



ÅRETS VIRKSOMHED 2021:

'Det er ikke raketvidenskab' / SIDE 4



MERE OVERSKUD:

Produktionen fik et digitalt løft / SIDE 8



GLOBALT PUBLIKUM:

Kunsten at tænke digitalt / SIDE 12-13



Business Bornholm

Tirsdag 7. september 2021

Annoncetillæg til Bornholms Tidende

TEMA: Digital omstilling styrker bornholmsk vækst



DIGITALISERING:
Alle kan finde et sted at optimere
Side: 2-3

DIGITAL OMSTILLING:
Hvad får du ud af den?
Side: 20-21

DIGITALT EFTERÅR:
Digitaliseringen bliver konkretiseret
Side: 22-23

BORNHOLMS REVISION A/S

Bornholms erhvervslivs foretrukne rådgiver med fokus på faglighed, værdiskabelse, kunder og medarbejdere

TORNEGADE 4 1. sal · 3700 RØNNE · TELEFON 5695 1066
LISERUTEN 1 · 3730 NEXØ · TELEFON 5649 2695

Den nye Caddy Cargo
Hjælper dig med at hjælpe andre

Caddy Cargo fra 1.399 kr./md.

Vi har været igennem alle detaljer og forberedt bilen til dig, der altid er klar, når lokummet brænder, når vandrøret sprænger, eller når lyset går. Den nye Caddy Cargo er mere digital, veludstyret og rummelig end nogensinde før – alt sammen for at få dig komfortabelt og sikkert frem til næste opgave.

Få den som Erhvervsleasing inkl. Service- og Reparationsabonnement.

Volkswagen Bornholm Zahrtmannsvej 46, 3700 Rønne Tlf. 56 95 20 47

DANMARKS BEDSTE BILLÅN



Forbrugerrådet Tænk
Penge
Bedst i test

OKT. 2020

Kåret for 6. gang af Forbrugerrådets magasin TÆNK Penge.



Midtbornholms Auto A/S

Brovangen 20 · 3720 Aakirkeby · Tlf. 56 97 56 05
www.toyota-bornholm.dk



Leder:

Hvor høj er din virksomheds digitale IQ?

■ Digitaliseringen er allerede en del af hverdagen for de fleste virksomheder – tænk bare på hjemmesider, e-mails og sociale medier, der har afgørende betydning for den daglige kommunikation mellem medarbejdere, samarbejdspartnere og kunder.

Vi er efterhånden så vant til hverdagsteknologiens fordele, at det nogle gange kan være alt for let at overse, hvordan den digitale revolution er blevet samfundets usynlige lim, der får tingene til at hænge sammen. Også i krisetider.

For os på øen er det ekstra vigtigt at følge med i de digitale muligheder. En succesfuld digital strategi er nemlig med til at definere, hvor synlig, effektiv og konkurrencedygtig man er i en verden, der bliver mere og mere globaliseret.

Af samme grund sætter Business Bornholm et særligt fokus på digital omstilling dette år. Digital omstilling handler kort og godt om at gøre din virksomhed mere digital, så den kan matche tidens udvikling, krav og forventninger.

Det er ikke for sent at komme i gang.

Du kan starte med at undersøge, hvordan digitaliseringen kan tjene lige præcis din virksomhed. Er du i tvivl om, hvordan du starter processen, så er der heldigvis hjælp at hente, og det er uanset, om du er en lille eller mellemstor virksomhed.

Via smvdigital.dk og erhvervsfremmebestyrelsen.dk kan du tilmelde dig notifikationer om kommende puljeåbninger og ansøgningsrunder, hvor du får direkte besked næste gang, du kan ansøge om økonomiske midler til digital omstilling. Du kan desuden kontakte os på businesscenterbornholm.dk, hvis du ønsker gratis 1:1 sparring til digital udvikling.

Måske kan du endda lade dig inspirere af de erfaringer, vi har samlet her i magasinet fra en vifte af forskellige bornholmske virksomheder, der er gået forrest i den digitale omstilling?

Er der allerede fokus på digital omstilling i din virksomhed, så læs videre alligevel. Du vil opdage, at der er mange veje til at optimere på alt lige fra interne arbejdsgange til ekstern markedsføring (og alt det midt imellem).

Kort sagt: Forløs din virksomheds potentiale – tænk digitalt!

God læselyst!

■ KAREN BLADT,
FORMAND FOR BUSINESS CENTER BORNHOLMS BESTYRELSE

KOLOFON

Avisen udgives i samarbejde mellem Business Center Bornholm, Bornholms Erhvervsfond, Erhvervsarhus Hovedstaden Bornholm, Jobcenter Bornholm, Bornholms Regionskommune og Bornholms Tidende

Chefredaktør: Kristoffer Gravgaard 5690 3003 |
Redaktør: Erhvervschef Christa Lodahl,
Business Center Bornholm, 5695 7300 · cl@bornholm.biz |
Journalist: Tina Toft Møller, tm@bornholmstidende.dk |
Fotografer: Bornholms Tidendes fotografer |
Annoncesalg: Bornholms Tidendes salgsafdeling |
Tryk og distribution: Trykkompagniet A/S, 4200 Slagelse |

Denne erhvervsavis er udgivet som annoncetillæg til Bornholms Tidende, Nørregade 11-19, Rønne

Forsidefoto: ThisisEngineering RAEng / Unsplash

Alle kan finde et sted at optimere

Digitalisering er ikke et magisk løsen, der kan trylle alt perfekt: Det er et uhyre alsidigt værktøj, der på tværs af brancher bl.a. kan optimere arbejdsgange og forbedre kundeservicen. Business Center Bornholms erhvervschef, Christa Lodahl, har svært ved at komme i tanke om virksomheder, der ikke vil have glæde af en digital omstilling – og det kan tages i små bidder ad gangen.

■ Når Business Center Bornholm i efteråret sætter fokus på digitaliseringen og de brede muligheder, den udgør for de bornholmske virksomheder over en bred kam, kommer alle møgsagerne uvægerligt til at sidde i baghovedet på mange af deltagerne i de digitale seminarer, der bliver udbudt. Fra ressourcekrævende offentlige kæmpe it-projekter, der slog grueligt fejl, til den daglige frustration over nedbrud i Aula og NemID.

Derfor er det ét mantra, der går igen, når Christa Lodahl, erhvervschef på Business Center Bornholm, fortæller om, hvordan de bornholmske virksomheder hver især bør gå til digitaliseringen:

– Gør det i små bidder! Det er det, vi hører, fra dem, der er lykkedes med det: Der er mange små ting at gå i gang med, så det gælder om at tage fat i få ting ad gangen.

På den måde kan hun godt berolige alle, der måtte tro, at det handler om at vende fuldkommen op og ned på virksomheden, når Business Center Bornholm fortæller om digitaliseringens mange muligheder.

– Man bør principielt tage hele værdikæden i virksomheden og plote alt ind, hvor der er forbedringsmuligheder. Det kan bare være uoverkommeligt at igangsætte alle handlinger på én gang, anerkender Christa Lodahl.

Hun kan sagtens høre medarbejdernes dybe suk for sig, når de tror, de skal sætte sig ind i endnu et nyt system, og hun indrømmer, at hun heller ikke selv har et udpræget digitalt mindset. Men den psykiske barriere skal virksomhederne og deres medarbejdere over sammen.

En klogere forretning

Det kræver, at den viden, cheferne får om digitaliseringsmulighederne i deres virksomhed, bredes ud til medarbejderne, og medarbejderne bør få lejlighed til at komme med deres bud på, hvor noget må kunne gøres smartere. Det er trods alt dem, der arbejder med processerne til daglig, og derfor er det nyttigt at inddrage medarbejderne mest muligt i den digitale omstilling.

Men det kræver også, at virksomhederne et øjeblik pakker fordommene af vejen og overvejer, hvad digitalisering overhovedet er for en divers størrelse.

– Digitalisering skal ses som et middel til at styrke virksomhedens effektivitet og konkurrenceevne. Det er vigtigt, hvis vores virksomheder skal blive ved med at have den succes, de har nu. Det skal ses som en hjælp til at imødegå de udfordringer, der er eller gribe nye muligheder, siger Christa Lodahl.

Alt efter virksomhedstypen kan det være i form af at digitalisere ens forretningsystem eller produktionen, der kan gøres mere effektiv ved at mindske det manuelle arbejde, men det gælder også opsamlingen af business intelligence: At få al den viden, den enkelte virksomhed har om sine kunder og brugen af dens produkter, systematiseret, så den kan bruges til at forbedre såvel service som produkt.

Og det kan handle om helt små ting som at lære at opbevare data i skyen, så alle, der skal bruge dem, kan tilgå dem,



Vi kommer ikke til at få flere hænder, så vi skal bruge hænderne klogt.

*Christa Lodahl,
Erhvervschef for Business Center Bornholm*

eller finde arbejdsgange, der mindsker grundlaget for misforståelser.

– Ofte gør man det, man plejer, fordi det nu plejer at virke, formulerer Christa Lodahl det.

– Men digitaliseringen kan hjælpe både med at gøre det hurtigere og mere robust. Langt de fleste virksomheder bruger et digitalt system, og jeg vil påstå, at de alle kan gå ind og optimere, om det så er i de administrative systemer, i produktionen eller et tredje sted.

Ressourceoptimering

Digitaliseringen er en hjørnesteen i projektet Genstart Erhverv i Gadeplan, der indledtes i foråret med indtil videre flere end 90 bornholmske deltagere. For de erhvervsdrivende var fokus ovenpå coronanedlukningerne naturligt nok, om en webshop tilknyttet den fysiske butik var en løsning for dem, men her handlede det også om at se på, om det reelt ville være en gevinst for den enkelte virksomhed. En webshop er ressourcekrævende, og for et par af deltagerne var det faktisk mere interessant at bruge en hjemmeside som udstillingsvindue for deres produkter, men stadig få kunderne ind i deres fysiske butik.

– Man skal finde ud af, hvilken digitalisering, der er den rigtige for ens virksomhed. Det skal være en afvejning af, hvad det kræver af én, og hvad der motiverer én, råder Christa Lodahl.

Ressourceoptimering er nemlig et andet nøgleord i den digitale omstilling, påpeger erhvervschefen:

– Det handler om at gøre det bedre for medarbejderne og skabe nogle gode arbejdsgange for dem. For der er mangel på arbejdskraft, og hvis ikke vi er på forkant med det her, bliver vi overhalet indenom. Vi kommer ikke til at få flere hænder, så vi skal bruge hænderne klogt. Det gælder ikke kun Bornholm, det gælder i Danmark i det hele taget.



Find den digitale omstilling, der passer til din virksomhed – og tag omstillingen en bid ad gangen, råder erhvervschef Christa Lodahl. Foto: Jacob Jepsen.

SKAL VI SÆTTE SKUB I DIN REKRUTTERING?

Lad os hjælpe dig med at finde din næste medarbejder

- Du får vejledning og sparring omkring udarbejdelse af stillingsopslag der tiltrækker kvalificerede ansøgere
- Du får en gratis annonce på Jobnet.dk, som er Danmarks største jobportal med ca. 2 mio. besøgende om måneden
- Vi fremsøger de bedst egnede kandidater til din virksomhed og præsenterer dig for deres CV
- Vi jager arbejdskraften lokalt på Bornholm, men også fra det øvrige Danmark og fra udlandet

Kontakt os allerede i dag og fortæl os om dit behov for rekruttering.

MANGLER DU FAGLÆRT ARBEJDSKRAFT?

Ansæt en voksenlærling

Gør din ufaglærte medarbejder faglært med en voksenlærlinge aftale og få et tilskud på 30 kr. i timen i 2 år.

eller

Rekrutter en ledig og tilbyd en uddannelse som faglært og få et tilskud på 45 kr. i timen i hele uddannelsesperioden.

En voksenlærling skal være fyldt 25 år, og har derfor ofte masser af erhvervs erfaring i bagagen, hvilket betyder at uddannelsen kan gennemføres på kortere tid.

En voksenlærling er en hurtig vej til faglært arbejdskraft.

Vi fortæller dig gerne meget mere om fordelene ved voksenlærlinge.

Kontakt os for mere information og for en aftale om ansættelse af en voksenlærling.

JOBMESSE 2022

Sæt allerede nu **X** i kalenderen

**Fredag den 11. februar 2022
kl. 13-16:00**

- Du får en gratis stand
- Du kan profilere din virksomhed og dine ledige stillinger
- Du møder jobskifterne, ledige, unge eksil bornholmerne der ønsker et job hen over sommeren og potentielle tilflyttere.

Reserver en stand allerede i dag og læs mere på

www.jobmessebornholm.dk

Ring til os allerede i dag på 5692 9999



BORNHOLMS
REGIONSKOMMUNE



■ Om Årets Virksomhed

Ved prisuddelingen Årets Virksomhed sætter Business Center Bornholm fokus på virksomheder, der har gjort en særlig indsats inden for et specifikt tema. Finalisterne for 2021 var Svaneke Revision, Bornholmerslagteren og Ekkodalshuset, der alle havde taget aktivt del i digitaliseringen, og derved effektiviseret og styrket deres virksomhed til fremtiden. Vinderen af Årets Virksomhed 2021 blev Svaneke Revision.



Statsautoriseret revisor Joan Gerdes Davies og registreret revisor Michael Kuhre – ejerne af Svaneke Revision, der er kåret til Årets Virksomhed 2021 for sin særlige indsats i forbindelse med digital omstilling. Foto: Jens-Erik Larsen.

Årets Virksomhed 2021: 'Det er ikke raketvidenskab'

Efter en periode, hvor man forgæves forsøgte at tiltrække revisorer til øen, valgte Svaneke Revision at investere i robotteknologi – i dag tænker virksomheden konstant i digitale løsninger, der kan gøre hverdagen nemmere.

■ Svaneke Revision skal af med en masse reoler i år. De er tomme, og bortset fra et stamarkiv og enkelte andre arbejdsmapper har virksomheden ikke længere en masse papirer stående. Det skyldes alt sammen en ny scanner, der hjælper dem med at overføre kundernes dokumenter til digitalt brug.

– Det er ikke raketvidenskab, det er bare et spørgsmål om, at vi har brugt tid og ressourcer på det her. Det er fantastisk, som det letter arbejdsbyrden, når du kan søge efter filer i et digitalt arkiv. Men selvfølgelig: Hvis nogen kommer herind og siger, at de foretrækker at have deres dokumenter opbevaret i fysisk form, så er det helt i orden. Der skal være plads til alle kunder i butikken, siger Joan Gerdes Davies, der er statsautoriseret revisor og medejer af Svaneke Revision.

Startede i det små

Selve idéen startede faktisk et helt andet sted og kom sig af, at man manglede medarbejdere, men havde svært ved at skaffe kvalificeret arbejdskraft.



– Robot lyder så fint, men det er jo bare et computerprogram, du kan stille krav til, og som kan tænke selv baseret på det input, det får.

Joan Gerdes Davies,

Statsautoriseret revisor og medejer af Svaneke Revision

– En dag blev vi kontaktet af en udvikler, som foreslog os en robot, og jeg kan huske, at vi tænkte: "Kan det være rigtigt. Kan den virkelig hjælpe os?" - Og så begyndte den her proces, hvor vi spurgte ind til, hvordan det rent praktisk ville fungere, og hvilke typer af arbejdsopgaver den kunne løse.

Revisionsfirmaet endte således også med at købe en robot til tinglysning og et program til indhentning af digitale underskrifter. Alt i alt var den nye teknologi så stor en succes, at man i løbet af efteråret 2019 besluttede sig for at implementere endnu mere. Og så kom coronakrisen.

– Den forstærkede os i, at den digitale vej var den rigtige vej at gå. Når du arbejder meget hjemmefra, kan du godt se fidusen, pointerer hun.

En stille revolution

Derfor kastede virksomheden sig straks over endnu et projekt, da hverdagen blev mere normaliseret, og man kunne vende tilbage til det fysiske kontorliv.

– Vi valgte digitalt bogholderi og satte os grundigt ind i det. Alle kom på kursus, og nu rådgiver vi vores kunder om, hvordan de selv kommer i gang med at bruge det. De har jo ikke brug for, at vi sidder og taster ting ind for dem – de har brug for, at vi rådgiver dem. Desuden tænker de fleste nystartede erhvervsdrivende slet ikke i papirbilag. Alt er i forvejen digitalt hos dem.

Filosofien hos Svaneke Revision er, at det digitale ikke skal proppes ned i halsen på nogen. Alt er adopteret pø om pø, og kunder såvel som medarbejdere skal have al den hjælp, de har brug for.

– Du skal kun tage de skridt, du er tryk ved. Vi kan dog generelt mærke, at vores mindset har ændret sig. Faktisk griner vi tit af dengang, vi brugte en masse papir, selv om det ikke er så lang tid siden. Og så kan vi ikke lade være med at tænke i digitale optimeringer. Lige nu er det eksempelvis et stort fokus at undersøge, hvordan vi kan lette manuelle og interne arbejds-gange. Desuden udvikler it sig hele tiden, og derfor giver det god mening at følge med i mulighederne.



EDC Erhverv BornholmerBo

Tornegade 1-3 · 3700 Rønne
Tlf. 56 95 56 83 · 371@edc.dk



Carsten Schou
Ejendomsrådgiver
MDE



Kurt Mortensen
Ejendomsrådgiver
& valuer, MDE



Dan DeLigren
Ejendomsrådgiver
MDE



Steffen Damgaard
Ejendomsrådgiver
& valuer, MDE



Bo Sonne
Ejendomsrådgiver
& valuer, MDE



Christoffer Blom
Ejendomsrådgiver
MDE



Hans Helge Svendsen
Ejendomsrådgiver
SEK, Sagsbehandler



Jacob Durr
Sagfører
Sagbehandler



Jana Frandsen
Sagbehandler



Torben Nielsen
Sagbehandler



Hanne Mette Møller Byder
Sagfører



TIL SALG

Hotel og Restaurant

Vinkelstræde 4, Allinge
Sagsnr. 37200091

Areal **1.043 m²**
Pris **14.500.000 kr.**
Pris pr. m² **13.902 kr.**

Telefon **56955683**

Grønbechs Hotel - (Det politiske hotel)

Hotellet er beliggende med topplacering midt i den idylliske Allinge by, få meter til Allinge havn. Hotellet er beliggende med få meter til de områder hvor det interessante folkemøde foregår.
Bebyggelsen fremtræder velholdt og moderniseret med bl.a.:
Top professionelt og moderne køkken faciliteter.
23 dejlige værelser - nogle med havudsigt, nogle med balkon, alle med eget badeværelse.
Mødelokale - velegnet til virksomhedsmøder og lignende
Der forefindes privat beboelsesejendom, beliggende i umiddelbar nærhed til hotellet som evt. kan anvendes som tjenesteboliger for ansatte på hotellet.



TIL SALG

Vandrerhjem

Reberbanevej 9, Svaneke
Sagsnr. 37200103

Areal **1.215 m²**
Pris **22.000.000 kr.**
Pris pr. m² **18.107 kr.**

Telefon **56955683**

Svaneke Vandrerhjem - et vandrerhjem ud over det sædvanlige

Svaneke Vandrerhjem er et familiedrevet vandrerhjem som er beliggende centralt i Svaneke by i et udbygget og roligt område - med kort afstand til "det hele".
Grunden er pænt anlagt med solterrasse arealer, p-pladser til besøgende, beachvolley bane, græsplæne m.m.
Bebyggelsen fremtræder pæn, velholdt og med smukt arkitektonisk ydre og indeholder bl.a. følgende:
Stort professionelt køkken.
55 værelser med 2- 8 senge.
Fælles opholdsrum / tv-stue
Kontakt EDC for yderligere information.



TIL SALG

Restaurant/Produktion

Kæmpestranden 2, Allinge
Sagsnr. 37200105

Areal **1.358 m²**
Pris **29.500.000 kr.**
Pris pr. m² **21.723 kr.**

Telefon **56955683**

Nordbornholms Røgeri & Restaurant

Nordbornholms Røgeri er en særdeles god virksomhed med stor aktivitet og indtjening, godt og stabilt personale.
Bebyggelsen er indrettet med bl.a. følgende:
Stor fiskebutik, stor flod restaurant, røgeri, stort produktionslokale, store lager-, køle- og frysefaciliteter, diverse teknikrum m.m., gæstetoiletter, personalefaciliteter, kontor samt køkken/kantine til personale.
En virkelig attraktiv virksomhed med såvel indtjening som potentiale ud over det sædvanlige.



TIL SALG

Hotel og Restaurant

Sandlinien 3, Sandvig
Sagsnr. 37200106

Areal **67m²**
Pris **3.000.000 kr.**
Pris pr. m² **66.667 kr.**

Telefon **56955683**

Den kendte og veldrevne "Promenadekiosken" nær Sandvig strand, søger nye ejere.

Ejendommen har gode adgangsvilkår samt en stor synlighed i området og er beliggende på lejet grund. Kiosken besøges årligt af mange turister der bl.a. kommer for husets burger hvor kødet stammer fra den lokale svaneke slagter.
Kiosken indeholder:
- Butiklokale til servering af bl.a. is og andre forfriskninger.
- Køkken med div. hårde hvidevarer
- Stort lager, med tilhørende køle- og frostlager.
- Udearealerne byder på store, delvist overdækkede (el-markise samt store parasoller), terrasser med gode sidde- og spise muligheder for kioskens gæster.



Erhverv BornholmerBo Ejendomsrådgivere & valuarer MDE

Tornegade 1-3 · 3700 Rønne · Tlf. 56 95 56 83 · 371@edc.dk



Christian og Joan Froberg Dahl, Ekkodalshuset. Foto: Allan Rieck.

‘Det var en helt ny verden, der åbnede sig for os’

Det kræver et sindssygt godt overblik at håndtere 70.000 gæster om året. Spørg bare Ekkodalshuset, der med succes har indført digitale løsninger til at holde styr på alt lige fra bordreservationer til regnskaber, vagtplaner og seating.

■ Ekkodalshusets popularitet er skudt i vejret som en raket siden 2017. Væksten har været så massiv, at spisestedet med de berømte tarteletter droppede den manuelle ordrebog for tre år siden til fordel for en digital løsning. En manøvre, man bestemt ikke har fortrudt, forklarer ejerne Joan og Christian Froberg Dahl, selv om det skyldtes omstændighederne snarere end en direkte strategi.

– Vi blev tvunget ud i det, kan man godt sige. Vi er vokset med 30% om året de seneste fem år, og det har været svært at få medarbejdere. Telefonen ringede 200 gange om dagen, så vi indførte et online-bookingsystem for at beskytte os selv.

Systemet gør det muligt at booke bord via Ekkodalshusets hjemmeside eller Facebookprofil. Det kan også blokere datoer eller sikre, at der altid er 15 minutter imellem gæsterne, så personalet kan nå at klargøre borde og toiletter.

– Det var en helt ny verden, der åbnede sig. Og så tog det ene bare det andet. Jeg fik et digitalt regnskabsprogram, der sen-

der en salgsrapport direkte ind i regnskabet, hver gang en gæst betaler. Det eneste, vi skal gøre om aftenen efter lukketid, er at kaste et blik på det og godkende, siger ejerparret, der også indførte en digital vagtplan, hvor medarbejdere selv kan nappe eller bytte vagter, som det passer dem.

Data gør det nemmere at servicere

Endelig benytter hver enkelt tjener sig nu af en håndholdt tablet, der registrerer gæsternes ordrer og giver et detaljeret statistisk grundlag i forhold til kvalitetsmålinger og forbedringer.

– Vi kan måle, at hver tjener har 20% mere tid til at interagere med gæsterne, der venter i højst 18 minutter på deres mad og drikkevarer. Gæsterne kan dele en kommentar med os om deres oplevelse. 97% er tilfredse, men vi fokuserer på dem, der ikke er, så vi kan gøre det endnu bedre næste sæson, siger Joan og Christian Froberg Dahl, der er blevet en smule forelskede i muligheden for at dykke ned i den store mængde data.

– Man kan sammenligne sæsonerne med hinanden og se, om man matcher de behov, der er i klientellet. Omstillingen har selvfølgelig krævet lidt oplæring af personalet, men det har været minimalt. I dag er alle generationer efterhånden vant til at bruge digitale værktøjer. Til andre virksomheder vil vi sige: Det er ligesom at springe i faldskærm. Det er ikke sjovt, når du står og kigger ned, men det er fantastisk, når du er i luften. Vi kan kun undre os over, hvorfor vi ikke gjorde det her noget før.



Husets seater, der tager imod gæsterne, har også en tablet, der giver et live overblik over alle borde, så der ikke opstår fejl eller forvirring. Et af flere tiltag, der i øvrigt sikrede Ekkodalshuset en indstilling til en nominering som Årets Virksomhed 2021. Foto: Jens-Erik Larsen.

“

– Mange gæster er ikke et plusord – glade gæster er et plusord. Heldigvis har digitale løsninger gjort det nemmere for vores tjenere at interagere med gæsterne, for i sidste ende handler vores virksomhed ikke om mad, men om gode oplevelser.

*Joan og Christian Froberg Dahl,
Ejere af Ekkodalshuset*



En håndholdt tablet registrerer gæsternes ordrer med det samme og sparer tid for personalet – det giver mulighed for endnu bedre service. Foto: Jens-Erik Larsen.



**3F Bornholm
arbejder for
vækst og nye job**

Sandemandsvej · Rønne · Telefon 70 300 800 · e-mail: bornholm@3f.dk · www.3f.dk/bornholm



**Vi bygger
med iver
- ring til Birger**

- Nybyggeri • Renovering
- Tilbygning • Isolering
- Hovedentrepriser
- Sommerhuse
- Specielle opgaver

Energivejlederen // garanti //

Få et uforpligtende tilbud!



**Bornholms
Byggeforsretning ApS**

Tlf. 5695 3600 · www.bornholmsbyggeforsretning.dk
post@bornholmsbyggeforsretning.dk

**BORNHOLMER-
BREDBÅND
TIL BORNHOLMSKE
VIRKSOMHEDER**

295,-
PR. MD.

**ERHVERV
LIGHT**

Til prisen skal lægges
etablering 1596,-
Bindingsperiode 12 mdr.
Priser er eksklusiv moms

50/50 MBIT/S

- INKLUSIV 1 FAST IP-ADRESSE
- DANKORTTERMINAL KAN TILSLUTTES DIREKTE TIL ROUTEREN
- MULIGHED FOR SMART WIFI
- MULIGHED FOR SERVICEAFTALE
- MULIGHED FOR TELEFONI

**BORN
FIBER**



Arkivfoto: Berit Hvassum.



Richard Ditlev Jørgensen har været ansvarlig for det digitale projekt, som sikrede Bornholmerslagteren en nominering som Årets Virksomhed 2021. Arkivfoto: Berit Hvassum.



Arkivfoto: Berit Hvassum.

Produktionen fik et digitalt løft

Bornholmerslagteren står på skuldrene af fire generationers driftighed, der kan spores helt tilbage til 1864. Måske er det lige præcis derfor, at virksomheden i dag er blandt øens *firstmovers*, når det handler om digital omstilling.

■ Drømmen var der allerede, men det skulle være økonomisk bæredygtigt. Da Bornholmerslagteren i november sidste år kunne konstatere en stigende efterspørgsel på sin berømte leverpostej med lokale og bæredygtige råvarer, og i øvrigt modtog en ordre, der ganske enkelt var for stor til at overse, tog beslutningen nærmest sig selv.

– Forbrugerne vil gerne have friskpakket kvalitetsleverpostej med låg, der er pakket ind i krympefolie, frem for den traditionelle måde med flowpack. Da vi fik vi en kæmpe stor aftale med en dansk detailkæde, blev det realistisk at investere i en digital omstilling af vores produktion, så vi kunne lave mere, men samtidig bevare den gode smag, fortæller Richard Ditlev Jørgensen.

Han er CEO og femte generation hos Bornholmerslagteren. Og derudover primus motor for virksomhedens digitale omstilling.

– Vi investerede i vores leverpostejproduktion for at opnå en fuldautomatisk linje fra produktion til nedkøling og pakning. Vi har bl.a. fået leveret en kæmpe stor ovn, der vejer over et ton, men giver os 100% kontrol over luftfugtigheden og temperatu-

“

– Det er ny form for virksomhed, vi driver nu. Der er en mere struktureret hverdag, så vi er blevet mere konkurrencedygtige – og det er sindssygt fedt at have styr på alle processerne.

*Richard Ditlev Jørgensen,
CEO for Bornholmerslagteren*

ren under bagningen. Vi har også fået en nedkølingsmaskine, der er med til at sikre, at vi får et friskere og bedre produkt.

Hjælpsomme samarbejdspartnere

Maskinerne er indkøbt i Tyskland – i øvrigt på et tidspunkt, hvor coronakrisens rejserestriktioner med ét åndede virksomheden i nakken og var tæt på at forsinke processen på ubestemt tid. Men det gik.

– Vi havde planlagt en tur derned for at se nærmere på maskinerne, da vi pludselig fik at vide, at tyskerne ville lukke landet ned næste dag, så vi skulle afsted med det samme. Det lykkedes til sidst at komme med et privatfly fra Rønne lufthavn og direkte til fabrikken – det sørgede leverandørerne heldigvis for, fortæller Richard Ditlev Jørgensen, der alt i alt mener, at samarbejdet var med til at gøre omstillingen succesfuld.

– Leverpostej bliver umiddelbart kun produceret i Danmark, og derfor var det jo et lille nicheprodukt, som de skulle forholde sig til, men vi har haft tillid til deres faglige erfaring og fået den oplæring, der skulle til.

Ifølge Richard Jørgensen har alle medarbejdere desuden været åbne over for de nye computerstyrede produktionsprocesser.

– Det har selvfølgelig krævet fleksibilitet, gåpåmod og nogle lange arbejdsdage for at få det hele til at køre optimalt, for der har været mange nye ting at lære i starten. Til gengæld kan vi se nu, hvor vi er ved at være i mål, at personalet har fået en meget lettere hverdag. Samtidig laver vi bedre produkter med den nye teknologi – vi får dagligt positive tilkendegivelser fra forbrugere i hele Danmark.

Digitale pionerer i træsko

Landbruget har siden efterkrigstiden været nogle af de første til at gribe de muligheder for effektivisering og optimering, som automatiseringen tilbød. I dag handler det dels om at lette indrapporteringen til myndighederne, dels om at styre de stadig større bedrifter – og om at gøre landbruget attraktivt at arbejde i. Det sker bl.a. med lugerobotter og exoskeletter.

■ Det danske landbrug har været med helt fremme på de nyeste teknologiske løsninger i mange år – også selvom det ikke altid har set sådan ud, når man så på det udefra.

– Mens de stadig hentede mælk ind i jungler på hestetrukne kærre, kørte de hulkort til Viby for at lave afregningen.

Nicolai Fog Hansen, sektionsleder på Teknologisk Instituts afdeling for AgroTech, er udmærket klar over det indtryk, mange har af det landbrug, vi er blevet stadig mere afskårne fra med affolkningen af landområderne. Derfor bruger han anekdoten om hulkortene til at illustrere, at billedet altid har været noget mere alsidigt, end det tog sig ud, når mælkekærren skrumlede forbi.

Landbrugets EDB Center blev bygget allerede i 1962, fordi man i landbrugets organisationer satsede på, at udviklingen ville gå mod det datadrevne. Man kan dårligt sige andet, end at de fik ret i den formodning. Derfor har det danske landbrug siden da været langt fremme med digitaliseringen i forhold til nabolandene – men det skyldes naturligvis ikke udelukkende blåøjet teknologibegejstring, forklarer Nicolai Fog Hansen.

– Rammevilkårene i Danmark er, at der er dyrere lønomsætninger, højere miljøkrav og større krav til indrapportering til det offentlige end i landene rundt om os, og de tre ting har været med til at få landmændene med helt frem på digitaliseringsfronten. Der er en stor værdiskabelse i det, fordi det løser de udfordringer, landmændene står i.

Den magiske rygsæk

Digitaliseringen har gjort det langt lettere for den enkelte at påvise, hvor meget eller lidt der sprøjtes, og hvad der sprøjtes med, men det er også med til at løse et andet problem, som er blevet mere og mere akut: Manglen på arbejdskraft. Et problem, der kun er blevet værre, efterhånden som de tidligere østbloklande har fået stærkere økonomier siden finanskrisen, hvorfor færre polakker, rumænere og bulgarere presses til at rejse ud og tjene penge i ufaglærte lavtlønsjob.

“

– Om ti år vil jeg stadig gerne kunne løfte mine arme over skulderhøjde. Når man ser nogle af de gamle i landbruget, kan de ikke længere det.

*Simon Skov Holm,
Landmand og ejer af Borndal*

– Det handler både om at spare hænder ved at have en automatisk radrenser med kamerastyring eller en robot til at hive salat op og om at gøre landbruget til en mere attraktiv arbejdsplads. Har man en malkestald med robotter til malkningen, er det for de fleste at foretrække fremfor at skulle stå op klokken fire om morgenen, siger Nicolai Fog Hansen.

Det har Simon Skov Holm på Borndal mellem Klemensker og Aarsballe ikke. Han kalder det selv en gammeldags bondegård, og malkemaskinen skal sættes manuelt på de 550 køer. For godt et år siden begyndte de mange daglige løft, hvor armene rækker lige frem for at sætte malkesættet fast på yverne, at kunne mærkes lidt for tydeligt i kroppen, selvom aggregatet i sig selv ikke vejer meget mere end et par kilo.

– Jeg havde ondt i skuldrene og kunne ikke sove om natten, siger han nærmest undskyldende.

Med hjælp fra Bornholms Landbrug & Fødevarers arbejdsmiljøkonsulent fandt han frem til to firmaer, der kom til Bornholm og præsenterede hver deres bud på en løsning. Det førte til, at han sidste efterår købte to exoskeletter til deling mellem sig selv og de tolv medarbejdere på Borndal. De ligner en lille vandrygsæk, som man tager på, og ligesom man strammer hoftebæltet godt til på sådan én for at sende vægten ned i hofterne, sker det samme her: De bøjler, man sætter overarmene ind i, løfter armene, når de bliver hævet over 45 grader ud fra kroppen – og de mange kilo ryger ned i hoftebæltet.

Når Simon Skov Holm lyder undskyldende, er det dels fordi, det med hans ord ser mærkeligt ud, når man har exoskelettet

på, dels fordi de enkelte løft i sig selv jo ikke er tunge for en granvoksen landmand. Men forfængeligheden er trods alt ikke sværere at sluge, når den holdes op imod alternativet:

– Jeg har givet 36.500 kroner stykket for de exoskeletter, og jeg har ikke undersøgt, hvad en ny skulder koster. Men jeg forestiller mig, at det er mere. Jeg er knap 40 nu, og om ti år vil jeg stadig gerne kunne løfte mine arme over skulderhøjde. Når man ser nogle af de gamle i landbruget, kan de ikke længere det. Der er ingen grund til, at man skal være helt ødelagt, når man kører fra arbejde.

Grisens digitale klovfatryk

Det er indtil videre den største digitale investering, Simon Skov Holm har foretaget på Borndal, men det har været med til at åbne hans øjne for, at der kan være lettere måder at gøre tingene på. En app, hvor alle medarbejderne kan skrive ind, hvad de mangler, har medført, at han slipper for at gå rundt med nusede papirlapper i lommerne eller skulle holde rede på det hele i hovedet. Digitale to-do-lister gør det overskueligt for medarbejderne lige at løse en opgave ad hoc, når de har et øjeblik til overs.

– Det har været en kæmpe lettelse for alle, fortæller Simon Skov Holm.

Tilbage på Teknologisk Institut påpeger Nicolai Fog Hansen, at hver enkelt landmand skal se på, hvor det giver mest vinding for ham eller hende at sætte ind, og at elektroniske arbejdslistor ikke nødvendigvis giver det store udbytte på de helt små brug, hvor der måske kun arbejder to generationer af landmænd.

Dem bliver der bare færre og færre af, når storbrugene opkøber jord for at optimere bedriften.

– De store landbrug er bedre egnede til at samle data op, og for dem giver det mening at få en god struktur, siger Nicolai Fog Hansen:

– Men det kræver, at man har god datadisciplin, så man faktisk kan bruge de data til noget. Og der er en tendens til, at de store har bedre styr på det.

Det handler eksempelvis om, at man som svinebonde får registreret korrekt, hvor det foder, man køber, bliver brugt – ikke bare på den samlede bestand, men ned til den enkelte stald. På den måde kan man optimere sin drift, men det kan også være med til at forbedre billedet af landbruget udadtil, forklarer Nicolai Fog Hansen.

– I forhold til klimaet kan man dokumentere, hvor meget gødning, der er brugt, man kan se hvor meget antibiotika, grisene har fået, og vi arbejder med at udvikle et dataspor ligesom i blockchain-teknologien. I dag erklærer den enkelte landmand på tro og love, at kodeks er blevet overholdt, men i fremtiden vil man kunne følge datasporer på den enkelte gris.

■ TEKST: JON ALBJERG RAVNHOLT



Simon Skov, landmand og ejer af Borndal. Fotos: Jens-Erik Larsen.

Det nødvendige onde

Intet sted hænger den digitale omstilling så tæt sammen med den grønne omstilling som inden for transportsektoren. De digitale løsninger sikrer ikke bare kunder og vognmænd kontrollen med, hvor deres varer befinder sig, men hjælper med at effektivisere transporten, så der i sidste ende køres færrest muligt kilometer på vejene.

■ Digitalisering og grøn omstilling handler ikke bare om, at der bliver mindre trafik på vejene, når flere kan arbejde hjemme i stedet for at tage ind på kontoret, eller for den sags skyld om, at de enorme datacentre, der skal til for at håndtere alt det, vi smider op i skyen for at lette vores daglige arbejdsgange, kræver deres strøm: Inden for transport og logistik er de to omvæltninger uløseligt forbundne. For når den samlede transport til vands, til lands og i luften tegner sig for en femtedel af det danske CO₂-udslip, er det her, en stor del af de nødvendige besparelser kan hentes – såvel for den enkelte vognmand som for klimaet.

– Når vi står over for en grøn omstilling i transportsektoren, skal vi selvfølgelig se på drivkraften – altså om man kan udskifte de fossile brændstoffer med f.eks. biogas – men også på, hvordan transportkæden ser ud. Jo bedre dataudveksling og jo bedre logistik, vi har, jo bedre samlet klimaeffekt har det. Jo bedre produktionskapaciteten udnyttes, jo færre kilometer skal der køres, forklarer Mads Røddik Christensen.

Han er chefkonsulent i ITD, den danske vejtransportbranches interesseorganisation, og har fokus på den digitale omstilling, ligesom embedsværket har det i EU, indskyder han. Det er ikke mindst for at være på forkant med de skærpede krav, der uvægerligt vil komme herfra.

– Der er ingen tvivl om, at den grønne omstilling bliver et konkurrenceparameter fremover. Der vil komme stigende efterspørgsel på grøn transport, og for nogle vil det simpelthen blive et fundamentalt krav.

Forbrugerkravet lader vente på sig

Indtil videre handler det for ITD først og fremmest om at sikre sig, at man i vejtransportsektoren er forberedt på fremtidens krav, forklarer Mads Røddik Christensen direkte adspurgt, om der ligefrem er efterspørgsel på grøn transport fra kundernes side.

– Snakker vi med vognmændene, siger de, at der ikke er efterspørgsel på det endnu. For mange virksomheder er transport et nødvendigt onde, så de går efter den bedste pris. Men man kan godt undre sig over, at det ønske ikke er der endnu. Der er f.eks. stort fokus på, om tøj er økologisk eller bliver produceret af børnearbejdere, men transport er ikke rigtig noget tema endnu.

I stedet for at vente på, at forbrugerne begynder at kræve af virksomhederne, at de indtænker den grønne omstilling i transporten af deres varer, arbejder ITD for, at den tunge transport bidrager mest muligt til omstillingen. Og det sker med digital effektivisering, understreger Mads Røddik Christensen.

– Vi har etableret ITD Logtech Hub i Aarhus, som har som formål at hjælpe virksomhederne med at foretage den digitale omstilling. Generelt er vi langt fremme i Danmark, men der er stadig stor forskel på, hvor de enkelte virksomheder er henne. Typisk har de mindre virksomheder brug for hjælp, og der tager ITD Logtech Hub rollen som konsulenter i forhold til hvilket system, der tjener den enkelte bedst.

Der er dog også nogle virksomheder, der er så små, at Mads Røddik Christensen må erkende, at en større investering i nye

“

– Jo bedre produktionskapaciteten udnyttes, jo færre kilometer skal der køres.

*Mads Røddik Christensen,
Chefkonsulent for ITD*

systemer ikke nødvendigvis vil give et afkast, der i sig selv be-
rettiger det.

– En lokal, selvkørende vognmand, hvor kunderne ringer og spørger, om han kan køre grus ud til dem i morgen, har nok sværere ved at se det for sig at lave den investering, indrømmer chefkonsulenten.

Teknologiparate virksomheder

Mens det for nogle af virksomhederne handler om overhovedet at komme i gang med den digitale omstilling, gælder det for andre om at bruge de store mængder data, de allerede genererer, til at gøre driften mere effektiv. Det kommer også kunderne til gode, når de i højere grad selv kan være med til at forme deres transportløsning, og noget så fundamentalt som afregningen for ydelsen forløber gnidningsfrit uden en stor, administrativ byrde.

– Det kan også hjælpe med flådestyring, så vognmanden har overblik over, hvor lastbilerne er henne, hvornår de skal på værksted, hvor langt de har kørt og så videre. Det kan godt være en stor mundfuld at få struktureret sine data, men gevinsten er stor.

Det er de danske virksomheder naturligvis klar over, og generelt er Danmark langt fremme i forhold til den digitale omstilling, når vi sammenligner os med nabolandene, fortæller Mads Røddik Christensen.

– Men hvis digitaliseringen skal virke, skal den også virke på tværs af EU's grænser. Så nytter det ikke, at vi har digitale dokumenter i Danmark men stadig skal have plasticke kørekortet med, når vi kører til Tyskland.

Det har EU-kommissionen da også fokus på, og IDT ser gerne de positive danske erfaringer udbredt i resten af EU. Derfor er der et brændende ønske om at blive testnation for digital omstilling, afslutter Mads Røddik Christensen.

– Vi vil gerne være foregangsland i forhold til digitalisering og nye teknologier. Vi har forudsætningerne for det, for vores virksomheder er generelt dygtige og teknologiparate.

■ TEKST: JON ALBJERG RAVNHOLT



Mads Røddik Christensen.

Kunderne bestemmer udviklingen

■ At forbrugerkravet om grøn omstilling lader vente på sig, sådan som Mads Røddik Christensen siger, kan de kun i nogen grad genkende hos det bornholmske transport- og speditonsfirma Ole Holm Transport ApS.

– Kunderne efterspørger endnu ikke direkte grøn transport, fortæller regnskabsansvarlig Mie Petersen.

– Men vi oplever en stigende efterspørgsel i vores anvendelse af elektroniske værktøjer.

Det kan med andre ord godt være, at kunderne ikke lige ud kalder det grøn transport eller bruger det til at brande deres egen virksomhed på i vid udstrækning, men bevidstheden om, at transporten skal foregå ansvarligt, er der helt klart. At det ansvar også dækker klimabevidstheden har et mellemstort vejtransportfirma som Ole Holm Transport ApS dermed været nødt til at forholde sig til.

– Den materielle flåde er jo én ting, siger hun med henvisning til de fortsatte forsøg, der bliver gjort med at udskifte fossile brændstoffer med anden drivkraft i den tunge transportsektor.

– Men grøn omstilling handler lige så meget om de systemer, man anvender. Vi bruger både systemer til at ruteplanlægge og til at holde øje med bilregnskabet for den enkelte bil. Vi kan se, hvor langt de har kørt, og vi kan overvåge kørselsmønstrene hos chaufførerne, så vi ad den vej kan se, hvor vi skal ind og adfærdsregulere. Det kan f.eks. handle om tomgangskørsel, eller om de laver med mange opbremsninger.

Det er dog stadig primært tiltag, der sikrer, at Rønne-virksomheden lever op til både de aktuelle og de fremtidige miljøkrav. Det er på en anden front, kunderne for alvor har oplevet digitaliseringen, fortæller Mie Petersen om deres anvendelse af EDI, electronic data interchange, der lader virksomhed og kunde kommunikere elektronisk og sikrer, at kunden hele tiden har overblik over, hvor i processen de befinder sig.

– Der, hvor vi har haft den største udvikling, er i integrationen med kunderne online. De kan booke transport med EDI direkte i vores system, og det gør, at vi kan afsætte de rette ressourcer fra start til slut. Vi har sikret et flow fra ordreindgang til fakturering, og det har kunderne taget godt imod, fordi de kan følge gødet hele vejen.

Som flere andre i dette magasin påpeger, kan man med digitalisering få adgang til næsten ubegrænsede mængder data, hvis man følger de rigtige protokoller. Men det kræver også, at man har indsigt i, hvordan man sorterer i de data og bruger dem til at forbedre sin arbejdsgang.

– Vi har adgang til rigtig mange data, som det er nu, så udfordringen er, hvordan vi udnytter de data. Det kan vi altid blive bedre til, men det afhænger også af, hvad der bliver efterspurgt fra kundernes side, slutter Mie Petersen.

■ TEKST: JON ALBJERG RAVNHOLT



Ole Holm Transport i Rønne. Arkivfoto: Berit Hvassum.



PROACE ELECTRIC

DIT NYE ELEKTRISKE VÆRKTØJ



Elektrisk forbrug: 250 Wh/km
Elektrisk rækkevidde 222,0 km.

Serviceleasing (erhverv) af PROACE Electric MEDIUM kassevogn/enkelt skydedør BASE++ 50 kWh, 136hk, aut. gear og bagklap: Maks. 20.000 km/år. 60 mdr. løbetid. Inkl. service, etablerings- og leveringsomk. Ekskl. grøn ejeravg., forsikring og ekstraudstyr. Positiv kreditgodk. kræves. Samlet betaling: (60 mdr. x 2.995 kr. + førstegangsydelse 35.000 kr.) = 214.700 kr. Alle priser er ekskl. moms. Vi tager forbehold for afgifts- og prisændringer, samt renteforhøjelser. Tilbuddet er kun gældende igennem Toyota Financial Services Danmark A/S og kan ikke kombineres med andre kampagner eller rabatordninger.

Toyota har for 19. år i træk de mest tilfredse kunder både hos forhandlerne og på værkstederne (Kilde: FDM og Loyalty Groups AutoIndex 2021)



Midtbornholms Auto A/S

Brovangen 20 · 3720 Aakirkeby · Tlf. 56 97 56 05
www.toyota-bornholm.dk

Kunsten at tænke digitalt

Da Baltic Sea Glass, det ikoniske glaspusteri på klippekysten, fik nye ejere sidste år, havde man et klart ønske om at få bedre fat i de unge samt at skabe opmærksomhed langt ud over landets grænser. Kort sagt: Der skulle arbejdes med den digitale kommunikation.



Mathilde Brandt fra Baltic Sea Glass. Fotos: Jacob Jensen.

■ – Vi startede med hjemmesiden, for vi kunne tydeligt se, at den kunne optimeres i forhold til salg i ydersæsonen. Derfor har vi brugt mange ressourcer på at få taget pæne livsstilsbilleder, der kan gøre glaskunsten levende, og vi arbejder fortsat på det, fortæller Mathilde Brandt, Brand Manager.

Hun prioriterer brugsglas såvel som unikaværker, når hun hver dag producerer indhold til virksomhedens sociale medier og digitale nyhedsbrev. Men også storytelling.

– Det er vigtigt for os, at vi fortæller om håndværket og om kunstnerne. Det handler ikke kun om at vise et produkt, men også hvordan det bliver skabt. Samtidig er vi ikke bange for at bruge de forskellige formater og muligheder, der er på platformene. Vi har bl.a. haft et succesfuldt samarbejde med en influencer på Instagram, og i nærmeste fremtid vil vi eksperimentere mere med livevideoer direkte fra værkstedet for at se, hvad det kan generere af opmærksomhed.

Coronakrisen fyrede op for ambitionerne

Det er i øvrigt coronakrisen, der har været med til at gøre ambitionerne endnu skarpere for teamet bag Baltic Sea Glass. Da Danmark lukkede helt ned i 2020, begyndte tanken om et digitalt alternativ til fysiske besøg nemlig at poppe op igen og igen.

– Via Business Center Bornholm kom vi så med i et konsulentforløb, der hedder Bornholm ud i verden, og det har hjulpet os med at udvikle en plan, som vi har købt ind på og nu skal realisere. Det drejer sig om et virtuelt 3D-univers, hvor du kan komme hele vejen rundt i huset – fra galleriet til produktionen – og opleve alt lige så levende, som hvis du stod her fysisk, siger Mathilde Brandt.

Kunderne skal findes digitalt

Hun er ikke i tvivl om, at selv om det ikke er gjort op i kroner og ører, så er den digitale verden uundgåelig, hvis du vil frem-

tidssikre din virksomhed. – Vi har ikke målt på det direkte endnu, men vi kan tydeligt fornemme, at vores aktiviteter hidtil bærer frugt. Vi får løbende flere og flere følgere på sociale medier, og salget er steget meget. Der er endda begyndt at dukke mange flere yngre kunder op i butikken, og det er vi meget taknemmelige for.

Forventningerne til fremtiden er således høje, selv om hun godt er klar over, at der også er hård konkurrence på nettet.

– Selv om du er et kreativt menneske, kommer du ikke uden om digital markedsføring. Mange af vores kunstnere er enormt ydmyge, men de fortjener anerkendelse, og der kan vi, der har erfaring med detailmarkedet og drift, komme ind med et modspark og vise dem, at sociale medier ikke er så farlige endda – der er jo også den væsentlige pointe, at de skaber trafik og salg, slutter Mathilde Brandt.

“

– Selv om du er et kreativt menneske, kommer du ikke uden om digital markedsføring.

*Mathilde Brandt,
Brand Manager for Baltic Sea Glass*

■ 3 tips til din digitale formidling, hvis du er kunstner

1. Gør det til en del af dit daglige flow at få taget flotte billeder af dit arbejde.
2. Skab historier om dine produkter, der kan give målgruppen en oplevelse.
3. Tænk over, hvordan du kan give din virksomhed værdi – hvordan kan du eksempelvis få flere tilmeldinger til dit nyhedsbrev?

Kilde: Baltic Sea Glass



Knudsker • el

5695 6850

v/Aut. El-installatør
Peter Lund Olsen
Sandemandsvej 27
3700 Rønne

**DATA
EL
SIKRING
INDUSTRI**

www.knudsker-el.dk
info@knudsker-el.dk

ÅRSMØDE 21. SEPTEMBER 2021

HK
HOVEDSTADEN
FORUM



DEN ULTIMATIVE FORBRYDELSE

Drabet – når et menneske slår et andet menneske ihjel

Læs mere på mithk.dk

Den 16. november 2021
kl. 19.00 i Musikhuset, Rønne.
Tilmelding fra den 4. oktober

Billet tilmelding her på mithk.dk
0111-16-11-21. Først til mølle.
1 billet pr. medlem.



GRØN FORANDRINGSAGENT

Styrk din bæredygtighedsprofil med en ny type kompetenceudvikling. For fremtiden, for samfundet – for det fælles formål.

Læs mere på mithk.dk

4. november kl. 9-16
og 5. november kl. 9-12

HOTEL GSH,
Strandvejen 79, 3700 Rønne

En webbutik kræver også kærlighed

Indehaveren af keramikbutikken Klodekær i Rønne har forsøgt at give sin webbutik samme stemning af nærvær som sin fysiske forretning. Kunden skal kunne mærke, at Klodekær udspringer af en indre glæde over det sanselige og visuelle møde med keramikken og naturens elementer, forklarer hun.

■ I et af Rønnes små stræder, som skærer sig gennem en god bid af byen, ligger keramikbutikken Klodekær. Her i Lille Madsegade har indehaveren Ditte Marie Koudal siden åbningen af sin butik i 2019 gjort sit bedste for at skabe hyggelige rammer omkring sit salg af udvalgt keramik og kunsthåndværk fra både unge og etablerede bornholmske keramikere.

– Jeg ville gerne skabe et af de stoppesteder i Rønne, som gav byen liv. Derfor valgte jeg fra begyndelsen også at opsætte bænke foran butikken, siger hun og tilføjer, at hendes drøm for butikken var at skabe en helårsbutik for håndlavet keramik og kunsthåndværk og i Rønne, så både de lokale og turisterne altid havde et sted at købe en gave, og der kom mere ånd og liv i byen.

– Den første tid tilbød jeg også torsdagskaffe og fælles af-faldssortering en søndag om måneden. For ideen bag Klodekær er en kærlighed til både kloden og nærmiljøet, ligesom keramikken er skabt med hænderne i en indre glæde over det sanselige og visuelle møde med leret. Derfor ville jeg også gerne have, at det blev en personlig oplevelse at købe noget her, forklarer hun.

“

– Jeg har koblet webbutikken til min telefon, så jeg kan se, om der er kommet mange ordrer.

*Ditte Marie Koudal,
Indehaver af Klodekær*



Arkivfoto: Berit Hvassum.

DEKÆR



Netbutik med nærvær

I begyndelsen havde hun slet ikke tænkt at få sig en webshop, fordi hun netop ville satse alt på den personlige kundekontakt. Men flere af kunderne ringede og forhørte sig om muligheden for at få sendt varer, når eksempelvis de var hjemvendt fra ferie. Sådan oplevede hun længe en vis efterspørgsel, og tidligere i år kastede hun sig ud i sit første store digitale eventyr.

– Jeg havde haft en hjemmeside før, men jeg fik først bygget en webshop op under den anden nedlukning her januar-februar. Jeg havde mange overvejelser om, hvordan den skulle fungere. For det er jo mig, der både passer butikken og webbutikken. Jeg ville gerne undgå, at de samme varer blev solgt begge

steder. Derfor tænkte jeg over, hvordan jeg skulle håndtere det uden at lave dobbeltlager, siger hun og fortsætter.

– Jeg ville gerne have det til at smelte sammen, og det fandt jeg så en løsning på ved at få folk til at anmode om et køb. Det er lavet som en købsformular, men købet bliver først effektueret, når jeg godkender det, så jeg ikke kommer til at sælge en unikavase i både butikken og webbutikken på samme tid.

Langsommelighed i købet

Samtidig kæmpede hun også med at skabe samme personlige stemning omkring webbutikken som om den fysiske butik.

– Det har jeg haft mange overvejelser omkring. For noget,

der er vigtigt for mig, er netop nærværet omkring det lille sted. Men nu er min mission at skabe en nærhed i den digitale platform, og det synes jeg man finder i den langsommelighed, der ligger i, at man skal anmode om et køb. For på den måde er der altid en form for kontakt med mig, som jeg tænker kan være meget fin. For produkterne er jo håndlavet. Det er mennesker, der står og laver det med hænderne i den anden ende. Og den fornemmelse og den respekt for de ofte unikke varer får man også ved at bestille på nettet, siger Ditte Marie Koudal, der selv står for alt fra tekster til fotografier på sin webbutik, som endnu kun udgør en lille del af hendes omsætning, men der er gode udviklingsmuligheder.

– Lige nu er mine tekster eksempelvis kun på dansk, men jeg har en god tysk kunde, som allerede har tilbudt at oversætte det til tysk for mig, så dér ville være en oplagt udvidelse af netbutikken, men når man laver en webbutik tror jeg først og fremmest, at det er vigtigt at gøre sig klart, hvem kunderne er, og hvad man vil sælge. For markedet svømmer jo over med webbutikker.

Luksus med digital sparring

Det var dog blandt andet hendes fysiske butiksdør, som gjorde det muligt at lave en webbutik. For sådan en gadedør var et af kravene for at blive en del af EU-projektet Genstart Erhverv i Gadeplan, der også lader bornholmske butikker få adgang til en erhvervsrådgiver til at sparre med. Og uden sin erhvervsrådgiver havde hun næppe haft modet til at kaste sig ud i sit digitale salgsarbejde.

– Det har været en kæmpehjælp for mig. Jeg havde nogle kriser med mig selv, hvor jeg blev usikker på, om jeg selv kunne lave en ordentlig hjemmeside, men med sparringen fra projektet fik jeg også selvtilliden til at kaste mig ud i det. Det har været rigtig rart at have et sted at sparre, for når man kun er sig selv, så er der rigtig mange overvejelser, og dér har det været en luksus at have en at sparre med, siger hun og smiler.

– Jeg brugte voldsomt mange timer på at sidde og se på universitetsvideoer om at opbygge en webbutik. For hvis en webbutik skal op på linje med butikken, vil det jo også kræve, at jeg går omkring den på samme måde, som jeg går omkring min butik og besøger alle områderne for at holde den levende, så en webbutik skal også have kærlighed, siger Ditte Marie Koudal, der i dag synes, at webbutikken gør hendes hverdag dejligere.

– Jeg bliver jo glad, når der er nogen, der skriver. Jeg har koblet webbutikken til min telefon, så jeg kan se, om der er kommet mange ordrer. I travle perioder tjekker jeg det som regel først sidst på dagen. Men hele familien er blevet en del af forsendelsesarbejdet for at sikre at pakkerne kommer hurtigt frem, smiler hun.

■ TEKST: JOAN ØHRSTRØM

Vi udfører alt i byggeri og anlæg

• Totalentrepriser • Hovedentrepriser • Fagentrepriser

..... og vi hjælper dig hele vejen



Entreprenørfirmaet

Jens Møller Gudhjem A/S

..... når kvalitet tæller!

www.jensmøller.dk

jmg@jmg-as.dk

56 48 51 17



Foto: D-Fly/Unsplash.

‘Dansk erhvervsliv bliver hacket som aldrig før’

I dag er det stort set kun virksomheder uden internetforbindelse, der kan se sig fri for risiko for hacking, fortæller John Naaby, der er CRO i virksomheden Bizz Zolution. Derfor bør cybersikkerhed indgå i enhver virksomheds forretningsmodel og digitale omstilling, mener han.

■ Selvom det efterhånden er flere år siden ordet cybersikkerhed gjorde sit indtog i det danske sprog, er begrebet ikke blevet mindre aktuelt. Tværtimod. For i løbet af de seneste år har danske virksomheder i stigende grad oplevet at blive hacket, oplyser CRO John Naaby fra digitaliseringsvirksomheden Bizz Zolution, der også hjælper bornholmske kunder. Han påpeger, at det især er de små og mellemstore virksomheder, som nu bliver hacket.

– Cyber crime og hacking af SMV’ere er blevet en god forretning for hackere, for de er nemme at komme til i og med, at deres sikkerhed ikke er up to date. Så det er simpelthen en forretning, siger John Naaby.

Derudover kan han heller ikke afvise, at pandemien kan være en forklaring på den voldsomme stigning af cyberkriminelle inden for det sidste halvandet år.

– Den globale pandemi har gjort, at specielt østeuropæiske økonomier er blevet presset. Derfor har mange startet med at blive hacket, for simpelthen at tjene deres penge et andet sted, siger han.

Er der nogen typer virksomheder, som er i mindre fare for at blive hacket?

– Alle de virksomheder, som ikke har en hjemmeside, e-mail eller computer, bliver ikke hacket, siger han med et smil i stemmen.

Ligesom en forsikring

Med andre ord kan ingen moderne virksomheder altså i dag se sig totalt fri for cyberangreb. Det har skabt grobund for cybersikkerhedsfirmaer, og Bizz Zolution samarbejder selv med det

danske firma Panopti om at tilbyde cybersikkerhedsløsninger, der beskytter virksomhedens ydre struktur mod angreb, specifikt designet til små- og mellemstore virksomheder.

Mange oplever eksempelvis, at en hacker, der har fået adgang til en virksomheds mailsystem, kan udgive sig for at være direktøren og bede bogholderen overføre penge til en eller anden konto, eller lægger hjemmesiden ned, mod betaling – det kan være i kryptovaluta. Derfor bør cybersikkerheden virkelig prioriteres, ligesom man heller ikke sparer på en god lås, når man køber en bil eller et hus, mener han.

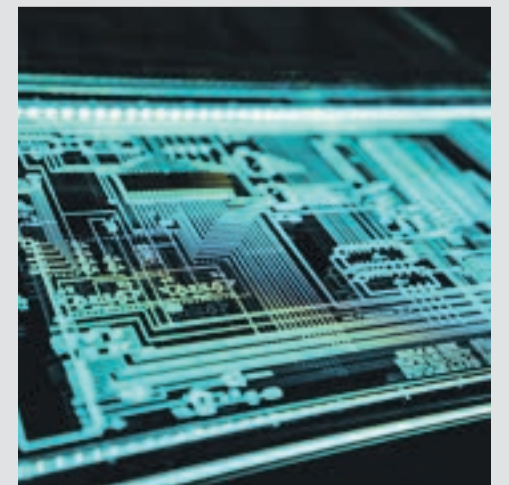
– Virksomheder skal have cybersikkerhed som en del af deres forretningsmodel, og det er uanset, om det er opstartsvirksomheder eller det er virksomheder, som har været på markedet i mange år, siger John Naaby.

– Man tænker måske, at det her kun sker for andre virksomheder og er ikke noget, man som direktør taler om, da det oftest er forbundet med en vis pinlighed og udstiller virksomheden som svag eller sårbar. Men når vi taler digitalisering med virksomheder, så har langt de fleste oplevet det selv eller kender til andre virksomheder. Det er et kæmpe problem, som der selv på nationalt plan bliver set på med stor alvor, så det er ikke kun Bizz Zolutions, der råber ‘ulven kommer, ulven kommer’. Investeringen i at undgå hacking er så forsvindende lille i forhold til, hvad det koster, hvis uheldet er ude, siger han og slutter:

– Så det her er fuldstændig ligesom en forsikring.

En del af dit digitale forsvar: logning

Ingen kan sikre sig 100 % mod sikkerheds-hændelser i deres it-systemer, ifølge Center For Cybersikkerhed (CFCS). Dog gør logning det muligt at gå tilbage og se, hvad der skete, så man har bedre chancer for at efterforske sagen. Via cfcs.dk kan du finde en gratis guide til logning. Den henvender sig primært til it-ansvarlige i virksomheder. Er man en mindre organisation eller virksomhed, er der stadig meget inspiration at hente i vejledningen til brug for dialogen med en eventuel it-leverandør.





– Virksomheder skal have cybersikkerhed som en del af deres forretningsmodel, og det er uanset, om det er opstartsvirksomheder eller det er virksomheder, som har været på markedet i mange år.

CRO John Naaby, Bizz Zolution



Foto: Philipp Katzenberger/Unsplash.

Det handler om tryghed
også for erhvervsvirksomheder

Dit lokale advokatkontor

Ret&Råd
ADVOKATER

Ret&Råd Bornholm
v/Advokatfirmaet Paldan

Rønne St. Torv 11, 1. 56 91 11 40
Nexø Sdr. Hammer 2,1. 56 49 11 40
bornholm@ret-raad.dk www.ret-raad.dk



ADVOKATFIRMAET
BO HANSEN & MORTEN HARTELIUS

Bo Hansen Advokat (H) Morten Hartelius Advokat (L)

Tlf. 56 95 17 04 · Snellemark 51 · 3700 Rønne
www.adv-bohansen.dk · e-mail: advokat@adv-bohansen.dk

JENSEN®

Vi søger en strategisk indkøber
og en technical writer

Se mere på
www.jensen-group.com

Ejendomsadministration

**Vi administrerer
alle typer ejendomme
og boligformer**

*Ring for en nærmere drøftelse, og
få et fast tilbud på jeres administration*

Vi er ansvarsforsikret og medlem af
Ejendomsforeningen Danmark



**BORNHOLMS
FORVALTNING A/S**

Liseruten 1 · 3730 Nexø · Tlf. 5649 4173
mail@bornholmsforvaltning.dk

Gør skrot til værdier!
Køb af jern & metal
Afhentning

SKROTBIL

**Digital ansøgning
om skrotpræmie via
borger.dk**

– din miljøansvarlige samarbejdspartner

**Bornholms
Produkthandel ApS**

www.bornholmsprodukthandel.dk
carsten@1129.dk



5695 1129



Åbent: Hverdage kl. 7.00-16.00
Lørdag lukket

– certificeret til miljørigtig skrotbehandling

HVAD VIL DU GERNE HAVE RÅD TIL?
Kvalitet - indsigt - indlevelse



RØNNE REVISION
Statsautoriseret Revisionsvirksomhed

St. Torvegade 12 · 3700 Rønne · Telefon 56 95 05 95
www.ronnerevision.dk

Elefanten i rummet

Eller robotten i fabrikshallen: Skal man som virksomhedsejer lykkes med at implementere ny teknologi, skal man have medarbejderne til at tage medejerskab for omstillingen. Ellers risikerer man at skabe frygt for, at teknologien gør dem overflødige. Det lærte Dorte Zacho Martinsen på den hårde måde i BM Silo ApS, og den viden har hun givet videre til andre i programmet SMV:Digital under Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse.

■ Hvordan kommer du videre?

Projektet SMV:Digital løb fra 2018-2021 og kobede den digitale omstilling med grøn omstilling og øget eksport i en række virksomheder landet over. Alene i 2020 støttede de 900 virksomheder med sammenlagt over 90 mio. kr.

Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse har flere årlige ansøgningsrunder til nye puljer, som er støttet af EU's strukturfonde og midler til decentral erhvervsfremme indenfor en række indsatsområder.

Via smvdigital.dk og erhvervsfremmebestyrelsen.dk kan du tilmelde dig notifikationer om kommende puljeåbninger og ansøgningsrunder.



■ Dorte Zacho Martinsen var sikker på, at hun havde gjort medarbejderne en kæmpe tjeneste ved at købe en robot til at gøre det tunge, fysiske arbejde med at bøje stål i BM Silo ApS. Da den blev leveret til virksomheden i Holstebro, gik hun glad ud på sin faste morgenrunde og hilste på medarbejderne, "de søde blå mænd," som hun kærligt kalder dem, og viste dem den nye robot, der stod midt i rummet og skinnede.

To måneder senere stod den der stadig og var ikke taget i brug. Medarbejderne, der mestendels var ufaglærte, var bange for, at robotten skulle tage deres arbejde.

– Efter nogen tid kom en af de ældre medarbejdere så endelig ind på kontoret og sagde: "Hvornår skal den robot egentlig lave noget?" Og jeg svarede ham, at det skulle den først, når han ville tage ansvar for at lære at betjene den, husker Dorte Zacho Martinsen.

Så var der hul på bylden, og det første hold medarbejdere meldte sig frivilligt til at komme på kursus, og den viden, de fik her, kunne de tage med tilbage og dele med deres kolleger.

– Vi gik fra, at ud af 17 mand var to faglærte, til at vi i dag har 42 medarbejdere, hvoraf 80 % har en uddannelse.

Ryggen mod muren

Stoltheden er til at tage og føle på hos Dorte Zacho Martinsen, og hun kan ikke lade være med at sige "vi," selvom hun sidste år overlod direktørposten til sin partner, Claus Martinsen. Hun har også noget at have det i: Hun overtog en skrantende familievirksomhed midt under finanskrisen i 2009 og mangedoblede omsætningen ved at satse på eksport, digital dokumentation og automatisering. Fra at have haft 50 % eksport gik virksomheden til i dag at have 90 % eksport – og det har kunnet lade sig gøre, fordi BM Silo ApS kunne dokumentere kvaliteten af deres produkter, fastslår Dorte Zacho Martinsen.

– Jeg satte fokus på dokumentation og certificering, og det søgte vi penge til. For vi havde ingen – det er der ingen, der har i små og mellemstore virksomheder, griner hun.

Pengene skulle bruges til programmer, der kunne teste – og bevise – siloernes modstandsdygtighed overfor orkaner, sne-masser og ekstrem varme. Alt sammen noget, BM Silo ApS nok



– Den næste krise lurder altid lige om hjørnet.

*Dorte Zacho Martinsen,
Direktør i BM Silo og medlem af SMVDanmark
og Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse.*

mente, at de kunne, men ikke kunne dokumentere. Da først de certificeringer var på plads, indledtes det, Dorte Zacho Martinsen kalder "et eksporteventyr uden lige."

Men det var en proces affødt af en bydende nødvendighed, og det er svært at undgå, at det bliver sådan, forklarer hun.

– Skal man prioritere mellem daglig drift og et større projekt, ser alle som én på, hvad de kan fakturere på fredag. Det er det, vi bruger tid på i virksomhederne, og det andet går vi i gang med, når der er to torsdage i ugen.

Du havde vel selv ryggen mod muren i BM Silo ApS?

– Ja. Da jeg overtog virksomheden, sagde jeg, at de skulle give mig tre måneder til at vende underskuddet til overskud. Det betød, at jeg hele tiden var nødt til at kunne se et afkast af de investeringer, jeg foretog.

Bornholm halter efter

Men selv når det går godt i virksomheden, er det nødvendigt at se på, hvordan den kan forbedres. Lige nu har rigtig mange

håndværkere og produktionsvirksomheder rygende travlt, men Dorte Zacho Martinsen advarer om, at det kan medføre sløsethed. Det har hun de seneste to et halvt år frem til juni i år gjort som formand for SMV:Digital – et projekt, der er sat i gang af Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse, hvor hun er bestyrelsesmedlem.

– Den næste krise lurder altid lige om hjørnet. Lige nu er råvarepriserne steget så forfærdeligt, at det kan medføre, at nogle gode ordrer kan ende med at give underskud, hvis der ikke var kalkuleret med prisstigninger. Det gælder om at holde sig selv i ørerne og ikke tage tingene for givet. Samtidig er der akut mangel på kvalificeret arbejdskraft, og man er nødt til at automatisere for at imødegå det, hvis ikke man vil ud i at stjæle medarbejdere fra andre virksomheder eller hente arbejdskraft i udlandet.

SMV:Digital har 14 medlemmer, der har brugt deres forskellige erfaringer med digital omstilling og hjælp fra statslige puljer samt erhvervsfonde til at rådgive virksomhedsejerne med at udvikle deres forretning og samtidig tage hensyn til den daglige drift.

– Og der har Bornholm ikke klaret sig ret godt, kan Dorte Zacho Martinsen fortælle.

De bornholmske ansøgninger til programmet til de puljer, der var til rådighed, er først rigtig begyndt at tikke ind i år, og det afspejler desværre også det generelle billede af, at Bornholm ikke er så langt fremme med digitaliseringen, som man er i resten af landet, fortsætter hun. Men der er altså tegn på, at det er ved at ændre sig nu, hvor flere bornholmske virksomheder tager hul på digitaliseringen med støtte fra bl.a. Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse.

Og det er der brug for.

– Man er nødt til at investere i noget, der gør én konkurrencedygtig. Man skal blive ved med at være innovativ – også for at holde på sine medarbejdere.

■ TEKST: JON ALBJERG RAVNHOLT



- Smede
- Montage
- Industriservice

Tlf. 28 73 81 68
e-mail: post@aksmed.dk
www.aksmed.dk



BOOST Bornholm

- kompetencevurdering
- opkvalificering
- videreuddannelse
- finansieringsplan
- netværk

360 graders service

Både ledige, ansatte og virksomheder kan henvende sig direkte til Boost Bornholm på boostbornholm@cabh.dk og aftale et møde.





Digital omstilling: Hvad får du ud af den?

Når du kaster dig over spændende, nye teknologier, skal du vide, hvad det kan give din forretning, råder en erhvervskonsulent fra Business Center Bornholm. De bornholmske virksomheder skal gøre sig klart, hvad de vil opnå med de digitale muligheder, og vælge det, der bedst kan hjælpe dem mod det mål. Også selv om noget andet virker sjovere.

■ Lige så let det er at blive skræmt af, hvor komplet uoverskueligt hele det digitale spektrum af tilbud er, lige så let er det at kaste sig hovedkulds ind i det af lutter begejstring. Og glemme fokus undervejs, formaner Travis Lind Thornton. Business Center Bornholms senior erhvervskonsulent holder efter eget udsagn hundredvis af møder hvert år med bornholmske virksomheder, der enten er ved at starte op eller gerne vil se på,

hvordan de kan forbedre deres forretning. Mange af dem er naturligt nok interesserede i de muligheder, digitaliseringen giver dem, men det er de færreste, der for alvor har sat sig ind i, hvad digital omstilling betyder – eller kan komme til at betyde – for dem.

– For de fleste, jeg taler med, gælder det, at deres erfaring begynder og slutter med Facebook eller Instagram, konstaterer han.

Han lader sætningen hænge et øjeblik i luften for at understrege, hvor begrænset en indsigt det er i forhold til det spektrum af digitale muligheder, der er for virksomhederne. Men understreger så også, at der ikke i sig selv er noget odiøst i det: De fleste, der åbner en virksomhed, gør det, fordi de brænder for et særligt felt eller har øjnet en niche, hvor der er plads til deres produkt. Kendskabet til den teknologi, der kan hjælpe dem med at få produktet videre ud, har ikke været en drivkraft i sig selv. Ofte rækker kendskabet ikke meget videre end til de allermest udbredte platforme, og hvis det er der, deres kunder også er, kan det som sådan være ganske glimrende.

– Markedsføring på sociale medier som Facebook, Instagram og TikTok kan være en god måde at få opmærksomhed på, men det giver ikke nødvendigvis omsætning.

Tilbage til nyhedsbrevet

Det er det fokus, Travis Lind Thornton gerne vil hjælpe de bornholmske virksomheder med at bevare. For selvom der, særligt i de kreative start-ups, er bornholmske solstrålehistorier om enkeltmandsvirksomheder, som ikke alene har formået at nå og engagere deres målgruppe gennem intuitiv kommunikation, men for nogle enkeltes vedkommende også er nået videre ud og har sikret sig eksportsamarbejder gennem den eksponering, de har fået på de sociale medier, er der mange, mange flere, for hvem tilstedeværelsen på de sociale medier måske nok har givet dem eksponering, men ikke salg.

– De skal finde ud af hvilke ressourcer, de har, hvad deres ambitioner er, og hvilken type forretning, de driver. De skal finde tilbage til deres kunder, og der er email-marketing noget af det allermest effektive. Det kan virke old school, men ni ud af ti gange har virksomhederne ikke tænkt på at tage fat i de gamle kunder, de allerede har haft et salg til.

Nyhedsbrevet virkede måske nok som en gammeldags teknologi, men stadig flere har fundet ud af, at tidligere kunder er betydelig lettere at indfange igen end helt nye, hvis de har følt

sig ordentligt behandlet i første omgang. Med de mailservices, der er til rådighed, kræver det stadig tid at lave en god email-kampagne, men der er langt mere direkte målbar omsætning at hente for virksomheden, og det kan i vid udstrækning automatiseres med autosvar og automatisk opfølgning på et køb.

– Storytelling har været et meget brugt ord, og det er stadig vigtigt. Med opfølgende mails kan man blive ved med at fortælle historier, efter kunden har købt ydelsen hos én. Men det kræver, at man har styr på sin branding og sin historie.

Hvad skal det til for?

Den største forhindring for at have fuldstændig tjek på den del af sin forretning er tiden. Dermed kommer Travis Lind Thornton tilbage til udgangspunktet med at se på sine ressourcer, sine ambitioner og sin forretning.

– Man bliver let fanget af spændende nye systemer som augmented reality og YouTube 360°-videoer – og det er spændende, men har du råd til det? Hvad skal det til for? Får du mere ud af det? Du kan sagtens investere i et virtual reality headset til din restaurant eller bruge en QR-kode, så gæsten på sin telefon kan se burgeren i 3D, inden de bestiller, men hvordan måler du effekten af det?

Derfor er det vigtigt først at have fuldstændig styr på sin virksomheds brand og vision, inden man giver sig til at lege, råder erhvervskonsulenten. På samme måde som det er vigtigt at gøre sig klart, hvad man vil opnå med at have en hjemmeside, og først definere det helt klart for derefter at opbygge den med de krav for øje.

– Hvis man kender sin strategi fra starten, kan man bedre træffe beslutninger og finde bedre måder at bruge teknologien på.

For det kan sagtens være, at det helt rigtige i forhold til gæsterne på ens restaurant er at vise dem burgeren i 3D, inden de beslutter sig. Men hvis man samtidig brander sig på at være en jordnær restaurant, kan det skabe et mismatch – og hvis ens hjemmeside eller betalingssystem ikke fungerer optimalt, er det nok der, man i stedet skal sætte ind.





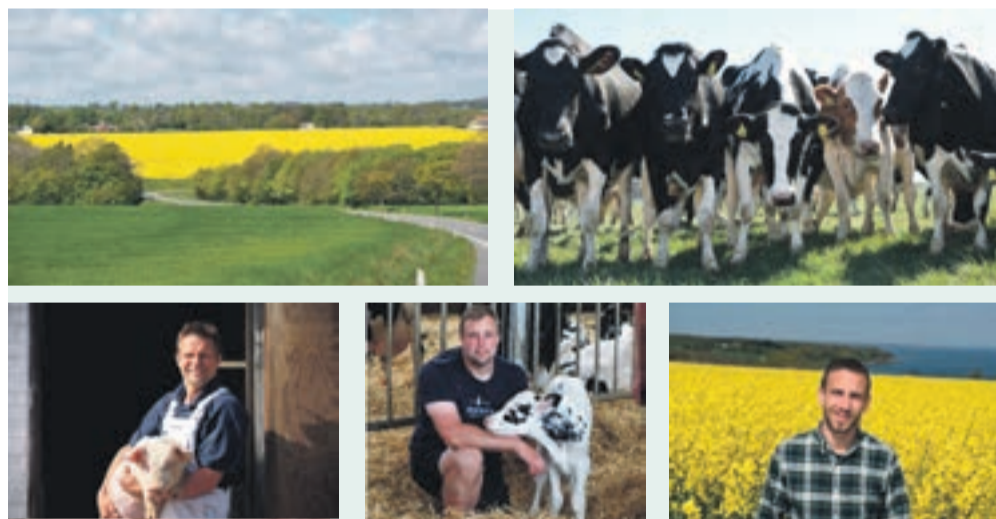
“

Markedsføring på sociale medier som Facebook, Instagram og TikTok kan være en god måde at få opmærksomhed på, men det giver ikke penge til virksomheden.



*Travis Lind Thornton,
Erhvervskonsulent i Business Center Bornholm*

Travis Lind Thornton. Fotos: Jacob Jepsen



 **Bornholms Landbrug & Fødevarer**

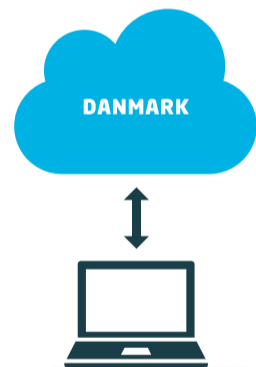
Rådgivning til alle brancher!

- Regnskab og bogholderi • Planter og Økologi
- Miljø og fødevarer • Arbejdssikkerhed
- Ejendomshandel og tinglysning • ... og meget mere!

Følg os på Facebook og på www.blf.dk



KUN DIN LOKALE HOSTING-PARTNER TILBYDER HOSTING I DANMARK



*Få alle fordelene fra clouden plus optimal **sikkerhed** og **tryghed***

Selv om vi lever i en **global** verden, kan det stadig betale sig at handle **lokalt**. I hvert fald hvis du tænker på at lægge it-driften ud af huset og få en **hostet** løsning.

Vælger du **Formula Micro - din lokale IT-partner**, beholder du din virksomheds data tæt på dig, og har du spørgsmål eller problemer, skal du ikke ringe til den anden side af jorden for at få hjælp, i stedet ringer du blot til Johan, Pjort eller Søren – døgnet rundt.

Samtidig får du alle fordele ved at lægge din it ud i skyen:

- **En skræddersyet it-løsning, der tilpasses netop dit firmas behov**
- **En forandringsklar og fleksibel platform**
- **Udgifterne fordelt på et driftsbudget, frem for et investeringsbudget**
- **En moderne serverplatform med helt nye lynhurtige servere og SSD diske.**
- **Datacentre der er certificeret med en ISAE 3402 Revisorerklæring**

Du får **færdigpakket** it leveret over nettet, så du og dine kollegaer blot skal tænde for jeres pc'er. Der skal ikke **installeres** servere eller andet udstyr. Og vi klarer alt det **kedelige** med backup og sikkerhedsopdateringer.

Du kan således bruge din tid og energi på det, du tjener penge på. Og hvis du ser på it som enhver anden **forsyning**, giver det jo meget god mening. Du køber heller ikke dit eget vandværk for at få vand i hanen.

Ring til os for at høre mere om, hvordan vi kan forbedre din virksomheds it.

formula
micro

Lillevangsvej 6, 3700 Rønne – Tlf. 5695 9221. www.formula-micro.dk

Digitaliseringen bliver konkretiseret

Hvad betyder digital omstilling for den enkelte virksomhed? Hvad kan man få gavn af, og hvad kommer man slet ikke til at kunne undvære? Business Center Bornholm kommer rundt om flere aspekter af digitaliseringen i en stribe events og webinarer henover efteråret.

■ Digital omstilling er alt fra automatisering af produktionsvirksomheder over regnskabsprogrammer til virtual reality og søgemaskineoptimering. I løbet af seks seminarer, der helt i tidens ånd kommer til at foregå dels fysisk, dels online, indkredser Business Center Bornholm i løbet af september og oktober den digitale omstilling med eksterne oplægsholdere, workshops og eksempler fra lokale virksomheder, der selv har været gennem en digital omstilling.

– Vi vil gerne rette fokus mod de digitale muligheder gennem de her events for at inspirere de bornholmske virksomheder til enten at blive dygtigere digitalt eller igangsætte en udvikling, siger Christa Lodahl, erhvervschef hos Business Center Bornholm.

Efterspurgt viden

Programmet er sammensat ud fra konkrete forespørgsler fra virksomhederne og de erfaringer, Business Center Bornholms konsulenter har gjort sig i mødet med de bornholmske virksomheder.

– Vi screener virksomhederne, når vi snakker med dem, og får dermed kendskab til både deres erkendte og uerkendte udfordringer.

For at nå rundt om så mange bornholmske virksomheder som muligt, er programmet bevidst gjort bredt, og der lægges ud med et åbningsarrangement, hvor det vil blive forsøgt at nå hele vejen rundt om de emner, der kommer til at præge resten af efteråret. Men der bliver også mulighed for at se nærmere på nye

gadgets, der eksempelvis lader én se, hvordan vaser hos en lokal kunsthåndværker vil tage sig ud hjemme på skænken, inden man køber den med hjem fra ferien. Der bliver lejlighed til at afprøve tingene, og erhvervschef Christa Lodahls håb er, at det vil inspirere deltagerne til at se nye muligheder for deres virksomhed.

– Jeg er spændt på det, fordi det her er for mange ikke særlig håndgribeligt. Men dem, vi har fået til at præsentere det, er heldigvis gode til at få tingene ned på jorden.

Fremtidssikring

Det efterfølgende seminar på Green Solution House er blevet skabt med inspiration fra Svaneke Revision, der fortæller om de

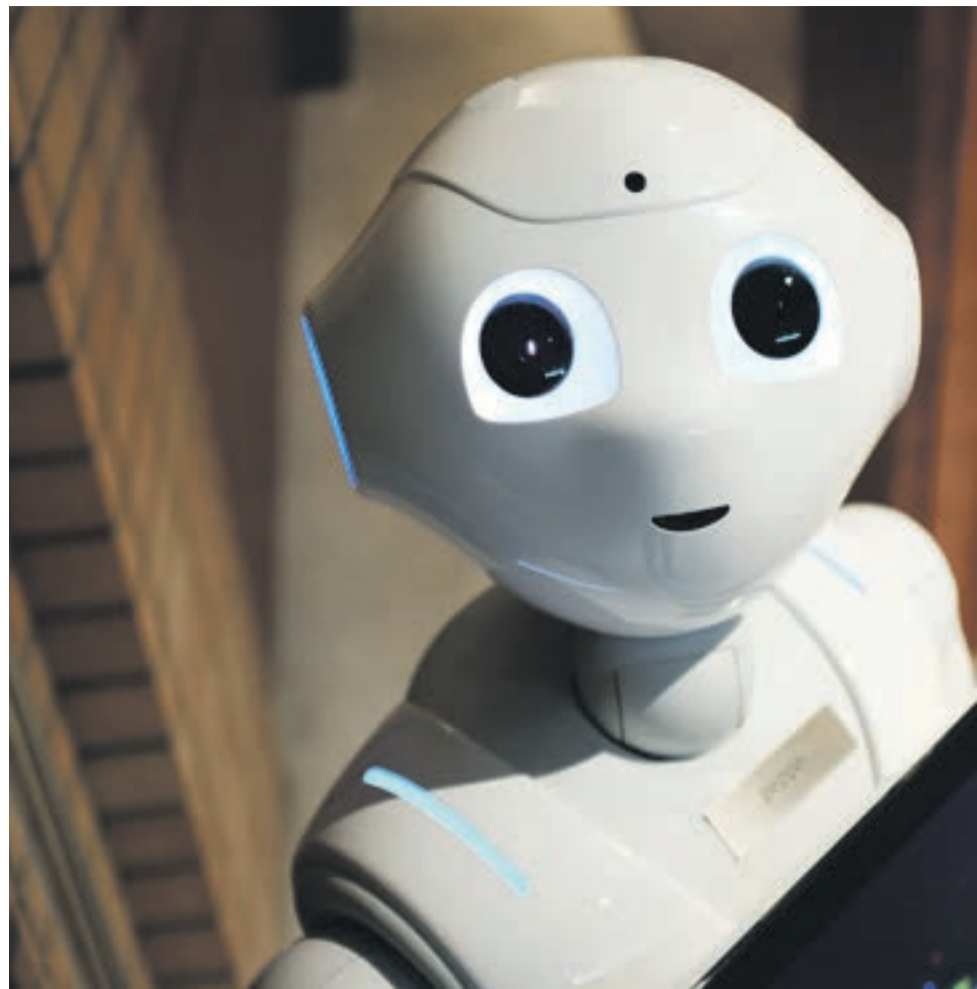


Foto: Alex Knight/Unsplash.



Foto: Christin Hume/Unsplash.

“

Vi vil gerne rette fokus mod de digitale muligheder gennem de her events for at inspirere de bornholmske virksomheder til enten at blive dygtigere digitalt eller igangsætte en udvikling.

*Christa Lodahl,
Erhvervschef hos Business Center Bornholm*



Foto: Adam Birkett/Unsplash.

erfaringer, de har haft med at effektivisere virksomheden digitalt.

– Der er et enormt potentiale i at optimere processerne i administrationen, og det kan være til gavn for både én selv og ens kunder.

Mange virksomheder bruger allerede programmer, der kan køre mere eller mindre automatisk, men det er langt fra alle, der udnytter deres fulde potentiale, forklarer Christa Lodahl. Men automatiseringen er uundgåeligt kædet sammen med det emne, der behandles på det foregående seminar om cybersikkerhed. Her skal oplægsholderne bruge Business Center Bornholm selv som eksempel på, hvor god datasikkerheden faktisk er, og det er erhvervschefen naturligt nok spændt på udfaldet af.

For hackerangreb er desværre også en del af den digitale virkelighed, man som virksomhed er nødt til at forholde sig til. For der er ingen vej uden om den digitale omstilling, hvis man skal fremtidssikre sin virksomhed – men det har de bornholmske virksomheder for længst indset, fortæller Christa Lodahl, der håber på at kunne inspirere dem til at tage næste skridt med efterårets række af arrangementer.

■ TEKST: JON ALBJERG RAVNHOLT

■ Digitalt efterår: 2021

15/9

- Dagens teknologi og gadget lab
- Kick off på Green Solution House
- Hvilke gadgets kommer vi til at se i den nærmeste fremtid – og hvad kan de få bornholmske virksomheder få ud af dem? Kan augmented reality øge ens salg? Kan softwarerobotter effektivisere arbejdsgangene i ens produktion? Åbningsseminaret byder på oplæg og introduktion til den digitale omstilling.

23/9

- Din digitale sikkerhed
- Webinar
- Lær, hvordan du beskytter din virksomhed mod hackere og lever op til de krav, der stilles for cybersikkerhed.
- 28/9
- Mød din administrative robot
- Green Solution House
- Bogføring og projektstyring kan sagtens automatiseres, og det kan give et stort udbytte for virksomheden, der kan fokusere sine kræfter på andet arbejde. Svaneke Revision fortæller om den digitale rejse, de har gennemført.

14/10

- Google My Business
- Webinar
- Google er allestedsnærværende og et værktøj, vi alle bruger med samme naturlighed, som vi snuser til mælken eller ser os for, inden vi går over vejen. Men de svar, Google giver, når vi ser os om efter nærmeste café eller frisør, er langt fra så entydige som mælkekartonens, og der er brug for hjælp til at vende dem til ens fordel.

26/10

- SEO | Søgmaskineoptimering
- Green Solution House
- Endnu mindre entydige er resultaterne af en produktsøgning, som kan sende den potentielle køber på vildveje. Bliv klogere på at få dem det rigtige sted hen ved at vide, hvordan de søger, og hvordan det kan hjælpe din virksomhed. Oplægget efterfølges af en workshop med individuel vejledning.

3-4/11

- Emailmarketing
- Green Solution House
- Nyhedsbrevet er alt andet end dødt, og det kan godt betale sig at investere kræfter i det. Bliv klogere på, hvordan man gør brug af alle de e-mailadresser, kunderne giver din virksomhed, og hvordan man når de kunder igen for at holde dem i virksomheden. Forud for oplægget er der en dag med workshop og sparring.

Tilmelding: businesscenterbornholm.dk/arrangementer

RØNNE MINILAGER
 Depotrum fra 8 m² - 22 m² med separat adgang og egen nøgle.
 Indhegnet plads med videoovervågning døgnet rundt.

Også i Nexø

Lillevangsvej 13 • 3700 Rønne
 TLF. 61 60 74 59 • www.roenneminilager.dk

SR
SVANEKE REVISION
 GODKENDTE REVISORER

Fordi en aktiv virksomhed kræver en aktiv revisor!

borgergade 3 • 3740 svaneke • tlf. 56 49 60 32 • e-mail fsr@svaneke-revision.dk

Erhverv søges på hele Bornholm

- Forretninger
- Kontor
- Udlejnings ejendomme
- Andet erhverv

Kontakt din erhvervsmægler
 - *Fuld diskretion, naturligvis*

Nybolig Bornholm
 Snellemark 41 C- 3700 Rønne Tlf.: 5695 7828
 Købmagergade 5 – 3730 Nexø Tlf.: 5649 7828

Kim Moore-Kofod
 Statsaut. ejendoms-
 mægler & Valuar

Nybolig
 ...sammen med Nykredit

WWW.EJENDOMSTORVET.DK

Vi har styrket bornholmske virksomheders IT-sikkerhed og digitale udvikling siden 1981



Vi har været med hele vejen på den digitale rejse, og i 40 år har JF Data Service udviklet IT-løsninger, der giver værdi og øger bornholmske virksomheders effektivitet. Vores mål er at skabe overblik, optimere arbejdsprocesser og styrke bundlinjen for din virksomhed.

Vi styrker bornholmske virksomheder med skræddersyede IT-løsninger.

JF IT-serviceaftale

- Vi sørger for en stabil drift af jeres IT-system, så alle tjenester er tilgængelige for brugerne på alle tider.
- Vi sørger også for proaktiv monitorering/overvågning, så problemerne identificeres og løses, før de opstår.

JF IT-sikkerhedspakke:

Hvor godt forberedt er du egentlig, hvis din virksomhed rammes af IT-kriminalitet?

- JF sikkerhedspakke indeholder antivirus, anti Malware, anti Ransomware og Firewall, og giver dig det nødvendige overblik.

JF Backup

Er der backup af din virksomheds data?

- Slip for bekymringerne med vores Backupløsning, der sikrer dig, at ingen data eller vigtige informationer forsvinder fra din virksomhed.

Skal vi hjælpe jer?

Så ring til Lars Falk for en uforpligtende snak om jeres muligheder.

Ring til os på
56 95 26 48.

