



### Mange bolig- og erhvervsprojekter

Der er fuld gang i bolig- og erhvervsbyggeriet i Roskilde. Det fremgik, da Building Network holdt konference på Comwell Roskilde. Nogle af projekterne er udviklingen af den nye 250.000 m<sup>2</sup> bydel, Musicon. Tegnestuen Oluf Jørgensen A/S fortalte om byggeriet af Ny Retspsykiatri Sct. Hans, der går i gang medio april og opførelsen af 196 almene og private boliger på den gamle slagterigrund i Roskilde med start i september. Boligselskabet Sjælland gav indblik i selskabets kommende projekter, herunder 700 nye boliger, ligesom der er planlagt udvidelser af selskabets eksisterende boligafdelinger. Deltagerne hørte også om prestigeprojektet Roskilde Festival Højskole, som Roskilde Kommune er med til at finansiere sammen med en række fonde.

### Jysk Pension køber op

Pensionsrådgivningsvirksomheden Jysk Pension har pr. 1. marts opkøbt en portefølje på en milliard kroner til overtage fra Pensionskompagniet. Det er en del af Jysk Pensions ekspansionsstrategi på Sjælland. Det er anden gang inden for otte måneder, at Jysk Pension vokser på Sjælland. Ved en fusion 1. juli 2017 blev pensionsrådgivningsvirksomheden Busk & Hvid, med en portefølje på en kvart milliard og afdelinger i Roskilde og Køge, nemlig til Jysk Pension Øst.

Samlet forvalter Jysk Pension nu en portefølje på omkring fem milliarder og er Danmarks tredjestørste pensionsrådgivningshus.

### Pensionskompagniet bliver uafhængig

Pensionskompagniet bliver nu en del af Danmarks anden største mæglervirksomhed, Söderberg & Partners. Dermed bliver Pensionskompagniet uafhængig pensionsmægler og vil i fremtiden rådgive kunderne på uvildig vis. Virksomhedens kunder kan dermed se frem til en rådgivning fra rådgivere, som ikke længere kun er tilknyttet ét pensionselskab, men som nu tager udgangspunkt i den fulde produktpalette fra alle leverandører på markedet. Pensionskompagniet har til huse i Køge og har syv medarbejdere.

### Cybercrime årsag til vækst

Den gammeldags tyveknekt med koben og skimaske har fået konkurrence fra cyberkriminelle, der angriber virksomhederne gennem deres IT-løsninger og forsøger at stjæle data eller penge. Det skaber travlhed hos ComTeam A/S, der som følge af de stigende aftaler i Østdanmark henter tidligere Visma-direktør Kim H. Pedersen til at styrke positionen på Sjælland og fordoble den stigende vækst det kommende år.

Stadig flere virksomheder øger den strategiske anvendelse af it i arbejdet. Det er ikke kun de store koncerner og internationale handelsvirksomheder, der i stigende grad digitaliserer arbejdsprocesserne internt og i samarbejde med kunder og leverandører.

### Fremgang i installationsbranchen

Omsætningen i installationsbranchen steg i 2017 med næsten 3 procent til 50 milliarder kroner. Det er fjerde år i træk, at branchen vokser. Det er brancheorganisationen Tekniq, der har gjort regnskabet op og betegner væksttempoet som »stabilt og håndterbart«. I 2017 oplevede branchen vækst i alle regioner, men konkurrencen er hård, og der er stadig dele af landet, hvor aktiviteten er lav. I Region Sjælland steg omsætningen med 2,2 procent. Til sammenligning steg den 1,6 procent i Region Syddanmark og 4,7 procent i Nordjylland ifølge Danmarks Statistik.

### Flere turister i lavsæson

De nye overnatningstal fra Danmarks Statistik viser, at overnatningerne fortsætter med at stige i den ellers traditionelle lavsæson. I januar overnattede 14 pct. flere udlændinge i Danmark sammenlignet med sidste år. Skal den positive tendens fortsætte, kræver det udvikling, mener Dansk Industri.

- Det er rigtig godt nyt for turisterhvervet, at vi stille og roligt får lokket flere turister til landet - også i lavsæsonen. Men skal den positive udvikling fortsætte, er det vigtigt, at vi bliver ved med at udvikle spændende oplevelser til turisterne, når slud, sne og blæst ellers rammer landet, siger Sune K. Jensen, fagleder, DI's Turismeindsats.



Karin Sloth, der er den ene af ejerne bag bryggeriet Snoremark, mener, det var godt at få et boost udefra - også med hensyn til en international profil - da de besluttede at gå fra semi-professionelle til professionelle. Foto: Bjørn Ambjørn

# Eksporten skal ud over stepperne

**EKSPORT: Vækst. Risikospredning. Konkurrencekraft. Fra mange kanter lyder opfordringen, at virksomhederne skal øge eksporten - eller se at tage hul på den.**

Af Else Damsgaard

Jyske Bank har i samarbejde med Danmarks Eksportkredit oprettet deciderede eksportambasadorer for at få mere gang i eksporten. Industriens Fond har bevilget knap 9 millioner kroner til at få flere virksomheder til at eksportere via e-markedspladser, for det er kun få danske virksomheder, der bruger online markedspladser.

I regi af Zealand Global, der er et eksportforløb, som er finansieret af Den Europæiske Regionalfond og Vækstforum Sjælland, afslutter en række virksomheder nu forløbet med nye kompetencer i bagagen. I følge Mads Kragh, der er direktør i Væksthus Sjælland, er der flere grunde til at løbe efter eksport-bolden.

- Industri- og servicevirksomheder, der vil vækste, rammer hurtigt muren inden for landets grænser. Desuden ser vi, at virksomheder, der allerede er på eksportmarkederne, henter konkurrencekraft og får skærpet deres produkter, siger Mads Kragh.

- Der ligger et stort og uudnyttet potentiale hos de sjællandske industrivirksomheder, der står for en noget lavere eksport end for eksempel de midtjyske pendanter. Og servicevirksomhederne - blandt inden for it - har et stort potentiale ved at tænke internationalt, siger Mads Kragh.

Han peger også på, at virksomheder, der eksporterer, har en højere produktivitet og ofte er mere specialiserede.

Men ikke desto mindre er der stadig barrierer.

- Virksomhederne føler, de har travlt andre steder og har svært ved at finde tid til at opbygge nye markeder. De oplever måske en sprogbarriere, eller at hjemmesiden ikke er versioneret til andet end hjemmemarkedet, siger væksthudirektøren.

### Fra garagebryg til prof

I 2010 startede parret bag Snoremark, Karin Sloth og Thomas Bredholt, med at

brygge æblemjød i garagen i Tågerup nord for Roskilde. Siden er de blevet semi-professionelle og er nu gået all in på at være professionelle bryggere af primært æblemjød, men også cider.

For præcis en uge siden gik deres webshop live, og den er fra start versioneret til en international målgruppe.

- Verden rundt ser vi en stor interesse for ny mad og nye drikkevarer. Skulle vi vælge fysiske forhandlere alle steder, ville salgskostningen pr. flaske blive stor, hvorimod vi via sociale medier og online platforme hurtigere rammer målgruppen for vores gourmetvine, siger Karin Sloth.

Hun og ægtefællen havde fra start ikke tænkt i rækkevidde, men da de gearede op, var de enige om, at de ønskede en form for advisory board eller bestyrelse, så de kunne blive udfordret. De endte med at koble sig på Zealand Global.

- Vi fik helt klart et skub til at tænke globalt frem for kun lokalt, og vi har sat os mål og ambitioner for salget til henholdsvis hjemmemarked og eksport, siger Karin Sloth.

### Skær bunden væk

I første omgang er det i Sverige, Norge, Tyskland og

England, de har lavet analyser og kortlagt, hvordan konkurrenterne markedsfører sig og sælger online.

- Vi kigger cirka fem år frem. I år tre forventer vi, at eksporten udgør 30 procent og hjemmemarkedet 70. Derefter skal væksten primært komme fra eksporten, siger bryggeren, der både har haft besøg af anmelder fra Daily Telegraph og journalist fra krydstogtselskabet Seaburn, der tager udenlandske feriegæster til danske havne.

- Sparringen i Zealand Global har helt sikkert presset os til at turde tænke lidt større tanker, og der er ingen tvivl om, at man bliver nødt til at hæve sig lidt op, når man tager hul på nye udfordringer som for eksempel at begynde at eksportere.

Mads Kragh anbefaler, at selv om virksomheden allerede leverer på et maksimum til det danske marked, bør man kigge ud over grænsen.

- Virksomheder kan overveje at skære bunden af de små danske kunder væk. Ved at være proaktiv vil man måske opnå en god, større svensk kunde end en lille dårlig dansk kunde. Så er der grundlag for en mere profitabel vækst, mener væksthudirektøren.

### REDAKTION:

Else Damsgaard - tlf. 88 42 03 34  
Redaktionel koordinator

Bente Johannessen, Chefredaktør

Torben Dalby Larsen, Ansv. chefredaktør

### ERHVERVSAVISEN SJÆLLAND

udkommer med:  
DAGBLADET,  
Nordvestnyt og  
Sjællandske  
samt til alle kontorer i området.

### KONTAKT REDAKTIONEN:

Tlf. 57 61 25 00  
erhverv@sn.dk

### KONTAKT SALGSAFDELINGEN:

Uffe Skau, Erhvervs koordinator  
Tlf. 57 61 25 00 - erhverv.salg@sn.dk