

KORT NYT

Nyt underskud i jysk møbelfabrik

Boligmøbelproducenten **Aage Østergaard Møbelindustri A/S** i Roslev fik et underskud på 3 mio. kr. før skat i 2012 efter et underskud på 5,6 mio. kr. året før. Dermed har virksomheden tabt 20 mio. kr. de seneste seks år.

Bruttofortjenesten faldt til 12 mio. kr. fra 15 mio. kr. i 2011. Trods forbedret bundlinje er ledelsen ikke tilfreds med resultatet. Den gør opmærksom på, at møbelmarkedet stadig er ramt af lav aktivitet, hvilket kræver omstilling.

Det er lykkedes at bringe bindingen i lagervarer ned. Ledelsen venter et forbedret resultat i år og glæder sig over, at den bogførte egenkapital er på næsten 18 mio. kr. svarende til en soliditet på 38 pct. ved udgangen af året.

oskar

Nordjyske Saxotech i fusion

Den nordjyske it-virksomhed **Saxotech** er fusioneret med amerikanske **Data Sciences Inc. (DSI)**. De to virksomheder udvikler og sælger begge software til medieproduktion. Det nye fusionerede selskab vil operere globalt under navnet **Newsycle Solutions** med over 3000 mediekunder i flere end 25 lande. Drivkraften i fusionen er kaptialfonden **Vista Equity Partners** samt tidlige opkøb af Saxotech og DSI.

“Med fusionen af to succesfulde virksomheder er der skabt en teknologisk særdeles stærk spiller på markedet,” siger Dan Paulus, president i Newsycle Solutions.

oskar

Støvring-firma på Discovery Channel

Drone-producenten **Sky-Watch A/S** i Støvring kommer for alvor på verdenskortet. Et filmhold fra **Discovery Channel** i Canada med den kendte tv-vært Dan Riskin i spidsen stillede tirsdag morgen kl. 4 op på en mark mellem Viborg og Randers for at lave et indslag om samarbejdet mellem Sky-Watch og forskere fra Aarhus Universitet.



PR-foto

I forskningsprojektet får droner fra luften øje på vildt i marken ved hjælp af varmesensorer og kan redde dyrene fra at blive slået ihjel af høstmaskiner. Indslaget vises i

september i en af tv-kanalens daglige populærvideenskabelige udsendelser.

“For os er det en enestående chance for at få en opmærksomhed, der kan åbne døre til nye eksportmarkeder,” siger **Jonas Dyhr Johansen**, adm. direktør i Sky-Watch.

oskar

Egenkapitalen tabt i Reeft

Softwarevirksomheden **Reeft A/S** i Horsens fik et underskud på 129.000 kr. før skat i 2012 mod et overskud på 1,3 mio. kr. året før.

Bruttofortjenesten landede på 8,2 mio. kr. mod 8,6 mio. kr. i 2011. Den bogførte egenkapital var negativ med 3,2 mio. kr. ved udgangen af 2012. Men selskabets aktionærer tror så meget på en fremtid for Reeft, at de har erklæret sig villige til at tilføre virksomheden den nødvendige likviditet til driften i 2013. Ledelsen forventer, at selskabets egenkapital vil blive reetableret via fremtidige driftsoverskud.

oskar

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



Kinesere åbner døren til eksport for pumpegigant

Telemarketingfirma hyrer ansatte fra en række lande med bopæl i Aarhus til at skabe den første kontakt på forskellige markeder — eksempelvis for Grundfos

■ EKSPORT

Af Oskar Lund

I lokalet hos **FGT Business Research** (FGT) i Aarhus sidder der 20-25 kinesere og taler i telefon på livet løs.



De er i fuld gang med at skabe den første — og måske helt afgørende — kontakt til en virksomhed i Kina, som kan blive en ny kunde for pumpegiganten Grundfos.

“Vi skal frem til udgangen af september afdække markedet og potentialet for nye kunder for Grundfos i 15-20 lande med Kina, Indien og Sydamerika, hvor vi specielt har fokus på Colombia og Brasilien, som nogle af de største markeder,” siger **Michael Flinholm**, adm. direktør og ejer af FGT. Med internationale business-

to-business telemarketingprojekter som sit speciale opsporer og identificerer FGT nye kunder og afsætningsmuligheder for danske eksportvirksomheder i alle vægtklasser. Blandt de øvrige kunder er **Niebuhr Gears** i Ikast, **Ib Andersen Industri** i Langeskov

25

kinesere med bopæl i Aarhus ringer fra FGT-hovedsædet til potentielle kunder i Kina

på Fyn og **Hydro Aluminium** i Tønder, som FGT har hjulpet på det afrikanske marked.



Koncerndirektør **Søren Ø. Sørensen** forventer, at Grundfos kan vokse med op til 15 pct. om året på markederne i Latin- og Sydamerika. Arkivfoto: Thomas Nielsen

Der gælder nemlig ikke nødvendigvis de samme regler for god kommunikation i Kina som i Danmark.

“Derfor er det en styrke, at det for eksempel er vaskeægte kinesere, der ringer til deres hjemland fra Aarhus,” pointerer direktøren.

For få finner i Aarhus

I Aarhus er det forholdsvis let at hyre udlændinge som deltidsmedarbejdere — med undtagelse af finner, som der ikke er så mange af i byen. Medarbejderne er typisk ægtefæller til ansatte i internationale virksomheder i Aarhus eller studerende.

“Vi har et rigtig godt samarbejde med **Erhverv Aarhus** og **International Community**, hvor vi eksempelvis får kontakt med mange dygtige kinesere. Vi har heller ikke problemer med at skaffe for eksempel ansatte fra Malaysia og Japan,” siger Michael Flinholm.

På hovedsædet bruger FGT medarbejdere fra de forskellige lande, som en virksomhed gerne vil ind på eller øge sin markedsandel på. Derfor er det eksempelvis kinesere, brasilianere, russere eller tyskere med bopæl i Aarhus, som knyttes til de enkelte projekter.

“De taler sproget og kender kulturen i deres hjemland. Det har afgørende betydning, når man skal skabe den første kontakt på et helt nyt marked. Måske i særlig grad, hvis der er tale om en mindre dansk industrivirksomhed uden eksporterfaring og sprogkyndige medarbejdere,” siger Michael Flinholm.

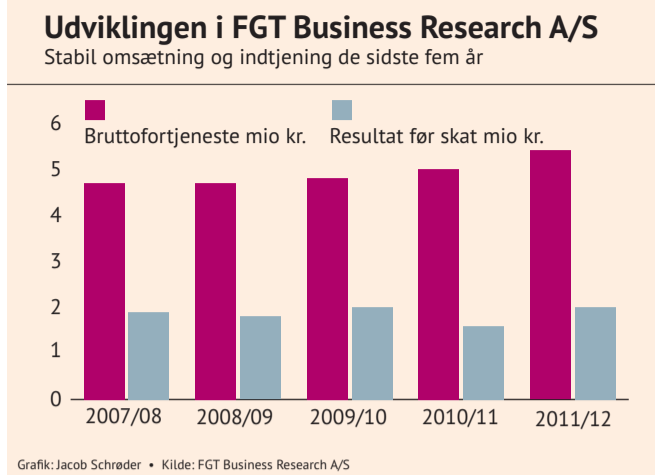
Grundfos A/S i Bjerringbro har sat FGT Business Research på opgaver, som handler om at kontakte tusindvis af virksomheder på fjerne markeder. Arkivfoto: Hans Christian Jacobsen

International Community har siden 2008 hjulpet virksomheder i Aarhus med at rekruttere udenlandske medarbejdere og fastholde dem i byen.

I Kina-projektet, der netop er afsluttet, har de kinesisk ansatte i FGT haft telefonisk kontakt med 28.000 kinesiske virksomheder. Opgaven er at indhente tilladelse til, at Grundfos må kontakte de relevante chefer og informere om koncernens energirigtige pumpe løsninger.

Næste projekt er kontakt til 30.000 virksomheder i Latinamerika med Colombia som det første land.

FGT har fundet målgruppen ved at købe sig adgang til en database med 125.000 virksomheder over hele verden hos giganten inden for kredit- og forretningsinformation **Bisnode**. Ifølge Michael Flinholm siger 87 pct. af de virksomheder, FGT



“Telemarketing kan ikke stå alene. Vi leverer et komplekst produkt. Derfor er det vigtigt, at vi selv er til stede på markedet”

Søren Ø. Sørensen, koncerndirektør, Grundfos

er i dialog med, ja tak til at få digitale informationer fra Grundfos.

Åbner døre

Koncerndirektør **Søren Ø. Sørensen**, Grundfos, siger, at telemarketing kan være med til at åbne en dør eksempelvis i Latin- og Sydamerika, der er

nye vækstmarkeder for pumpekonzernen med vækstrater på op mod 15 pct. om året.

“Men det er ikke det eneste værktøj. Vi leverer et komplekst produkt, og derfor er det vigtigt, at Grundfos selv er til stede på markedet,” siger han.

oslu@borsen.dk

profil

Michael Flinholm
Adm. direktør, FGT Business Research A/S



Arkivfoto: Jens Hasse/Chili

Historikeren der skiftede spor til erhvervslivet

Af Oskar Lund

Han er oprindelig uddannet historiker fra Aarhus Universitet. Men den nu 56-årige **Michael Flinholm** droppede en akademisk karriere og valgte i stedet for at blive iværksætter i telemarketingbranchen.

I dag er hans firma **FGT Business Research A/S** på otte-ni år vokset til at beskæftige 97 medarbejdere – medregnet studerende og andre deltidsansatte. FGT har specialiseret sig i at finde nye kunder til sine kunder – både i Danmark og udlandet.

“Gennem os kommer vore kunder hurtigt og nemt i dialog med de virksomheder, der er seriøst interesserede i netop kundens produkt eller service,” siger Michael Flinholm.

Præstesønnen fra Jelstrup præstegård ved Lønstrup i Vendsyssel afsluttede sine

historiestudier ved Aarhus Universitet med en afhandling om Aarhus Stifts søhandel i 1730'erne, som senere blev udgivet. Hans bifag var kunsthistorie.

“Det var interessante, men absolut brødløse fag,” siger Michael Flinholm.

Efter en periode som PR-medarbejder hos **B&O** i Struer skiftede han spor og var midt i 80'erne med til at stifte det første telemarketingbureau i Aarhus, inden han i december 2004 etablerede **Flinholm Global Telemarketing**, nu FGT Business Research.

I et marked med behårdet konkurrence er FGT ganske vist ikke vokset med raket fart hverken på top- eller bundlinjen. Men firmaet tjener penge – selv i år med store investeringer i it og produktionsapparatet, som i 2011/12.

oslu@borsen.dk

■ Få tre vigtige råd, før du starter virksomhed i Indien

Mød **Susanne Tholstrup** mandag 5. august 8.30 – 9.30



Børsens udsendte Susanne Tholstrup rejser rundt i Indien i en måned. Hun møder danske erhvervsledere, som har taget springet og gør forretning i et land med store udfordringer og store muligheder. Mød Susanne Tholstrup og få hendes vigtigste råd, hvis du overvejer at starte virksomhed i Indien. Og hør alle de historier, som ikke kom i avisen. Lakserødt. *Uden tvivl.*

Tid: Mandag den 5. august kl. 8.30 – 9.30
Sted: Dagbladet Børsen, Møntergade 19, København K.
Deltagelse er gratis for abonnenter, men kræver tilmelding på jordenrundt.borsen.dk senest torsdag den 1. august.
Vært: Erhvervsredaktør Søren Linding