.

“Det koster en del penge at sætte en trykmaskine i gang. Ved eksempelvis at trykke 36 kunders forskellige postkort på samme ark, kan alle disse kunder dele omkostningen ved at starte trykmaskinen,” siger Esben Mols Kabell.

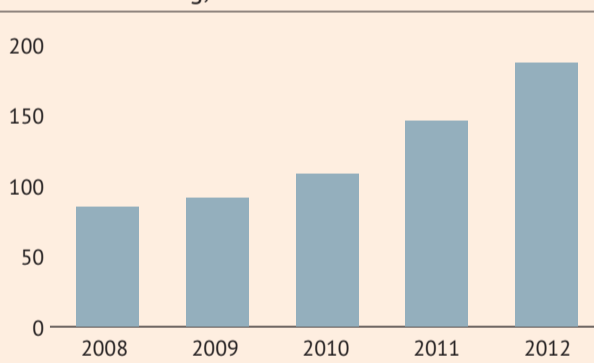
Det giver konkurrencedygtige priser, især ved helt små tryksager som visitkort, da de giver den største konkurrencefordel. Men puljetrykket giver også nogle ulemper, da kunderne bl.a. skal være enige om, hvilket papir de trykker på.

“Der gik vi ind og brød med en meget lang tradition for, at kunden bestemmer alt i den grafiske branche. Vi tilbød i stedet nogle standarder,” siger Esben Mols Kabell, der ejer og grundlagde virksomheden i 1999 sammen med **Anders Grønberg**.



Lasertryk.dks omsætning stiger støt

Nettoomsætning, mio. kr.



Grafik: Bjørn Larsen • Kilde: Regnskaber • BØRSEN.FAKTA

På flere måder er den femdobbelte gazellevirksomhed gået imod branchetraditionerne. Normalt i den grafiske branche har små trykkerier de små virksomheder som kundegrundlag, mens store trykkerier tager sig af de store virksomheder. **Lasertryk.dk** er undtagelsen, som startede i det små, men som i dag er blevet et stort trykkeri, der tager sig af mange små og mellemstore virksomheder.

Kreativ forretning

Ifølge tal fra **Grafisk Arbejdsgiverforening (GA)** er branchens omsætning i grafisk produktion på fem år faldet godt 24 pct. fra 14,1 mia. kr. i 2007 til 10,7 mia. kr. i 2012. I samme periode er solgt mere end fordoblet hos **Lasertryk.dk**.

Finn Obbekær, der er afdelingschef for **Branche og Kommunikation** hos **GA**, forklarer, at **Lasertryk.dk** er et godt eksempel på en virksomhed, der er virkelig kreative med deres forretningsmodel. “Det er rigtigt flot, at de tør gå

ind på et presset og vigende marked og bliver vindere der. De har truffet nogle valg og skåret deres forretning til på en succesfuld måde,” siger Finn Obbekær.

“Ingen truer os”

Han bemærker, at **Lasertryk.dk** klart er i førerfeltet inden for sit område.

“Alle i branchen taler om **Lasertryk**, alle kender dem og har stor respekt for det, de gør,” siger Finn Obbekær.

Ifølge Esben Mols Kabell har **Lasertryk.dk** en massiv konkurrencefordel ved at være både billig og hurtig.

“Det er de to parametre, som vores kunder efterspørger. Markedet bevæger sig derfor hen, hvor vi har vores styrker,” siger han og fortsætter:

“På det skandinaviske marked føler vi faktisk ikke umiddelbart, at der er nogen, der truer os. Vores eksistens er en stor ulempe for dem, der vil prøve samme koncept som os. For de kan ikke både være bil-

Koncerndirektør **Esben Mols Kabell**, **Lasertryk.dk**, leverer vækststrate på 29 pct. Unik koncept, hvor kunderne deler omkostningerne, er opskriften, fortæller direktøren.
Foto: Kåre Viemose

ligst og hurtigst fra start af,” siger Esben Mols Kabell.

Han forklarer, at **Lasertryk.dk** havde en månedens leveringstid, da de startede med at bruge puljetryk. Til gengæld var de billigere end alle konkurrenterne, og derfor kom kunderne alligevel. I dag er leveringstiden på tre dage.

Flere opkøb på vej

“Og det er faktisk hurtigere end mange steder. Vi er naturligvis slet ikke i nærheden af et monopol, da der stadig findes mange virksomheder, som har helt specifikke ønsker om, hvilket grafisk udtryk og hvilket papir de skal have, fremfor en standardvare som vores,” siger Esben Mols Kabell.

Lasertryk.dk har hele tiden blikket fremad, og man vil også komme til at se flere opkøb, der skal hjælpe **Lasertryk.dk** til at blive en grafisk totalleverandør med en større produktpalette. Ifølge Finn Obbekær er nytænkning, opkøb og konsolidering vejen frem.

“Det er ofte sådan, at enten lader man sig opkøbe eller lukke. Derfor bliver der færre grafiske virksomheder. Til gengæld er de større og smartere. Det er **Lasertryk** et klart eksempel på.”

jone@borsen.dk

REDAKTIONER I DANMARK

JYLLANDS-REDAKTØR

Mads Meisner Christensen
Arosgaarden, Åboulevarden 31
8000 Aarhus C
mach@borsen.dk
Tlf.: 72423208 Mob. 72425208

NORD/ØSTJYLLAND

Oskar Lund
Arosgaarden, Åboulevarden 31
8000 Aarhus C
oslu@borsen.dk
Tlf.: 72 42 32 09 Mob. 72 42 52 09

MIDT/VESTJYLLAND

Bjarne Bang
Bredgade 55, 1.
Boks 224, 7400 Herning
bjba@borsen.dk
Tlf.: 72 42 32 03 Mob. 72 42 52 03

FYN/TREKANTOMRÅDET

Jens Bertelsen
Nørregade 77, 2.
5100 Odense C
jebe@borsen.dk
Tlf.: 72 42 32 05 Mob. 72 42 52 05

SJÆLLAND/ØERNE

Tom Frovst
Møntergade 19
1140 København K
tofr@borsen.dk
Tlf.: 72 42 32 79 Mob. 72 42 52 79