

BUSINESS BORNHOLM



Kære læser

Hvad vil det sige at skabe og drive en succesfuld virksomhed? Er det at ansætte flere medarbejdere, øge omsætningen og erobre nye markeder? Eller handler det i lige så høj grad om at skabe en sund virksomhed hvor medarbejderne trives, og hvor der er plads til at udvikle sig i den retning, man selv ønsker? Der findes ikke ét svar. Og måske er det netop en af styrkerne ved det bornholmske erhvervsliv.

For noget af det, der kendetegner det bornholmske erhvervsliv, er netop mangfoldigheden. Her finder vi både små ejerledede virksomheder, ambitiøse iværksættere og specialiserede industrivirksomheder, der konkurrerer på internationale markeder. De har forskellige udgangspunkter og ambitioner, men fælles for mange af dem er viljen til at udvikle sig og modet til at træffe de beslutninger, der skal til. Netop den mangfoldighed er en styrke for Bornholm. Vi har brug for både de virksomheder, der skaber nye arbejdspladser og markeder, og dem, der styrker den forretning, de allerede har opbygget.

For udvikling handler ikke nødvendigvis kun om at blive større. Det handler også om at blive dygtigere til det, man gør. Det kræver mod at satse og investere. Det kræver mindst lige så meget at vælge noget fra, give ansvar videre eller ændre kurs. Det afgørende er at virksomheden



udvikler sig på en måde, der skaber værdi og gør den stærkere på længere sigt.

Som formand for Business Center Bornholm glæder det mig at se den handlekraft og de ambitioner, der findes blandt øens virksomheder. Vi skal have ambitioner på det bornholmske erhvervslivs vegne. Vi har brug for

virksomheder, der tør investere, udvikle sig og gribe nye muligheder. Men vi skal også anerkende, at succes ikke ser ens ud for alle, og at udvikling skal tage afsæt i den enkelte virksomheds muligheder og ambitioner. Det er netop den kombination, der er med til at skabe et stærkt og levedygtigt erhvervsliv.

Og her har vi på Bornholm noget særligt at bygge videre på. Vi har stærke faglige kompetencer, en lang tradition for iværksætteri og et erhvervsliv, hvor samarbejde og relationer ofte spiller en afgørende rolle. Det er kvaliteter, vi skal værne om og fortsat udvikle.

I denne udgave af erhvervsmagasinet møder du virksomheder og mennesker, der på hver deres måde har grebet muligheder, overvundet udfordringer og truffet valg, som har været med til at forme deres vej fremad. Jeg håber, at historierne kan give inspiration til at se på din egen virksomhed med nye øjne. Måske til at gribe en mulighed, du længe har overvejet. Måske til at stille spørgsmål ved noget, du plejer at gøre. Eller måske blot til at blive bekræftet i, at der er mange veje til at skabe en succesfuld virksomhed.

GOD LÆSELYST!

Karen Bladt

Vi er her for dig og din virksomhed

At drive virksomhed betyder også at stå med spørgsmål, nye idéer og beslutninger, der ikke altid er lige nemme at træffe. Måske vil du finde nye kunder, udvikle din forretning eller blive klogere på mulighederne for finansiering. Måske savner du nogen at sparre med, ny viden eller et stærkere netværk. Det er blandt andet derfor, Business Center Bornholm er sat i verden.

Hos os kan du få personlig sparring om dine idéer og udfordringer, møde andre erhvervsdrivende, hente ny viden og få hjælp til at finde vej til de muligheder, der kan bringe din virksomhed videre.

Og du behøver hverken have en stor virksomhed eller en færdig forretningsplan for at bruge os. Vi er her både for dig, der allerede driver virksomhed på Bornholm, og dig, der går med tanker om at starte.

Det er gratis. Og det er for dig.

Alle vores tilbud er gratis, og vores sparring er uvildig og fortrolig. Du kan derfor roligt bruge os som sparringspartner, uanset om du står med en konkret udfordring eller bare har brug for at vende en idé.

Er du nysgerrig på, hvad vi kan gøre for dig?

Gå på opdagelse i vores mange tilbud på www.businesscenterbornholm.dk eller **scan QR-koden for at læse mere:**



Hvornår er det værd at tage springet?

En ny investering, et opkøb eller muligheden for at gå ind på et nyt marked. At udvikle sin virksomhed indebærer ofte, at man må bevæge sig ud på ukendt grund. Men hvordan vurderer man, om potentialet er stort nok, risikoen til at håndtere, og tidspunktet det rigtige? Vi har spurgt Katrine Paaby Joensen, CEO i Erhvervshus Hovedstaden, om, hvad der driver virksomhedsudvikling, og hvad der kan stå i vejen.

De fleste virksomhedsejere kender sikkert følelsen. Man får en idé, ser en mulighed i markedet eller bliver præsenteret for et samarbejde, der måske kan føre virksomheden i en ny retning. Men derfra og til faktisk at gøre noget ved det kan der være langt. For hvad nu, hvis det ikke lykkes? Hvis kunderne udebliver, eller investeringen bliver for dyr? Ifølge Katrine Paaby Joensen er det ikke kun risikovilligheden, der er afgørende for, om man formår at udvikle sin virksomhed. Gennem sit nuværende job som CEO i Erhvervshus Hovedstaden og tidligere job hos blandt andet The Trade Council og Innovationscenter Danmark i

“

Timing er i min optik et undervurderet succesparameter.

Katrine Paaby Joensen,
CEO i Erhvervshus Hovedstaden

Silicon Valley har hun mødt virksomheder i mange forskellige brancher og udviklingsfaser. Og selv om virksomhederne har været vidt forskellige, er der nogle egenskaber, som går igen hos dem, der står i spidsen.

“Uanset branche, størrelse og skaleringspotentiale har jeg oplevet klare fællesnævner hos de mennesker, der står i spidsen for virksomhederne: nysgerrighed, udviklingsiver, handlekraft og evnen til at sætte det rigtige hold.” Men det handler ikke kun om modet til at løbe en risiko. “Mange taler om, at man skal være risikovillig – og det kræver selvfølgelig også en vis risikovillighed at kaste sig ud i noget nyt. Men jeg tror lige så meget, det handler om passionen for det, man laver, en trang til at sætte ting i gang og en nysgerrighed efter at finde ud af, hvad der ligger om det næste hjørne.”

Den gode idé kræver den rigtige timing

Selv om nysgerrighed og handlekraft kan drive en virksomhed fremad, er det ikke ensbetydende med, at man

skal gribe enhver mulighed. For der er stor forskel på at have en god idé og at have en idé, som kunderne faktisk er villige til at betale for.

“Timing er i min optik et undervurderet succesparameter. Det kan have stor betydning, hvornår man vælger at investere, gå ind på et nyt marked eller lancere noget nyt. Men det er også en svær vurdering, fordi mange faktorer spiller ind, og meget man ikke kan forudse.”

Derfor mener Katrine, at man bør gøre sit forarbejde grundigt. Rammer man et reelt behov? Er kunderne modne til løsningen? Og er de villige til at betale for det, man måske selv synes er verdens bedste idé? Samtidig skal man kende sine konkurrenter, de reelle omkostninger og de forhold, der kan gøre forretningen sårbar, eksempelvis stigende fragtpriser eller problemer i forsyningskæderne.

“Det kan ofte betale sig at prøve det nye af i mindre skala, før man tager det store spring.” Det kan være ved at teste et produkt hos kunderne, undersøge et marked eller lægge en strategi for prissætning og salgskanaler. Særligt på nye eksportmarkeder er forberedelsen vigtig. Og så skal man være parat til at ændre taktik undervejs eller stoppe en satsning, hvis den ikke giver resultater.

Når driften tager al tiden

For mange mindre virksomheder er udfordringen dog ikke kun at vurdere mulighederne, men at finde tid og ressourcer til at føre dem ud i livet.

“En central barriere er, at driften fylder det hele. Kunderne skal betjenes, opgaverne leveres og regningerne betales. Udvikling bliver noget, man tager fat på, når man har tid – og tid har man aldrig nok af.”

Samtidig kan mangel på finansiering, specialiserede kompetencer eller viden om administrative krav bremse udviklingen. Alligevel oplever Katrine, at de virksomheder, der lykkes, ofte er dem, der formår at prioritere udviklingen midt i den daglige drift og omsætte deres idéer til handling. Det kræver, at man planlægger, prioriterer og arbejder strategisk med forretningsudviklingen.

Man behøver ikke kunne det hele selv

Når ressourcerne er begrænsede, kan samarbejde med andre virksomheder, vidensinstitutioner eller eksterne specialister åbne muligheder, som ellers ville være svære at realisere.

“De færreste kan alting selv, og der ligger store muligheder i samarbejder, hvor man kan få adgang til viden, kompetencer, teknologi, kunder eller markeder, som ville være svære at opbygge alene.”

Men et samarbejde kræver også ressourcer, og derfor er det vigtigt at være klar over, hvad man ønsker at opnå. Katrine peger desuden på værdien af sparring udefra. Som ejerleder står man ofte alene

med de strategiske beslutninger, og andres erfaringer og perspektiver kan give et bedre grundlag for at vælge, hvordan virksomheden skal komme videre.

Når det ikke går som planlagt

Selv med grundig forberedelse er der ingen garanti for, at en satsning lykkes. Men ifølge Katrine er en satsning, der ikke går som forventet, ikke nødvendigvis uden værdi.

“En satsning, der ikke lykkes, kan give vigtig viden, hvis man forstår, hvad der gik galt og har viljen til at ændre kurs. Det kræver, at man evaluerer, f.eks. ved at tale med kunder, medarbejdere og samarbejdspartnere, og bruger den feedback til at træffe bedre beslutninger.”

Det afgørende er at bruge erfaringerne til at justere kursen og træffe bedre beslutninger fremover.

Et godt sted at begynde

For den bornholmske virksomhedsejer, der går med en idé, men endnu ikke har taget springet, har Katrine en klar anbefaling: Søg sparring hos Business Center Bornholm eller Erhvervshus Hovedstaden.

“Her kan erfarne forretningsudviklere hjælpe med at konkretisere din idé, afklare hvordan du bedst kommer videre, vejlede om økonomi og finansieringsmuligheder og meget mere.”

Det næste skridt behøver ikke være en stor investering eller en omfattende strategiproces. Det kan begynde med at få udfordret sin idé, undersøge markedet eller tage en samtale med nogen, der uvildigt ser virksomheden udefra.



Katrine Paaby Joensen, CEO i Erhvervshus Hovedstaden. Foto: Erhvervshus Hovedstaden

BUSINESS BORNHOLM

29. OKTOBER 2026

Business Bornholm-siderne udarbejdes af Business Center Bornholm og udgives i samarbejde med Bornholms Tidendes erhvervsmagasin.

Tekst, foto og grafisk design

Lina Hilding, medmindre andet er angivet

Kontakt os

info@bornholm.biz
Tlf. 56 95 73 00 (mandag til fredag kl. 9-11)

Business Center Bornholm er Bornholms Regionskommunes indgang til erhvervsservice og hjælper virksomheder på Bornholm med at udvikle sig og skabe vækst.



Business
Center
Bornholm
Erhvervsservice for BRK



Borncut A/S' majoritetssejer Ingmar Baars (th.) og medstifter Gorm Sørensen (tv.) ved virksomhedens jubilæumsfest. På billedet til højre ses produktionsdirektør Jens Palle Laursen. Foto: Silvester Baars

Bornholmsk ekspertise i verdensklasse fejrer 10 år

Med afsæt i årtiers bornholmsk ekspertise har Borncut A/S på bare ti år udviklet sig til en international industrivirksomhed med kunder over hele verden. Undervejs er medarbejderstaben vokset markant, en hollandsk investor er kommet til, og et nyligt opkøb har skabt plads til endnu større ambitioner. Men selvom mere end 95 procent af salget går til udlandet, er der én ting, der ikke har ændret sig: Bornholm er fortsat kernen i virksomhedens identitet.

Da Borncut for nylig fejrede sit 10-års jubilæum på Strandhotellet på Nordbornholm, var der god grund til at se tilbage med stolthed. Ejere, ledelse, medarbejdere og samarbejdspartnere var samlet for at markere virksomhedens bemærkelsesværdige udvikling, og de medarbejdere, der har været med helt fra begyndelsen, blev hyllet. Men jubilæet handlede mindst lige så meget om fremtiden. For Borncut er langt fra færdig med at vokse. Med et markant stigende salg, flere medarbejdere og et nyligt opkøb står Borncut i dag stærkere end nogensinde. Og ambitionerne rækker endnu længere. Virksomheden har sat kurs mod en betydelig udvidelse af produktionen og en endnu stærkere position på det internationale marked. Men hvad er det egentlig, Borncut laver? Og hvordan er det lykkedes en bornholmsk virksomhed at etablere sig på et internationalt marked, hvor konkurrenterne tæller nogle af verdens største producenter af udstyr til fødevarerindustrien?

En særlig bornholmsk kompetence

For at forstå Borncuts historie skal vi faktisk længere tilbage end de ti år, virksomheden nu kan fejre. Allerede i 1980'erne blev der hos den bornholmske maskinfabrik NORFO udviklet teknologi til fødevarerindustrien. I 1992 var nogle af de mennesker, der senere skulle stifte Borncut, med til at udvikle den første portionsskæremaskine. Teknologien blev gennem

årene videreudviklet under forskellige ejere, først Scanvaegt og siden den internationale fødevarer teknologikoncern Marel. Da Marel i 2015 besluttede at lukke aktiviteterne på Bornholm og flytte dem til Aarhus, stod øen til at miste en specialiseret industriaktivitet og årtiers opbygget viden. Men nogle af de mennesker, der havde været med til at udvikle teknologien, ønskede fortsat at beholde ekspertisen på Bornholm. I marts 2016 blev Borncut stiftet med ambitionen om at udvikle en ny generation af portionsskæremaskiner

“
Det handler ikke blot om branding. Det handler også om et bevidst valg om fortsat at udvikle og producere maskinerne på Bornholm.

Jens Palle Laursen,
produktionsdirektør hos Borncut A/S

og videreføre de bornholmske kompetencer. Allerede i december samme år stod den første prototype klar, og i marts 2017 blev de første maskiner lanceret på markedet. Dermed var grundlaget lagt for en ny bornholmsk industrivirksomhed.

Maskiner, der skærer med millimeters præcision

Borncut har specialiseret sig i portionsskæremaskiner til fødevarerindustrien, hvor præcision, hastighed og driftssikkerhed er afgørende. For når tusindvis af portioner produceres hver eneste time, kan selv små afvigelser i vægt betyde betydelige tab af råvarer og penge. Ifølge Jens Palle Laursen, der har ansvaret for produktionsplanlægningen hos Borncut, er netop maskinernes brugervenlighed og driftssikkerhed en del af forklaringen på virksomhedens succes. "Vi har en maskine, der er forholdsvis enkel at betjene og vedligeholde. Den er hurtig, driftssikker og kundevenlig. Det betyder rigtig meget for kunderne, for når man står med en stor fødevarerproduktion, skal tingene bare fungere." Og selvom Borncut konkurrerer med langt større virksomheder, har den specialiserede tilgang vist sig at være en styrke.

Øget salg og flere medarbejdere

De første år udviklede Borncut sig gradvist, men i de seneste år er væksten for alvor taget fart. Før ejerskiftet i 2024 var der omkring ni medarbejdere i virksomheden. I dag er der knap 30 hos Borncut og omkring 40, når de øvrige tilknyttede aktiviteter regnes med. Også salget fortæller historien om en virksomhed i hastig udvikling. Da Jens Palle Laursen kom til Borncut i december 2024, lå det årlige salg på omkring 24-25 maskiner. Sidste år nåede virksomheden op på 86 solgte maskiner, og i 2026 forventes tallet at lande på omkring 130-140. I år kunne virksomheden desuden fejre salget af maskine nummer 300.

En hollandsk ejer med hjertet på Bornholm

Et afgørende vendepunkt kom i sommeren 2024, da hollandske IB Food-Machines, med Ingmar Baars i spidsen, overtog aktiemajoriteten i Borncut. De to virksomheder havde allerede samarbejdet gennem flere år, og Ingmar Baars havde spillet en væsentlig rolle i at bringe Borncuts produkter ud på de internationale markeder. Med ejerskiftet fik Borncut en stærkere international salgsorganisation og mulighed for at accelerere udviklingen yderligere. Men når en udenlandsk investor overtager majoriteten

i en bornholmsk industrivirksomhed, kan det også rejse spørgsmål om fremtiden. Ville produktionen på sigt blive flyttet tættere på de store markeder? Og hvilken rolle skulle Bornholm spille i den nye ejerstruktur? For de tidligere ejere var det afgørende at finde en køber, der ikke alene så potentialet i produkterne, men også forstod værdien af virksomhedens medarbejdere og kultur. Det understregede medstifter Gorm Sørensen i forbindelse med ejerskiftet i 2024. Selvom der gennem årene havde været flere interesserede købere, faldt valget på Ingmar Baars og hans team, fordi de havde forståelse for både teknologien og menneskene bag. Tiden siden ejerskiftet har vist, at Bornholm ikke er blevet mindre vigtig for virksomheden. Tværtimod. Den bornholmske identitet er fortsat en synlig del af Borncuts internationale profil. Når virksomheden deltager på messer rundt om i verden, er Bornholm med i fortællingen om produkterne, og den lokale tilknytning kommer blandt andet til udtryk gennem bornholmske specialiteter på messestandene. "Det handler ikke blot om branding. Det handler også om et bevidst valg om fortsat at udvikle og producere maskinerne på Bornholm," siger Jens Palle. Og det valg har virksomheden nu understreget med en af sine hidtil største investeringer.

Et opkøb, der ændrer mulighederne

I sommeren 2026 offentliggjorde Borncut, at virksomheden havde indgået aftale om at overtage Baltic Steelwork ApS. Den bornholmske metalvirksomhed havde gennem flere år været en vigtig leverandør af rustfri stålkomponenter til Borncuts maskiner. Med opkøbet bliver en langt større del af fremstillingen nu samlet i samme virksomhed. Aftalen omfatter både medarbejdere, maskiner og 2.400 kvadratmeter moderne produktionsfaciliteter. Det løser samtidig en af de udfordringer, der længe har begrænset Borncuts vækst: manglen på plads. "Det har faktisk været noget af det sværeste for os. At finde de rigtige faciliteter, så vi kunne følge med udviklingen. Vi har været i dialog med flere forskellige parter og undersøgt mulighederne for at udvide. Med Baltic Steelwork har vi fået løst den udfordring," fortæller Jens Palle. Med de nye faciliteter får Borncut mulighed for selv at fremstille flere af de komponenter, virksomheden tidligere har købt hos underleverandører. Det giver større fleksibilitet

og kontrol over produktionen, men stiller samtidig nye krav til kompetencer, processer og arbejdsgange. "Vi kommer til at producere langt mere fra bunden, end vi tidligere har gjort. Det giver os en stor fleksibilitet, men der er også rigtig meget, vi skal lære. Det er en stor opgave at få det hele til at spille sammen," forklarer Jens Palle. Målet er, at de forskellige aktiviteter skal være samlet og på plads omkring årsskiftet.



Bornholmsk ekspertise på verdensmarkedet

I dag kommer mere end 95 procent af Borncuts salg fra eksport. Maskinerne finder vej til kunder i blandt andet Vietnam, Sydkorea, Japan, Thailand, Kina, USA og en lang række europæiske lande. Alligevel er Bornholm fortsat et vigtigt udgangspunkt. Jens Palle fremhæver især den faglige stolthed, han har mødt blandt de bornholmske medarbejdere. "Der er en særlig tilgang til håndværket herovre. Folk er

stolte af det, de laver, og kvaliteten skal være i orden. De kan også være lidt stædige, men på den gode måde. Det mærkede jeg faktisk allerede fra første dag." Den lokale tilknytning betyder dog ikke, at det altid er let at drive en højteknologisk industrivirksomhed på en ø. Det kan være vanskeligt at finde medarbejdere med bestemte specialkompetencer, eksempelvis inden for mekanisk konstruktion og udvikling. Derfor er det afgørende for Borncut både at fastholde den eksisterende ekspertise og tiltrække nye kompetencer, hvis virksomheden skal fortsætte sin udvikling.

De næste ti år

Efter ti år med udvikling, internationalisering og markant vækst kunne man måske forestille sig, at ambitionen var at blive så stor som overhovedet muligt. Men sådan ser Borncut ikke nødvendigvis på fremtiden. "Vi har ikke noget mål om at blive en kæmpe stor virksomhed. Vi vil gerne lave et godt stykke arbejde, være tæt på vores kunder og kunne følge med markedet. Og så skal vi selvfølgelig fortsat levere den ekstraordinære kvalitet, vi er kendt for," fortæller Jens Palle. Det betyder dog ikke, at ambitionerne er små. Målet er at kunne producere op mod 250 maskiner om året. Et bemærkelsesværdigt mål på et verdensmarked, hvor det samlede årlige salg af denne type maskiner anslås til omkring 350-400. Samtidig arbejder virksomheden på at bevæge sig fra primært at levere enkeltstående maskiner til i højere grad at kunne tilbyde komplette produktionslinjer, hvor flere funktioner arbejder sammen. Det åbner muligheder for at betjene større kunder og tage ansvar for flere dele af deres produktionsprocesser. Ved jubilæumsfesten på Strandhotellet var det netop kombinationen af fortid og fremtid, der fyldte. Stoltheden over det, medarbejderne har skabt gennem de første ti år, og ambitionerne om det, der endnu venter. For ti år siden blev Borncut grundlagt med ønsket om at fastholde og videreudvikle en særlig teknologisk kompetence på Bornholm. I dag er virksomheden med til at bringe bornholmsk teknologi ud til fødevarerproducenter over hele verden. Og med nye produktionsfaciliteter, flere medarbejdere og en international ejerkreds, der fortsat satser på øen, er fundamentet lagt for næste kapitel.

Præcision i hver portion

Borncut udvikler og producerer avancerede portionsskæremaskiner til fødevarerindustrien. Maskinerne bruges til at skære fisk, kylling og kød i ensartede portioner med stor præcision og høj hastighed. Ved hjælp af kameraer, software og avanceret skæreteknologi analyserer maskinerne råvarerne og beregner, hvordan de bedst skæres til den ønskede størrelse og vægt.

Det kan eksempelvis være lakseportioner til supermarkedernes kølediske, kyllingestykker til færdigretter eller bøffer med en bestemt vægt. Maskinerne kan foretage flere tusinde snit i minuttet. Den høje præcision er med til at reducere råvarespild og sikre en mere effektiv produktion.



Foto: Borncut A/S

Mod til at vokse på egne præmisser

Fra enmandsvirksomhed til ti arbejdspladser og nye markeder. Andre Kofod har flere gange turdet tage springet med AK Smedeteknik. Undervejs har han lært, at vækst ikke kun handler om at blive større, men om mennesker, samarbejde og om at skabe en virksomhed, der kan stå stærkt, også uden ham selv midt i det hele.

På Klemenservej 40, uden for Rø, ligger AK Smedeteknik med værksted og lager i et par maskinhaller. Ved siden af ligger huset, hvor virksomhedens ejer, Andre Kofod, bor. Der er med andre ord ikke langt mellem arbejde og fritid. Måske lidt for kort. For det er ikke altid nemt at holde fri, når virksomheden ligger lige uden for vinduet.

Indtil videre bliver virksomheden dog her. Om fremtiden betyder en udbygning af de nuværende lokaler eller på et tidspunkt en flytning til noget større, må tiden vise. Andre har nemlig ikke lagt den helt store masterplan for, hvor AK Smedeteknik skal være om fem eller ti år. Han har ingen bestemt omsætning, der skal nås, og heller ikke et mål om, at virksomheden nødvendigvis skal have 10, 20 eller 30 ansatte. Målet er først og fremmest at skabe en stærk virksomhed med sund vækst, hvor mennesker har lyst til at være.

Begyndte med havelåger

I 2001 tog den blot 19-årige Andre springet og blev selvstændig. Dengang bestod opgaverne i høj grad af havelåger, porte og andre klassiske smedeopgaver for private kunder. Efterhånden bevægede han sig mere over mod industrien. Opgaverne blev større, og kundernes behov var anderledes. Her var det ikke nødvendigvis den laveste pris, der afgjorde, hvem der fik opgaven. For når en maskine står stille, koster tid penge, og så er det langt vigtigere, hvem der hurtigt kan få den til at køre igen.

I 2013 tog livet en drejning. Andre pakkede sammen og rejste med sin kone og deres to børn til Norge hvor familien blev i fem år. Fagligt lærte han meget, men mindst lige så vigtigt ændrede opholdet hans syn på sig selv og andre mennesker. Noget af det, der tidligere kunne føles grænseoverskridende, eksempelvis at kontakte en stor virksomhed og tilbyde sine ydelser, mistede noget af sin dramatik. For hvem sidder egentlig på den anden side af bordet eller telefonen? I sidste ende bare et andet menneske. Direktører, indkøbere, virksomhedsejere og smede er, som Andre ser det, alle sammen lavet af det samme kød og blod. Den erkendelse tog han med sig hjem til Bornholm.

Iværksætternerven vendte tilbage

Efter hjemkomsten arbejdede Andre halvandet år på mejeriet, men iværksætternerven begyndte hurtigt at kilde igen. Han savnede friheden og ansvaret ved at drive noget selv. I 2020 støvede han derfor sit gamle CVR-nummer af. Det havde ligget i dvale under årene i Norge, men kunderne havde tilsyneladende ikke glemt ham. Fra første dag var ordrebogen fuld igen.

“

For en håndværker kan forestillingen om kontorarbejde være svær at sluge. Den rigtige arbejdsdag er jo den, hvor man producerer noget. Hvor man reparerer en maskine, svejser, monterer og kommer hjem efter at have brugt kroppen. Den, der sidder på kontoret, sidder bare der. Sådan er virkeligheden naturligvis ikke. Men det har krævet en mental omstilling.

Andre Kofod,
ejer af AK Smedeteknik

I oktober 2022 ansatte han sin første medarbejder, og virksomheden begyndte at vokse. Så skete det, der kunne have stoppet det hele.

Tre meter ned på beton

I januar 2024 var Andre på arbejde som på så mange andre dage. En stige kom i skred, selv om de nødvendige sikkerhedsforanstaltninger var taget. Andre faldt omkring tre meter og landede på betongulvet. Han brækkede ryggen.

Pludselig stod han med en virksomhed, der i høj grad var bygget op omkring ham selv, og en krop, der ikke længere kunne det, den kunne dagen før. Han kunne lukke virksomheden ned. Eller han kunne se situationen som et projekt i sig selv og forsøge at bygge virksomheden op på en ny måde. Andre valgte det sidste.

Han tog et sats og ansatte fire nye medarbejdere. Samtidig tvang ulykken ham ind i en rolle, han indtil da ikke havde været særlig begejstret for: kontoret.

"For en håndværker kan forestillingen om kontorarbejde være svær at sluge", fortæller han. "Den rigtige arbejdsdag er jo den, hvor man producerer noget. Hvor man reparerer en maskine, svejser, monterer og kommer hjem efter at have brugt kroppen. Den, der sidder på kontoret, sidder bare der. Sådan er virkeligheden naturligvis ikke. Men det har krævet en mental omstilling."

Tidligere forsøgte Andre at gøre begge dele. Da virksomheden bestod af ham selv og en enkelt medarbejder, arbejdede han ude hele dagen og tog derefter tilbud, fakturering, planlægning og resten af det administrative arbejde om aftenen. Det kan fungere i en periode. Det er bare ikke holdbart i længden.

Ti mennesker har en arbejdsplads at gå til

I dag består AK Smedeteknik af syv svende, en lærling, en kontormedarbejder og Andre selv som daglig leder.

Samtidig har han ændret sit syn på, hvad hans egen opgave egentlig er. At bruge sin dag på ledelse, planlægning og udvikling er ikke at bidrage mindre. Tværtimod. For når virksomheden fungerer, betyder det, at omkring ti mennesker har en arbejdsplads at stå op til. De kan betale deres regninger, forsørge deres familier og skabe et liv omkring deres arbejde. Det er tydeligt, at det er netop her, en stor del af motivationen til at drive virksomheden ligger. Hvis medarbejderne trives, trives Andre. Hvis de ikke gør, gør han heller ikke.

Ledelse er derfor blevet noget, han aktivt arbejder med, blandt andet gennem Business Center Bornholms netværk for ledere, hvor mødet med andre virksomhedsledere giver mulighed for sparring og udvikling af hans egen rolle.



Andre Kofod foran AK Smedeteknik, som han gennem årene har udviklet fra en enmandsvirksomhed til en arbejdsplads med ti medarbejdere.

Konkurrenten er også den, man ringer til

Den tilgang til mennesker går igen, når Andre fortæller om forholdet mellem de bornholmske smedevirksomheder. Her bliver kontrasten tydelig. I Norge oplevede han en hård konkurrence, hvor virksomhederne kæmpede om opgaverne. På Bornholm er konkurrenten også den, man ringer til, når man mangler en hånd.

Han tøver ikke med at kontakte en anden smedevirksomhed og spørge, om de kan hjælpe med en opgave, eller om de kan leje en medarbejder, der besidder en særlig kompetence. Det går begge veje og det er sådan, Andre gerne vil have det.

Ø-samarbejdet er afgørende

Behovet for samarbejde er ikke blevet mindre. De seneste år har Bornholm mistet smedekapacitet, blandt andet med lukningen af Sydhavnens Motorværksted og gennem opkøbet af Baltic Steelwork. Tilbage står store industrikunder der stadig har brug for smeden, der skal vedligeholde maskiner og sikre at produktion fungerer.

Her bliver det tydeligt at Bornholm på mange måder er sit eget lille erhvervsmæssige økosystem. Man kan ikke altid bare hente den nødvendige arbejdskraft på den anden side af vandet. Det tager tid, koster penge og kræver ekstra logistik. Derfor er virksomhederne også afhængige af hinanden.

Industrien fylder stadig mest

Industrien udgør stadig langt størstedelen af AK Smedetekniks arbejde. Det er alt fra maskinreparationer, entreprenørmaskiner, opgaver for landbruget og service og reparation af industrielle produktionsanlæg.

Men en gang imellem kommer hr. og fru Jensen stadig ind ad døren og spørger, om Andre kan lave en havelåge eller et gelænder til trappen. "Det bliver man ikke nødvendigvis rig af, men jeg siger alligevel som regel ja", fortæller han. For Andre ved, at rygtet om godt arbejde hurtigt spredt sig fra mund til mund på Bornholm.

"Folk taler sammen. Så man kan lige så godt gøre sig umage. Leverer man et godt stykke arbejde og behandler folk ordentligt, har man både løst dagens opgave og gjort noget for morgendagens ordrebog", siger han.

Blikket over vandet

At Andre tror på det lokale samarbejde, betyder ikke, at ambitionerne stopper ved kysten. Tværtimod. Han har spurgt medarbejderne, hvordan de har det med opgaver væk fra øen, og flere er åbne for at rejse ud. Sverige er allerede i kikkerten, mens Norge og Finland kunne også være interessant.

Blikket er også rettet mod de muligheder, der kan følge med Energio Bornholm. Andre har ikke ventet på, at opgaverne lander i indbakken. I stedet har han brugt tiden på at gøre sig klar. Gennem deltagelse i en strategisk indsats hos Business Center Bornholm har virksomheden skaffet en EN 1090-certificering og har siden også opnået ISO 3834-2 certificering.

"Det er investeringer i en fremtid, som ingen endnu kender det præcise omfang af, men som virksomheden nu står bedre rustet til at tage del i", forklarer han.

Ikke vækst for vækstens skyld

At vokse skræmmer ikke Andre. Men vækst skal give mening.

"Jeg har set virksomheder jagte den type eksplosiv fremgang, der kan føre til en Gazelle-kåring, for nogle år senere at stå med en forretning, der har svært ved at følge med sin egen vækst. Det er ikke et mål jeg har", fortæller han. "Om AK Smedeteknik en dag består af ti eller 50 mennesker, er mindre vigtigt. Ingen af delene skræmmer mig".

Forsigtighed er i det hele taget sjældent det, der holder Andre tilbage. Eller som han selv siger med et grin: "Jeg er nok typen, der springer ud af flyet først og læser brugsanvisningen til faldskærmen på vej ned".

Erfaring ændrer perspektivet

Efter 25 år som selvstændig er der dog kommet mere eftertanke med. Ikke mindst omkring, hvad han selv skal bruge sin tid på.

"Vi har alle 24 timer i døgnet. For mig handler ledelse i stigende grad om at finde ud af, hvilke af de timer der kræver netop mig, og hvilke opgaver andre både kan løse bedre og have større glæde ved at løse. Der er opgaver, jeg ikke er god til, og opgaver, jeg ikke bryder mig om. Hvis et andet menneske både er dygtigere til dem og ligefrem kan lide at lave dem, hvorfor skal jeg så bruge mine timer på dem?"

Delegering falder stadig ikke altid naturligt for Andre. Men også her har han ændret perspektiv. For når han giver en opgave fra sig, betyder det ikke bare, at han selv slipper for den. Det betyder også, at der er arbejde til et andet menneske. Og det er i grunden det, virksomheden er til for, hvis man spørger Andre Kofod.

Nu skal der bygges hele vejen

Med et navneskifte og en ny strategisk retning har MK Entreprise taget et stort skridt mod ambitionen om at kunne følge byggeprojekter helt til dørs. Men vejen fra specialiseret håndværksvirksomhed til bred entreprenørvirksomhed har krævet både grundige overvejelser, gode sparringspartnere og mod til at satse.

2026 har været et år med store forandringer for den virksomhed, der indtil for nylig varet kendt som SK Stillads og Murer ApS. I dag hedder den MK Entreprise ApS, beskæftiger 29 medarbejdere og har ambitioner om at spille en langt større rolle i byggeriet på Bornholm.

”Det har været noget af en rejse,” fortæller Mathias Karlsen, da vi møder ham på Green Solution House til en snak om de beslutninger, der har bragt virksomheden dertil, hvor den står i dag.

I foråret overtog han sin tidligere kompagnons ejerandel, og i slutningen af sommeren fulgte opkøbet af en af øens velrenommerede tømrervirksomheder. Samtidig blev størstedelen af stilladsaktiviteterne solgt fra, og virksomheden fik sit nye navn. Men bag de mange forandringer ligger en ambition, der har været undervejs længe.

”Jeg har i lang tid haft en drøm om at kunne levere en komplet opgave. Tidligere har vi ofte været samarbejdspartner og underleverandør til andre virksomheder, men nu kan vi stå for hele projektet,” fortæller Mathias Karlsen.

Med murere, tømrere og snedkere samt kompetencer inden for blandt andet beton- og anlægsarbejde og autorisation til asbestarbejde står MK Entreprise i dag klar til at påtage sig langt mere omfattende opgaver end tidligere.

Sparring fra første dag

Da Mathias Karlsen som 20-årig var med til at starte SK Stillads og Murer ApS for knap ti år siden, var både erfaringen og netværket begrænset. Derfor har sparring og adgang til andre erhvervsdrivende været med til at spille en vigtig rolle for ham gennem årene. Da vi mødes op, kommer Mathias netop fra et arrangement afholdt af Business Center Bornholm og Erhvervshus Hovedstaden.

”Jeg har brugt BCB nærmest fra dag ét. Da jeg startede, havde jeg ikke noget særligt stort netværk, og der betød det rigtig meget at have nogen at sparre med. Det var faktisk mere eller mindre afgørende for, at det lykkedes dengang,” siger han.

Siden har han løbende gjort brug af sparring, netværk, arrangementer og udviklingsforløb. Også i forbindelse med

de seneste store beslutninger har det været vigtigt at have gode sparringspartnere at vende sine tanker med. For selvom ambitionerne har været klare, har vejen til at føre dem ud i livet krævet grundige overvejelser.

Et velovervejet spring

Opkøbet af tømrervirksomheden Bygmestrene Lars Orbe & Jim Dideriksen ApS krævede en betydelig økonomisk investering, og både muligheder og risici skulle undersøges grundigt, før beslutningen blev truffet.

Også beslutningen om at sælge stilladsdelen krævede overvejelser. Det var her, virksomheden havde sine rødder, og flere af stilladsmedarbejderne havde været med næsten fra begyndelsen. Men med ambitionen om selv at påtage sig større entrepriser blev det nødvendigt at skille sig af med stilladsafdelingen for at undgå interessekonflikter med de virksomheder, man hidtil havde samarbejdet med.

I dag er størstedelen af stilladsaktiviteterne overtaget af den tidligere kompagnons virksomhed, Bornholms Stilladsservice, som MK Entreprise fortsat samarbejder med.

”Det var ikke nemt at sige farvel til medarbejdere, som havde været med i så mange år. Men det var den rigtige beslutning,” fortæller Mathias med en strejf af vemod i stemmen.

Nye muligheder åbner sig

Selvom der kun er gået kort tid siden opkøbet, begynder resultaterne allerede at vise sig. Forespørgslerne kommer ind, og flere af opgaverne har netop den størrelse og karakter, som virksomheden har ønsket at bevæge sig hen imod.

”Vi har allerede fået flere større ordrer i millionklassen, hvor vi får lov til at gøre det, vi gerne vil: bygge noget ordentligt for mennesker, der ønsker godt håndværk.”

Det kan være alt fra nye erhvervsbygninger til større renoveringer og tilbygninger af private boliger og sommerhuse. Fælles for opgaverne er muligheden for at samle flere fagligheder og tage ansvar for projektet fra start til slut.

Samtidig har opkøbet bragt nye kolleger og erfaringer ind i virksomheden. Og selvom der er tale om to virksomheder med hver deres historie, har sammenlægningen ifølge Mathias Karlsen været naturlig.

”Vi kommer fra to forskellige virksomheder, men vi har grundlæggende den samme tilgang til arbejdet og til hinanden.”

Ambitionerne stopper ikke her

Hos MK Entreprise er blikket allerede rettet mod fremtiden. Mathias Karlsen lægger ikke skjul på, at han har ambitioner om at udvikle virksomheden yderligere, måske også med endnu et opkøb. Men lige nu handler det først og fremmest om at få den nye organisation

godt på plads, skabe stabil drift og bygge videre på det fundament, der er lagt. For selvom virksomheden er vokset, er det ikke størrelsen i sig selv, der driver udviklingen.

”Det handler om at lave et godt stykke arbejde for gode mennesker sammen med gode mennesker. Det har sådan set altid været drivkraften for mig.”

Og med den tilgang bygger Mathias Karlsen videre på sine ambitioner om at skabe en virksomhed hvor kvalitet, ordentlighed og arbejdsglæde går hånd i hånd.



Jonas Bagger Sørensen i caféen BAGGER i Hasle, hans seneste initiativ som serieiværksætter.

Mange virksomheder med én samlet tanke

Hvad har en surfskole, restauranter, bageri, bryggeri, oplevelser og hotel til fælles? Det ved serieiværksætteren Jonas Bagger Sørensen, der gennem 16 år har skabt en lang række tilsyneladende forskellige virksomheder på Bornholm. For Jonas handler iværksætteri ikke bare om at se mulighederne i at starte nyt, men i lige så høj grad om at skabe sammenhæng mellem de virksomheder, han allerede har skabt.

Det er formiddag i Hasle, da vi møder Jonas Bagger Sørensen i BAGGER, byens nye kombination af café, bageri, pizzeria og bryggeri. Stedet har gennemgået en omfattende renovering og har for nylig slået dørene op. Og de lokale ser ud til at have taget godt imod det nye initiativ. Der er allerede flere gæster, da vi slår os ned for at tale om de mange virksomheder, der gennem årene er kommet til. For hvad får egentlig et menneske til at blive ved med at starte nyt, når man allerede har rigeligt at se til?

Det begyndte på Balka Strand

Historien begyndte i 2010, da Jonas som blot 19-årig

startede surfskolen Eastwind på Balka Strand. Hans far havde selv været selvstændig i mange år og hjalp ham i gang. Men at den første virksomhed skulle blive begyndelsen på så mange flere, havde Jonas næppe forestillet sig.

”Nej, jeg havde nok ikke forestillet mig den gang, at det skulle udvikle sig til alt det her. Men jeg har altid godt kunnet lide at prøve nye ting. Jeg bliver hurtigt begejstret, når jeg får øje på en mulighed, og så får jeg lyst til at undersøge, om den kan blive til noget,” fortæller han.

Siden er aktiviteterne vokset til at omfatte blandt andet oplevelser, restauranter, fødevarer og overnatning. I dag er virksomhederne samlet omkring Bornholm Holding ApS og beskæftiger tilsammen omkring 50 medarbejdere i højsæsonen.

Udefra kan det ligne en serieiværksætter, der har svært ved at lade en god idé passere. Men der er også en tydelig plan bag de mange aktiviteter, han har gang i.

Når én idé skaber grundlaget for den næste

”Jeg synes, det er sjovt at arbejde med mange forskellige ting, men det er jo ikke bare tilfældige virksomheder, jeg starter. Jeg prøver hele tiden at se, hvordan de kan hænge sammen og understøtte hinanden. Der er faktisk en ret stor synergieffekt mellem dem,” forklarer Jonas.

”En gæst, der kommer til Bornholm for at dyrke vandsport, skal jo også have noget morgenbrød, spise frokost eller finde et sted at overnatte. Og hvor godt vejr

giver mulighed for én type oplevelser, kan regn og blæst skabe efterspørgsel efter noget helt andet.”

Det er netop den slags sammenhænge, Jonas er god til at få øje på.

Et konkret eksempel finder vi omkring os i Hasle. Her har Jonas satset på at samle flere aktiviteter under samme tag. Café, bageri, pizza og øl kan umiddelbart virke som noget helt andet end vandsport og oplevelser, men i Jonas’ verden hænger det hele sammen.

”En bager kan jo både bage brød og pizzaer, så hvorfor ikke udnytte det? Og når vi nu har et bageri, kan vi også levere morgenbrød til vores andre steder, blandt andet hotellet. På den måde kan vi bruge både medarbejderne og produktionen på tværs af virksomhederne,” uddyber han.

Fra personaleboliger til hotel

Netop hotellet er et godt eksempel på, hvordan én idé kan udvikle sig til noget langt større. Oprindeligt købte Jonas Store Lærkegård i Tejn for at skaffe flere boliger til sine medarbejdere.

”Personaleboliger har været en nødvendighed lige fra dengang, jeg startede surfskolen på Balka. Hvis man gerne vil have dygtige folk til at komme og arbejde på Bornholm i en sæson, er man også nødt til at kunne tilbyde dem et sted at bo,” siger han.

Men planerne med ejendommen udviklede sig, og det, der begyndte som en løsning på et praktisk problem, blev efterhånden til et hotelprojekt. Det er samtidig den satsning, Jonas peger på som den hidtil mest krævende.

”Hotellet har helt klart været den største satsning. Det er noget helt andet at få sådan et sted op at stå og få driften til at fungere. Der er meget på spil, både økonomisk og arbejdsmæssigt.”

For selvom han er risikovillig, er han ikke blind for, hvad der kan gå galt.

Erfaring har gjort ham mere forsigtig

Med 16 års erfaring som selvstændig er Jonas blevet mere kritisk over for de idéer, han vælger at føre ud i livet.

”Jeg er faktisk blevet mere forsigtig med årene, selvom det måske ikke ser sådan ud udefra. Tidligere var jeg hurtigere til at sige ja, hvis noget fangede min interesse. I dag er jeg blevet bedre til at trække vejret dybt en ekstra gang, inden jeg kaster mig ud i noget nyt.”

Erfaringen har også lært ham, at det kan blive dyrt at fortsætte for længe med noget, der ikke fungerer. Derfor er han blevet mere bevidst om værdien af at afprøve nye koncepter i mindre skala, inden de store investeringer foretages. Og netop på Bornholm ser han gode muligheder for at prøve nye idéer af.

”Konkurrencen på Bornholm er mindre end i de store byer, hvor der nærmest ligger en café på hvert hjørne. Man behøver jo heller ikke opfinde den dybe tallerken hver gang. Det handler om at finde noget, folk godt kan lide eller har brug for, og så prøve det af i det små, inden man investerer alt for mange penge i det.”

Nu skal det hele spille sammen

Lige nu er planen dog ikke at starte endnu en virksomhed. Efter en periode med mange nye initiativer vil Jonas koncentrere sig om at få driften til at fungere bedst muligt i de virksomheder, han allerede har skabt.

”Nu skal vi lige have styr på det vi har gang i og få tingene til at køre godt. Jeg kunne da godt tænke mig at få lidt mere tid til at slappe af. Men jeg kan jo også rigtig godt lide at have noget at lave,” siger han med et smil.

Inden vi skilles, får vi en rundtur i bageriet bag caféen. Her står de store bageovne, der ikke blot skal levere friskbagt brød og andre lækkerier til gæsterne i Hasle, men også producere morgenbrød til hotellet længere oppe på øen. I kælderens finder vi bryggerianlægget, hvor der skal produceres øl, som blandt andet skal sælges på flere af Jonas’ andre lokationer. Og netop her, mellem bageovne og bryggerianlæg, bliver den røde tråd i Jonas Bagger Sørensens mange virksomheder tydelig. For måske handler serieiværksætteri i virkeligheden ikke kun om at starte nye ting op. Nogle gange handler det om at få det, man allerede har skabt, til at blive til endnu mere.