

# MIN BUSINESS

HVER TORSDAG - UDVALGTE ARTIKLER FRA **ErhvervsBladet**



evb.dk

## ▼ Trio går sammen mod Asien

**LYS:** Det behøver ikke være bøvlet at udvise ansvarlighed, når det gælder det sociale, energiforbruget og miljøet. Sådan lyder det fra tre danske virksomheder, der tilsammen udgør Compled ApS. Danmark kan ifølge firmaerne sagtens hamle op med konkurrencen fra især Asien, når det kommer til udvikling og salg af LED-lyskilder. «Vi vil i første omgang producere dansk designede udendørs- og gadelamper med LED-teknologi, og vi mener, at det må kunne betale sig at producere lampene lokalt i de kommuner, der nu skal udskifte alle deres gadelamper, frem for at transportere 12 kilo tunge lamper rundt om den halve jordklode», siger direktør i Compled, Lars Mikkelsen.



## ▼ Momssmæk til virksomheder

**VARELEVERING:** Alt for mange varer, der ifølge momsangivelsen er solgt til et andet EU-land, bliver aldrig sendt over landegrænsen. Og så er der momssmæk til den danske sælger, selv om svindlen ligger hos køber. Virksomheder, der sælger varer til EU-lande, skal løbende angive deres salg til både Skat og EU. Selv om tallene i begge systemer burde svare til hinanden, så ser virkeligheden anderledes ud. En stilsproget foretagelse af Skat har afsløret, at differencerne opstår, fordi nogle varer bliver afhentet direkte af køberen i Danmark, eller at varerne bliver leveret i Danmark. Hvis sælgeren ikke kan bevise, at varerne er sendt til et andet EU-land, så skal der betales dansk moms af salget.

## ▼ Ny rabatportal til SMVer

**WEB:** 12.000 små og mellemstore virksomheder (SMV) er med en ny rabatportal ([www.hvr.dk/rabatportalen](http://www.hvr.dk/rabatportalen)) gået ind i kampen om indkøbsrabatter. SMVer skal have samme muligheder for at få rabat, som de helt store virksomheder. Derfor har Håndværksrådet, Dansk Håndværk, DS Håndværk & Industri og Danske Anlægsgartnere etableret en indkøbsportal, der efter kun seks måneder har 12.000 virksomheder. Målet er at give 20.000 SMVer adgang til gode rabatter.



## ▼ 14-årig headhunted

**IVÆRKSÆTTERJOB:** Succesen vil åbenbart ingen ende tage. Den kun 14-årige Simon March fra vestjyske Oksebøl, der sammen med sin 19-årige kammerat og kompagnon Mattias Skovhøj har fået en millionomsætning med sin IT-virksomhed Onlinefactory.dk, har nu fået nyt job. Simon March er ganske enkelt blevet headhunted af den danske IT-virksomhed Gosocial.dk, hvor han bliver juniorpartner. «Mattias og jeg fik opbygget et ret godt netværk i IT-branchen, da vi startede Onlinefactory.dk, så Gosocial.dk vidste godt, hvem jeg var, og hvad jeg kunne», fortæller Simon March om ansættelsen, hvor han skal lave reklamekampagner på sociale medier som Facebook og Twitter.

## ▼ Iværksætterlyst i bund

**IVÆRKSÆTTERI:** Iværksætterlysten har trængt kår i Danmark. Det bekræftes af en undersøgelse fra Europa-Kommissionen, som blev offentliggjort i begyndelsen af juni 2010. Kun hver tredje dansker har lyst til at kaste sig ud i en tilværelse som selvstændig, og det placerer Danmark helt i bunden i forhold til resten af EU. Ser vi uden for Europas grænser, bliver forskellen endnu tydeligere. I Kina drømmer 71 procent af befolkningen nemlig om at blive selvstændige. Erhvervsorganisationerne bruger undersøgelsens konklusioner som endnu et argument for, at der skal gøres noget drastisk.

## ▼ Lokal ordre sikrer byggefirma

**BYGGERI:** Selv om den hårde vinter drillede Bornholms største entreprenør, tegner 2010 fornuftigt – ligesom året før. Bornholms største byggevirksomhed, PI Entreprise A/S, kom fornuftigt ud af 2009 og venter pæne tal i år trods en vanskelig start, da en ordre på at bygge plejehjem på klippeøen er i hus. «Efter flere milde vintre var vi underlagt vejrligets luner og måtte sende 40-45 mand hjem, men vi har en rekordstor ordrebeholdning på 60 mio. kr., og mit skøn for omsætningen er 80-90 mio. og et overskud før skat på 3-3,5 mio.», siger økonomichef Carsten Nielsen til ErhvervsBladet. Skønnet ligger tæt på 2009-regnskabet med en omsætning på godt 80 mio. og et overskud før skat på 3,2 mio. for at gøre den danske iværksætterkultur.

# Regeringens

**Vækstkraft:** Private investorer tøver med at supplere statens millioner til nye ventureselskaber.

AF Carsten Steno

Regeringens forslag på at puste nyt liv i danske vækstvirksomheder ved at stille 750 mio. kr. til rådighed for nye ventureselskaber er ved at fuge ud. Godt et halvt år efter, at pengene blev udbudt, har kun en ud af fire venturefonde formået at rejse et tilsvarende beløb fra

private investorer. Og det er forudsætningen for, at de nye fonde kommer på benene.

Den statslige venturesatsning blev vedtaget som led i regeringens erhvervspakke sidste efterår, men til dam er kun en fond, Seedkapital II, kommet op at stå med hjælp fra blandt andet pensionspengetanken ATP. De resterende tre fonde har svært ved

at tiltrække privat kapital.

## Fire hovedårsager

Der er ifølge branchekilde fire hovedårsager til, at det kniber få det statslige ventureinitiativ ført i mål:

1. Det er i øjeblikket svært at rejse privat kapital til noget som helst. Mange har tabt penge på aktiemarkedet efter finanskrisen, og

# Kisteglad direktør

Bendt Skov har opfundet og taget patent på den miljørigtige kiste, der skal laves af genbrugspapir. Kisten lanceres worldwide under sloganet »Green Way to Heaven«.



Bendt Skov har fået ideen til den grønne kiste og urne. Ideer, der nu er patenterede. Foto: Scanpix

## UGENS TOP 5 EVB.DK



1. Kollegerne slider på jobbet
2. Fængselsjob gør folk syge
3. 52.000 til murendeilling som fik for lidt i løn
4. Chefer vil fyre gravide
5. Musk løber dine ansattes produktivitet



# ventureplan fuser ud

den fornyede oro omkring euroen har yderligere svækket risikovilligheden. Rumorer om ny regulering af finanssektoren lægger samtidig op til, at der stilles skærpede krav til sikkerhederne i finansielle virksomheder, som køber uotterede aktier.

2. Regeringen har forlangt, at de statslige millioner til ventureselskaberne skal i udbud. Det tager normalt godt ni måneder at rejse kapital til en venturefond. Den udbudslignende proces har medført, at fire selskaber har fået til-

sagn om penge fra staten mod, at de matcher statens beløb med et tilsvarende fra private investorer. Det betyder, at der kan gå op til et halvt år, inden man får en afklaring. I mellemtiden er andre aktører forhindret i at gå i gang med at rejse kapital.

3. Pengene må kun gå til investeringer i danske virksomheder. Det skræmmer udenlandske investorer bort. Alternativt kunne man have givet pengene direkte til Vækstfonden uden yderligere betingelser. Men hensynet til

Dansk Folkeparti, der er meget skeptisk over for Vækstfonden, har gjort det nødvendigt at udforme de skrappe betingelser.

4. For det fjerde er pensionskasserne, som har masser af penge, skeptiske over for ventureselskaber. Historisk har danske ventureselskaber ikke præsteret store afkast. To økonomiske lavkonjunkturperioder har taget luften ud af sektoren, hvor gang ventureselskabernes virksomheder har skullet sælges og fortjenesten hentes hjem.

Flaskoen for det statslige venturemiljø ventes løst senere endeligt 24. juni, når Vækstfonden skal gøre status over forsøgene på at skabe fire nye venturefonde.

## Brug for pengene nu

Lars Stigel, formand for de danske forskerparker og innovationsmiljøer, der udvikler nye virksomheder helt fra fødslen og sender dem videre til ventureselskaber, ærgres sig over udviklingen:

«Lige nu har vi mange lovende virksomheder, der

fortjener kapital, men det er svært at få dem sendt videre, hvis ikke der er penge til det hos ventureselskaberne,» siger han.

Carsten Gregersen, grundlægger af Nabto.com i Århus, er en af de iværksættere, der bliver ramt, hvis de statsligt understøttede venturefonde ikke får tiltrukket privat kapital. Nabto har udviklet software, der gør det nemt at styre maskiner via internet-tel.

Teknologien er lovende, og Nabto har rejst nogle penge,

men vil gerne have flere for at kunne udvikle teknologien.

«Det er helt afgørende, at der er private investorer i venturemiljøet, som går ind sammen med de offentlige. Den pris, vi kan få kapital til i dag, er for dyr, da der er for få udbydere,» siger Carsten Gregersen.

[cs@berlingske.dk](mailto:cs@berlingske.dk)

## Af Kim Dahl Nielsen

For tre-fire år siden sad direktør Bendt Skov i familiens anden bolig, en gård på Langeland, som samtidig er hans kones fødehjem og sommerhus. Parret kommer ofte dernede, og denne dag sad Bendt Skov og læste i Berlingske Tidende. Han var netop nået om til dødsannoncerne, da hans kone i samme øjeblik trådte ind i rummet og stillede en bakke æg på bordet:

»Det er da helt åndssvagt med alt det træ, man bruger til kister,« tænkte Bendt Skov.

Godt nok blev det ikke en kiste lavet af æggebakker, men ideen til den miljørigtige kiste og tilhørende urne lavet af genbrugspapir var født, og for nylig fik ideen miljøprisen ved Udvikling Odenses store idékonkurrence »Danmarks bedste idé på Fyn«.

Så langt, så godt. Men faktisk har den tre-fire år lange vej hen mod den patenterede prototype af den grønne kiste og urne langtfra været nem.

Efter at have fået ideen udarbejdede Bendt Skov en 60 siders omfattende forret-

## FAKTA

### BENDT SKOV

■ 62 år, iværksætter og administrerende direktør i telekommunikationsfirmaet ScanCom Danmark A/S.

■ Gik ud af syvende klasse og har arbejdet, siden han var 14 år. I dag uddannet merkonom.

■ Har en halv uddannelse inden for herreekviperings og har drevet kiosk på spritbådene mellem København og Malmø.

■ Siden arbejdet som indkøbschef og projektansvarlig i en elektronikvirksomhed.

■ I 1990 stiftede han telekommunikationsvirksomheden ScanCom Danmark A/S, der i dag har seks ansatte og blandt andet har A.P. Møller og de svenske jernbaner som kunder.

■ Bendt Skov er halvt bosteddende i København og halvt på Langeland, gift, har to børn og tre børnebørn.

ningsplan, og jagten gik ind på at finde det firma, som kunne producere de specielle kister.

Det må da kunne lade sig gøre i Kina, tænkte Bendt Skov og kontaktede en række kinesiske producenter. Men nej. Og heller ikke en kontakt til den store danske æggebakkeproducent Brdr. Hartmann A/S gav noget gennembrud.

Heller ikke selv om Bendt Skov forinden havde regnet sig frem til, at hvis hans kister kan erobre én procent af verdensmarkedet om året, svarer det til en årlig produktion og salg af omkring 360.000 kister:

»Det er for lidt for os,« lød beskeden fra Brdr. Hartmann til Bendt Skov.

Faktisk var det først, da Bendt Skov kom i tanke om en dansker, han havde mødt i bjergene i Spanien for omkring ti år siden, at gennembruddet kom.

Dengang sad denne dansker og formede den indpakning, som Nokias mobiltelefoner og understyr typisk bliver leveret i. Nu viste det sig, at danskeren havde et kon-

sulentjob i Slangerup, hvor hans fabrik har patent på en maskine, der netop kan producere de specielle kister og urner af genbrugspapir.

## Hård kritik af væksthuse

Mødet med de kinesiske fabrikker, danske Hartmann eller de to væksthuse i Odense og København har dog ikke imponeret den danske direktør og iværksætter.

»Hvis jeg ikke havde min alder, men var 20 år gammel, var jeg nok stoppet med det samme,« siger den 62-årige Bendt Skov og afleverer følgende bredside mod de to væksthuse på Fyn og Sjælland:

»Væksthusene kan efter min mening ikke bruges til meget. Jeg synes, det er en flok gamle konsulenter, der sikkert er blevet fyret, fordi de ikke kan bruges andre steder. Da jeg mødte op med min forretningsplan på 60 sider, fik jeg at vide, at jeg skulle skrive den om. Men det har jeg ikke gjort.«

## Gode råd til iværksættere

Faktisk har Bendt Skov med sin lange erfaring fra er-

hvervslivet og de seneste tre års erfaringer som iværksætter på ErhvervsBladets opfordring opstillet følgende tre gode råd til andre iværksættere:

■ 1. Sørg for at finde nogle ældre erfarne, som gerne vil hjælpe dig.

■ 2. Overdrag ikke rettighederne i virksomheden til investorer, der kommer ind i virksomheden.

■ 3. Undersøg alt til bunds og gør det én gang til, så der ikke mangler noget i din plan.

Selv er Bendt Skov nu nået så langt, at han i øjeblikket er gået i gang med at finde investorer, så en produktion af kister og urner kan sættes i gang. Målet er at lave produktion fire-fem steder i verden – i Europa, Asien, Syd- og Nordamerika og måske Afrika.

»Det vil koste otte-ti millioner kroner at få det hele op at køre, og jeg har allerede været i kontakt med nogle svenske investorer,« fortæller manden bag den grønne vej til himlen.

[kini@erhvervsbladet.dk](mailto:kini@erhvervsbladet.dk)

## 3 SPØRGMÅL

### Hvem er dine kunder?

■ Det er kun bedemændene. Men der bliver også lavet en hjemmeside, for i nogle lande køber man faktisk en kiste selv.

### Vigtigste beslutning?

■ At jeg er blevet gift med min kone. Vi har nu været gift i over 40 år, og hun har ikke forstand på forretning, da hun er pædagog-uddannet. Men hun giver mig en fantastisk sparring og er god til at pille mig ned til jorden, hvis jeg kommer for højt op.

### Din bedste handel?

■ Det har ikke været i eget regi. Jeg var dengang ansat i et firma, hvor jeg lavede en enorm handel ved at sælge kabler til en boreplatform i Nordsøen. Havde jeg haft den handel i mit eget firma, var jeg gået på pension i dag.

Vores personlige netværk giver dig internationale fordele

Ring og få nummeret på din rådgiver i London, New York eller Shanghai

Vi har siden 1998 været med i det verdensomspændende revision- og rådgivernetværk HLB International. Det giver din virksomhed gode internationale relationer med stærkt netværkskab

Læs mere på [beierholm.dk](http://beierholm.dk) eller ring 90 34 79 00

