

ENERGIOPTIMERING

Schneider Electric har på otte år skabt en omsætning på 800 mio. kr. inden for overvågning, vand, varme og elektricitet

Side 8

BÆREDYGTIGHED

Dansk selskab investerer 100 mio. kr. i lakseproduktion

Side 12

ELBILSALG SKRANTER

Branchechef skeler til udlandet efter tilskud til elbiler

Side 10

Fra 0 til 65 mio på fem år

Focus Lighting i Kokkedal har succes med LED-vejbelysning. Direktør Peter Olivarius satser nu på yderligere vækst, og om tre år skal 30 pct. af omsætningen komme fra nye eksportmarkeder.

Side 4-5

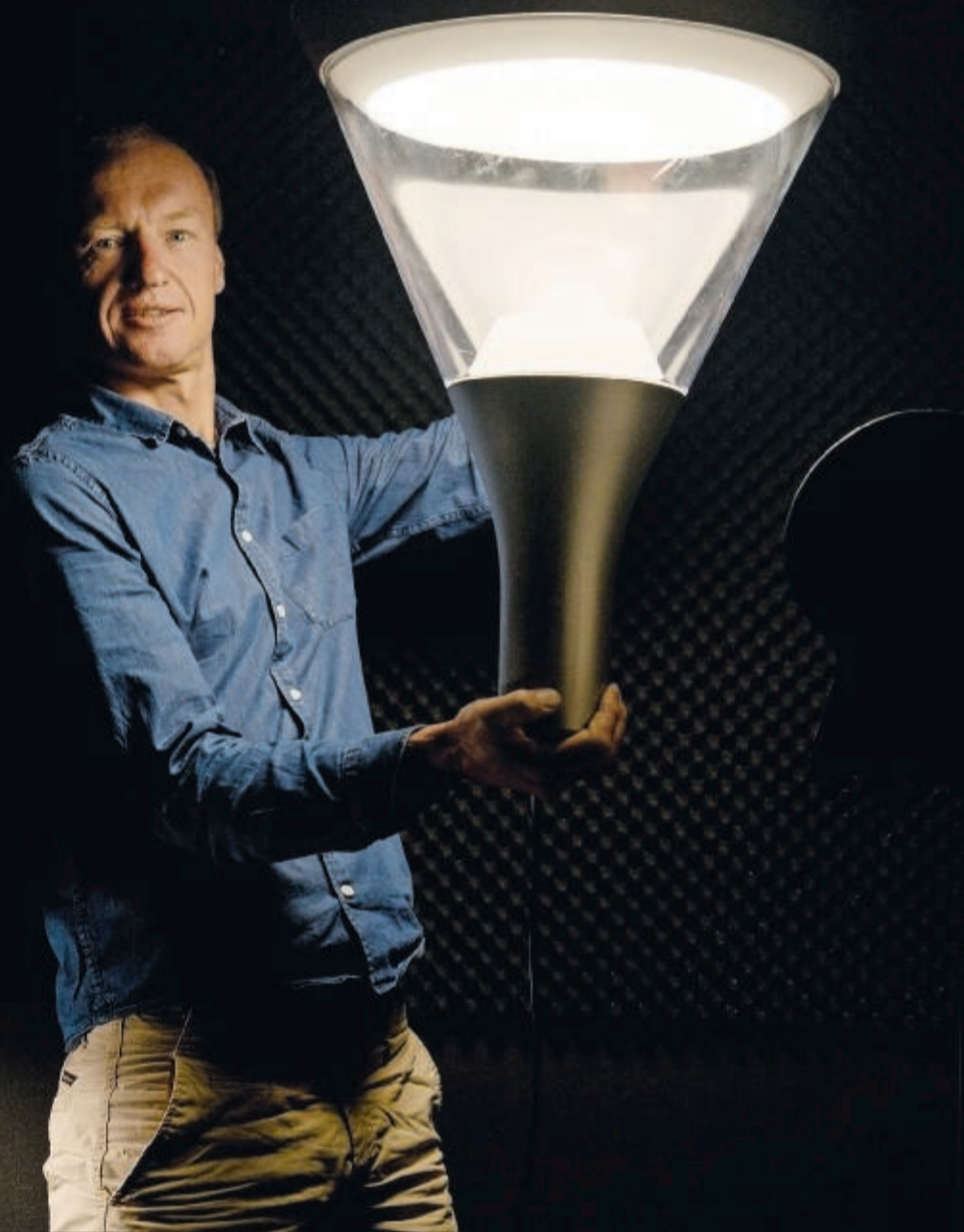


Foto: Lars Bech

TAG DEL I DEN GRØNNE OMSTILLING – og få 7% i fast rente

Nordic Solar Energy A/S ejer og driver solparker i fem EU lande og der åbnes nu for tredje gang for vores investeringsprogram:

- 7% i årlig rente
- Bundet i maksimalt 2 år
- Minimumsinvestering på 750.000 kroner
- Mulighed for aktiekøb på favorable vilkår

Ring nu på **70 26 44 44**



Nordic Solar
Energy A/S

www.nordicsolar.eu



Kári Brynjólfsson på arbejde i værkstedet. Den danske produktion betyder, at man kan være konkurrencedygtig i forhold til bl.a. leveringstid og service. Foto: Lars Bech

“Man skal være knivskarp, og så skal man lære at forstå nye markeder”

Focus Lighting i Kokkedal sigter mod udlandet, men det er nemmere sagt end gjort. Hvert nyt land har sine præferencer for design til gadebelysning

Af Jørgen Høg

En af de værste ting, der kunne ske for belysningsproducenten **Focus Lighting** i Kokkedal var, at firmaet blev opkøbt af en kapitalfond.



Det 40 år gamle firma i Nordsjælland har siden 2011 haft **Peter Olivarius** som direktør og ejer, og nogenlunde samtidig begyndte man at producere gadelamper med LED som belysningskilde. Markedet er det offentlige og private aktører, og i løbet af fem år er man inden for vejbelysning gået fra nul til over 65 mio. kr. i omsætning.

Olivarius kalder sig den lidt konservative type. Han leder et

firma med stærke familieværdier, og han vil gerne bevare ånden i huset, glæden ved at gå på arbejde, ved at være med til at skabe noget selv.

“Vi stiler mod en profitabel, kontrolleret vækst. Det er således det lange seje træk – kontinuiteten – der skal være en af vores styrker. Vi skal bestemt ikke sælges til en kapitalfond, vi vil ikke bare gro for vækstens skyld, vi vil gerne vokse, fordi vi synes, det er rigtigt, når vi står i situationen. Vi gør det, fordi det er sjovt,” siger direktøren.

Han mener, at den indstilling har indflydelse på den måde, Focus Lighting driver forretning på.

“Vi vil gerne vise vores kunder, at vi brænder for vores arbejde. Det er nogle gange det, der skal til for lige at rykke

det sidste, at du viser din entusiasme og ærlighed. Hvis vi buldrer for meget, risikerer vi at miste noget af vores dna,” siger Peter Olivarius.

Netop nu er eksportmarkedet Focus Lightings helt store udfordring. Eksporten repræsenterer p.t. 10 pct. af den samlede omsætning, og den skal i løbet af de næste tre år op på 30 pct.

Konservativ vækstplan

“Det er en rimeligt konservativ vækstplan. Men vi forventer en opbremsning på det danske marked om tre-fem år. Der er hård priskonkurrence, der kommer mange nye spillere på banen, og da vi producerer selv, er vi ikke de billigste. Vi vil gerne lave rigtig god kvalitetsbelysning, og hvis mar-

kedet vil have billige plastikløsninger fra Kina, så må de jo tage det, og så må vi så have noget mindre,” siger han.

Foreløbig har Focus Lighting så meget succes, at man skal forbedre både produktion og logistik.

Man producerer ca. 1000 lamper om ugen, og det giver logistiske udfordringer. Højest på prioriteringslisten er dog en forbedring af eksporten, hvilket har været forsøgt de seneste 40 år uden den store succes.

“Det er vores helt store udfordring, og det er meget et spørgsmål om, hvilket marked vi skal tro på, hvordan det skal sælges, om det er vejbelysning eller design, dyre eller billige produkter osv.,” siger Peter Olivarius.

Netop nu søges der efter en ny eksportchef for at skabe vækst på eksportmarkedet. Firmaet kigger mod de store markeder i Europa, det er Tyskland, hvor man har sit eget datterselskab, og det er Norge og Sverige, England, Frankrig, Schweiz og Holland.

Væksten er til at få øje på. Den samlede omsætning i seneste regnskabsår steg med 37 pct. En stor del af væksten er skabt på vejbelysningsmarkedet. På fem år har man på det område gået fra nærmest ingenting til en omsætning på en ca. 65 mio. kr.

Før 2011 havde Focus Lighting slet ikke været inde på gadebelysningsmarkedet; her sad mastodonter som **Osram** og **Philips** godt og solidt. Men det danske firma var hur-

»Vi stiler mod en profitabel, kontrolleret vækst«

Peter Olivarius,
direktør, Focus Lighting



Rungrat Søgaard er en ud af 25 ansatte i produktionen i Kokkedal. Øverst er det Ingvi Brynjólfsson. Foto: Lars Bech

tigt til at få øje på nichen og kunne nemt integrere energibesparende LED-pærer i eksisterende designs.

”Vi var danske, vi havde designet, vi kunne lave god kvalitet. Vi var lidt kendt i branchen, selvom vi var blevet lidt en støvet producent over årene. Vi vågnede ligesom op

og fik fortalt en god historie,” siger Peter Olivarius. Han kom som ingeniør til i 2011 og formåede at kombinere firmaets klassiske design med ny, energibesparende teknologi.

”Vi har formået at forny os. Kombinationen af vores designtraditioner og ny teknologi har åbnet døre for os.

Vi har nogle dygtige folk, og vi brænder for det. Vi har været ihærdige.”

Forsigtig optimist

På trods af den stadigt hårdere konkurrence betegner Peter Olivarius sig som forsigtig optimist. Han tror på sin målsætning, og han nærer visse forventninger til et vejbeligningsprojekt i Norge, som man måske godt kunne vinde. Der ligger omsætning på 10 mio. i ét projekt.

Udfordringen er, at man har forskellige præferencer i forhold til design, afhængigt af hvilket land vi taler om. Energiforsparelsen i LED-lampen er ligesom en selvfølgelig forudsætning.

”Man skal være knivskarp, og så skal man lære at forstå

nye markeder. Vi skal forstå, hvem vi skal kontakte, hvem der præger markedet, hvilke priser bliver det solgt til, hvad er kulturen omkring det, kan de overhovedet lide dit design, hvordan passer det på de eksisterende master,” siger Peter Olivarius.

I Danmark har man f.eks. lave master og brede veje; i Norge har man høje master og smalle veje. En kunde i f.eks. Tyskland kan sagtens synes, at det er en fantastisk lampe, og hvis den lige var dobbelt så stor, så kunne de sælge masser af dem.

”Vi prøver at indsamle alle de informationer, for vi er ikke i stand til at lave et produkt til hvert marked. Det viser bare, hvor svær opgaven er.”

joho@borsen.dk

Kommuner sparer massivt

Af Jørgen Høg og Lars Mandal

Teamleder **Peter Ryberg Neess, Aarhus Kommune**, fortæller, at den samlede besparelse i kommunen vil være på cirka 30 pct.

”Vi udskifter 29.000 gadelamper til nye moderne LED-lamper. Vi er cirka en tredjedel gennem processen, som vi regner med er fuldt gennemført i midten af 2018. Vi er særligt tilfredse med, at vi lykkes med at finansiere hele denne omlægning via besparelser på elregningen,” siger Peter Nees.

I Mariagerfjord Kommune sparer de nye LED-lamper endnu mere til gavn for borgerne.

Ingeniør **Arne Haxholm** oplyser, at den nye gadebelysning vil medføre besparelser på 50 pct.

”Vi er færdige med vores projekt med udgangen af 2017, og ja, vi har blandt andet samarbejdet med **Focus Lighting** om opgaven. De har vundet en del af udbuddet, fordi nogle af deres produkter har passer til vores behov,” fortæller Arne Haxholm.

Produktion i Danmark

Af Jørgen Høg

Kort leveringstid. Fleksibilitet. Design. God service.

Det er nogle af de parametre, **Focus Lighting** vil slå på i sin markedsføring. Firmaet har egen produktion af lamper i Kokkedal, vel vidende at arbejds lønnen er højere her end i Kina eller i Østeuropa. Det giver et dyrere produkt, men også visse fordele.

Den danske produktion skaber f.eks. en meget kort ordre- og planlægningshorisont. Kunderne forventer én til seks ugers levering, og med produktionen tæt på kan man levere i bestemte farver, egne ingeniører kan programmere lamperne, så de f.eks. automatisk dæmper lyset om natten og sparer energi, eller hvad nu kunden forventer af lampen.

Man vil også gerne kontrollere en række processer, f.eks. overfladebehandling. Det er ikke nødvendigvis logisk, at en dansk virksomhed, der producerer belysning, skal kunne klare sig på det internationale marked – produkterne er alt andet lige dyrere end konkurrenternes.

”Vi kan ikke klare os i den helt store stil. Hvis du kigger på en gadelampe i dag, så består den i ret store dele af støbt aluminium, måske nogle enkelte LED-komponenter, der er verdensmarkedspriser på det. Så selvfølgelig har vi produktion i Danmark og vil også gerne tjene penge, men vi tilføjer ikke voldsomt meget værdi her. Arbejds lønnen fylder kun lidt. Om det er en kineser, der støber den, eller vi støber den, det bliver den ikke meget dyrere af. Men vi skal have en tro på, at der er nogen uden for Danmark, der gerne vil bruge lidt flere penge på en lampe for at opnå de fordele, som vi mener, vores produkter besidder. Man kan godt få en lampe, der ligner, billigere,” siger direktør **Peter Olivarius**.

joho@borsen.dk

FAKTA | Focus Lighting

- Direktør og ejer siden 2011: Peter Olivarius
- Etableret i 1975 i Kokkedal
- Producent af belysningsløsninger til det offentlige og det private marked.
- Har gennem de seneste fem år haft stor succes med at udvikle og levere løsninger til offentlig vejbeligning.
- Armaturerne benytter den seneste LED-teknologi, og egne ingeniører arbejder løbende med målinger og tests.