



## FOLKEMØDET

Et udstillings-  
vindue for  
Bornholm

/ SIDE 4-5



## SOLDATERFLUER

Fremtidens  
bæredygtige  
grisefoder

/ SIDE 6



## ELVÆRKET BLIVER INNOVATIONSHUS

Et unikt samlings-  
punkt

/ SIDE 12



# Business Bornholm

Torsdag den 12. juni 2025

Annoncetillæg til Bornholms Tidende



# Bornholm – open for business



## Trykkeri Bornholm

GØR INDTRYK MED BORNHOLMSK TRYK

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

Brovangen 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.



## Midtbornholms Auto A/S

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





Bornholm kan noget særligt

## Kære læser

■ Erhvervslivet på Bornholm kan mange ting. Det har jeg oplevet igen og igen i løbet af mine snart fire år som borgmester.

Gang på gang har virksomhederne vist, hvordan samarbejde udgør fundamentet for vores lokale erhvervsliv. Man rækker ud, deler viden og hjælper hinanden, når man kan se, at noget også kan gavne naboens forretning. Det er en styrke, der gør os robuste og omstillingsparate – vigtige egenskaber i en verden i konstant forandring.

En anden ting, det bornholmske erhvervsliv udmærker sig ved, er evnen til at tænke cirkulært. Måske skyldes det, at vi bor på en ø, at vi tydeligere mærker, hvordan vi alle er en del af det samme økosystem. Flere virksomheder har opdaget, at det, der er affald for én, kan være en ressource for en anden. Når vi udnytter hinandens restprodukter, skaber vi værdi på tværs – til gavn for hele Bornholm.

Når du som ny kommer til Bornholm, skal du ikke være bange for at række ud. Vi er mange, der gerne vil hjælpe – uanset om du vil starte virksomhed eller flytte hertil som borger. Vi byder dig velkommen med åbne arme.

Det gør vi naturligvis blandt andet, fordi nye virksomheder, og borgere, bidrager til at styrke vores fælles skattegrundlag og kan udfylde vigtige huller i vores samfund. Men også fordi de bringer idéer, produkter og initiativer med sig, der skaber værdi for vores ø.

På Bornholm står vi på hinandens skuldre: Nogle gange løfter vi andre, andre gange bliver vi selv løftet.

Denne udgave af Business Center Bornholm fortæller om et udvalg af de mange spændende aktiviteter, der netop nu foregår rundt omkring i øens virksomheder – både hos de mere etablerede aktører og blandt de mange iværksættere, som med mod og nytænkning kaster sig ud i nye projekter, produkter og initiativer.

Her kan du læse om innovationsprojekter, synergier og samarbejder, der spirer på kryds og tværs i vores øsamfund. Det er derfor med stor fornøjelse, jeg inviterer dig til at læse videre og lade dig inspirere.

Og husk: Hvis du overvejer at starte eller flytte din virksomhed til Bornholm, står vi klar til at tage godt imod dig.

■ GOD LÆSELYST!

Jacob Trøst  
Borgmester

# »Som ø er vi hinandens forudsætninger«

Hos Business Center Bornholm står dørene altid åbne for virksomheder og iværksættere. Her kan man få kvalificeret sparring på sin forretningsidé, få hjælp til at navigere i erhvervsfremmesystemet og måske finde nye samarbejdspartnere. For Business Center Bornholms netværksstærke medarbejdere fungerer tit som matchmakere, der skaber forbindelser på tværs af virksomheder og aktører.

■ – Ingen er en ø – og slet ikke, hvis man bor på en ø som Bornholm, hvor vi har brug for hinanden for at udvikle os. Som ø er vi »open for business« – men vi er også åbne for samarbejder. Det unikke ved erhvervslivet på Bornholm er, at vi er stærkt præget af, at vi lykkes bedst, når vi arbejder sammen.

Sådan lyder forretningsfilosofien fra Business Center Bornholms erhvervschef, Christa Lodahl, der arbejder målrettet for at fremme øens erhvervsliv: »Kort sagt er vi hinandens forudsætninger. Hvis vi ikke rykker fremad sammen, så bliver vi enten hægtet af, eller vi kommer ikke fremad som ø.«

– Hos Business Center Bornholm lukker vi aldrig døren for nogen, hvis der er et virksomhedsperspektiv. Og meget af det, vi bringer i spil, er vores viden om det, der foregår på øen, siger hun, og peger på Business Center Bornholms lokalkendskab som en stor styrke.

– Som business center har vi fingeren på pulsen med det, der foregår lokalt. Vi har dialog med rigtig mange virksomheder her på Bornholm og et stort netværk, så vi kan også fungere som matchmaker, hvis man mangler samarbejdspartnere eller underleverandører af det ene eller det andet, siger erhvervschefen, der netop tror på, at øens virksomheder vokser bedst ved at arbejde sammen:

– Vi tror rigtig meget på at gøre det nemt for virksomhederne at mødes, så de kan finde fælles løsninger, som måske gør, at 2 + 2 bliver 5, og de kan skabe noget større sammen.

### Kendt for imødekommenhed

Business Center Bornholms overordnede mål er at styrke øens erhvervsliv og klæde øens virksomheder på til både nutidens og fremtidens udfordringer, så der bliver skabt flere arbejdspladser til Bornholm. Og her hjælper det, at Bornholm allerede er begyndt at få et godt ry som erhvervsø. Så gælder det bare om at fortsætte arbejdet med at skabe de bedste rammer for at drive og opstarte virksomhed på øen, forklarer hun.

– Jeg hører heldigvis ofte fra iværksættere og virksomheder, der kommer udefra, at de bliver mødt med en enormt stor åbenhed her. Hvis der kommer nogle og gerne vil være en del af vores økosystem, så bliver de taget godt imod. Og kan vi hjælpe nogen i gang herovre, så er folk ofte enormt villige til at stille op. Det synes jeg er en stor styrke.

Samtidig arbejder Business Center Bornholm med at understøtte mulighederne gennem flere tiltag for at trække investeringer og dermed arbejdspladser til Bornholm. Blandt andet hjælper BCB's Tilflytterservice både tilflyttere med at komme ind på det bornholmske arbejdsmarked og bornholmske virksomheder med at finde kvalificeret arbejdskraft. Store institutioner som Danmarks Tekniske Universitet (DTU) har også stor interesse for øen, fortæller hun. Og her hjælper det igen, at øens erhvervsliv er præget af et godt og favnende samarbejdsklima, fortæller hun.

### Meget på hylderne

Bornholm kan rigtig meget som ø – det handler bare om at gøre det synligt for dem, der ikke kender øens potentiale endnu.

– Hvis der kommer nogle og vil producere noget specifikt, og de skal finde leverandører, så har vi som ø egentlig rigtig meget på hylderne. Det kan bare være svært at finde, når man kommer udefra, så det kan vi hjælpe med, siger Christa Lodahl og tilføjer:

– Det er gratis for virksomhederne at have sparring med os. Og vi sparrer med virksomheder om, hvad der nu er deres behov, siger hun og nævner, at nogle eksempelvis vil have vejledning om, hvordan de kan teste deres produkter af, inden de sender dem ud til et større marked. Og der kan Bornholm noget særligt, fordi der er stor villighed til det, påpeger hun.

– For eksempel har vi på Bornholm haft mange projekter med DTU på energiområdet, hvor Bornholm fungerer som et living lab og tester nye produkter og løsninger af, inden de kan skaleres. Vi kan også noget helt særligt omkring værdikædesamarbejde og cirkulær økonomi, hvor jeg synes, vi netop med vores omkransede geografi har en fordel. Der synes jeg, vi som samfund er gode til at omfavne og stille os selv til rådighed som en resurse, siger hun og vender tilbage til fællesskabets styrke på Bornholm.

– Min kæphest er, at man ikke skal udvikle sin virksomhed i et vakuum, men at det sker i et fællesskab. Det er også noget af det, der gør det bornholmske erhvervsliv så unikt, at vi bor på en ø, hvor vi hjælper hinanden og er åbne for, at andre kan komme med i fællesskabet. For det tror jeg er vejen til vækst og fremgang for os alle.

■ AF JOAN ØHRSTRØM

### ■ Fakta om Business Center Bornholm

Business Center Bornholm varetager den lokale erhvervsservice på vegne af Bornholms Regionskommune og arbejder for at skabe vækst, udvikling og arbejdspladser på øen. Centeret tilbyder fortrolig og gratis sparring, netværk, workshops og projekter på tværs af brancher – med fokus på alt fra iværksætteri og innovation til grøn omstilling og ledelsesudvikling. Centret arbejder tæt sammen med Bornholms Regionskommune, Erhvervshus Hovedstaden og en række andre lokale og nationale erhvervsfremmeaktører og samarbejdspartnere for at sikre, at den enkelte virksomhed møder et sammenhængende og velkoordineret erhvervsfremmesystem.

Ønsker du at komme i kontakt med Business Center Bornholm? Ring eller skriv til tlf.: 56 95 73 00, e-mail: [info@bornholm.biz](mailto:info@bornholm.biz)

## KOLOFON

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

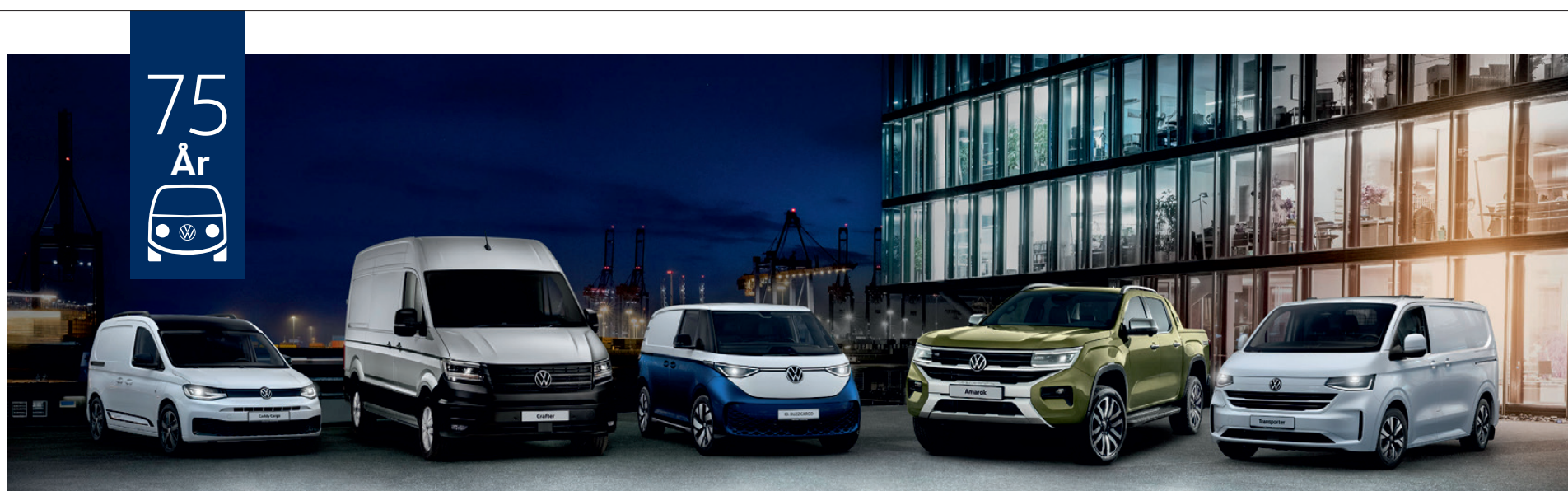
Chefredaktør: Kristoffer Gravgaard 5690 3003, [k@tidende.dk](mailto:k@tidende.dk) | Redaktør: Erhvervschef Christa Lodahl, Business Center Bornholm, 5695 7300 - [cl@bornholm.biz](mailto:cl@bornholm.biz) | Journalist: Joan Øhrstrøm | Fotografer: Business Center Bornholm, Bornholms Tidendes fotografer |

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: Nikolaj Beyer – Beyer Konoy ApS





Erhvervschef Christa Lodahl (th.) sammen med marketingmanager Lærke Vestskov (tv.) under et virksomhedsbesøg hos Storgaard & Vestskov – et af øens fremgangsrige iværksætterfirmaer. Foto: BeyerKonoy



## 75 år med den ikoniske Transporter.

Det fejrer vi ved at give samlet 5 års garanti eller op til 150.000 km på vores varebiler.

Samlet garanti i 5 år eller op til 150.000 km ved materiale- og fabrikationsfejl på varebiler solgt af Volkswagen Erhvervsbiler Danmark til en af vores autoriserede forhandlere og udleveret af forhandleren fra den 19. maj 2025. De første 2 år dækkes af fabrikantens garanti, de næste 3 år dækkes af Volkswagen Erhvervsbiler Danmark igennem vores autoriserede servicepartnere i Danmark, Grønland og på Færøerne. Garantien omfatter ikke Caddy Personbil eller Vans (ombygget personbil til varebil på papegøje- eller gule nummerplader), digitale tjenester og services, indefra kommende gennemtæring, eftermonteret udstyr, naturligt slid eller sliddele, lak, højvoltsbatteri eller vejhjælp. Se øvrige vilkår og begrænsninger på [www.volkswagen.dk/erhvervsbiler/garanti](http://www.volkswagen.dk/erhvervsbiler/garanti)

**Volkswagen Bornholm**

Åkirkebyvej 51, 3700 Rønne Tlf: 56 95 08 04 [vw-bornholm.dk](http://vw-bornholm.dk)



Erhvervsbiler





Folkemødets nye direktør, Signe Ottosen. Foto: Anders Beier



Anders Stühr. Foto: BARE Events and Productions



Arkivfoto: Per Frost.

# Folkemødet er samskabelse

Det bornholmske værtskab er centralt for Folkemødets nye direktør, Signe Ottosen, der vil fremme øens erhvervsliv ved at gøre Folkemødet til et udstillingsvindue for hele Bornholm. BARE Events and Productions er en af de lokale virksomheder, der allerede er glade for samarbejdet.

■ Der skal i langt højere grad fokus på det »bornholmske værtskab« i forbindelse med Folkemødet i de kommende år.

Det mener Folkemødets nye direktør, Signe Ottosen.

– Jeg ser Folkemødet som en enestående mulighed for, at vi på Bornholm kan vise resten af landet, hvad det er, vi kan her på øen. Jeg brænder rigtig meget for det, jeg kalder det »bornholmske værtskab«, og jeg er optaget af, hvad det er, det bornholmske værtskab skal bestå af. For det er noget, vi i fællesskab skal formulere her på øen, siger direktøren og peger på tre ben, som værtskabet hviler på.

– Det handler om et stærkt samarbejde med både lokale foreninger, institutioner og det bornholmske erhvervsliv. Og her er vores fokus at undersøge, hvordan Folkemødet i endnu højere grad kan bidrage som en katalysator til den lokale erhvervsudvikling. For det er noget, som jeg i den grad synes er

vigtigt, siger hun og tilføjer, at det er afgørende, at Folkemødet som forening bidrager til øens erhvervsudvikling, så lokale erhvervsdrivende for eksempel kan sælge deres oplevelser eller ydelser på Folkemødet.

Men derudover handler et værtskab i et erhvervsperspektiv også om hele den afledte økonomi, som Folkemødet afføder.

– Alle de gæster, der kommer til øen, skal bo et sted og have nogle oplevelser undervejs, mens de er her, siger direktøren og fortæller, at Center for Regional- og Turismeforskning nu skal hjælpe Folkemødet med at belyse spørgsmål som, hvad Bornholm kan tilbyde de gæster, der kommer til øen, mens de er her – og hvilken afledt økonomi, det rummer.

Endelig vil Folkemødet også have undersøgt, hvordan Folkemødet kan være med til at understøtte den bornholmske dna, og hvilken brandingværdi, som Folkemødet selv tilføjer øen, forklarer Signe Ottosen og fremhæver, at Folkemødet som oplevelse allerede begynder på rejsen til øen.

– Oplevelsen som gæst på Folkemødet starter, når du går ombord på færgen, eller du går ombord på flyet. Altså, allerede der starter din oplevelse og det værtskab, vi skal skabe omkring Folkemødet. Og det er det fællesskab, som jeg håber, vi i endnu højere grad kan skabe her på Bornholm, så vi også bliver mere bevidste om, hvordan er det, vi gerne vil være udstillingsvindue for Bornholm i forhold til resten af Danmark.

## En bornholmsk food court

Hvilke konkrete samarbejder har Folkemødet i dag med lokale virksomheder og iværksættere?

– Vi er jo en kæmpe samskabelsesevent. Det er ikke foreningen Folkemødet, der skaber Folkemødet. Det er en række aktø-

rer, der samskaber Folkemødet, og vi har rigtig gode og stærke lokale aktører, der er bag det.

Her spiller Bornholms lokale hovedsponsorer en helt afgørende rolle, påpeger Signe Ottosen.

– Vi har DAT, Bornholmslinjen, Danske Bank, Rønne Havn og BEOF, som er vores hovedsponsorer, og foruden dem ville vi ikke være dem, vi er. For de lokale hovedsponsorer engagerer sig i vid udstrækning i Folkemødet og i foreningen. For eksempel sætter BEOF strøm på hele Folkemødet. Så det er nogle af de aktører, vi er ekstremt glade for at samarbejde med.

Er der planer om at udvide eller styrke disse samarbejder i de kommende år?

– Ja, bestemt. Vi har alle mulige idéer til, hvordan vi kan gøre det. For eksempel kunne vi godt tænke os, at vi fra næste år laver en bornholmsk food court for at understøtte hele den bornholmske fødevarefortælling, siger hun og forklarer, at den bornholmsk food court bliver et område på Folkemødet dedikeret til bornholmske producenter og restauratører, hvor man som Folkemødegæst kan smage på Bornholm.

– Folkemødet bliver i mine øjne kun endnu mere fantastisk af, at vi viser, hvad det er for et særligt bornholmsk dna, vi har. Det er netop et eksempel på det bornholmske værtskab, som jeg kun ser styrker vores fælles demokratifestival.

Men deres idé om en bornholmsk food court er bare ét eksempel, understreger Signe Ottosen.

– Vi har masser af tætte samarbejder med fantastiske bornholmske virksomheder. For eksempel har vi BARE Events and Productions, som leverer løsninger indenfor lys og lyd, og hvor jeg oplever, vi har et værdifuldt gensidigt samarbejde, som er med til at udvikle begge parter.





## Et kæmpe logistikarbejde

Hos BARE Events and Productions er man ligeledes begejstret for det samarbejde, som har udviklet sig henover årene med Folkemødet.

– Vores opgave på Folkemødet består i dag i at levere alt AV-udstyr, stort og småt. Så både højtalere, trådløse mikrofoner og skærme, ligesom vi for eksempel sørger for mandskab og for al produktion på hovedscenen, siger Anders Stuhr, der er medejer af BARE Events and Productions.

Tidligere bidrog de som underleverandører i forskellige konstellationer, ligesom de blev hyret til forskellige former for projektledende stillinger, forklarer han.

– På den måde har vi altid været med på Folkemødet, mens vores virksomhed samtidig voksede, og vi drømte om at kunne byde ind på en større kontrakt med Folkemødet, hvis muligheden opstod.

– Det gjorde den for halvandet år siden, hvor vi var så heldige at lande den kontrakt, vi har nu, og det er vi vildt glade for. Folkemødet er et utrolig vigtigt arrangement i vores bog. Og vi er ret stolte af, at vi kan løfte opgaven i den skala, vi gør.

*Hvilke erfaringer bidrager den opgave med?*

– På kompetenceniveauet er det først og fremmest at blive rigtig gode til logistik og kunne have mange bolde i luften på én gang. Det, der gør Folkemødet til en meget udfordrende opgave, er, at der er enormt meget logistikarbejde, hvor det handler om at få det hele til at glide og blive leveret på én gang.

Men i dag laver virksomheden mange lignende projektledertjanser rundt omkring, fordi de netop har erfaring for at løse komplekse logistiske AV-opgaver.

– På den måde har vores erfaring fra Folkemødet også været et kæmpe plus, siger Anders Stuhr, der også er glad for den store kontaktflade, som Folkemødet har givet deres virksomhed.

– Det er absolut et kæmpe plus for os, at vi som lokal virksomhed får berøring med så mange virksomheder, som passer rigtig godt til den slags opgaver, vi laver resten af året, forklarer han og fortæller, at Folkemødet også har givet dem både nye og anderledes kunder.

– Under Folkemødet håndterer vi omkring 130 stadeholdere,

som vi er i telefonisk kontakt med, og nogle af dem er også blevet kunder i vores forretning resten af året. De sidste par år er vi også begyndt at lave særlige erhvervsturismeevents for mange af de Folkemødekunder, der vender tilbage til Bornholm i andre sammenhænge i løbet af året.

Det er en tendens, som, han oplever, er tiltagende.

– Det har givet nogle store opgaver på øen, og der kommer kun flere, siger Anders Stuhr, som glæder sig over, at deres virksomhed BARE Events and Productions er blevet en vigtig aktør på Folkemødet.

– Vi er vildt stolte af, at vi er blevet en så stor spiller på lyd- og lysmarkedet, og at vi har kunnet byde ind på AV- og lydopgaven under Folkemødet, og at vi har løst den. Men det er også en opgave, vi går til med ærefrygt, siger han og tilføjer:

– Vi synes ikke, det er let at løse, og det er ikke venstrehåndsarbejde. For hvis bare leverancerne skrider en smule, går det rigtig galt deroppe. Det er noget, vi har meget stor respekt for, at vi skal gøre ordentligt, siger Anders Stuhr.

## Et udstillingsvindue for hele øen

Signe Ottosen vender tilbage til værtskabets betydning og potentiale, når hun ser ind i Folkemødets fremtid.

– Folkemødet er samskabelse. Vi skaber Folkemødet i fællesskab. Både i den forstand, at det er aktører fra hele landet, der kommer og skaber debatten og skaber dagsordener, som bliver drøftet på Folkemødet, men det handler også om den samskabelse, der sker her på Bornholm i forhold til det værtskab, som vi leverer, siger hun og fortsætter:

– Jeg håber og tror, at vi kan gøre værtskabet tydeligere og dermed også gøre Bornholm mere synlig. At det ikke kun er Allinge, man som folkemødegæst præsenteres for, men at det er hele Bornholm, der står bag det her værtskab, og at det er hele Bornholm, som Folkemødet bliver et udstillingsvindue for. Så jeg håber, vi fremover kan brede værtskabet ud, slutter direktøren.

■ AF JOAN ØHRSTRØM

# Din lokale vej til hele Europa



+45 52 17 52 48 · Medlem af Danske Speditører



# Bornholmsk iværksætter vil gøre grisefoder mere bæredygtigt

Iværksætteren Eik Bidstrup vil starte en fabrik, der producerer bæredygtigt proteinpulver til grisefoder ud af soldaterfluelarver. Og ved hjælp fra Business Center Bornholm har han allerede fundet to lokale samarbejdspartnere.

■ Sorte soldaterfluelarver skal blive til bæredygtigt grisefoder. Sådan lyder forretningsideen fra bornholmeren Eik Bidstrup, som er i fuld færd med at realisere opførelsen af en fluefarm her på Bornholm.

– Fordi jeg er fra Bornholm og ofte kommer på øen, fandt jeg ud af, at der er en unik mulighed her på øen for at kunne skabe sådan et bæredygtigt projekt. Blandt andet fordi der cirka er 500.000 slagtesvin om året på Bornholm, som alle skal have proteintilskud, forklarer han og fortæller, at de fleste af landets grise stadig får foderprotein baseret på soja, som hvert år importeres i tonsvis fra Sydamerika.

– Det vil sige, at man fælder noget regnskov og laver en masse sojamarke, og bagefter transporterer man sojaprotei-

net 10.000 kilometer til Danmark og derfra videre til Bornholm. Så det er absolut ikke nogen bæredygtig model, ligesom vi lever i en verden, hvor forsyningssikkerhed også er på spil, siger han.

Men ved at fremavle en hær af soldaterfluelarver kan det lade sig gøre at producere et både naturligt og ernæringsrigt alternativ til sojabønner, forklarer Eik Bidstrup, der med egne ord øjner muligheden for »at gøre noget godt for vores verden« samtidig med at bygge en businesscase.

## Et bæredygtigt samarbejde

Den bornholmske iværksætter gik derfor i gang med at researche på emnet og fandt værdifuld sparring hos Business Center Bornholm.

– Her blev jeg mødt med en åbenhed, som jeg sjældent har oplevet. For de har altid tid til at svare på spørgsmål og står på pinde for en. Og når man har været væk fra Bornholm i 30 år, som jeg har, så gør det en verden til forskel, når man kommer tilbage til øen, at der er nogle som kender de forskellige virksomheder og forhold på øen, som man ikke selv gør, siger iværksætteren, der med hjælp fra Business Center Bornholm blev peget i retning af to potentielle samarbejdspartnere – Bornholmergrisen og Espersen.

Og netop de to samarbejdspartnere giver god mening, fortæller han.

– I sådan en form for fabrik, som jeg er i gang med at opføre, er der både noget input og noget output. Så når proteinpulveret er færdigt, har jeg lavet en aftale med Brian Kofoed, ejer af Bornholmergrisen, om at afprøve produktet på hans grise. Og i forhold til Espersen er aftalen, at de i stedet for at kassere deres fiskeaffald til biogasanlægget kan få det omsat til foder i min fabrik. De her soldaterfluelarver spiser nemlig affald, forklarer Eik Bidstrup, som derfor glæder sig over et kommende lokalt samarbejde.

– Begge virksomheder har været meget hjælpsomme med deres del. Espersen har været meget imødekommende både i relation til at se formålet med den bæredygtige profil i min virksomhed, men også at ønske at bidrage igennem projektet. Bornholmergrisen har været meget imødekommende i relation til at stille deres hjælp til rådighed med at afprøve foderet på deres grise.

Således bidrager samarbejdet på kryds og tværs af forskellige brancheerhverv ikke kun til et bæredygtighedsaspekt for ham selv, men også for hans kommende samarbejdspartnere.

– Mens sojapulveret har et højt CO2-aftryk både i forhold til transport, men også i forhold dyrkningen i Sydamerika, så substituerer vi med et produkt, der er CO2-neutralt. Og derudover anvender vi affald, som jo ellers ikke har særlig høj værdi. Det bruger vi til noget nyt, og tager det ind i den her værdikæde.

## Kræver nye opfindelser

*Hvor langt er du med din case?*

– Lige nu er jeg i en fase, hvor jeg i samarbejde med Espersen og Bornholmergrisen har søgt nogle EU-tilskud. Og forhåbentlig når det er på plads, og basisøkonomien er på plads, går vi i gang med en testfase, hvor vi tester de forskellige substrater, vi får ind af affald blandt andet fra Espersen, som har noget affald fra deres produktion, der er sporbart og supergodt til at fodre larver med, siger han og forklarer processen fra soldaterflue til pulver.

– Man dyrker fluerne separat, og de lægger flueæg. Og æggene laver man til larver, og det er dem, man anvender. Dels er de større end fluerne, ligesom de indeholder mere protein. Foderaffaldet laver man så om til en form for havregrød, som man lægger flueæg i, og i løbet af 7 dage udklækkes de og vokser sig store. Derefter tages de ud, affaldet skilles fra, og larverne laves om til proteinpulver.

Derefter er planen at producere nogle batches af det bæredygtige proteinpulver, som så undersøges på laboratorier for at tjekke, om det er, som det skal være, forklarer den kommende fluefarmer, der i samme fase skal ud at rejse flere investorer for at kunne bygge sin fabrik, hvor formålet også er at gøre produktionen økonomisk rentabel.

– Det er vigtigt for os, og det kræver nogle nye former for processer. For udfordringen er, at sojaprotein er billigt at producere i forhold til proteinpulver baseret på soldaterfluelarver. Så vi skal være dygtige til at finpudse produktionen, og det kræver blandt andet også nogle nye opfindelser, som vi arbejder på, fortæller Eik Bidstrup, som dog ikke er i tvivl om, at Bornholm er den helt rigtige lokation for hans både grønne og visionære virksomhedsprofil.

– Jeg tror, at den symbiotiske tilgang, hvor virksomheder hjælper hinanden og bruger hinandens affald som ressourcer med videre, er supervigtigt et sted som Bornholm. Her er nysgerrighed og villighed til at give lidt af sig selv til andre vigtigt. Det oplever jeg, der er en meget stor åbenhed for på Bornholm generelt, siger Eik Bidstrup, der bliver en af landets første producenter af bæredygtigt foder til grise, baseret på soldaterfluelarver, når øens kommende fluefarm står færdig.

■ AF JOAN ØHRSTRØM



Iværksætteren Eik Bidstrup samarbejder på kryds og tværs af forskellige brancher når han laver grisefoder ud af soldaterfluelarver. Foto: Felix Bidstrup



# VELKOMMEN

Bornholm er ikke kun en perle i Østersøen –  
vi er også en levende erhvervsø med stærke  
netværk, kloge hænder og innovative hjerner.

**Og du er hermed inviteret.**

Foto: Stefan Asp

Ønsker du  
at udvikle  
strategiske  
partnerskaber?

Har du gang i  
et bæredygtigt  
og innovativt  
projekt?

Går du med  
en god idé, der  
kræver de rette  
rammer?



**Business  
Center  
Bornholm**  
Erhvervsservice for BRK

Hos Business Center Bornholm står vi klar med  
viden, netværk og lokalkendskab, der kan hjælpe  
dig videre. Book et møde med os allerede i dag:

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





# Bornholm kan tiltrække turister – hele året og på hele øen

Et fælles projekt mellem Destination Bornholm og Business Center Bornholm skal udvikle og udvide øens turisme ved at gøre Bornholm til et foretrukket rejsemål – også uden for sæsonen og de traditionelle turismesteder.

■ Øens turister skal spredes mere ud. Både når det gælder årstider og geografiske områder. Dette er kort sagt målet for projektet »Bornholms turisme – hele året og på hele øen«, som er centrum for et samarbejde mellem Destination Bornholm og Business Center Bornholm.

– Projektet løber frem til juli 2026 og læner sig op ad en vision om at gøre Bornholm til et helårsbaseret og foretrukket rejsemål med høj kvalitet og international gennemslagskraft. Og det primære fokus er at få hele øen i spil om sommeren samt øge antallet af gæster i forårs-, efterårs- og vintermånederne, siger Simon Lambrecht, leder af forretningsudviklingen hos Destination Bornholm.

– Byer med uudnyttet potentiale og et ønske om flere besøgende er i fokus – her er der tale om byerne Hasle, Aakirkeby og midtøen samt Nexø. Det er derfor, de geografiske nedslagsområder vi arbejder med, forklarer han.

## Fokus på netværksdannelse

I projektet fokuseres der også på øens styrkepositioner som kunsthåndværk, fødevarer og bespisning og overnatning, men særligt øens outdoorbranche er i fokus som styrkeposition, fordi den har et stort potentiale for turisme hele året og på hele øen, med aktiviteter lige fra skovbadning, vandring og cykling til rappelling, surfing og kajak. I forhold til outdooraktører er målet at forbedre organiseringen og hjælpe aktørerne med at være i dialog med hinanden og hjælpe med at udvikle nye produkter, som gæsterne på øen kan have gavn af.

– I forhold til at styrke de specifikke geografiske indsatsområder handler det især om netværksdannelse. Hvordan kan man for eksempel styrke brandet og fortællingen omkring Hasle, så man efter et besøg ved Hasle havnebad ikke slutter turen, men for eksempel fortsætter til røget og Bornholms Center for Kunsthåndværk (Grønbechs Gaard), siger han og tilføjer:

– Vi har derfor store forventninger til, at når aktørerne går sammen i et dialogbaseret fællesskab, så opstår der nye produkter, som man ikke havde regnet med eller set før. For ønsket til virksomhederne, som deltager i projektet, er, at de skal komme frem med konkrete produkter og nye tiltag, som faktisk tiltrækker gæster og turister til byerne. Og det er der, hvor styrkepositionerne og især outdoor kommer ind i billedet, påpeger han.

– For alle tre byer har gode muligheder for at arbejde med styrkepositionerne, ligesom de har deres egen unikke identitet. Og dem vil vi gerne bringe i spil og gøre virksomhederne opmærksomme på, hvordan de kan arbejde med.

Således arbejder projektet på et bymæssigt niveau, men også på virksomhedsniveau med fokus på individuel forretningsudvikling. Og her er et af de lavpraktiske værktøjer Visit Data, forklarer Simon Lambrecht. For det kan give nyttig viden til en virksomhed. Eksempelvis om hvad en virksomhed sælger mest af, hvornår der er gæster i området, eller hvordan vejret har indflydelse på omsætningen.

– Gennem den nationale dataplatform er det også muligt for virksomhederne at samle data fra hele turismeerhvervet i landet, ligesom man får mulighed for at se på sin egen branche, så man får et benchmark, et sammenligningsgrundlag, siger han.

## Værdifuld sparring

Når det kommer til konkret virksomhedsudvikling, handler det især om, hvordan virksomhederne får fat i flere segmenter, fortæller Travis Lind Thornton, seniorerhvervskonsulent for Business Center Bornholm.

– Virksomhederne på Bornholm har svært ved at holde åbent hele året. Nogle holder åbent for at beholde deres ansatte, men de tjener ingen penge på det. Derfor handler det om at finde virksomhedernes potentialer, som kan skabe længere sæsoner og øget vækst gennem udvikling af services og produkter, der kan tiltrække nye målgrupper.

Mange af øens virksomheder har et stort potentiale i at sætte fokus på erhvervsturisme, påpeger han og forklarer, at det kræver, at virksomhederne udvikler nye produkter og services, der matcher erhvervsgæsternes behov.

Det handler om at skabe attraktive rammer for eksempelvis

der oplever, at projektets fokus på individuel sparring bliver værdsat af virksomhederne.

– De er utrolig glade for det. Det bliver kun positivt modtaget. Men den individuelle sparring betyder også, at vi er helt fokuseret på den enkelte virksomheds behov. Og det er vigtigt. For det er vidt forskelligt, hvad hver enkelt virksomhed har brug for.

## En omvendt strategi

På Christianshøj Kroen er projektets tilbud om individuel virksomhedssparring også faldet i god jord hos Sofie Edlev Nielsen og Nikolaj Jeppesen, der for et år siden kastede sig ud i rollen som forpagterpar af det bornholmske spisested midt på øen.

– Vi var nye, så det var en rigtig god mulighed. Nikolaj har været kok og drevet restaurant før i København for 15 år siden, men jeg er lærer, og restaurationsbranchen er derfor et helt andet fag for mig. Da vi overtog forpagtningen af Christianshøj for cirka et år siden, stod vi og skulle have det hele i gang. Og når man starter op, er der utrolig mange ting at forholde sig til. Vi så det derfor som en kærkommen mulighed at få noget hjælp, fortæller Sofie Edlev Nielsen.

*Hvilken form for hjælp har I fået?*

– For det første har vi fået hjælp til at opgradere vores hjemmeside med hensyn til tekster, AI og links på siden. Derudover har vi gennem erhvervskonsulenten hos Business Center Bornholm fået utrolig god sparring – og er blevet skarpe på de ting, som vi ikke har haft tid til i opstartsfasen. Gennem vores samtaler med ham blev det tydeligt for os, hvor vi gerne vil hen, og hvad det er, vi gerne vil give folk, og hvordan vi kan gøre det synligt for vores gæster, siger hun.

Fra begyndelsen har det været et ønske at holde Christianshøj Kroen åbent hele året, fortæller Sofie Edlev Nielsen. Hun er derfor taknemmelig for den hjælp, de har fået til at kortlægge deres oplagte kundesegmenter, som ikke mindst har vist sig at være bornholmerne selv.

– Christianshøj Kroen er bornholmernes darling. De kender allesammen stedet og har været her som børn. På den måde er det bornholmernes sted i skoven. Og dem vil vi gerne vise, at nu kan de komme her hele året rundt igen, ligesom de kan holde deres fester her. Derudover fandt vi også frem til, at vores andet særlige kundesegment især er sommerhusgæster.

For mens bornholmerne er gode til at holde fester og spise frokost, er det ikke dem, der holder liv i bestikket og forretningen om aftenen.

– Derimod er det primært sommerhusgæster, som er vores aftengæster i vinterhalvåret. Men til gengæld vender sommerhusgæsterne tilbage og bliver også stamgæster, fordi de har sommerhus herover.

Et tredje kundesegment er selvsagt øens turister, som de forsøger at nå gennem en omvendt strategi tilrettelagt i samarbejde med Business Center Bornholm, fortæller hun.

– Den handler om, at vores vej ind til turisterne går gennem bornholmerne. For får vi fat i bornholmerne, vil de også anbefale deres gæster at tage herop. Og når gæsterne rejser fra øen, vil de fortælle om deres besøg på Christianshøj. Så hvor de fleste gerne vil nå direkte ud til turisten, har vi nu valgt at gøre det omvendt.

*Er det en strategi, I oplever virker?*

– Ja, helt vildt godt. Der kommer virkelig mange. Folk har hørt om stedet fra nogen og har glædet sig til at komme, fordi de har fået det anbefalet. Jeg tror, det er en tredjedel af vores gæster, der siger sådan.



Christianshøjs nye forpagterpar er glade for deres deltagelse i projektet, der skal styrke Bornholm som helårsdestination. Foto: Skov og naturstyrelsen

konferencer, strategiseminarer og teambuilding, hvilket ofte forudsætter samarbejde på tværs af aktører.

Hvor én virksomhed kan stille faciliteter til rådighed, kan en anden levere gastronomi, outdoor-oplevelser, alternative overnatninger eller den berømte bornholmske kultur. Netop dette tværgående samarbejde er afgørende for at kunne tiltrække erhvervsturister og gøre øen relevant som destination – hele året.

– Den form for samarbejde synes vi er næste skridt i rejsen mod at holde åbent hele året, siger erhvervskonsulenten.

*Hvad kan man som virksomhed få ud af projektet?*

– Vi skræddersyer projektet til den enkelte virksomheds behov, så de får et personligt tilrettelagt forløb med én-til-én udviklingssparring, ligesom vi også tilbyder ekspertforløb for at styrke udvalgte dele af virksomheden. Derudover afholder vi også relevante og inspirerende workshops, hvor de kan få nye værktøjer til udvikling. Men nærvær er også en meget vigtig del af det, for vi skal støtte hinanden i projektet, forklarer Travis,





Trine Richter er direktør for Bornholm Hotels, som omfatter Griffen Spahotel, Fredensborg Badehotel og Green Solution House, der også rummer et conferencecenter. Portrætfoto: Berit Hvassum. Foto: Bornholm Hotels.

# Udvikling er vejen til helårssucces

Bornholm Hotels bruger al sin indtjening på at forbedre sine hoteller, og det er både med til at udvikle øen og tiltrække turister året rundt.

■ På Strandvejen i Rønne ligger Green Solution House, eller kort og godt GSH, som et eksempel på en grøn succes, der tiltrækker gæster til øen hele året.

Ideen til at bygge et internationalt anerkendt og bæredygtigt helårskonferencecenter blev født i 2007, da visionen om at brande Bornholm som grøn ø under sloganet »Bright Green Island« blev skabt. Og drømmen er gået i opfyldelse for stedet, fastslår Trine Richter, der er direktør for Bornholm Hotels, der blandt andet ejer GSH.

– Vi har gæster langt ind i november, og vi har også travlt i januar, så det er lykkedes at tiltrække gæster hele året, siger Trine Richter, der selv lavede markedsanalysen for Bornholms Vækstforum og efterfølgende lykkedes med at skaffe finansieringen på cirka 100 millioner kroner til byggeriet.

Til Folkemødet i 2014 kunne Hotel GSH – Green Solution House – byde de første gæster velkommen til det nyrenoverede hotel – og den 23. april 2015 blev conferencecentret indviet af daværende HKH Kronprins Frederik.

## Kvalitetsløft som helårsstrategi

Før 2007 fandtes der selvfølgelig også bornholmske hoteller, der holdt åbent hele året, men det normale var at holde åbent fra april til oktober, fortæller Trine Richter, der også lavede om på årsplanerne for Fredensborg Badehotel og Griffen Spahotel, efter Bornholm Hotels overtog de to store hoteller i april 2017.

– Tidligere var det Fredensborg Badehotel, der var åbent om vinteren. Men da jeg overtog driften af de to hoteller, blev Griffen Spahotel til helårshotellet. Det gav mere mening med hotellets spaafdeling, som bliver flittigt brugt hele vinteren.

Dengang hun overtog driften af Griffen Spahotel og Fredensborg Badehotel, var der netop blevet brugt cirka 50 millioner kroner i renovering af de to hoteller, så begge hoteller blev fuldstændig toprenoveret af de daværende ejere, Rasmus og Jacob Lund.

– Siden har jeg i regi af Bornholm Hotels renoveret yderlige-

re, fordi vi har en strategi om, at vi konstant renoverer og øger kvaliteten. Det er min erfaring, at det er vejen til vækst med gæster hele året rundt, siger Trine Richter.

## Gæster fra vugge til grav

Bornholm Hotels er øens største turismevirksomhed med en årlig omsætning på 65 millioner kroner. Virksomheden har cirka 90 ansatte hele året og øger til cirka 130 ansatte om sommeren.

Griffen Spahotel tiltrækker alle typer af gæster fra spagæster i weekenderne til grupperejsende, selskaber og erhvervsgæster. Hotellet holder endda også åben juleaften og nytårsaften for både lokale gæster og turister. Samlet set dækker de tre hoteller nær sagt alle behov, og de målretter deres markedsføring på alle platforme efter de forskellige kundetyper, fortæller hotellederen.

– På Fredensborg Badehotel har vi primært par, som ønsker at forkæle sig selv i hotellets nye pool, ved badebroen – eller på terrassen med en drink i hånden. Drømmen er, at hotellet udvider åbningstiden, så der er åbent fra påske til efterårsferien, siger hun og uddyber:

– Hotel GSH har som nævnt primært fokus på møder og konferencer, såvel fra de lokale virksomheder, som fra nationale og internationale virksomheder, siger direktøren og tilføjer:

– Når vi ser på alle tre hoteller, så har vi alle gæstetyper. Vi er derfor heller ikke helt så sårbare, som hvis man kun satsede på feriegæster i højsommeren. Vi skal gøre os lækre konstant for alle segmenttyper, og i øvrigt også for de lokale som kommer og spiser i vores restauranter. De kan også holde deres konfirmationer og bryllupper og krondiamantbryllupper hos os, og vi har mindesamlinger, så når folk tager afsked med deres kære, så foregår det også indimellem hos os. Så i forhold til bornholmerne kan vi tilbyde at hjælpe dem fra vugge til grav, siger hun.

## Skal være lækkert

Direktøren tror på, at vejen til en god forretning er konstant

udvikling. Såvel ved at uddanne deres medarbejdere, som ved at renovere og finde på nye tiltag.

– De penge, vi tjener, bruger vi kontinuerligt til at renovere, udvikle os og skabe nye produkter. Og det virker. Det kan man også se på vores regnskab, for vi tjener penge hvert år. Og det har vi gjort siden 2017, siger direktøren og påpeger, at den strategi også er til gavn for lokalmiljøet på øen.

– Hver gang vi tjener penge, bruger vi dem på Bornholm. For vi bruger kun bornholmske håndværkere. Dermed bliver pengene på Bornholm og bliver til skattekrone og forbrug til gavn for det bornholmske samfund.

– Vi har lige renoveret størstedelen af vores værelser igen på Griffen Spahotel. Vi har 138 værelser, men de 72 af dem synes jeg godt kunne trænge til en yderligere modernisering, selvom de også blev renoveret i 2017. Vi har også renoveret restauranten og købt nye møbler igen. For det, der er moderne i dag, er nødvendigvis ikke det, der var moderne for otte år siden, da vi overtog. For alt skal være indbydende. Det gælder også med hensyn til maden, fortæller hun.

– Alle vores tre hoteller har økologisk sølvmærke og den grønne nøgle, så vi arbejder konstant med bæredygtighed og konstant med nye koncepter, siger hun og forklarer, at hotelernes køkken er indrettet efter hver sin målgruppe, så der er fransk køkken på Fredensborg Badehotel, steakrestaurant på Griffen Spahotel og nordisk køkken på Hotel GSH. Sådan satser Bornholm Hotels på noget for enhver smag med sine gæster. Men det, der samler det hele, er kvalitet.

– Jeg tror også, at vi bedst brander Bornholm ved, at her er lækkert, siger direktøren. Og hotellerne er slet ikke færdige med at udvikle sig, fastslår hun:

– Vi ser hele tiden 5-10 år frem, og der er ikke noget tidspunkt, hvor vi læner os tilbage og tænker, det går rigtig godt, så nu slapper vi af. Det kan vi ikke. Verden udvikler sig så hurtigt. Om det er teknologi, mennesker eller gæsternes forventninger, så følger vi hele tiden med i de globale trends, siger Trine Richter og tilføjer:

– På den måde kan vi være på forkant, for det er vejen til at lykkes.





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

**Advokat**  
**Morten Hartelius**

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

**Din**  
digitalt førende og godt kørende  
**Revisor**

**DinRevisor**

Kompetencer du kan regne med  
dinrevisoraps.dk

Borgergade 3 3740 Svaneke Tlf. 56 49 60 32 W. 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  
Nexo 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

# Nyt unikt ESG-netværk på Bornholm

Etableringen af et lokalt ESG-netværk er centrum for et samarbejde mellem Rønne Havn og Business Center Bornholm. Netværkets formål er at hjælpe lokale virksomheder med deres bæredygtighedsarbejde gennem videndeling og kompetenceudvikling.

■ Kravet til virksomheders afrapportering, når det kommer til bæredygtighed, er steget markant de seneste år. Derfor er begrebet ESG, som står for Environmental, Social and Governance, noget, som fylder mere og mere i erhvervslivet.

– Dybest set er det en samlet betegnelse for miljø, sociale forhold og virksomhedsadfærd, og ESG er voksende i takt med, at der også er kommet et EU-direktiv, som udstikker retningslinjer for, hvordan virksomheder skal afrapportere med hensyn til deres bæredygtighedsindsats, fortæller QHSE & Sustainability Manager Susan Hansen fra Rønne Havn, som er initiativtager bag et nyt ESG-netværk på øen.

– Problemstillingerne i forhold til ESG-indsatsen er nogle helt andre på den anden side af vandet end her på Born-

holm. Vores intention har derfor været at undersøge muligheden for at udveksle viden og erfaringer med andre af øens virksomheder, som også arbejder med ESG.

## Stor opbakning

For udfordringerne kan være nogle andre, når man ligger på Bornholm, ligesom det kan give begrænsninger. Og helt konkret giver det at have adresse på Bornholm nogle logistiske udfordringer, forklarer hun.

– Tanken var således at skabe en form for forum, hvor der er plads til at stille de spørgsmål, som rejser sig undervejs i en virksomheds individuelle ESG-praksis. For vi er på forskellige niveauer, og nogle er længere fremme end andre, og vi er også meget forskellige virksomhedstyper og konstruktioner, siger Susan Hansen, som derfor fandt det oplagt at række ud til Business Center Bornholm, hvor idéen om sådan et lokalt ESG-netværk også kun gav mere end god mening.

– Typisk er der kun én person i virksomheden, der arbejder med ESG. At være en del af en dedikeret gruppe og kunne sparre med andre kan derfor være afgørende for virksomheders systematiske arbejde med ESG, så de kan opfylde både regulatoriske krav og markedets forventninger.

Det fortæller seniorerhvervskonsulent Jørn Pedersen fra Business Center Bornholm.



Susan Hansen, QHSE & Sustainability Manager ved Rønne Havn, er initiativtager bag et nyt ESG-netværk på Bornholm. Foto: Rønne Havn



# tværk skal styrke indsatsen på Bornholm

– Sammen med Rønne Havn fandt vi derfor frem til, hvordan sådan et netværk kunne foregå, og derfra har vores rolle været at facilitere det og således række ud til flere af øens virksomheder for at fornemme, om interessen for idéen var til stede. Men tanken er, at det er deltagerne, der sætter dagsordenen for de specifikke samtaleemner, og så sætter vi det op, forklarer facilitatoren af netværket, som kan fortælle, at opbakningen allerede er stor.

Netværket tæller indtil videre 12 virksomheder. Foreløbig er der fra EU's side også kun krav om, at det er de største virksomheder, som skal afrapportere i forhold til ESG. Alligevel giver det god mening for mindre virksomheder at tilegne sig viden på området.

– Som kunde eller leverandør kan du risikere at blive kontaktet af nogle af de større virksomheder, som for eksempel har behov for at vide, hvad CO<sub>2</sub>-udledningen er på en dims, som de har købt 10.000 af. Og er man en lille virksomhed, kan man måske stå i den situation, at man slet ikke ved, hvad de snakker om. Så i sådanne situationer er det godt at have nogle at tale med, siger Susan Hansen, som bakkes op af Jørn Pedersen.

## Gavner både små og større virksomheder

– Selvom de mindre virksomheder ikke selv er lovmæssigt forpligtede til at afrapportere, kan det godt være, at nogle af deres store samarbejdspartnere er det og sender folk videre ned gennem hierarkiet, som både har brug for information om klima-

aftryk og arbejdsforhold, om der for eksempel bruges bønnearbejde i deres produktion.

På den måde forventes det, at EU's krav til de største virksomheder om ESG-rapporter kan forplante sig ned gennem virksomhedshierarkierne, så de også ender hos små bornholmske virksomheder, uddyber han.

– Vi har allerede en række virksomheder på Bornholm, som i hvert fald i de kommende år kommer til at skulle afrapportere, fordi de har store samarbejdspartnere, som kræver det, siger han og fortæller, at netværkets formål således er at skabe et forum, hvor små og mellemstore virksomheder kan styrke deres bæredygtighedsarbejde gennem samarbejde og erfaringsudveksling.

*Hvad tilbyder netværket helt konkret?*

– Det tilbyder videns- og erfaringsdeling, kompetencestyrkelse og kompetenceudvikling. Netværket er ganske enkelt til for, at vi kan ruste hinanden gensidigt i forhold til de fremtidige udfordringer, når det kommer til ESG. Netværket vil også arbejde for at fremme lokale uddannelsesmuligheder i bæredygtighed og grøn omstilling, som kan styrke de bornholmske virksomheder, fortæller Susan Hansen.

*Hvem kan være med?*

– Netværket er målrettet bornholmske virksomheder, som har dedikerede resurser til at arbejde med ESG, ligesom de skal have en vis erfaring på området, sådan at vi har en fælles bundlinje i forhold til vidensniveau, når vi taler om de forskellige

## Fakta om ESG

ESG står for Environmental, Social and Governance. Det vil sige forhold i en virksomhed, der vedrører miljø-, sociale og ledelsesmæssige aspekter. ESG er også kernen i et nyt EU-direktiv, der stiller krav til de største virksomheders bæredygtighedsrapportering. Direktivet kaldes Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD).

problematikker omkring ESG. Nogle er som sagt længere fremme end andre, men det er afgørende, at man har en god idé om, hvad det er, man snakker om, siger Susan Hansen, som ser frem til, at netværket kan løfte bevidstheden omkring, hvad ESG er i dagligdagen for mange flere af øens virksomheder.

– Når vi er flere, der arbejder henimod det samme mål, kan vi også få skabt nogle flere initiativer på øen, som på den måde kan være med til at støtte op om den grønne omstilling, slutter hun.

■ AF JOAN ØHRSTRØM

## Du kan regne med os!



Jeg vil være  
**revisor**  
når jeg bli'r stor.

Drømmer du om  
en god uddannelse  
som revisor.  
Kontakt os.



**RØNNE REVISION**  
Statsautoriseret Revisionsvirksomhed

St. Torvegade 12 · 3700 Rønne · Telefon 56 95 05 95  
[www.ronnerevision.dk](http://www.ronnerevision.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.

Fast lav rente, ingen kurstab eller stiftelsesprovision.

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

**BORNHOLMS  
ERHVERVSFOND**

Landemærket 26, Rønne, tlf. 21 64 52 81

## 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





# Det gamle elværk i Rønne bliver innovationshus

Rønne gamle elværk vil stå klart som innovationshus i 2028. Foto: Kristoffer Linus

## ■ Om Rønne Elværk

Rønne Elværk blev tegnet af arkitekt Anton Rosen og bygget i begyndelsen af 1900-tallet som et bynært industrianlæg, der skulle forsyne rønneboerne med strøm. Elproduktionen ophørte omkring 1960, og frem til 2003 blev bygningerne anvendt til maskinværksted. Det fredede anlæg er i dag købt af Realdania By & Byg, som med købet af anlægget har ønsket at bevare arkitekturen for eftertiden. Efter Realdania By & Byg har gennemført en omfattende restaurering, vil anlægget fra 2028 blive indrettet til innovationshus med plads til blandt andre DTU og Baltic Energy Island.

Drømmene er store, når DTU og Baltic Energy Island efter planen flytter ind på det gamle elværk i Rønne om tre år. Til den tid vil det historiske hus være ombygget til innovationshus – godt hjulpet på vej af kommunen og Realdania By & Byg. Det vil både kunne tiltrække flere studerende og forskere til øen.

■ Rønne Elværk fra 1910 blev i sin tid bygget for at give byens borgere et bedre liv med den nyeste teknologi. Det blev tegnet af en af Danmarks dengang bedste arkitekter og bygget med øens bedste materialer. Elværket levede også op til sit navn i mange år og forsynede rønneboerne med strøm. De seneste år har den historiske bygning dog stået tom. Men nu skal bygningen igen pege ind i fremtiden, når den med hjælp fra både Realdania By & Byg og kommunen bliver ombygget til at blive innovationshus.

Det fortæller Søren Møller Christensen, der er direktør for Baltic Energy Island, som om tre år flytter ind i bygningen som lejer sammen med DTU. Og han glæder sig.

– Når man kigger på bygningen, bliver man helt glad indeni, fordi man kan se, hvor mange drømme der er puttet ind i bygningen, siger direktøren, der har sine egne drømme for innovationshuset.

– For mig er det en måde at genoplive bygningens måde at bære en samfundsvision. For det er en samfundsvision for Bornholm, og det er en samfundsvision for Danmark og Europa, der skal løftes med den bygning.

## Skal fyldes med liv

Når innovationshuset står klar i 2028, skal det ikke kun rumme de nuværende aktiviteter, som Baltic Energy Island har med DTU, men også med andre universiteter, forklarer han.

– Det skal være Bornholms, Danmarks og Europas innovationshus indenfor energi-øer og det grønne energisystem. Det skal huse tilrejsende studerende og forskere, og det skal tiltrække virksomheder, som gerne vil være en del af et innovationsmiljø. Og så skal det løfte lokale eksisterende virksomheder ved at give dem mere innovationskraft, siger Søren Møller Christensen, der vil have, at innovationshuset skal være fyldt med liv fra begyndelsen, når de kan åbne dørene i 2028. Han forestiller sig samarbejde med alle, der vil være med fra internationale universiteter og virksomheder til Campus Bornholm, BEOF, Rønne Havn, erhvervsnetværk og ikke mindst øens virksomheder. Og samarbejde er den eneste vej frem, fortæller Søren Møller Christensen og fremhæver samarbejdet med kommunen indtil nu.

– Kommunen har været fuldstændig afgørende. Uden kom-

munens opbakning og deres positive måde at gå konstruktivt ind og finde løsninger, var det ikke lykkedes. Det er helt sikkert. Det var jo kommunens bygning. Den lå og var lidt et problembar, fordi der ikke rigtig var nogen funktion at putte ind i den. Der har været mange forslag til, hvad man kunne lave der. Bibliotek og svømmehal er der blandt andet blevet foreslået, men alle forsøg indtil nu er kuldsejlede, siger direktøren, som dog glæder sig over, at der i stedet blev opbakning til et innovationshus – med støtte fra lokale fonde, Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse og ikke mindst DTU til at oprette innovationshuset.

## Bornholm som energi-ø

Der har længe været god energi mellem DTU og Bornholm. Faktisk har DTU brugt øen som inspirationssted for deres studerende i over 20 år.

– Vi har slet ikke kunnet lade være med at komme til Bornholm, som vi har brugt til tests og demoland for vores forskere. Bornholm er også energi-ø, så det ligger os nært, og vi har været der i mange år og arbejdet tæt sammen med BEOF, forklarer DTU's direktør Carsten Ohrt, der betragter Bornholm som et fagligt spændende sted for universitetets studerende.

DTU etablerede blandt andet derfor allerede et såkaldt Residential College på Bornholm, inden et flertal i Folketinget i 2021 flyttede en række uddannelses- og arbejdspladser ud i provinsen.

– Et Residential College er dybest set idéen om at have et fysisk samlingspunkt, hvor vi kan have uddannelsesaktiviteter i kortere eller længere perioder, mens folk er på besøg et givet sted. Det er et langt sejt træk i at bygge sådan et miljø op, så de studerende bliver vilde med det. Men vi har fået stadig flere og flere studerende med til Bornholm, og de kan godt lide at være her, så håbet er også at være med til at skabe liv, siger han og tilføjer:

– Men et Residential College bliver kun så godt som alt det, vi skubber i det. Derfor er det vigtigt at blive en del af et lokalt økosystem, hvor der er alt fra kommunen til Business Center Bornholm til virksomheder til offentlige institutioner. Baltic Energy Island er eksempelvis blevet en meget tæt samarbejdspartner for os. Så på DTU føler vi, at vi er meget privilegeret ved, at vi har nogle stærke samarbejdspartnere på Bornholm. For så bliver det pludselig også interessant for de studerende at være på Bornholm, forklarer direktøren.

## Et scoop med plads på elværket

På sigt kan det også styrke øens erhvervsliv, hvis DTU's studerende får smag for Bornholm, mener han.

– Den slet skjulte dagsorden på den lange bane er, at vi tror på, at den bedste måde at vække en interesse er ved at få nogle studerende til at kigge på tingene. Det kunne være i samarbejde med lokale aktører som Jensen, BEOF eller Hasle Refractories, og så ser de studerende måske pludselig også et arbejdsliv for sig på øen.

Snart går samarbejdet med Bornholm ind i en ny og stærkere fase. For når det gamle elværk i Rønne efter planen bliver etab-

leret som et innovationshus, bliver det med DTU som en af de store spillere. Og Carsten Ohrt er begejstret over at lade DTU blive en stærkere del af øens erhvervsmæssige økosystem:

– Vi fik faktisk den vilde idé sammen med Baltic Energy Island om at bruge det gamle elværk som en ramme for os. Og nu er det lykkedes at få Realdania By & Byg til at overtage det og sætte det i stand, så vi andre kan leje os ind og bruge det som vores mødested, når vi er på Bornholm. Det er simpelthen et scoop. Kommunen har sammen med Baltic Energy Island gjort en stor indsats for at få det til at lykkes, så det sidder lige i skabet, siger direktøren begejstret.

– Og det fantastiske er også, at lokale fonde har bakket op om det, sådan så vi har kunnet flytte ind over for museet, så vi her i mellemperioden kan være der. Men vi er meget glade for elværket, som passer godt til den fortælling, vi er inde i, siger Carsten Ohrt.

– Når det er sat i stand, så har du et helt unikt fysisk samlingspunkt, der emmer af historie om energiudvikling, men som er sat ind i en moderne kontekst. Det vil sige, at du kan holde nogle spændende konferencer. Du kan lave nogle utrolig spændende workshops med de studerende, hvor de kan komme ud og se noget bagefter. Et mødested vil i sig selv trække mange på den innovative side, for det vil være et sted, hvor iværksættere kan møde en masse spændende mennesker og synes, at det er hyggeligt og sjovt at komme, siger direktøren.

## Store fremtidsmuligheder

Carsten Ohrt ser det lille økosystem omkring innovationshuset i elværket i en akse med Campus Bornholm, så der rundt om elværket også er studiemiljøer, som unge mennesker søger.

– Men det er også et sted, hvor rejsende kan komme til, og så kan vi holde konferencer der. Bare forestil dig hvilken optakt til Folkemødet, man ville kunne lave der, siger direktøren, der allerede er i gang med at drømme for fremtiden. Og han ser et stort potentiale i at lade de studerende udforske Bornholms forskning med grøn omstilling med base i det nye innovationshus i elværket.

– Man arbejder faktisk på den store klinge med noget, som verden gerne vil have. Og så er det klart, at når energi-øerne bliver realiseret, så vil man også se, at det giver en helt ny dimension til, hvordan vi så skal indrette os med grøn omstilling i den størrelsesorden. Og ikke overraskende, så synes vi det er enormt spændende, siger han med et smil i stemmen, inden han tilføjer, at der også er en god vilje til at satse på den grønne omstilling på øen.

– Vi føler, vi har et meget godt samspil, og der er en meget stor imødekommenhed for at få det her til at ske. Der er både en vilje og en evne til at tingene kommer til at ske. Og det er meget vigtige ingredienser også, når problemstillingen er bøvlet og svær. Og så tror jeg, innovationshuset bliver et sjovt og lidt skævt mødested, som man kan opleve, og det giver allerede en masse positiv energi, slutter han.





**Martin Kofoed**  
Ejendomsmægler



**Steffen Lorentzen**  
Ejendomsmægler



**Jesper O. Kofoed**  
Salg og vurdering

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

## Rønne: Snellemark 16

NYHED



Velholdt Facadestensmuret forretningsjendom med bolig på 1. sal. Attraktivt beliggende på hovedstrøg centralt i Rønne by. Mulighed for overtagelse af igangværende forretning.



### KOMB. ERHVERV OG BOLIG

|                |                    |                 |                  |
|----------------|--------------------|-----------------|------------------|
| Erhvervsareal: | 275 m <sup>2</sup> | Kontantpris:    | <b>4.975.000</b> |
| Boligareal:    | 195 m <sup>2</sup> | Driftsudgifter: | <b>27.209</b>    |
| Grund:         | 438 m <sup>2</sup> |                 |                  |
| Opført/omb.:   | 1952               |                 |                  |

## Rønne: Snellemark 36

NYHED



Velbeliggende forretningslokale med 12 udstillingsvinduer til Rønne's hovedstrøg i Snellemark og Store Torv. Centralt beliggende Investeringsejendom/erhvervslokale i Rønne by. Fuldt udlejet

### ERHVERV

|                  |                    |                  |                  |
|------------------|--------------------|------------------|------------------|
| Erhvervsareal:   | 346 m <sup>2</sup> | Kontantpris:     | <b>4.498.000</b> |
| Sekundært areal: | 67 m <sup>2</sup>  | Driftsudgifter:  | <b>36.000</b>    |
| Grund:           | 605 m <sup>2</sup> | Startforretning: | <b>8,78%</b>     |
| Opført/omb.:     | 1981/1995          |                  |                  |

## Rønne: Snorrebakken 42

NYHED



Velbeliggende villa med tilhørende værkstedsbygninger – mulighed for at overtage igangværende tømrerforretning – Finn Aagesen's Byggeforsretning.

### KOMB. ERHVERV OG BOLIG

|                |                      |                 |                  |
|----------------|----------------------|-----------------|------------------|
| Erhvervsareal: | 344 m <sup>2</sup>   | Kontantpris:    | <b>1.498.000</b> |
| Boligareal:    | 172 m <sup>2</sup>   | Driftsudgifter: | <b>18.356</b>    |
| Grund:         | 2.043 m <sup>2</sup> |                 |                  |
| Opført/omb.:   | 1948/1988            |                 |                  |

## Rønne: Nørregade 7A

RESERVERET



Rummelig erhvervsjendom med vaskeri, solcenter og 10 udlejningsværelser attraktivt centralt beliggende i Rønne by. Investeringsejendom med Vaskeri/solcenter og 10 udlejningsværelser.

### INVESTERINGSEJENDOM

|                |                    |                 |                  |
|----------------|--------------------|-----------------|------------------|
| Erhvervsareal: | 443m <sup>2</sup>  | Kontantpris:    | <b>2.675.000</b> |
| Boligareal:    | 326 m <sup>2</sup> | Driftsudgifter: | <b>127.915</b>   |
| Grund:         | 382 m <sup>2</sup> |                 |                  |
| Opført/omb.:   | 1948               |                 |                  |

## Gudhjem: Brøddegade 34

NYHED



Erhvervslejlighed i det charmerende "Inge Madsens Gård" med attraktiv beliggenhed på hovedstrøget i Gudhjem. Mulighed for butik eller cafédrift.

### BOLIGUDLEJNING

|                  |                    |                 |                  |
|------------------|--------------------|-----------------|------------------|
| Erhvervsareal:   | 152 m <sup>2</sup> | Kontantpris:    | <b>2.200.000</b> |
| + udendørsareal: |                    | Driftsudgifter: | <b>31.884</b>    |
| Grund:           | 152 m <sup>2</sup> |                 |                  |
| + fællesareal:   |                    |                 |                  |
| Opført/omb.:     | 1877               |                 |                  |

## Nexø: Brogade 12



Rummelig boligenhed i 2 plan med tilhørende erhvervslokale til butik/café.

### KOMB. ERHVERV OG BOLIG

|                |                      |                 |                  |
|----------------|----------------------|-----------------|------------------|
| Erhvervsareal: | 374 m <sup>2</sup>   | Kontantpris:    | <b>1.498.000</b> |
| Boligareal:    | 206 m <sup>2</sup>   | Driftsudgifter: | <b>30.103</b>    |
| Grund:         | 1.092 m <sup>2</sup> |                 |                  |
| Opført/omb.:   | 1880/1984            |                 |                  |

## Nexø: Havnen 11

NY PRIS



Nexø Madhus - Velbeliggende Restaurationsbygning mod Nexø Havn. Veldrevet grill -/pizzarestaurant med god indtjening og stort potentiale



### ERHVERV

|                |                    |                 |                  |
|----------------|--------------------|-----------------|------------------|
| Erhvervsareal: | 255 m <sup>2</sup> | Kontantpris:    | <b>1.598.000</b> |
| Grund:         | 255 m <sup>2</sup> | Driftsudgifter: | <b>19.982</b>    |
| Opført/omb.:   | 1925               |                 |                  |

## Svaneke: Postgade 3B



Rummelig forretningsjendom beliggende på hovedstrøget mellem Torvet og havnemiljøet i Svaneke. Ideel som butikslokale med mulighed for salg af tøj, smykker, souvenirs, galleri m.v.

### ERHVERV

|                |                           |                 |                  |
|----------------|---------------------------|-----------------|------------------|
| Erhvervsareal: | 151 m <sup>2</sup>        | Kontantpris:    | <b>2.975.000</b> |
| Grund:         | 284 m <sup>2</sup> + moms |                 |                  |
| Opført/omb.:   | 1846                      | Driftsudgifter: | <b>19.235</b>    |

## Aakirkeby: Brovangen 6



Erhvervsbyggegrund på 1,6 ha mulighed for opdeling i mindre grund. Gode tilkørselsforhold til hovedvejen mellem Nexø og Rønne, beliggende i udkanten af Aakirkeby.

### ERHVERVSBYGGEGRUND

|                                  |                             |
|----------------------------------|-----------------------------|
| <b>Tilslutningsafgifter:</b>     |                             |
| Spildevand                       | 7.090                       |
| pr. påbegyndt 800 m <sup>2</sup> |                             |
| Vand                             | 37.000                      |
| El, 35Amp                        | 15.650                      |
| Varme                            | <b>40.000</b>               |
| Ialt                             | <b>139.740</b>              |
| Grundareal:                      | <b>16.798 m<sup>2</sup></b> |
| Kontantpris fra:                 | <b>325.000</b>              |

## Snogebæk: Tangvej 16



Naturskønt beliggende mellem Snogebæk og Dueodde. Pt. udlagt som landbrugsjord, men placering giver forhåbning om fremtidig inddragelse i det populære sommerhusområde. Jorden er pt. bortforpagtet på 1 års kontrakt.

### LANDBRUGSJORD

|              |                              |
|--------------|------------------------------|
| Grundareal:  | <b>100.000 m<sup>2</sup></b> |
| Kontantpris: | <b>1.975.000</b>             |

## Aakirkeby: Eskildsgade 10



Erhvervslokaler i Aakirkeby med godt butikslokale og tilhørende lager-/produktionslokaler samt god privat beboelse. Kontor, værksted, lager og personalefaciliteter er udlejet pt. på en 2-årig kontrakt. Privatbeboelsen fremstår i velholdt og moderniseret stand, med skøn terrasse, have og dobbelt garage.

### KOMB. ERHVERV OG BOLIG

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

## Nexø: Købmagergade 14

RESERVERET



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:    | <b>2.275.000</b> |
| Grund:                       | 744 m <sup>2</sup>     | Driftsudgifter: | <b>32.962</b>    |
| heraf 129 m <sup>2</sup> vej |                        |                 |                  |
| Opført:                      | 1970                   |                 |                  |

**SOLGT**



Nexø: Kuttervej 4

**SOLGT**



Olsker: Rønnevej 64

**SOLGT**



Rønne: Ellekongstræde 8

**SOLGT**



Nexø: Grønnegade 17

**UDLEJET**



Aakirkeby: Brovangen 2A

**TIL SALG**

BORNHOLMS  
ERHVERVSMÆGLER  
5695 6886

**Ejendomsmægler**  
**Søndergade 6 • 3700 Rønne**

**RØNNE EJENDOMSHANDEL**

**5695 6886**

**TIL SALG**

RØNNE  
EJENDOMSHANDEL  
5695 6886  
ØD/EKKENDE

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



# Studerende er en værdifuld ressource for øens virksomheder

Et besøg fra studerende koster ikke en virksomhed noget, men det kan være guld værd. Og det er der gode lokale eksempler på.

■ De bedste til at samle ny viden og teknologi op er unge studerende. Derfor giver det kun god mening at invitere dygtige og videbegærlige studerende ind i sin virksomhed, når man har brug for produkt- og procesudvikling – eller blot et nyt blik på sin businesscase. Det mener projektkonsulent Klaus Hansen Petersen fra Business Center Bornholm. Samtidig kan tilbuddet anvendes til rekruttering af nye højtuddannede medarbejdere og dermed potentielt nye tilflyttere til Bornholm. Og der er ikke mindst en særlig unik mulighed for at få indsigt i den nyeste viden inden for den grønne omstilling gennem videnssamarbejder med universitetsstuderende på øen, fortæller han.

– På Bornholm er vi så heldige, at der kommer en del universiteter i forvejen og besøger os og bruger os som test-ø. Blandt andre især DTU. Og gennem det EU-støttede projekt »Baltic Energy Island – Grønne Kvalifikationer« kan vi også fremme innovationen på Bornholm gennem et stærkt samarbejde mellem studerende og virksomheder inden for grøn energi, siger Klaus Hansen Petersen, der selv hjælper med til at skabe de rigtige samarbejder.

– I forhold til »Baltic Energy Island – Grønne Kvalifikationer« er jeg blandt andet ansat til at afdække virksomhedernes behov og kigge ind i, hvad det er universiteter som blandt an-



Simon Arvidsen, ejer af pensionat Slægtsgården i Allinge.  
Foto: Justine Høgh.

det DTU tilbyder, og så finde det rigtige match imellem virksomhedernes behov og det, som universiteterne kommer med, forklarer han.

## Gratis problemknusere

Klaus Hansen Petersen opfordrer virksomheder til at være modige. For et besøg fra studerende medfører ikke i sig selv en forandring.

– For ét er, at man skal turde åbne sine døre for de her studerende, det er skridt nummer et. Det alene fører ikke til, at virksomhederne skal implementere det, de studerende finder frem til. Men det er et idékatalog til at komme videre. Men gennem sådanne besøg kan man få vigtig sparring og vigtige input i forhold til ny viden på de områder, der handler om den grønne omstilling og bæredygtighed.

Og der er mange måder at gøre det på, hvis man ønsker at få en studerende ud i sin virksomhed, fortæller han.

– Man kan gøre det igennem semesterprojekter, en kandidatuddannelse eller igennem et praktikforløb, hvor den studerende kommer ud og sidder i virksomheden og får et indblik i alle rutinerne i virksomheden.

På den måde er der forskellige måder at lande et samarbejde på, forklarer han. Og hvilken model der er den rigtige, afhænger af opgavetyper og virksomhedens behov og ressourcer, ligesom varigheden af de studerendes samarbejde med virksomhederne også kan variere lige fra 20 timer til et halvt år eller et helt år.

– Det kommer an på innovationshøjden, man gerne vil nå. Men en mulighed er også at starte helt nede i den lille pakke, hvor man kun beskriver casen for de studerende, og så driblet



# Vi kan også bygge for jer.

Entreprenør

Murer

Tømrer

Tag

Projekteringsledelse

Projektering

Byggestyring

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





Universitetsstuderende har hjulpet pensionatet i Allinge med udviklingen af en bæredygtig affaldsløsning. Foto: Justine Høgh

de studerende videre med at være problemknusere på den udfordring og vender efter noget tid tilbage med en rapport.

– Det koster jo ikke den enkelte virksomhed ret meget tid at involvere sig i sådan en proces. Det bliver først mere tungt, hvis man virkelig skal flytte på innovationsbarren, siger projektkonsulenten, der ser det som en værdifuld resurse, at øens virksomheder kvit og frit kan få hjælp til at løse konkrete udfordringer eller udvikle nye innovative løsninger.

– Jeg ser det som en gave for Bornholm og de bornholmske virksomheder, at de kan aktivere universiteterne og få hjælp og sparring til problemknusning og få friske perspektiver på deres virksomhed, samtidig med at de bidrager til uddannelsen af fremtidens specialister. Og det kan man få ganske gratis igennem samarbejder med blandt andet DTU, siger han og tilføjer:

– Så det synes jeg, man som virksomhed skal være åben over for og nysgerrig på disse tilbud. De virksomheder på Bornholm, som har gjort sig erfaringer med besøg fra studerende, har givet meget positiv feedback om, at de synes, forløbene har været helt fantastiske. Så vi håber, at andre virksomheder også får øjnene op for de muligheder, som den form for videnssamarbejder giver.

## Skabte nyt affaldssystem

På det familiedrevne pensionat Slægtsgården i Allinge gav tilbuddet om et besøg fra universitetsstuderende også kun god mening, da man havde brug for en ny affaldsløsning på pensionatets 28 værelser, fortæller ejer af Slægtsgården, Simon Arvidsen.

– Det startede med, at jeg satte et mål om, at vi skal have en miljøcertificering. Og det forudsætter, at der er en del ting, der er opfyldt, blandt andet omkring ens affaldspolitik. Men når man driver en virksomhed, har man mange forskellige hatte på. Det betyder, at der ikke er tid nok til at tilegne sig alle de nødvendige kompetencer, siger Simon Arvidsen, som gennem CPH Business fik besøg af studerende fra miljøteknologi for at få implementeret en mere bæredygtig affaldsløsning på pensionatet.

For den ellers populære affaldsløsning med en 4-dels spand forenden af en gang, vurderede han, ikke var en optimal løsning for deres typer af gæster.

– Langt de fleste af mine gæster er ældre mennesker, og er du et par og halvfjerds, går du ikke ned for enden af gangen, hvis du har spist en yoghurt eller en marcipanbar klokken 21 om aftenen. Så bliver affaldet lagt i kurven, der er på værelset.

*Hvilken viden kunne studerende give dig?*

– De havde blandt andet et specielt værktøj, der hedder »De fire affaldsprofiler«, hvor mennesker deles op i forhold til deres adfærd omkring affaldssortering. For at dele profilerne kort op er der »Idealisten, Ida«, som sorterer skrald uanset hvad, »Pragmatikeren Poul«, som sorterer, hvis han får besked på det, »Claus convenience«, som gør det, hvis det er nemt, og endelig er der »Linda ligeglad«, som smider det i restaffald uanset hvad, fortæller Simon Arvidsen, som sammen med de studerende fandt frem til hans egne gæsters sandsynlige adfærd i forhold til affald.

– Vores vurdering er, at langt de fleste hos os er med den nye bølge turister fra København ret idealistiske omkring affaldssortering, mens mange af mine ældre gæster, som kommer med busserne, er i det pragmatiske felt eller convenience-feltet. Så det har handlet om at gøre det så nemt som muligt, uden det bliver en stor miljøprædiken, for det er mine gæster heller ikke interesseret i.

*Hvilken form for affaldsløsning er du så landet på?*

– Jeg har fundet en tysk producent, der laver en pedalspand med tre rum, og sammen med de studerende har jeg sparret mig frem til, at det bliver madaffald, plastic og restaffald ud fra det princip, at hvis mine gæster har papir og pap, kan man have det liggende i vindueskarmen, siger Simon Arvidsen, der ser frem til at afprøve det nye affaldssystem med åbningen af denne sæson.

– I forlængelse af det forløb, jeg har haft med de studerende, blev det klart, at hvis vi fra vores side gør så meget, man nu kan,

så kan vi også hjælpe vores gæster tilpas nok, så det eneste, de skal gøre, er at ramme den rigtige spand og ellers bare nyde deres ferie, siger Simon Arvidsen, der har haft besøg af de studerende over to omgange i to dage i efteråret.

– Jeg synes, det har været et fremragende forløb. Det har jo ikke kostet mig noget, men havde jeg hyret en konsulent ind,



ERHVERVSLEASING



## PROACE EV COMFORT

MEDIUM MED EN SKYDEDØR  
136 HK 50 KWH MED AUTOMATGEAR

Månedlig variabel ydelse 2.595 kr., ekstraordinær førstegangsydelse 50.000 kr. Maks. 15.000 km/år. 60 mdr. løbetid. inkl. etablerings- og leveringsomk. Ekskl. service, ejerafgift, forsikring og ekstraudstyr. Positiv kreditgodkendelse kræves. Samlet betaling: (60 mdr. x 2.595 kr. + førstegangsydelse 50.000 kr.) = 205.700 kr. Efter leasingperioden er leasingtager forpligtet til at anviser en køber til restværdi 75.000 kr. ekskl. moms og registreringsafgift. Tegnes en serviceaftale, er det muligt at levere bilen tilbage til Toyota Financial Services A/S efter leasingperioden. Alle priser er ekskl. moms. Tilbuddet gælder så længe lager haves. Vi tager forbehold for afgifts- og prisændringer, samt renteforhøjelser. Tilbuddet gælder kun igennem Toyota Financial Services Danmark A/S.

Elektrisk forbrug: 237 Wh/km. Rækkevidde: 222 km. Batterikapacitet (brutto/netto): 50 kWh. Forbrug og rækkevidde påvirkes bl.a. af kørestil, vejforhold og tilvalg af udstyr, hvor især høj hastighed og lave temperaturer reducerer rækkevidden. Modellen er vist med ekstraudstyr.

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

**TOYOTA BORNHOLM**  
Brogangen 20  
3720 Aakirkeby  
56 97 56 05  
mba@midtbornholmsauto.dk  
www.toyota-bornholm.dk

YDELSE PR. MÅNED:  
**2.595 KR.**  
KILOMETER PR. ÅR: 15.000 KM  
PERIODE: 60 MÅNEDER







Projektet Uddannelses-Ø Bornholm fokuserer på tiltrækning og tilknytning af flere studerende ved at skabe attraktive og anderledes rammer. Foto: Lasse Petersen

Campus Bornholm. Foto: Marine Gastineau

# Nyt uddannelsesprojekt skal sikre øen kvalificeret arbejdskraft

I fremtiden får virksomhederne endnu mere brug for uddannet arbejdskraft på Bornholm. Derfor vil Campus Bornholm nu tiltrække flere studerende med et nyt projekt, der også skal brande øen som uddannelses-Ø.

■ Uddannelses-Ø Bornholm er navnet på et nyt projekt skabt af Campus Bornholm, men også med deltagelse af KP (Københavns Professionshøjskole) og Bornholms Sundheds- og Sygeplejeskole. Projektet er støttet af Region Hovedstaden, Den Europæiske Union og Bornholms Regionskommune. Formålet er at erhverve 100 ekstra elever og studerende til øens velfærds- og erhvervsfaglige uddannelser.

Det fortæller direktør for Campus Bornholm, Martin Lasse Hansen Sieben:

– Grundlæggende handler projektet om, at vi over de næste tre år skal skaffe 100 cpr-numre mere til øens uddannelser, end vi alligevel ville få ind, og projektet henvender sig ikke kun til helt unge studerende, men også voksne unge og voksne personer.

Når et projekt som Uddannelses-Ø Bornholm giver god mening netop nu, hænger det ifølge direktøren sammen med den demografiske fremtid, vi ser ind i.

– Der kommer færre unge over de næste mange år, mens flere ældre træder ud af arbejdsmarkedet. På den måde kommer der til at være et gab mellem de kompetencer, man har, og hvor mange mennesker, man sender ind på arbejdsmarkedet. Virksomhederne kommer simpelthen til at mangle kvalificeret arbejdskraft. Så derfor er projektet en god idé, fastslår han.

## Vil rekruttere flere nationaliteter

Hvilke specifikke uddannelser søger I studerende til i projektet?

– Det drejer sig om erhvervsuddannelserne og velfærdsuddannelserne. Så det kan eksempelvis være studerende til uddannelser som sygeplejerske, pædagogisk assistent, smed og tømrer, som man står og mangler. På den måde er projektet i forhold til uddannelser afgrænset.

Til gengæld er projektet ikke afgrænset i sin søgen efter nye elever og studerende, men vil forsøge at rekruttere fra EU-borgere bosat i Danmark.

– Projektet henvender sig ikke kun til borgere med hjemmeadresse på Bornholm, men også fra resten af Danmark og forhåbentlig også EU. Så idéen er, at vi også skal tiltrække studerende udenfor de bornholmske grænser, forklarer han.

– Lige nu er der åbnet for, at ukrainske borgere kan deltage. Men det kan også være studerende fra lande længere væk for at sikre den her arbejdskraft, siger direktøren og forklarer, at Uddannelses-Ø Bornholm fokuserer på tiltrækning og tilknytning ved at fremhæve Bornholms særlige kvaliteter og skabe attraktive og anderledes rammer.

For skal man tiltrække flere unge til Bornholm – både fra Danmark og vores nabolande som for eksempel Sverige – er det vigtigt at fremhæve øens unikke kvaliteter, mener han.

– Bornholm tilbyder noget helt særligt for dem, der søger et andet tempo i livet, mere plads og en storslået natur. Hvis man kigger på tilflyttere, så er noget af det, der tiltrækker folk til øen, at man kan komme ud - det er naturen, det er de åbne vidder, det er noget mere ro. Så vi taler også ind i den diskurs i forhold til at forsøge at sælge nogle af de her uddannelser, fortæller direktøren, der især tror, at øens ro og særlige natur kan tiltale unge voksne med børn, som søger uddannelse og et job.

## Vil sikre godt studieliv

Under projektet er der også skabt et særligt ELSK-Campus Fællesskab for at favne både elever, lærlinge, studerende og kur-

sister. På den måde skal det gode studieliv på Bornholm understøttes af en tæt kobling mellem faglig udvikling og sociale aktiviteter, der skal gøre øen til et attraktivt valg for unge, forklarer han.

– Det betyder også, at vi ikke kun skal åbne campus op fra 8 til 15, når der er undervisning, men at Campus Bornholm også kan være åben udenfor normale åbningstider for på den måde at bidrage til at skabe et stærkt fællesskab og et levende studiemiljø.

Således forsøger projektet at støtte øens unikke profil ved at kombinere nærværende uddannelsesmiljøer, natur og øsamfund, ligesom det også byder på nye teknologiske muligheder.

– I projektet ligger der også et hybridt undervisningsperspektiv. Det vil sige, at kursisterne kan modtage undervisning fra undervisere, som ikke nødvendigvis befinder sig på Bornholm, men eksempelvis i København eller Esbjerg. Og det er for at sikre, at man har et udbud på Bornholm, men at man ikke nødvendigvis har en underviser, der hele tiden er til stede på øen, siger Martin Lasse Hansen Sieben, der ikke er i tvivl om vigtigheden af øens uddannelsesprofil i forhold til erhvervslivets fremtid på Bornholm.

– Jeg vil gå så langt at sige, at uddannelse er en forudsætning for erhvervsudvikling på Bornholm. Derfor handler det om, at vi stadigvæk har mulighed for at have et bredt udbud af erhvervsuddannelser og uddannelser generelt på Bornholm, siger han og tilføjer:

– Vi kan uddanne til det, som virksomhederne efterspørger. Og det mener jeg er en enorm vigtig faktor i erhvervsudviklingen. Og med uddannelse tænker jeg også på kompetenceudvikling generelt. Dette kan være i form af kortere kurser, som kan tilbydes virksomhederne, altså arbejdsmarkedsrettede kortere kurser, som virksomhederne efterspørger, når de har brug for at udvikle eller omskole deres medarbejdere. Og hvis vi ikke har det på Bornholm, skaber det ikke udvikling, slutter direktøren.





# TRYKPÅTØJ?

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.

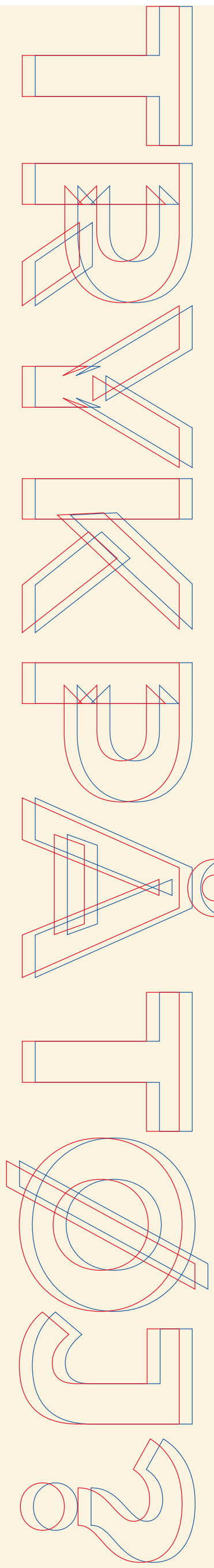
## Har du brug for hurtig service?

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®**







### ■ Fakta om Makers Island

Maker's Island Bornholm er et samarbejde mellem aktørerne inden for kunsthåndværket på Bornholm. Samarbejdet skal udmønte Bornholms titel som World Craft Region i konkrete aktiviteter, der formidler, fastholder og udvikler det bornholmske kunsthåndværk. Bag Maker's Island Bornholm står Arts & Crafts Association Bornholm, Bornholms Kunstmuseum, Bornholms Center for Kunsthåndværk Grønbechs Gård, Hjorths Fabrik, Det Kongelige Akademi i Nexø, Destination Bornholm, Business Center Bornholm samt Bornholms Regionskommune.

Keramiker Maja Frendrup er en af øens mange kunsthåndværkere, der finder stor værdi i Craft Weeks. "Jeg får flere besøg i mit værksted, ligesom jeg også oplever at have mere salg", fortæller hun. Foto: Rasmus Kvist

# Bornholm Craft Weeks drejes i en bæredygtig retning

Den årlige bornholmske kunsthåndværksfestival Craft Weeks er blevet en succes, der både tiltrækker flere gæster og sætter fokus på øens status som internationalt centrum for kunsthåndværk af høj kvalitet.

■ Bornholm Craft Weeks er udviklet under projektet Maker's Island Bornholm som projektets signaturevent. Det er en festival, hvor bornholmere såvel som gæster udefra kan opleve det levende kunsthåndværkermiljø, der har udviklet sig hastigt, siden Bornholm fik titlen som World Craft Region i 2017.

Det fortæller Dorte Funder Kaas, projektleder for Makers Island.

– Med Craft Weeks, der strækker sig over cirka 10 dage i september, viser øens mange kunsthåndværkere erhvervets store mangfoldighed frem. Materialerne spænder lige fra træ, metaller og beton til sten, glas og tekstil – og selvfølgelig keramik, siger hun og fortæller, at trods der er tale om traditioner med dybe rødder, skaber flere og flere unge kunsthåndværkere deres egne nye fortolkninger af de gamle håndværk.

I 2025 er Craft Weeks skabt i tæt samarbejde med EU-projektet HEPHAESTUS, som kombinerer nye teknologier med traditionelle metoder på tværs af europæiske kunsthåndværksøkosystemer. Dette sker for at skabe nye løsninger i form af værktøjer, metoder og bæredygtige forretningsmodeller udover at udforme visioner for fremtidens kunsthåndværk i den cirkulære økonomi.

– Dette skal først og fremmest sikre de europæiske traditionelle kunsthåndværk, men også bidrage til en både social, kulturel, miljømæssig og økonomisk bæredygtig fremtid. Derfor har årets Craft Weeks en bæredygtighedstesting, helt i tråd med, hvordan vi ellers tænker Bornholms udvikling, forklarer hun og fortæller, at bæredygtighedsdimensionen vil være tydelig i flere af de events, der kommer i programmet –

herunder Hephaestus' egne events, som bliver en del af programmet.

### Kunsthåndværk i vækst

Eventens bæredygtige og innovative aspekt giver kunsthåndværkerne en unik mulighed for at udforske og udfordre deres stærke materialekendskab, mener Morten Riis, der er forperson for styregruppen omkring Craft Weeks.

– Det er klart, at det ikke er øens kunsthåndværkere, der har det altafgørende CO2-aftryk, men tanken er, at de som nogle professionelle innovatører kan spille en rolle i forhold til at ud tænke nye måder at producere på. Og nye måder at have forbrug på. Så når vi sætter fokus og spot på et bornholmsk erhverv, som faktisk præsterer ret vildt i de her år, tror jeg, at det er med til at hjælpe dem yderligere på vej, siger han og fortæller, at tallene taler sit tydelige sprog.

– Det arbejde, vi har lavet i Makers Island, har haft direkte indflydelse på beskæftigelse og omsætning indenfor kunsthåndværk. Beskæftigelsen for øens kunsthåndværkere er øget med 31 procent fra 2019 til 2022, mens deres indkomst er steget med 26 procent i samme periode, hvor de seneste tal er fra, siger han og tilføjer, at kunsthåndværkerbranchen ligeledes styrker øens turisme:

– Selvom kunsthåndværk ikke udgør en stor del af det bornholmske BNP, betyder det rigtig meget i forhold til mange af de gæster, der kommer til øen, og det er samtidig i højere grad også inden for destinationsverdenen blevet det, man kalder 'reason to go' for mange af de gæster, der kommer til Bornholm.

### Festival tiltrækker flere

Hos den bornholmske keramiker Maja Frendrup mærkes det også, hvordan Craft Weeks Bornholm er et trækplaster for turister.

– Jeg kan godt mærke, at Craft Weeks er begyndt at være en periode, hvor der kommer flere ud. Jeg får flere besøg i mit værksted, ligesom jeg også oplever at have mere salg, fordi der er kunder, som måske ellers ikke ville være kommet forbi min butik.

Craft Weeks Bornholm har også tilskyndet hende til at udvide sin egen forretning med nye aktiviteter i keramikværkstedet.

– Jeg har mit eget værksted, hvor jeg har holdt events og workshop. På den måde har eventen også gjort, at jeg gør noget andet, end jeg ellers ville have gjort, siger keramikeren, der oplever en stor interesse for sine tiltag.

– Der bliver altid fyldt op på mine workshops, og det er en anden måde at møde folk og dem, som kommer til øen med deres børn for at prøve kræfter med keramik.

Som kunsthåndværker er hun heller ikke i tvivl om betydningen af en event som Craft Weeks.

– Eventen er virkelig noget, som styrker branding af Bornholm som kunsthåndværker-ø. Det er specielt på Bornholm, at vi kunsthåndværkere betragter hinanden meget som kolleger og arbejder sammen om at fortælle historien om Bornholms kunsthåndværk. Og der er Craft Weeks en stor del af den fortælling. Det er noget, vi alle sammen bruger tid på at lave sammen, for at fortælle noget om kunsthåndværket og give folk en mulighed for at komme og opleve det, siger Maja Frendrup.

Som tidligere formand for ACAB (Arts & Crafts Association Bornholm) har hun været med fra begyndelsen, da Craft Weeks som event blev født i 2021 i forlængelse af, at Bornholm af Craft Council blev udpeget som World Craft Region. Den titel glæder også Morten Riis:

– Det vil sige, at Bornholm som World Craft Region er kendetegnet ved at have kunsthåndværk af en særlig høj kvalitet og standard. Og med den titel i hånden gik regionskommunen, godt hjulpet på vej af kunsthåndværkerne, i gang med at igangsætte Makers Island, som er et samarbejde mellem aktører indenfor kunsthåndværk, der har kørt siden 2019. Og det har man forlængt nogle kommunale midler til af to omgange, men med udgangen af 2025 løber den finansiering tør, fortæller Morten Riis.

– Derfor er der et arbejde i gang i forhold til at forsøge at finde flere kommunale midler. Men hvis ikke det kan lade sig gøre, er man ved at forberede sig på, hvordan aktørerne selv i højere grad kan løfte en afgørende rolle for initiativet Makers Island og Bornholm Craft Weeks. For det er det, som har været så væsentligt for det her løft af kunsthåndværk.



# Bygge-branchen boomer på Bornholm

Det bornholmske byggefirma PLE har sat sig på to kæmpeordrer. Og generelt vinder bornholmske byggefirmaer også mange af de store entrepriser i en tid, hvor der bygges på livet løs på øen.

■ Der er mildt sagt godt gang i byggebranchen på Bornholm i øjeblikket. Det bekræfter Jens Kofoed, der er direktør og ejer for det store bornholmske bygge- og anlægssfirma PLE.

– Jeg har været i firmaet i over 30 år og snart ejet det i 25 år, og vi har aldrig haft større ordrebeholdning og større aktivitet, end der er lige nu. Der er fuldt tryk på. Der er også gang i nogle meget store projekter, som bornholmske entreprenører har vundet udbuddet af, siger Jens Kofoed, som også er stolt af, at netop PLE vandt øens nok to største entrepriser.

– For forsvaret er vi i gang med at bygge de meget store garage- og materielbygninger, som i øjeblikket bliver bygget i hele landet. Der vandt vi hovedentreprisen på for en kvart milli-

ard kroner. Og det er en af de største byggesager på Bornholm nogensinde. Derudover er vi blandt andet ved at totalrenovere 170 lejligheder for det almennyttige boligselskab Bo42 for godt 200 millioner sammen med en af øens andre entreprenører, fortæller direktøren og fortsætter:

– Det viser, at bornholmske byggevirksomheder konkurrencemæssigt er helt på højde med de virksomheder, der ligger på den anden side af vandet. For mange af de store projekter bliver netop vundet af bornholmske virksomheder, siger direktøren.

## Til gavn for hele øen

Bornholmske byggevirksomheder vinder også en del af kommunens udbud, men i den sammenhæng er kommunen en mindre spiller. For der er flere andre store projekter på vej på øen, når der skal renoveres flere almennyttige boliger for flere millioner kroner. Og det kommer ikke kun hovedentreprenørerne til gavn, men også underleverandørerne, når en ordre går til en bornholmsk virksomhed, forklarer han:

– I PLE bruger vi for eksempel altid underleverandører på malerarbejde og el- og vvs-opgaver. Og det er i stor stil bornholmske underleverandører, vi bruger. Især på de tekniske opgaver, så jeg synes, at vi har et godt samarbejde på øen. Vi vil også hellere samarbejde med andre virksomheder end at sige nej til en opgave, fortæller Jens Kofoed, der er glad for travlheden, selvom de to store entrepriser falder sammen lige nu.

– Renoveringerne af de almennyttige boliger blev faktisk allerede besluttet under coronakrisen, fordi man frigav nogle midler af frygt for, at byggebranchen skulle gå i stå, men vi har først fået lov til at bygge nu, hvor markedet ellers er normaliseret, siger direktøren, der også har indtryk af, at hans bornholmske konkurrenter har travlt i øjeblikket.

– Der er i hvert fald ingen tvivl om, at de store og mellemstore bornholmske byggevirksomheder har rigeligt at se til, men der er i det hele taget ikke mange ledige i byggebranchen på øen, og det må betyde, at alle har noget at lave, slutter han.

■ AF JOAN ØHRSTRØM



Byggeriet buldrer derudad på Bornholm, og lokale virksomheder viser, at de godt kan være med i konkurrencen om udbuddene. Foto: PLE



Fagligt Fælles Forbund

# Fællesskab Uddannelse Overens- komst

Vi tilbyder bl.a.:



Rådgiving og service af  
**BRANDMATERIEL & FØRSTEHJÆLPSUDSTYR**



**AUTOMATISK  
BRANDSLUKNING  
til MASKINER  
& KØKKENER**

**LOTEK®**  
SAFETY

Installation og service af  
**ABA ANLÆG**  
samt tilkoblingsanlæg



Udstyr til **BEREDSKABER  
& MARINE**



**YOUR SAFETY - OUR PASSION**

Kontakt: Lotek A/S, Tlf: 7013 5200, [www.lotek.dk](http://www.lotek.dk), [info@lotek.dk](mailto:info@lotek.dk)



# Kvickly Rønne bliver teststed for løsmarked uden engangsemballage

Detailhandlen bruger meget plastik til indpakning af varer. Men det vil BOFA og Coop Danmark forsøge at begrænse ved at afprøve nye emballagefrie løsninger i et EU-støttet projekt kaldet RELOOPED, hvor Kvickly Rønne forventeligt bliver øens første forsøgsbutik.

■ Forestil dig, at du kan købe dine kolonialvarer som kerner, pasta og bælgrugter i løssalg med et koncept, der næsten minder om bland selv-slik. Denne form for engangsemballagefrit løssalg vil højst sandsynligt snart blive undersøgt gennem BOFA's projekt Retail Re looped (RELOOPED), der i samarbejde med Coop Danmark, Kvickly Rønne og deres kunder vil undersøge mere miljørigtige handlekoncepter gennem et såkaldt Living lab.

For RELOOPED, som BOFA står i spidsen for, er et stort EU-finansieret projekt, hvis formål er at udvikle nye, mere ressourceeffektive løsninger for fødevareremballager inden for detailhandlen. På den måde er projektet i tråd med Bornholms ambitioner for det grønne område og vision om at blive en affaldsfri ø i 2032.

Udover Bornholm er BOFA som projektleder også koordinator for eksperimenter og forsøg i Sverige, Polen og Litauen. Således er RELOOPED et projekt, der forgrener sig i forskellige

spor omkring plastikemballage fra fødevarer, fortæller Malgorzata Dorota Højka og Emil-Sebastian Juul-Pedersen, som koordinerer projektet hos BOFA.

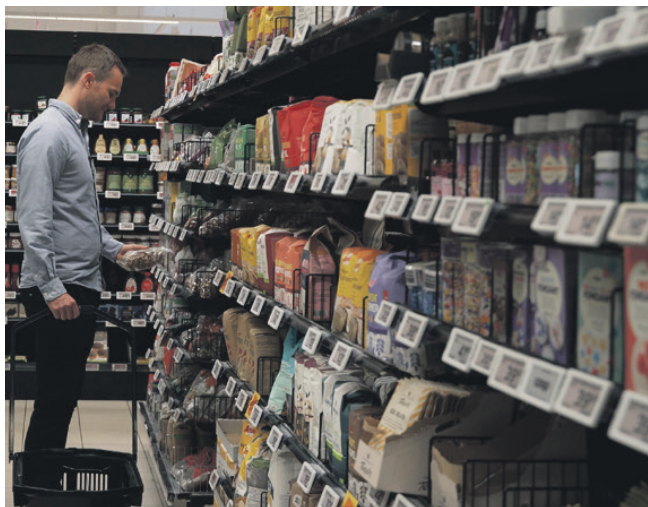
– Det handler både om at se på, hvordan vi kan genbruge og genanvende plastik som materiale, som især undersøges i Polen og Litauen, mens det på Bornholm handler om reduktionen af emballage, forklarer de to projektledere og fortæller, at eksperimenterne omkring emballage her på øen udmønter sig i det, de kalder et Living Lab.

– Det er en test, hvor vi forsøger at gentænke plastikkens rolle, uden at vi skal gøre plastik til noget skræmmende, for det er

det ikke. Men det handler mere om kun at bruge plastik, hvor det er nødvendigt, siger Malgorzata Dorota Højka og forklarer, at den plastik, som er i kontakt med fødevarer, er fødevaregodkendt og lever op til høje kvalitetskrav.

– Det er ideelt at undgå unødvendig brug af plast, da det er en begrænset ressource med en betydelig CO2-udledning, siger hun og tilføjer, at genbrug også er noget, de kigger på.

– Man kan også genbruge emballage i højere grad. Vi kigger på, hvad der giver mest mening, og hvad der ser godt ud i CO2-regnskabet. Men den mest miljøoptimale løsning i forhold til emballage er at undvære den, hvor det kan lade sig gøre. Så det er det, vi eksperimenterer med.



Kvickly i Albertslund. Foto: Coop Danmark

## Vil undgå unødigt indpakning

Sammen med Coop Danmark, Kvickly Rønne og lokale fødevarereproducenter er BOFA derfor i gang med at undersøge, hvilke fødevarer, der kan sælges i løssalg og uden engangsemballage. Lige nu er frugt og grønt i spil, ligesom tørvarer som pasta, mysli og bælgrugter. Og hele idéen om et engangsemballagefrit løsmarked oplever de tages godt imod hos de bornholmske leverandører.

– Jeg synes, at der er en interesse i at få det her til at lykkes. For leverandørerne kunne godt tænke sig at afsætte store mængder tørvarer i stedet for, at det hele skal pakkes ned i små poser. Det ville også give god mening for dem, da det er en udgift. På den her måde kan de reducere i nedpakkingsleddet, siger Emil-Sebastian Juul-Pedersen.

Tanken er, at kunden medbringer genbrugsemballager til butikken, som de fylder op via fødevaredispensere af tørvarer som

**Tænk fremad.  
Det gør vi.**

**DanmarksPumpen**  
Luft til luft varmepumper

**BIDRAG TIL ET BEDRE KLIMA**  
Investér i en DanmarksPumpe med 10 års kompressorgaranti fra to af de bedste brands i verden og vær med til at skabe en udvikling af en bæredygtig skov. Vælg mellem 5 luft til luft varmepumper i forskellige energiklasser.

Kinnan.dk

**Har din virksomhed den rigtige varme- og ventilationsløsning?**

Er du i tvivl – så ring til Mikkel og aftal en uforpligtende gennemgang. Den vil afdække om du kan få et bedre indeklima og varmeløsning.

Vi installerer og servicerer flere kendte mærker – og ved hvad vi taler om. Du kan kontakte os på 56 96 51 49 eller [info@bh-agro.dk](mailto:info@bh-agro.dk)

**Din varmepumpeleverandør**

Autoriseret  
Installatørvirksomhed

**TEKNIO**  
KVALITET

Godekendi 2024-2025

**KMO**  
KOLLEKTIV BÆREDYGTIG  
BYGGERI

**GenVex**

**VE**  
GODEKENDT  
VARMEPUMPER

**Bornholms Agro og Ventilation**  
Borrelyngvej 7C · 3790 Hasle · Tlf. 5696 5149  
Email: [info@bh-agro.dk](mailto:info@bh-agro.dk) · [www.bh-agro.dk](http://www.bh-agro.dk)

**AUT.VARMEPUMPEINSTALLATØR**



for eksempel pasta, mysli og bælgrugter. Genbrugsemballagerne kan købes i butikken.

En del af projektet er også at undersøge, de udfordringer, der opstår, når dagligvarehandlen skal forberede sig på ny europæisk lovgivning, hvor flere varer skal sælges uden engangsemballage. Kan det give forretningsmæssigt mening at reducere mængden af engangsemballage ved at sælge tørvarer gennem fødevarerdispensere? Hvor stor er brugsvilligheden af et sådant løsmarked? Hvilke varer kan tåle at blive solgt sådan? Hvor omkostningstung og kompleks er en værdikæde, hvor der skal tages hensyn til genbrugsemballager og fødevarerdispensere, påfyldning, rengøring, transport og ikke mindst fødevarer- og forbrugersikkerhed? forklarer projektlederne.

– Jeg ved i hvert fald, at en bekymring hos Coop Danmark er, om det at sætte sådan et system op overhovedet er økonomisk rentabelt og skaber nok værdi for kunderne. Det er fantastisk, at de med projektmidlerne har mulighed for at prøve det af, siger Emil-Sebastian Juul-Pedersen.

BOFA har fået bevilliget 4,2 millioner kroner af EU til projektet, og en mindre andel af beløbet har kunnet allokeres til projektet i Kvikly Rønne, forklarer han.

– Det er også det gode ved at have de her EU-projekter, at man får muligheden for at teste noget mere miljørigtigt af, som ikke nødvendigvis giver økonomisk mening. Fra EU's side kommer der til at være flere regler i forhold til emballage i fremtiden. Som led i EU's kommende forordning om emballage og emballageaffald (PPWR) bliver der fra 2030 indført konkrete genbrugsmål for detailhandlen. Det betyder, at mindst 10 procent af alle drikkevarer – både med og uden alkohol – skal sælges i genbrugsemballage som en del af et system for genanvendelse. Målet stiger til 40 procent i 2040. Visse hurtigtfordærvelige produkter som mælk og mejeriprodukter er dog undtaget. Dette understreger behovet for at afprøve og udvikle nye løsninger, som for eksempel dem der testes i Kvikly Rønne gennem RELOOPED-projektet, siger Emil-Sebastian Juul-Pedersen, inden han tilføjer:

– Det er som sagt ikke, fordi man er plastikkforskrækkede, for plastik kan mange gode ting, som passer på produktet og forhindrer madspild. Men det er et spørgsmål om at gentænke måder, vi pakker ting ind. Et eksempel er morgenmadsprodukter, som både har en papkasse uden om sig og en pose inde. Og der er også meget frugt, for eksempel bananer, der er pakket ind i plastik. Så i projektet vil vi gerne finde nye veje i forhold til detailhandlens brug af plastik. For i mange år har vi arbejdet ind i en verden, hvor vi bruger meget plastik. Og nu er vi så i gang med at finde ud af, om vi kan gøre det på en anden måde, hvor vi bruger færre unødvendige ressourcer.

### Ny affaldsordning er øjenåbner

Forventeligt skal kunderne snart afprøve løsmarkedet uden engangsemballage i Kvikly Rønne. Og det er de nok mere klar til nu end tidligere, efter Bornholm sidste år fik en ny affaldsordning, mener projektlederne.

– Det, at vi nu sorterer i en plastikfraktion, har gjort mange bornholmere opmærksomme på, hvor meget plastikemballage, man egentlig har. De fleste er blevet overraskede over, hvor meget det egentlig er, man bringer med hjem, når man har handlet ind, og så pakker sine varer ud nærmest to gange, siger Emil-Sebastian Juul-Pedersen, der på den måde også ser timingen for projektet som gunstig.

– Det er et godt tidspunkt at tage fat i den debat. Vi kommer ikke til at redde verden med vores Living lab i Kvikly Rønne, men vi håber, at folk vil engagere sig på en måde, hvor de giver feedback i forhold til projektets genbrugsemballageløsninger. Vi vil også gerne kunne give en feedback til Coop Danmark, som er mere kvalitativ i forhold til, hvad det er, folk oplever. På den måde bliver vores Living Lab i butikken også en form for antropologisk undersøgelse af, hvad det er, folk køber, og hvorfor de gør det, forklarer Malgorzata Dorota Hojka.

– Er der nogle varer, man undgår, fordi der er meget emballage på osv. ? Den debat håber vi også at kunne tage i den periode, hvor vi kommer til at være nede i Kvikly Rønne, lyder det fra projektlederen.

Hos Kvikly Rønne håber man også, at projektet vil skabe konstruktiv opmærksomhed, som på sigt kan gavne både kunder og detailhandlen.

– Formålet er ikke at sælge en masse varer. Formålet er at teste noget af og se, om det har gang på jord. Og om det kan udvikles til noget mere på bagkant af projektet. Så mine forventninger er at skabe en masse opmærksomhed omkring det og teste det af og se, om det er noget, som kan videreudvikles efterfølgende til gavn for alle, siger Brian Karlsen, der er lokal leder af Kvikly Rønne.

■ AF JOAN ØHRSTRØM



Projektleder Emil-Sebastian Juul-Pedersen. Foto: BOFA



Projektleder Malgorzata Dorota Hojka. Foto: BOFA



**Interreg**  
South Baltic



ERHVERVSLEASING



## PROACE CITY EV COMFORT

MEDIUM MED EN SKYDEDØR 136 HK  
50 KWH MED AUTOMATGEAR

Månedlig variabel ydelse 2.295 kr., førstegangsydelse 50.000 kr. Maks. 15.000 km/år. 60 mdr. løbetid. inkl. etablerings- og leveringsomk. Ekskl. service, ejeravgift, forsikring og ekstraudstyr. Positiv kreditgodkendelse kræves. Samlet betaling: (60 mdr. x 2.295 kr. + førstegangsydelse 50.000 kr.) = 187.700 kr. Efter leasingperioden er leasingtager forpligtet til at anviser en køber til restværdi 50.000 kr. ekskl. moms og registreringsafgift. Tegnes en serviceaftale, er det muligt at levere bilen tilbage til Toyota Financial Services A/S efter leasingperioden. Alle priser er ekskl. moms. Tilbuddet gælder så længe lager haves. Vi tager forbehold for afgifts- og prisændringer, samt renteforhøjelser. Tilbuddet gælder kun igennem Toyota Financial Services Danmark A/S.

Elektrisk forbrug: 185 Wh/km. Rækkevidde: 135 km. Batterikapacitet: 50 kWh. Forbrug og rækkevidde påvirkes bl.a. af kørestil, vejforhold og tilvalg af udstyr, hvor især høj hastighed og lave temperaturer reducerer rækkevidden. Modellen er vist med ekstraudstyr. Se mere på [toyota.dk](https://toyota.dk)

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

**TOYOTA BORNHOLM**  
Brovangen 20  
3720 Aakirkeby  
56 97 56 05  
[mba@midtbornholmsauto.dk](mailto:mba@midtbornholmsauto.dk)  
[www.toyota-bornholm.dk](https://www.toyota-bornholm.dk)

YDELSE PR. MÅNED:

**2.295 KR.**

KILOMETER PR. ÅR: 15.000 KM

PERIODE: 60 MÅNEDER





# Tilflytterservice giver værdi for både virksomheder og tilflyttere

Det er ikke kun en gave for potentielle tilflyttere at blive hjulpet ind på det bornholmske jobmarked af Tilflytterservice. Det er også en stor gevinst for øens virksomheder at få tilført kvalificeret arbejdskraft.

■ Business Center Bornholms Tilflytterservice har hjulpet tusinder af tilflyttere med at realisere drømmen om at bo på Bornholm og vise vejen ind i det bornholmske arbejdsliv. Men Tilflytterservice er også en ressource for øens virksomheder, når de mangler specifik arbejdskraft, mener Claus M. Andersen, direktør for Bornholms Energi & Forsyning (BEOF).

– Jeg tror, at vores Tilflytterservice gør det hurtigere og nemmere at få tiltrukket mennesker til øen. Det er klart, at de fleste af dem, som Tilflytterservice er i kontakt med, er nogle, som har en nysgerrighed på øen. Men det, at vi hurtigt kan få grebet dem, som er interesserede i at flytte til Bornholm og få vist dem, at der er nogle muligheder på øen, det synes jeg er utrolig vigtigt i forhold til at tiltrække folk og deres arbejdskraft til øen, siger han og fortsætter:

– For os som virksomhed betyder det også rigtig meget, at vi kan få nogle flere cv'er at se tidligt i vores ansættelsesprocesser. I forhold til tilflyttere handler det for Tilflytterservice om at kunne pege dem steder hen, hvor de kan starte med at få en kop kaffe og en snak om, hvad der er af muligheder der, forklarer Claus M. Andersen.

Tilflytterservice er dog ikke kun til gavn for potentielle tilflyttere, men også for øens virksomheder, der ønsker kvalificeret arbejdskraft.

– I og med at vi er en lokal virksomhed, og teamet hos Tilflytterservice kender os rigtig godt, betyder det netop, at vi får nogle praj om profiler, som de tænker kunne passe ind hos os. Og det har været med til, at vi har kunnet gribe nogle muligheder, når de opstår – mere end når vi lige selv havde fundet ud af, at nu var vi klar til at få et job besat.

## Uventet arbejdskraft

Andre gange rækker firmaer som BEOF selv ud, når de kan se, at de har brug for specifik arbejdskraft, fortæller direktøren.

– Hvis vi har specifikke behov, som vi ved opstår, så kontakter vi selv Tilflytterservice og forholder os om, de har nogle cv'er i databasen, som kunne matche. Og så foregår det som sagt også den anden vej rundt. På den måde synes jeg, at det private/offentlige samarbejde med Tilflytterservice har betydet meget for os som virksomhed, siger direktøren og peger på deres amerikanske medarbejder Kari Kubista som et eksempel på Tilflytterservices evne til også at skaffe nyttig, men uventet arbejdskraft.

– For os var det nyt at tage en engelsksproget medarbejder ind. Vi har også både svenskere og finner og andre nationaliteter ansat, men de har alle kunnet tale dansk. Men omvendt kunne vi godt se, at Kari kom med nogle kompetencer, som var meget interessante i den udvikling, vi er på, siger han og påpeger, at havde hun søgt en af BEOF's opslåede stillinger, er det ikke sikkert, det havde ført til en ansættelse. Men gennem sam-

talen med tilflytterkonsulent Rune Holm blev de opmærksomme på hendes specifikke kvaliteter.

– Så vores gode erfaring med Tilflytterservice gjorde, at vi tog en snak med hende og kunne se, at det gav rigtig god værdi at ansætte hende, siger direktøren, som nu har fundet en position til den amerikanske medarbejder i virksomheden, som passer til hendes specifikke kvalifikationer.

– Hun kommer med mange års erfaring som projektleder og også det, der hedder porteføljeleder, hvor man har overblikket over flere store projekter. Og BEOF er på vej mod en ny periode af vores virksomheds liv, hvor vi i de kommende år skal foretage nogle store investeringer, både i vores kraftværk, i vores spildevandssystem og i vores varme.

teknik fra University of Maryland og en Master of Engineering-grad i Civil Engineering fra Colorado State University.

*Hvordan kommer dine kompetencer i spil i dit arbejde hos BEOF?*

– De færdigheder, jeg fik gennem mine forskellige job før BEOF, har givet et godt afsæt for mit arbejde med BEOF. Specifikt min evne til at se kombinationen af projekter, mennesker og processer som et økosystem. For selvom hver især er vigtig for sig, er det måden, de arbejder sammen på, der forudsiger succes. At arbejde som ingeniør i en række forskellige roller og virksomhedsstørrelser har givet mig muligheder for både at se på tingene fra et mikro- og makroniveau, som begge kræver et andet niveau af forståelse.

*Hvad synes du om at være på Bornholm?*

– Jeg synes, øen er dejlig. Vi hygger os med at udforske den og alt, hvad den har at byde på. At flytte hertil og ikke tale flydende dansk har været en udfordring for mig, men jeg har nydt at lære det, siger hun og tilføjer, at det også har været en værdifuld øjenåbner at lære mere om den bornholmske arbejdskultur og balancen mellem arbejde og privatliv.

– I USA stempler vi ikke bare mentalt ud af arbejdet, bare fordi vi har forladt arbejdspladsen. At arbejde hjemmefra eller sent for at overholde deadlines eller forventninger er almindeligt. Men at kunne frigøre sig helt fra arbejdet, når man ikke er der, og at kunne tage sig af sin familie og have ferie er utrolig vigtigt for at kunne have balance i sit liv, og jeg tror, det hænger sammen med den lykke, jeg ser hos mine kolleger. BEOF har skabt en god arbejdskultur ved ikke kun at stole på, at deres medarbejdere handler ansvarligt, men ved også at anerkende, at de er mere end deres job, siger den amerikanske BEOF-medarbejder, som ikke kun er faldet godt til på øen, men også i sit bornholmske arbejdsliv.

– Jeg er meget heldig at have fået en stilling hos BEOF, slutter hun.

■ AF JOAN ØHRSTRØM



Claus M. Andersen, direktør for BEOF, sammen med amerikanske Kari Kubista, der blev rekrutteret via Tilflytterservice. Foto: BEOF

På den måde går de fra meget små projekter til at skulle løfte nogle meget store projekter, forklarer Claus M. Andersen og fortæller, at han derfor allerede havde tænkt, at »det er en anden sportsgren, som også kræver nogle andre kompetencer«.

– Her kommer Kari med en værdifuld erfaring, og hun sidder nu i en funktion, hvor hun er med til at udvikle procedurer og systemer til, hvordan vi kan håndtere vores mange projekter på en god måde, ligesom hun har indført en projektmodel, som både kan bruges på små og store projekter. Så den erfaring har været noget, vi ikke havde i forvejen i selskabet og heller ikke lige umiddelbart kunne finde på øen, siger direktøren.

## Gode arbejdsforhold

Kari Kubistas egen vej ind i det bornholmske erhvervsliv begyndte klassisk med, at hendes ægtefælle takkede ja til et job på øen.

– Min mand er vokset op i København, og vi har altid ønsket at bo tæt på hans familie og skabe et miljø, hvor vores søn kan lære dansk og lære mere om den danske kultur, fortæller hun.

*Hvad er din uddannelsesmæssige baggrund?*

– Jeg har en Bachelor of Science-grad i Biologisk Ressource-

## ■ Fakta om Tilflytterservice Bornholm

Tilflytterservice Bornholm er et offentligt-privat partnerskab forankret hos Business Center Bornholm, der er skabt for at tiltrække flere tilflyttere til Bornholm og hjælpe private og offentlige virksomheder med rekruttering og fastholdelse af kvalificeret arbejdskraft.

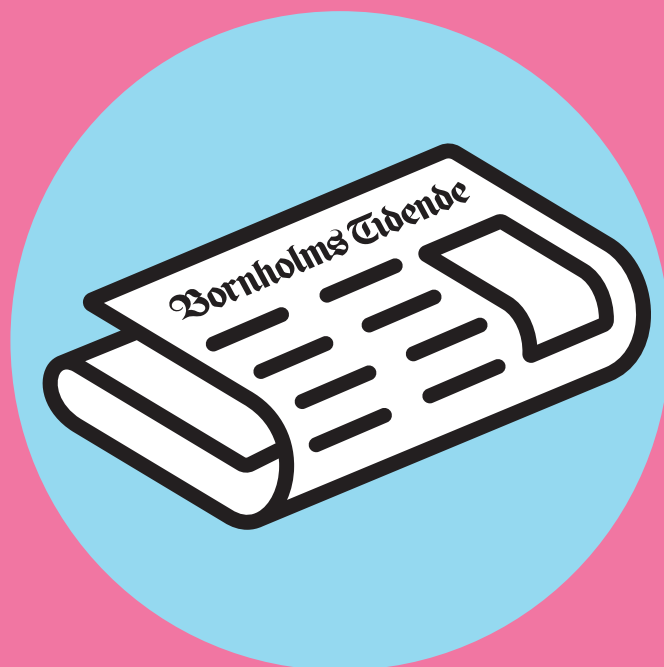
Bag initiativet står bornholmske private og offentlige virksomheder, som står for cirka 50 procent af finansieringen, sammen med Bornholms Regionskommune, der står for den anden halvdel. Igennem deres medlemskab modtager virksomhederne en række ydelser, der spænder fra direkte kundesamarbejde til skræddersyede rekrutteringsløsninger. Ordningen startede tilbage i 2016 som et forsøgsprojekt, men er nu en permanent ordning.

Vil du vide mere om, hvad Tilflytterservice kan tilbyde dig som virksomhed? Eller er du nysgerrig på, hvordan Tilflytterservice kan hjælpe dig, der drømmer om et liv på solskinsøen? Læs mere på næstestopbornholm.dk.



# HOLD SAMTALEN LØNSOM

Giv dine medarbejdere en  
skattefri fordel.



## 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  
derkun kun bruges af én person. Hvis der ønskes  
flere digitale adgange, kan dette tilkøbes.

Få et tilbud.

M: [abonnement@tidende.dk](mailto:abonnement@tidende.dk)

T: 56 90 30 00





# Bruger din virksomhed tid på opgaver, AI kunne klare for dig?

For mange SMV'er er tiden den største mangelvare. Rutineopgaver, administration og vedligeholdelse af systemer stjæler timer, der kunne bruges på vækst og udvikling. Kunstig intelligens (AI) kan tage de tunge opgaver – ikke som en erstatning for medarbejdere, men som en kraftfuld assistent.

- Automatiser fakturering, kundeservice og rapportering.
- Forudse vedligeholdelsesbehov og minimér driftsforstyrrelser.
- Optimer lagerstyring, produktion og planlægning.

## Men hvor starter man?

JF Data Service hjælper virksomheder med at identificere, hvor AI kan give værdi – uden at det bliver kompliceret eller kræver store investeringer.

**Er du nysgerrig? Få en gratis times rådgivning om AI i din virksomhed.**

**AI som vedligeholdelsesfaktor, optimering og frigørelse af tid for SMV'er**



**JF Data Service**

Håndværkervej 2, 3700 Rønne · [info@jf-data.com](mailto:info@jf-data.com) · Tlf.: 56 95 26 48

**Kristian Bergmann**  
Digital Key Account Manager  
+45 60 12 26 48  
[kbm@jf-data.com](mailto:kbm@jf-data.com)

