

# MAGASIN



**04-05**

BEVAR MODET  
TIL AT LYTTE

**06-07**

LÆRLINGE ER  
MED TIL AT SIKRE  
VIRKSOMHEDENS  
FREMTID

**10-11**

VÆR GOD VED  
DIN LÆRLING

**12**

FORTIDEN ER  
FREMTIDEN

**17**

STÅ PÅ MÅL  
FOR DIT FAG

## Udgiver

Sorø Erhverv  
Rådhusvej 8  
4180 Sorø  
11. udgivelse / november 2020  
Oplag 3.000 stk.

## Ansvarshavende redaktør

Laila Haunstrup Bregner Carlsen  
Erhvervschef

## Redaktion

Laila Haunstrup Bregner Carlsen  
Signe Foersom  
Ditte Pi Christensen

## Grafisk design

Art Director Tina Nisted Ekstrøm  
nistedbruun.dk

## Fotos

Fotograf Jakob Vind

## Forsidefoto

Fra venstre: Murerlærling, Amir Sabet, og murersvend og projektleder, Kim Nyborg, fra Kopp Sorø

## Disclaimer

Dette magasin indeholder alene generel oplysning og kan ikke anses at have karakter af rådgivning. Alle rettigheder forbeholdes.

ISBN 978-87-997796-0-4



9 788799 779604

## 03

Klar til fremtiden



## 04-05

Bevar modet  
til at lytte

## 06-07

Lærlinge er med til at  
sikre virksomhedens  
fremtid

## 08-09

Mekanik, management  
– og en sprit ny filial



## 10-11

Vær god ved  
din lærling

## 12

Fortiden er fremtiden  
– og fremtiden er grøn

## 13

Forretningsgrundlag på  
ni verdensmål

## 14-15

Varig er altid på udikig  
efter dybe tallerkner



## 20-21

Perfekt beliggenhed  
og lokalt samspil

## 16

"Hvis ikke man prøver,  
ved man jo ikke,  
om det går..."

## 17

Stå på mål for dit fag

## 18

"Aldrig har jeg solgt så  
mange puslespil"

## 19

Fremtiden er digital  
– også for de  
fysiske butikker

## 21

60 nye arbejdspladser  
til stenslille

## 22

Er din fremtidige kollega  
en robot?

## 23

Det skal være nemt at  
handle hos Bjarne



## 24

Netværk  
– ja tak



Fra venstre: Formand for Sorø Erhvervsudviklingsråd, Michael von Bülow, erhvervschef Sorø Erhverv, Laila B. Carlsen samt borgmester Gert Jørgensen.

# KLAR TIL FREMTIDEN

Hvad er fælles for en virksomhed og en spejdertrop?  
– De er altid beredt!

Man skal være beredt på at følge med tiden og udvikle de produkter, som kunderne efterspørger – eller endnu bedre, de produkter, der vil blive efterspurgt i morgen. Sikre sig at de rette kompetencer er om bord. At man lever op til lovkraft til både arbejdsmiljø og produkter. At man gør tingene så smart som muligt. Man skal, med andre ord, være klar til fremtiden. Også når fremtiden pludselig ser helt anderledes ud, end man havde forestillet sig.

I dette nummer af Sorø Erhvervsmagasinet skal du møde lokale virksomheder og selvstændige, som på vidt forskellige måder er optaget af at forberede sig på fremtiden. Formand for Erhvervsudviklingsrådet, Michael von Bülow, siger:

"Coronakrisen lærte os noget vigtigt om fleksibilitet og mobilitet. Teknologien betyder, at vi kan være i kontakt med hinanden på afstand, og der blev høstet mange vigtige erfaringer med hjemmearbejde, virtuelle møder og distanceledelse. Der er masser af mulig-

heder – også muligheder som skaber mere luft i hverdagen og belaster kloden mindre."

"Noget andet, vi lærte, var, at trivslen er ekstremt vigtig, når verden forandrer sig fra den ene dag til den anden. Og det kan både

*"Jeg tror, at de virksomheder, som vil klare sig godt i fremtiden er dem, som formår at skabe vækst med respekt for både naturen, klimaet og kulturen."*

– Gert Jørgensen, borgmester, Sorø Kommune

handle om, hvordan man bevarer det sociale fælleskab på arbejdspladsen og om, hvordan man bruger forandringen til at stimulere nytænkning og idérigdom."

Borgmester Gert Jørgensen supplerer: "Jeg tror, at de virksomheder, som vil klare

sig godt i fremtiden er dem, som formår at skabe vækst med respekt for både naturen, klimaet og kulturen. Det betyder noget, at man involverer sig i sit lokalområde gennem at skabe arbejdspladser eller gennem lokale samarbejder med andre virksomheder eller med en skole eller et lokalsamfund."

I Sorø Erhverv ser man fortsat FN's verdensmål som en vigtig parameter for fremtidens virksomheder. Erhvervschef Laila B. Carlsen siger:

"At verden er forbundet, er blevet endnu tydeligere efter coronakrisen. Vores handlinger påvirker hinanden, og vi har et fælles ansvar. Det ved de unge, og det skal man som virksomhed erkende, hvis man vil have held med til at rekruttere fremtidens medarbejdere."

Sorø Erhverv fortsætter i 2021 dialogen med lokale virksomheder, som er interesserede i at bruge FN's verdensmål i forretningsudviklingen.



# BEVAR MODET TIL AT LYTTE

– og til at udfordre dét, vi tager for givet

Coronakrisen viste os, at vi kan skabe ekstraordinære resultater, når vi står sammen og arbejder for noget, som er større end os selv. Og hvad kan vi så bruge den læring til?

Da coronakrisen ramte Danmark i marts, stod vi over for den største fælles udfordring, landet har oplevet siden besættelsen i 1940. På rekordtid lærte vi at stå sammen på afstand, arbejde hjemmefra og følge trop, når regering og sundhedsmyndigheder udstak kursen. Benovede kunne vi undervejs konstatere, hvor store forandringer vi faktisk var i stand til at håndtere – i fællesskab.

Erhvervspsykologisk konsulent Lotte Lykkegaard Laurson fortæller, hvordan hun mener, coronakrisen har påvirket os, og hvad vi kan lære af den.

## **Fra vent og se-ledelse til turbo-innovation**

"Coronakrisen var speciel, fordi det tog så lang tid, før vi rigtigt så alvoren. Man vidste, at pandemien var på vej, men alligevel forholdt de fleste – virksomheder, myndigheder, borgere – sig afventende. Der blev praktiseret en form for vent og se-ledelse," siger Lotte Lykkegaard Laurson.

Da nedlukningen så kom den 11. marts, gik alvoren pludselig op for folk. Og fra den ene dag til den anden begyndte organisationer at gøre op med gamle praksisser og lyn-innovere sig gennem krisen, forklarer Lotte Lykkegaard Laurson.

"Dét, der tidligere tog ekstremt lang tid at ændre på, kunne lige pludselig lade sig gøre på en anden måde og i et helt andet tempo. I sundhedsvæsenet arbejdede man pludselig sammen på tværs af faggrupper, folkeskolen reorganiserede sig selv og lavede virtuel skole på få dage, i virksomhederne udviklede man nye produkter og fandt nye markeder. Der opstod mindre pseudoarbejde, færre og mere meningsfulde møder og bedre selvledelse. Det hele skete på rekordtid. Vi blev pludselig revet ud af vores vante tanker og sat overfor helt nye spilleregler."

"De almindelige procedurer og agendaer var sat midlertidigt ud af spillet. Der var en risikovilje og en handlekraft,

fordi vi stod i en situation, ingen havde prøvet før. Uden nogen facitliste. Alle bød ind med deres perspektiver, faglige og personlige dømmekraft og kreative tænkning. Motivationen var tårnhøj," siger Lotte Lykkegaard Laursen.

### Drop fantasien om den brændende platform

Som virksomhedsleder eller chef kan man godt drømme om at kunne bevare den kolossale gejst, som mange medarbejdere lagde for dagen i krisens første uger og måneder. Men det er en misforståelse at tro, at vi skal skabe brændende platforme for at få medarbejderne til at brænde, mener Lotte Lykkegaard Laursen.

"For det var ikke kriseelementet, der skabte innovation. Det, der skabte innovation, var, at vi på et øjeblik fjernede vores vaner og vores gamle tænkning, og at der dermed blev banet vej for nyt. Og det kan man sagtens gøre uden en krise eller bål og brand."

"Tænder vi bål rundt om i organisationerne for at holde medarbejderne oppe i det høje krise-gear, risikerer vi, at folk brænder ud. Så vil man i stedet opleve faldende engagement, flere sygemeldinger, flere opsigelser."

"Som mennesker er vi fysiologisk udrustet til at kunne håndtere krisesituationer. Men vi er ikke skabt til at befinde os i et krise-gear på den lange bane. Det kan vi ikke tåle. Vi har brug for at stoppe op og restituere og fordøje oplevelsen."

Men hvad kan vi så bruge kriseerfaringerne til? – "Dét, vi kan gøre," siger Lotte Lykkegaard

Laursen, "er at huske på, hvad vi har set kan lade sig gøre, når vi udfordrer vores vane-tænkning, når vi står sammen om noget, som vi oplever som stærkt meningsfuldt, og som rækker ud over bundlinjen."

"Vi har set, hvor meget det betyder for motivationen at stå sammen om noget, der var større end profit og at arbejde med

*"Tænder vi bål rundt om i organisationerne for at holde medarbejderne oppe i det høje krise-gear, risikerer vi, at folk brænder ud."*

– Lotte Lykkegaard Laursen

noget, som opleves meningsfuldt for den enkelte. Som virksomheder skal vi have en større opmærksomhed på, hvilken forskel vi gør for vores kunder, og måske mindre på hvilke produkter og ydelser, vi leverer."

"Og så skal vi kaste et kritisk blik på nogle af alle de barrierer, vi oplever i hverdagen, som holder vores motivation og idérigdom tilbage, og udfordre, når vi oplever, at vaner kultur, strukturer, lovgivning osv. kommer i vejen for det gode samarbejde og den gode opgaveløsning. Måske er der ting, vi kan gøre mere smidige?"

### Bevar åbenheden og styrk den kollektive handlekraft

Lotte Lykkegaard Laursen håber, at noget af det, som bliver hængende efter krisen, bliver

en større åbenhed over for andre perspektiver og modet til at stoppe op. Til at afprøve nyt, fejle, forstå og lykkes. Til at lære af og med hinanden.

"Under coronakrisen oplevede vi, at ingen havde facit, og at alle var inviteret med til at finde nye løsninger. Hverdagens fejlfinderkultur og fagkampe var sat på standby, og både medarbejdere og ledere bragte deres friske opmærksomhed og deres menneskelige og faglige dømmekraft i spil på nye måder og stod sammen om opgaven. De virksomheder, der formår at holde fast i den åbenhed og formår at skabe en virksomhedskultur med psykologisk tryghed, vil være dem, som får det bedste ud af alt dét, krisen har lært os."



*Lotte Lykkegaard Laursen er erhvervspsykologisk konsulent. Hun rådgiver virksomhedsledelser og faciliterer flere topledernetværk med ledere fra landet største virksomheder.*





# LÆRLINGE ER MED TIL AT SIKRE VIRKSOMHEDENS FREMTID

Smedemester Peter Hansen ser det som et samfundsansvar at uddanne lærlinge. Og så giver det ham en vished om, at han har nogle af de bedste inden for sit fag både nu og i fremtiden.

Siden 2008 har Peter Hansen drevet og ejet smede- og maskinvirksomheden Poul W. Jensen efft. sammen med kompagnonen Ole Kristensen. Peter Hansen er egentlig uddannet datamatiker og troede, det var den vej, han skulle. Men han blev fanget af smedefaget og blev hængende.

"Jeg læste datamatiker på aftenskole ved siden af mit fuldtidsarbejde som smed. Vi var 29 på holdet, men kun to, der gennemførte, og jeg valgte jo så alligevel ikke den vej. Men jeg fik en forståelse for økonomistyring med mig, som jeg i høj grad bruger i dag."

På den måde er arbejdsopdelingen mellem de to kompagnoner også klar. Ole, som er uddannet maskinarbejder, står for produktionen, mens Peter hovedsageligt tager sig af den daglige drift på kontoret. De har dog begge to kontakten til lærlingene.

## Dannelse og pålidelighed

Mødestabilitet, engagement og almindelig god opdragelse er nogle af de kvaliteter, som de lægger vægt på, når de får en henvendelse om at komme i lære. Det er vigtigt, at personen passer ind i virksomheden socialt, og at de kan regne med deres indsats. Men så bliver de til gengæld også en del af en virksomhed,

der vil deres medarbejdere det godt, og hvor de ansatte bliver længe. Faktisk er hele seks af virksomhedens 12 ansatte tidligere lærlinge. Nogle er gået direkte fra en læreplads til en fastansættelse, og andre har lige været ude nogle år for så at "vende hjem" igen. Og Peter Hansen er ikke i tvivl om, hvilken forskel det gør for virksomheden.

"Det gør jo, at vi har nogle dygtige og dedikerede medarbejdere, som har et stærkt tilhørsforhold, og som ved, hvad der forventes af dem, ligesom de ved, hvad de kan forvente af os som arbejdsplads."

Det var derfor også naturligt, at Peter Hansen blev en del af arbejdsgruppen, da Sorø Erhverv som de første i landet i 2017 etablerede et netværk for elever og lærlinge. De otte virksomhedsledere i arbejdsgruppen ville gerne sætte fokus på fordelene ved en erhvervsuddannelse og samtidig via sociale arrangementer give lærlingene et bredt og tværfagligt lokalt funderet netværk med andre lærlinge.

## Lærlingene har talt: Årets læreplads

Klejnsmedelærling Mark Tronborg var derfor heller ikke overrasket, da smede- og maskinvirksomheden i januar vandt Erhvervsskolen ZBC's pris som Årets Læreplads. En pris, som

han selv havde indstillet virksomheden til. "Her er en rigtig god arbejdsmoral og godt arbejdsmiljø, hvor der er plads til alle forskellige og ikke mindst plads til at lave fejl. Og det gør det bare til et godt sted at være lærling," siger Mark Tronborg.

*"Vi vil gerne tage en del af ansvaret for at uddanne nogle dygtige, unge mennesker og give dem en fod inden for."*

– Peter Hansen, medejer Poul W. Jensen

På trods af flere jobtilbud valgte Mark Tronborg også at fortsætte som svend, da han blev udlært i februar i år.

Peter selv mener, at en af grundene til, at virksomheden er god til at tiltrække lærlinge, er de alsidige arbejdsopgaver, som gør, at to dage aldrig er ens. På spørgsmålet om, hvorfor de har lærlinge hos Poul W. Jensen efft., er svaret klart:

"Vi vil gerne tage en del af ansvaret for at uddanne nogle dygtige, unge mennesker og give dem en fod inden for. Og så giver det os en sikkerhed i at have de mest kompetente medarbejdere – også i fremtiden."

## ELEV- OG LÆRLINGENETVÆRKET

Elev- og lærlingenetværket afholder sociale arrangementer for elever og lærlinge i Sorø Kommunes virksomheder. Det er typisk eftermiddags- og aftenarrangementer, der begynder omkring kl. 15 og varer nogle timer. Arrangementerne har blandt andet omfattet ølsmagning, foredrag, rundvisning på virksomheder, bowling med bytur m.v.

Netværket har en arbejdsgruppe bestående af Sorø Erhverv samt lokale virksomhedsejere og -ledere, der planlægger og afholder arrangementerne. Man forpligter sig som virksomhed altså ikke til noget, men kan tilmelde sine elever eller lærlinge fra gang til gang.



Peter Hansen medejer  
Poul W. Jensen eftf.



”Her er en rigtig god arbejdsmoral og godt arbejdsmiljø, hvor der er plads til alles forskelligheder og ikke mindst plads til at lave fejl. Og det gør det bare til et godt sted at være lærling.”

– Mark Tronborg, Klejnsmedelærling

## SKOLE-VIRKSOMHEDS-SAMARBEJDET

Sorø Kommune ønsker at sikre fremtidens arbejdskraft og hjælpe unge med at træffe gode valg i forhold til erhverv og uddannelse. Derfor har det gode samarbejde mellem kommunens folkeskoler og virksomhederne høj prioritet. Samarbejdet omfatter blandt andet en årlig job- og uddannelsesmesse, dialogmøder mellem virksomheder og skoler og en digital platform, Virksomhedsportalen, hvor virksomheder kan tilbyde deres faglige viden og kompetencer til skolerne i form af undervisningsforløb eller besøg.



## CORONA KUNNE GODT MÆRKES

Coronakrisen er ikke gået Poul W. Jensen eftf. helt forbi. Tilgangen af opgaver har været noget lavere, men de har heldigvis undgået fyringer. Dog venter de med at tage en ny lærling ind efter Mark Tronborg til foråret 2021.



Mark Tronborg,  
tidligere klejnsmedelærling  
hos Poul W. Jensen eftf.





# MEKANIK, MANAGEMENT – og sprit ny filial

Der har kun været en vej, og det er fremad, for autoværkstedet Au2rep i Sorø

De to unge ejere, Mick Hedegaard Sørensen og Kenneth Skov, har en stærk sans for forretningsudvikling, ledelse og service. Efter kun godt fem års levetid har Au2rep i dag ni mand på lønningslisten, og i oktober åbnede de en ny filial i Næstved.

"Vækst i sig selv er ikke et mål for os," fortæller den ene halvdel af makkerparret bag Au2rep, Mick Hedegaard Sørensen. "Vi vil være bedre og dygtigere. Jeg håber hver eneste dag, at jeg vil være en bedre mekaniker og leder i morgen, end jeg var i dag," fortæller han. Noget tyder på, at han lykkes med sin ambition.

## Fremtiden kører på el

Bilbranchen er under voldsom forandring, og faktum er, at værkstedsarbejdet har flyttet sig fra mekanik til elektronik, mener Mick Hedegaard Sørensen. Hos Au2rep lægger man derfor umådelig stor vægt på uddannelse, og virksomheden har opnået certificering til el- og hybridbiler.

"Vi er klar, når markedet ændrer sig, og fordi vi er et ungt team, falder det os alle sammen let at fokusere på de nye digitale og elektroniske muligheder," mener han.

## Lærlinge på prøve

Man skal op på tærerne for at få en læreplads hos Au2rep. Prøvetiden er ikke tomme ord i kontrakten, for hvis man ikke har den rette indstilling og vilje til at dygtiggøre sig, til at samarbejde og konstant søge nye løsninger, så passer man ikke ind hos Au2rep. De to ejere er fuldstændig enige om virksomhedens vision, og resultatet finder de ikke kun på bundlinjen.

"Vi lægger stor vægt på teamspirit, og mekanikerne oplever aldrig at stå alene med en udfordring. Vi hjælpes ad," fortæller Mick.

## Hold øje med konkurrenterne

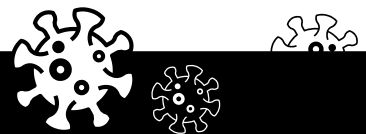
Makkerparret har delt opgaverne på værkstedet mellem sig. Kenneth er leder af det daglige arbejde i værkstedet, mens Mick tager sig af administration og ledelse.

"Jeg bruger faktisk en del krudt på at tjekke konkurrenterne. Hvad har de gang i, hvor udvikler de sig, og hvor står de stille?"

Og Micks analyse er, at en del af konkurrenterne vil være lukket om få år.

"Vores styrke er et ungt team, der tænker digitalt og selv er vokset op med tekno-

logier, der gør vores liv lettere. Derfor skal vi ikke igennem en omstilling, som alle de gamle og erfarne værksteder skal. Vi er der allerede," smiler han.



Generelt har bilbranchen ikke været hårdt ramt af corona-krisen, og hos Au2rep har de ikke oplevet nogen nedgang – tværtimod.

"Vi har selvfølgelig indført nogle ændringer i forhold til hygiejne, og hvordan vi håndterer kunder og biler. Men faktisk har vi oplevet vækst i perioden. Kunderne har tillid til os og har været trygge ved at aflevere deres biler – også under corona. Og nu ser vi frem til at åbne et nyt værksted i Næstved," fortæller Mick Hedegaard Sørensen.

Når værkstedet i Næstved åbner, bliver det med samme fede udstyr, som kendetegner Au2rep i Sorø. Og samme fokus på kvalitet.

"Vi flytter nogle af vores faste folk fra Sorø til Næstved i begyndelsen, så vi er sikre på, at kvaliteten er i top, og at værkstedet kører, som vi gerne vil have det."





**Kenneth Skov Jensen, 38 år, leder af værkstedet og firmaets olding. Uddannet mekaniker og tidligere teknisk rådgiver hos Peugeot.**

**Mick Hedegaard Sørensen, 30 år, personaleledelse og administration. Uddannet mekaniker med en overbygning i elektronik.**

### Talent og flid

Det lå ikke i kortene, at Mick og Kenneth skulle være virksomhedsejere med ni ansatte, da de startede deres første værksted i Slaglille i 2015. De to tidligere kolleger havde faktisk bare tænkt sig at drive Au2rep stille og roligt, ingen ansatte, stabil indkomst og masser af mekanik og biler hver eneste dag. Men historien om de to unge og deres passion for biler, kombineret med god service, gav dem så mange kunder, at de hurtigt fik sparet penge sammen til at udvide.

Grundtanken i Au2rep er simpel. Ingen eller meget lille gæld, ikke noget stort lager, et ungt team med lyst til og sans for samarbejde og service – og så et skarpt øje på fremtiden i form af uddannelse. Uddannelse. Og uddannelse.

### Sparring og netværk

Den største fare for en virksomhed, mener Mick Hedegaard Sørensen, er, når man har så travlt med driften, at man glemmer at fokusere på fremtiden. Med 3000 biler gennem portene sidste år, kræver det et bevidst valg at lade sig inspirere. Derfor er han med i netværket Round Table, hvor han især værdsætter forskelligheden blandt medlemmerne.

"God sparring handler ikke om branchekendskab. Og jeg hader at blive talt efter munden," griner han. "Jeg vil have modspil, og det får jeg dér."

### Drengedrøm

Mick Hedegaard Sørensen har kørt motocross siden han var tre år og kan derfor uden at blinke sige, at han "har skruet hele sit liv." Kenneth Skov har siden 1998 arbejdet med biler og har stor passion og stolthed i at aflevere en bil til kunderne, hvor der er mærkbar forskel fra bilen, der blev indleveret. Han har været på mange videreuddannelser for at være ajour med den nyeste teknologi. Sidste skud på stammen er el- og hybridteknikker.





”Vi gør alt hvad vi kan  
for at uddanne rigtig gode håndværkere,  
de er ganske enkelt fremtiden.”

– Lars Mouritzen, direktør Kopp Sorø



Fra venstre: Murersvend og projektleder Kim Nyborg og murerlærling Amir Sabet, Kopp Sorø

# VÆR GOD VED DIN LÆRLING

Hos Kopp Sorø ser man uddannelse af lærlingene som en af firmaets hovedopgaver. Det er afgørende for vækst og kvalitet, at der uddannes gode håndværkere, og bliver de i firmaet efter læretiden, er man bedre stillet til fremtidens opgaver.

Det mener i hvert fald Lars Mouritzen, og han er en erfaren virksomhedsejer. Siden han var 24 år, har han drevet Kopp Sorø, som i dag har 120 på lønninglisten inklusiv 21 lærlinge. Og de har en høj prioritet i hverdagen.

"Vi gør alt, hvad vi kan, for at uddanne rigtig gode håndværkere," siger Lars Mouritzen. "De er ganske enkelt fremtiden. Vi mangler uddannede folk, især inden for murer- og tømrerfaget, og det giver god mening at uddanne dem selv, så ved vi, hvad de kan, og de kender firmaet," siger han.

## Godser og herregårde

Kopp Sorø har slået sit navn fast som eksperter inden for bevaring og istandsættelse af historiske og fredede bygninger. En stor del af opgaverne udføres i kirker, på godser og herregårde, og det er spændende arbejde, når man er en håndværkernørd.

"Vi har en stab af dedikerede folk, som virkelig brænder for det gamle håndværk, og der er stigende efterspørgsel på de typer opgaver," fortæller Lars Mouritzen. "Det er afvekslende arbejde, som kræver en unik løsning hver eneste gang, og vi er nået dertil, hvor vi er godt kendt i branchen som eksperter på det bevaringsværdige håndværk," siger han.

## Tænk frem

Der er travlhed i byggebranchen, og hos Kopp Sorø løber de rigtig hurtigt. Der bygges typehuse, brolægges indkørsler, skiftes tage, mures og renoveres over det meste af Sjælland. Og som garvet tømrer ved Lars Mouritzen godt, at man skal være tre skridt foran. Også når det gælder morgendagens arbejdskraft.

"Jeg har før overlevet økonomiske kriser, og også fået min andel af tæsk i den forbindelse," fortæller han. "Mange ting kan man ikke styre fra sit eget lille skrivebord, men ansvaret for at uddanne lærlinge, det må vi tage på os," mener han.

## Attraktiv læreplads

For at få fingrene i de gode lærlinge må man have spændende arbejdsopgaver til dem, og så selvfølgelig gerne kunne give dem arbejde bagefter.

"Vi har fået ry for at være en god arbejdsplads med opgaver lidt udover det sædvanlige," fortæller Lars Mouritzen og peger på, at det nok er en del af årsagen til, at Kopp Sorø aldrig har problemer med at få lærlinge.

De unge i dag er meget nysgerrige på de gamle håndværksformer, og direktøren selv er også blevet mere og mere interesseret i bevaringstanken.

"Jo mere gråhåret man bliver, jo mere tænker man nok over at bevare og genbruge," siger han.

Lars Mouritzen fortæller, hvordan Kopp Sorø har fokuseret på mængden af affald og spild og derved opnået både besparelser og god samvittighed.

*"Vi har fået ry for at være en god arbejdsplads med opgaver lidt udover det sædvanlige."*

– Lars Mouritzen, direktør Kopp Sorø

"Når vi river ned, sorterer og genbruger vi i stor stil materialerne, og vi har ret stor opmærksomhed på at passe bedre på tingene ude på byggepladserne," fortæller han.

"På det felt inspirerer de unge os, og det er vel egentlig et meget godt eksempel på, at lærlinge er en win/win. De kommer med nye tanker, vi kommer med fast arbejde," slutter Lars Mouritzen.



Jesper Holmberg, medejer og daglig leder af Genbyg

## VIL DU OGSÅ VÆRE GRØN? HER KAN DU STARTE:

- Skift til elbil
- Skift elselskab til grøn energi
- Sæt solceller på taget af din lagerbygning
- Bevar og reparér i stedet for at købe nyt
- Overvej dit materialevalg

# FORTIDEN ER FREMTIDEN

## – og fremtiden er grøn

Gode intentioner og bundlinje er to forskellige ting. Derfor er genbrugsbranchen ikke så guldrandet en forretning, som man måske skulle tro. Genbyg har tilpasset sin forretning til et foranderligt marked, nu med landsdækkende lager i Sorø.

Virksomheden Genbyg er startet på visionen om, at bæredygtighed betaler sig økonomisk, socialt og ikke mindst af hensyn til miljøet. Det ved enhver efterhånden, og trends og timing har været rigtig for den visionære duo, Jesper Holmberg og Tom Jørgensen, som startede Genbyg for 20 år siden. Faktisk på et ret enkelt forretningsprincip: Brugte byggematerialer er ofte bedre kvalitet end de nye, og så tilføjer de din bolig sjæl og god samvittighed.

### Forårets fremgang

Danskerne er vilde med genbrug. Jesper Holmberg er medejer og daglig leder af Genbyg, som har etableret sig på mere end 8000 kvadratmeter med lejere i cirka halvdelen, og lager, snedkeri, varepakning og kommende butik i resten.

"Sorø ligger perfekt midt i landet med let adgang til motorvej, og her har vi fået den plads, vi har brug for," fortæller Jesper Holmberg.

Med tiden er det planen, at der skal etableres en rigtig butik på den gamle korkfabrik, men i første omgang handler det om at drive det enorme lager, fotografere, pakke varer og sende dem rundt i landet efterhånden som de sælges via hjemmesiden.

"Vi er meget stærke på websalg, og under forårets lockdown steg vores omsætning med 25 procent," fortæller Jesper Holmberg.

### Mening i genbrug

Byggeindustrien står for en væsentlig del af Danmarks CO<sub>2</sub> udledning, og hos Genbyg mener man, at der skal følge lovgivning med, hvis man ønsker at gøre en indsats for miljøet, der virkelig batter.

"Private boligbyggere er meget miljøbevidste, og her har vi en solid og voksende kundegruppe," fortæller han. Årsagen er en blanding af miljøbevidsthed og ønsket om unikke løsninger, og så selvfølgelig danskernes evige håb om at gøre en god forretning. Prisen er vigtig, men ikke altid afgørende for de private kunder, fortæller han.

"For de store byggefirmaer er det en enorm omstilling at komme med på genbrugstanken. De vil rigtig gerne, men når vi taler om de helt store anlægsprojekter, er det nødvendigt, at der træffes politiske beslutninger. Her skal der jo noget mere til, end at restaurere og finpudse 100 år gamle gulvbrædder."

Derfor har Genbyg centreret sin forretning omkring private genbyggere som, populært sagt, foretrækker træ fremfor beton.

### Det første grønne skridt

Det koster ind i mellem lidt ekstra at træffe de miljømæssigt bedste valg. På de 20 år Genbyg har eksisteret, har både privates og byggebranchens holdning til genbrug ændret sig. Det er blevet moderne og trendy at genbruge, men vi har også været igennem en finanskrisen og nu en sundhedskrise, som sætter investeringslysten i bero. Men det handler dybest set ikke om penge, mener Jesper Holmberg.

*"Sorø ligger perfekt midt i landet med let adgang til motorvej, og her har vi fået den plads, vi har brug for."*

– Jesper Holmberg, medejer og daglig leder Genbyg

"Det handler om, hvorvidt vi ønsker en grønere fremtid, og om hvorvidt vi hver især tager ansvaret på os. I Genbyg har vi ikke skullet konstruere en grøn profil, den er selve vores udgangspunkt. Vi er funderet på tanken om genbrug som et af svarene på en bæredygtig fremtid. Det har vi heldigvis tilfælles med rigtig mange danskere."



# Forretningsgrundlag på ni verdensmål

Verdensmålene er en helt naturlig del af visionen for Elisabeth og Brian Frimand Grøhn, som sammen driver virksomheden De Grønne Malere. De tænker først på miljøet, dernæst på omsætning. Det har betydet økonomiske afsavn, men belønnes nu med en fyldt ordrebog.

Elisabeth og Brian Frimand Grøhn fra De Grønne Malere er godt i gang med at revolutionere malerbranchen fra et nedlagt landbrug i Fjenneslev. Firmaet er kun halvandet år gammelt, og selvom vejen til bæredygtig virksomhed har været brolagt med udfordringer og forhindringer, har de aldrig tvivlet på, at de havde fat i noget rigtigt.

"Vi har begge arbejdet som malere i flere år, og vi fandt sammen – både privat og professionelt – i en fælles frustration over, at så meget plastik fra maling ender i miljøet," fortæller Elisabeth Frimand Grøhn. Hun er uddannet skov- og landskabsingeniør i miljø- og naturpleje, og Brian Frimand Grøhn er uddannet maler. Sammen har de brygget tusindvis af liter maling ved køkkenbordet for at finde den formel, der sikrer branchen en ren samvittighed. I dag indkøber de maling fra Tyskland, som i mange år har været forgangsland på miljøvenlige materialer til både erhverv og private.

## Forandringer kræver viden

"Vi går ikke på kompromis med vores mål," fortæller Elisabeth. "Heller ikke selvom vi til tider møder modstand fra branchen. Vi mærker jo på efterspørgslen, at både virksomheder og private ønsker at træffe miljørigtige valg, også i byggeri," siger hun.

En del af visionen for De Grønne Malere er derfor at få branchen med på forandring

ved at skabe et innovationscenter, hvor mestre og malere kan teste materialerne, få mere viden og dernæst, på et oplyst grundlag, vælge en vej, der tager ansvar for fremtidens klode.

## Partnerskaber med de store

De Grønne Malere anerkender, at al forandring er svær og tager tid. Derfor har de kigget ud over både kommune- og landegrænser for at matche med partnere, der har samme vision. Og det er der mange, der har. Blandt andet Mellemløbet Samvirke, som De Grønne Malere har knyttet partnerskabsaftale med. Flere andre aftaler er i støbeskeen.

"Nogen må jo gå forrest, og vi kan ikke andet, fordi det ligger os så meget på sinde at være med til at forandre en branche som har en slem fortid, når det handler om miljøpåvirkning. Vi er egentlig mest overraskede over, at vi ikke har mødt stærkere konkurrenter på vores vej mod en miljørigtig malervirksomhed, men det klager vi ikke over," siger den grønne maler.

## Et livsvalg og et forretningsprincip

De arbejder ud fra ni af FN's 17 verdensmål, som handler om både livet i havet og på land, om anstændige jobs, bæredygtige byer, innovation, partnerskaber og ansvarligt forbrug og produktion. En ordentlig mundfuld, skulle man mene, men nej, ikke for De Grønne

Malere. Elisabeth har undervist i De 17 Verdensmål på produktionsskoler, og hun har gennem sin uddannelse set de direkte konsekvenser for miljøet, når vi mennesker ikke tager vores ansvar alvorligt.

"At passe på miljøet er omdrejningspunktet for vores virksomhed, og vi har brugt rigtig lang tid på at skabe og formulere en forretningsplan, som vi kan føle os stolte af. Vi har fået opbakning af venner og familie men også fra Sorø Erhverv, som har holdt os lidt i hånden gennem tilblivelsen af De Grønne Malere," siger hun.

Der har været dage med havregryn til aftensmad, men det er ved at være længe siden. For på kun halvandet år har De Grønne Malere skabt en på alle måder bæredygtig forretning for både erhverv og private.



## CORONA-TILTAG

De Grønne Malere fik rigtig travlt, da Danmark lukkede ned i foråret 2020. De lancerede et start-kit til gør-det-selv-folket, og sammen med generel øget efterspørgsel endte sundhedskrisen med at sende malerne på overarbejde og gav dem plus på kontoen, før forår blev til sommer.



# VARIG ER ALTID PÅ UDKIG EFTER DYBE TALLERKENER

Affaldshåndtering er et område i rivende udvikling, og Varig Teknik & Miljø er med helt fremme i feltet.

"I fremtiden vil vi se affald som logistik, og virksomheder vil måle sig på, hvor dygtige de er til affaldshåndtering." Sådan lyder det fra Preben From Hansen, direktør i Varig Teknik & Miljø, som udvikler processer og maskiner til affaldsoptimering.

Siden han overtog virksomheden i år 2000, er udviklingen kun gået én vej – mod en stadigt mere specialiseret og effektiv håndtering af alle former for affald. Fra husholdningsaffald over de offentlige genbrugspladser og detailhandlen til industriaffald fra alle brancher. I samme periode er virksomheden vokset fra fem mand til 30 mand og har fået afdelinger i Sverige og Norge.

## Skræddersyet håndtering

Blandt virksomhedens flagskibe findes de såkaldte logistikcentre, som er den moderne variant af tidligere tiders omlastestationer, hvor skraldebilen tømte sin last, så affaldet kunne blive sorteret og fordelt til videre genanvendelse. I dag foregår hele håndteringen af affaldet i lukkede systemer og uden berøring af menneskehånd.

Andre eksempler på specialiserede affaldshåndteringssystemer findes i fødevarebranchen eller medicinalindustrien, hvor det er afgørende at opretholde et skarpt skel mellem de rene og de beskidte zoner i produktionen.

"Her hjælper vi kunden med at designe processerne, så det passer til den enkelte

virksomhed. De fleste løsninger, vi sælger, er skræddersyede til kundens konkrete behov," fortæller Preben From Hansen.

## En udfordring

En udfordring i branchen er plastaffald, som udgør en betydelig del af den samlede affaldsmængde, men som er vanskelig at genanvende. I modsætning til jern, som er nem at udsortere og nem at genanvende, er plastens cyklus langt mere kompleks. Der er mange forskellige plasttyper og blandingsprodukter på markedet, og det er kun de reneste råvarer, som kan genanvendes til nye råvarer.

"Vi står og tripper og følger med i de løsninger, der bliver afprøvet rundt omkring.



*"I fremtiden vil vi se affald som logistik, og virksomheder vil måle sig på, hvor dygtige de er til affaldshåndtering."*

– Preben From Hansen, direktør

Men det er en udfordring, og vi ved simpelthen ikke, hvordan det ender," siger Preben From Hansen.

### Med øjne på stilke

Robotter, conveyortechnologi og lufttransport er blandt de automatiseringsteknologier, som bruges til affaldshåndtering. Med den rette kombination af teknologi og knowhow udvikler Varig Teknik & Miljø løsninger til et hvilket som helst behov, en virksomhed måtte have.

Affald er en ressource, og også økonomisk er der god fornuft i at optimere alle led i håndteringen – fra indsamling og sortering til transport og genanvendelse.

"Affaldsområdet udvikler sig hele tiden, og vi er nødt til at følge med og være innovative. I den løbende dialog med vores kunder og samarbejdspartnere følger vi med i det europæiske marked, så vi kan udvikle nye løsninger eller gribe de løsninger, som bliver udviklet andre steder. Vi er altid på udkig efter de dybe tallerkener," siger Preben From Hansen.



## BLIK FOR DE VIRTUELLE MULIGHEDER

Under coronakrisen fik Varig Teknik og Miljø øjnene op for de virtuelle møder. Preben From Hansen fortæller:

"Vi skulle holde et godkendelsesmøde for et nyt anlæg i Østrig, som skulle overdrages til kunden. Normalt ville det have taget to mænd tre dage at rejse derned og inspicere anlægget. Nu satte vi os seks personer ved en storskærm og gennemgik leverancen i detaljer. Det tog halvdelen af tiden. Og bagefter var vi enige om, at gennemgangen faktisk havde været grundigere end normalt, fordi vi var mere strukturerede og kun havde fokus på anlægget. Når man mødes fysisk, foregår der tit en masse andre ting samtidig."

Preben From Hansen vurderer, at fysiske møder med kunder og samarbejdspartnere fremover vil udgøre ca. en tredjedel af, hvad de gjorde før corona. Men de forsvinder ikke helt.

"Virtuelle møder er gode til mange ting, men det er også vigtigt at mødes fysisk, når en relation skal bygges op eller holdes vedlige."





# "HVIS IKKE MAN PRØVER, VED MAN JO IKKE, OM DET GÅR..."

Det lå ikke i kortene, at Lone Krause skulle åbne sin egen café i Stenlille. Men da hun en sen nat i december 2019 lå vågen på grund af stærke smerter i ryggen, syntes det alligevel som en selvfølge.

Det var en alvorlig rygskade, der i september 2018 satte en stopper for den ellers energiske og initiativrige Lone Krause, der på daværende tidspunkt var ansat som køkkenleder på et gymnasium. Hun blev langtidssygemeldt og skulle til at finde ud af, hvad hun så kunne foretage sig. Ryggen satte nemlig mange begrænsninger.

"Jeg har dagligt så mange smerter, at jeg ikke kan noget særligt længe ad gangen. Så jeg vidste ret hurtigt, at det ville blive svært at passe ind i et almindeligt 8-16 job eller som de sidste 25 år i et køkken som daglig leder," siger Lone.

## Vil hjælpe andre i samme situation

Det har altid været blandingen af pædagogisk faglighed og arbejdet i køkkenet, der har været omdrejningspunktet i Lone Krauses liv. Mennesker, gode relationer og snakke med både frivillige og unge med udfordringer, som kom i køkkenerne gennem tiden, har præget hendes liv. De har lært meget af hende, og hun lært mindst lige meget af dem. Blandt andet derfor lå det lige for, at hun skulle blive selvstændig caféjer.

"Jeg havde jo erfaringen med at drive et køkken, og smerterne gjorde, at jeg blev nødt til selv at kunne bestemme over min arbejdsdag. Sygemeldingen gav mig desuden et indblik i, hvordan systemet er skruet sammen, og de frustrationer, der kan følge med det at være langtidssygemeldt eller ledig," fortæller hun.

Lones idé var, at caféen derfor ikke kun skulle blive hendes egen vej ud af systemet og tilbage på arbejdsmarkedet. Den skulle også være med til at hjælpe andre i en lignende situation til igen at få troen tilbage på sig selv og til at se, at der er en vej frem.

## Ser kun fremad

Lone spilder heller ikke tiden med at bære nag over de daglige smerter. Hun ser fremad og har mange planer for caféen: Fredagsmad, garncafé, mødregruppe og brædspilscafé fylder allerede kalenderen for efteråret ud. Og hvis én af idéerne skulle vise sig ikke at fungere, står nye arrangementer i kø.

Og netop dét er nok indbegrebet af Lone Krause: Idérig igangsætter der følger sine drømme til dørs – også selvom de måske

ikke viser sig at bære frugt. For som hun siger: "Hvis ikke man prøver, ved man jo ikke om det går, og så bliver man klogere på vejen."

## Tiden står stille

Det er Lone Krauses håb, at Café Tid kan blive et samlingssted, hvor alle føler sig velkomne, kan være sig selv og glemme tidens stress og jag for et øjeblik. Det er også derfor, at det kun er det lille ur i hjørnet af caféen, der går rigtigt. Alle de andre ure, som pryder caféen, er gået i stå på forskellige klokkeslæt.

"Tiden skal ikke fylde. Når man kommer her, skal der være tid til bare at være. Enten sig selv eller være her for at møde mennesker og have nogle at tale med," siger hun.



## CORONA VAR BARE ET BUMP PÅ VEJEN

Caféen og Lone var mere end klar til at tage imod de første gæster ved åbningsreceptionen den 15. marts, da landet få dage før lukkede ned. "Det var selvfølgelig noget af en streg i regningen, og jeg var jo ikke berettiget til nogen som helst former for compensation. Så det var bare at vente og håbe på det bedste." På trods af den uheldige timing er corona ellers ikke noget, der fylder i Lones hverdag. Det var mere bare et bump på vejen. "Hvis min lille café klarer skærene, så ved jeg, at jeg har gjort det selv – med god opbakning fra familie og venner," smiler Lone.



# STÅ PÅ MÅL FOR DIT FAG

Akupunktør og smertebehandler, Anja Funder, vil højne den faglige anerkendelse af alternative behandlere. Hun er Registreret Alternativ Behandler (RAB) og uddanner sine kolleger til faglig stolthed via forskning og evidens. Det fejrer fordomsfuldhed af banen og manifesterer branchen som seriøs, siger hun.

## Fælles sprog

Anja Funder tilbyder at tage kollegerne i hånden for at styrke de alternative behandleres fremtid som branche. Det er nødvendigt, mener hun, at spille med samme bold som de andre, hvis man vil høres og tages alvorligt i de rigtige fora.

"Mange alternative behandlere har nok at se til med at passe kunder, styre regnskaber, uddanne sig og udvikle forretningen," siger hun. Men hun opfordrer sine kolleger til at gå et skridt længere.

## ISO-certificering

Anja Funders klinik, Sorø Smertebehandling, er netop blevet ISO9001:2015 certificeret som en af de få alternative klinikker i Danmark. Det er en langvarig proces, men det er indsatsen værd, mener hun.

"Certificering er et sprog, som alle forstår. Det dokumenterer, at jeg har styr på patientsikkerhed, har tilfredse klienter, lever op til en lang række krav, og dermed er en seriøs forretningspartner og virksomhed. Det vidste jeg godt selv, men nu ved alle andre det også," siger hun med et smil.

Anja er akademiker til benet, og hun er helt sikker på, at en ISO certificering er en fremtidssikring af hendes virksomhed.

## Del din viden

"Som alternativ behandler skaber vi evidens hver eneste dag. Lidt forsimplet kan man sige, at vi hver dag gennemfører små pilotprojekter," fortæller hun.

"Evidensbaseret viden vil flytte os væk fra hokus pokus-tankegangen, som vi kan blive mødt med af dem, vi gerne

vil samarbejde med. Og vi har brug for samarbejdet for at hjælpe klienterne, men faktisk også os selv som branche."

## Sæt barren højt

"Hvis vi som profession skal overleve, skal vi turde stille krav til os selv og vores virksomhed. Vi har et fælles ansvar for at løfte vores branches omdømme og ry, og det gør vi ved at tage os selv alvorligt, ved at sætte barren højt for os selv, vores virksomhed og for vores fag," slår hun fast. Og slutter;

"Hvis vi ikke tager os selv og vores branche seriøse, hvorfor skal omverdenen så?"

*"Som alternativ behandler skaber vi evidens hver eneste dag. Lidt forsimplet kan man sige, at vi hver dag gennemfører små pilotprojekter."*

– Anja Funder, akupunktør og smertebehandler



# "ALDRIG HAR JEG SOLGT SÅ MANGE PUSLESPIL"

Da statsminister Mette Frederiksen den 11. marts i år valgte at lukke store dele af landet ned, havde Tina Knudsen, der ejer Svegårds Bog & Idé & Legekæden i Storgade, netop skrevet under på en udvidelse af lagersortiment på legetøj og inventar. Det viste sig at være den helt rigtige beslutning.



Det var med en stor klump i maven, at Tina Knudsen og sønnen Lasse mødte ind i Svegårds Bog & Idé & Legekæden i dagene efter nedlukningen af Danmark.

"Heldigvis var der to af medarbejderne, der havde noget ferie, så der var ikke den bekymring oveni, og vi besluttede derfor, at vi kun mødte to ind," siger Tina.

Det viste sig dog efter en uges tid, at deres bekymring blev gjort til skamme.

"Ret hurtigt kom kunderne tilbage. De tog det som en oplevelse, endnu mere end de plejer. At komme lidt ud og gå stille og roligt rundt og se på vores udvalg. Så vi havde ret travlt. Aldrig har jeg solgt så mange puslespil," fortæller Tina Knudsen.

## Rekordsalg i bøger og spil

Faktisk oplevede de en tidobling i salg af puslespil, og bøger og brætspil solgte 85 procent mere end samme periode sidste år, fortæller Lasse, som også er den, der hovedsageligt har overblikket over lageret og det IT-system, der blandt andet selv kan sørge for, der altid er et minimums antal af en vare på hylderne. Tina siger:

"Jeg har altid prøvet at lytte til, hvad kunderne efterspurgte og forsøgt at få det ind i sortimentet. Og da legetøjsbutikken og taskeforetningen i sin tid lukkede ned, var det naturligt at udvide sortimentet i den retning," fortæller hun. "Vi vil gerne holde kunderne her i byen, så det var blandt andet derfor, vi valgte at udvide sortimentet af legetøj tilbage i foråret. Og det har vi bestemt ikke fortrudt, selvom det var nogle nervepirrende uger efter nedlukningen."

## IT-kompetencer og unikke kundeoplevelser er vejen frem

Det er 15 år siden, Tina købte Svegårds Bøger og Papir. Og hun har aldrig fortrudt, at hun sprang ud som selvstændig. Nu håber hun på, at sønnen på et tidspunkt vil overtage og føre butikken videre.

"Han kan jo nogle ting inden for eksempel IT, som jeg ikke kan," siger Tina.

"Det er svært at sige, hvad der sker i fremtiden inden for bogverdenen. Men jeg tror på, at det, at vi som fysisk butik med et bredt varesortiment kan tilbyde en god købeoplevelse, erfaring og en nærværende kundeservice, kommer til at spille en afgørende rolle for, om vi er her om fem eller ti år. Vi skal vise kunderne, at vi kan tilbyde noget unikt, som de ikke kan få på nettet," afslutter Lasse.

# FREMTIDEN ER DIGITAL

## – også for de fysiske butikker

Der er langt fra arbejdet gennem 12 år som miljøplanlægger i Slagelse Kommune til livet som selvstændig indehaver af en tøjbutik i Sorø. Men for Katrine Rogert Skovsgaard var det den helt rigtige vej at gå, og hun har masser af ambitioner – på både egne og på byens vegne.

Da Katrine Rogert Skovsgaard for tre år siden åbnede tøjbutikken INbetween, var det altafgørende, at butikken lå i Sorø, hvor hun også selv bor. Ellers var det ikke, den vej hun ville. For hende betyder det nemlig alt at være en del af det lokale.

"Vi har mange ting at byde på i Sorø, og sammen kan vi rigtig meget. Jeg tror, at tiden, hvor man ser hinanden som konkurrenter, er ved at være forbi. Hvis vi arbejder sammen om at få folk til at blive i byen i stedet for at "tvinge" dem andre steder hen, så er der en fremtid for Sorø som købstad," siger hun.

### Trofaste kunder og masser af gåpåmod

Hendes store lokale engagement og høje service peger hun også selv på som nogle af de faktorer, der gjorde, at hun kom igennem corona-tiden – og det endda uden brug af statens hjælpepakker.

"Jeg havde heldigvis mange trofaste kunder, som kom og handlede hos mig, fordi de gerne ville have, jeg også var der på den anden side af corona," siger hun og tilføjer:

"Og så larmede jeg ellers helt vildt på de sociale medier under corona. Det er jo ofte også de lidt skæve ting, folk kan huske. Det kan de store webshops og butikker ikke gøre på samme måde."

Og Katrine er god til at udnytte de fordele, der er som mindre selvstændig butik, lige såvel som hun er god til at skabe nye muligheder og prøve ting af uden nogen former for sikkerhedsnet. For som hun siger:

"Der går nok lidt Pippi Langstrømpe i den nogle gange: Det har jeg ikke prøvet før, så det kan jeg nok godt."

### Digitale færdigheder og sociale medier er et must

Katrine lægger ikke skjul på, at hun tror fremtiden for de fysiske butikker ligger på nettet. Hun er selv aktiv på Facebook og har

egen hjemmeside med webshop, som hun selv står for at drive. Og så leger hun lidt med tanken om at komme på Snapchat.

"Det er SÅ meget uden for min comfortzone, men det er dér mine unge kunder er, og så må jeg også selv være der. Det handler om at skabe opmærksomhed. Man kan ikke bare sætte sig og drikke kaffe og vente på kunderne kommer. Det gør de ikke, der skal mere til nu," siger hun og fortsætter:

"Vi både kan og skal give kunderne en anden og mere serviceorienteret behandling. Men som fysisk forretning i dag skal du også være digitalt til stede, ellers tror jeg ikke på, at butikken findes ret langt frem."

### NY AUKTIONS-APP TIL DETAIL

Katrines gåpåmod og hendes tro på, at det digitale er fremtiden, var også derfor hun uden tøven tog teten, da Sorø Erhverv fik en henvendelse om, at være de første til at afprøve "Pris24", som er en ny auktions-app for især detailbutikker. Den giver butikkerne en platform til at sætte for eksempel en restvare eller anden vare til salg til højstbydende inden for 24 timer.

"Jeg gør det i forvejen, bare på Facebook, hvor det kan blive lidt bøvl i forhold til betaling og forsendelse, så selvfølgelig var jeg med på den. Alt hvad vi kan lave af støj i Sorø for at gøre opmærksom på os handelsdrivende, skal da prøves af," siger hun.

Vil du vide mere om "pris24", så kontakt Sorø Erhverv på [erhverv@soroe.dk](mailto:erhverv@soroe.dk).



# PERFEKT BELIGGENHED OG LOKALT SAMSPIL



En lille by. Et slot. En park. Et borgspil og en driftig forretningsmand. Det er elementerne i historien om et aktivt lokalsamfund, der indlemmer et nyt medlem i sin midte, til fælles gavn og virke. I dag er Vedbygaard smukt restaureret, og samspillet mellem slottet og lokalsamfundet har fundet sin balance.

Når man flytter til et mindre lokalsamfund, må man finde sig i at blive set lidt an. Sådan var det også for Dan Svenningsen, da han købte Vedbygaard i Ruds Vedby. For hvem var nu denne nye ejer, og hvordan ville han gebærde sig i det lille lokalsamfund? Men det går også den anden vej, fortæller Dan, så han gjorde sit hjemmearbejde, før han købte slottet.

"Jeg mødtes blandt andet med formanden for lokalrådet for at sætte mig ind i, hvordan folk lever sammen i Ruds Vedby og for at undersøge, om jeg kunne se mig selv indgå i det lille samfund," fortæller Dan Svenningsen.

Det kunne han, og han overtog det 700 år gamle Vedbygaard i 2018 efter, at det havde stået tomt i næsten tre år.

## "Jeg har ry for at være perfektionistisk"

Dan Svenningsen arbejder med fast ejendom og energi. Han har 60 ansatte på kontoret i Odense, og her er årsag nummer ét til købet af Vedbygaard. Beliggenheden.

Ruds Vedby ligger perfekt midt på Sjælland med kort afstand til både Fyn/Jylland og hovedstaden. Visionen for slottets fremtid har været både klar og enkel fra starten. Dan Svenningsen vil bringe det tilbage til fordums storhed, nærmest millimeter for millimeter. Det gælder parken, slottet, avlsgården, vådområder, facader, tag – det hele.



"Jeg har ry for at være perfektionistisk, men sådan må det være, for jeg har helt specifikke krav til restaureringen af slottet og områderne omkring," fortæller han.

## Brug for gode folk

Dan Svenningsen bruger i dag primært lokal arbejdskraft. Ikke fordi det er det letteste, men fordi de er de bedste til opgaven. Derfor kommer tømrer Klaus Sten Larsen jævnligt på Vedbygaard. Han har værksted på den anden side af åen, og han glæder sig oprigtigt over den nidkærhed og entusiasme, der ligger til grund for restaureringsarbejdet.

"Det er fagligt spændende opgaver, det er en fornøjelse for mig at få lov at skabe unikke løsninger, hvor der ikke gås på kompromis med kvaliteten," siger han, og fortsætter: "Vi har en god fælles forståelse for smukt håndværk, som samtidig anerkender den værdi, Dan Svenningsen skaber, som et aktiv for Ruds Vedby."

## "Vi finder ud af det sammen"

Marianne Olsen er formand for Borgspillet, og hun husker tydeligt nervøsiteten, der bredte sig blandt lokalbefolkningen, da slottet blev solgt. Hvad nu med os, tænkte

*"Jeg har en grundlæggende interesse for gamle bevaringsværdige bygninger, og jeg lægger rigtig stor energi i at restaurere med respekt for historien."*

– Dan Svenningsen

# 60 nye arbejdspladser til Stenlille

Som led i udflytningen af statslige arbejdspladser flyttede det statslige gasdistributionsselskab Evida i september flere af sine aktiviteter til Stenlille. Det indebærer blandt andet, at 60 medarbejdere har skiftet arbejdsplads, så Evida i alt bliver 105 medarbejdere på lokationen i Stenlille, som deles med Energinet og Gaslageret.

Borgmester, Gert Jørgensen, bød Evidas nye medarbejdere velkommen ved åbningsreceptionen:

"Vi glæder os over at byde Evidas medarbejdere velkomne i Stenlille. Jeg håber, at medarbejderne hen ad vejen får øjnene op for de mange muligheder, der er i lokalsamfundet og i Sorø Kommune og får lyst til at tage del i det hele. Og hvem ved, måske endda får lyst til flytte hertil? I Sorø Kommune hjælper vi hellere end gerne med at formidle kontakterne, når de nye medarbejdere er landet og gerne vil høre mere."

## Målrettet indsats for den grønne omstilling

Evida er det nye statslige distributionsselskab, som distribuerer gas til 400.000 danske gasforbrugere og står for drift og vedligehold af det så godt som landsdækkende gasdistributionsnet. De arbejder målrettet på at udnytte Danmarks store potentiale for grøn gas, blandt andet ved at tilkoble biogasanlæg til gasnettet.



de, og hvad med alt det grej, vi har liggende i laderne på slottet?

"Jeg tog mod til mig og gik op og sagde goddaw til Dan," fortæller hun glad i dag, for det gik jo rigtig godt. "Vi har et virkelig fint samarbejde, og vi har endda fået bedre parkeringsforhold," fortæller Marianne Olsen.

"Borgspillet er en del af slottet, og slottet er en del af Borgspillet. Sådan har det været i mere end 30 år, og det er en af styrkerne ved vores lille samfund," fortæller hun. "Vi finder ud af det sammen. Dan er blevet en del af byen, og det er vi glade for."

## Historisk interesse

Dan Svenningsen har gjort det før. I 2017 modtog han prisen for Bedste Bevaringsprojekt på Langeland og Strynø, restaureringen af den gamle overlægebolig i Rudkøbing. En restaurering han lagde meget personlig energi i, og som har inspireret ham til at fortsætte på Vedbygaard.

"Jeg har en grundlæggende interesse for gamle bevaringsværdige bygninger, og jeg lægger rigtig stor energi i at restaurere med respekt for historien.

Det er spændende at arbejde med helheden, og vi har snart været hele vejen rundt på Vedbygaard," siger han. "Vi er faldet godt til i byen, og vi håber at blive boende her i mange år," slutter han.

Det er muligt at besøge parken omkring Vedbygaard om søndagen, hvor den er åben for publikum.



Foto: Teknologisk Institut

# ER DIN FREMTIDIGE KOLLEGA EN ROBOT?

Fremtidens arbejde bliver mere automatiseret, men robotterne tager ikke arbejdspladserne fra de fag- og ufaglærte. Tværtimod, siger Steen Harder Ulrichsen, seniorprojektleder ved Teknologisk Institut i Odense.

Inspiration og den nyeste teknologiske viden var noget af dét, Sorø Erhvervs Industrinätværk var på udkig efter, da de i september besøgte Teknologisk Institut i Odense, som ligger i toppen inden for robotklynger på verdensplan. Steen Harder Ulrichsen, seniorprojektleder ved Teknologisk Institut, viste det nyeste inden for automation og robotteknologi frem og guidede netværket igennem junglen af fup og fakta inden for den teknologiske verden.

## Flere robotter betyder ikke færre arbejdspladser

En myte, som Steen Harder Ulrichsen blandt andet kunne aflive, var bekymringen om, at robotterne tager arbejdskraften fra især fag- og ufaglærte medarbejdere. Han siger:

"Når snakken falder på robotter, bliver der ofte talt om dem som noget for de helt store produktionsvirksomheder og som noget lidt farligt, der overtager arbejdet fra menigmand. Men faktisk har flere undersøgelser vist, at robotterne i høj grad er med til at skabe flere arbejdspladser, da de øger effektiviteten og frigiver arbejdstid til mennesket. Og som en bonus oplever flere medarbejdere faktisk også en større arbejdsglæde ved at arbejde sammen med robot, fordi den gør arbejdsopgaverne nemmere og hverdagen mere alsidig."

En anden og vigtig grund til, at fuldautomation af produktionen og en medarbejderstab alene bestående af robotter heller ikke udelukkende er en fordel, er den manglende fleksibilitet.

"Det er noget nemmere at sige til en gruppe medarbejdere, at de skal gå hen og hjælpe til et sted i produktionen, hvor det brænder på. Den fleksibilitet og omstillingsparathed, har robotterne jo slet ikke," siger han med et smil.

## Ingen ved, hvad morgendagen bringer

Robotteknologien er stadig i rivende udvikling. Så selvom det ikke er alle industri- og produktionsvirksomheder, der i dag kan se en robot som en del af deres virksomhed, kan den teknologiske viden og kunnen hurtigt ændre sig.

"Hvad vi ikke kunne i går, kan vi måske i morgen," slutter Steen Harder Ulrichsen.



## Et kig ind i fremtiden

Anja Nielsen operations Director i Kongskilde Industries sidder i Sorø Erhvervs Industrinätværk og var med på turen til Odense. Hun siger:

"Det er altid spændende at se ind i fremtiden og i den verden af muligheder, robotterne bringer med sig. Robotterne har længe været en del af vores hverdag, hvor de slår græsset eller støvsuger i stuen, og jeg tror at de fleste operatører i industrien vil samarbejde med robotter indenfor de kommende år. Hos Kongskilde har vi igennem mange år arbejdet med svejserobotter, hvorimod vores rejse med håndteringsrobotter kun lige er begyndt. Håndteringsrobotten vil kunne aflaste vores operatører for tunge løft og ensidigt gentaget arbejde, så jeg ser ikke alene robotterne som en mulighed for optimering, men også en mulighed for forbedret arbejdsmiljø og mindre nedslidning."

Sorø Erhverv arbejder på at få lavet en tilsvarende inspirations-tur efteråret 2021. Skriv til [erhverv@soroe.dk](mailto:erhverv@soroe.dk) hvis du vil holdes orienteret om næste tur.



# DET SKAL VÆRE NEMT AT HANDLE HOS BJARNE

Ny uddeler i SuperBrugsen i Dianalund, Bjarne Barming, har en klar strategi for fremtiden: Han vil være et kendt ansigt i lokalområdet, og så skal det være rart, nemt og inspirerende at handle hos ham.

Bjarne Barmings karriere som uddeler går kun tilbage til september i år. Til gengæld har han været inden for detail stort set hele sit liv. Både som indehaver af CD Hjørnet i Holberg-Arkaden og som souschef og senere butikschef i Lidl, som han var med til at starte op, da den åbnede på Apotekervej.

## Masser af muligheder og drive

Det skorter heller ikke på idéer og virkelyst, når Bjarne fortæller om sine planer for SuperBrugsen i Dianalund. Det skal være et

sted, hvor det er rart at være og at handle, og hvor folk gerne vil komme til ham, hvis der er noget.

"Jeg er af natur ikke en, som sidder og putter mig bag ved skrivebordet. Jeg har det bedst ude blandt kunderne og varerne, hvor jeg hele tiden forsøger at udvikle og optimere," siger han, og forklarer: "For eksempel kommer vi snart til at have ugepakker med kød fra slagteren, som skal gøre det lettere for især børnefamilierne at handle nemt og lidt billigere ind."

## En synlig lokalmand

En anden ting, han lægger vægt på er synlighed og engagement i det lokale. Dels for at tiltrække kunder til SuperBrugsen, men også for at støtte op om lokale interesser.

"Jeg kalder det for en borgmesterrolle. Én der sponsorerer en kasse sodavand til spejderne eller deltager ved det lokale fodboldstævne og overrækker en præmie. Jeg vil gerne vise flaget og vise, at vi vil det lokale," slutter Bjarne Barming.

# NETVÆRK JA TAK!

Sorø Erhverv faciliterer en lang række netværk for erhvervsdrivende i forskellige brancher. Hør, hvad netværksmedlemmerne selv siger om netværkene.



**Anja Funder, Sorø Smertebehandling**  
Netværk for soloselvstændige.

"Jeg er ret vild med netværket. Det er godt at have et forum, hvor man kan dele de glæder og sorger, man har som selvstændig og få noget sparring på de ting, man går og spekulerer over. Jeg synes, det er fedt at være i et lokalt netværk og høre om, hvad de andre laver. Jeg bliver helt stolt over at bo i Sorø Kommune, fordi her er så mange helt unikke små erhvervsdrivende."

"Vi griner meget, når vi er sammen. Vi har efterhånden kendt hinanden i lang tid, så vi føler os trygge ved at dele ting. Både, hvis der er noget, der er svært, eller hvis det går godt for virksomheden. Jeg går altid glad og opløftet fra møderne og føler mig endnu mere motiveret for at give den en skalle i min virksomhed."



**Dan Betak, dlb Arkitekt**  
dlb Arkitekter, Netværk for soloselvstændige.

"Det er spændende at være med. Jeg har erfaring med mange typer netværk, for eksempel faglige netværk. Det her er en anden slags, fordi det ikke handler om at lave forretning sammen. Nu står jeg som selvstændig på egne ben, og her er det rart at kunne spejle sig i andre i samme situation og få sparring fra nogen, som har været selvstændige i længere tid."



**Helle Due, ParnasHuset**  
ParnasHuset, Oplevelsesøkonomisk netværk

"Netværket giver os nogle vigtige relationer til kolleger og samarbejdspartnere i byen. Vi er ikke selv fra lokalområdet, så det er vigtigt for os at lære de andre at kende. Vi bruger hinanden og hjælper hinanden, for eksempel ved at være en del af hinandens events eller henvise kunder til hinanden. I højsæsonen kan vi have svært ved at nå at deltage i de fysiske møder, men vi føler os stadig som en del af netværket, og Sorø Erhverv er god til at formidle ting videre."



**Carsten Hansen, Elektrogården**  
Elektrogården, Elev- og lærlingenetværket

"Når vi har valgt at etablere Elev- og lærlingenetværket, så er det netop fordi, vi gerne vil give lærlinge og elever en mulighed for at skabe relationer til hinanden. Al samarbejde og handel foregår gennem gode relationer, og det betyder noget, at de får erfaring med at komme ud over rampen og tale med mennesker, de ikke kender i forvejen. Det giver noget mod, og det giver dem et netværk, de også kan bruge senere hen."



**Carsten Jensen, Mølbro**  
Industrinetværket.

"Netværket giver mulighed for, at vi kan sparre med hinanden om problemstillinger, som vi alle sammen oplever – det kan være noget teknisk, noget produktionsmæssigt eller noget i forhold til medarbejdertrivsel. Det kan være nyttigt at høre, hvordan andre arbejder med de ting, der hører med til at drive en produktion. I det omfang, det kan lade sig gøre en tilfornuftig pris, køber vi også ydelser hos hinanden."



**Bolette Obbekær**  
Netværk for soloselvstændige

"Jeg var med til at tage initiativ til netværket i sin tid. Og jeg må sige, at det har overperformeret i forhold til mine forventninger. For mig er netværket de kolleger, man netop ikke har som soloselvstændig. Det er så fedt at møde nogen, som forstår ens situation og kan give noget sparring på de spørgsmål, man ellers kan gå ret alene med som selvstændig. Vi har det super godt sammen, og selvom vi er meget forskellige, så vil vi virkelig hinanden."



**Ella Hilker, Haverefugiet**  
Haverefugiet, Naturnetværket.

"Jeg var en af initiativtagerne til naturnetværket, og jeg synes, netværket er kommet rigtig godt fra start. Sorø Erhverv yder en uvurderlig hjælp og hjælper os med at holde fokus på det erhvervmæssige – på, hvordan vi styrker vores virksomheder erhvervmæssigt. For eksempel får vi besøg af en markedsføringseksperter, så vi har et mere professionelt udgangspunkt for at lave noget fælles markedsføring."