



Market Magazine

**Niels Techen, CEO
Helmer Christian A/S
& Formand/chairman
for SMVdanmark**

Her finder du ...
Here you find ...

Hvad bør du vide?
Need to know ...

15 virksomhedsejere
15 company owners

Masser af forretning
Lots of business ...

Baltic
Initiative
**MARKET
MAGAZINE**



Kunst Museum Panbo
Christian Panbo



Baltic Shipping Company
Ronnie Hulstrøm



CoreSearch Vision
Katarina Merle



Ansvarshavende redaktør
Editor in chief
Jesper Møller Jørgensen

Forord

Det går jo godt for hele Kongeriget Danmark
- og det går godt for de mindre og mellemstore virksomheder og de danske ejerledere.

Vi har her i sensommeren 2026 fået en ny aftale med vores vigtigste allierede om, hvordan Arktis skal forsvares. Det er Kongeriget Danmarks ansvar, men det er klogt at dele opgaven med vores vigtigste samarbejdspartnere.

Hellere lille og vågen end stor og doven
Mange ting ændrer sig omkring os i denne tid og det gør det med øjeblikshastighed. Eller gør det? For hvis vi slukker for den almindelige, vante mediestøj, så er det tydeligt, at de mindre og mellemstore virksomheder har det godt. Ejerledernes meget tætte ledelsesansvar giver samlet set et solidt dansk erhvervsliv.

Omstillingsparathed og nye alliancer
Det er vigtigt for alle ejerledere at indstille sig på, at vi skal blive dygtigere til at samarbejde og løfte opgaverne med ansvarlig samhandel.

Retningen er, ligeud fremad



Redaktør
Editor
Thorbjørn Borg Knudsen

Foreword

The Kingdom of Denmark is doing very well
- and so are the small and medium-sized businesses and the Danish owner-managed businesses.

Here in late summer 2026, we have reached a new agreement with our most important ally on how the Arctic is to be defended. This is the responsibility of the Kingdom of Denmark, but it makes sense to share the task with our most important partners.

Better small and alert than big and complacent
Many things are changing around us at the moment, and they are changing at lightning speed. Or are they? Because if we switch off the familiar background noise of the media, it is clear that small and medium-sized businesses are doing well. The close management responsibility of owner-managers provides, taken as a whole, a solid Danish business community.

Adaptability and new alliances
It is important for all owner-managers to recognise that we need to become better at working together and taking on tasks through responsible trade and cooperation.

The direction is straight forward

.....		
Baltic Initiative Market Magazine Editors Jesper Møller Jørgensen & Thorbjørn Borg Knudsen	ISSN 2246-6118	Advertising info@balticinitiative.com
Layout JMJ Formidling og Kommunikation	Baltic Initiative Market Magazine Tysklandsvej 7 7100 Vejle	Full or partial reproduction of articles and images in Baltic Initiative Market Magazine may only be done with written permission from Baltic Initiative. The editors assume no responsibility for manuscripts, images or other material submitted unsolicited. Nor is responsibility accepted for any errors in the magazine.
Cover image Niels Techen, SMVdanmark	Responsible publisher Baltic Initiative Market Magazine JMJ Formidling og Kommunikation	
Circulation Digital 4,000 Print 1,000	Print DK	

Indhold / Table of Contents

2	Forord <i>Foreword</i>
10	Få viden under mesterlæren med hjem, så du kan lære mester nyt <i>Learn from the master and bring new knowledge home</i>
12	Medarbejdertrivslen er stor i de private virksomheder <i>Employee wellbeing is high in private companies</i>
20	Moderne teknologi. En del af omkostningerne kommer tættere på priserne fra Asien <i>Modern technology. Some costs are approaching Asian prices</i>
22	Tallene har talt, incredible! Det går godt for den Danske industriproduktion <i>The figures have spoken, incredible! Danish industrial production is doing well</i>
30	Styrk dine medarbejders kompetencer med AMUkurser <i>Strengthen your employees' skills with AMU courses</i>
32	16 år og 43 millioner nye bolig kvadratmeter senere <i>16 years and 43 million new residential square metres later</i>
38	Positiv og negativ vækst inden for skibsfarten <i>Positive and negative growth in shipping</i>
40	Vi kan & bør bygge nye skibe i Danmark <i>We can & should build new ships in Denmark</i>
54	Kunst Museum Panbo i Aabenraa <i>Kunst Museum Panbo in Aabenraa</i>



Firmaportrætter / Company portra-

6	Arbejdsmiljøeksperten A/S
8	CoreSearch Vision A/S
14	Ålsrode Smede- og Maskinfabrik A/S
16	Bork-Hemmet Smede & VVS A/S
18	Elektro Gruppen A/S
24	Helmer Christiansen A/S
26	Billeschou A/S
28	CAWO Byg A/S
34	Baltic Shipping Company A/S
36	Christiansøfarten A/S
42	AMB Visuals A/S
44	CNC Onsite A/S
48	Artlinco A/S
50	Companized A/S
52	Bogholderiet Fyn ApS

- Opret en profil
- Indryk annoncer
- Publisér artikler
- Create profile
- Post Adds
- Publish articles

DKK

2.510,-

+ moms/VAT



Market.balticinitiative.com + Market Magazine

Velkommen

Baltic Initiative er et forum for forretningsudvikling. Her kan du fortælle andre ejerledere om din virksomhed, service, produkter og generelle nyheder om din virksomhed.

Redaktionelt fokus er forretningsudvikling baseret på ansvarlig samhandel.

Hvad får man som aktivt medlem?
Virksomheder kan:

- Blive godkendt og få oprettet en profil
- Publicere artikler
- Indrykke opslag for samhandel

På Market.balticinitiative.com vil der dagligt være nye artikler fra redaktionen, virksomhedsportrætter eller artikler fra virksomhederne selv.

Vi inddeler et kvartal i 12 temaer, som redaktionelt får lidt mere opmærksomhed.

Hvert kvartal samler vi op, udgiver Market Magazine på dansk og engelsk. Magasinet kan downloades gratis.

Velkommen.

Kan du lide at handle, så gør det...

Welcome

Baltic Initiative is a forum for business development. Here, you can tell other owner-managed businesses about your company, services, products and general company news.

Our editorial focus is on business development based on responsible trade.

What are the benefits of active membership?
Member companies can:

- Be approved and have a company profile created
- Publish articles
- Post adverts for trade and business cooperation

Market.balticinitiative.com will feature new content every day, including editorial articles, company profiles and articles written by member companies themselves.

We divide each quarter into 12 themes, each of which receives additional editorial attention.

Every quarter, we review the latest developments and publish Market Magazine in both Danish and English. The magazine is available to download free of charge.

Welcome.

If you enjoy doing business, get involved...

Til salg

2 gode erhvervsejendomme

Fuldt udlejet og begge med
store uudnyttede potentialer

Kontor

Belligenhed: Vejle

Udbudspris: DKK 40.500.000

Afkast: 7,45%

Logistik

Belligenhed: Fredericia

Udbudspris: DKK 56.000.000

Afkast: 8,00%

For yderligere information kontakt:
ao@icpgroup.dk - 28802880



ICP Group
Tysklandsvej 7
7100 Vejle
www.icpgroup.dk

ArbejdsmiljøEksperten

- værdig troværdig værdi

Ønsker du at have styr på gældende og ikke mindst kommende regler inden for blandt andet arbejdsmiljøet, så er ArbejdsmiljøEksperten det rette sted at søge rådgivning.

Sammen med to kolleger startede Henrik Gliese ArbejdsmiljøEksperten

Administrerende direktør og medejer Henrik Gliese var med til at grundlægge ArbejdsmiljøEksperten for godt 20 år siden. Efter sin uddannelse som laborant og miljøtekniker begyndte han karrieren hos Bedriftssundhedstjenesten, hvor han gennem næsten 15 år arbejdede med at forbedre arbejdsmiljøet og styrke medarbejderens sikkerhed og sundhed. Sammen med to kolleger valgte han senere at omsætte den mangeårige erfaring til sin egen rådgivningsvirksomhed.

Fra kontor i Esbjerg til en nu landsdækkende organisation

Fra kontoret i Esbjerg har ambitionen fra første dag været at opbygge en landsdækkende organisation med stærk lokal forankring. Filosofien er enkel: virksomheder skal mødes af rådgivere med rødder i deres lokalområde. I dag er visionen blevet til virkelighed med 11 lokalafdelinger, hvor flere ledes af lokale direktører, som samtidig er medejere i datterselskaberne. Det har skabt en stærk organisation med både nærhed og fælles retning.

Tillid er fundamentet i ArbejdsmiljøEkspertens virke

For en virksomhed, der lever af rådgivning om arbejdsmiljø og lovgivning, er tillid og personlige relationer af

gørende. ArbejdsmiljøEksperten har opbygget langvarige kunderelationer gennem hele virksomhedens levetid, og nogle samarbejder går endda tilbage til Henrik Glieses første år i branchen for omkring 40 år siden. Hovedparten af virksomhedens nye kunder kommer fortsat gennem netværk og anbefalinger - et tydeligt kvalitetsstempel i en tillidsbaseret branche.

Arbejdsgøderne er mange men fællesnævnen er at sikre det optimale arbejdsmiljø

ArbejdsmiljøEksperten rådgiver virksomheder inden for en bred vifte af områder, herunder arbejdsmiljø, arbejdspladsvurderinger (APV), risikovurderinger, kemisk arbejdsmiljø, sikkerhedsorganisation, lovpligtige kurser, ledelsessystemer og overholdelse af gældende lovgivning. Virksomheden fungerer som en professionel samarbejdspartner, der hjælper virksomheder med både forebyggelse, dokumentation og praktiske løsninger, så de kan skabe sikre og velfungerende arbejdspladser.

Skomager, bliv ved din læst

- outsource for eksempel HR-funktionen eller dele af den

Et nyere forretningsområde er overtagelse af hele eller dele af virksomheders HR-funktion. ArbejdsmiljøEksperten kan blandt andet bistå med rekruttering, fratrædelser, medarbejderudvikling, lønadministration og strategisk HR-ledelse. Grundtanken er, at virksomheder bør fokusere på deres kernekompetencer, mens specialister tager sig af de områder, hvor de skaber størst værdi. Dermed kan eksempelvis en bilforhandler koncentrere sig om kunder og forretning, mens ArbejdsmiljøEksperten håndterer HR-opgaverne effektivt og professionelt.

ArbejdsmiljøEksperten

- worthy, credible value

If you want to stay on top of current and, not least, upcoming regulations within areas such as the working environment, ArbejdsmiljøEksperten is the right place to seek advice.

Together with two colleagues, Henrik Gliese founded ArbejdsmiljøEksperten

Managing director and co-owner Henrik Gliese helped found ArbejdsmiljøEksperten more than 20 years ago. After qualifying as a laboratory technician and environmental technician, he began his career at the Occupational Health Service, where for almost 15 years he worked to improve the working environment and strengthen employee safety and health. He later chose, together with two colleagues, to turn his many years of experience into his own consultancy.

From an office in Esbjerg to a nationwide organisation

From the office in Esbjerg, the ambition from day one was to build a nationwide organisation with a strong local presence. The philosophy is simple: companies should be advised by consultants with roots in their local area. Today, the vision has become reality with 11 local offices, several of which are headed by local directors who are also co-owners of the subsidiaries. This has created a strong organisation combining proximity with a shared direction.

Trust is the foundation of ArbejdsmiljøEksperten's work

For a company providing advice on the working environment and legislation, trust and personal relationships are

crucial. ArbejdsmiljøEksperten has built long-term customer relationships throughout its history, with some going back to Henrik Gliese's first years in the industry almost 40 years ago. Most new customers still come through networks and recommendations - a clear mark of quality in a trust-based industry.

The tasks are many, but the common goal is to ensure the optimal working environment. ArbejdsmiljøEksperten advises companies in a wide range of areas, including the working environment, workplace assessments (APV), risk assessments, chemical working environments, safety organisation, statutory courses, management systems and compliance with current legislation. The company acts as a professional partner, helping businesses with prevention, documentation and practical solutions to create safe and well-functioning workplaces.

Cobbler, stick to your last

- outsource your HR function or parts of it, for example. A newer business area is taking over all or parts of companies' HR functions. ArbejdsmiljøEksperten can assist with recruitment, terminations, employee development, payroll administration and strategic HR management. The basic idea is that companies should focus on their core competencies while specialists handle the areas where they can create the most value. This means, for example, that a car dealer can focus on customers and business while ArbejdsmiljøEksperten handles HR tasks efficiently and professionally.

CEO Henrik Gliese, ArbejdsmiljøEksperten



CEO Henrik Gliese & Partners, ArbejdsmiljøEksperten



CoreSearch Vision A/S

- mange års succesfuld rekruttering

Mangler din virksomhed eller start-up de rette kompetencer inden for IT, Tech, Data & Engineering, så er CoreSearch det rette sted at henvende sig.

Det startede med tøjbranchen men sluttede med noget helt andet: Mennesker

Efter nogle år som selvstændig inden for modebranchen besluttede Katarina sig for et karriereskifte. Virksomheden blev afhændet og fokus var nu på mennesker og deres muligheder for at komme videre i livet. Katarina arbejdede i midt 1990'erne med AF Miljøkurser hos Dansk System Partner. Her mødte Katarina den tidligere IBM-direktør Ole Dalby, som havde rekrutteringsfirmaet Key Search.

Katarina lærte håndværket headhunting fra bunden

Ole Dalby ansatte Katarina, som blev headhunter i en tid, hvor begrebet ikke rigtigt havde indfundet sig i det danske sprog. Katarina lærte håndværket med rekruttering fra bunden. I 2001 blev selskabet omstruktureret, og Katarina overtog selskabet sammen med tre kollegaer og grundlagde CoreSearch. Gennem tiden har Katarina forøget sit ejerskab og har de seneste 5 år været enejer.

CoreSearch består af en sammentømret gruppe rekrutteringsspecialister

Hos CoreSearch arbejder Katarina blandt andet tæt sammen med partner og headhunter Natalie Vettlev. Natalie er uddannet cand.pæd.psych. fra Aarhus Universitet i 2020 og har siden oparbejdet et stort branchekendskab inden for IT, Tech, Data & Engineering. Natalie er af to omgange selv blevet headhuntet til CoreSearch af Katarina med et intermezzo hos en af Danmarks største virksomheder. Hos CoreSearch er Natalie kommet i mesterlære hos Katarina og man kan roligt sige, at Natalie har fundet sin rette erhvervsmæssige hylde - et mesterlæreforløb, der også værdigt lærer mester nyt.

Netværket inden for IT, Tech Data & Engineering er vidtforgrenet

Katarina har gennem sit lange virke inden for headhunting oparbejdet et enormt netværk af kvalificerede personer inden for IT. Fundamentet for at begå sig godt i headhuntingbranchen - du skal vide, hvem du skal kontakte, når en virksomhed beder dig om en specifik kompetence. Så et professionelt netværk og et godt ry er alfa og omega. Dertil kommer så timingen i kandidatens karriere og det kulturelle match med virksomheden.

Der er en rivende udvikling og efterspørgsel inden for IT, Tech Data & Engineering

CoreSearch er placeret lige i epicenteret af en boomende udvikling, hvor efterspørgslen efter mennesker med de rette kvalifikationer er i ekstrem høj kurs. Nemlig kandidater, der arbejder inden for IT, Tech, Data & Engineering. Områder, som er i en rivende udvikling, og hvor vigtigheden af at skaffe de rette personer, er afgørende for selskabernes videre udvikling.

Om du er en kandidat, der er i markedet for en ny udfordring eller en virksomhed, der mangler de rette mennesker inden for IT, så er CoreSearch klar med sin mangeårige erfaring og outreach.

CEO Katarina Merle Rasmussen,
Coresearch Vision A/S



CoreSearch Vision A/S

- many years of successful recruitment

Does your company or start-up need the right skills within IT, Tech, Data & Engineering? Then CoreSearch is the right place to turn.

It started with the fashion industry but ended with something completely different: People

After several years as a self-employed entrepreneur in the fashion industry, Katarina decided to change careers. She sold the business and shifted her focus to people and their opportunities to move forward in life. In the mid-1990s, Katarina worked with AF Miljøkurser at Dansk System Partner. There she met former IBM director Ole Dalby, who ran the recruitment company Key Search.

Katarina learned the art of headhunting from the ground up

Ole Dalby hired Katarina as a headhunter at a time when the term had barely entered the Danish language. Katarina learned the recruitment profession from the ground up. In 2001, the company was restructured, and Katarina took over the business together with three colleagues and founded CoreSearch. Over the years, she increased her ownership and has been the sole owner for the past five years.

CoreSearch is a close-knit team of recruitment specialists

At CoreSearch, Katarina works closely with partner and headhunter Natalie Vettlev. Natalie graduated from Aarhus University in 2020 with a degree in educational psychology and has since developed extensive industry expertise across IT, Tech, Data & Engineering. Katarina has actually headhunted Natalie to CoreSearch twice, with a stint at one of Denmark's largest companies in between. At CoreSearch, Natalie has learned the trade under Katarina's guidance, and it is fair to say she has found her professional calling - in a relationship where even the master continues to learn from the apprentice.

The IT, Tech, Data & Engineering network is extensive

Through her many years in headhunting, Katarina has built an enormous network of qualified people within IT. The foundation for succeeding in headhunting is knowing who to contact when a company needs a specific skill. A professional network and a good reputation are therefore essential. Timing in the candidate's career and the cultural match with the company are equally important.

Rapid development and demand within IT, Tech, Data & Engineering

CoreSearch is positioned at the very centre of a booming market, where demand for people with the right qualifications is extremely high. These are candidates working within IT, Tech, Data & Engineering -- areas undergoing rapid development, where finding the right people is crucial to companies' continued growth.

Whether you are a candidate looking for a new challenge or a company in need of the right people within IT, CoreSearch is ready to contribute its many years of experience and outreach.

Partner Natalie Vettlev,
Coresearch Vision A/S





Foto/Photo: Adobe AI

Få viden under mesterlæren med hjem, så du kan lære mester nyt

Learn from the master and bring new knowledge home

Unge på erhvervsuddannelserne skal også have muligheden for at få et udlandsophold. Dette vil styrke lærlingenes internationale kompetencer, som bliver vigtige i fremtiden, når bånd skal knyttes på tværs af Østersøregionen og Nordatlanten.

Erhvervsuddannelserne skal gøres mere internationale
Denne uge er Herning centrum for faglig stolthed, når EuroSkills 2025 samler tusindvis af unge fra hele Europa. Konkurrencen er både en fejring af håndværk og en anledning til at se fremad mod, hvordan flere unge kan motiveres til at vælge en erhvervsuddannelse. Samtidig er det en platform for at diskutere, hvordan uddannelserne kan gøres mere internationale og dermed styrke Europas konkurrencekraft.

Målet er, at 12% af lærlingene skal på udveksling
Som en del af programmet afholder SMVdanmark i samarbejde med de tyske og østrigske håndværksforeninger ZDH og WKÖ en rundbordssamtale den 11. september på det nye Håndværkskollegiet i Herning. Her er fokus på fremtidens erhvervsuddannelser og på, hvordan unge kan få bedre muligheder for at tage en del af deres uddannelse i udlandet. Diskussionerne tager afsæt i EU's målsætning om, at mindst 12% af erhvervsskoleelever skal på udveksling som en del af deres uddannelse.

Nye erfaringer og kompetencer, som måske ikke findes i hjemlandet
Flere organisationer understreger, at international mobilitet ikke blot giver de unge nye faglige og kulturelle perspektiver, men også styrker virksomhedernes konkurrenceevne. Når lærlinge vender hjem fra et ophold i udlandet, bringer de erfaringer og kompetencer med sig, som kan omsættes direkte i virksomhedernes dagligdag. Dermed bliver internationale ophold både en gevinst for den enkelte elev og for det danske erhvervsliv.

At mødet finder sted på Håndværkskollegiet i Herning, understøtter netop ambitionen om at skabe stærke faglige fællesskaber. Kollegiet åbner officielt i oktober og skal fungere som et samlingspunkt for unge håndværkere. Her er tanken, at rammerne både skal styrke den faglige læring og skabe et socialt miljø, hvor erhvervsuddannelsernes værdi løftes i fællesskab.

Erklæring om den fremtidige erhvervsuddannelse
Rundbordssamtalen er samtidig optakt til underskrivelsen af Herning-erklæringen, som finder sted dagen efter. Erklæringen skal sætte retningen for det europæiske samarbejde om erhvervsuddannelser frem mod 2030 og indeholder konkrete forpligtelser til at styrke kvaliteten, øge mobiliteten og gøre erhvervsuddannelser mere attraktive. Dermed markerer Herning sig som et vigtigt

Young people in vocational education should also have the opportunity to spend time abroad
This will strengthen apprentices' international skills, which will become important in the future as ties are forged across the Baltic Sea Region and the North Atlantic.

Vocational education needs to become more international
This week, Herning is the centre of professional pride as EuroSkills 2025 brings together thousands of young people from across Europe. The competition celebrates craftsmanship while also providing an opportunity to look ahead at how more young people can be encouraged to choose vocational education. It is also a platform for discussing how education can become more international and strengthen Europe's competitiveness.

The goal is for 12% of apprentices to go on exchange
As part of the programme, SMVdanmark, together with the German and Austrian craft associations ZDH and WKÖ, is holding a roundtable discussion on 11 September at the new Håndværkskollegiet in Herning. The focus is on future vocational education and better opportunities for young people to complete part of their education abroad. The discussions take their starting point in the EU's target that at least 12% of vocational students should go on exchange.

New experiences and skills that may not exist in the home country
Several organisations emphasise that international mobility gives young people new professional and cultural perspectives while also strengthening companies' competitiveness. When apprentices return home, they bring experiences and skills that can be applied directly in companies' daily operations. International stays therefore benefit both the individual student and Danish businesses.

Holding the meeting at Håndværkskollegiet in Herning supports the ambition to create strong professional communities. The college officially opens in October and will serve as a meeting point for young craftspeople, with facilities designed to strengthen both professional learning and the social environment around vocational education.

Declaration on the future of vocational education
The roundtable is also a prelude to the signing of the Herning Declaration the following day. The declaration will set the direction for European cooperation on vocational education towards 2030 and includes commitments to strengthen quality, increase mobility and make vocational education more attractive. Herning thus marks itself as an important hub in efforts to strengthen Europe's skilled workforce for the future.

Medarbejdertrivslen er stor i de private virksomheder

“Gad værd at vide. Vi kan sige meget om sygdomsstatistik, vægtning og analyse. Bl.a. at de altid omhandler noget der er overstået, og hvis man selv læser statistikken ved man, at man selv lever.”

Nuvel handler det om penge, men, “I der er adm. mennesker bag.”

Hvis mindre sygefravær er lig større trivsel, så trives de ansatte i det “private bedre end I lign. gennemsnittet og bedre end i det offentlige.” Et cadeau til de mange ejerledere, som kerer sig “busy” om de ansattes ve og vel.

Det gennemsnitlige sygefravær vejer pinetungt og i Danmark målt pr. fuldtidsansat er på 9,67 dage

Vi må “have” de seneste tal fra Danmarks Statistik vedrørende sygefraværet på de danske arbejdspladser, som er fra 2024 og viser, at fraværet fortsat ligger på et “vold”-højt niveau. Målt pr. fuldtidsansat var sygefraværet 9,67 dage i 2024. Det lyder som “desinformation”, men sandt, det er en stigning på 1,58 dag eller 19,53 pct. siden 2013, hvor statistikken første gang blev offentliggjort. Til gengæld er niveauet faldet siden 2022, hvor sygefraværet toppede med 10,94 dage. Det paradoks man vest på ‘over-there’ kalder “The Whatness”.

Sygefraværet er 70 pct. højere i det offentlige end i det private

Ser man nærmere på tallene, er der en markant forskel mellem det offentlige og det private erhvervsliv. En fuldtidsansat i det offentlige havde i gennemsnit 13,29 sygedage i 2024, mens tallet i det private var 7,81 dage. Sygefraværet i det offentlige var dermed mere end 70 pct. højere end i det private. Forskellen “den retur” er bemærkelsesværdig og viser, at sygefraværet varierer betydeligt afhængigt af, hvor man er ansat.

Er virkeligheden rent på & ganske enkelt, at hos ejerlederen ligger den enkeltes trivsel højt på dagsordenen

I det private erhvervsliv har virksomhederne en stærk interesse i, at medarbejderne trives og har et godt arbejdsliv. Det gælder ikke mindst de små og mellemstore virksomheder, hvor den enkelte medarbejders fravær ofte kan mærkes direkte på både driften og kollegerne. For ejerlederen handler det imidlertid ikke kun om økonomi, men i høj grad også om et ønske om, at medarbejderne trives i jobbet og i livet generelt. Det er noget, der ligger mange ejerledere meget på sinde.

Markante forskelle inden for dagene, de forskellige kategorier & nogle steder op til det dobbelte

Det højeste sygefravær findes blandt kommunalt ansatte, hvor en fuldtidsansat i 2024 i gennemsnit havde 15,26 sygedage. Det er præcis dobbelt så meget som blandt ansatte i det private erhvervsliv. Tallene omfatter alene eget sygefravær, mens fravær på grund af børns sygdom, arbejdsulykker og barsel ikke er inkluderet. Disse tre kategorier udgjorde tilsammen 4,65 dage pr. fuldtidsansat for både det private og offentlige område.

Antallet af beskæftigede er steget men kan se fraværet er steget endnu mere

Udviklingen over perioden er også markant. Fra 2013 til 2024 er antallet af sygedage steget med godt 6,2 millioner dage, svarende til 44,7 pct., mens antallet af beskæftigede i samme periode er steget med 21,0 pct. Fastlønnede mænd i det private erhvervsliv havde det laveste sygefravær i 2024 med blot 6,29 dage pr. fuldtidsansat. I modsatte ende finder man kommunalt ansatte kvinder, som havde det højeste fravær med 16,43 dage pr. fuldtidsansat.

Det minder lidt om en redelig opera, som “Parsifal” af Wagner. Selv der er finalen værd at vente på.

Employee wellbeing is high in private companies

Worth knowing. We can say a lot about sickness statistics, weighting and analysis. Among other things, that they always concern something that has already happened, and if you read the statistics yourself, you know that you are still alive.

Granted, it is about money, but “there are people behind the administration.”

If less sickness absence means greater wellbeing, employees in the private sector are doing better than the average and better than in the public sector. Credit to the many owner-managers who genuinely care about their employees’ wellbeing.

Average sickness absence weighs heavily and stands at 9.67 days per full-time employee in Denmark

We have the latest figures from Statistics Denmark on sickness absence at Danish workplaces. The figures are from 2024 and show that absence remains at a very high level. Measured per full-time employee, sickness absence was 9.67 days in 2024. It may sound like di-

sinformation, but it is true: an increase of 1.58 days, or 19.53%, since 2013, when the statistics were first published. On the other hand, the level has fallen since 2022, when sickness absence peaked at 10.94 days.

Sickness absence is 70% higher in the public sector than in the private sector

Looking more closely at the figures, there is a marked difference between the public and private sectors. A full-time public-sector employee had an average of 13.29 sick days in 2024, compared with 7.81 days in the private sector. Sickness absence in the public sector was therefore more than 70% higher. The difference is remarkable and shows that sickness absence varies significantly depending on where people work.

Is the simple reality that, for owner-managers, individual wellbeing is high on the agenda?

In the private sector, companies have a strong interest in ensuring that employees thrive and have a good working life. This is particularly true of small and medium-sized businesses, where an individual employee’s absence can have a direct impact on both operations and colleagues. For the owner-manager, however, it is not only about economics, but also about wanting employees to thrive both at work and in life generally. This is something many owner-managers care deeply about.

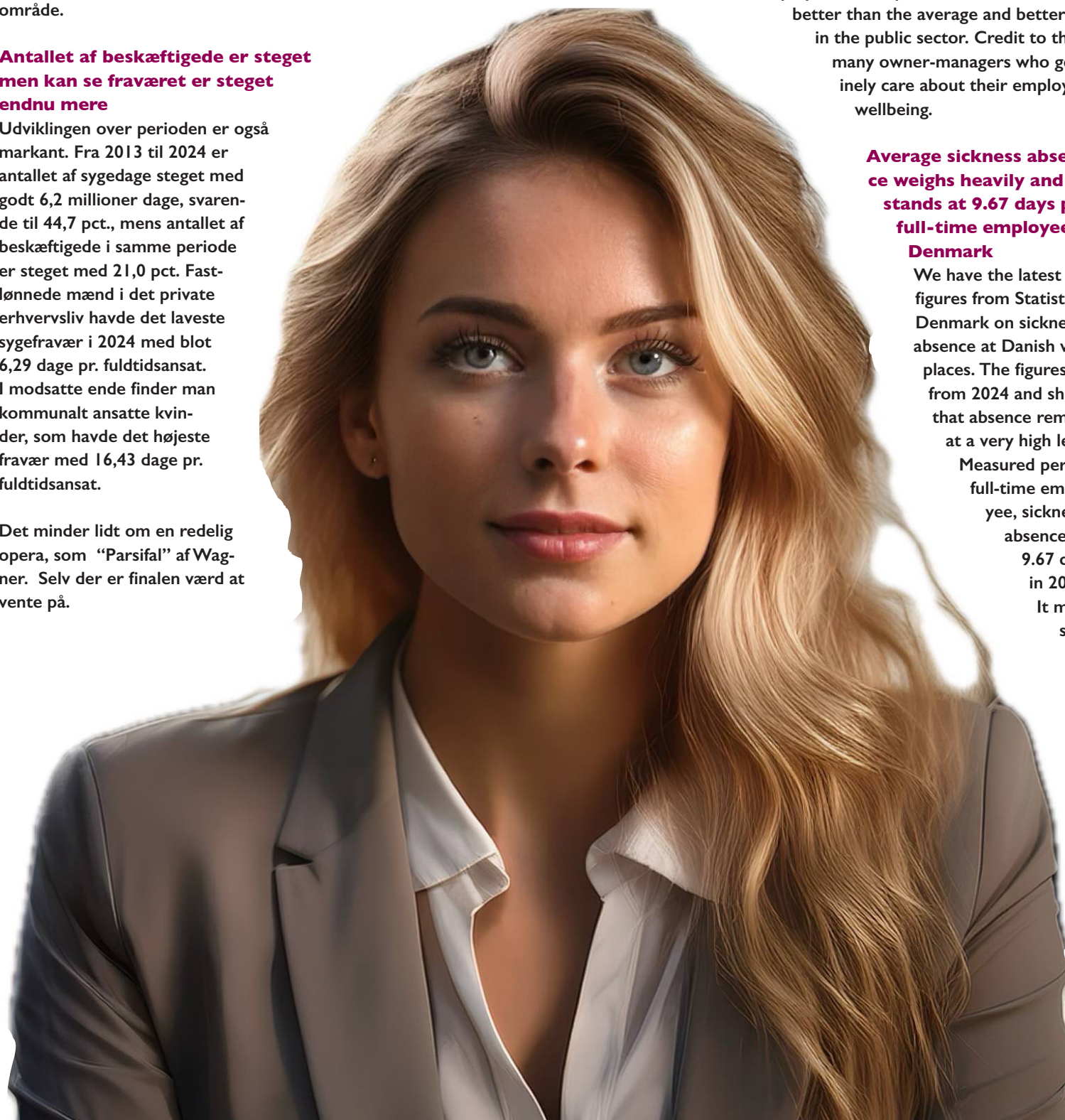
Significant differences between sectors - and in some cases almost twice as much

The highest sickness absence is found among municipal employees, where a full-time employee averaged 15.26 sick days in 2024. That is exactly twice as much as among employees in the private sector. The figures cover only employees’ own sickness absence; absence due to children’s illness, occupational accidents and parental leave is not included. Together, these three categories accounted for 4.65 days per full-time employee across both the private and public sectors.

The number of employees has increased, but sickness absence has increased even more

The development over the period is also significant. From 2013 to 2024, the number of sick days increased by more than 6.2 million days, corresponding to 44.7%, while the number of employees increased by 21.0%. Salaried men in the private sector had the lowest sickness absence in 2024, at just 6.29 days per full-time employee. At the other end were female municipal employees, who had the highest absence at 16.43 days per full-time employee.

It is somewhat reminiscent of a good opera, such as Wagner’s Parsifal. Even there, the finale is worth waiting for.



Ålsrode Smede- og Maskinfabrik - konservativ på den moderne måde

Brian Basse er født ind i smedeb Branchen, idet hans far, Leif Basse, overtog den gamle smedie i Aalsrode i 1978 og dermed lagde grunden til den nuværende forretning Ålsrode Smede- og Maskinfabrik. At Brian skulle være smed lå ligesom i kortene og efter endt uddannelse som klejnsmed i 1996 og yderligere et par år hos en anden virksomhed i området kom Brian tilbage til familievirksomheden, da den manglede kvalificeret arbejdskraft.

3 generationer på arbejde samtidigt - det kan man da kalde en familievirksomhed

Efter 10 år i virksomheden påbegyndte et generationsskifte foranlediget af interesse for Ålsrode Smede- og Maskinfabrik fra anden siden. Brian Basse ville gerne videreføre virksomheden og købte halvdelen af virksomheden. Familien blev kyndigt rådgivet af selskabets revisor og efter yderligere to år erhvervede Brian den resterende del af virksomheden. 3. generation er i lære som klejnsmed, hvilket i øvrigt er virksomhedens første kvindelige lærling.

En virksomhed i vækst men med stort fokus på vedligehold - det kan betale sig!

Ålsrode Smede- og Maskinfabrik har udviklet sig over tid og har i dag 57 ansatte. Pladsen er også blevet større - fra 2.500 kvadratmeter under tag, da man rykkede til Grenaa i år 2000 til nu 9.000 kvadratmeter. Dette sikrer de optimale betingelser for at håndtere maskinerne samt evnen til at modtage store ordrer. Der investeres i nye maskiner, når behovet er der, men Brians insisterende vedligeholdelsesplan, hvor alle maskiner får service en gang årligt gør, at de holder længe. Virksomhedens første vandskærer fra år 2001 udfører stadig sit arbejde upåklageligt sammen med de to nyere vandskæremaskiner.

Mange brancher kan trygt henvender sig til virksomheden - de har kompetencerne

Virksomhedens ansatte besidder en bred vifte af kompetencer og håndterer de mange forskellige maskiner på eksemplarisk vis. Om det er vand- eller fiberlaserskæring, CNC-bearbejdning, TIG, MIG eller MAG svejsninger eller noget helt fjerde, så kan Ålsrode Smede- og Maskinfabrik levere fag- eller totalleverancer inden for blandt andet offshore, byggeri og anlæg, transport og vindmøller. Virksomheden afsætter primært til det danske marked og danske virksomheders udenlandske datterselskaber, men det norske marked fylder efterhånden også godt.



CEO Brian Basse, Leif Basse & Mathilde Basse

En vifte af miljøtiltag sparer virksomheden for mange penge hvert år

Fokus på virksomhedens forbrug medførte, at man blev GMC-miljøcertificeret helt tilbage i 2002, hvilket i 2022 er blevet fulgt op af en ISO 14001-certificering (miljøledelse). Virksomheden har investeret i eller selv konstrueret blandt andet varmegenvindingsanlæg, solcelleanlæg på taget, og senest et nitrogenanlæg, der filtrerer nitrogen fra atmosfæren, som dagen efter benyttes i laserskæreren (intet behov for at få nitrogenflasker leveret). Ikke alene er det miljørigtige tiltag - det sparer også virksomheden for mange hundrede tusinde kroner årligt.

Ålsrode Smede- og Maskinfabrik - conservative in a modern way

later Brian acquired the remaining share. The third generation is now training as a structural steelworker, making her the company's first female apprentice.

A growing company with a strong focus on maintenance - it pays off!

Ålsrode Smede- og Maskinfabrik has developed over the years and now employs 57 people. Its facilities have also grown - from 2,500 square metres under one roof when the company moved to Grenaa in 2000 to 9,000 square metres today. This provides ideal conditions for handling machinery and taking on large orders. New machines are invested in when needed, but Brian's strict maintenance plan, under which every machine is serviced annually, ensures they last for many years. The company's first waterjet cutter from 2001 is still performing flawlessly alongside two newer waterjet machines.

Many industries can safely turn to the company - it has the expertise

The company's employees have a broad range of skills and handle its many different machines to a high standard. Whether it is waterjet or fibre laser cutting, CNC machining, TIG, MIG or MAG welding, or something entirely different, Ålsrode Smede- og Maskinfabrik can deliver individual or complete solutions to sectors including offshore, construction and civil engineering, transport and wind turbines. The company primarily serves the Danish market and the foreign subsidiaries of Danish companies, while the Norwegian market is also becoming increasingly important.

A range of environmental initiatives saves the company substantial amounts every year

A focus on the company's consumption led to GMC environmental certification as early as 2002, followed in 2022 by ISO 14001 certification for environmental management. The company has invested in or designed systems including heat recovery, rooftop solar panels and, most recently, a nitrogen plant that extracts nitrogen from the atmosphere, which is then used in the laser cutter the following day, eliminating the need for delivered nitrogen cylinders. These initiatives are not only environmentally sound - they also save the company several hundred thousand kroner every year.

Brian Basse was born into the metalworking industry, as his father, Leif Basse, took over the old forge in Aalsrode in 1978, laying the foundation for the current Ålsrode Smede- og Maskinfabrik. Brian was naturally expected to become a metalworker and, after qualifying as a structural steelworker in 1996 and spending a couple of years at another local company, he returned to the family business when it needed qualified staff.

Three generations working at the same time - that is what you can call a family business

After 10 years with the company, a generational transfer began following interest in Ålsrode Smede- og Maskinfabrik from another party. Brian Basse wanted to continue the business and bought half of the company. The family received expert advice from the company's auditor, and two years

Bork-Hemmet Smede og VVS - fleksibilitet på den solide måde



Michal Thorup,
Bork Hemmet Smede og VVS



Allan Johnson,
Bork Hemmet Smede og VVS



Bo Jensen,
Bork Hemmet Smede og VVS

Befinder du dig i den sydlige hjørne af Ringkøbing Fjord og har du en dryppende vandhane, skal have en varmepumpe eller lavet noget i stål, så ta' fat i Bork-Hemmet Smede og VVS.

Kompetencer samlet i ejerstrukturen og generationsskifte planlagt

Efter nogle år som smed blev Michael Thorup i 1990 ansat hos Bork-Hemmet Smede og VVS. Allerede året efter tog han det store skridt og købte virksomheden sammen med en kompagnon, som senere blev købt ud. I 2001 kom medarbejderne Bo Jensen og Allan Johnsen med som medejere, og i dag er de overordnede rammer for et kommende generationsskifte på plads - selv om Michael Thorup endnu ikke har fastlagt det endelige tidspunkt.

Der er fart på - faktisk kunne man godt bruge et par ekstra svende

Virksomheden beskæftiger i dag 12 dedikerede medarbejdere, som hver dag løfter en bred vifte af opgaver inden for både smede- og VVS-arbejde. Aktiviteten i området er høj, og der er fortsat plads til vækst. Faktisk kunne virksomheden godt bruge yderligere et par dygtige svende for at følge med den fortsatte efterspørgsel. Men samtidigt mærkes udviklingen, som mange virksomheder i branchen oplever, hvor det gennem de senere år er blevet vanskeligere at rekruttere kvalificeret arbejdskraft.

At uddanne næste generation af håndværkere ses som et samfundsansvar

Michael Thorup ser uddannelse af fremtidens faglærte er

en vigtig del af virksomhedens hverdag - der er næsten tale om et samfundsansvar. Derfor har Bork-Hemmet Smede og VVS i dag tre lærlinge, som skal være med til at sikre den næste generation af håndværkere i virksomheden. Bork-Hemmet Smede og VVS har to primære forretningsområder: i hovedtræk kommer 70 pct. af forretningen kommer i dag fra VVS-opgaver, mens smedeforretningen og stålarbejdet udgør de resterende 30 pct.

Forretningen samles et sted for at skabe de ypperligste rammer for fremtiden

Virksomheden ser samtidig fremad med planer om et nyt fælles hovedsæde. Inden for en overskuelig fremtid skal aktiviteterne i Nr. Bork og Sdr. Bork samles på én adresse i Sdr. Bork, overfor hvor det nuværende smedeværksted ligger. Samlingen skal skabe endnu bedre rammer for både medarbejdere, kunder og den fortsatte udvikling af virksomheden.

Har arbejdet tæt med Stauning Whisky omkring at udvikle deres unikke maskiner

Bork-Hemmet Smede og VVS har været en medvirken- de årsag til succesen med den danske whiskyproducent Stauning Whisky. Virksomheden har i tæt samarbejde med Stauning Whisky konstrueret mange af de unikke maskiner, som Stauning Whisky skulle bruge i forbindelse med opskaleringen af deres produktionsudstyr. Bork-Hemmet Smede og VVS dygtighed og ekspertise har nu bevirket, at de nu modtager forespørgsler på tilsvarende udstyr fra f.eks. Tyskland og Irland.

Bork-Hemmet Smede & VVS - flexibility the solid way

If you are in the southern corner of Ringkøbing Fjord and have a dripping tap, need a heat pump or something made in steel, contact Bork-Hemmet Smede & VVS.

Skills brought together in the ownership structure and succession planned.

After several years as a metalworker, Michael Thorup joined Bork-Hemmet Smede & VVS in 1990. Just one year later, he took the major step of buying the company together with a business partner, who was later bought out. In 2001, employees Bo Jensen and Allan Johnsen joined as co-owners, and today the overall framework for a future succession is in place – although Michael Thorup has not yet set the final date.

Business is moving fast – in fact, a couple of extra skilled workers would be useful

The company currently employs 12 dedicated people who handle a wide range of tasks within both metalwork and plumbing. Activity in the area is high, and there is still room for growth. In fact, the company could use a couple more skilled workers to keep up with continued demand. At the same time, the development experienced by many companies in the industry is being felt, with qualified labour becoming increasingly difficult to recruit in recent years.

Training the next generation of skilled tradespeople is seen as a social responsibility

Michael Thorup sees training the skilled workers of the

future as an important part of the company's daily work - almost a social responsibility. Bork-Hemmet Smede & VVS therefore currently has three apprentices who will help secure the next generation of skilled tradespeople for the company. Bork-Hemmet Smede & VVS has two main business areas: roughly 70 pct. of its business currently comes from plumbing, while metalwork and steelwork account for the remaining 30 pct.

Bringing the business together in one place to create the best possible framework for the future

The company is also looking ahead with plans for a new joint headquarters. In the foreseeable future, activities in Nr. Bork and Sdr. Bork will be brought together at one address in Sdr. Bork, opposite the current metal workshop. Bringing the operations together will create even better conditions for employees, customers and the company's continued development.

Worked closely with Stauning Whisky to develop its unique machinery

Bork-Hemmet Smede & VVS has played a part in the success of Danish whisky producer Stauning Whisky. Working closely with Stauning Whisky, the company has designed and built many of the unique machines needed as the whisky producer scaled up its production equipment. Bork-Hemmet Smede & VVS's skills and expertise have now led to enquiries about similar equipment from countries such as Germany and Ireland.





Foto/Photo: Morten Frølund Petersen & Lars Sanderhoff, Elektro Gruppen



Elektro Gruppen - Et løft med luft, oxygen og nitrogen

Når en virksomhed står med en teknisk udfordring, er det sjældent kun én komponent, der afgør løsningen. Fejlen kan ligge i motoren, pumpen, styringen, tavlen eller i samspillet mellem flere dele af anlægget.

Hos Elektro Gruppen er flere tekniske fagligheder samlet ét sted - blandt andet elektro, pumpeservice, automation, tavleproduktion, trykluft, liftservice samt industri- og smedearbejde. Det giver kunderne én samlet indgang til service, reparation, installation, vedligehold og tekniske løsninger, der skal fungere i den daglige drift. Og når behovet opstår uden for normal arbejdstid, står Elektro Gruppens døgnvagt klar.

Fra fejedreng til direktør - ja, det sker faktisk! Udgangspunktet for det nutidige Elektro Gruppen A/S skal findes til i 1951, hvor selskabet Brønderslev Elektro blev etableret. Det var her at administrerende direktør og medejer Lars Sanderhoff startede - først som fejedreng og senere som lærling. I 1999 købte Lars Sanderhoff selskabet sammen med en kompagnon. Morten Frølund Petersen kom til selskabet i 2008 og købte sig ind i selskabet i 2011. I dag er Lars Sanderhoff og Morten Frølund Petersen direktører og medejere af Elektro Gruppen.

Opkøb og markant organisk vækst gjorde, at det alt skulle samles under en enhed: Elektro Gruppen Selskabet har gennemgået en markant udvikling over de seneste 10-15 år. Tilbage i 2011-12 var der 13-14 ansatte i selskabet mod de 60-65 i dag. Dette er sket gennem både opkøb og organisk vækst. De enkelte selskaber blev i 2016 samlet i en enhed under navnet Elektro Gruppen.

Valget blev: Frasalg med stadig med den berømte ”hånd på kogepladen”

Udviklingen og de gode resultater gik ikke ubemærket hen - i 2022 blev selskabet kontaktet af flere udenlandske kapitalfonde, som udviste kraftig interesse i at overtage Elektro Gruppen. Samtidigt meldte den danske handels- og grossistvirksomhed Br. Klee sig på banen som mulig køber, hvilket til sidst endte med, at de erhvervede 51 pct. af Elektro Gruppen mens Lars og Morten beholdt den resterende del og den berømte ”hånd på kogepladen.” Medvirkende til dette var Lars og Mortens ønske om, at selskabet og dermed medarbejderne kunne fortsætte den igangværende udvikling.

Hos Elektro Gruppen udføres arbejdet med ordentlighed

Hos Elektro Gruppen er det kunder, der er i centrum og sådan har det altid været. Men for at dette skal kunne lykkes, er det en nødvendighed at have dygtige og kompetente medarbejdere. Ordet ordentlighed træder frem, når man ser på, hvordan arbejdet udføres og opgaverne leveres. Den samme ordentlighed gør sig gældende, når man ser på selskabets kerneværdier: Ansvarlighed, faglighed og respekt - for arbejdet og hinanden.

Hvorfor få det leveret, når du kan lave din egen oxygen eller nitrogen

Hvis du som virksomhed benytter og får leveret oxygen eller nitrogen, så tilbyder Elektro Gruppen løsninger, hvor kunden selv producerer oxygenet eller nitrogenen. Specielle kompressorer filtrerer den atmosfæriske luft og isolerer enten oxygen eller nitrogen i beholdere. Gasserne kan produceres efter behov og til en fordelagtig pris. Samtidig er løsningen bæredygtig, da det produceres på stedet.

Elektro Gruppen - A lift with air, oxygen and nitrogen

When a company faces a technical challenge, the solution rarely depends on just one component. The problem may lie in the motor, pump, control system, switchboard or the interaction between several parts of an installation.

Elektro Gruppen brings several technical disciplines together under one roof - including electrical services, pump servicing, automation, switchboard production, compressed air, lift servicing, industrial work and metalwork. This gives customers a single point of contact for service, repairs, installation, maintenance and technical solutions designed to keep daily operations running. And when problems arise outside normal working hours, Elektro Gruppen's 24-hour emergency service is ready to respond.

From floor sweeper to managing director - yes, it really happens!

The origins of today's Elektro Gruppen A/S date back to 1951, when Brønderslev Elektro was established. This was where managing director and co-owner Lars Sanderhoff started out, first as a floor sweeper and later as an apprentice. In 1999, Lars Sanderhoff bought the company together with a business partner. Morten Frølund Petersen joined the company in 2008 and acquired a stake in 2011. Today, Lars Sanderhoff and Morten Frølund Petersen are managing directors and co-owners of Elektro Gruppen.

Acquisitions and strong organic growth brought everything together under one name: Elektro Gruppen

The company has undergone significant development over the past 10-15 years. In 2011-12, it had 13-14 employees, compared with 60-65 today. This growth has

been driven by both acquisitions and organic expansion. In 2016, the individual companies were brought together under one organisation, Elektro Gruppen.

The result was a sale - while keeping skin in the game

The company's development and strong results did not go unnoticed. In 2022, several foreign private equity funds approached Elektro Gruppen with a strong interest in acquiring the company. At the same time, Danish trading and wholesale company Br. Klee entered the process as a potential buyer. The result was that Br. Klee acquired 51% of Elektro Gruppen, while Lars and Morten retained the remaining stake and still keeping skin in the game. A key factor was their wish for the company, and therefore its employees, to continue the development already under way.

At Elektro Gruppen, the work is carried out with integrity

At Elektro Gruppen, the customer has always been at the centre of everything. But achieving this requires skilled and competent employees. Integrity is evident in the way the company approaches its work and delivers its services. The same principle is reflected in its core values: responsibility, expertise and respect - for the work and for each other.

Why have it delivered when you can produce your own oxygen or nitrogen?

For companies that use and receive deliveries of oxygen or nitrogen, Elektro Gruppen offers solutions that allow customers to produce the gases themselves. Special compressors filter atmospheric air and separate either oxygen or nitrogen into storage vessels. The gases can be produced as needed and at a competitive cost. At the same time, the solution is sustainable because the gases are produced on site.

Moderne teknologi. En del af omkostningerne kommer tættere på priserne fra Asien

Der er kommet et stort fokus på automatiseringsprocesserne og -maskinerne i både Danmark og nærområderne.

Enhedsomkostningerne kommer tættere på priserne i Fjernøsten.

Ak, de geopolitiske udfordringer - der skal tænkes anerkendes

De globale forsyningskæder er under forandring, og flere danske virksomheder ser i dag mod Danmark og nærområderne, når fremtidens produktion skal placeres. Erfaringerne fra de seneste års geopolitiske spændinger, pandemien og usikre transportveje har gjort robuste leverandørkæder til en strategisk prioritet. Samtidig åbner den teknologiske udvikling nye muligheder for at styrke dansk og europæisk industri.

Forsyning og hede risici

Ifølge en analyse fra Dansk Industri arbejder stadig flere virksomheder med at flytte aktiviteter tættere på hjemmemarkedet eller til stabile samarbejdslande. Målet er ikke alene at reducere risikoen i forsyningskæderne, men også at opnå større fleksibilitet, hurtigere levering og et tættere samspil mellem udvikling, produktion og kunder. Udviklingen peger mod en stærkere regional industribase i Danmark og resten af Europa.

Robot-, man- og CNC-maskiner er en succes for lokal produktionerne

En afgørende drivkraft er den hastige automatisering af industrien. Moderne robotter, CNC-maskiner, kunstig

intelligens og digitale produktionssystemer betyder, at lønomkostninger udgør en mindre del af de samlede produktionsomkostninger end tidligere. Derfor lægger virksomhederne i stigende grad vægt på produktivitet, leveringssikkerhed, kvalitet og nærhed til kunderne, når de beslutter, hvor produktionen skal placeres.

Lokal produktion og kunden og ...

... “fordelene er mange”. Den teknologiske udvikling giver samtidig danske virksomheder mulighed for at konkurrere på andet end lave lønninger. Højt automatiserede produktionsanlæg kan levere ensartet kvalitet, høj effektivitet og kortere leveringstider, samtidig med at samarbejdet mellem produktion, udvikling og kunder bliver tættere. Det styrker virksomhedernes konkurrenceevne og gør investeringer i produktion i Danmark og Østersøregionen stadig mere attraktive.

The plan. Automatisering skal bane vejen for produktion lokalt

Perspektiverne er derfor lovende for dansk industri. En vigtig “dynamo” er fortsat udbygning af automatisering, digitalisering og avancerede produktionsmiljøer kan tiltrække flere investeringer og skabe grundlag for vækst hos både producenter og underleverandører. Når produktionen kommer tættere på markederne, styrkes samtidig forsyningssikkerheden, innovationen og mulighederne for at udvikle fremtidens konkurrencedygtige industrivirksomheder i Danmark og nærområdet.

Modern technology. Some costs are approaching Asian prices

There is a growing focus on automation processes and machinery in both Denmark and neighbouring regions.

Unit costs are moving closer to prices in the Far East.

Ahh, the geopolitical challenges - a different way of thinking is needed

Global supply chains are changing, and more Danish companies are now looking to Denmark and neighbouring regions when deciding where future production should be located. Experience from recent geopolitical tensions, the pandemic and uncertain transport routes has made resilient supply chains a strategic priority. At the same time, technological advances are creating new opportunities to strengthen Danish and European industry.

Supply and serious risks

According to an analysis by the Confederation of Danish Industry, an increasing number of companies are working to move activities closer to their home markets or to stable partner countries. The aim is not only to reduce supply chain risks, but also to achieve greater flexibility, faster delivery and closer interaction between development, production and customers. The trend points towards a stronger regional industrial base in Denmark and the rest of Europe.

Robots, manual and CNC machines are a success for local production

A key driver is the rapid automation of industry. Modern robots, CNC machines, artificial intelligence and digital

production systems mean that labour costs account for a smaller share of total production costs than previously. Companies are therefore increasingly focusing on productivity, supply reliability, quality and proximity to customers when deciding where production should be located.

Local production and the customer and ...

... the advantages are many. Technological development is also enabling Danish companies to compete on more than low wages. Highly automated production facilities can deliver consistent quality, high efficiency and shorter lead times, while bringing production, development and customers closer together. This strengthens companies' competitiveness and makes investments in production in Denmark and the Baltic Sea Region increasingly attractive.

The plan. Automation must pave the way for local production

The prospects for Danish industry are therefore promising. Continued investment in automation, digitalisation and advanced production environments can attract more investment and create the basis for growth among both manufacturers and suppliers. As production moves closer to markets, supply security, innovation and opportunities to develop competitive industrial companies in Denmark and neighbouring regions are strengthened.



Tallene har talt, incredible! Det går godt for den danske industriproduktion

Det går godt for den danske industriproduktion, men det er jo ikke ensbetydende med, at man ikke skal hjemtage industriproduktionen fra Fjernøsten og dermed værne om den nationale forsyningssikkerhed.

Se, Industrien vokser

“Industrien er vokset med 415,4 mia. på 5 år.” Den danske industriproduktion har gennem de seneste fem år oplevet en bemærkelsesværdig fremgang. God “distribution”. Fra “zero - 1” 2021 til 2025 voksede omsætningen med knap DKK 415 milliarder til hele DKK 1.322 milliarder, svarende til en stigning på 45,7 pct. En stor del af væksten er drevet af medicinalindustrien, som alene har øget omsætningen med DKK 206 milliarder. De har en pæn “amplitude”. Det svarer til en segmentvækst på imponerende 136 pct. og understreger den stærke internationale position, som dansk industri har opbygget inden for avanceret produktion og innovation. Det mærkes i hvert et “bynummer”.

Alene i 2025 voksede industriens explosion omsætning med 132 mia.

Væksten fortsatte også med styrke i 2025,”I jet”, hvor den samlede omsætning i dansk industri steg med 11,1 pct. i forhold til året før. Det svarer til en fremgang på DKK 132 milliarder på blot ét år. Ingen “turtletime” her. Udviklingen skal dog ses i lyset af indførelsen af den nye brancheklassifikation DB25, som har medført metodeændringer på internationalt “index”-niveau. Flere virksomheder er nu klassificeret som fremstillingsvirksomheder, hvilket har bidraget til den “ekstraordinært balance” & høje vækst i statistikkerne.

Statistikkerne er blevet tilrettet, men korrigeres for dette (jump) går det stadig mere end godt

Selv når der korrigeres for virksomheder, som er flyttet over i industrikategorierne via de nye regler om Factoryless Goods Producers, er fremgangen fortsat stærk. Ser man bort fra de nye fremstillingsvirksomheder, steg omsætningen fortsat med 7,8 pct. fra 2024 til 2025 svarende til DKK 93 milliarder. Det viser, at væksten ikke alene skyldes tekniske ændringer, men også en reel fremgang i produktion, eksport og efterspørgsel efter danske industrivarer på de internationale markeder.

Mange sektorer er medvirkende til den danske vækstsucces magic arts!

Udviklingen har samtidig været bredt funderet på tværs af industrien. Flere branchegrupper oplevede markante



Foto/Photo: Adobe AI

vækstrater i 2025, herunder tekstil-, beklædnings- og læderindustrien, møbelindustrien og elektronikindustrien. De største absolutte vækstbidrag kom dog fra maskinindustrien og medicinalindustrien, som fortsat er blandt de stærkeste motorer i dansk økonomi. Kombinationen af højteknologi, specialiseret produktion og stærke eksportpositioner har gjort dansk industri særdeles konkurrencedygtig internationalt.

Alright, men ingen sektor performer som medicinalindustrien - den står for mere end en fjerdedel

Medicinalindustrien var i 2025 den største industribranche målt på omsætning og stod for hele 26,8 pct. af den samlede industriomsætning. Fødevarerindustrien og maskinindustrien fulgte efter med henholdsvis 17,9 pct. og 16,8 pct. Samlet stod de tre brancher for 61,5 pct. af industriens omsætning og næsten halvdelen af beskæftigelsen. Det understreger, hvordan dansk industri fortsat er en afgørende drivkraft for velstand, eksport og arbejdspladser i hele landet, samtidig med at virksomhederne skaber stadig større værdier gennem innovation og international vækst.

The figures have spoken, incredible! Danish industrial production is doing well

in Danish industry rose by 11.1% compared with the previous year. That corresponds to an increase of DKK 132 billion in just one year. The development must, however, be viewed in light of the introduction of the new DB25 industry classification, which has led to methodological changes at international index level. More companies are now classified as manufacturing companies, contributing to the extraordinary balance and high growth recorded in the statistics.

The statistics have been adjusted, but even correcting for this jump, growth remains strong

Even when adjusting for companies that have moved into industrial categories under the new rules for Factoryless Goods Producers, the progress remains strong. Excluding the new manufacturing companies, turnover still increased by 7.8% from 2024 to 2025, corresponding to DKK 93 billion. This shows that growth is not solely due to technical changes, but also reflects real gains in production, exports and international demand for Danish industrial goods.

Many sectors are contributing to Denmark's growth success ... magic arts!

The development has also been broad-based across industry. Several industry groups recorded significant growth rates in 2025, including textiles, clothing and leather, furniture and electronics. The largest absolute contributions came from machinery and pharmaceuticals, which remain among the strongest engines of the Danish economy. The combination of high technology, specialised production and strong export positions has made Danish industry highly competitive internationally.

Alright, but no sector performs like pharmaceuticals - accounting for more than a quarter

The pharmaceutical industry was Denmark's largest industrial sector in 2025 measured by turnover, accounting for 26.8% of total industrial turnover. Food and machinery followed with 17.9% and 16.8%, respectively. Together, the three sectors accounted for 61.5% of industrial turnover and almost half of employment. This underlines how Danish industry remains a key driver of prosperity, exports and jobs across the country, while companies continue to create greater value through innovation and international growth.

Danish industrial production is performing well, but that does not mean we should not bring production home from the Far East and thereby safeguard national supply security.

Look, industry is growing

Industry has grown by DKK 415.4 billion in five years. Danish industrial production has made remarkable progress over the past five years. From 2021 to 2025, turnover increased by almost DKK 415 billion to DKK 1,322 billion, equivalent to a rise of 45.7%. A large part of the growth has been driven by the pharmaceutical industry, which alone increased turnover by DKK 206 billion. They have a respectable amplitude. This represents segment growth of an impressive 136% and underlines the strong international position Danish industry has built in advanced production and innovation. It can be felt in every single ZIP code.

Industrial turnover exploded by DKK 132 billion in 2025 alone

Growth continued strongly in 2025, when total turnover

Helmer Christiansen A/S

- håndværk og tradition fra øverste hylde

Civilingeniør Niels Techen færdiggjorde sin uddannelse i 1988 fra det nuværende DTU og påbegyndte tidligt sin rejse som ejerleder tilbage i 1990, hvor han erhvervede en halvpart i ingeniørvirksomheden Hauch & Ahrens-bach I/S. I slutningen af 1990'erne indgik Lars Christiansen (søn af grundlægger Helmer Christiansen) og Niels et krydsejerskab i deres respektive virksomheder og transformationen over i tømrerbranchen begyndte.

Niels overtog det fulde ejerskab af Helmer Christiansen i 2007.

Arbejdsopgaverne spænder fra almindeligt tømrerarbejde til unika snedkerarbejder

Helmer Christiansen A/S er en traditionelt tømrer- og snedkervirksomhed men med et twist. Der er både et stort maskinsnedkerværksted med CNC-maskiner til fremstilling af specialopgaver af højeste kvalitet samt en malerafdeling, som klarer ud- og indvendigt arbejde. Virksomheden udfører både fag- eller hovedentrepriser for blandt andet boligselskaber, privatpersoner og forsikringsselskaber. Virksomheden drives ud fra et mantra om, at virksomheden kun findes i åbningstiden, idet medarbejderne ER virksomheden. Medarbejderne sættes også i fokus, når medarbejderne internt hvert år vælger Årets lærling og Årets medarbejder.

Danmark har brug for flere håndværkere. Niels sætter handling bag ordene

Igennem virksomheden ønsker Niels at slå et slag for de danske håndværksmæssige uddannelser. I øjeblikket har Helmer Christiansen A/S 7 lærlinge ansat, hvilket må siges at være mere end godkendt. Udover at kunne bibringe lærlingene de faglige kvaliteter, så har det tillige den fordel, at man samtidig kan indprente virksomhedens værdier i de unge mennesker. Problemstillingen med den vigende søgning til erhvervsuddannelserne tager Niels naturligvis også op gennem andre fora i organisationsverdenen. Den er vigtig og skal forblive i fokus.

Gode resultater opnås bedst med ordentlighed og gensidig tillid

Sideløbende med rollen som direktør og hovedaktionær i Helmer Christiansen A/S har Niels en perlerække af nuværende tillidsposter, der spænder vidt - fra formandsposterne i SMVdanmark over Dansk Håndværk til Varelotteriet og Pension for Selvstændige. Det er poster, som Niels har haft i en årrække og cementerer Niels' syn på at drive forretning: Det skal foregå med ordentlighed og gensidig tillid. Dette opnås bedst med

en åben og ærlig dialog. Det startede tilbage i 2004 med en bestyrelsespost i Danske Snedker- og Tømrermestre DST og Niels har siden da beklædt mange forskellige tillidsposter.

Formuen hos Pension for Selvstændige er forøget markant i Niels' formandstid

Mens Niels har været i ledelsen af Pension for Selvstændige, har Niels været med til at øge fondens/medlemmernes formue under administration hos Danica fra godt DKK 20 milliarder til i dag godt DKK 60 milliarder og fra 25.000 medlemmer til 45.000 medlemmer/kunder. Det har givet fonden en markant bedre forhandlingsposition, som er til gavn for de 52.000 pensionsordninger, som er omfattet af Pension for Selvstændiges aftale med Danica. Fondens formål har nemlig altid været at forbedre og sikre selvstændiges pensionsvilkår og forsikringer, så deres fokus i stedet kan rettes mod at drive deres forretning.



Helmer Christiansen A/S

- craftsmanship and tradition of the highest standard

Civil engineer Niels Techen completed his degree in 1988 at what is now DTU and began his journey as an owner-manager as early as 1990, when he acquired a half share in the engineering firm Hauch & Ahrensbach I/S. In the late 1990s, Lars Christiansen, son of founder Helmer Christiansen, and Niels established cross-ownership in their respective companies, marking the beginning of his transition into the carpentry industry.

Niels acquired full ownership of Helmer Christiansen in 2007.

Tasks range from ordinary carpentry to unique joinery. Helmer Christiansen A/S is a traditional carpentry and joinery company, but with a twist. It has a large machine joinery workshop with CNC machines for producing highly specialised work of the highest quality, as well as a painting department handling interior and exterior work. The company carries out individual trades and

main contracts for housing associations, private individuals and insurance companies, among others. The business is based on the mantra that the company only exists during opening hours, because the employees ARE the company. Employees are also placed firmly in focus when they annually choose Apprentice of the Year and Employee of the Year.

Denmark needs more skilled tradespeople. Niels is putting words into action

Through the company, Niels wants to promote Danish vocational education. Helmer Christiansen A/S currently employs seven apprentices, which is certainly more than respectable. In addition to providing apprentices with professional skills, this also allows the company to instil its values in young people. Niels naturally also addresses the declining interest in vocational education through other forums in the organisational world. It is an important issue that must remain in focus.

Good results are best achieved through integrity and mutual trust

Alongside his role as CEO and principal shareholder of Helmer Christiansen A/S, Niels holds a wide range of current positions of trust, including chairmanships at SMVdanmark, Dansk Håndværk, Varelotteriet and Pension for Selvstændige. These are positions Niels has held for many years and which reflect his approach to running a business: it should be based on integrity and mutual trust. This is best achieved through open and honest dialogue. It began in 2004 with a board position at Danske Snedker- og Tømrermestre, DST, and Niels has since held numerous positions of trust.

Assets at Pension for Selvstændige have increased significantly during Niels' chairmanship

While Niels has been part of the management of Pension for Selvstændige, he has helped increase the fund's/members' assets under management at Danica from just over DKK 20 billion to more than DKK 60 billion today, while membership has grown from 25,000 to 45,000 members/customers. This has given the fund a significantly stronger negotiating position, benefiting the 52,000 pension schemes covered by Pension for Selvstændige's agreement with Danica. The fund's purpose has always been to improve and secure pension conditions and insurance for self-employed people, allowing them to focus instead on running their businesses.

Billeschou A/S

- Bordplader i sten

Køkkener blev omdrejningspunktet Hans' liv - nu er fokus på bordplader i natursten

46-årige Hans Eg er ny direktør i Billeschou A/S i Vejle, Danmarks største producent af bordplader i sten. Efter endt uddannelse i dagligvarebranchen skiftede Hans i begyndelsen af 00'erne til køkkenindustrien og han har ikke set sig tilbage siden. Først i køkkenproducent-segmentet, men sidenhen har det primært omhandlet bordplader i forskellige materialer til køkkener og badeværelser. Først ansat til opstart af det familieejede spanske selskab Cosentinos operation i Danmark og nu hos Billeschou.

200-250 bordplader om ugen bliver alligevel til over 10.000 om året

Billeschou blev grundlagt i 1867 og beskæftigede sig de første godt 125 år med at lave gravsten og monumenter. Skiftet over mod bordpladeproduktion startede i slut 90'erne men tog virkelig fart da Lars Møller købte virksomheden i 2002. Lars flyttede produktionen til den nuværende lokalitet, hvor han industrialiserede sten-bordpladen, som den første i Danmark. Nu fremstilles der mellem 200-250 bordplader om ugen, som kan leveres i mange forskellige farver og stentyper.

Generationsskiftet resulterede tillige i en ny majoritetsaktionær

I virksomheden har man i et årti været i gang med et glidende generationsskifte fra Lars Møller til sønnerne Jesper og Claus Møller. Generationsskiftet blev afsluttet i 2025, samtidigt med at majoriteten i Billeschou blev overtaget af aalborgensiske Ardent Management. De to brødre fortsatte som minoritetsaktionærer, men ønskede at overdrage posten som administrerende direktør til en ekstern - nemlig Hans Eg.

En stærk relation og stor gensidig respekt bane-de vejen for udnævnelsen

Siden tidernes morgen har Hans haft et godt forhold til folkene hos Billeschou - fra produktionen til direktionen. Efter sin tid i køkken- og bordpladebranchen holdt Hans kontakten ved lige og kiggede forbi til en kop kaffe, når han var i nærheden af Vejle. Dette har afstedkommet en nær relation formet af gensidig respekt mellem de to brødre og Hans, hvilket var årsagen til, at Jesper og Claus pegede på Hans til at varetage positionen som

Foto/Photo: Jesper Møller Sørensen, CEO Hans Eg & Claus Møller Sørensen, Billeschou A/S



Billeschou er med kapitalstærk majoritetsaktionær klar til nye markeder

Med den nye kapitalstærke majoritetsaktionær er banen kridtet op for at udvikle Billeschou yderligere. Virksomhedens produktionsfaciliteter på 5.600 kvadratmeter i Vejle Nord og dens cirka 60 ansatte er i hvert fald gearet til at afsøge andre markeder. Et af de oplagte markeder er inden for hotel/restauration og detailsegmentet. Måske venter også et eksporteventyr for den gamle Vejle virksomhed.

Billeschou A/S

- Stone worktops

200-250 worktops a week still adds up to more than 10,000 a year

Billeschou was founded in 1867 and spent its first 125 years producing gravestones and monuments. The move into worktop production began in the late 1990s but really gained momentum when Lars Møller acquired the company in 2002. He moved production to its current site and industrialised stone worktop production, becoming the first company in Denmark to do so. Today, between 200 and 250 worktops are produced each week in a wide range of colours and types of stone.

The succession also resulted in a new majority shareholder

The company has spent a decade carrying out a gradual succession from Lars Møller to his sons Jesper and Claus Møller. The process was completed in 2025, at the same time as the majority stake in Billeschou was acquired by Aalborg-based Ardent Management. The two brothers remained minority shareholders but wanted to hand over the role of managing director to an external candidate - Hans Eg.

A strong relationship and mutual respect paved the way for the appointment

Hans has had a good relationship with the people at Billeschou for many years, from production to management. After his time in the kitchen and worktop industry, he maintained the relationship and would drop by for a coffee whenever he was in the Vejle area. This developed into a close relationship based on mutual respect between the two brothers and Hans, which led Jesper and Claus to appoint him as the link between the company and its shareholders.

With a financially strong majority shareholder, Billeschou is ready for new markets

The arrival of a financially strong majority shareholder provides a solid platform for further developing Billeschou. The company's 5,600-square-metre production facilities in northern Vejle and around 60 employees are certainly geared towards exploring new markets. Hotels, restaurants and retail are among the obvious opportunities. Perhaps an export adventure also awaits the long-established Vejle company.

CAWO Byg A/S

- bygget på tradition og godt håndværk

I barndommen opholdt Lars Wolf sig meget på faderens snedkerværksted og fra en tidlig alder var der ingen tvivl om, hvilken erhvervsmæssig retning Lars skulle gå. Svendebrevet som bygnings-snedker modtog Lars i 1992 og efter et par år som svend, ønskede Lars at vende hjem til familievirksomheden. I 2001 erhvervede Lars 50 pct. af virksomheden, hvilket markerede begyndelsen til et glidende generationsskifte, som blev fuldstændt i 2010.

CAWO blev i 2010 skabt gennem fusionen af Carstensen og Wolf

Virksomheden har rødder tilbage til 1976, hvor Lars' far Eigil Wolf grundlagde virksomheden som Eigil Wolf Snedker- & Tømrerforretning. I 2001 blev der tilføjet & Søn til firmanavnet. I 2010 fusionerede virksomheden med John Carstensen Snedker- og Tømrerfirma, og det nye selskab fik navnet CAWO - en sammentrækning af Carstensen og Wolf. I 2017 kom sidste medejer tømrermester Torben Bøgskov Jøhnk med i virksomheden. I dag er CAWO en veletableret tømrer-, snedker- og blikkenslagervirksomhed, der løser både mindre opgaver og større byggeprojekter i fog- og hovedentreprise.

Der blev brugt meget tid på at undersøge om en fusion var det rette

Selvom man har virksomheder beliggende tæt på hinanden og inden for samme branche, er det jo ikke sikkert, at man er et match i forbindelse med en eventuel fusion. Dette er grunden til at Lars og John brugte ekstern sparring og længere tid på at vurdere om en fusion ville være det rette for begge parter. Historien og resultaterne viser deres tydelige sprog - det var det rette og ingen har fortrudt makkerskabet. Forberedelserne viser tydeligt, at de involverede parter er i besiddelse af stor professionalisme og indsigt.

Virksomheden har et funderet kundeunderlag blandt andet Forsvaret

CAWO har en bred kundesgruppe. Omfangsmæssigt er de største segmenter renoveringsopgaver for boligforeninger, offentlige bygherrer og virksomheder. Derudover har CAWO i en årrække udført arbejder for Forsvaret, hvor de er blevet valgt til at udføre vedligeholdelsesarbejder under rammeaftalen for Region Syddanmark. Ved seneste udbud af rammeaftale i 2026 blev større entreprenørfirmaer valgt men idet CAWO allerede har sikkerhedsgodkendte fagfolk (tage op til 1 år at blive sikkerhedsgodkendt) forventer man et fornuftigt inflow af underleverandøropgaver.

At have godt 20 lærlinge kan man kun have respekt for

Når Lars kigger ud i fremtiden, er det med bange anelser for de danske håndværksevirkomheder og for Danmark for den sags skyld. Der bliver simpelthen uddannet for få håndværkere og det er over hele spektret. Som en lille modvægt til denne udvikling har CAWO godt 20 lærlinge ansat, hvilket svarer til 5-6 nye lærlinge årligt. Det er utrolig mange selv om CAWO beskæftiger godt 60 mennesker i alt. Fra Redaktionen skal der lyde en dybtfølt tak for engagementet i at uddanne nye håndværkere.

Foto/Photo: Torben Jøhnk, Lars Wolf & John Carstensen, CAWO A/S



CAWO Byg A/S

- built on tradition and craftsmanship

As a child, Lars Wolf spent much of his time in his father's joinery workshop, and from an early age there was never any doubt about his career path. Lars qualified as a joiner in 1992 and, after a few years as a skilled tradesman, wanted to return to the family business. In 2001, he acquired 50% of the company, marking the beginning of a gradual succession process completed in 2010.

CAWO was created in 2010 through the merger of Carstensen and Wolf

The company's roots go back to 1976, when Lars' father, Eigil Wolf, founded Eigil Wolf Snedker- & Tømrer-

forretning. In 2001, "& Son" was added to the company name. In 2010, the business merged with John Carstensen Snedker- og Tømrerfirma, and the new company was named CAWO, a combination of Carstensen and Wolf. In 2017, joiner Torben Bøgskov Jøhnk became the final co-owner. Today, CAWO is an established carpentry, joinery and sheet-metal company handling both smaller assignments and larger construction projects as trade and main contractor.

Considerable time was spent assessing whether a merger was right

Having companies located close to each other and operating in the same sector does not necessarily mean they are a good match for a merger. Lars and John therefore sought external advice and took time to assess whether a merger would be right for both parties. The history and results speak for themselves - it was the right decision, and neither has regretted the partnership. The preparations demonstrate considerable professionalism and insight.

The company has an established customer base, including the Danish Armed Forces

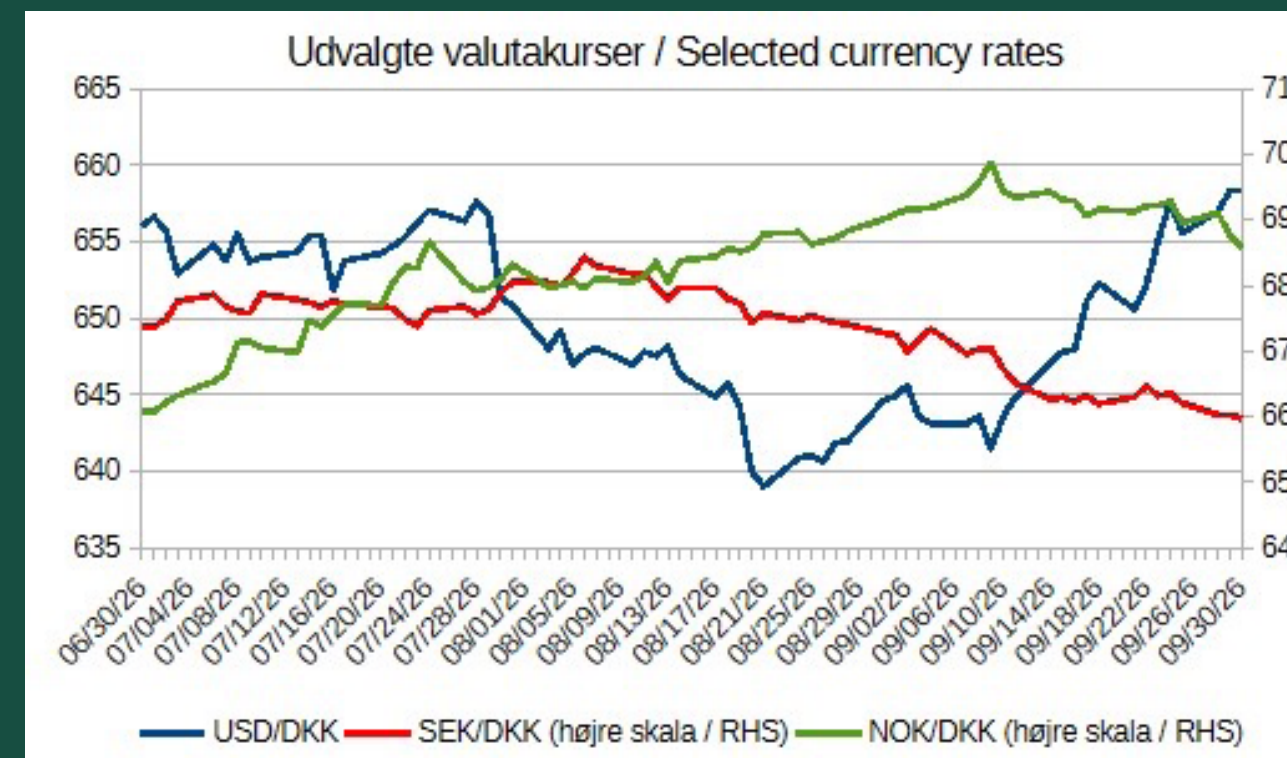
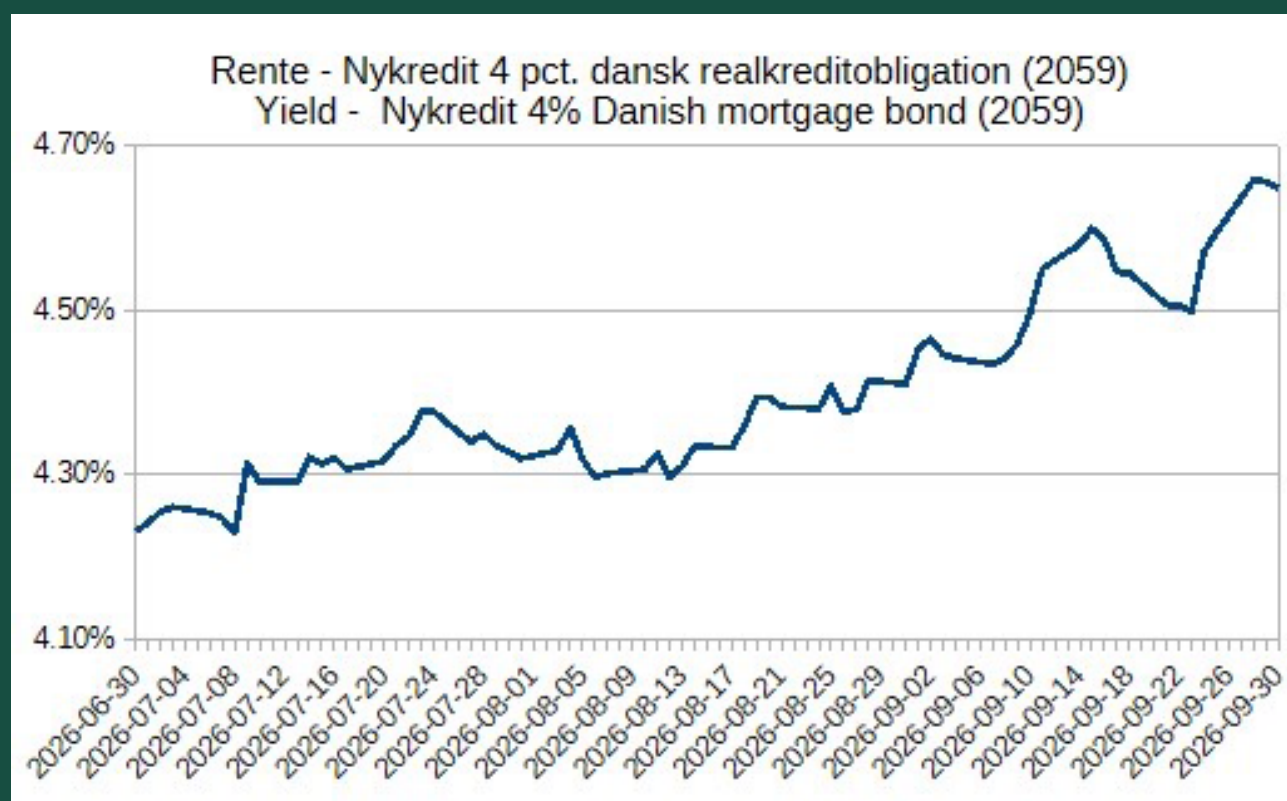
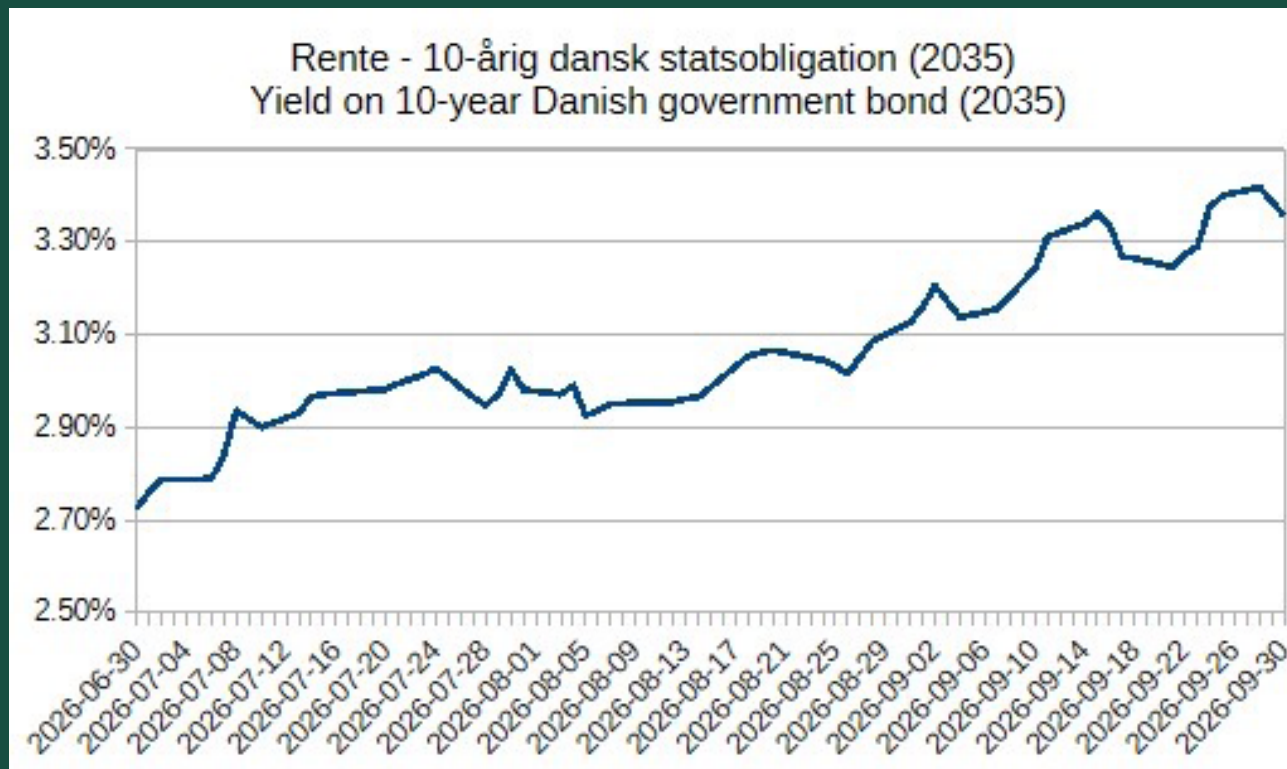
CAWO has a broad customer base, with its largest segments being renovation work for housing associations, public-sector clients and businesses. The company has also carried out work for the Danish Armed Forces for many years and was selected to undertake maintenance work under the framework agreement for Region Southern Denmark. Larger contractors were selected in the latest framework tender in 2026, but as CAWO already has security-cleared skilled workers - a process that can take up to a year - the company expects a steady flow of subcontracting work.

Having more than 20 apprentices is something to be proud of

Looking ahead, Lars is concerned about the future of Danish trade businesses and Denmark more generally. Too few skilled workers are being trained across the trades. CAWO is helping to counter this trend with more than 20 apprentices, equivalent to five or six new apprentices each year. That is a significant commitment for a company employing just over 60 people. The editorial team can only express its sincere appreciation for CAWO's commitment to training the next generation of skilled workers.

Baltic Initiative Middle Blue

Markedsoverblik - Market overview Q3 2026



Valutakurser / Currencies		30. sep. 2026	+/- 3 mdr. +/- 3 months
EUR	Per DKK	747.55	0.01%
USD	Per DKK	658.34	0.36%
GBP	Per DKK	874.71	0.85%
SEK	Per DKK	65.97	-2.09%
NOK	Per DKK	68.57	3.77%
CHF	Per DKK	788.72	-2.67%
CNY	Per DKK	98.19	1.56%



Brent olie (USD/tønde) / Brent oil (USD/barrel)



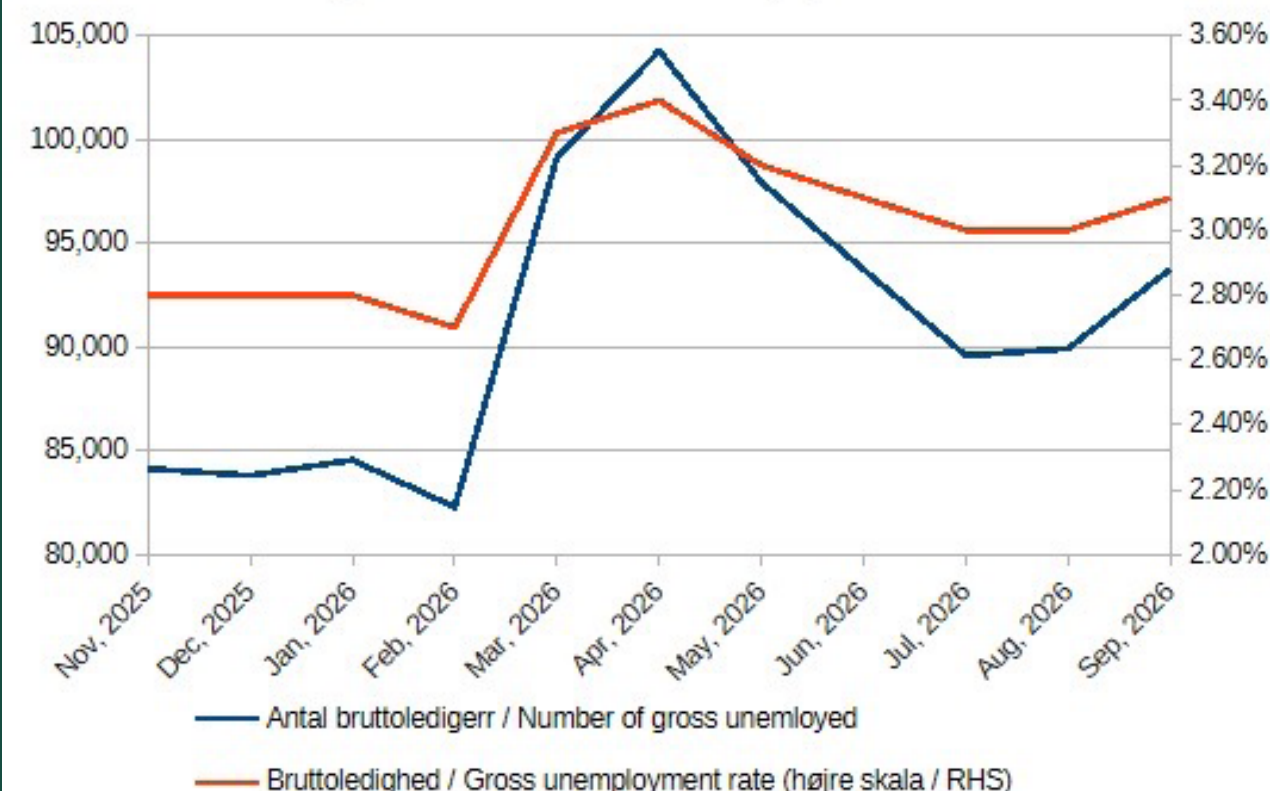
Råvarepriser - Metaller / Commodity prices - Metals

		30. sep. 2026	+/- 3 mdr. +/- 3 months
Guld / Gold	USD/troy ounce	4,186.70	3.67%
Sølv / Silver	USD/troy ounce	59.92	1.07%
Platin / Platinum	USD/troy ounce	1,718.90	9.78%
Palladium	USD/troy ounce	1,212.40	0.12%
Kobber / Copper	USD/pund (453,6 gram)	6.25	5.88%
Tin	USD/ton	54,277	5.84%
Zink / Zinc	USD/ton	3,827	7.54%
Aluminium	USD/ton	3,170	2.33%
Nikkel / Nickel	USD/ton	15,934	-2.75%
Bly / Lead	USD/ton	1,878	0.02%

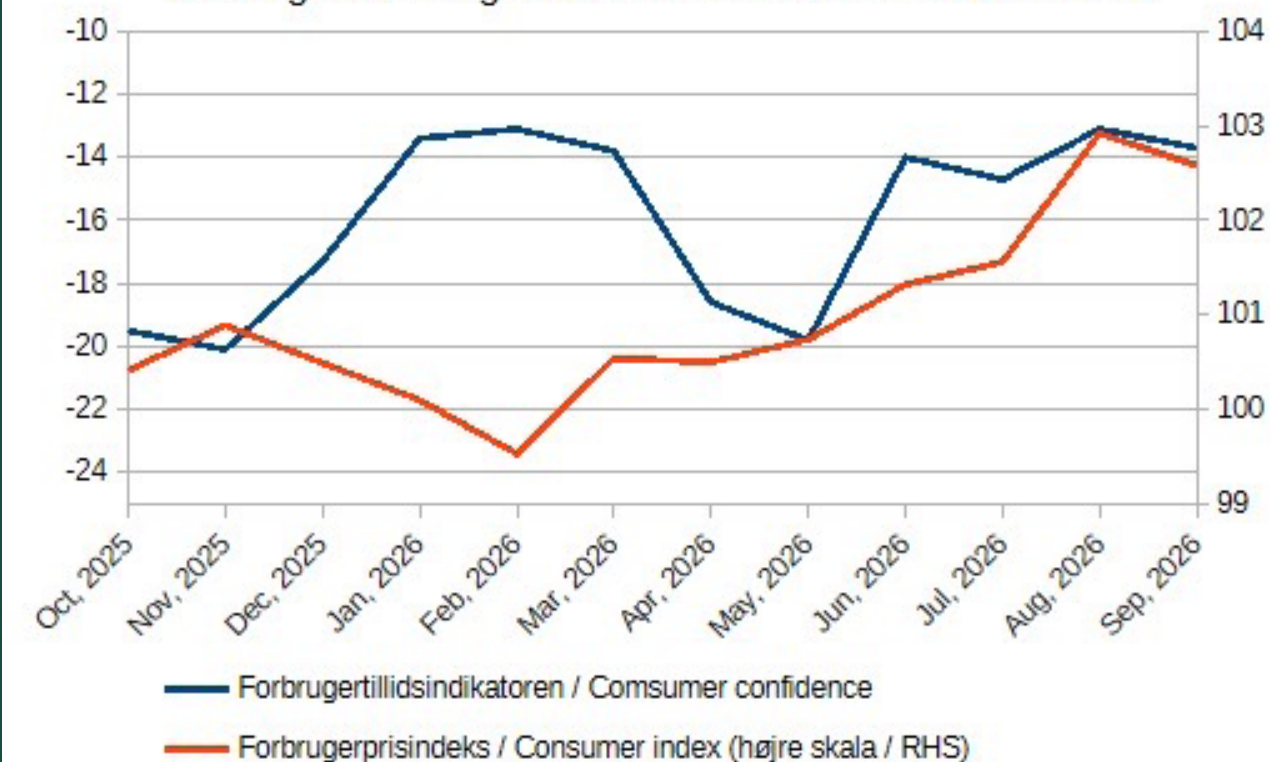
Råvarepriser - Fødevarer / Commodity prices - Food products

		30. sep. 2026	+/- 3 mdr. +/- 3 months
Sukker / Sugar	USD/ton	506.30	6.68%
Kakao / Cocoa	USD/ton	4,017.00	5.27%
Kaffe / Coffee	USD/ton	3,445.00	-4.62%
Slagtesvin / Market pigs	Danish Crown (DKK/kg)	6.90	-18.82%
Dansk kalv / Danish Calf	Danish Crown - 14E (DKK/kg)	39.24	-9.15%

Bruttoledige i Danmark / Gross unemployment in Denmark



Forbrugerindeks og -tillid / Consumer index and confidence



Styrk dine medarbejderes kompetencer med AMU-kurser

Uddannelser er vigtig og AMU-kurser sørger for at faglærte og ufaglærte medarbejdere kan “udvikle og dygtiggøre sig” gennem hele “arbejdslivet”.

Hånd i hånd løbende kompetenceudvikling M/K

AMU står for arbejdsmarkedsuddannelser og har gennem årtier været en vigtig del af det danske uddannelsessystem. Formålet er at give faglærte og ufaglærte medarbejdere mulighed for løbende at opdatere deres kompetencer i takt med arbejdsmarkedets udvikling. Kurserne udbydes på erhvervsskoler og AMU-centre over hele landet og kan vare fra en halv dag til flere uger. Nogle kurser giver merit til erhvervsuddannelser, mens andre afsluttes med certifikater, der giver adgang til særlige arbejdsopgaver.

Gratis og lav betaling (DKK) gør, at alle kan være med

En af styrkerne ved AMU-systemet er den forholdsvis lave deltagerbetaling. For faglærte og ufaglærte koster et AMU-kursus i 2026 typisk DKK 218 pr. dag, mens enkelte kurser kan have et mindre tillæg. Inden for blandt andet social- og sundhedsområdet er flere kurser gratis. Samtidig er systemet fleksibelt, da kurser kan tages enkeltvis eller kombineres efter virksomhedens og medarbejderens behov.

Derudover er der mange ‘pluk-støtteordninger’

Der findes også en række støtteordninger, som gør det økonomisk attraktivt at efteruddanne sig. Medarbejdere

og selvstændige kan søge VEU-godtgørelse som kompensation for tabt arbejdsfortjeneste under kursusforløbet. “Den ansatte i overenskomst” har desuden adgang til kompetencefonde, som kan yde yderligere tilskud. Ledige kan i en række tilfælde gennemføre AMU-kurser med dagpenge og dermed styrke deres muligheder på arbejdsmarkedet, som værende af “general population”.

Udbuddet af kurser er fulgt med arbejdsmarkedets generelle udvikling

AMU-kurserne har udviklet sig markant siden de første uddannelsesforløb blev etableret. Tidligere var fokus især rettet mod traditionelle håndværks- og industrifag som svejsning, truckkørsel, lagerstyring og produktion. I dag omfatter kursusudbuddet også områder som digitalisering, automatisering, grøn omstilling, cybersikkerhed, ledelse og anvendelse af kunstig intelligens i virksomheder.

Kurserne sørger for virksomhedens medarbejdere er up-to-date med relevante arb.-kompetencer

Udviklingen betyder, at AMU i dag fungerer som “et vigtigt redskab for både medarbejdere og virksomheder, der ønsker at følge med den teknologiske udvikling, men i virksomhederne”. Kurserne bidrager til at sikre adgang til opdaterede kompetencer, styrke produktiviteten og understøtte virksomhedernes konkurrenceevne. Dermed er AMU en central del af den danske model for livslang læring og løbende kompetenceudvikling. Klar til at sætte “i oven”.

Foto/Photo: AI



Strengthen your employees' skills with AMU-courses

Education is important, and AMU courses enable skilled and unskilled employees to develop and improve their skills throughout their working lives.

Continuous skills development hand in hand

AMU stands for labour market training and has been an important part of the Danish education system for decades. The aim is to give skilled and unskilled employees the opportunity to continuously update their skills in line with developments in the labour market. Courses are offered at vocational colleges and AMU centres across the country and can range from half a day to several weeks. Some courses provide credits towards vocational qualifications, while others end with certificates granting access to specific tasks.

Free and low-cost courses make them accessible to everyone

One of the strengths of the AMU system is its relatively low participation fee. For skilled and unskilled employees, an AMU course typically costs DKK 218 per day in 2026, while some courses may carry a small additional fee. Several courses, including those within social and healthcare, are free. The system is also flexible, as courses can be taken individually or combined according to the needs of the company and employee.

There are also many sources of financial support

A range of support schemes also makes further training financially attractive. Employees and self-employed

people can apply for VEU allowance as compensation for lost earnings during the course. Employees covered by a collective agreement also have access to training funds, which can provide additional support. In many cases, unemployed people can take AMU courses while receiving unemployment benefits, thereby strengthening their opportunities in the labour market and as part of the general population.

The range of courses has kept pace with developments in the labour market

AMU courses have developed significantly since the first programmes were established. Previously, the focus was mainly on traditional crafts and industrial skills such as welding, forklift operation, warehouse management and production. Today, the range also covers areas such as digitalisation, automation, the green transition, cybersecurity, management and the use of artificial intelligence in businesses.

Courses ensure employees have up-to-date skills relevant to the workplace

This development means that AMU now serves as an important tool for both employees and companies seeking to keep pace with technological developments. The courses help ensure access to up-to-date skills, strengthen productivity and support companies' competitiveness. AMU is therefore a central part of the Danish model for lifelong learning and continuous skills development.

Baltic Initiative Market Online + Print

- Opret en profil
 - Indryk annoncer
 - Publisér artikler
 - pr. år
- Create profile
 - Post Ads
 - Publish articles
 - p. a.

DKK

2.510,-
+ moms/VAT

www.balticinitiative.com



16 år og 43 millioner nye bolig kvadratmeter senere

Vær opmærksom, bedre kan man ikke sige det, for der er fart på boligbyggeriet

Der er blevet bygget meget nybyggeri i de seneste 16 år, men det er ikke alle steder, at det har været tilstrækkeligt.

43 millioner nye kvadratmeter ind på landsplan
Ifølge Danmarks Statistik kom der i perioden 2010 til 2025 godt 43 millioner nye boligkvadratmeter ind på markedet i form af parcelhuse, rækkehuse og lejligheder i Danmark. Det svarer, når man tager højde for boligtypernes gennemsnitsstørrelse over årene, til omkring 94.081 parcelhuse, 75.827 rækkehuse og 172.880 lejligheder. Samlet er det næsten “342.110 helt nye boligenheder på 16 år.”

I glade 2022 havde byggeriet mest travlt - det er nu begynde at falde igen
Byggeriet toppede i 2022, hvor der blev opført i alt 4.185.720 nye kvadratmeter boliger. Siden er byggeriet faldet betragteligt, og i 2025 blev der kun opført 2.479.272 nye kvadratmeter. Gennemsnittet for hele perioden var 2.689.497 nye boligkvadratmeter om året, og niveauet i 2025 var dermed knap 41 pct. lavere end toppen i 2022. Men, det “skyder” alt sammen opad.

De 4 største byer i Danmark bygger hovedparten af samtlige lejligheder
De fire største byer - København, Aarhus, Odense og Aalborg - tegner sig for en betydelig del af det samlede nybyggeri. Tilsammen står de for 12,6 pct. af det samlede parcelhusbyggeri i Danmark og 23,2 pct. af rækkehusbyggeriet. Mest markant er koncentrationen af lejlighedsbyggeriet, hvor de fire kommuner står for knap 52 pct. af alle nyopførte lejligheder i perioden.

Mange tilflyttere til Københavns Kommune men ikke så mange boliger
I Københavns Kommune blev der i de år, hvor lejlighedsbyggeriet toppede i 2018 og 2019, opført omkring 5.000 nye lejligheder årligt. Det svarer til, at der i gennemsnit blev leveret omkring 14 nye lejligheder hver eneste dag. Samlet blev der opført godt 46.500 boliger i København fra 2010 til 2025, mens befolkningen voksede med 138.891 personer.

23.000 boliger i underskud gør noget ved prisen på hele boligmassen
Med et gennemsnit på omkring 2,0 personer pr. husstand i de fire byer skulle der have været opført cirka 69.500 boliger for at følge med befolkningstilvæksten i København. Det giver et beregnet underskud på om-

Foto/Photo: AI



kring 23.000 boliger. Ikke så underligt, at ejendomspriserne i København er stukket af.

Den samme udfordring findes ikke i de andre danske storbyer
I Aarhus, Odense og Aalborg er boligbyggeriet derimod vokset mere end befolkningen og den gennemsnitlige husstandsstørrelse tilsiger. Mest markant er forskellen i Aalborg, hvor befolkningen voksede med 10.138 personer, mens boligmassen voksede med omkring 19.500 boligenheder - næsten fire gange det antal, som befolkningstilvæksten isoleret set tilsiger.

16 years and 43 million new residential square metres later

flats. In total, that is almost 342,110 completely new homes in 16 years.

Construction was busiest in the boom year of 2022 - it has now started to decline
Construction peaked in 2022, when a total of 4,185,720 new residential square metres were built. Since then, construction has fallen considerably, with just 2,479,272 new square metres completed in 2025. The average for the entire period was 2,689,497 new residential square metres per year, meaning that the 2025 level was almost 41% below the 2022 peak. But overall, it is still shooting upwards.

The four largest cities account for most of the flats built
The four largest cities - Copenhagen, Aarhus, Odense and Aalborg - account for a significant share of total new construction. Together, they account for 12.6% of all detached-house construction in Denmark and 23.2% of terraced-house construction. The concentration is most striking for flats, with the four municipalities accounting for almost 52% of all newly built flats during the period.

Many new residents in Copenhagen Municipality, but not that many homes
In Copenhagen Municipality, around 5,000 new flats were built annually in the years when flat construction peaked in 2018 and 2019. That equates to an average of around 14 new flats being completed every day. In total, just over 46,500 homes were built in Copenhagen between 2010 and 2025, while the population increased by 138,891.

A shortfall of 23,000 homes affects prices across the housing market
With an average of around 2.0 people per household in the four cities, approximately 69,500 homes would have had to be built to keep pace with population growth in Copenhagen. This gives a calculated shortfall of around 23,000 homes. It is hardly surprising that property prices in Copenhagen have taken off.

The same challenge does not exist in Denmark’s other major cities
In Aarhus, Odense and Aalborg, by contrast, housing construction has grown more than population growth and the average household size would suggest. The difference is most pronounced in Aalborg, where the population increased by 10,138, while the housing stock grew by around 19,500 homes - almost four times the number that population growth alone would indicate.

Pay attention it could hardly be put more clearly: residential construction is moving fast.

A great deal of new housing has been built over the past 16 years, but in some places it has still not been enough.

43 million new square metres of housing nationwide
According to Statistics Denmark, more than 43 million new residential square metres were added to the Danish housing market between 2010 and 2025, in the form of detached houses, terraced houses and flats. Taking the average size of the different housing types over the period into account, this corresponds to around 94,081 detached houses, 75,827 terraced houses and 172,880

Baltic Shipping Company

- En dansk søfartshistorie i levende live

CEO Ronnie Hulstrøm,
Baltic Shipping Company



Baltic Shipping, sikke en udvikling! Fra en lille befragtervirksomhed i Nordsjælland til en af Europas største coasteroperatører med en flåde på lige knap 100 skibe.

Shipping blev Ronnie Hulstrøms liv - de seneste 25 år i Baltic Shipping

Selskabets direktør og medejer, Ronnie Hulstrøm, startede i shippingbranchen i 1989, som elev hos Frederiksværk Shipping. Efter endt elevtid trak udlandet i Ronnie, som det gjorde dengang i 1990'erne, og han tog til Bremerhaven, Tyskland. Efter Tyskland bestred Ronnie flere job i Danmark inden rejsen endte i befragtningsafdelingen i Baltic Shipping tilbage i 2001.

Fra nul til knap 100 skibe - job well done!

Tilbage i 2001 havde Baltic Shipping 4 ansatte og ingen skibe. Det havde udviklet sig til 5 ansatte med 4 skibe under management i 2013, da Ronnie Hulstrøm sammen med 3 andre købte de tyske ejere ud. Dette blev startskuddet til et af de største væksteventyr inden for den danske shippingbranche. I dag har de 3 tilbageværende ejere af holdingselskabet skabt Europas 4. største coasterrederi med knap 100 skibe under management og 74 loyale og dedikerede medarbejdere. Baltic Shipping har været dygtige til at agere i et konsoliderende marked.

Omkring 5.200 årlige rejser kræver optimal planlægning og udnyttelse af flåden

Baltic Shippings flåde på knap 100 skibe gennemfører tilsammen omkring 5.200 rejser om året. Det stiller store krav til effektiv planlægning og optimal udnyttelse af tonnagen, både til søs og i havn (Baltic Shipping har eget stevedore-selskab). Virksomheden arbejder derfor målrettet med at optimere skibenes drift, og kombinationen af et erfarent operationsteam og en stor flåde gør det muligt løbende at koordinere og tilpasse sejladsene i et konkurrencepræget marked.

De unge mennesker får ansvar og det opbygger dedikation og loyalitet

Virksomhedens markante vækst - både i antallet af skibe og medarbejdere - bygger i høj grad på evnen til at tiltrække og fastholde dygtige medarbejdere. Baltic Shipping giver unge medarbejdere et stort ansvar tidligt i deres karriere og investerer målrettet i uddannelse. I dag har virksomheden 11 elever blandt sine i alt 74 med-

arbejdere, og ambitionen er, at de efter endt uddannelse fortsætter deres karriere i virksomheden og bidrager til den fortsatte udvikling.

Det store spænd i størrelserne på Baltic Shippings skibe giver fleksibilitet

Baltic Shippings flåde omfatter skibe fra DWT 1.450 til 13.000 (total lasteevne), hvilket giver stor fleksibilitet i forhold til kundernes transportbehov. Virksomhedens kernekompetence er den kommercielle og operationel-



le styring af skibene under management, hvor fokus er på høj kvalitet og effektiv drift. Flåden transporterer et bredt udvalg af laster, herunder skærver, skrot-metaller, korn samt større stykgods, hvilket gør Baltic Shipping til en alsidig og attraktiv samarbejdspartner inden for coastersegmentet.

Baltic Shipping Company

- A living Danish maritime history

Baltic Shipping - what a journey! From a small chartering company in North Zealand to one of Europe's largest coaster operators, with a fleet of just under 100 vessels.

Shipping became Ronnie Hulstrøm's life - the past 25 years at Baltic Shipping

The company's director and co-owner, Ronnie Hulstrøm, entered the shipping industry in 1989 as a trainee with Frederiksværk Shipping. After completing his traineeship, Ronnie, like many others at the time in the

vessels. By 2013, this had developed into five employees and four vessels under management, when Ronnie Hulstrøm and three others bought out the German owners. This marked the beginning of one of the biggest growth stories in the Danish shipping industry. Today, the three remaining owners of the holding company have built Europe's fourth-largest coaster operator, with just under 100 vessels under management and 74 loyal and dedicated employees. Baltic Shipping has been highly successful at operating in a consolidating market.

Around 5,200 voyages a year require optimal planning and fleet utilisation

Baltic Shipping's fleet of just under 100 vessels completes around 5,200 voyages a year. This places high demands on efficient planning and optimal utilisation of the tonnage, both at sea and in port (Baltic Shipping has its own stevedoring company). The company therefore works systematically to optimise vessel operations, while the combination of an experienced operations team and a large fleet makes it possible to continuously coordinate and adapt voyages in a competitive market.

Giving young people responsibility builds dedication and loyalty

The company's significant growth – both in the number of vessels and employees - is largely based on its ability to attract and retain skilled employees. Baltic Shipping gives young employees significant responsibility early in their careers and invests strategically in training. Today, the company has 11 trainees among its 74 employees, with the ambition that they will continue their careers within the company after completing their training and contribute to its continued development.

The wide range of vessel sizes gives Baltic Shipping flexibility

Baltic Shipping's fleet includes vessels ranging from 1,450 to 13,000 DWT (deadweight tonnage), providing considerable flexibility in meeting customers' transport requirements. The company's core competence lies in the commercial and operational management of vessels under management, with a focus on high quality and efficient operations. The fleet transports a wide range of cargoes, including aggregates, scrap metal, grain and larger breakbulk cargoes, making Baltic Shipping a versatile and attractive partner in the coaster segment.

From zero to just under 100 vessels - job well done!

Back in 2001, Baltic Shipping had four employees and no

Christiansøfarten

- Sejler dagligt solen i møde midt i Østersøen



Simon Damkilde Christensen,
Christiansøfarten

Christiansøfarten - livlinen til de fastboende på Ertholmene året rundt, men i sommerhalvåret også ruten til turister, som ønsker at opleve Ertholmenes natur og historie.

Simon fik sin første hyre hos Christiansøfarten og er nu tilbage som medejer

Medejer Simon Damkilde Christensens første hyre som uddannet skibsfører var hos Christiansøfarten. Men allerede under uddannelsen stiftede Simon bekendtskab med Christiansøfarten, hvor han arbejdede som sommerafløser. Simon arbejdede for virksomheden frem til 2014. Efter endt udenlandseventyr i december 2020 drak Simon igen en kop kaffe med ejerne af Christiansøfarten, som ønskede at ansætte ham - parterne havde altid holdt kontakten. Simon takkede ja, og parterne påbegyndte et glidende generationsskifte i begyndelsen af 2023.

Christiansøfarten udfører en yderst vigtig opgave i at holde lokalsamfundet i live

Det var medejer Peter Stange Jensens farfar, der i sin tid var med til at starte Christiansøfarten. Rederiet beskæftiger sig med passager- og godstransport mellem Bornholm og Ertholmene, Christiansø og Frederiksborg. Rederiet varetager dermed en vigtig del af forbindelsen mellem Bornholm og de beboede øer nordøst for Bornholm. Herudover tilbyder Christiansøfarten forskellige former for chartersejls og maritime oplevelser. Rederiets aktiviteter er således tæt knyttet til transport, turisme og livet på Ertholmene.

Skibene er klar til at besejle Christiansø i mange år endnu

Christiansøfarten råder over to skibe, M/S Ertholm,

blev leveret til rederiet som nybygning i 1967 og M/S Peter, som blev overtaget i 1960 i en alder af 30 år, så ja, en ældre dame. Men begge skibe er vedligeholdelsesmæssigt i tip-top stand og vil være egnet til at besejle Ertholmene i mange år endnu. Årsagen hertil er, at de fleste af Christiansøfartens ansatte er i stand til at udføre reparationer og andet vedligeholdelsesarbejde og gør det løbende.

Det er de færreste forundt at være med i byggeprocessen af en 108 meter lang superyacht

Men Simon har ikke kun været skibsfører, i 2014 kom han til Royal Arctic Lines, hvorfra han i 2016 blev headhuntet til at bidrage med den tekniske del af konstruktionen af en 108 meter lang superyacht på et italiensk skibsværft. En opgave, der varede fire år! Og ikke nok med det. Ejeren ønskede, at Simon skulle være førstestyrmand på yachten under dens 1-årige garantiperiode, hvilket Simon indvilligede i. Undervejs kom corona og yachten var fanget i 6 måneder på Tahiti - Tahiti lyder bounty-agtigt men ikke under de omstændigheder.

En livline til Ertholmene med samtidig fundamentet for et velfungerende øsamfund

Christiansøfarten har knap 10 helårsansatte og i højsæsonen er tallet oppe på knap 20. Mange har lang anciennitet og det samme gælder for medarbejderne, som er der i højsæsonen. Det ligger Simon meget på sinde at kunne beskæftige så mange fastboende som muligt, da det er fundamentet for at kunne opretholde et velfungerende øsamfund som Bornholm. Tilsvarende er det vigtigt, at medarbejderne er dygtige håndværksmæssigt i forbindelse med skibenes vedligeholdelse, så man er mindst mulig afhængig af arbejdskraft udefra.

Christiansøfarten

- Sailing towards the sun every day in the middle of the Baltic Sea

Christiansøfarten is the lifeline for the permanent residents of the Ertholmene islands all year round, but during the summer months it is also the route for tourists wanting to experience the islands' nature and history.

Simon got his first job with Christiansøfarten and has now returned as co-owner

Co-owner Simon Damkilde Christensen's first job as a qualified shipmaster was with Christiansøfarten. But Simon had already become acquainted with the company during his training, when he worked as a summer relief worker. Simon worked for the company until 2014. After an overseas adventure that ended in December 2020, Simon once again sat down for a coffee with the owners of Christiansøfarten, who wanted to employ him - the parties had always kept in touch. Simon accepted, and the parties began a gradual succession process in early 2023.

Christiansøfarten performs a vital role in keeping the local community alive

It was co-owner Peter Stange Jensen's grandfather who helped establish Christiansøfarten. The shipping company operates passenger and cargo services between Bornholm and the Ertholmene islands, Christiansø and Frederiksborg. The company therefore provides an important part of the connection between Bornholm and the inhabited islands northeast of Bornholm. In addition, Christiansøfarten offers various forms of charter sailing and maritime experiences. Its activities are therefore closely linked to transport, tourism and life on the Ertholmene islands.

The vessels are ready to serve Christiansø for many years to come

Christiansøfarten operates two vessels: M/S Ertholm,

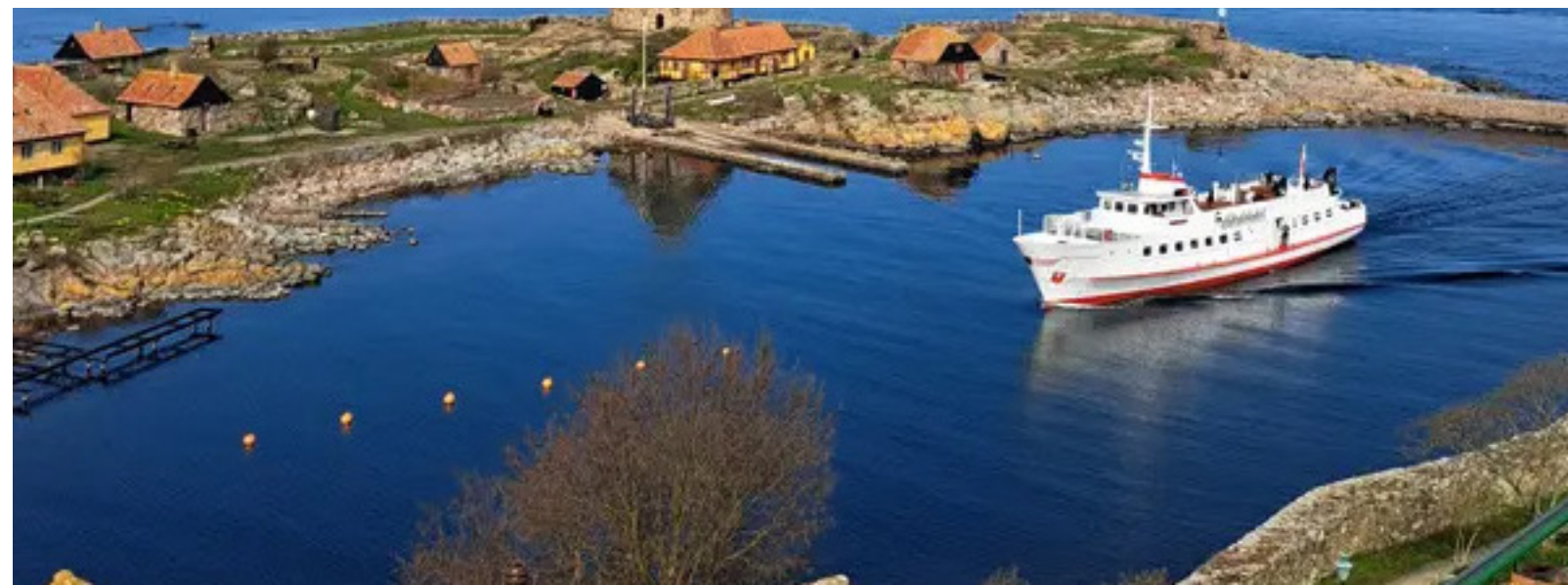
delivered to the company as a newbuild in 1967, and M/S Peter, which was acquired in 1960 at the age of 30 - so yes, an older lady. However, both vessels are in excellent condition from a maintenance perspective and will be well suited to serving the Ertholmene islands for many years to come. This is because most of Christiansøfarten's employees are able to carry out repairs and other maintenance work themselves and do so on an ongoing basis.

Few people get the chance to be involved in building a 108-metre superyacht

But Simon has not only worked as a shipmaster. In 2014, he joined Royal Arctic Line, from where he was headhunted in 2016 to contribute to the technical aspects of constructing a 108-metre superyacht at an Italian shipyard. A four-year assignment! And that was not all. The owner wanted Simon to serve as first officer on the yacht during its one-year warranty period, which he agreed to. Along the way, Covid struck and the yacht was stranded in Tahiti for six months - Tahiti sounds rather idyllic, but not under those circumstances.

A lifeline to the Ertholmene and the foundation for a thriving island community

Christiansøfarten employs just under 10 year-round staff, rising to almost 20 during the peak season. Many have been with the company for a long time, and the same applies to the seasonal employees. It is important to Simon to employ as many permanent residents as possible, as this is fundamental to maintaining a thriving island community such as Bornholm. Likewise, it is important that employees have strong practical skills when it comes to maintaining the vessels, so that the company is as little dependent as possible on external labour.



Positiv og negativ vækst inden for skibsfarten

- Følg strømmen.

“Nogle segmenter inden for skibstrafikken vokser meget, mens andre falder kraftigt.”

Det er især de største skibe, som oplever en vækst i aktivitetsniveauet og det er oftest ensbetydende med, at lasten er fra fjerne destinationer.

Anløb af skibe i danske havne er faldende

Ifølge Danmarks Statistik er antallet af skibsanløb med fragtskibe, primært containerskibe, tankskibe, bulkskibe og coastere, i perioden 2007 til 2025 faldet med 29,2 pct. - fra 28.423 til 20.125 havneanløb. “A dying star”. Det er især de mindre fragtskibe i størrelsen BT 500-1.499 (bruttotons er et mål for skibets samlede lukkede rumfang: BT 1 = 2,8 M3), som står for tilbagegangen. Her er antallet af anløb faldet med lige knap 60 pct., svarende til 4.907 anløb. Størrelsesmæssigt vil det typisk være coastere op til omkring DWT 2.500-3.000 og cirka 80-90 meter lange.

De mindre skibe (i masse) fylder mest

Udviklingen viser samtidig, at de mindre fragtskibe fylder stadig mindre i den danske havnetrafik. Næsten halvdelen, 47,0 pct., af alle anløb foretages dog fortsat af skibe i størrelsen BT 1.500-4.999, svarende til 9.466 anløb i 2025. De travleste havne for lastskibe er Avedøreværkets Havn, Københavns Havn og Aarhus Havn med henholdsvis 1.738, 1.553 og 1.538 anløb. “Det svarer til henholdsvis 8,64 pct., 7,72 pct. og 7,64 pct. af samtlige IMOport skibsanløb.”

Store ændringer i den geografiske havneaktivitet, nogle steder er konseption aktiviteten ti-doblet

Samtidig er trafikken koncentreret anderledes geogra-

fisk end tidligere. Aktiviteten i Københavns og Aarhus Havne er faldet med over 50 pct. siden 2007, mens Avedøreværkets Havn i 2024 og 2025 oplevede en eksplosiv vækst, næsten en ti-dobling fra 2023. Den markante stigning falder sammen med en række store infrastrukturarbejder i og omkring Københavns Havn og hænger sandsynligvis sammen med projekter vedrørende Lynetteholm og Nordhavnstunnelen.

Havneaktivitet i havneanløb af de større skibe er steget en del, markant, gennem perioden 2007-2025

Det er til gengæld de store skibe, som har klaret sig bedst gennem perioden. For skibe i størrelsen BT 10.000-24.999 er aktiviteten stort set uændret fra 2007 til 2025, mens antallet af anløb for de største skibe, over BT 25.000, er fordoblet. Udviklingen er især tydelig i Esbjerg Havn, hvor antallet er steget til 283 anløb, “en vækst på 304 pct., og se hen i Aarhus Havn, hvor 438 anløb svarer til en stigning på 265 pct. siden 2007.”

Den indenrigske havne- og skibstrafik i de danske farvande er faldet voldsomt, hele 40,53 pct. siden 2007

“Væsentligt færre fragtskibe i de gode danske havne og skåne farvande betyder ikke tilsvarende mindre gods gennem havnene.” Den samlede håndterede godsmængde var 95,1 millioner tons i 2025, kun 13,3 pct. lavere end i 2007. Forklaringen er især, at udenrigslasterne til og fra Danmark stort set har holdt niveauet og udgjorde lidt over 74 millioner tons i 2025. Det er derimod den indenrigske trafik mellem danske havne, som er faldet markant - fra 35,2 millioner tons i 2007 til 20,9 millioner tons i 2025, et fald på 40,53 pct.

Positive and negative growth in shipping

- Follow the flow.

Some segments of shipping are growing strongly, while others are declining sharply.

It is particularly the largest vessels that are seeing increased activity, which most often means that their cargo comes from distant destinations.

Calls at Danish ports are declining

According to Statistics Denmark, the number of calls by cargo vessels, primarily container ships, tankers, bulk carriers and coasters, fell by 29.2% between 2007 and 2025 – from 28,423 to 20,125 calls. A dying star. The decline is particularly pronounced among smaller cargo vessels in the 500-1,499 GT range (gross tonnage measures a ship's total enclosed volume: 1 GT = 2.8 m³). Here, calls have fallen by almost 60%, equivalent to 4,907 calls. In terms of size, these are typically coasters of up to around 2,500-3,000 DWT and approximately 80–90 metres long.

Smaller vessels account for the largest share

The figures also show that smaller cargo vessels are taking up an increasingly smaller share of Danish port traffic. Almost half, 47.0%, of all calls are still made by vessels in the 1,500–4,999 GT range, corresponding to 9,466 calls in 2025. The busiest ports for cargo vessels are Avedøreværket Port, Port of Copenhagen and Port of Aarhus, with 1,738, 1,553 and 1,538 calls respectively. This corresponds to 8.64%, 7.72% and 7.64% of all IMO port calls.

Major changes in geographical port activity - in some places, activity has increased tenfold

Traffic is also now geographically concentrated diffe-

rently. Activity at the ports of Copenhagen and Aarhus has fallen by more than 50% since 2007, while Avedøreværket Port experienced explosive growth in 2024 and 2025, with activity almost ten times higher than in 2023. The sharp increase coincides with major infrastructure projects in and around the Port of Copenhagen and is likely linked to projects involving Lynetteholm and the Nordhavn Tunnel.

Port activity involving larger vessels has increased significantly from 2007 to 2025

The larger vessels, by contrast, have performed best over the period. For vessels in the 10,000-24,999 GT range, activity was largely unchanged between 2007 and 2025, while calls by the largest vessels, above 25,000 GT, doubled. The development is particularly evident at the Port of Esbjerg, where the number has risen to 283 calls, an increase of 304%, and at the Port of Aarhus, where 438 calls represent an increase of 265% since 2007.

Domestic port and shipping traffic in Danish waters has fallen sharply - by 40.53% since 2007

Significantly fewer cargo vessels in Danish ports and waters do not mean a corresponding decline in the volume of goods passing through the ports. The total volume of goods handled was 95.1 million tonnes in 2025, only 13.3% lower than in 2007. The main explanation is that international cargo to and from Denmark has largely maintained its level, amounting to just over 74 million tonnes in 2025. Domestic traffic between Danish ports, by contrast, has fallen significantly - from 35.2 million tonnes in 2007 to 20.9 million tonnes in 2025, a decrease of 40.53%.

Vi kan & bør bygge nye skibe i Danmark

Grib mulighederne - kom i gang!

Udnyt strømningerne i geopolitiske landskab! Den produktive støj fra skibsbyggeri skal igen lyde i Danmark og Østersøregionen/Nordatlanten.

Skibsværftsindustrien skal tilbage til Danmark, hvor kompetencerne inden for faget igennem århundreder er blevet mestret.

Danmark havde i midt-halvfemserne verdens mest avancerede skibsværft - Lindø Værftet. Danmark kan igen blive blandt de førende skibsbyggernationer i verden, hvis de regionale kompetencer udnyttes:

1. Danmark og Østersøregionen (især Polen) har stadig skibsværftskapaciteter. Disse skal moderniseres og konverteres om fra reparationsværfter til egentlige skibsværfter, hvor skibe bygges.
2. Sverige har jernmalmen.
3. Island har den gratis energi til at forarbejde jernmalm om til stålplader.
4. Finland har en af verdens førende virksomheder inden for skibsmotorer - Wärtsilä.

Alle forudsætninger er til stede for, at regionalt skibsbyggeri kan gå op i en højere enhed.

Amerika er allerede startet. Deres skibsværftsindustri kickstartes nu. Læs Executive Order - Restoring America's Maritime Dominance. Skibsbygning skal igen tilbage til den vestlige verden.

Grib mulighederne - kom i gang!

Foto/photo: Al

We can & should build new ships in Denmark

Seize the opportunities - get started!

Take advantage of the currents in the geopolitical landscape! The productive noise of shipbuilding should once again be heard in Denmark and the Baltic/North Atlantic region.

The shipbuilding industry must return to Denmark, where the skills and expertise of the trade have been mastered over centuries.

In the mid-1990s, Denmark had the world's most advanced shipyard - Lindø Shipyard. Denmark can once again become one of the world's leading shipbuilding nations if regional capabilities are utilised:

1. Denmark and the Baltic region, particularly Poland, still have shipyard capacity. This should be modernised and converted from repair yards into proper shipyards where ships are built.
2. Sweden has the iron ore.
3. Iceland has the cheap energy needed to process iron ore into steel plates.
4. Finland is home to one of the world's leading marine engine companies - Wärtsilä.

All the necessary conditions are in place for regional shipbuilding to reach a new level.

America has already started. Its shipbuilding industry is now being kick-started. Read the Executive Order - Restoring America's Maritime Dominance. Shipbuilding must once again return to the Western world.

Seize the opportunities - get started!



Klokken 14:55: Melding om vand i maskinrummet.

Vi sendte med det samme en revisor og en elektriker.

Vidste du, at søredning i de indre danske farvande næsten udelukkende er baseret på frivillige?

I Dansk Søredningsselskab er vi over 400 ildsjæle på 14 stationer, der dækker næsten alle de indre danske farvande.

Vi rykker ud hele døgnet - hele året - for at hjælpe dig, der er i nød på havet. Fordi selv

et simpelt motorstop hurtigt kan føre til noget meget værre.

Vi får ingen støtte fra staten og er helt afhængige af støtte fra vores medlemmer og fra fonde og sponsorer.

Gå ind på www.dsrs.dk/stoet og læs mere om, hvordan du kan støtte frivillig søredning i Danmark!

AMB Visuals A/S

- Skilteløsninger der kan lidt mere

Hvis du som reklamebureau eller skiltevirksomhed søger efter en dansk underleverandør, som både er leveringsdygtig i unika-produkter og kædeproduktion af skilte, så bør du kontakte AMB Visuals A/S.

Fra tekstiltryk til produktion af kvalitetsskilte i stål og aluminium

Da Michael Bomholt havde afsluttet HTX - Maskinlinjen begyndte han i det danske forsvar, men besluttede efter en årrække at skifte karriere. Han gik, i begyndelsen af 00'erne, i lære som skilmaler i sine forældres virksomhed, AMB Visuals, der på daværende tidspunkt lavede tekstiltryk. Gennem læretiden udviklede Michael skiltesystemet Simplesign, som blev lanceret i 2005, samme år, hvor Michael overtog halvdelen af virksomheden. Skilteproduktionen blev yderligere udviklet med produktion af pyloner og lysskilte, og i 2008 overtog Michael den resterende del af virksomheden. Fokus blev mere og mere på skilte- og folieproduktionen, og tekstildelen blev afsluttet i 2020.

Fra design til montering af skiltene - AMB Visuals håndterer hele processen

AMB Visuals er en dansk ordreproducerende skiltevirksomhed og underleverandør til skiltefirmaer og reklamebureauer. Virksomheden producerer blandt andet pyloner, facadeskilte, 3D- og facadebogstaver, lysskilte samt udhængsskilte. Derudover løser AMB Visuals opgaver inden for storformatprint, folie, bannere og forskellige specialproduktioner. Med egen produktion, grafik- og smedefdeling samt landsdækkende montage kan virksomheden håndtere hele processen fra produktion til færdig opsætning.

Store perspektiver i Simplesign-konceptet - det er oplagt til masseproduktion

Simplesign-konceptet er oplagt til at blive skaleret. Her får kunderne adgang til et bredt udvalg af grundmodeller, som AMB Visuals har som hyldevarer. Dette gør, at kunden hurtigt kan bestille, designe og få leveret skilte til en pris, som matcher konkurrerende produkter fra Fjernøsten. AMB Visuals' produkter er dansk produceret og leveres med en fem års garanti - kvalitet, som holder. Som noget nyt har virksomheden introduceret en online-beregner for pyloner. Brug 30 sekunder, og du får et prisoverslag, som kunden kan bruge i forhandlingerne med slutkunden.

Foto/Photo: CEO Michael Bomholt, AMB Visuals A/S



Medarbejdernes høje anciennitet skaber fundamentet for et kvalitetsprodukt

AMB Visuals har en medarbejderstab, der gennem dens høje anciennitet bestrider alle facetter inden for skilteproduktionen - smedenes færdigheder i forædlingen af den rå metalplade til et færdigproduceret skilt over grafikernes kompetencer med folien til den endelige montering. Alle 15 ansatte trives i virksomheden grundet den meget flade ledelsesstruktur.

Grøn strøm og ESG-rapportering. Stort fokus på bæredygtig dansk produktion

AMB Visuals sætter en ære i at have en grøn profil og virksomheden bruger 100 pct. grøn strøm fra vindmøller, høj genanvendelse af restmaterialer samt installation af varmepumper. Der udarbejdes tillige en årlig ESG-rapport, så kunderne kan dokumentere produktens miljøpåvirkning videre til slutkunden.

Til trods for at AMB Visuals primært fungerer som underleverandør til skilte- og reklamevirksomheder, så har virksomheden et par store kædekunder, som virksomheden leverer direkte til.

AMB Visuals A/S - Signage solutions that offer more

From design to installation - AMB Visuals handles the entire process

AMB Visuals is a Danish made-to-order signage company and subcontractor to signage businesses and advertising agencies. Its products include pylons, façade signs, 3D and façade lettering, illuminated signs and projecting signs. The company also handles large-format printing, vinyl, banners and various bespoke production jobs. With its own production, graphics and metalworking departments, combined with nationwide installation, AMB Visuals can manage the entire process from production to final installation.

Strong potential in the Simplesign concept - ideal for large-scale production

The Simplesign concept has clear potential for scaling. Customers can choose from a wide range of standard models kept in stock by AMB Visuals. This allows them to order, design and receive signs quickly, at prices competitive with products from the Far East. AMB Visuals' products are made in Denmark and come with a five-year warranty - quality that lasts. The company has also recently introduced an online pylon calculator. Spend 30 seconds entering the details and receive an estimated price that can be used when negotiating with the end customer.

Highly experienced employees provide the foundation for quality products

AMB Visuals has a team with extensive experience covering every aspect of signage production – from the metalworkers' skills in turning raw sheet metal into finished signs, to the graphics team's expertise with vinyl and the final installation. All 15 employees thrive in the company, supported by its very flat management structure.

Green electricity and ESG reporting - a strong focus on sustainable Danish production

AMB Visuals takes pride in its green profile, using 100% renewable electricity from wind turbines, a high level of recycling of residual materials and heat pumps. The company also produces an annual ESG report, enabling customers to document the environmental impact of the products to their own end customers.

Although AMB Visuals primarily operates as a subcontractor to signage and advertising companies, it also has several major chain customers to which it supplies products directly.

CNC Onsite A/S

- Kunsten at se potentialet og udnytte det



Foto/Photo:
Hans Løvlund Toft,
CNC Onsite A/S



Foto/Photo:
CEO,
Søren Kellenberger,
CNC Onsite A/S



Foto/Photo:
Daniel Jensen,
CNC Onsite A/S

Som vindmølleejere ønsker man lavere serviceomkostninger i forbindelse med reparationer og mindre nedetid. CNC Onsite er leveringsdygtig i begge dele. Dette har skabt en unik konkurrenceposition for virksomheden.

Bestyrelsesarbejdet i et erhvervsnetværk skaber fundamentet for et fremtidigt samarbejde

Søren Kellenberger blev færdiguddannet maskiningeniør i 2003 og har det meste af tiden op til ansættelsen i CNC Onsite været med til at udvikle virksomheden R&D Test Systems til det, den er i dag. Det var som repræsentant for R&D Test Systems i erhvervsnetværket DJURS Wind Power (etableret i forbindelse med opførelsen af Anholt Havmøllepark), at Søren mødte Aage Dam, en af medejerne af CNC Onsite. De sad begge i erhvervsnetværkets bestyrelse.

Fra service af CNC-maskiner til service af vindmøller - et genialt strategiskifte

CNC Onsite blev etableret i 2012 og var i begyndelsen primært beskæftiget med at lave onsite service og reparationer på CNC-maskiner. Vestas var, gennem en forespørgsel til CNC Onsite, den egentlige katalysator for, at CNC Onsite bevægede sig over i serviceringen af vindmøller. Aage og Hans Løvlund toft, en af stifterne med stor teknisk kompetence, begyndte i de efterfølgende år at se potentialet i onsite-servicering af vindmøller. Det førte til, at man i 2019 etablerede en professionel bestyrelse, hvor man spurgte Søren om han ville deltage. Dette ledte i 2021 til Sørens medejerskab og ansættelse med ansvar for det kommercielle.

CNC Onsites service betyder både færre omkostninger og mindre nedetid end traditionelle løsninger

CNC Onsite er i dag specialiseret i mobil højpræcisionsbearbejdning og reparation, hvor arbejdet udføres direkte på kundens maskiner og konstruktioner. Virksomheden arbejder primært med vindmøller, hvor

blandt andet flanger, vingerødder, krøjekranse, aksler og gevind repareres eller bearbejdes. CNC Onsite udvikler selv specialmaskiner, der kan tilpasses den konkrete opgave og transporteres ud til konstruktionen, både onshore og offshore. Det unikke i CNC Onsites service er, at både omkostningerne og nedetiden for vindmøllen er markant lavere end de traditionelle løsninger.

Fra 2021 og frem har der kun været fokus på vindmølleindustrien

Fra 2021 var det strategiske fokus på onsite servicering af vindmøller, både markedsføringsmæssigt og i udviklingen af de tekniske løsninger. Trekloveret bestående af Søren (kommercielt), Aage (administration) og Hans (teknik og udvikling) har gennem årene fungeret optimalt og har været med til at materialisere CNC Onsites målsætninger hurtigere end forventet. Aage er, i forbindelse med et planlagt generationsskifte, udtrådt af virksomheden i begyndelsen af året. Flere af Aages ansvarsområder er blevet overtaget af COO og medejer Daniel Schou Jensen, hvilket er ensbetydende med, at trekloveret er intakt. Efterspørgslen efter virksomhedens kompetencer er vokset markant og medarbejderstaben er fra 2021 til i dag steget fra 15 til cirka 60 ansatte.

Ny og ekspansiv strategi cementeres ved etablering af datterselskab i USA

Markedet for CNC Onsites service er enormt - de største markeder er USA, hvor der er rejst omkring 80.000 vindmøller, og i Europa, hvor antallet er omkring 70.000 vindmøller. Den seneste femårsplan blev nået før tid, hvorfor en ny og endnu mere ekspansiv strategi er udarbejdet. For at eksekvere strategien har CNC Onsite medio september offentliggjort etableringen af virksomhedens første internationale datterselskab, som er placeret i Houston, USA. Virksomhedens dedikerede og dygtige medarbejdere er omdrejningspunktet for, at dette lykkes.

CNC Onsite A/S

- The art of seeing potential and exploiting it

As a wind turbine owner, you want lower service costs for repairs and less downtime. CNC Onsite delivers both. This has created a unique competitive position for the company.

Board work in a business network laid the foundation for future cooperation

Søren Kellenberger qualified as a mechanical engineer in 2003 and spent most of his career before joining CNC Onsite helping develop R&D Test Systems into the company it is today. As R&D Test Systems' representative in the business network DJURS Wind Power, established in connection with the construction of the Anholt offshore wind farm, Søren met Aage Dam, one of CNC Onsite's co-owners. Both served on the network's board.

From CNC machine servicing to wind turbine servicing - a brilliant strategic shift

CNC Onsite was established in 2012 and initially focused primarily on onsite servicing and repairs of CNC machines. Vestas was the catalyst that led CNC Onsite into wind turbine servicing, following an enquiry from Vestas. In the years that followed, Aage and Hans Løvlund Toft, one of the founders with extensive technical expertise, began to see the potential of onsite wind turbine servicing. This led to the establishment of a professional board in 2019, and Søren was invited to join. In 2021, this resulted in Søren becoming a co-owner and joining the company with responsibility for commercial activities.

CNC Onsite's service means both lower costs and less downtime than traditional solutions

Today, CNC Onsite specialises in mobile, high-precision machining and repairs, carried out directly on customers' machinery and structures. The company primarily works with wind turbines, repairing or machining com-

ponents such as flanges, blade roots, yaw rings, shafts and threads. CNC Onsite develops its own specialised machines, which can be adapted to each individual task and transported directly to the structure, both onshore and offshore. What makes CNC Onsite's service unique is that both costs and wind turbine downtime are significantly lower than with traditional solutions.

Since 2021, the focus has been exclusively on the wind turbine industry

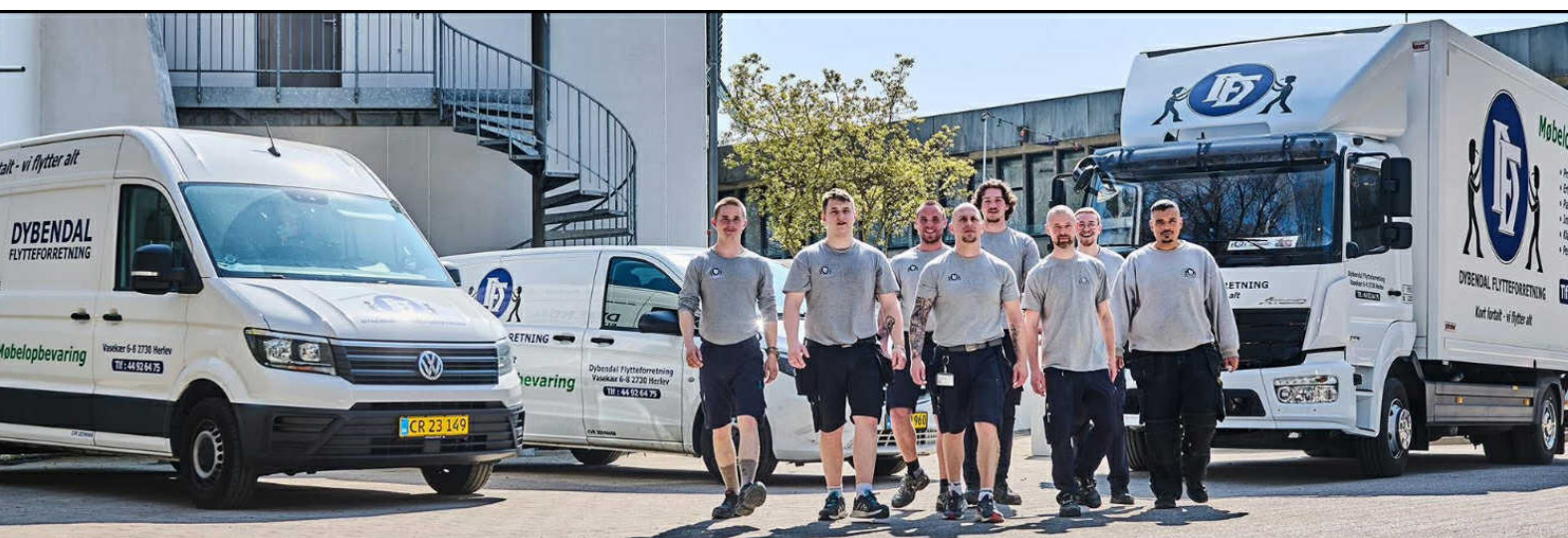
Since 2021, the strategic focus has been on onsite wind turbine servicing, both in marketing and in the development of technical solutions. The trio of Søren (commercial), Aage (administration) and Hans (technology and development) has worked exceptionally well over the years, helping turn CNC Onsite's ambitions into reality faster than expected. As part of a planned generational transition, Aage left the company at the beginning of the year. Several of his responsibilities have been taken over by COO and co-owner Daniel Schou Jensen, meaning the trio remains intact. Demand for the company's expertise has grown significantly, with the workforce increasing from 15 to around 60 employees between 2021 and today.

New and expansionary strategy cemented by the establishment of an US subsidiary

The market for CNC Onsite's services is enormous. The largest markets are the US, with around 80,000 wind turbines installed, and Europe, with around 70,000. The latest five-year plan was achieved ahead of schedule, prompting the company to develop a new and even more expansionary strategy. To execute the strategy, CNC Onsite announced in mid-September the establishment of its first international subsidiary, based in Houston, USA. The company's dedicated and highly skilled employees are at the heart of making this a success.

PROFESSIONEL ERHVERVSFLYTNING

Vi har over 25 års erfaring i store og små firmaflytninger for virksomheder, ministre, embedsmænd, forretningsfolk og store offentlige institutioner. Dybendal, flyttefirma i København og på Sjælland, sørger for din virksomhedsflytning forløber lige efter bogen, du får service og opfølgning fra start til slut, uanset om du skal flytte dit firma til nye lokaler eller du blot rykker afdelinger fra en etage til en anden.



ET NYT EVENTYR VENTER FORUDE

Du står overfor en privatflytning og tingene virker uoverskuelige, du har mange tunge møbler og ejendele, og mangler et flyttefirma der kan hjælpe dig med en privatflytning og tilbud på flytning.

Dybendal Flytteforretning ApS har siden 2005 udført utallige privatflytninger i Stor-københavn og på Sjælland.



Dybendal Flytteforretning
Vasekær 6-8, 2730 Herlev

+45 44 92 64 75

info@dybendal-flyt.dk

www.dybendalflytteforretning.dk/

E

Smart Banking

Få en erhvervskonto til brug
i Danmark og resten af Europa

Create a bank account for use in
Denmark and the rest of the European countries



- Credit and debit cards
- E-invoicing
- MOTO
- Public terminals
- mPos
- Recurring payments
- Prepaid cards
- Crypto
- Link-2-Pay
- IVR (Interactive Voice Response)

KVANTO

Kanto Pay A/S
Lyskær 5 - DK-2730 Herlev
Telefon +45 9199 9999
info@kvanto.com
www.kvanto.com

Artlinco A/S

- fra idé til færdigt produkt

Tillykke med 25-års jubilæet den 1. september 2026 - 540 projekter er gennemført siden Søren overtog Artlinco.

Opfindertrangen har altid været i fokus - fra idé til færdigt produkt

Grundlægger og hovedaktionær Søren Xerxes Frahm er vokset op i et hjem, hvor opfindertrangen var i højsæde. Søren far var nemlig ansat i Jydsk Telefons udviklingsafdeling, og det med at udtænke og skabe et nyt produkt har Søren i den grad taget med sig i arbejdslivet - en sand Georg Gearløs, som emmer af opfindsomhed, teknisk kreativitet og en eminent evne til at finde praktiske løsninger. Efter endt studentereksamen blev Søren ansat i LEGO's design- og udviklingsafdeling. Her var Søren i syv år, hvorefter tiden var moden til at stå på egne ben.

Det handler om at udvikle og skabe et økonomisk bæredygtigt produkt

Artlinco er et full-service innovationshus, der hjælper virksomheder med at udvikle nye eller forbedre eksisterende produkter og services. Virksomheden kombinerer industrielt design, ingeniørarbejde, analyse og innovation for at skabe løsninger, der både imødekommer kundernes behov og kan omsættes til god forretning. Artlinco følger projekterne hele vejen fra idé og konceptudvikling til konstruktion, test og implementering. Virksomheden har gennem 25 år gennemført over 540 udviklings- og innovationsprojekter.

Hos Artlinco er intet baseret på gætværk, alt belyses og tryktestes

Artlinco har gennem sine 25 år og 540 projekter oparbejdet en betydelig vidensbase om, hvordan et nyt produkt skal udvikles, designes, produceres og til sidst markedsføres. At udvikle og lancere et nyt produkt skal ikke baseres på gætværk, men på et gennearbejdet analysearbejde, hvor alle aspekter bliver belyst. Det er en af Artlincos styrker - at være ekstern og kunne stille spørgsmål ved fastlåste brancheopfattelser, som måske

ikke holder vand.

Virksomheden har taget hul på en ny æra - internationaliseringen

I dag kommer 30-35 pct. af Artlincos omsætning fra udenlandske kunder i blandt andet Japan, Sydkorea og Schweiz. Internationaliseringen er sket over de seneste fem år og har været med til at udvide virksomhedens kundegrundlag og ikke mindst øge rækkevidden af mund-til-mund-anbefalinger, som Søren anser for at være den ypperste form for anerkendelse.

Artlincos fundament er blevet styrket gennem et glidende generationsskifte

Artlinco har i dag 11 ansatte, hvoraf flere har høj anciennitet i virksomheden. Blandt andet en af medejerne, som startede som erhvervspraktikant i 2005. Søren's virksomhedsanskuelse er lidt den samme som hans tilgang til et projekt - det skal optimeres og kunne løses i praksis. Dette var årsagen til, at Søren i 2024 igangsatte et glidende generationsskifte, hvor fire medarbejdere købte sig ind i Artlinco. Søren ville derigennem beskytte det, han havde skabt - virksomheden skulle være uafhængig af Søren!

Undervejs i interviewet så Søren et produkt, som Artlinco har været med til at designe og udvikle. Det resulterede i en god fornemmelse i maven. Det kan vi på redaktionen godt forstå - flot arbejde!

Foto/Photo:
CEO Søren Xerxes Frahm

Artlinco A/S

- from idea to finished product

Congratulations on the 25th anniversary on 1 September 2026 - 540 projects have been completed since Søren took over Artlinco.

The urge to invent has always been at the heart of the business - from idea to finished product

Founder and majority shareholder Søren Xerxes Frahm grew up in a home where inventiveness was highly valued. Søren's father worked in Jydsk Telefon's development department, and the ability to conceive and create new products is something Søren has very much carried with him into his working life - a true Gyro Gearloose, brimming with ingenuity, technical creativity and an exceptional ability to find practical solutions. After completing his upper secondary education, Søren joined LEGO's design and development department. He spent seven years there, after which the time was right to strike out on his own.

It is about developing and creating an economically viable product

Artlinco is a full-service innovation house that helps companies develop new products or improve existing products and services. The company combines industrial design, engineering, analysis and innovation to create solutions that meet customer needs while also making sound business sense. Artlinco follows projects all the way from idea and concept development through to engineering, testing and implementation. Over 25 years, the company has completed more than 540 development and innovation projects.

At Artlinco, nothing is based on guesswork - everything is analysed and put to the test

Over its 25 years and 540 projects, Artlinco has built up a substantial knowledge base on how a new product should be developed, designed, manufactured and ultimately brought to market. Developing and launching a new product should not be based on guesswork, but on thorough analysis in which every aspect is examined. This is one of Artlinco's strengths - being an external partner that can challenge established industry assumptions that may not stand up to scrutiny.

The company has entered a new era - internationalisation

Today, 30-35% of Artlinco's revenue comes from international customers in countries including Japan, South Korea and Switzerland. Internationalisation has taken place over the past five years and has helped broaden the company's customer base and, not least, extend the reach of word-of-mouth recommendations, which Søren regards as the highest form of recognition.

Artlinco's foundation has been strengthened through a gradual succession process

Artlinco currently has 11 employees, several of whom have been with the company for many years. One of the co-owners, for example, started as a work-experience student in 2005. Søren's approach to running the company is much the same as his approach to a project - it should be optimised and work in practice. This was why Søren initiated a gradual succession process in 2024, in which four employees acquired stakes in Artlinco. In doing so, Søren wanted to protect what he had built - the company was to be independent of Søren!

During the interview, Søren spotted a product that Artlinco had helped design and develop. It left him with a great feeling. We can certainly understand that here at the editorial office - great work!



Foto/photo: Team Companized A/S



Foto/photo: CEO Lars Bengtsen, Companized A/S

Companized A/S

- Innovativ produktudvikling

Efter at have arbejdet med salg i en årrække blev Lars Bengtsen i 2001 ansat i sin storesøsters virksomhed med den klare forståelse, at Lars på sigt skulle overtage det. Lysten til at blive selvstændig var ikke kommet hjemmefra men nærmere gennem Lars' søskende, som begge havde egen virksomhed. I virksomheden møder Lars sin hustru Majbritt Møller Bengtsen og de erhvervede i fællesskab virksomheden i 2006. Companized bliver udviklet i tæt samarbejde mellem de to partnere, hvor de trækker på hver deres spidskompetencer - Lars med salget og Majbritt med administration og økonomi. Det perfekte match.

Virksomheden udvikler og producerer varer med fokus på bæredygtighed

Companized er en handelsvirksomhed, som udvikler og producerer innovative produkt- og emballageløsninger med fokus på design, funktionalitet og ansvarlige materialevalg. Virksomheden arbejder med en bred vifte af materialer, men Companized er specialiseret i metal, bomuld og genanvendeligt polyester. Målet er at skabe løsninger, der kombinerer et stærkt visuelt udtryk med funktionalitet, kvalitet og bæredygtighed.

Et tæt samarbejde med kunden sikrer, at alt er vendt, inden produktet lanceres

Companized arbejder tæt sammen med kunden gennem hele udviklingsforløbet, hvor idéer omsættes til konkrete løsninger. Processen er præget af tæt dialog, løbende

afprøvning og tilpasning, inden den endelige løsning sendes i produktion. Herefter følger virksomheden produktionen tæt med fokus på kvalitet, levering og den samlede økonomi. Det giver kunden én samlet samarbejdspartner gennem hele processen.

Fundamentet hos Companized er bæredygtighed i alle henseender

Companized har igennem mange år oparbejdet et nært bånd med mange producenter i Indien og Kina. Producenter, som lever op til etiske krav og kan dokumentere deres bæredygtighed i produktionen. Et parameter, som er i høj kurs i en tid, hvor virksomhederne selv og deres kunder efterspørger øget ansvarlighed - med bæredygtighed, som det helt centrale. I en årrække har denne tankegang været fundamentet for alle arbejdsprocesser hos Companized.

Firedages arbejdsuge har skabt en bedre trivsel og en større effektivitet

Hos Companized er medarbejderne og deres trivsel i højsæde. Det er en af årsagerne til, at Companized har indført en firedages arbejdsuge med otte timers arbejdsdage - fredag er fri. Tiltaget har skabt en mere effektiv og dynamisk arbejdsplads, hvor energien fra den ekstra fridag kanaliseres ud i en langt mere struktureret arbejdsproces. Det har ikke været en nem proces, og virksomheden er endnu ikke i mål, men der er ingen tvivl om, at det har været til alles tilfredshed.

Companized A/S

- Innovative product development

After several years in sales, Lars Bengtsen joined his elder sister's company in 2001, with a clear understanding that he would eventually take over the business. His desire to become a business owner came not from his parents, but from his siblings, both of whom had built businesses of their own. It was here that Lars met his wife, Majbritt Møller Bengtsen, and together they took over the company in 2006. Since then, Companized has been developed through a close partnership in which each brings their own expertise to the table - Lars focusing on sales and Majbritt on administration and finance. A perfect match.

The company develops and manufactures products with sustainability at their core

Companized is a trading company that develops and manufactures innovative product and packaging solutions, combining design and functionality with responsible material choices. The company works with a wide range of materials, with particular expertise in metal, cotton and recycled polyester. The aim is to create solutions that combine a strong visual identity with functionality, quality and sustainability.

Close cooperation with customers ensures every detail is considered before a product goes to market

Companized works closely with its customers throughout the development process, turning ideas into tangible solutions.

ons. The process involves close dialogue, ongoing testing and adjustments, ensuring that every aspect has been considered before the final solution goes into production. Companized then follows the manufacturing process closely, focusing on quality, delivery and overall cost. This gives customers a single partner throughout the entire process. Sustainability is at the heart of everything Companized does. Over many years, Companized has built close relationships with a large number of manufacturers in India and China. These are manufacturers that meet ethical standards and can document responsible and sustainable production. This is an increasingly important factor at a time when companies and their customers are demanding greater accountability, with sustainability firmly at the centre. For many years, this approach has been fundamental to the way Companized operates.

A four-day working week has improved well-being and increased efficiency

At Companized, employees and their wellbeing are a top priority. This is one of the reasons the company introduced a four-day working week, with eight-hour working days and Fridays off. The initiative has created a more efficient and dynamic workplace, with the energy gained from the extra day off channelled into a more structured way of working. It has not been an easy transition, and the company is still refining the model, but there is no doubt that it has been welcomed by everyone.

Bogholderiet Fyn ApS - derfor har fynske ejerledere orden i bøgerne

Bogholderiet Fyn ApS kan håndtere de fleste virksomhedstyper - fra den lille enkeltmandsvirksomhed til mellemstore virksomheder med over 100 ansatte.

Sikke en rejse - fra cykelbogholder til veldrevet regnskabsvirksomhed. Flot arbejde!

Anne-Lise Køie startede sin karriere inden for det kreative område, men sadlede om og tog en uddannelse som kontorassistent og efterfølgende en merkonomuddannelse inden for regnskab. Anne-Lise havde flair for tal og var tidligt med, når arbejdsgiverens regnskaber skulle udarbejdes. Da Anne-Lise arbejdede som regnskabschef, opstod idéen om at starte op som selvstændig bogholder for forskellige virksomheder. Anne-Lise sendte 20 salgsbreve, og det resulterede i 6 kunder. Yderligere salgsbreve blev sendt af sted og efter 6 måneder var der behov for den første ansatte.

Hos Bogholderiet Fyn ApS klares alle opgaver. Fra bogføring til skatterådgivning

Bogholderiet Fyn ApS er en moderne regnskabsvirksomhed med base i Langeskov, der siden den spæde start i 1993 har hjulpet virksomheder med at holde styr på økonomi og administration. Virksomheden arbejder især med mindre og mellemstore virksomheder og tilbyder blandt andet bogføring, lønadministration, regnskaber og løbende økonomisk assistance. Med et team af erfarne medarbejdere lægger Bogholderiet Fyn vægt på tæt kundekontakt og løsninger, der tilpasses den enkelte virksomheds behov. Målet er at være en fleksibel og kompetent samarbejdspartner, som kan følge kunderne i takt med, at deres virksomheder udvikler sig.

Der tages udgangspunkt i den enkelte virksomheds behov - stor som lille

Hver enkelt virksomhed kommer med forskellige ønsker og behov. Bogholderiet Fyn ApS tilrettelægger sin assistance så den matcher - fra den lille enkeltmandsvirksomhed, over mindre virksomheder til mellemstore virksomheder med over 100 ansatte. Bogholderiet Fyn ApS kan håndtere de fleste virksomhedstyper. Tendensen er, at der kommer flere og flere i kategorien mellemstore virksomheder blandt kunderne. Virksomheden har kunder i alle landsdele - trods firmanavnet er geografien ingen begrænsning.

Generationsskiftet er aftalt og Sandi Køie er klar til at overtage

Uanset om en ejerledet virksomhed har et eller flere familiemedlemmer kørt i stilling til at overtage virksomheden eller ej, så er det vigtigt at forholde sig til et kommende generationsskifte i god tid. Det har Anne-Lise allerede gjort. Datteren, Sandi Køie, som er udlært hos Bogholderiet Fyn ApS, er klar til at overtage styringen i virksomheden, når den dag kommer. Den anden datter, Janni Køie, er med i bestyrelsen sammen med Anne-Lise og Sandi - en sand familievirksomhed!

Personlig kontakt og en ordentlig omgangstone er alfa og omega for Anne-Lise

Anne-Lise sætter et godt arbejdsmiljø med en ordentlig omgangstone højt på dagsordenen. Alle skal være glade for at møde på arbejde. Det er derfor vigtigt, at personen har den rette personlighed - faglige færdigheder kan altid tilegnes. I dag har Bogholderiet Fyn ApS 10 ansatte, som alle trækker på samme hammel og leverer resultater. Anne-Lise prioriterer den personlige kontakt med kunderne, hvoraf nogle har været med fra starten.

Bogholderiet Fyn ApS - why Funen's owner-managed businesses keep their books in order

Bogholderiet Fyn ApS can handle most types of business - from small sole proprietorship to medium-sized companies with more than 100 employees.

What a journey - from bicycle bookkeeper to a well-run accounting business. A great achievement!

Anne-Lise Køie began her career in the creative sector, but changed direction and trained as an office assistant, followed by a business diploma in accounting. Anne-Lise had a flair for numbers and was involved from an early stage when her employer's accounts needed to be prepared. While working as an accounts manager, she came up with the idea of becoming a self-employed bookkeeper for different businesses. Anne-Lise sent out 20 sales letters, resulting in six customers. More sales letters followed, and after six months there was a need for the first employee.

At Bogholderiet Fyn ApS, all accounting tasks are handled - from bookkeeping to tax advice

Bogholderiet Fyn ApS is a modern accounting firm based in Langeskov which, since its modest beginnings in

1993, has helped businesses keep track of their finances and administration. The company primarily works with small and medium-sized businesses and offers bookkeeping, payroll administration, accounts and ongoing financial assistance, among other services. With a team of experienced employees, Bogholderiet Fyn places great emphasis on close customer contact and solutions tailored to the needs of each individual business. The aim is to be a flexible and competent business partner that can support customers as their businesses develop. The starting point is the needs of each individual business - large or small

Every business has different requirements and needs.

Bogholderiet Fyn ApS tailors its assistance accordingly - from small sole proprietorship and smaller businesses to medium-sized companies with more than 100 employees. Bogholderiet Fyn ApS can handle most types of business. The trend is that an increasing number of medium-sized companies are becoming customers. The company has customers across all parts of Denmark - despite its name, geography is no limitation.

The succession has been agreed and Sandi Køie is ready to take over

Whether an owner-managed business has one or more family members being prepared to take over the company or not, it is important to address a future succession well in advance. Anne-Lise has already done so. Her daughter, Sandi Køie, who trained at Bogholderiet Fyn ApS, is ready to take over the running of the company when the time comes. Her other daughter, Janni Køie, is on the board together with Anne-Lise and Sandi - a true family business!

Personal contact and a proper working environment are paramount for Anne-Lise

Anne-Lise places a good working environment and a respectful tone high on the agenda. Everyone should be happy to come to work. That is why having the right personality is important - professional skills can always be acquired. Today, Bogholderiet Fyn ApS has 10 employees, all pulling in the same direction and delivering results. Anne-Lise prioritises personal contact with customers, some of whom have been with the company since the beginning.



Kunst Museum Panbo i Aabenraa

Der ligger en kunstnerisk perle i Aabenraa i form af Kunst Museum Panbo. Her er et rigt udvalg af malerier af dansk malerkunsts fader C. W. Eckersberg og Skagensmalerne.

Med passion og interesse kan man komme længere end man aner

Da det første billede blev købt, var der ingen som havde en idé om, hvad det ville føre til. Men en livslang passion for kunst og mulighederne for at supplere samlingen gjorde, at Kunst Museum Panbo kunne slå dørene op i 2018, hvor den imponerende samling på omkring 100 værker kan beskues. Fra første tanke til åbningen gik der kun 2 år - Kunst Museum Panbo skulle jo tegnes, igennem kommunens godkendelse og endelig opføres.

Museet kan fremvise den største private samling af Christoffer Wilhelm Eckersberg

Det første billede i samlingen blev et Michael Ancher maleri. Skagensmalerne har altid haft en stor plads i ægteparret Christian Panbo og Birgit Ingemanns hjerter. Mange flere er kommet til sidenhen, hvor der er en hel stue med Skagensmalerier. Interessen for det lokale fornægter sig ikke, hvilket indebærer at den danske guldalders hovedskikkelse Christoffer Wilhelm Eckersberg, født tæt ved Aabenraa, er omdrejningspunktet for Kunst Museum Panbo. Museet kan fremvise den største

private samling af Eckersberg malerier. Derudover kan man desuden nyde værker af Jeppe Madsen-Ohlsen, Picasso og Hendes Majestæt Dronning Margrethe II.

Det bæredygtige museum blev indviet sammen med kulturminister Mette Bock

Langfredag 2018 åbnede Christian Panbo Kunstmuseet på Egelund 5 i Aabenraa sammen med daværende kulturminister Mette Bock. Museet har samme adresse som virksomheden Christian Panbo A/S, men kan kendes på den hvide facade, hvorimod virksomhedsdomicilet har den røde farve. Christian Panbo A/S er kendt for deres huse, som er opført i bæredygtigt kernetræ fra den nordlige del af Sverige. Samme bæredygtighed er museet naturligvis også opført med.

Efter at have beskuet malerierne kan man nyde en kop kaffe og lækkerier fra Bagermester Lund

Kunst Museum Panbo har normalt åbent alle ugens dage, undtagen lørdag. Større grupper bedes kontakte museet, så det kan arrangeres til alles tilfredshed - alle skulle jo gerne have mulighed for at nyde den meget lækre sønderjyske brødtorte fra Bagermester Lund eller nogle stykker velsmurt luksus smørrebrød i museets café. Christian Panbo er oftest kustode på museet og glæder sig til at tage imod nye kunstinteresserede.

Kunst Museum Panbo in Aabenraa

Aabenraa is home to an artistic gem in the form of Kunst Museum Panbo. It features a rich collection of paintings by the father of Danish painting, C. W. Eckersberg, as well as the Skagen painters.

With passion and interest, you can go further than you might imagine

When the first painting was purchased, no one had any idea where it would lead. But a lifelong passion for art and opportunities to expand the collection eventually enabled Kunst Museum Panbo to open its doors in 2018, showcasing an impressive collection of around 100 works. Only two years passed from the initial idea to the opening - the museum had to be designed, approved by the municipality and finally built.

The museum houses the largest private collection of Christoffer Wilhelm Eckersberg

The first painting acquired for the collection was a work by Michael Ancher. The Skagen painters have always held a special place in the hearts of the couple Christian Panbo and Birgit Ingemann. Many more works have since been added, including an entire room dedicated to the Skagen painters. Their interest in the local area is also evident, with Christoffer Wilhelm Eckersberg, the leading figure of the Danish Golden Age and born near Aabenraa, at the heart of Kunst Museum Panbo. The museum houses the largest private collection of

Eckersberg paintings. Visitors can also enjoy works by Jeppe Madsen-Ohlsen, Picasso and Her Majesty Queen Margrethe II.

The sustainable museum was opened together with Culture Minister Mette Bock

On Good Friday 2018, Christian Panbo opened the art museum at Egelund 5 in Aabenraa together with the then Culture Minister Mette Bock. The museum shares its address with Christian Panbo A/S, but can be recognised by its white façade, while the company headquarters is red. Christian Panbo A/S is known for its houses, built using sustainable solid timber from northern Sweden. Naturally, the same focus on sustainability was applied to the construction of the museum.

After viewing the paintings, visitors can enjoy coffee and treats from Bagermester Lund

Kunst Museum Panbo is normally open every day except Saturday. Larger groups are asked to contact the museum so that arrangements can be made to everyone's satisfaction - after all, everyone should have the opportunity to enjoy the delicious traditional Southern Jutland bread cake from Bagermester Lund or a few well-filled pieces of luxury open sandwiches in the museum café. Christian Panbo is usually the museum attendant and looks forward to welcoming new art enthusiasts.

Foto/photo: CEO Christian Panbo & former minister of culture Mette Bock





Kielsgaardsvej 46, 8680 Ry

Liebhaveri ved Laven med udsigt til Himmelbjerget

Ny Bomholt er en fantastisk skøn ejendom med tilhørende ca. 4,3 ha, hvor arealet er søer, skov, jord lagt ud i græs og bygningsparcel.

Ny Bomholts allé, der fører op til bygningerne, er meget naturskøn og med udsigt til Himmelbjerget.

Boligen er indenfor de senere år løbende moderniseret både inde og ude og fremstår derfor i særdeles god stand, som lever op til kravene til en moderne og tidssvarende bolig. Ejendommens driftsbygninger har senest være anvendt til planteavlsbrug samt lager. Som et led i handlen, kan det aftales, at sælger lejer bygninger. Der er særdeles gode anvendelsesmuligheder/udlejningsmuligheder i bygningerne.

Der er en parklignende have i forbindelse med boligen, som grænser op til skov, natur og eng.

På ejendommen vil der være en mulighed for jagt på ænder, fasaner og rådyr. Der er nem adgang til togstationen i Laven med forbindelse til Århus.

Liebhaverejendom

Sag: 13044

Pris: 9.000.000 kr.

Areal: Ca. 4,3 ha

Energimærke: C



Mægler:
Christian
Schulmeyer
Zeuthen
4057 5107



Landbrugsmæglerne