



## PRECURE

'Der kan være flere  
som os på øen' / **SIDE 6**



## SUCCESEVENTYR

Ost har gjort Bornholm  
verdensberømt / **SIDE 12**



## BOGHANDEL

Onlinetroværdighed er  
altafgørende / **SIDE 20**



# Business Bornholm

Torsdag den 7. november 2024

Annoncetillæg til Bornholms Tidende



## TEMA: Bornholm ud i verden



**Trykkeri Bornholm**

GØR INDTRYK MED BORNHOLMSK TRYK

[www.trykkeribornholm.dk](http://www.trykkeribornholm.dk)

Brovanger 25 · 3720 Aakirkeby  
+45 4252 3720 · [kontakt@trykkeribornholm.dk](mailto:kontakt@trykkeribornholm.dk)

**BORNHOLMS**  
**REVISION A/S**

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

TORNEGADE 4 1. sal · 3700 RØNNE  
GL. RØNNEVEJ 17A · 3730 NEXØ  
TELEFON 5695 1066

**TOYOTA  
RELAX**



**OP TIL 10 ÅRS SERVICEAKTIVERET GARANTI\***

\*Toyota Relax er en garanti, som automatisk bliver  
aktiveret efter hvert serviceeftersyn på et autoriseret  
Toyota-værksted, helt op til bilen bliver 10 år eller har kørt  
185.000 km., alt efter hvad der kommer først.  
Bilen må ikke være omfattet af fabriksgaranti.



**Midtborno Auto A/S**

Brovanger 20 · 3720 Aakirkeby · Tlf. 56 97 56 05  
[www.toyota-bornholm.dk](http://www.toyota-bornholm.dk)





Karen Bladt, formand for Business Center Bornholm og Bornholms Erhvervsråd

Erhvervslivet forbinder Bornholm med verden

## Kære læser

■ Bornholm er for gode feriefolk og lokale Østersøens perle. Men øen er ikke kun smuk natur og strande i verdensklasse. Vi er også en stærk erhvervsø med virksomheder, der opererer på det internationale marked. Fra startups til familieforetagender spiller de alle en afgørende rolle for Bornholms udvikling og økonomi.

Den udvikling skal vi fastholde.

Det er derfor vigtigt, at vi fortsat arbejder for at skabe de bedste rammer for erhvervslivet og derigennem gøre det attraktivt at drive erhverv på øen og skabe grobund for nye virksomheder.

Øens eksportvirksomheder, der spænder vidt fra fødevareproduktion til avanceret teknologi og kunsthåndværk, har sat Bornholm på verdenskortet ved at nå markeder fra Sydamerika til Japan. Samtidig medvirker de til at demonstrere øens alsidighed og innovationskraft på den internationale scene.

For at sikre fortsat succes med eksporten fra Bornholm spiller infrastrukturen en central rolle. Effektiv transport til og fra Bornholm, herunder færgeruter, flyforbindelser og digitale netværk, er afgørende for, at bornholmske produkter kan nå internationale markeder i tide og til en konkurrencedygtig pris. God infrastruktur er også afgørende for tiltrækningen og fastholdelse af kvalificeret arbejdskraft, en nødvendighed for at drive innovative og konkurrencedygtige virksomheder.

Eksport er især vital for et sted som Bornholm, hvor det lokale marked er begrænset af øens geografiske størrelse og befolkningstal. Ved at eksportere bornholmske varer og tjenester, udvides den økonomiske aktivitet, og der bliver skabt jobmuligheder, som ellers ikke ville eksistere på en ø med kun en lille indenlandsk økonomi. Den internationale handel bringer også nye ideer og teknologier med tilbage til Bornholm, hvilket kan gavne vores lokale produktion og bidrage til øget innovationskraft i virksomhederne.

Lokale virksomheder med internationalt fokus har allerede været med til at sætte Bornholm på verdenskortet med deres produkter og tjenester. Disse fungerer som ambassadører og styrker øens globale omdømme. Men som eksportvirksomhed er det også vigtigt ikke kun at se udad, men også at bidrage indad. Ved at engagere sig i det lokale samfund og deltage aktivt i øens liv, styrker de ikke kun den lokale økonomi, men også det fællesskab, der understøtter dem.

Bornholms erhvervsliv, beriger både vores lokale samfund og bygger broer til resten af verden. Derfor er det en stor fornøjelse at sige god læselyst til denne udgivelse om Bornholm og dets forbindelser ud i den store verden.

■ GOD LÆSELYST!

Karen Bladt  
Bestyrelsesformand for Business Center Bornholm

# Tænk nye veje for eksporten

Eksport er essentielt for store dele af det bornholmske erhvervsliv. Der er derfor gode grunde til både at tænke i nye retninger og finde nye veje, når handelen skal udvides fra øen.

■ Eksport er et helt afgørende og vitalt element for mange bornholmske virksomheder. Eksport skal dog ikke kun forstås som salg til det store verdensmarked. Når det gælder Bornholm, bør eksport defineres i et bredere perspektiv. Det forklarer Henrik Kofoed fra Bornholms Erhvervsfond.

”Der er naturligvis eksporten af varer og ydelser til udlandet, men også til resten af Danmark. Hertil er turismesektoren en vigtig del af eksporten, hvor arbejdet med at markedsføre øen og tiltrække besøgende er afgørende fordi kundegrundlaget kommer udefra. Når turisterne bruger deres penge her på øen, skaber det vækst, og de ydelser, der skal til for at facilitere en stærk turismesektor, hænger tæt sammen med at se ud over øens kant,” siger han.

”Derudover skal underleverandører, som leverer til Bornholms store virksomheder, der sælger til udlandet, også tænkes ind som en vigtig del af eksportoptikken.”



Henrik Kofoed fra Bornholms Erhvervsfond og Jørn Pedersen, erhvervskonsulent hos Business Center Bornholm. Foto: BCB

### Nuanceret eksport

Bornholms Erhvervsfond understøtter bornholmske virksomheder ved enten at låne penge til virksomheder, der gerne vil gå eksportvejen eller via kapitalindskud for ejerandele. Set fra den stol så tegner der sig lige nu et spændende billede af eksporten på Bornholm, forklarer Henrik Kofoed.

”Vi ser en meget nuanceret eksport fra turismerelaterede projekter til AI og grønt landbrug. Der er mange spændende ting i gang. Vi har typisk 15 til 25 låne- eller kapitalindskudscases om året. Vi er pt. i den antalsmæssige lave ende, men har et historisk stort udlån på grund af lånenes størrelse. De små iværksættere er meget velkomne hos os, men vi ser ikke så mange af dem for tiden.”

Det kan der være flere grunde til, siger han.

”Det kan skyldes inflation, men også en generel usikkerhed i verden. Det kan også være en stigning i rentebillet, og så den typiske udfordring her på Bornholm, nemlig vanskelighederne ved at skaffe den relevante arbejdskraft. Og nok af den.”

Henrik Kofoed understreger dog, at døren er åben.

”Vi har stadig penge at låne ud af, så man skal bare komme forbi. Det kan være til grøn omstilling, generationsskifte i familievirksomheden eller nye spændende planer. Kom endelig forbi, så længe det er formål, der går hånd i hånd med fondens virke. Det skal være projekter, som fremmer arbejdspladser her på øen via salg ud af øen. Dette skal forstås bredt, hvorfor det også er vigtigt for mig at sige, at eksport ikke skal forstås så rigtigt, som det ofte gør.”

### Se over barrieren

En erhvervsfond som Bornholms Erhvervsfond er en sjældenhed i Danmark. Der findes så vidt vides kun en tilsvarende fond i Sønderjylland, men når det kommer til eksport, så kan det dels være godt med et økonomisk rygstød, men også et mentalt boost. Hvis man som virksomhedsejer drømmer om afsætning udenfor Bornholms klippefyldte kanter, skal man overveje de udfordringer, der kan opstå ved netop ens egen eksport.

Det forklarer Jørn Pedersen, erhvervskonsulent hos Business Center Bornholm, mere om.

”Der er den geografiske barriere, og der er den mentale barriere,” siger han og uddyber:

”Det er på det helt overordnede plan, fordi der kan være særlige problemstillinger for den enkelte virksomhed, men man kan grundlæggende dele det op i de to kasser.”

For at få overblik over eventuelle barrierer skal man se på den bornholmske eksport i et bredere perspektiv.

### En bred vifte

Eksport som i salg til udlandet og resten af landet dækker en bred vifte af produkter fra oste, interiør, øl og meget mere.

Derudover trækker kunsthåndværk og designinspira-

## KOLOFON

Avisen udgives af Business Center Bornholm i samarbejde med Bornholms Erhvervsfond, Erhvervshus Hovedstaden Bornholm, Jobcenter Bornholm, Bornholms Regionskommune og Bornholms Tidende

Chefredaktør: Kristoffer Gravgaard 5690 3003, k@tidende.dk |  
Redaktør: Erhvervschef Christa Lodahl,  
Business Center Bornholm, 5695 7300 - cl@bornholm.biz |  
Journalist: Søren Sorgenfri |  
Fotografer: Bornholms Tidendes fotografer |

Annoncesalg: Bornholms Tidendes salgsafdeling |  
Tryk: Jysk Fynske Medier |  
Distribution: Bornholms Tidende |  
Denne erhvervsavis er udgivet som annoncetillæg til Bornholms Tidende, Nørregade 11-19, Rønne  
Forsidefoto: CANVA



tion fra Bornholm også international opmærksomhed, hvilket styrker øens økonomi og synlighed globalt.

Men én ting er at være en virksomhed med et solidt og stabilt netværk på det globale marked – noget andet er at være en nystartet virksomhed eller at gå fra et lokalt rettet fokus til at sælge internationalt.

Hvordan tackler man den proces, og hvilke udfordringer kan der være for bornholmske virksomheder i forhold til at få gang i en vellykket og langtidsholdbar eksport?

”Den geografiske barriere er ret tydelig. Der kan være udfordringer med fragtkapacitet og vind og vejr kan spille ind på færgernes afgang eller distancen fra Bornholm til kunden kan være mere omkostningstung på fragt end fra andre steder i landet. Det er jo et konkurrencevilkår som spiller ind, og det skal man have håndteret, hvis man gerne vil etablere eksport,” siger Jørn Pedersen.

#### ■ BCB, Erhvervshus Hovedstaden og Bornholms Erhvervsfond er at finde i samme hus

**Business Center Bornholm** udfører den grundlæggende, lokale erhvervsservice overfor iværksættere og virksomheder på Bornholm på vegne af Bornholms Regionskommune.

**Erhvervshus Hovedstaden** udfører den specialiserede vejledning af virksomhederne og har højt specialiserede kompetencer, de stiller gratis til rådighed for de bornholmske virksomheder.

**Bornholms Erhvervsfond** yder støtte i form af lån til nye eller bestående erhvervsvirksomheder på Bornholm, som skønnes at kunne styrke den erhvervsmæssige og befolkningsmæssige udvikling på øen. Bornholms Erhvervsfond kan yde lån til investering i anlægsaktiver i forbindelse med oprettelse af en ny virksomhed, udvidelse af en eksisterende virksomhed, ændring af produktionsprocesser samt til ejerskifte.

De har hjemme på Landemærket 26 i Rønne.

Geografi og afstande er ret håndgribelige. En anden barriere er den, som vi har i vores hoveder så at sige.

Bornholm omtales ofte som distanceret fra det øvrige Danmark. Det ligger tydeligt i talemåden ’man skal over’ – der er et hav mellem øen og resten af landet og verden i det hele taget.

”Den mentale barriere ligger blandt andet i mødet til at tænke til længere end øens kant. Internettet er opfundet, verden er blevet mindre, der er fornuftige fragt og godsløsninger for Bornholm, og produkter kan leveres hurtigt. Så man skal ikke se sig isoleret og på afstand på grund af havet, men man bør gøre sit forarbejde godt og have en afklaret idé om sit marked, hvor det er, og hvordan man får gang i eksporten dertil.”

#### Kig til Holland

Netop det element er centralt, lyder det fra Thomas Hagerup som er projektkonsulent på Virksomhedsprogrammet og Omstillingspuljen i Erhvervshus Hovedstaden.

Tiderne skifter, eller det bør de i hvert fald, forklarer han.

”Typisk så vil man som dansk virksomhed, og det gælder ikke kun for bornholmere, men også for håbefulde virksomheder i hovedstadsområdet, se mod Tyskland som det mest oplagte marked. Der bor voldsomt mange mennesker, der er en stor økonomi, og vi har lige siden historietimerne i folkeskolen hørt om, hvor meget Tyskland betyder for dansk økonomi. Man kan dog hurtigt blive forblændet af Tysklands størrelse,” siger han.

Men man behøver ikke kun kigge mod den store nabo i syd, forklarer Thomas Hagerup.

”Der er naturligvis det øvrige Norden som oplagt nærmarked, hvor man har fordel af kulturelle ligheder, og sproget er let at forstå. Men derudover vil jeg også opfordre til at kigge mod Holland. Danmark og Holland ligger tæt på hinanden geografisk, men også kulturelt – mere end tyskerne gør. Landene er faktisk lige store målt i km<sup>2</sup>, men Holland har tre gange så mange indbyggere som Danmark,” siger han og understreger:

”Holland er derfor interessant for danske virksomheder, hvilket vi også ser lige nu, fordi det er et land, der er let at komme til, arbejde i og som har et stort afsætningspotentiale.”

Dette råd gælder ikke mindst for bornholmske virksomheder, siger han.

”Man skal huske på, at Bornholm i sig selv udgør et stærkt brand. Mange forbinder øen med gode ferieminder, smuk natur og spændende oplevelser. Blandt andet på grund af den fremgangsrigt omtale og eksponering, som øen får i store globale medier. Brandet Bornholm er ganske enkelt positivt ladet fra starten, hvilket bornholmske virksomheder skal udnytte offensivt til at tænke nye veje ud af øen,” lyder det fra Thomas Hagerup.

■ AF SØREN SORGENFRI



**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](http://www.ronnerevision.dk)

# NY TRANSIT CUSTOM



## DANMARKS MEST SOLGTE VAREBIL HAR FÅET EN OPGRADERING.

Kommer både som elektrisk eller med traditionelle dieseldrivlinjer. Rummer op til 3 europaller, fås i 2 længder, højt niveau af sikkerheds- og komfortudstyr som standard og op til 2000 kg anhængervægt. Din arbejdsbil har aldrig arbejdet hårdere.



**PRO™**

[ford.dk](http://ford.dk)

BILHUSET  
**ELMER**

Aakirkebyvej 51  
3700 Rønne  
Tel.: 56950804  
Ma-fre 9-17.30, sø 10-15  
[www.bilhusetelmer.dk](http://www.bilhusetelmer.dk)



# Fremtiden kræver et ændret jobudbud

## Beck Pack Systems A/S er markedsførende i den globale handel med emballage til fiskeriet.

■ Beck Pack Systems A/S er en bornholmsk virksomhed uden den mindste smule handel på Bornholm. Så enkelt kan det siges om virksomheden fra Rønne.

Til gengæld er den handel, som Beck Pack Systems A/S har internationalt ikke kun dominerende – faktisk er virksomheden verdens vigtigste aktør, når det kommer til emballage til håndtering og transport af fisk. Deres Beck Carepack Liner er udbredt i fiskeindustrien og bruges primært til at forarbejde hvide fisk til benløse og skindløse fileter. Beck Pack Systems A/S tilpasser også linere til nedfrysning af andre produkter og tilbyder mange muligheder for specialtryk.

”Vi har 15 forskellige destinationer, som vi anser som hovedmarkeder. Det er en rejse rundt på verdenskortet, som vi har fulgt i takt med fiskeriindustrien, har ændret sig” forklarer Beck Pack Systems A/S CEO, Peter Vesløv.

### Det globale marked

Hovedparten findes udenfor Europa. USA, Sydamerika og Fjernøsten, men også Norge, Island og Færøerne spiller roller som nærmarkeder.

Forklaringen på Beck Pack Systems A/S årelange succes er den 'coating', som emballagen behandles med. En særlig type voks, der er godkendt og velegnet til dels en emballage funktion, men også til at komme i kontakt med fødevarer.

”Der har naturligvis været udvikling undervejs, men helt overordnet så er grundproduktet det samme, som da virksomheden startede op. Det har vist sig som et produkt, der ikke kun blev en dansk succes, men i den grad globalt,” forklarer Peter Vesløv.

Beck Pack Systems A/S gik ind i emballageindustrien for over 50 år siden, efter en forespørgsel fra den lokale fiskevirksomhed Espersen.

Opgaven var at udvikle en emballageløsning, der kunne bevare fiskens friskhed og kvalitet under nedfrysning, så forbrugerne kunne nyde fisk, der smagte som friskfanget. Denne innovation førte til skabelsen af Beck Food Block Liner. Gennem årene har Beck Pack Systems A/S forfinet dette produkt til verdens bedste block liner.

### Hvorfor Bornholm?

*I dag opererer Beck Pack Systems ApS globalt med fabrikker i Danmark og USA samt handelsagenter verden over. Så hvordan og hvorfor styres dette vidt forgrenede netværk fra Bornholm?*

”Skulle vi starte virksomheden op i dag, så ville vi ikke etablere os på Bornholm, men formentlig i Nordamerika. Grun-

den til at vi oprindeligt blev grundlagt her og er blevet her, det handler om historie, arbejdskraft og effektivitet,” fortæller Peter Vesløv.

”Da virksomheden blev etableret, så var der jo som bekendt en stærk fiskeriindustri ikke kun på Bornholm, men i Østersøen.

Der var vel mere end 2000 mennesker alene her på øen med arbejde relateret til fiskeri. I dag er det jo desværre helt dødt, hvilket ikke kun gælder Bornholm, men store dele af det danske fiskeri.”

Det er ikke kun kontoret, der ligger på Bornholm, men det er også her en stor del af Beck Pack Systems ApS produkter samles.

”Der er ingen komponenter, som vi kan få på Bornholm. Derfor kommer alle nødvendige dele til øen, produceres og sendes ud igen. Vi modtager 1200 vognlæs om året, og det sendes så ud igen.”

*Giver det så udfordringer at være en global virksomhed med base på Bornholm?*

”Vi har endnu ikke haft alvorlige udfordringer med færgekapaciteten for at begynde der, men følger med i debatten for det skal bare fungere. Ikke kun for os, men for alle virksomheder med behov for at sende ud af øen. Hvis ikke færgekapaciteten fungerer, så kan vi lige så godt lukke den del af erhvervslivet ned,” siger han og fortsætter:



Beck Pack Systems A/S er globalt dominerende på sit felt - Peter Vesløv forklarer, at der skal mere end historien til, at virksomheder skal blive på Bornholm. Arkivfoto: Berit Hvassum



”Man skal huske på, at prisen for at sende en container fra København til Kina er stort set den samme, som prisen for at sende en container fra Bornholm til København. Det er ret tankevækkende, så det mindste der kan forventes, er naturligvis, at færgkapaciteten er lige efter bogen.”

*Andre virksomheder oplever problemer med relevant arbejdskraft?*

”Det oplever vi ikke. Ikke endnu i hvert fald. For det første så er vi i al beskedenhed en virksomhed, som også er en god arbejdsplads med gode lønninger. Det betyder, at folk bliver længe hos os, men også at der er stor søgning på arbejde hos os.”

Peter Vesløv uddyber: ”Det kan lyde lidt overlegent, men vi er faktisk på mange måder nødt til at være sådan en type virksomhed. Det er vigtigt for os at have medarbejdere med stor erfaring og viden. Det er ekstremt vigtigt for os at vide, at når vi møder ind mandag morgen, så er der ikke tre, der siger op. Vi har brug for erfaring, viden og stabilitet.”

### Søvnløs i Seattle

Et eksempel på den udfordring kan ses i Beck Pack Systems A/S søsterfabrik i Seattle.

”Man tænker, at man bare åbner dørene, og så er vi i gang. Sådan er det ikke. Det tog tre år for os at få Seattle til at fungere efter plan og ambition, hvilket kom lidt bag på os. Derfor er stabil og erfaren arbejdskraft på Bornholm meget vigtig for os.”

Hvordan ser du så på fremtidens udbud af arbejdskraft på en ø, hvor der er en del borgere, som har forladt skolebænken for længe siden?

”Der kommer en udfordring. Ikke kun for os, men for mange andre virksomheder på øen. Der er mange, der allerede nu mangler folk. Der er vi ikke endnu, men vi er ikke naive. Den udfordring kommer. Der kan vi ikke tillade os bare at håbe på det bedste og købe ind på forestillingen om, at der en dag flytter en masse unge mennesker hjem til Bornholm eller kommer en strøm af tilflyttere. Fra boligudbud til kommunaløkonomi – der er intet, der taler for, at det skal blive sådan.”

Så hvad gør I så?

”Vi er nødt til at ændre os som virksomhed. Tilbyde forskellige timepakker så vores medarbejdere bliver i længere tid på arbejdsmarkedet til færre timer end tidligere. Eller på anden vis tilbyde tilpassede jobløsninger for at dels at være en attraktiv arbejdsplads og dels for enderne til at mødes med sikkerhed for kompetent personale. Kan det ikke lade sig gøre – og det skal det – så er ingen anden grund til at være på Bornholm end historien, og hvis der kun er historien tilbage, ja det kan ingen leve af,” slutter han.



■ AF SØREN SORGENFRI Peter Vesløv, CEO Beck Pack Systems A/S. Arkivfoto: Jacob Jepsen

**VALNES**  
L O G I S T I C S

**Din logistikpartner på Bornholm**

+45 52 17 52 48 · Medlem af Danske Speditører



# 'Der kan være flere som os på øen'

Søren Würtz ser gerne flere højteknologiske virksomheder finder vej til Bornholm.

“

**Bornholm er et godt sted for en startup med fordele som få udgifter og billig husleje**

## PRECURE i Allinge har store globale kunder og drømmer om flere højteknologiske virksomheder på Bornholm.

■ PRECURE er en teknologivirksomhed med adresse i Allinge, der fokuserer på sundhedsteknologi. De udvikler innovative løsninger til forebyggelse af arbejdsrelaterede skader, især inden for muskelrelaterede lidelser. PRECURE kombinerer avanceret sensorteknologi og kunstig intelligens for at forbedre arbejdsforhold og øge medarbejdernes trivsel. Deres produkter bruges ofte i erhverv, hvor fysisk arbejde er en del af hverdagen for at minimere belastninger og risiko for skader.

Selv om virksomheden har bornholmsk adresse, så er fokus rettet mod det udenlandske marked.

”Vores danske marked er ret beskedent. 90 procent af vores kunder er internationale,” siger Søren Würtz, CEO hos PRECURE.

Han er medstifter af PRECURE og er af tragiske omstændigheder ny i stillingen som CEO.

”Samlet set har vi haft noget modvind det sidste års tid. Der har været en økonomisk udfordring, men værst af alt var, da vores CEO og medstifter gik bort for fire måneder siden. Det har været hårdt både rent menneskeligt, mentalt men også organisatorisk,” siger han.

”Vi står dog et økonomisk stabilt sted nu efter at have indgået aftaler med store og interessante spillere på markedet, så efter en periode, hvor vi har kæmpet dag til dag, så er virksomheden stabiliseret og økonomien positiv nu.”

### Det globale marked

PRECURE's services omfatter fysiske produkter som wearables og appløsninger, der kan monitorere og indsamle data til at foretage effektive forbedringer.

Desuden omfatter abonnementsløsningen også online onboarding kurser samt løbende vejledning og mulighed for uddannelse af superbrugere.

Det er naturligvis en løsning, der henvender sig til store aktører på det danske såvel som internationale marked og ikke de helt små virksomheder

”Vores strategi er meget klar. Vi sælger vores løsninger til forsikringsselskaber og globale virksomheder. Det handler både om volumen og økonomi, men også fordi det er den type virksomheder, som er klar til næste skridt. Vi har også samarbejder på Bornholm, men vores største potentiale er i udlandet med samarbejdspartnere, som i høj grad er klar på next step indenfor området med forebyggelse og nedslidning af arbejdsstyrke og arbejdsrelaterede skader.”

På den måde skal PRECURE hele tiden ligge i skærefloden mellem at være foran, men ikke for langt foran.

”Vi kan sælge til små virksomheder, og vores løsninger giver faktisk rigtig god mening for også mindre virksomheder, men de er der bare ikke helt endnu. De står et andet sted, men når de kommer dertil, så skal vi være klar til at gribe dem. Det betyder, at her og nu så skal vores optik være indstillet på de helt store fx forsikringsselskaber,” forklarer han.

### Bornholms betydning

Her kommer Bornholm ind i billedet. Når man har hele verden som sin markedsplads, er det så en fordel eller en ulempe at have base på en klippeø i Østersøen langt fra verdens metropoler?

”Via vores arbejdsgang og produkttype, så får vi meget foræret. Vi arbejder nemlig 100 procent digitalt. Så bare der er wi-fi, så er vi på. Vi behøver ikke store opbevaringsfaciliteter tæt på verdens største byer. Faktisk har vi ikke engang brug for et kontor, men til nød et lillebitte lager. Vi sælger jo ikke produkttyper som ferske madvarer, der skal være hos kunden indenfor 12 timer,” siger han, men uddyber så:

”På den måde har vi ikke en logistisk udfordring i form af frygten for om X eller Y skib kommer frem til tiden. Vi arbejder online og kan altså være i kontakt med vores kunder, hvornår det skal være.”

Online vel at mærke. For selv om internettet har bundet verden så tæt sammen, at et firma på Bornholm kan være i kontakt med en kunde i New York på få sekunder, så kommer der alligevel en vis form for logistik ind i billedet.

### Et spørgsmål om geografi

”På et eller andet tidspunkt i processen så skal vi besøge kunden. Det er en nødvendighed, og her kommer der en klar udfordring. For det første så skal vi være sikre på forbindelsen fra Bornholm til Københavns Lufthavn og fly videre derfra, men også retur igen. Et besøg i Zürich bør kunne klares på en dag, men på grund af vi altid skal videre til Bornholm fra København, så kan flytrafikken til øen få stor betydning for os, og om besøget tager en eller to dage ikke mindst, når rejseaktivitet er tæt på at være ugentligt.”

Men kan et døgn mere virkelig gøre en forskel?

”Det korte svar er ja. For en lille virksomhed målt på hænder som vores, så er en tabt arbejdsdag virkelig mærkbar. På den måde kommer vi ikke udenom, at placeringen på Bornholm er en udfordring. Den ekstra dag gør det dyrt og mere tidskrævende end nødvendigt. Det kan være ret frustrerende.”

### Manglende arbejdskraft

Det kan føre til, når PRECURES vokseværk taler for det, at der

skal ansættes en repræsentant med tilstedeværelse i udlandet fx Nordamerika.

Her åbnes der allerede for den næste dør i samtalen om de udfordringer, der følger med at etablere en ambitiøs virksomhed på Bornholm, men med et internationalt afsætningsområde.

”Arbejdskraft. Så enkelt kan det siges. Vi har brug for specialiseret arbejdskraft, og det er meget svært at opdrive de kompetencer på Bornholm. Vi har fx en dataspecialist fra Spanien, og i en virksomhed der er så digitalt funderet som vores, så bliver det allerede tidligt i processen en udfordring at rekruttere de rette folk, hvis man skal finde dem her.”

Kunne man her gøre noget anderledes?

”Bornholm har et stærkt miljø indenfor turisme og fødevarer, men der mangler et økosystem for teknologiske virksomheder. Det er dog en vanskelig proces. Når den specialiserede arbejdskraft ikke er her, så kommer virksomhederne ikke. Så udover at der mangler boliger og andet for at tiltrække flere, så mangler der ganske enkelt en teknologisk virksomhedsskov med store og små virksomheder, der kan tale sammen og lære ad hinanden. Energiøen er for mig at se et oplagt afsæt til at få et forstærket samarbejde med universiteterne, så vi kan få unge studerende indenfor feltet hertil.”

### Kan Bornholm tilbyde noget?

Det åbner naturligvis for et opfølgende spørgsmål. Giver det overhovedet mening at drømme om flere teknologiske virksomheder på Bornholm?

”Ja, det gør det. Bornholm er et godt sted for en startup med fordele som få udgifter og billig husleje. Der er også en god kultur for at hjælpe hinanden. Vi er jo en case, som det ikke har været let for Business Center Bornholm at vejlede men BCB har kløet på med krum hals og været en stor hjælp. Andre i lokalmiljøet træder også hurtigere og lettere til med hjælp og gode ideer.”

Hvordan kommer det lokale ellers til udtryk som en styrke?

”Det kan være på investordelen. I København skal man måske konkurrere med 99 andre startups om investormidler eller bare for at få nogen i tale. Her på øen er der måske to andre inde i billedet. Det er ganske enkelt lettere at få ting til at ske, men man skal også huske på, at alle omkring opstarten og etableringen af PRECURE har en tilknytning til Bornholm. Vi er ikke kommet ud af blå, så der er stadig en stor indsats at gøre for kommunen, hvis der skal komme flere til øen som os.”



# Det røde Pakhus



Rønne

## Lej et ikonisk kontor i hjertet af Rønne

Drømmer I om et kontor, hvor historisk charme møder moderne komfort? Det Røde Pakhus i Rønne – en ikonisk og elsket bygning på Bornholm – tilbyder nu et 185 m<sup>2</sup> kontor med plads til minimum 10 arbejdsstationer.

Det Røde Pakhus er en sjælden mulighed for virksomheder, der ønsker en central placering med Bornholms historie som ramme.

Snellemark 30, Rønne

26 22 09 12

[peter@byg-groent.dk](mailto:peter@byg-groent.dk)

**Rummeligt og fleksibelt:** Ét stort lokale, som kan indrettes efter behov, og inkluderer et mødelokale, der også kan bruges som arbejdsområde.

**Nænsomt istandsat:** Kontoret er fuldstændigt renoveret med respekt for bygningens sjæl, så de historiske detaljer og den autentiske atmosfære er bevaret.

**Moderne faciliteter:** Tekøkken, loungeområde og toilet, så medarbejdere har alt det nødvendige inden for rækkevidde.

**Bekvemmeligheder på stedet:** Restaurant i stueetagen, ideel til frokostpauser eller møder over en frokost.

**Offentlig transport:** Let adgang til busforbindelser, som forbinder hele øen – lige uden for døren.





# Bornholm har et godt lokalt netværk

## MindMind ApS retter blikket mod den svære udenlandske eksport

■ De ligner to søde robotdimser fra en Disney-film. 'De' er produkterne BiBi og Halo, som er udviklet af den bornholmske virksomhed MindMind ApS.

En startup virksomhed som gik kommercielt sidste år med de to produkter til primært, men ikke kun, det danske marked, der sælges også til udlandet.

"Vi har salg i Tyskland og til Finland. Det udenlandske marked har helt afgjort vores fokus," siger stifter og ejer Casper Craggs.

MindMind ApS er en innovativ bornholmsk virksomhed specialiseret i digital sundhed og mental velvære. De udvikler avancerede digitale løsninger, der hjælper med at overvåge og forbedre mental sundhed gennem teknologi og dataanalyse. MindMind ApS kombinerer forskning og teknologi for at skabe effektive værktøjer til personlig udvikling og terapi via vejrtækningsøvelser, som BiBi og Halo hjælper med.

Hjælper mod uro og stress

Via lyssignaler og fire forskellige vejrtækningsystemer kan BiBi og Halo hjælpe med at nedbringe uro, stress og angst både hos enkeltpersoner og i fx skoleklasser.

"Vores mission er at hjælpe folk i en hektisk og stresset hverdag. Her bruger vi vejrtækningsøvelser, fordi forskning viser, at vejrtækningsøvelser kan have en beroligende virkning på nervesystemet og reducere stress og angst. Det har så ført til redskaber som BiBi og Halo," siger han.

Casper Craggs har en fortid som eliteungdomsrytter, men en skade kostede ham chancen for at udleve drømmen som professionel. Det var i forbindelse med elitesporten, at han opdagede vejrtækningsøvelseres positive effekt på det mentale velvære.

Derfor bruger BiBi og Halo nogle af de samme teknikker, som man fx finder hos terapeuter, men her får man sin hjælper med hjem, på kontoret, sportspladsen eller i klasselokalet.

Innovation på det internationale marked

Det internationale marked for digitale løsninger til mental sundhed og velvære vokser hurtigt, drevet af stigende opmærksomhed på mental helbred og teknologisk innovation. Apps, teleterapi og AI-drevne værktøjer tilbyder brugervenlige løsninger til at overvåge, rådgive og støtte mental sundhed.

Markedet omfatter en bred vifte af produkter, fra stresshåndtering og terapi til mental træning, og tiltrækker både forbrugere og virksomheder, der søger effektive og tilgængelige løsninger, men når det kommer til små simple værktøjer, så er der bortset fra et hollandsk firma ikke produkter så håndholdte som MindMind ApS'.

"Jeg fornemmer, vi har fundet et hul i markedet, hvor der er et tydeligt behov både i Danmark, men også udlandet. Vi har lige nu så stor efterspørgsel på BiBi og Halo, at vi er nødt til at holde igen med de næste tre-fire produkter for overhovedet at kunne følge med."

Fremtiden på Bornholm

Men hvordan havner sådan en startup som MindMind ApS på Bornholm og Hasle?

"Min hustru er fra Bornholm, så det trak i os for at komme tættere på familien. Derudover er husleje og andre vigtige elementer for en startup virksomhed mere håndterbare her på øen."

Casper Craggs har en fortid i det tekniske universitetsmiljø i Odense, hvor virkeligheden ser noget anderledes ud.

"Her kunne man bare plukke af forskellige typer teknikere, designere og ingeniører. Der er et virkelig stærkt og omfattende miljø i Odense. Så jeg havde mine betænkeligheder ved at skulle forsøge en etablering her på Bornholm, men jeg kunne jo al-

tid rykke tilbage igen til Fyn, hvis der manglede muligheder" siger han og fortsætter:

"Men Bornholm viste sig at et lille samfund kan være en stor styrke. Da jeg begyndte at spørge rundt, så viste det sig hurtigt, at der boede en dygtig designer i Rø, der sidder en plastmand i Aakirkeby og en ingeniør i Østermarie. Virkelig dygtige folk som er ideelle til en startup som vores, og dem fandt jeg frem til mere eller mindre bare ved, at andre sendte mig videre."

Er det mon nok for fremtidens behov?

"Det må tiden så vise. Fordi et er, at specialisterne faktisk er her, men er der nok af dem, hvis vi skal skalere op? Det er et spørgsmål, som fremtiden må svare på, men overordnet set så er Bornholm på mange måder et let sted at starte op, og man kan sidde og samle sine produkter hjemme ved køkkenbordet. Det er, når man kommer op i større målestok, hvor jeg kan have mine overvejelser, om Bornholm kan tilbyde de nødvendige redskaber."

■ AF SØREN SORGENFRI



PR Foto MindMind ApS

### ■ Halo

Halo har fire vejrtæknings-teknikker.

### ■ Halo fakta:

- Styrker ro, fokus og indlæringssevne
- Både for lærere og elever
- Baseret på forskning

## Brug for hjælp til markedsføringen?

Hos Beyer Konoy hjælper vi din virksomhed med at blive **set** og **genkendt**. Vi skaber **løsninger**, der giver **synlighed** og efterlader et varigt **indtryk**. Uanset om det er gennem **reklamefilm**, **grafisk design**, **webdesign** eller indhold til **sociale medier**, sørger vi for, at din historie når de rigtige mennesker. Med **kreativitet** og **strategi** i fokus leverer vi **synlighed**, der gør en forskel.







# TOYOTA bZ4X ELEGANT

150 KW. 204 HK.  
100 % ELEKTRISK SUV.



Når du finansierer din Toyota-personbil igennem Toyota Financial Services via et låneprodukt med minimum 20 % i udbetaling, tilbyder Toyota Financial Services at tilbagekøbe bilen efter 60 måneder. Se mere på [toyota.dk](https://toyota.dk)



Med Toyota bZ4X følger 3 års service- og reparationsaftale eller op til 45.000 kilometer, alt efter hvad der kommer først. Scan koden til venstre og se vilkår. Batteritryghed: 70 procent af den oprindelige kapacitet til rådighed, efter 10 års brug eller op til 1 mio. kilometers kørsel, alt efter hvad der kommer først, betinget service udført efter forskrifterne på et autoriseret Toyota-værksted.

Toyota bZ4X 150 kW (204 hk) aut. gear Elegant: Elektrisk forbrug: 144 Wh/km. Elektrisk rækkevidde: 513 km. Batterikapacitet (brutto/netto): 71,4-64 kWh. Opladningstid under optimale ladeforhold ved normal opladning: AC 11 kW (0-100%) 6,5 time. DC 150 kW (0-80%): 30 min. Forbrug og rækkevidde påvirkes bl.a. af kørestil, vejrforhold og tilvalg af udstyr, hvor især høj hastighed og lave temperaturer reducerer rækkevidden. Se mere på [toyota.dk](https://toyota.dk)

VARIABEL RENTE: YDELSE PR. MÅNED:  
**0 % 2.842 KR.**

|                                       |             |
|---------------------------------------|-------------|
| Bilens pris (inkl. leveringsomk.):    | 329.990 kr. |
| Udbetaling:                           | 65.998 kr.  |
| Løbetid:                              | 96 mdr.     |
| Variabel debitorrente:                | 0 %         |
| ÅOP:                                  | 0,82 %      |
| Samlet kreditbeløb:                   | 263.992 kr. |
| Samlede kreditomkostninger:           | 8.840 kr.   |
| Samlet tilbagebetaling (ekskl. udb.): | 272.832 kr. |
| Kræver køb af kaskoforsikring.        |             |

Beregning baseret på betaling via Nets. Tilbuddet gælder begrænset antal fabriksnye Toyota bZ4x personbiler med levering i januar 2025. Kun privatpersoner, som kan kreditgodkendes. Finansiering via Toyota Financial Services Danmark A/S. Der er fortrydelsesret på lånet. Gælder biler bestilt i perioden fra 1. okt. til 30. november 2024.

Toyota har for 22. gang i træk de mest tilfredse kunder både hos forhandlerne og på værkstederne (Kilde: FDM og Loyalty Groups AutoIndex 2024)



## Midtbornholms Auto A/S

Brovangen 20 · 3720 Aakirkeby · Tlf. 56 97 56 05  
[www.midtbornholmsauto.dk](https://www.midtbornholmsauto.dk)





**ADVOKATFIRMAET**  
**BO HANSEN & MORTEN HARTELIUS**

**Advokat**  
**Morten Hartelius**

Snellemark 51, Rønne  
advokat@adv-bohansen.dk  
56 95 17 04  
www.adv-bohansen.dk

## Din Revisor

ET REVISIONSKONTOR I ØJENHØJDE

**Din Revisor Svaneke**  
Borgergade 3 · 3740 Svaneke  
Telefon 5649 6032  
E-mail: fsr@svaneke-revision.dk  
www.dinrevisoraps.dk

**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



## 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**

Møbelfabrikken, Gl. Rønnevej 17A · 3730 Nexø  
Tlf. 5649 4173 · mail@bornholmsforvaltning.dk

# Bornholm har en positiv indflydelse på vores opstart

Storgaard & Vestskov ApS satte sidste år strøm til sin nye virksomhed. Bornholm er en god base for det ambitiøse familieforetagende, der vil sælge virkelig god lyd til verden.

■ Storgaard & Vestskov ApS er en virksomhed med base i Rønne, der specialiserer sig i håndlavede høj kvalitets højttalere.

Virksomheden blev etableret i 2023 med de største ambitioner for audiomarkedet. Storgaard & Vestskov ApS har en in-house produktion, hvor de varetager hele processen fra forskning og udvikling til fræsning, lakering og emballering. Virksomheden lægger stor vægt på kvalitet og håndværk for at sikre, at deres produkter lever op til de højeste standarder på markedet.

Som hjemmehørende på Bornholm, men med hele verden som afsætningsmarked så er virksomheden ikke af en karakter, man ser hver dag.

Marketingmanager Lærke Vestskov fortæller om processen som nystartet, men også erfaringer med at have et lokalt afsæt, der skal række ud til et globalt kvalitetsbevidst marked.

### Hvis vi starter bredt, hvad er status for virksomheden her et år efter start?

”Vi har nu tre højttalermodeller i prisklassen 120.000 – 440.000 kroner, og vi lancerede den seneste model i maj. Vi har etableret en forhandler i Sverige og skal deltage i to messer i år: én i Göteborg og én i Warszawa. Målsætningen for messen i Göteborg er at skabe interesse og etablere flere forhandlere i Sverige. Messen i Göteborg fungerer som vores generalprøve til showet i Warszawa, som er en af de mest respekterede messer i verden. Mange brands venter flere år på at få en stand der, så vi føler os meget heldige og privilegerede over at være blevet udvalgt.”

“

**Det føles lidt som at flyve et fly, mens man stadig arbejder på at gøre det flyveklar.**

### Hvordan fik I åbnet den dør?

”Dette blev muligt især takket være en rejse, hvor Kim Storgaard, vores salgschef, tog til Polen for at præsentere vores produkter. Det er en branche, der i høj grad bygger på netværk, hvilket gør den meget lukket og svær at trænge ind i som ny konkurrent. Da Kim kontaktede den ansvarlige for messen i Warszawa, fik vi pladsen, fordi han havde så gode

referencer fra de butikker og personer, han havde besøgt i Polen. Uden den tur var vi aldrig blevet udvalgt. Derudover har vi god eksponering på sociale medier, hvor vi forsøger at være autentiske og gennemsigtige, og det ser ud til at virke.”

Hvordan har opstarten som iværksættere været for jer?

”Lærerigt, spændende, frustrerende og givende. Der er mange uforudsete udfordringer undervejs, som man ikke tager højde for på forhånd. Det føles lidt som at flyve et fly, mens man stadig arbejder på at gøre det flyveklar. Dertil er det en anderledes konstellation at være en familievirksomhed på godt og ondt. Det er blandt andet godt fordi jeg får så megen selvbestemmelse, som jeg ellers kun med stor sikkerhed havde fået mange år frem i tiden gennem opnået autoritet, her fik jeg fri vilje og tillid fra dag et. Det er da et privilegium. Det kan derimod være vanskeligt, at værne om det vi er først, en familie. Ikke trække arbejdssnak med hjem til middagsbordet hver dag, samtidig kan tonerne nå andre højder.”

### Har Bornholm haft en positiv eller negativ indflydelse i processen?

”Bornholm har haft en positiv indflydelse især i form af sparring. Jørn fra Business Center Bornholm har været en stor hjælp. Bornholm har også haft den fordel, at det har samlet familien. Kim, min onkel og min fars svoger, er flyttet til Bornholm fra Jylland for at gøre denne drøm til virkelighed. For mit vedkommende så afsluttede jeg min kandidat sidste sommer og pendler nu til øen. Min svoger er også en del af projektet on and off, da han er ved at færdiggøre sin uddannelse som maskinmester. Vi er fire centrale familiemedlemmer i virksomheden, og vi har desuden mange gode mennesker, der støtter os bag kulisserne. Vi har produktionen in-house hvilket muliggør en langt større grad af kontrol og kortere arbejdsprocesser i udvikling og levering.”

### Er placeringen på Bornholm en udfordring for jer?

”Den største udfordring ved Bornholm er den geografiske placering, der kræver endnu en flyrejse for at besøge os for potentielle kunder, samt noget fragtomkostninger samt længere leveringstider.”

Hvilke markeder ser I på?

”Vi er i teorien åbne for alle markeder, men vi vil helst holde os inden for Europas grænser, da kompleksiteten stiger markant udenfor samt klimaforskelle kan påvirke højttalerne forskelligt. Vi har desuden ikke behov for eller lyst til at blive en stor kommerciel mastodont. Vi vil gerne lave det vi elsker, samtidig med at drive en rentabel virksomhed.”

Hvordan er konkurrencesituationen i branchen?

”Markedet er mættet, når det kommer til antal brands og produkter, hvilket gør det ekstremt svært at komme ind på. Derudover kræver det en betydelig økonomisk stabilitet at kunne klare sig. Tunge investeringer i millionklassen er nødvendige for markedsføring, udvikling, lager, lønninger osv. Vi kan kun gøre dette og samtidig holde virksomheden familieejet på grund af CEO, Casper Vestskov Poulsens økonomiske kunnen og stabilitet, som han har opbygget gennem 25 år.”

### Hvis markedet er mættet, hvor ser I så jeres hul i markedet?

”Vores berettigelse i markedet ligger i vores motto: »Sound that Matters.« Dette er kernen i vores identitet og adskiller os fra normen i branchen, hvor design, trends, økonomisk vinding og først derefter lyd prioriteres. Hos os er lyd kvalite-





Storgaard & Vestskov ApS vil ud på verdensmarkedet, men uden at give køb på virksomhedens værdier.

“

**Vi har ikke behov for eller lyst til at blive en stor kommerciel mastodont. Vi vil gerne lave det vi elsker**

ten altid førsteprioritet, og alt andet, herunder design, er underordnet dette mål. Vores højtalere er designet med det formål at forstærke lydoplevelsen og ikke blot for at se godt ud. Det er lyden og ikke det visuelle, det handler om. Vi gør tingene anderledes, og derfor er vores rejse mod at blive etableret i markedet en længere proces, da potentielle kunder skal vænne sig til at vi er her. Her er tålmodighed afgørende.”

#### Hvilke udfordringer møder I som ukendt aktør?

”Et scenario er, når en kunde træder ind i en high-end audio butik med en bestemt højtalermode i tankerne fra et meget anerkendt mærke. De har undersøgt alt om denne model og er begejstrede for designet. Ved siden af står vores højtalere, som måske ikke tiltaler dem visuelt i første omgang, samt den er lavet af et mærke de ikke kender, men de giver den en chance og lytter til den. Når de lytter til lyden, indser de, at

vores produkt lyder bedre. Men hvad gør de så? Ofte vælger folk stadig den model, de finder mest æstetisk tiltalende, selv om lyden ikke er lige så god. Dette minder om, hvordan mange vælger sko. Det visuelle vinder ofte først, set fra mit kvindelige perspektiv. Derfor er vi også i færd med at undersøge hvilke farvekombinationer vi vil have yderligere for at ramme en større kundes kares designsmag. Dette er mellem kabiner og frontpladerne. Her er in-house produktionsdelen nøglen, da vi derfor kan gøre lige det som passer os.”

#### Er der et element, der har overrasket jer?

”Vores rejse for at rodfæste os i markedet er længere end hvad vi regnede med. Det er en proces med flere delkomponenter. Vi skal have skabt et navn, brugt en sørens masse penge, og få skabt den tryghed som forbrugerne har brug for. Vi forsøger blandt andet lige nu, hvor vi er så nye, at få nogen google anmeldelser fra dem som faktisk har været forbi enten på messe eller i vores showroom, og sendt vores højtalere til review af anerkendte skribenter i branchen, for at starte rejsen mod større tryghed og kvalitetsvalidering fra andre end os selv.”

#### Hvilke tanker har I gjort jer om eksportspørgsmålet?

”Vi skal være internationale bredt set. Vi kan ikke nøjes med at fokusere på Norden, da købekraften simpelthen ikke er stor nok.”

#### Så hvordan ser fremtiden ud for jer?

”Meget lovende vil jeg mene. Efter messen i Warszawa regner vi med, at tingene vender. Så vil alle vide, hvem Storgaard & Vestskov er, og hvor man kan købe vores produkter.”

■ AF SØREN SORGENFRI

## RØNNE MINILAGER

Depotrum fra 8 m<sup>2</sup> - 22 m<sup>2</sup> 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](http://www.roenneminilager.dk)



## FINANSIERING TIL NYE OG BESTÅENDE VIRKSOMHEDER PÅ BORNHOLM

Fonden yder lån til investeringer i maskiner, anlæg samt bygninger og kan også medfinansiere forretningsudvikling herunder produkt- og markedsudvikling, samt grøn omstilling og ejerskifte.

Læs mere på [www.erhvervsfonden.dk](http://www.erhvervsfonden.dk)

## BORNHOLMS ERHVERVSFOND

Landemærket 26, Rønne, tlf. 5695 7300

## Gør skrot til værdier!

**Køb af jern & metal  
Afhentning**

## SKROTBIL

**Digital ansøgning  
om skrotpræmie via  
[borger.dk](http://borger.dk)**

– din miljøansvarlige samarbejdspartner

**Bornholms  
Produkthandel ApS**

[www.bornholmsprodukthandel.dk](http://www.bornholmsprodukthandel.dk)  
[carsten@1129.dk](mailto:carsten@1129.dk)



**5695 1129**



Åbent: Hverdage kl. 7.00-16.00  
Lørdag lukket

– certificeret til miljørigtig skrotbehandling



# Succes- eventyr på svært eksport- marked



Bornholms Andelsmejeris' blåskimmelost er populær på det amerikanske marked. Arkivfoto: Jens-Erik Larsen

■ En lille blåskimmelost har gjort Bornholm verdensberømt som et omfattende eksporteventyr.

Bornholms Andelsmejeri, grundlagt i 1950, har fået stor gennemslagskraft på den anden side af Atlanten, hvor mejeriet fra Klemenskers blå ost – blue cheese – bruges i amerikansk madlavning og vinder opsigtsvækkende priser.

Mejeriet har gennem årene opnået anerkendelse for sine produkter af lokal bornholmsk mælk. De har også specialiseret sig i skimmeloste og andre specialprodukter, som er populære både i Danmark og udlandet. Især udlandet. Hele 96 procent af mejeriets omsætning kommer fra udlandet. Det globale marked er ganske enkelt big business for Bornholms Andelsmejeri.

”Vi er til stede i 38 lande nu. Det er en bevidst strategi fra vores side. Vi vil gerne sprede os ud og ikke blive for afhængige af et marked. Vi lever i en tid, hvor et præsidentvalg over en nat kan medføre en ny toldmur, som stiller os dårligt i forhold til konkurrenter. Bliver Donald Trump den næste præsident i USA, så kan vi forvente en toldmur på 25 procent. Derfor er det vigtigt for os at være til stede på mange markeder,” siger Per Olesen, administrerende direktør på Bornholms Andelsmejeri.

## Intens konkurrence

Konkurrencen på det internationale ostemarked er intens med mange aktører fra lande som Frankrig, Italien, Holland og Danmark, der producerer unikke og traditionelle oste. Forbrugernes stigende efterspørgsel på premium-produkter, bæredygtighed og innovation driver den hårde konkurrence. Samtidig udfordrer globale handelsaftaler og toldsatser markedsadgange. Lokal autentisk produktion, branding og kvalitet spiller nøgleroller i at vinde markedsandele i den konkurrence, men alli-

gevel må en bornholmsk ost indstille sig smagsmæssigt på den lokale kultur, forklarer Per Olesen.

”Der er stor forskel på madkultur. Om et par uger får vi besøg af repræsentanter fra Japan, og det japanske marked vil ikke have en ost, der er for skarp eller påtrængende i smagen. Så der skal vores berømte blåskimmelost tones ned i smagsstyrke, så den bare lige nipper lidt på tungespidsen. Der bruges osten i fusionskøkken og bidrager med den umamismag, som japanerne værdsætter i stil med soja og miso-smage.”

Anderledes ser det ud i USA. Her har blåskimmelosten vundet priser som element i en cheeseburger med skimmelost, og det kendetegner det amerikanske marked, siger Per Olesen:

”Amerikanerne spiser ikke ost på samme måde, som man gør i Middelhavszonen fx med et stykke brød. Der spiser man osten for ostens egen smag og oplevelse. I USA er det en smagsgiver i burgere, dip til buffalo wings eller dressing til salater, og der skal osten have fuld smæk på smagen for at træde i karakter som smagskomponent.”

Når der nu skal sælges ost til hele verden fra et mejeri på Bornholm, så skal omfang og volumen lige på plads for at forstå processen, når der sendes oste ud til verdens afkroge.

”Vi producerer cirka 700 millioner kilo ost om året. De skibes afsted med omkring 400 container hen over året. Alle oste produceres her på Bornholm. Det er et helt bevidst valg fra vores side. Vi vil gerne undgå at flyve produkter ud til vores kunder, og vi er også et sted, hvor vi det ikke giver mening for os at producere små partier til små forhandlere. Vi skal ramme et niveau, hvor vi kan sige, at vi den dag og hele dagen producerer oste til netop det marked. Så rammer vi et størrelsesforhold, hvor det giver mening for os, når vi kan sende fyldte containere afsted.”

Men hvorfor ikke etablere søstermejeri rundt i verden? Svaret går på markerne rundt om på Bornholm.

Mælk fra Bornholm er kendt for sin høje kvalitet, da den kommer fra køer, der græsser på øens rene, naturrige landskab. Den friske luft og naturlige omgivelser bidrager til mælkens rige smag og høje næringsindhold, hvilket fremmer lokale mejeriprodukter.

”Vi har mælken, som er virksomhedens vigtigste råstof, lige udenfor døren. Den bornholmske mælk har en høj kvalitet, giver den smag, som vi har brug for, og har som dansk mælk et fantastisk godt ry ude i verden. Uanset nationalitet så ved folk, at dansk mælk er i særklasse, og det er også mælken, der udgør 85 procent af vores omkostninger, så derfor er højkvalitetsmælk helt central for os,” siger Per Olesen.

## Bornholms betydning

Betyder Bornholm ellers noget for virksomheden?

”Som brand er det mere det danske stempel, men at høre hjemme på Bornholm er en god historie. Den historie forstærkes, når vi får gæster fra udlandet, som vises rundt på vores flotte ø. Så er det jo ren idyl, der understøtter vores udsagn om den gode mælk. For både amerikanere og japanere, men også andre, så er et besøg her hos os på Bornholm ret eksotisk,” forklarer Per Olesen.

Selv om Bornholms Andelsmejeris produkter har gjort landgange i 38 lande, så er det ikke sådan lige til at få ost i handlen i udlandet.

”Dels er der det kulturelle, men også en afklaring af den eksisterende konkurrence. Kan vi komme ind med et produkt, som der vil være efterspørgsel på. Smagsløb er ikke ens, så fra smagsvarianten skal tilpasses et nyt land, så kan der godt gå op til to år fra den første dialog med en partner i et land til vi er i gang. Vi gør i den proces god brug af de danske ambassader og erhvervsråd til at få viden og indsigt om et nyt marked. Det er et stærkt redskab, som jeg kun kan opfordre andre virksomheder til at anvende,” opfordrer Per Olesen.

Selvom Bornholms Andelsmejeri har sit udgangspunkt på Bornholm, byder øen også på udfordringer, især hvad angår arbejdskraften.

”Arbejdskraft kunne sikkert være hovedtemaet for sådan en udgivelse som den her. Som alle andre kæmper vi med at få nok kvalificeret arbejdskraft. Vi gør, hvad vi kan for at sikre næste generation af mejerister og har to-tre elever om året. Derudover kan vi tilbyde boliger og andre fordele til medarbejdere, som vil være en del af mejeriet. På den konto er vi udfordret af beliggenheden,” slutter Per Olesen.

■ AF SØREN SORGENFRI

## ■ Kort om virksomheden

Bornholms Andelsmejeri er et andelsselskab og ejet af de bornholmske mælkeproducenter. Siden 1972 har det været øens eneste mejeri og har 23 mælkeleverandører. Mælken produceres til konsummælk, smør og ost.

Bornholms Andelsmejeris primære marked er eksport til hele verden.



Bornholms Andelsmejeri har base i Klemensker, men et globalt marked. Arkivfoto: Jens-Erik Larsen





**Martin Kofoed**  
Ejendomsmægler



**Steffen Lorentzen**  
Ejendomsmægler



**Jesper O. Kofoed**  
Salg og vurdering

# Tjek vores hjemmeside: [www.reh.dk](http://www.reh.dk)

## Olsker: Rønnevej 64

NYHED



Rummelig restaurant på Nordbornholm, med plads til 80 gæster og et stort industrikøkken. Tidligere anvendt til cabaret og selskaber. 1. sal har lejlighed med 6-8 sengepladser. Tæt på Allinge. Garage/udhus. Info: Renoveret i 2023, med nyt stålpladetag, udvidelse og nyt gulv i restauranten. Spændende ejendom.



**ERHVERV**



Erhvervsareal: 333 m<sup>2</sup> Kontantpris: **1.498.000**  
Grund: 630 m<sup>2</sup>

## Rønne: Antoniestræde 1B

NYHED



Rummelig erhvervsjendom centralt i Rønne med to ældre lejligheder, stor garage og carport. Ejendommen har tidligere været kontorforsyningsvirksomhed og er velegnet til både erhverv og bolig. Separat ejendom på Antoniestræde 1B er også egnet til bolig. Indeholder kældre med magasinrum og fjernvarme.



**ERHVERV**



Erhvervsareal: 627 m<sup>2</sup> Kontantpris: **2.995.000**  
Grund: 625 m<sup>2</sup>

## Svaneke: Postgade 3B

NYHED



Velbeliggende forretningsjendom i Svaneke mellem torvet og havnen, 151 m<sup>2</sup> butik i 4 afdelinger plus 93 m<sup>2</sup> loftsrum med havudsigt, ideelt til frokoststue. Tidligere anvendt til garn og børnetøj. Mulighed for salg af smykker, souvenirs eller galleri. Naboejendom til Bornholms Ismejeri og nyrenoveret med nyt tag.



**ERHVERV**

Erhvervsareal: 151 m<sup>2</sup> Kontantpris: **2.975.000**  
Grund: 284 m<sup>2</sup>

## Svaneke: Havnebyggen 7

NYHED



Isbutik/café perfekt beliggende på Svaneke Havn. Nyindrettet i 2022, sælges i lejede lokaler inkl. inventar for 650.000 kr. ekskl. moms. Indeholder serveringslokale, baglokale med personaleområde og 15 m<sup>2</sup> lager. Månedlig leje 10.300 kr. + aconto fjernvarme; drives som sæsonforretning med 5 måneder.



**ERHVERV**

Erhvervsareal: 135 m<sup>2</sup> Leje pr. år: **123.600**  
Depositum: **30.900**

## Rutsker: Kirkebyen 49



The Ranch. Landevejskro, festlokaler, privat-bolig. God nem have. Cykelskur. Ejendommen sælges med driftsinventar i køkken, bar, toiletter m.m. "America Special" inventar & effekter kan tilkøbes for kr. 100.000,- uden moms. En velholdt ejendom med gode indtjeningsmuligheder og velindrettet privat-bolig.



**RESTAURANT + LEJLIGHED**



Erhvervsareal: 445 m<sup>2</sup> Kontantpris: **1.998.000**  
Boligareal: 110 m<sup>2</sup>  
Grund: 1115 m<sup>2</sup>

## Nylars: Blemmelyngvejen 22

NY PRIS



Lystejendom med ca16 ha jord/skov beliggende mellem Nylars og Rønne. Skøn landejendom med rødstensmuret stuehus og gode udlænger. Attraktivt beliggende i Blemmelyng nær til indkøb og ridehal i Vestermarie samt cykelafstand til Rønne. Beliggenheden med skovområder og ridehal i



**LYSTEJENDOM**

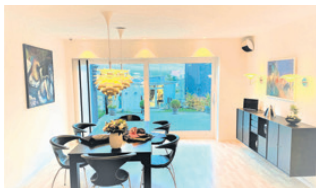


Bolig: 310 m<sup>2</sup> Kontantpris: **4.498.000**  
Antal værelser/etager: 7/2 Udbetaling: **240.000**  
Grund: 15.6903 ha Brutto: **29.236**  
Opført/omb.: 1982 Netto: **23.054**  
Ejerudgifter  
år/md.: **31.206/2.601**

## Aakirkeby: Eskildsgade 10



Velbeliggende erhvervslokaler med godt butikslokale og tilhørende lager-/produktionslokaler samt privat beboelse. Erhvervslokaler herunder kontor, værksted, lager og personalefaciliteter er udlejet pt. på en 2-årig kontrakt. Privatbeboelsen fremstår velholdt, med skøn terrasse, have og dobbelt garage.



**ERHVERV OG BOLIG**



Erhvervsareal: 541 m<sup>2</sup> Kontantpris: **1.875.000**  
Boligareal: 190 m<sup>2</sup> Driftsudgifter: **33.151**  
Grund: 2.309 m<sup>2</sup> Lejeindtægter: **276.000**  
Opført/omb.: 1890/1979

## Nexø: Grønnegade 17A, +C

NY PRIS



Rummelig 2 bolig-udlejningsjendom med have og 10-12 udlejede garager og gårdsplads. Velbeliggende centralt i Nexø by.



**BOLIGUDLEJNING**



Erhvervsareal: 305 m<sup>2</sup> Kontantpris: **998.000**  
Boligareal: 222 m<sup>2</sup> Driftsudgifter: **29.256**  
Grund: 1.351 m<sup>2</sup> Lejeindtægter: **174.750**

## Rønne: Lille Madsegade 75, 1.



Velholdt boligudlejningsjendom med 2 enheder centralt i Rønne By. Attraktivt beliggende nær Rønne Torv, Campus Bornholm og idrætshal samt gå-afstand til busforbindelse til hele øen. Fælles lille gårdsplads med cykelskur. Ejendommen sælges udlejet til gode faste lejere.



**BOLIGUDLEJNING**



Boligareal: 140 m<sup>2</sup> Kontantpris: **1.298.000**  
Grund: 94 m<sup>2</sup> Driftsudgifter: **21.084**  
Opført/omb.: 1895/2002 Lejeindtægter: **144.000**  
Ejerudgifter  
år/md.: **31.206/2.601**

## Gudhjem: Spellingevej 1



Café - Restaurant "Stenby Mølle" med tilhørende privatbolig og butik ProGolfShop. Naturskønt beliggende ved Rø Golfbane. Driften og servicering af Rø Golfbanens brugere og øvrige kunder, giver en fornuftig omsætning. Stenby Mølle kendt for mad ud af huset. Her er et godt levebæred for en driftig restauratør.



**ERHVERV OG BOLIG**



Erhvervsareal: 266 m<sup>2</sup> Kontantpris: **3.675.000**  
Boligareal: 268 m<sup>2</sup> Driftsudgifter: **26.572**  
Grund: 10.026 m<sup>2</sup> Lejeindtægter: **84.000**  
Opført/omb.: 1860/2018

## Rønne: Ellekongstræde 8



Velholdt kontor-erhvervs-ejendom med lille gårdhave. Attraktivt beliggende i Rønne centrum. Entre. Stort kontorlokale med plads til 3-4 arbejdspladser. Printerrum. Toilet m/håndvask. 1. Sal: Nyt badeværelse. Køkken. Mødelokale med trimpel. Nem holdt gårdhave med udg. til p-plads. Alt fremtræder yderst velholdt.



**ERHVERV**



Erhvervsareal: 130 m<sup>2</sup> Kontantpris: **1.498.000**  
Grund: 163 m<sup>2</sup> Driftsudgifter: **12.621**  
Opført/omb.: 1948

## Nexø: Købmagergade 14



Rummelig erhvervsjendom med bolig-lejlighed på 1. sal. Attraktivt beliggende på hovedstrøg i Nexø by. Ejendommen er solidt bygget, oprindelig som bankbygning. Ejendommen råder over 8-10 parkeringspladser. En velbeliggende forretningsjendom for butik, restaurant eller liberalt erhverv.



**ERHVERV**



Erhvervs-/boligareal: 160/128 m<sup>2</sup> Kontantpris: **2.275.000**  
Grund: 744 m<sup>2</sup> Driftsudgifter: **32.962**  
heraf 129 m<sup>2</sup> vej  
Opført: 1970

**SOLGT**

Rønne Fiskeforretning



Øernes Kaj 1, Rønne

**SOLGT**

Restaurant Rø



Røvej 51, Rø

**SOLGT**

Hotel Pepita



Langebjergvej 1, Sandvig

**SOLGT**

Blæksprutten



Søndergade 29, Rønne

**UDLEJET**

Tippy



Store Torvegade 7, Rønne

**TIL SALG**

BORNHOLMS  
ERHVERVSMÆGLER  
5695 6886

**Ejendomsmægler**  
**Søndergade 6 · 3700 Rønne**

**RØNNE EJENDOMSHANDEL**

**5695 6886**

**TIL SALG**

RØNNE  
EJENDOMSHANDEL  
5695 6886  
ØDÆKKENDE

ÅBNINGSTIDER: Mandag-torsdag kl. 10.00-17.00 · Fredag kl. 10.00-16.00 · Lørdag og søndag efter aftale





Bager Johannes Dam & Søn's bornholmerkiks har gjort flyvende landgang i Singapore.

Bager Johannes Dam & Søn har indgået et samarbejde med Singapore Airlines, og opfordrer til at bornholmske virksomheder ikke skal være bange for at møde et nej.

■ Bager Johannes Dam & Søn i Åkirkeby er en populær bagerforretning kendt for sine friskbagte brød og lækre kager. Med fokus på kvalitet og tradition tilbydes et bredt udvalg af bagværk, herunder lokale specialiteter. Butikken er et yndet sted for både lokale og besøgende, der søger autentisk, bornholmsk bagværk.

Bageriet er drevet af familien Dam, og det har været sådan siden 1855, og nu er det ikke længere kun lokale og det øvrige Danmark, der kan nyde 'Bornholmerkiksen'. Den lille sprøde kiks har i året fejret 100-års jubilæum, og det er blev en hyldelse med store vinger så at sige.

### Skulderklappet fra Singapore Airlines

Bornholmerkiksen er blev i foråret en del af menukortet hos Singapore Airlines. Et hæderstegn fortæller Jacob Dam fra Bager Johannes Dam & Søn.

"Det er naturligvis et stort skulderklap for vores kiks og produkter i det hele taget, men det vigtigste er næsten, at det er en døråbner for os til et globalt marked."

Det vender vi tilbage til. Først skal Singapore Airlines sættes ind i rammen. Singapore Airlines er ikke hvilket som helst brand, men et af verdens førende flyselskaber, kendt for sin exceptionelle service, komfort og innovation. Flyselskabet havde en årsomsætning for regnskabsåret 22/23, der i runde tal antog 100 milliarder kroner. Grundlagt i 1947, har flyselskabet hovedkvarter i Singapore med ruter til destinationer på hele fem kontinenter med et globalt forgrenet rutenetværk. Selskabet tilbyder en prisbelønnet kabineoplevelse og kulinariske oplevelser, hvilket bornholmerkiksen nu er en del af.

### I handlen i Singapore

Det er altså med andre ord noget af en rejse, som bornholmerkiksen er inviteret med på.

"Der er to ting, som man skal være opmærksomhed på. For det første så er volumen ikke så stor, som folk kunne tro. Samarbejdet, som vi er meget glade for, betyder ikke, at vi har øget antallet af medarbejdere eller andet. Den afsætning som der er til Singapore Airlines, er ikke mere end, vi kunne håndtere det med de forhåndenværende resurser," siger Jacob Dam og uddyber:

"Men det helt afgørende er, at med Singapore Airlines i ryggen som kvalitetsstempel, så kan vi nu række ud til fx kvalitetsbevidste supermarkeder og andre aktører i Singapore og andre interesserede markeder. Det er vejen ud til verden for os, hvis vi for alvor skal mærke det på bundlinjen."

Kontakten til flyselskabet og andre globale muligheder går gennem en mellemmand – et firma baseret i København, som specialiserer sig i gourmetfødevarer og fungerer som agent på det internationale fødevaremarked. Familien Dam har dog også selv opsøgt muligheder ved at banke på døre rundt omkring.

"Hvis man er en bornholmsk virksomhed, som har et produkt der kan begå sig internationalt, så skal man vide, at Linkedin er et fantastisk redskab. Find de rette folk, skriv til dem og følg op igen og igen. I værste fejl så siger de nej. Det kræver mod at række ud, men et nej er bare et nej. Det dør man ikke af. Min erfaring er, at folk derude generelt er meget nysgerrige på produkter fra Bornholm, så derfor få man noget foræret på grund af det gode bornholmske ry."

### Giv ikke op

Jacob understreger, at man ikke skal give op, men holde fast.

"Man skal huske på, at andre virksomheder også kan have meget travle eller bare dårlige dage. Tror man nok på sit produkt, så skal man bare blive ved med at række ud indtil, at man får folk i tale."

Samarbejdet med Singapore Airlines har da også allerede ka-

stet fornyet interesse af sig og ændringer i bagerivirksomheden.

"Andre flyselskaber har henvendt sig for at høre til muligheden for at få kiksene ind i deres sortiment, men der har vi pænt sagt nej. Vi er ikke på den måde bundet af samarbejdet med Singapore Airlines, men loyalitet går begge veje. Derfor holder vi fast i samarbejdet med Singapore Airlines som det eneste flyselskab, hvor bornholmerkiksen flyver med."

### Det tyske marked

Udover Singapore så er der også markant interesse fra det tyske marked for bornholmerkiksen, og den internationale interesse har medvirket til, at der er nye maskiner fra den tyske maskinproducent Frits i bageriet.

Specialdesignede maskiner der blandt andet optimerer smørprocessen. Kiksene kvalitetssikres stadig takket være dygtige medarbejdere ved pakkelinjen, men de nye maskiner har nedbragt spildprocenten i produktionslinjen fra omkring 30 procent til mellem to og fem procent.

"Kiks der har så mange flagelag kan nemt gå i stykker. Vi bruger den samme mængde råvarer, men får langt flere kiks pakket på grund af markant mindre spild. Det har for os alle, og vores faglige stolthed, været et irritationsmoment, fordi der har intet været i vejen med kiksene. Derfor er det meget tilfredsstillende, at de nye maskiner har et langt lavere spildniveau."

For virksomheder der har brug for maskiner og andre produktionsapparater, så kan der være gode erfaringer med tilskudsordninger i bestræbelserne på at nå det internationale marked.

Bager Johannes Dam & Søn har således fået støtte fra erhvervshusenes puljer SMV Digital, SMV Grøn samt LAG Bornholm til fx en ny ovn.

"Hvis man vil prøve kræfter med udlandet, så er der gode støttemuligheder, der kan hjælpe på vej, og heller ikke her skal frygten for et nej afholde en fra søgeprocessen," slutter Jacob Dam.





Ring på  
4414 6449

# MANGLER I SERVICEEFTERSYN PÅ JERES SIKKERHEDSUDSTYR?

## Lad os hjælpe!

### Alle vore teknikere er DBI-certificeret!



**BRAND  
REDNING  
SIKKERHED**

**DS**  
DANSK STANDARD

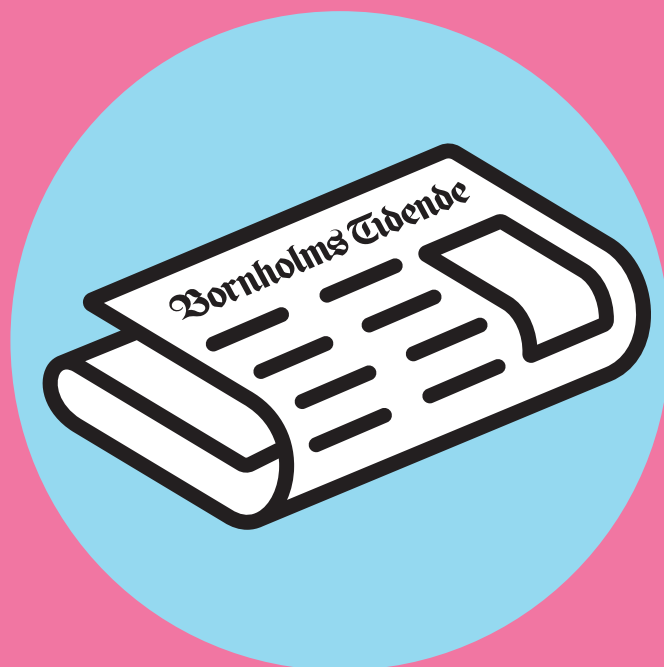
Godkendt  
værksted  
ID nr. 610

Lotek A/S  
Havnevej 17, Allinge  
Tlf. 4414 6449 | [www.lotek.dk](http://www.lotek.dk)



# HOLD SAMTALEN LØNSOM

Giv dine medarbejdere en skattefri fordel, der gør dem bedre til deres job og mere tilfredse.



## KOMBI LØSNING

Ubegrænset adgang til tidende.dk

Tidende weekend leveret hver lørdag

Dagens e-avis

Arkiv fra 1866

Dette abonnement giver én digital adgang og kan derkud kun bruges af én person. Hvis der ønskes flere digitale adgange, kan dette tilkøbes.

Få et tilbud - det kræver blot en sms eller mail.

M: cf@tidende.dk

T: 28 69 24 32



# Keramikkunst til verden fra havnen i Rønne

## Køpe Contemporary Objects med bornholmsk adresse sælger kunst til det globale marked

■ Galleristen Bettina Køppe er lige kommet hjem fra Berlin. Desuden har kalenderen den seneste tid budt på udstillingsåbning og prisoverrækkelse på Westerwald Keramikmuseum ved Frankfurt samt Oslo for aflevere et værk indkøbt af det norske nationalmuseum.

Det er nu ellers ikke fordi, at hun rejser meget.

”Internettet har bundet verden sammen. Det gælder også kunstverdenen, så antallet af rejsedage er faldet tilsvarende,” siger hun. ”Det er faktisk meget rart, så er det lettere at bruge tid på fordybelse samt vores udstillinger.”

Bettina Køppe driver galleriet Køppe Contemporary Objects og har fem udstillinger om året. Adressen er på Munch Petersens Vej i Rønne med udsigt over havnen, hvilket ikke blot er praktisk, men også symbolsk. Havnen har i århundreder været Bornholms forbindelse til resten af verden, og på samme måde er galleriet med til at forbinde øens keramiske traditioner med det globale kunstmarked.

### Unik keramik og glaskunst fra øverste hylde

Bettina er arkitektuddannet og et besøg i galleriet er en inspirerende og æstetisk oplevelse.

Galleriet sælger keramik og glaskunst til kunstsamlere og museer i Danmark og Europa. Unika og med værkpriser for ikke under 10.000 kroner og gennemsnitsprisen er omkring 25.000 kroner – vi taler altså unikke produktioner og kunstværker fra øverste hylde. Bogstavelig talt. Galleriets hyldemeter strækker sig mod loftet i det elegante og inspirerende galleri.

Priserne afspejler værkernes unikke karakter.

### Det globale marked

Her er der tale om enestående objekter fra kunsthåndværkeres utallige timers hårdt arbejde.

”Den placering som vores galleri har i kunstverdenen hænger sammen med mange års hårdt arbejde. Når jeg sælger, så foregår det stort set udelukkende via netværk. Jeg har en mailingliste med omkring 1500 kunder, som jeg ved alle er interesserede i de kunstværker, som jeg forhandler. Det er fra museer til privatkunder. Den portefølje er opbygget gennem mere end 20 års netværk, og derfor er det ikke afgørende om jeg har galleri i København eller Bornholm.”

Det internationale marked for keramik kunst har oplevet betydelig vækst, drevet af både traditionel og moderne efterspørgsel.

Digitale platforme har også udvidet markedet, hvilket gør det lettere for kunstnere at nå ud til et globalt publikum.

Lande som Kina, Japan og Sydkorea har stærke traditioner for keramik og Vesten, især USA og Europa, har også oplevet en stigning i moderne keramik, hvor kunstnere blander traditionelle teknikker med moderne design. Værker der typisk ender på enten et museum eller en passioneret kunstsamlers hylde.

### Bornholms betydning

Hvilken betydning har Bornholm for galleriet?

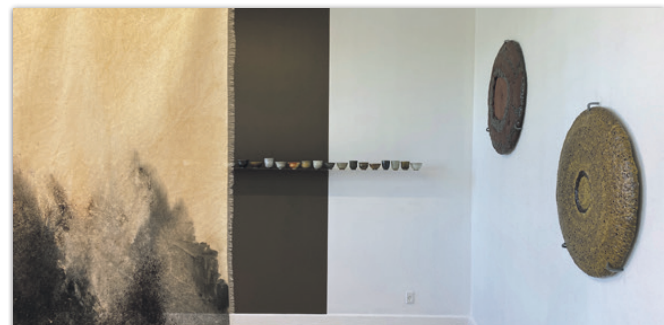
”Da muligheden opstod, så var jeg ikke i tvivl om, at jeg gerne ville drive et galleri her på Bornholm af flere årsager. For det første så har Bornholm en historisk stærk keramiktradition. Der er mange dygtige kunsthåndværkere her på øen, hvoraf jeg også repræsenterer flere af dem og heraf har Bornholm et stærkt brand indenfor kunstens verden,” siger Bettina Køppe og fortsætter: ”Det er også et stort plus for os at have galleri tæt på designskolen i Nexø, så vi ved, hvad der rører sig blandt den næste generation. Det bliver på den måde også naturligt for andre folk i branchen at rejse til Bornholm, hvilket det ikke nødvendigvis vil være andre steder i Danmark.”

Så på den måde spiller Bornholm en central rolle i galleriets tilstedeværelse i Rønne.

Bettine peger ud mod vandet og færgelejet.

”Det er ikke sådan, at folk på en shoppingtur lige kommer ind forbi for at handle. Vi har lokale kunder, der gerne kigger forbi og køber, men ellers handler det jo om, at i sommerperioden så besøges Bornholm af mange turister. Og blandt dem kommer der kunstinteresserede, som kan træde ind i galleriet og købe noget på stedet. Netop fordi Bornholm er en af Danmarks store feriedestinationer, så kommer den type kunder forbi galleriet, når vi har galleri lige her.”

■ AF SØREN SORGENFRI



### ■ Bag om galleriet Køppe Contemporary Objects

Bettina Køppe har omfattende erfaring og samarbejder tæt med en gruppe kunstnere, der deler en interesse for blandt andet de historiske kvaliteter, der er forbundet med traditionelle håndværk og teknikker. Kunstnerne deler en passion for at udforske objekters betydning i relation til funktion og ikonografi. Et andet fælles træk ved deres arbejde er deres fokus på at kombinere tradition med fortolkning for at skabe værker, der har nutidig relevans.



# Vi kan også bygge for jer.

Entreprenør

Murer

Tømrer

Tag

Projekteringsledelse

Projektering

Byggestyring

[www.jensmoeller.dk](http://www.jensmoeller.dk)



# Fremtidens madvarer under tidspres

■ Lige nu foregår et spændende madprojekt på de bornholmske marker, hvor 15 lokale producenter er gået sammen om at fremstille plantebaserede fødevarer – økologiske såvel som konventionelle. Food Bornholm kombinerer forretning, innovation og forskning med ambitionen om at levere fremtidens grønne fødevarer fra mark til bord.

## Primært salg til storbyer

Food Bornholms sortiment tæller forskellige typer linser, quinoa og kikærter.

”Det er jo et forsøg på at drive landbrugsproduktion målrettet fremtiden. Flere og flere får øjnene op for plantebaseret kost,” fortæller Christian Møller Holm, der er formand for Food Bornholm.

Men afsætningen har pt nogle hot spots, forklarer han.

”Vi sælger ikke ret meget på Bornholm. Folk i yderområderne er mindre klar til tanken om plantebaseret kost end folk i storbyerne er. Det er helt klart storbyerne, som er vores marked lige nu.”

Rejseglade danskere der har gæstet Spanien og det sydlige Frankrig er stødt på mange retter, hvor linser spiller en rolle. Det samme gælder ikke mindst indisk mad, som går sin sejrsgang i store dele af verden, som favorit take away, men i Europa bredt set kæmper linsen en hård kamp. Mindre end fire procent af verdens linseproduktion finder sted i Europa, heraf nu også en lille del på Bornholm.

”Linsen er et lille produkt med stor fremtid, som er rig på protein og spises af mange mennesker over hele verden. Det er for Danmark et fremtidens produkt, som vi skal lære at tage til os. Det tager tid, det ved vi, men vi kan se efterspørgslen begynder at komme lige så stille.”

## Tålmodighed på prøve

Ingen af de 15 involverede landmænd tjener penge på projektet



Food Bornholm satser på bælgfrugter og plantebaseret proteinrig kost.

endnu. De afsætter jord til dyrkning af bælgfrugter, de bruger arbejdstid, men høster endnu ikke nogen indtægt på det.

”Vi har tålmodighed endnu, og ved at sådan er det med mange iværksætterprojekter. Vi har også fået LAG-støtte, men det ændrer ikke på, at vi nu på år tre stadig ikke har nogen indtægt på det. Det skal ikke blive ved,” forklarer han.

En anden udfordring er de uforudsigelige faktorer som vind og vejrs samt udbud og efterspørgsel.

”Vejret er vi ikke herrer over. Derfor har vi fået tre forskellige slags høst i den tid, hvor vi har været i gang. Det er bare sådan. Men stiger efterspørgslen, så skal vi kunne reagere, og det tager os et år at kunne ændre på, hvis der skal allokeres mere jord til det ene eller andet produkt. Derfor er det også supervigtigt, at vi kan se, at det økonomisk også giver mening på den korte og lange bane,” siger Christian Møller Holm.

## Fra Bornholm til resten af Danmark

”En ting er at dyrke bælgfrugter. Noget andet er oprensning og pakning i poser. Det har vi tidligere fået klaret andre steder i

landet, men nu gør vi det selv for at kunne holde øje med processen og kvalitetssikre. Når pakningen er overstået, så bliver slutproduktet sendt afsted til grossister i resten af landet,” siger.

”Eksport for os er lige nu resten af Danmark. Vi drømmer om udlandet på den lange bane, men her og nu så gælder det, det danske marked, hvor fx Meyers Madhus er blandt aftagerne af vores produkter,” siger Christian Møller Holm.

## Økologiens begrænsninger

Det er ikke nyt, at det er et kundesegment i Danmark, der tænker grønt. Faktisk er den grønne tanke så rodfast i dele af forbrugerkorpset, at de kan være svære at rykke. I Danmark er der nemlig en forståelse af at ’helt’ grønne produkter udelukkende er økologiske. Det giver de 15 bornholmske producenter udfordringer.

”Alt det økologiske som vi producerer, det kan vi afsætte uden problemer. Problemet er, at vi har mange konventionelt dyrkede produkter, som trods meget høj kvalitet har noget sværere ved at blive solgt. Vi har nogle meget afskrækkende regler for økologi i Danmark, som ikke altid giver mening, idet de ofte går ud over rigtig gode konventionelle produktioner og hæmmer deres udvikling. Trods en høj kvalitet så vælger forbrugerne dem fra udelukkende på grund af de ikke har økologi-stemplet. Til gengæld vælges hellere udenlandsk økologi uanset andre regler for økologi i udlandet og transport. Fremfor bæredygtige danske konventionel fremstillede produkter,” siger han og fortsætter:

”Så vi skal rykke os og udvikle vores forretning, men drivkraften skal ikke kun komme fra os, men også fra forbrugerne. For det første så skal de gerne efterspørge flere produkter som vores, men også forstå, at konventionelt dyrkede bælgfrugter kan være mere end gode nok,” slutter Christian Møller Holm.

■ AF SØREN SORGENFRI

## ALLE KONTORER HAR BRUG FOR ET STED, HVOR MAN KAN SLAPPE AF...



Hos Formula Micro har vi sofaer til alle kontorer; store som små

En sofa til pausen eller mødet kan skabe rammerne for et godt arbejdsmiljø

**formula**  
**miCRO**

56 95 92 21 • formula-micro.dk



## Få dine breve leveret hurtigt, nemt og billigt

Breve indleveret inden kl. 12.00  
omdeles næste hverdag.  
Vi leverer på hele Bornholm.

Kontakt distributionsafdelingen:  
M: abonnement@tidende.dk T: 5690 3000

**Bornholms Tidende**  
Sammen om Bornholm

Op til  
**84% billigere**  
end Postnord



tidende.dk/distribution





# TRYK PÅ TØJ?

Hos Intersport Rønne har vi mange års erfaring med tryk på tøj og leverer tryk til bornholmske virksomheder, klubber, skoler og privatpersoner.

Vi trykker på et bredt udvalg af beklædning – arbejdstøj, jakker, sweatshirts, T-shirts, forklæder, kasketter og meget mere.

Vores mål er altid at opnå det bedste resultat. Vi tilbyder personlig rådgivning og arbejder med forskellige typer transfer, så vi kan finde den rette trykteknik og placering, der matcher dine ønsker.

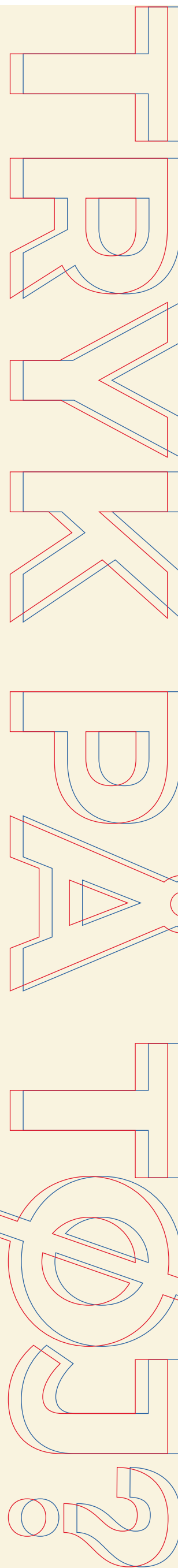
## Har du brug for hurtig service?

Med vores plotterflex-maskine kan vi klare tryk med dag-til-dag levering.

## Vil du høre mere om print på tøj?

Kig forbi butikken, kontakt os på [roenne@intersport.dk](mailto:roenne@intersport.dk) eller ring på **56 91 49 01** – vi giver gerne et uforpligtende tilbud.

 **INTERSPORT®**





# Onlinetroværdighed er altafgørende



Peter Povlsen og William Dams Boghandel er blandt landets skarpeste boghandlere til onlinehandel. Foto: Søren Sorgenfri

## William Dams Boghandel oplever hver dag en barsk onlinekamp på markedet for bøger, brætspil og kontorartikler.

■ Hver dag finder en hård og nådesløs konkurrence sted. Det handler ikke om aktier, sport eller valutahandel, men bøger. Den gode gamle bog kalder på en rolig hyggestund i haven eller læselampens skær.

Før bogen kommer dertil, så skal den sælges og købes, og det sker døgnet rundt online på internettets store ocean.

Eksport fra Bornholm behøver ikke kun forstås som salg til udlandet, men også det øvrige Danmark.

Det kender William Dams Boghandel alt til.

"Onlinehandel med bøger, brætspil og kontorartikler som vi også gør os i, den er rigtig hård. Der er en skarp konkurrence derude mellem landets boghandlere," fortæller indehaver Peter Povlsen.

### Markedsføring er central

William Dams Boghandel er en af Danmarks ældste og mest kendte boghandlere, grundlagt i 1857 på Bornholm. Boghandlen drives som en familievirksomhed gennem generationer og er både en fysisk butik i Rønne samt en populær online forhandler. William Dams Boghandel tilbyder et bredt udvalg af bøger, undervisningsmaterialer og kontorartikler, som jo grundlæggende er analoge redskaber. Det er dog online kampen om kundernes gunst skal stå, så markedsføring foregår ikke med analoge 'våben', fortæller Peter Povlsen.

"Det er selvfølgelig på pris, men også online markedsføring og høj troværdighed på forbrugerplatforme. Dengang hvor man bare kunne åbne en hjemmeside og så kom salget af sig selv, den er for længst forbi. Vi bruger omkring 100.000 kroner hver måned på markedsføring som Google Adds, Facebook og Pricerunner. Det er man bare nødt til, hvis man skal i kundernes søgelys. På den måde er vi alle sammen i branchen nødt til at følge tech giganternes spilleregler, og så betyder det mindre, om man har fysisk butik og lager på Bornholm, Skagen eller København i onlinesammenhæng," forklarer Peter Povlsen.

### Bornholms rolle

Bornholm spiller imidlertid en central rolle for William Dams Boghandel. Det vender vi tilbage til. Konkurrencen har nemlig ikke kun danske skakbrikker på brættet.

Konkurrencen mellem onlineboghandlere i Danmark er udover William Dams Boghandel præget af andre store aktører som Saxo og Bog & idé, der konkurrerer om kunder gennem pris, udvalg og leveringstider. E-bøger og lydbøger vokser i popularitet, hvilket skaber yderligere konkurrence. Internationale platforme som Amazon med et globalt katalog af udenlandske bogleverandører presser danske boghandlere, men lokal kundeservice og unikke tilbud hjælper med at bevare markedsandele.

"Bornholm spiller en stor rolle for os, men vi er nødt til her at dele forståelsen af kundeservice op i to.

Den kundeservice, som vi kan levere online til kunder over hele landet, skal være i top, når det kommer til levering, pris og gennemsigtighed, så der ikke kommer overraskelser på prisen for kunderne. Den del skal være helt transparent. Det giver os

en høj rating på platforme som Trustpilot. Der skriver kunder bestemt ikke deres mening for sjov, så det er helt centralt for os med en høj vurdering på Trustpilot, fordi det er den troværdighed, som andre kunder kan bruge til at vælge vores produkter frem for andre," siger Peter Povlsen og uddyber.

"Tidligere var det ikke let for os at yde en tilsvarende service på grund af, der kun var PostDanmark på markedet. Der var ingen track and trace, så når vi sendte en bog afsted til fru Hansen i Jylland, så måtte vi bare krydse fingre. Vi anede intet om bogens rejse frem til kunden. Derudover var prisen på forsendelser skyhøj dengang, og vi brugte over en million om året på forsendelser, men uden at have nogen form for sikkerhed eller snor i pakken. Da GLS kom på markedet, så blev priserne halveret, og track and trace løsninger blev en selvfølgelighed. Det har medført, at vi samlet set kan levere den service online, som vi ønsker."

### Den vigtige troværdighed

Gode anmeldelser på Trustpilot er afgørende for virksomheder, da de skaber troværdighed og tiltrækker nye kunder. Positive anmeldelser bygger tillid, forbedrer omdømme og øger konverteringer. Forbrugere bruger ofte Trustpilot som reference, når de træffer købsbeslutninger, så en stærk anmeldelsesprofil kan være afgørende for en virksomheds succes og vækst. Ikke mindst i en tid, hvor kunderne advares om alt fra falske profiler til phishing sms'er og mails.

Og nu vender vi tilbage til Bornholm. For med tanke for onlinekonkurrencen så kunne man tro, at William Dams Boghandels personaleteam består af en håndfuld it-hajer plantet foran en skærm. Virksomheden har 20 ansatte og den store klassiske boghandel på Store Torv spiller en nøglerolle som fysisk butik og flagskib.

"Vores kunder som kommer på ferie til Bornholm, de kommer også forbi butikken. De vil gerne se og opleve vores butik, så derfor er det helt centralt, at den butik der møder dem, lever op til deres forventninger. Det samme gælder service. Butikken har atmosfære og stemning, højt til loftet og en indretning, der adskiller sig fra boghandlerkæder. Derfor er det essentielt, at den service som bornholmere får hos os til dagligdag, også skal give besøgende kunder fra resten af landet et godt indtryk af William Dams Boghandel med hjem," siger Peter Povlsen.

### De gode råd

Storytelling er en stærk strategi for virksomheder, da det skaber en følelsesmæssig forbindelse til kunderne. En engagerende fortælling om virksomhedens værdier, historie eller mission gør brandet mere autentisk og mindeværdigt. Det styrker kundelojalitet og differentierer virksomheden fra konkurrenter.

"Bornholm er jo kernen i vores brand. Vi bor her og har butik og lager her. Der er en del kunder, der spørger om ikke, vi har lyst til at åbne en butik i netop deres by. Det tager vi som en stor kompliment, men det har vi ingen planer om. Det vil være for omfattende et projekt at begynde på."

Peter Povlsen er 63 år gammel og har årtiers erfaring og handel med bøger mellem hænderne, så hvilke råd vil han give til andre af øens virksomheder, som enten allerede gør sig online med eksportsalg til resten af landet eller overvejer det?

"Afsæt penge til markedsføring og flere end du regner med. Gør dit hjemmearbejde og identificer din kundegruppe, men vær åben overfor andre kundetyper kan komme uventet ind i billedet. Covid-19 havde ingen forudset, og den gav os en stor vækst, og den vækst er ikke faldet efter pandemien, men bragte os i kontakt med nye typer kunder. Se hvad konkurrenterne gør, og overvej hvordan du kan gøre det bedre og anderledes. Brug Bornholm i din identitet og vær om din virksomheds onlinetroværdighed. Den er omsætning værd."





# BornholmerBo

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



**Kurt Mortensen**  
Indehaver,  
Ejendomsmægler  
& valuar MDE



**Dan Dellgren**  
Indehaver,  
Ejendomsmægler  
MDE



**Steffen Damgaard**  
Ejendomsmægler  
& valuar MDE



**Bo Sonne**  
Ejendomsmægler  
& valuar MDE



**Nicki Dam-Lund**  
Salg og vurdering



**Marc Håkansson**  
Salg og vurdering



**Hans-Helge Svendsen**  
Ejendomsmægler  
MDE, Sagsbehandler



**Rie Langskov Nielsen**  
Ejendomsmægler  
MDE, Sagsbehandler



**Jane Frandsen**  
Sagsbehandler



**Torben Nielsen**  
Sagsbehandler



**Henriette Müller Byder**  
Sekretær



## TIL SALG

### Restaurant

**Sdr. Strandvej 3, 3770 Allinge**  
Sagsnr. 372001475

|                         |                    |
|-------------------------|--------------------|
| Areal                   | 265 m <sup>2</sup> |
| Pris                    | 2.650.000 kr.      |
| Pris pr. m <sup>2</sup> | 10.000 kr.         |
| Telefon                 | 56955683           |

## “Skipperkroen” Tejn - En lille perle på nordbornholm.

Skipperkroen i Tejn. En skønt beliggende restaurant på nordbornholm, der p.t. drives på helårsbasis.

Indeholder: Restaurationslokale m. plads til ca. 70 gæster, “Krostue”, stort og funktionelt restaurationskøkken. På 1. sal: Repos, ældre badeværelse, værelse og stue/værelse/kontor. Kælder: Gæstetoiletter, diverse lager- og depotrum samt stort grovkøkken med kølerum m.m.

Tejn er en by i udvikling og med Skipperkroens unikke placering er der oplagte muligheder for at udvikle driften



## TIL LEJE

### Detail

**Nordvangen 6, 3720 Aakirkeby**  
Sagsnr. 372001471

|            |                      |
|------------|----------------------|
| Areal      | 1.355 m <sup>2</sup> |
| Årlig leje | 516.000 kr.          |
| Telefon    | 56955683             |

## Attraktivt og stort forretningslejemål i 1-plan, i udkanten af Åkirkeby

Attraktivt og stort forretningslejemål i 1-plan, beliggende i udkanten af Åkirkeby. Ejendommen fremtræder i god og velholdt stand, opført stålplade profiler, store vinduespartier med termovinduer, hejseport i gavlen samt eternittag. Ejendommen har et samlet areal på 1.355 m<sup>2</sup> og er pt indrettet med stort og flot butikslokale. Et særdeles pænt og velholdt erhvervslejemål, med mange anvendelsesmuligheder!



## Velholdt og spændende bolig-/erhvervs udlejningsejendom, centralt i Rønne.

Velholdt og spændende udlejningsejendom, med både bolig- og erhvervslejemål - beliggende centralt i Rønne by med potentiel årlig lejendtgætt på kr. 236.400,-

Ejendommen er beliggende i centrum af Rønne by i et område med primært boliger - i kort gåafstand til bl.a. havnen og Store TorV.

Ejendommen fremtræder i god og velholdt stand fsva. boligdelen - opført i 1½-plan med røde mursten, nye hvide energivinduer fra 2023 og rødt tegltag på boligdelen. Baghuset (erhvervsdel) er opført i guldpuddede facader med bølgeeternittag m.m.

## TIL SALG Blandet ejendom

|         |                    |
|---------|--------------------|
| Areal   | 322 m <sup>2</sup> |
| Pris    | 1.695.000 kr.      |
| Afkast  | 9,5 %              |
| Telefon | 56955683           |

**Rolighedsgade 16, 3700 Rønne**  
Sagsnr. 372001470



## 202 m<sup>2</sup> velbeliggende butiks-/ kontor-/ kliniklokaler, beliggende i Rønne centrum

Stort åbent forretningslokale eller kontorlandskab med gode vinduesudstillings muligheder, bagudgang, lille kontorafsnit, bag- / lagerlokale og toilet med håndvask.

Kælder: Godt stort arkiv/lagerum.

Et virkeligt attraktivt lejemål med en god beliggenhed midt i Rønnes centrum - mange anvendelsesmuligheder - f.eks. butik, kontor eller klinik e.l.

**MULIGHED FOR AT AFTALE ATTRAKTIVE OPSTARTSVILKÅR !!**

## TIL LEJE Detail

|            |                    |
|------------|--------------------|
| Areal      | 232 m <sup>2</sup> |
| Årlig leje | 224.700 kr.        |
| Telefon    | 56955683           |

**Tornegade 5, 3700 Rønne**  
Sagsnr. 372001449



## Skønt beliggende kontor lejemål beliggende på Rønne Havn.

Lejemålet er som nævnt beliggende på Rønne Havn, med gode tilkørsels- og parkeringsforhold.

Ejendommen som lejemålet er beliggende i, er en nydelig ejendom fra 1986, opført i røde murstensfacader og rødt tegltag m.m..

Lejemålet der er på 1. sal indeholder bl.a. følgende: Garderobe, kontor i stueplan, toiletfaciliteter, entre, stort lys personalekøkken, stort kontorlandskab, stort kontor, kontor og arkivrum.

Herudover: Stor overdækket terrasse/altan og udhus  
**FLOTTE KONTOR LOKALER - MED BÅDE GOD SYNLIGHED OG TILGÆNGELIGHED !**

## TIL LEJE Kontor

|            |                    |
|------------|--------------------|
| Areal      | 287 m <sup>2</sup> |
| Årlig leje | 300.000 kr.        |
| Telefon    | 56955683           |

**Øernes Kaj 2, 1., 3700 Rønne**  
Sagsnr. 372001461



# BornholmerBo

Ejendomsmæglere & valuarer MDE  
Tornegade 1-3 - 3700 Rønne - Tlf. 56 95 56 83 - 371@edc.dk





# 'Vi hører til her, men Bornholm koster'

Interiørvirksomheden Madam Stoltz ApS har i mere end to årtier haft base på Bornholm, hvorfra de sælger produkter til hele verden. Kærligheden til Bornholm har dog sin pris i et globalt marked.

■ Madam Stoltz ApS, grundlagt af Pernille Stoltz, er måske lokalt på øen mest kendt for sin fine butik i Listed og sit outlet-lager i Nexø. Men denne ærkebornholmsk interiørvirksomhed er også på verdensplan kendt for sine unikke designs, der er inspireret af naturen og Pernilles rejser til Indien. Virksomheden tilbyder en bred vifte af boligtilbehør, fra møbler til tekstiler og dekorationer, hvor der lægges vægt på håndværk og bæredygtige materialer, i en stil præget af bohème-æstetik.

"Vi adskiller os jo fra andre danske producenter ved ikke at have et klassisk minimalistisk nordisk udtryk. Vi arbejder med varme farver, indiske og nordafrikanske udtryk der giver en anderledes bohémestil," forklarer Peter Bundgaard, medejer af Madam Stoltz ApS og gift med Pernille Stoltz.

"Nu har vi drevet virksomhed her på Bornholm i mere end 20 år, men det er verden, der er vores afsætningsområde. Det er vel fem procent af vores omsætning, som kommer fra det danske marked, og den del af den danske omsætning, som kommer fra Bornholm, er meget beskeden."

Så hvordan spiller Bornholm en rolle?

"Det er jo her, vi hører til, og derfor betyder det også noget, at glade feriegæster besøger vores butik og tager oplevelsen med hjem som et godt minde. Det giver et positivt aftryk."

## Stort internationalt netværk

Madam Stoltz ApS' produkter forhandles i skrivende stund i 45

lande. Handlen med de forskellige lande varetages på forskellige måder. Det kan være via en agent på det pågældende marked med stærke forhandlerrelationer. Det er fx tilfældet i et af de lande, hvor Madam Stoltz virkelig har gjort landgang nemlig Frankrig.

"Designet har jo noget over sig, der minder om Nordafrika eller rimer på Middelhavet. Derfor tiltaler det ret mange kunder i Frankrig, hvor vi forhandles 300 steder efterhånden via et godt agentsamarbejde," siger Peter Bundgaard.

## Stærke i Frankrig

Det er ikke overraskende. Det franske marked er præget af Bohème-stilen, som med sit fokus på naturmaterialer, stærke farver og eksotiske mønstre, appellerer til dem der søger autenticitet i deres boligindretning. Markedet for disse produkter vokser, drevet af æstetik og komfort. Her rammer Madam Stoltz ApS indenfor skiven, men der er ikke tale om et lucky punch.

"Det er knaldhårdt arbejde at være i denne business. Især i begyndelsen. De første ti år opbygger man bare sit brand og kæmper for at overleve, og så med tiden har man bidt sig fast. Så begynder forhandlere og agenter at kigge forbi på de store messer. Derfor vil et råd til andre virksomheder på Bornholm, der vil



Madam Stoltz produkter i varme, eksotiske toner. Arkivfoto: Jacob Jepsen

handle med udlandet, helt klart være at udvise tålmodighed og være forberedt på et langt, sejt og måske stormfuldt træk."

Madam Stoltz ApS har netop deltaget i en stor indretningsmesse i Paris. Maison & Objet-messen i Paris, som afholdes i begyndelsen af september, præsenterer de nyeste trends inden for interiørdesign og livsstilsprodukter. Messen tiltrækker internationale designere, mærker og fagfolk og byder på en kreativ og innovativ oplevelse.

"Det er helt centralt for os at være der. Messen i Paris og messen i München først på året. Det følger vores to årsskollektioner," siger Peter Bundgaard.

## Årshjulet i maskinrummet

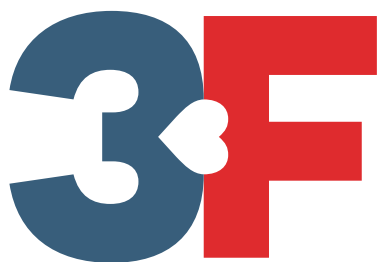
I personalestuen hænger en opslagstavle flere meter lang med året delt ind i måneder. Her står nøgledatoer for de næste 12 måneder. Den tavle dikterer Madam Stoltz ApS' liv og maskinrum.

"Vi har brug for struktur og en nøje planlagt kalender. Vi får vores varer produceret i Indien, sendt her til Bornholm og så ud igen til kunderne. De år hvor bølgerne går højest, så sendes der 200 container med varer ud fra Bornholm.

Når Bornholm fungerer som opsamlingsstedet for en engros-virksomhed som Madam Stoltz ApS, må der være både fordele og ulemper ved at have lager her?

"Bornholm er hvor det hele begyndte, og vi hører til her. Det er jo også en fantastisk fortælling og sted at vise frem til de kunder og repræsentanter, som kommer på besøg. Det siger dog også sig selv, at der er besværligheder ved det ikke mindst logistik. Vi giver nok 3000 kroner mere pr container, end hvis vi havde lager i Brøndby. Så kan vi også være udfordret af færgerens godskapacitet. Det er elementer, der skal tages med i regnestykket, når man har Bornholm som udgangspunkt for handel med resten af verden," slutter Peter Bundgaard.

■ AF SØREN SORGENFRI



Fagligt Fælles Forbund

**Fællesskab**  
**Uddannelse**  
**Overens-**  
**komst**



- **Smede**
- **Industri service**
- **Montage**
- **Transportbånd**

**T: 28 73 81 68**

**post@aksmed.dk - aksmed.dk**

**Klemenskervej 40 - 3760 Gudhjem - Bornholm**



# STØT OS

i vores arbejde med at styrke  
lokale virksomheder og iværksættere



” Med din hjælp ønsker vi at fortsætte udviklingen af vores mange indsatser, som styrker Bornholms erhvervsliv og skaber nye muligheder til gavn for det bornholmske samfund. ”

Karen Bladt, bestyrelsesformand for Bornholms Erhvervsråd

Christa Lodahl, Erhvervschef hos Business Center Bornholm



**Business  
Center  
Bornholm**  
Erhvervsservice for BRK

Ønsker du at støtte os, og er du nysgerrig på,  
hvordan din støtte kan gøre en forskel?

Læs mere på:

[www.businesscenterbornholm.dk/stoet-os/](http://www.businesscenterbornholm.dk/stoet-os/)

Mange tak for din opbakning.





# Den vigtigste forsvarslinje mod cyberangreb er veluddannede medarbejdere



## Sikkerhed starter med viden

Når dine medarbejdere er klædt på til at håndtere digitale trusler, står din virksomhed stærkere mod cyberangreb.

Hos JF Data Service anbefaler vi en proaktiv tilgang til digital awareness, hvor jeres team løbende bliver uddannet til at genkende og undgå potentielle farlige situationer i den digitale verden.

## Med vores løsning får I

- Viden om de nyeste cybertrusler, og hvordan I kan beskytte jer mod dem.
- Løbende uddannelse i digital awareness gennem samarbejde med CyberPilot.
- Automatiserede digitale kurser, på 5-10 minutter pr. kursus
- Nem og hurtig implementering af kurser i jeres eksisterende IT-miljø.

**Kontakt os, og hør mere om, hvordan vi kan hjælpe med at styrke jeres digitale forsvar.**



**JF Data Service**

Håndværkervej 2, 3700 Rønne • Tlf.: 56 95 26 48

Mail: [info@jf-data.com](mailto:info@jf-data.com) • [www.jf-data.com](http://www.jf-data.com)

**CyberPilot**