

Pensionisten der bliver ved og ved

Aage Søndergaard er Koldings ældste iværksætter

Virksomheder vælger Kolding

Innoterm ligger kun 3 minutter fra motorvejen – en fordel for kunder og ansatte

StartupBoost

Erfarne erhvervsledere hjælper nye på vej. Vil være med til at skaffe arbejdspladser

Designerdråber fra Kolding

Mød fire af de lokale bryggerier og destillerier der viser stor kreativitet

Pieszak

Mød foregangskvinden Henriette Pieszak, der står bag Danmarks første Svanemærkede jeans



Redaktør Cathrine Reinert
Layout Mona Høilund Jepsen
Forsidefoto Palle Peter Skov

Udgivet af Kolding Kommune og Business Kolding
Oplag 3600 stk.
Tryk From Grafisk

Indhold



StartupBoost 4
Førstehjælp til iværksættere

Whaii 6
De fik en god ide over morgenmaden

Eden Outcast 10
Nina går mod mainstream og masseproduktion

Aage Søndergaard 14
Pensionisten der bliver ved og ved



Indretning af varebiler 18
Lone vil gerne prædike bæredygtighed

Pieszak 22
Helt i front med bæredygtige jeans

Byggetilladelser 26
Forhåndsdialog fjerner mange bump på vejen



Jakob blev glad igen 29
Familien Kalbæk valgte at flytte til Kolding

Alkohol 32
En lokal successhistorie

TreeTops 35
Vil være den frække dreng i klassen



Investering i infrastruktur 38
Centrale kryds udvides

Innoterm 40
Vi rider på den helt rigtige hest

K

StartupBoost

Førstehjælp til iværksættere



13 erhvervsfolk fra Kolding er gået sammen i virksomheden StartupBoost. Målet er at få andre til at lykkes med at starte ny virksomhed, og dermed skabe arbejdspladser i Kolding

Af Cathrine Reinert

Foto: Palle Peter Skov

De har været der selv og ved hvor hårdt det er at komme i gang. Derfor er StartupBoost en slags velgørenhed. Medlemmerne har hver indskudt 200.000 kr. eller mere, og de skal ikke forvente at få dem forrentet. Alligevel får de selv masser med hjem. Det fortæller René Piper Laursen, der er næstformand i StartupBoost.

"Jeg havde en ung mand der kom hen til mig og sagde tak. Og så sagde jeg selv tak", fortæller han. Han får nemlig selv lige så meget ud af at møde de fremadstormende unge mennesker med liv i øjnene.

"Jeg får jo adgang til unikke ideer og unik viden. De unge mennesker kan holde mig ajour med den nyeste digitale udvikling, og så synes jeg faktisk det er billigt at få lov til at sidde og lytte til deres ideer og få et så kvalificeret udbytte med hjem", fortæller han.

Og han suppleres af sin formand, Frank Birkegaard, der har været med siden starten i 2016. "Det giver så meget mening at kunne hjælpe andre. Som erhvervsfolk har vi jo oparbejdet en del erfaring, og vi er alle fra Kolding og vil gerne styrke vores by med nye virksomheder og arbejdspladser. Så for mig giver det bare mening", siger Frank Birkegaard.

Nye virksomheder kan godt have svært ved at låne penge i banken, og så kan det hjælpe lidt på deres situation, at andre allerede har skudt penge ind. Det er her StartupBoost kan bruges, men det er ikke alle der kan få hjælp. For at komme i betragtning skal virksomhederne pitche deres forretningsplan for panelet af erhvervsfolk. Der er to muligheder for at få hjælp. Enten kan virksomhed låne penge eller der kan være tale om, at de sælger en del af deres virksomhed til Start Up Boost, for

at få kapital. Sker det sidste, vil de ofte have option på at købe andelen tilbage.

"Vi skal jo ikke være investorer, der skal tjene penge. Vi gør det jo for at få virksomhederne i gang og i stand til at klare sig selv. Og de penge vi får fra tilbagekøb, kan vi jo så lade gå videre til nye virksomheder", siger Frank Birkegaard.

Og der er også virksomheder som får et nej. For at komme igennem nåleøjet skal der nemlig gerne være et "Proof of sale". Men selvom de får et økonomisk nej, så hjælper erhvervsfolkene gerne med råd og vejledning til at komme videre. "Vi er jo erhvervsfolk fra forskellige brancher. Så vi har næsten altid en, der kan sætte en finger på deres forretningsplan og hjælpe dem i den rigtige retning", fortæller Frank Birkegaard.

Et af hovedkravene for at få hjælp er at virksomheden skal ligge i Kolding kommune. Indtil videre har 14 virksomheder fået økonomisk hjælp og langt flere er hjulpet videre.

Investorer i StartupBoost: Christian Thomsen, Dansk Gummi Industri – Frank Birkegaard, Carecon – Hans Erik Bylling, Aller Aqua – Jan og Frank Eisby, Vetaphone – Kim Hyldahl, Mos Mosh – Lars Høeg, Bækklund Consult & Invest Aps – Morten Bugge, Tulip Invest ApS – Pierre Legarth, Pierre Ejendomme – René Piper Laursen, Piper Management – Søren Ravn, Sjølund A/S – Jens Skjøt-Arkil, Arkil Holding – Middelfart Sparekasse – Sparekassen Kronjylland – Foreningen Business Kolding

Læs mere på www.startupboost.dk



StartupBoost – Whaii

De fik en god ide over morgenmaden

*Af Anette Jorsal
Foto: Lasse Lagoni*

To iværksættere i Kolding forventer, at et værktøj fra deres firma Whaii vil få et gennembrud i 2021 inden for rekruttering af medarbejdere. Fælles morgenmad, Legoklods-princip, Google, StartupBoost i Kolding og mange timer er blandt ingredienserne til et firma, der kan blive meget stort

Det hele begyndte med fælles morgenmad. Morten Kongsbak og Michael Skovsgaard kender hinanden fra Lyshøjskolen, hvor to af deres børn i ti år har gået i samme klasse. De havde begge forladt en god stilling og solgt deres ejerandel i den virksomhed, de var ansat i. Nu skulle der ske noget nyt.

Med et fælles udgangspunkt kunne de lige så godt spise morgenmad sammen en gang om ugen for at udveksle tanker og ideer. De havde på intet tidspunkt tænkt på, at de skulle etablere et firma sammen, men en dag under morgenmadsen, sagde Michael til Morten: "Det er da dét, vi skal!" Morten blev helt overrumplet, men jo. Det var da dét, de skulle!

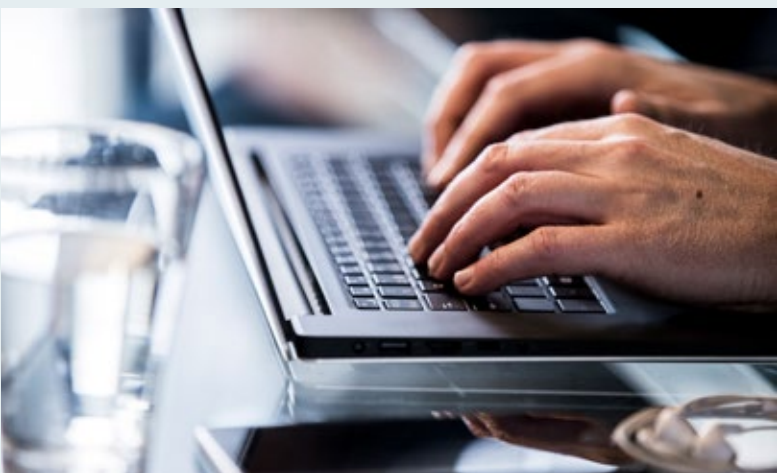
Det var Morten, der satte gang i hele processen ved at brokke sig over rekrutterings- og headhunterbranchen, i det hele taget måden virksomheder rekrutterer på. En branche og en proces der i hans øjne ikke havde forandret sig i årtier. Stadig meget netværksbaseret, og som bærer meget præg af at flytte en vare fra A til B. Der er stort set kun sat strøm til jobannoncerne, som er flyttet fra printmedier til nettet.

- Samtidig havde vi begge den erfaring, at det var svært at vide, om man havde ansat den rette personlighed blandt kandidaterne. Vi kunne godt finde ud af at finde en person med de rette kompetencer, men hvorfor gik det så ofte ikke som forventet? Som regel fordi personen ikke passer til den leder, som han/hun skal arbejde sammen med, eller fordi medarbejderen ikke passer ind i kulturen eller har et andet værdisæt, siger Michael Skovsgaard.

Der var brug for et bedre redskab, og en morgen i april 2018 kom Morten til morgenmad, efter han havde deltaget i teknologi-seminar hos Deloitte. Han fortalte og viste slides, og så sagde Michael de famøse ord: "Det er da dét, vi skal!"

Dyrt at ansætte den forkerte

De skulle koble teknologien med rekruttering. Finde det rette værktøj, der ved hjælp af algoritmer kunne analysere ansøgere og dermed finde frem til de rette, som skulle til samtale.



HVORFOR NAVNET WHAII

Hvorfor har været et nøgleord i hele processen frem til produktet og firmaet Whaii. Desværre var ordet Why optaget som domænenavn. Derfor begyndte mændene bag at tænke i alternative stavemåde, og bogstaverne ai kom ind i billedet, fordi analysereskabet arbejder med kunstig intelligens, artificial intelligens. De begyndte at google stavemåden Whaii, og pludselig fandt de ud af, at maorierne på New Zealand har et udtryk – whaii – der betyder en person, på vej til et bedre sted. Bingo. Navnet var fundet, og domænet var heldigvis ledigt.

Nu drog de på roadshow med en Powerpoint og præsenterede deres ide. Hos Arla, Danfoss og Grundfos m.fl. blev de hurtigt bekræftet i, at de havde fat i en god ide. De havde også oplevet at ansætte de forkerte.

- Og det er dyrt, hvis en nyansat hurtigt forlader virksomheden! Det koster op til 125 procent af en årsløn at tage fejl og ansætte den forkerte. Arbejdet bliver ikke lavet, du skal ud og søge ny medarbejder og starte forfra, ifølge Michael Skovsgaard.

Et firma – Kongsbak og Skovsgaard nævner ingen navne – var så ærlig at fortælle, hvad formentlig mange gør, når de sidder med 4-500 ansøgere pr. stillingsopslag: De stopper med at læse ansøgninger, når de har fundet seks til ti kandidater i den bunke, de har været igennem.

Derfor var Kongsbak og Skovsgaard nu overbeviste om, at det virkelig kunne gøre en forskel, hvis de kunne koble rekruttering med teknologi.

- Det ville jo være fantastisk, hvis man kunne matche kandidater og virksomheder bedre. Jeg har i mine jobs arbejdet med at optimere en organisation, og gevinsten er, når man kan ansætte den rette, sætte holdet og få maskinrummet til at virke, siger Morten Kongsbak.

Ord afslører hvem vi er

I dag sidder han og Michael Skovsgaard med en teknologisk

løsning, som kan matche ansøger og virksomhed på adskillige menneskelige parametre i den indledende screening af kandidaterne. Redskabet er udviklet, og de er i fuld gang med at sælge det i England, da værktøjet er udviklet på engelsk. Der er godt med ordrer i pipelinen, og de forventer i 2021 at få et gennembrud for deres firma Whaii, som sælger værktøjet, der er baseret på kunstig intelligens. Deres produkt og virksomhed er allerede nomineret til flere priser, senest EY Entrepreneur of the Year, Startup Award DK.

Groft sagt googlede de sig frem til den teknologiske løsning. De fandt nemlig ud af, at IBM i et årti havde forsket i, hvordan man kan bruge lingvistik i teknologien. Lingvistik – videnskab om sproget – kan bl.a. bruges til at lære noget om den person, der formulerer sig. Den måde vi vælger at bruge ordene på, siger noget om hvem, vi er og hvilke præferencer, vi har.

IBM bruger forskningen i lingvistik til at udvikle teknologiske løsninger, der kan foretage automatiske analyser af en person. Morten Kongsbak og Michael Skovsgaard tog kontakt til IBM, og efter bedste Legoklods-princip fik de sat et analyseværktøj sammen af teknologi, lingvistik og egne ideer.

Kort sagt definerer virksomheden den profil, som en ny medarbejder skal have. Ansøgningerne sendes gennem et program, som analyserer alle ansøgninger og udarbejder en profil af personen. Efterfølgende matches ansøgernes profiler med den profil, som virksomheden ønsker. Ord som f.eks. udadvendt, fleksibel, kompromissøgende, undersøgende, beskedent, målrettet, hjælpsom er vægtet i profilen.

Hvis du nu, kære læser, udtrykker din skepsis over for, at en robot skal finde de rette ansøgere til en stilling, ja, så har Kongsbak og Skovsgaard argumenterne på plads. De har stor tillid til træfsikkerheden, og værktøjet er gennemtestet. Som Michael Skovsgaard siger:

- Jeg synes faktisk ikke, der er noget særlig menneskeligt over den måde, store virksomheder i dag screener ansøgninger. Man kunne godt kalde det robotagtigt.

Morten Kongsbak fortsætter:

- Til trods for at vi lever i en meget teknologisk æra, så tæller menneskelige egenskaber faktisk endnu mere i dag, for det er vigtigt, at vi trives med vores arbejde. Vi skal selvfølgelig have





MÆNDENE BAG WHAI

De er begge nordjyder og havnet i Nr. Bjert og Strandhuse.

Michael Skovsgaard (th), 46 år, uddannet i salg i Dansk Supermarked, har siden bl.a. været sælger ved Dell i Danmark. Har senest været partner hos C2IT.

Morten Kongsbak (tv), 53 år, uddannet inden for revision, haft ansvar for økonomi, it og HR i flere virksomheder. Har senest været CFO hos Give Steel i Brande, hvor han var medejer.



de faglige egenskaber, men der skal også fokuseres på de menneskelige elementer ift. arbejdet.

Michael Skovsgaard kalder det firmaets hippiemål:

- Vi tror på, at vi får gladere mennesker ved at ansætte folk, som passer bedre til jobbet fagligt, men også personligt, værdimæssigt og kulturelt. Der er jo en grund til, at flere bliver stressede, får angst og depression. For manges vedkommende er det, fordi de sidder i et job, de ikke burde sidde i, og kan vi bare flytte en procentdel over i et job, som de passer bedre til, er meget nået. Både menneskeligt og økonomisk.

Fedt med lokal løsning

Morten Kongsbak og Michael Skovsgaard har arbejdet med projektet i to år uden løn. De har brugt af de penge, de fik ved at sælge deres ejerandele i de firmaer, de forlod. På et tidspunkt skulle de have investorer ombord. Den ene løsning fandt de lige uden for døren. De blev kontaktet af Business Kolding for at høre, om ikke Whaii skulle være medlem af Business Kolding. I løbet af dialogen fortalte medarbejderen hos Business Kolding om StartupBoost, der kan give starthjælp.

- Vi syntes, det var fedt, at der var en lokal mulighed, og den åbenhed, villighed og professionalitet, som StartupBoost viser, er rigtig vigtig. Det har været en super proces, og vi har fået super rammer. Samtidig stiller investorerne i StartupBoost deres netværk til rådighed, siger Morten Kongsbak.

StartupBoost har investeret i Whaii, mens Vækstfonden har ydet et lån. Vækstfonden kom under corona med nogle låne-

vilkår, der ifølge Michael Skovsgaard var meget mere fristende end hidtil.

Base skal ligge i Kolding

Firmaet ligger i Kolding, fordi de to nordjyder har slået sig ned i Nr. Bjert. Der er fem ansatte, og flere af dem arbejder i udlandet. To studentermedhjælpere fra SDU arbejder med web, marketing og sociale medier. På længere sigt er det meningen, at Whaii skal have base med udvikling og support et sted i Kolding.

I slutningen af 2019 var de klar med en prototype, de kunne teste, og i februar 2020 var de klar til at gå på markedet. Corona forhindrede, at de kunne gå i gang i fuld skala, men de fik hentet kunder hjem via den sælger, de havde ansat i England. Tilbagemeldingerne fra virksomheder i England er gode, og nu bliver det spændende at følge, om de på HR-kontorerne oplever, at de på sigt ikke bare kan spare penge med rekruttering via Whaii, men også få fat i de rette folk.

Efter det engelske marked er det planen at indtage USA, og når analyseredskabet en dag er tilpasset andre store sprog, kan nye lande indtages.

Og her stopper det ikke. De to iværksættere har allerede to nye tiltag i støbeskeen. Ja, der kan komme meget ud af, at to fædre mødes til forældremøde i 0. klasse og finder ud af, at de har et interessefællesskab.



StartupBoost – Eden Outcast

Nina går mod mainstream og masseproduktion

Af Anette Jorsal
Foto: Lasse Lagoni

39-årig designer fra Kolding giver et markant modspil til nordisk design og vil gerne gøre op med Instagram-kulturen om at være trendy og smart. Hun har stor succes med sit firma Eden Outcast, hvor hun designer interiør og allerede sælger til en lang række lande



Wow. Overraskelsen er total. For når man hører om en ny dansk designer inden for boliginteriør, tænker man lidt slaviske: Ny nordisk stil.

Men nej. Sådan er det slet ikke, når det gælder designer Nina Frederikke Thomasen Jensen. Hendes stil er langt fra ny nordisk stil og dansk design. Hendes brand Eden Outcast er hverken minimalistisk, enkelt, præget af træ eller farvneutral.

Her er ikke noget med "Less is More". Nej, Nina foretrækker "More is More" og går klart ind for maksimalisme frem for minimalisme.

Det er interiør med mange bløde former. Det er perlemor og farver. Det er glas, krystaller og keramik. Det er spejle, og det er reoler i metal og glas.

Modspil til Wegner

Nina Frederikke Thomasen Jensen har intet imod dansk design eller de danske møbelklassikere, men hun synes, de trænger til et modspil. Der må godt stå en stor markant vase med farver eller et par dramatiske, farvede krystallysestager på et klassisk Wegner spisebord i egetræ omgivet af Syverstole.

- Jeg vil gerne gøre lidt op med den nordiske stil. Det farvneutrale, træ og sort/hvide. Hvorfor skal dansk design tænkes ned i så snævre kasser? Jeg tror folk er ved at være trætte af den samme stil og gerne vil noget mere end Kähler-vaser og Royal Copenhagen. Der er behov for noget mere vildt, og vi vil gerne være et krydderi til dansk design, siger Nina Jensen, der kalder stilen i Eden Outcast for international.

Noget tyder på, at hun har set rigtigt. Kunderne køber i stor stil Ninas design. Omsætningen kom allerede det første år over en million, og den forventes fordoblet i år. 2021 begyndte med ansættelse af en sælger, og allerede midt i marts var flere af produkterne udsolgt. Eden Outcast sælges i Danmark, Norge, Schweiz, Holland, Belgien, Irland, Frankrig m.fl. Det sælges også fra egen webshop, og Eden Outcast er netop kommet ind hos den store svenske webshop Boozt. Tingene sælges i omkring 80 butikker i Danmark, primært interiørbutikker og bolighuse, men f.eks. også i Trapholts museumsbutik.

- I begyndelsen fik vi at vide i bolighusene, at designet var for vildt! Nu kan flere og flere møbelhuse godt se behovet og henvender sig til os, smiler Lars Jensen, gift med Nina, medejer af

EDEN OUTCAST – ETABLERET I 2017

Ejes af ægteparret Nina Frederikke Thomasen Jensen og Lars Jensen. StartupBoost har efter sin investering også en lille andel i firmaet. Det er Nina, der driver firmaet. Hun er uddannet inden for industriel design og produktion hos det tidligere Teko i Herning, i dag Via Design.

Parret driver virksomheden fra byhuset på Seest Bakke, hvor de bor med deres to døtre på to og fem år.

Firmaet har haft sin bedste omsætning i 3. og 4. kvartal 2020 og forventer at fordoble omsætningen i 2021.

Nina kunne godt tage løn ud til sig selv, men hun vælger stadig at geninvestere alle pengene i firmaet. Til gengæld har hun i år ud over at ansætte en sælger på 20 timer om ugen også ansat en studentermedhjælper fra SDU, som tager sig af kommunikation og marketing.

www.eden-outcast.com

Eden Outcast og med på sidelinjen ift. logistik og lager. Ellers passer han sit job inden for it til modebranchen.

Det begyndte med tæpper fra Marokko

De har begge været inden for modebranchen i mange år, og deres veje krydsede hinanden hos B-Young i Kolding for 15 år siden. Et par år senere mødtes de i lufthavnen, blev kærester og senere gift. Bryllupsrejsen gik til Marokko, og her faldt de for de farverige berbertæpper vævet af stofrester. De købte nogle med hjem og fik dem hurtigt solgt.

Da rejsen igen gik til Marokko, købte de så mange tæpper, at de måtte betale for ekstra bagage på hjemturen. Lidt for sjov tog de på Formland-messen og fik en stand i en hal, der var fyldt med nordisk design.

- Der stod vi med vores tæpper i pangfarver, og det gik mega godt, fortæller Nina og smiler ved mindet.

Eden Outcast får tingene produceret i Kina. Producenterne er fundet gennem netværk, og Lars Jensen har haft travlt med at læse dokumentation og rapporter for at sikre produktions- og miljøforhold

Hun har i mange år drømt om at blive selvstændig, men stoppede altid ved tanken om finansiering og setup. Hun var omvendt heller ikke overbevist om, at hun skulle tilbage til modebranchen efter sin første barselsorlov.

- Det var for hektisk og for overfladisk, og det handlede mere om at tjene penge, end om selve produktet, fortæller Nina.

Stolt over at være en bonderøv

Men da hun mærkede suset ved at stå på messen i Herning, vidste hun godt, hvad hun skulle. I lang tid havde hun i sin fritid tegnet interiør til boligen, og nu fik hun sat nogle af tingene i produktion.

- Jeg ville godt gå mod mainstream. Ikke at jeg er avanceret, for det er jeg slet ikke. I virkeligheden ser jeg mig selv som en bonderøv, og det er jeg faktisk lidt stolt over. Vi er i dag så forhåbende på at være på Instagram på den rigtige måde og have mange følgere. At være foran, trendy og smarte. Vise, at vi er mødre på den rigtige måde. Den kultur vil jeg gerne gøre op med.

Hun vil samtidig gerne gøre op med masse- og overproduktion.

- Der kommer ikke lige en prisbasker til 199 kroner herfra. Der kommer kun det, som jeg har lyst til at fremstille, og jeg håber så, at kunden bliver knyttet til mit design og vil beholde det.



“

Jeg vil gerne gøre lidt op med den nordiske stil. Det farvенеutrale, træ og sort/hvide. Hvorfor skal dansk design tænkes ned i så snævre kasser?

NINA FREDERIKKE THOMASEN JENSEN

På den måde kan vi komme lidt væk fra køb-og-smid-væk-kulturen.

I august 2017 fik hun de første syv interiørting hjem fra producenterne i Kina, og hun og Lars tog igen på Formland. Det blev på flere måder en succes.

- Det gik helt vildt. Vi fik masser af ordrer, og alle syv ting var med i Trendzonen, hvor trendguruen Anette Eckmann viste ting fra messen, som hun mente var trendsættende, fortæller Nina.

Indkøberne indvilgede ovenikøbet i at vente på produkterne, for de skulle først sættes i produktion. Et koncept, som Nina og Lars holder fast i.

- Vi vil ikke sætte 2000 ting i produktion mod forventet salg efterfølgende. Så risikerer du at skulle sælge det halve af varelageret for ingenting, hvis det nu ikke falder i smag, siger Nina.

Redningsplanke fra Business Kolding

Produktionen kræver imidlertid et ret stort likviditetsflow. Det er dels dyrt at udvikle nye produkter, dels skal Eden Outcast betale for varerne, når de begynder på produktionen i Kina, mens der går flere måneder, før pengene er hjemme fra kunderne. Det blev noget af en udfordring, da de i 2019 havde været på én af de største boligmesser i verden, Maison Et Objet i Paris.

- Vi var inviteret derved af den danske ambassade sammen med andre danske designprodukter og havde en lillebitte stand. Vi fik en masse ordrer, men da vi kom hjem, kunne vi alligevel ikke låne penge til at sætte produktionen i gang, fortæller Nina.

Alle banker sagde nej til trods for, at Eden Outcast havde ordrerne hjemme. Det blev Business Kolding, der lagde en redningsplanke ud.

- Vi havde fået en investering fra StartupBoost, men vi skulle også optage et lån. Vi fik nej i alle banker, men så kom Business Kolding med redningen. De fortalte om SMV's Flexfunding, hvor de tilbyder lån via crowdfunding. Vi præsenterede vores firma og produkter, og så gik en låneauktion i gang, hvor folk kan investere store eller små beløb, og meget hurtigt havde vi fået et lån, fortæller Nina.

Med investeringen fra StartupBoost fulgte også mulighed for en mentor, og Kim Hyldahl fra Mos Mosh er Ninas mentor. Allerede ved første møde kunne hun se vigtigheden af sparring udefra:

- Han sidder oppe i helikopteren og ser på min forretning udefra, mens jeg sidder med hovedet langt nede i alting og har mange forskellige kasketter på. Han kunne få mig til at stoppe op og sætte fokus nye steder. Det var bare tydeligt, at man har brug for én at sparre med.



Aage Søndergaard

Pensionisten der bliver ved og ved

Aage Søndergaard solgte sit livsværk som 74-årig, men det betød ikke et farvel til at gå på arbejde. Han er nu 79 år og har stadig gang i nye opfindelser. Hvorfor? Fordi han ikke kan lade være

Af Cathrine Reinert
Foto: Palle Peter Skov

Vi er blevet budt inden for i privaten, et mondænt hus med flotte møbler og friske blomster i vaserne. Hr. Søndergaard, som han kaldes, er ikke en mand, der normalt gør det store væsen af sig. Og han er ganske uvant, da fotografen beder ham smile til kameraet. "Hvordan skal jeg stå?" spørger han. "Det er vist bedre I får et ungdomsbillede af mig", griner han. Han har ikke selv bedt om at blive interviewet, faktisk tog det lidt tid at få ham overtalt.

Han har det bedst i sin tegnestue hjemme i privaten og på sin arbejdsplads. I 32 år drev han virksomheden Sondex, som producerer pladevarmevekslere og som havde afdelinger i 40 lande. I 2016 solgte han en del af virksomheden til Danfoss. Han vil ikke afsløre prisen, men ifølge TV 2 er prisen anslået til 1.8 mia. kr. Han havde allerede passeret pensionsalderen og kunne med god samvittighed have trukket sig tilbage for at

nyde sit otium, men det ønskede hr. Søndergaard ikke. Han trives bedst i maskinrummet, "og jeg kan godt lide at gå på arbejde. Så når helbredet er til det, hvorfor skal jeg så stoppe", spørger han.

Derfor beholdt han pumpeafdelingen DanPumps og oprettede et nyt selskab SonFlow, som producerer pumper, og i dag også pladevarmevekslere, som han har stor erfaring i. "Og jeg har flere ting på vej" smiler han uden dog at ville gå i detaljer med sine nyeste påfund.

På spørgsmålet om der ikke er noget andet han havde lyst til at kaste sig over, tænker han lidt, og siger så forsigtigt. "Måske at spille trompet". Trompeten har fulgt ham siden de unge dage. Men det sidste års tid har den været glemt. Han har ikke haft lyst til at spille. "Faktisk har jeg ikke spillet siden

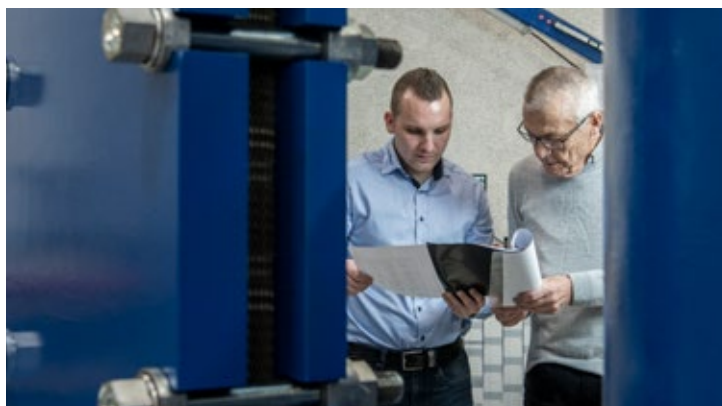
K

min kone døde”, siger han så. Hans kone gennem 52 år døde i juli 2020. Hun døde af kræft. En sygdom der blev konstateret i december 2019, og som kun gav hende ganske få måneder tilbage at leve i. 2020 har derfor været et rigtig trist år for hr. Søndergaard. Han tog for første gang i sit arbejdsliv fri og var ved sin kones side hele vejen. Tomheden står tilbage. Det var hende, der stod for hjemmet, og han for virksomheden. Og hun var der altid, når han kom hjem fra arbejde. Nu er det ham selv, der står for maden, og det kan ses. Han har det seneste år tabt sig. ”Maden er ikke lige så god, når jeg selv laver den. Jeg glemmer nok også at spise”, fortæller han.

Men da snakken om trompeten kommer frem lyser hans ansigt op. ”Jeg havde den faktisk fremme i sidste uge og pudsede lidt på den”, fortæller han. Trompeten var engang hans største indtægtskilde. Da den unge Søndergaard var i lære som maskinarbejder i Hjørring, var han også med i et orkester, der spillede på forskellige bekvæmninger i Vendsyssel. ”Jeg tjente 10 gange mere ved at spille end ved mine lærerpenge” fortæller han, ”og så var det også meget sjovere”, griner han. For en ung maskinarbejderlærling var det en win-win. Han fik penge for at spille og skulle ikke betale for de øl, der blev drukket. Trompeten har ført ham gennem mange forskellige bands. Det sidste orkester han spillede i var i Kolding. Og selvom han er

en af Koldings rigeste mænd, så sagde han ikke nej til at spille for småpenge til private fester. Han skilte sig ikke med hvem han var, gæsterne har bare opfattet ham som spillemand, og det havde han det rigtig godt med. Han elsker at spille, og når man er en del af et orkester, så er det noget ganske særligt. ”Vi øvede en gang om ugen, og selvom jeg havde travlt på arbejde, så tog jeg afsted. På vej derhen kunne jeg godt tænke, at det var jeg alt for træt til, men når vi så gik i gang, så kom energien ind i kroppen. Jazzmusikken var nærmest terapi, og når jeg kørte hjem, var jeg glad og fortrød slet ikke, at jeg tog afsted”, siger han. I dag er bandet gået i opløsning. ”Der er jo ikke mange tilbage, den ene er på plejehjem, den anden syg og en er død, så vi er vel egentlig kun to tilbage, og det kan man vel knap kalde et orkester”, smiler han. Men han vil ikke lægge trompeten på hylden. ”Så måske begynder jeg snart at spille igen”, siger han så.

Siden sin kones død har terapien været SonFlow, han har arbejdet sig gennem sorgen i stedet for at sidde hjemme. Og hans nyeste virksomhed får nu alt hans tid. Da han solgte Sondex fra til Danfoss beholdte han pumpeafdelingen DanPumps, og det projekt er han i fuld gang med at udvikle. Lige nu er der ansat 35 medarbejdere. Og efter en længere udviklingsperiode er også omsætningen på pladevarmevekslere stigende.



BLÅ BOG

Aage Søndergaard har to børn. 46-årige Louise Søndergaard Andersen og 51-årige Mikkel Søndergaard Nielsen. Hans børn har tidligere været en del af hans virksomheder, men er i dag engageret andre steder. Louise har et hestestutteri ved Århus, mens Mikkel bor i København sammen med sin familie.

Udover at kunne spille trompet er han også en habil skakspiller.



Da vi besøger ham på fabrikken, viser han stolt rundt. "De her pumper er lige blevet færdige, de skal sendes til Ægypten", fortæller han, da vi passerer nogle kæmpe koboltblå jernskulpturer. Han har sin vicepresident, Dennis Hansen, ved sin side. De to kører et formidabelt parløb, og Dennis har været med siden Sondextiden. Han fortæller om tingene i produktionshal-

len, hvor den ene rulle stål efter den anden står linet op. "Det her er typisk Søndergaard, han har altid været en god købmand", fortæller Dennis Hansen, og peger på de mange ruller, der står midt i produktionshallen. Under coronaepidemien er råvarerne steget med 30 procent. Så hr. Søndergaard slog selvfølgelig til inden priserne steg.

Hun vil gerne prædike bæredygtighed



Træet er FSC-mærket, og snart er alu-listerne lavet af skrot og gamle øldåser. Bæredygtighed er ikke kun noget, der ligger på hylden i Lone Porsgaard Rasmussens firma, Dansk Varebilindretning. Det er også blevet en hjertesag, hvor hun prædiker om FN's Verdensmål for mindre virksomheder, for de skal være en del af løsningen

*Af Anette Jorsal
Foto: Lasse Lagoni*

Først følte hun sig dum. Så var hun flov. Til sidst blev hun vred.

Lone Porsgaard Rasmussen havde aldrig hørt om FN's 17 Verdensmål, før hun var til et møde i Business Kolding. I den første pause gik hun ud og var et stort spørgsmål: "Har jeg

sovet i timen?! Hvorfor har jeg overhovedet ikke fanget, hvad der sker!!".

Det var temmelig tilfældigt, at hun i 2019 havnede til det møde, hvor forfatter og foredragsholder Carsten Borch fortalte om

verdensmålene. Lone Porsgaard Rasmussen havde en svigerinde, der var meget optaget af klimaet, og som var i praktik hos Business Kolding. En dag sendte hun invitationer ud til et møde om de 17 verdensmål.

- Jeg tænkte: "De 17 Verdensmål. Nøj, hvor lyder det kedeligt. Der kommer da ikke nogen". Så jeg meldte mig til. Mest for at støtte hende, og samtidig kunne jeg invitere vores designer Kim med. Så kunne han blive luftet.

Mødet var på ingen måde kedeligt. Hun var til gengæld rystet over, at hun aldrig havde hørt om de verdensmål, som var fire år gamle. Da hun blev vred, besluttede hun sig for, at alle som hende – leder af en mindre eller mellemstor virksomhed (SMV) – skulle nu høre om verdensmålene. For hun var overbevist om, at mange lige som hende aldrig havde hørt om dem.

- I dag tænker jeg ofte på, hvornår jeg ville have hørt om de 17 verdensmål, hvis jeg ikke havde været til det møde, og hvis ikke Carsten Borch havde været så god til at fortælle om verdensmålene. Som SMV'er har du 27 kasketter på, og alt, der kommer ind i firmaet, peger på dig, og der er ingen tid til fordybelse.

Den dag i 2019 besluttede hun sig for, at hun i løbet af de næste to år ville fortælle 100 SMV'er om FN's verdensmål, og hun er godt på vej.

Med på Folkemødet

Hendes far, som hun er ved at overtage firmaet efter, havde allerede før mødet med Carsten Borch spurgt Lone, om hun ville med til København til generalforsamling i SMV Danmark. "Nej, det gider jeg ikke. Det er bare gamle mænd, der sidder og spiser ostemadder", lød svaret til hendes far. Men efter mødet i Pakhuset hos Business Kolding meldte hun sig til turen. Nu skulle hun fortælle så mange mødedeltagere som muligt om FN's Verdensmål.

- Hver gang, der var en pause, sagde jeg: "De 17 verdensmål!", fortæller Lone Porsgaard Rasmussen, som i øvrigt måtte konstatere, at der ikke var mange gamle mænd og slet ingen ostemadder. Til gengæld var der sågar kvinder og en ret moderne organisation.

På vej hjem spurgte hun sin far, hvad han syntes om mødet. "Joh, de var i alle tilfælde ikke i tvivl om, at der var to med fra Kolding...", lød hans svar.

DATTER OVERTAGER FIRMAET

Lone Porsgaard Rasmussen, 42 år, er egentlig uddannet salgsassistent inden for badeværelser, men en dag for 16 år siden valgte hun at træde ind i sin far Flemming Porsgaards firma, som indretter varebiler med træskuffer og -hylder. Her tager hun sig af salg, indkøb, ledelse o.m.a.

- Da firmaet blev mit, skete der noget inden i mig. Med et CVR-nummer følger også en platform med mange muligheder, siger Lone Porsgaard Rasmussen, der er gift med en militærmand og har tre børn i alderen 19, ni og tre år. Hun fik bl.a. muligheden for at være erhvervsmentor for unge ledige, for som hun siger: "Jeg tænder på at flytte mennesker".

Hun ejer i dag 65 procent af Dansk Varebilindretning. Hendes far, der etablerede firmaet i 1986, har 35. Der er i alt ni ansatte. De har rygende travlt. De fleste kunder kommer inden for en radius af 100 kilometer, men det andetstørste næringsområde er København.

Og da Lone spurgte, om det havde været pinligt, sagde han: "Narhhhh..."

Et par uger senere ringede de fra SMV-kontoret i København for at høre, om Lone ville med til Folkemødet på Bornholm og tale om verdensmålene i SMV-regi.

Vi skal være en del af løsningen

I dag er verdensmålene blevet en hjertesag for Lone Porsgaard Rasmussen, og som hun siger:

- Jeg holder mig IKKE tilbage med at prædike!

Men hvorfor er det lige blevet så vigtigt for chefen for Dansk Varebilindretning at prædike om verdensmålene?

- Som SMV'er er vi nødt til selv at tage ansvar. Hvis vi ikke spiller med, får vi det som små og mindre virksomheder svært i fremtiden. Spørgsmålet er, om vi vil være en del af problemet eller løsningen? Jeg vil være en del af løsningen.

- Det er verdens vigtigste plan, fordi den kigger 360 grader rundt, og det er helt unikt, at alle verdens ledere er blevet enige om, at dette er planen for fremtiden. Investeringer kommer

K

til at gå til de samfundsansvarlige. De unge får et helt andet købemønster, og lige om lidt er det dem, der har købekraften. Vi kommer til at måle på nogle andre bundlinjer, end vi gør i dag. Det kan virke abstrakt nu, men det er allerede i gang. Nu kan man f.eks. låne billigere, hvis det er til grønne formål. Det gør banken, for de har også forpligtet sig til at bidrage til samfundet via deres CSR.

- Som jeg for nylig sagde til SMV'ere, jeg havde inviteret til onlinemøde om de 17 verdensmål, så kender VVS'ere og elektrikere og andre håndværkere allerede løsningerne, og de kunne med fordel markedsføre sig på det og dermed være med til at sprede kendskabet til de 17 verdensmål til de danske forbrugere.

Hjemme i Sjølund i Lone Porsgaard Rasmussens firma, Dansk Varebilindretning, der laver indretning med hylder og skuffer i træ til varebiler, bliver der også tænkt bæredygtigt. I modsætning til mange andre firmaer, der laver aluminiumsløsninger,

laver Dansk Varebilindretning træløsninger til virksomheder, som skal have en bil indrettet til værktøj og materialer.

- Træ er et bæredygtigt materiale, der kan fornyes, og det er et fleksibelt materiale, hvor man kan klippe en hæl og hugge en tå. Det er ikke så tungt, som de fleste aluløsninger, og det støjer ikke, når skruer ligger løse på hylden, hvilket er godt for arbejdsmiljøet, fortæller Lone Porsgaard Rasmussen.

Alu-lister af skrot og gamle dåser

Da hun fik øjnene op for verdensmålene, gik hun i gang med at finde FSC-mærket træ. Senest er hun begyndt at lede efter et nyt alu-materiale til listerne på hylderne.

- Jeg havde skubbet det foran mig og tænkte, at det nok var for dyrt. Jeg kontaktede Hydro, og de kunne fortælle mig, at det mest almindelige i Europa er, at der udløses ni kilo CO₂ pr. kilo aluminium. Hydro kan lave aluminium med et CO₂-aftryk på 6,5 kilo pr. kilo aluminium. MEN de har også et produkt,



“

Spørgsmålet er, om vi vil være en del af problemet eller løsningen? Jeg vil være en del af løsningen.

LONE PORSGAARD RASMUSSEN

hvor der kun er et CO₂-aftryk på 2,35 pr. kilo. Det er et cirkulært produkt fremstillet af gamle dåser og bilskrot.

- Det mindede mig om to ting: Man skal huske at spørge sin leverandør om den rette løsning. Og man skal huske at sende dåser og metal til skrot, siger Lone Porsgaard Rasmussen.

De nye alu-profiler lister betyder, at priser pr. reol stiger med lige knap 30 kroner, i Lones øjne en meget lille fordyrelse.

Turbo på brugte reoler

Dansk Varebilindretning har altid solgt brugte træreoler, men det er der nu sat turbo på.

- Når vi i fremtiden får nye kunder, lægger vi en lille seddel i den klargjorte bil, hvor vi skriver, at vi gerne vil købe reolerne tilbage den dag, de ikke skal bruge dem mere eller skal skifte dem ud. Vi sælger dem så videre for et symbolsk beløb. For nylig kunne jeg sælge reoler til en iværksætter, og han var lykkelig, da han kunne køre herfra med reoler for 3.500 kroner.

For nylig var den en kunde, der skulle have en 30 år gammel reol flyttet over i en ny varebil. Kunden sagde med et skævt smil til Lone: "I laver det for godt". Hendes svar lød: "Ja, ja, men så kan du køre en god forretning, og når du skal have en bil mere, kommer du nok tilbage".

For som hun siger:

- Nærighed og snusfornuft er også bæredygtighed. Mere avanceret er det ikke.

PS: Og Kim? Designeren, der blev inviteret med til verdensmåls-mødet? Han blev også inspireret og tog senere initiativ til de grønne torvedage i Kolding om lørdagen.

FN'S VERDENSMÅL

- 1 Afskaf fattigdom
- 2 Stop sult
- 3 Sundhed og trivsel
- 4 Kvalitetsuddannelse
- 5 Ligestilling mellem kønnene
- 6 Rent vand og sanitet
- 7 Bæredygtig energi
- 8 Anstændige jobs og økonomisk vækst
- 9 Industri, innovation og infrastruktur
- 10 Mindre ulighed
- 11 Bæredygtige byer og lokalsamfund
- 12 Ansvarligt forbrug og produktion
- 13 Klimaindsats
- 14 Livet i havet
- 15 Livet på landet
- 16 Fred, retfærdighed og stærke institutioner
- 17 Partnerskaber for handling

Pieszak

Helt i front med bæredygtige jeans

Henriette Pieszak er den første i Danmark, der har sendt bæredygtig mode på markedet. Det har været dyrt og bøvlet, men nu kommer belønningen. De helt store indkøbere fra den internationale scene banker på døren i Skartved for at købe bæredygtig denimmode

Af Anette Jorsal

Foto: Palle Peter Skov

Helt tilbage i 2013 gjorde Henriette Pieszak sig nogle afgørende tanker om bæredygtighed. Når modedesigneren havde fri, var hun meget bevidst om at købe sundt og holde øje med Ø-mærket, når køleskabet skulle fyldes. Når hun var på udkig efter hudplejeprodukter, blev indholdet tjekket grundigt. Ikke noget med farlige kemikalier.

Men hvorfor gjorde vi forbrugere os ikke de samme tanker, når vi købte tøj?

- Vi var allerede på det tidspunkt meget bevidste i modebranchen om, at vi er en meget forurenende industri, så jeg begyndte at stille mig selv et spørgsmål om, hvorfor jeg ikke tænkte bæredygtigt i min produktion, når jeg nu gør det ift. fødevarer og mit valg af hudplejemidler.

Der var ganske vist producenter på markedet, der skrev, at tøjet var økologisk bomuld, men:

- Der stod jo ikke noget om, hvor stor en del, det var, og heller ikke noget om, hvorvidt der var brugt hormonforstyrrende midler ved indfarvningen. Der var heller ingen gennemsigtighed vedrørende arbejdsforholdene for de ansatte i produktionerne, fortæller Henriette Pieszak.

Hun kiggede sig derfor omkring og valgte det nordiske Svane-mærke. I hendes øjne det mest favnende miljømærke, der stiller krav til alt fra arbejdsforhold til indfarvning, vaskeri, håndtering af spildevand og meget mere. Efter tre års omfattende arbejde og en til tider svær proces kunne Pieszak sende en Svanemærket denim-kollektion på markedet. Som den første

i Danmark, nummer to i Norden og formentlig i hele verden. Hos Svanemærket var de imponerede og sendte en salut, der lød nogenlunde således: "I næsten 25 år er det ikke lykkedes noget modebrand at blive Svanemærket, og vi havde ikke forestillet os, at det skulle lykkes for et lille firma med ti ansatte og uden separat CSR-afdeling. Det er imponerende!!"

Kunderne var ikke klar

Det var også op ad bakke, og da de svanemærkede jeans lå i butikkerne, var kunderne slet ikke klar til at købe bæredygtigt tøj.

- Det var mere pressen, der havde fokus på det bæredygtige. Der var meget lidt salg af tøjet, og det gav søvnløse nætter, husker Henriette Pieszak.

Men hun gav ikke op. Hun troede stadig på det og indså, at hun bare var meget tidligt på den. Hun var slet ikke i tvivl om, at det en dag vil gå en grønnere vej for modetøj.

- Det var en hjertesag for mig, og jeg ville gerne gøre op med fast fashion. Jeg VILLE det her.

Henriette Pieszak har et klart mål om, at forbrugerne skal kunne have tillid til, at modetøj, der er mærket som bæredygtigt, også er det.

BLÅ BOG – HENRIETTE PIESZAK

52 år, født i Hørsholm, vokset op i Kolding, hvor hun bor med sin mand, Carsten, der er økonomidirektør i Pieszak. Sønnen Frederik læser i Århus, mens en bonusdatter Rebecca bor i København.

Datter af en tekstilagent, der ofte havde stofprøver med hjem til Henriette, som syede dukketøj af det. Hun fik hurtigt en passion for tøj, form og farver og lyttede til sin fars råd om at forstå forbrugeren. Derfor gik hun i lære i Magasin i Århus, hvor hun mødte mange forskellige kvindeskroppe og lærte noget om, hvornår tøjet sidder godt. Herfra tog hun til Italien som trainee hos en jeansproducent, hvor hun lærte alt, hvad der var værd at vide om denim – om garnet, væveteknikker, vasketeknik, indfarvning og konstruktion o.m.m. Som hun siger: "Jeg ser i dag på denim, som en snedker ser på en træsort". Efter Italien tog hun en uddannelse i produktion og design hos Teko i Herning.

- Jeg vil bare gerne have, at forbrugerne kan have tillid til, at vi producenter nok skal tage ansvaret for, at tingene går rigtigt for sig, og at de hurtigt kan træffe et valg.



- Vi lever i en travl verden, og jeg har som forbruger ikke tid til at nærlæse alle varedeklarationer. Jeg skal derfor have tillid til, at æggene eller grøntsagerne er økologiske, når jeg ser det røde Ø-mærke. Det samme skal gælde modetøj. Når tøjet er Svanemærket, kan forbrugeren have tillid, at der er den styring og kontrol af processen, som der skal være, siger Henriette Pieszak.

Nu kom de store varehuse

Da det gik trægt med salget, valgte hun at lave et helt nyt brand til morgendagens kvinder: Tomorrow.

- Jeg ville være virkelig nørdet og tænke bæredygtighed lige fra modellerne, vi bruger, til råmaterialer, sociale forhold og kommunikation. ALT! Derfor var det bedre at begynde med et helt blankt stykke papir på tegnebrættet og etablere et nyt brand.

Nu var der bid. Endda fra nogle af de helt store på markedet, og de kom helt af sig selv, f.eks. Bon Marché i Frankrig og Selfridges i London. Det interessante var, at nu var det topledelsen i de store varehuse, der sagde til indkøberne, at en del af denimmoden skulle være bæredygtig.

- Det er jo store kunder, som man kun kan drømme om at få! Nu kom indkøberne til os og spurgte, hvad vi kunne vise dem af bæredygtig model!

I dag er Tomorrow et brand, der gør sig i store varehuse rundt i verden, og det bliver solgt. Tomorrow er godt for Pieszaks forretning, men sjovt nok begår det sig bedre ude i verden end i Danmark.

Bedre til at tage beslutninger

Tøjet er dyrere, fordi omkostningerne er højere, for her er der ingen nemme genveje i form af f.eks. billigere farvestoffer. Der er heller ikke mange valgmuligheder, når der skal købes bæredygtigt denim ind. Der er stadig ret få modemærker, der er fulgt i Henriette Pieszaks fodspor.

- Derfor er det stadig dyrere og en mere kompleks proces, når der skal fremstilles bæredygtigt modetøj i denim, siger Henriette Pieszak.

Men trods en til tider tung tur op ad bakke er hun i dag først og fremmest tilfreds og stolt over, at hun har gennemført processen. Nu er der mange flere, der kender Tomorrow og Pieszak – både indkøbere og leverandører.

- Selv om det har været en hård proces, så har det været det eneste rigtige for os at gøre. Bæredygtighed er fremtiden, og det er godt at se, at forbrugeren begynder at tage mere stilling til, hvordan det tøj, vi køber, er fremstillet.

- Det har også været lærerigt, og der har været tid til at reflektere undervejs. Jeg lytter mere og mere til min egen mavefølelse og intuition, og jeg synes ikke, den slår fejl. Jeg er blevet bedre til at tage beslutninger, fordi det er dét her, jeg vil.

DEN BÆREDYGTIGE VEJ

For at modetøj kan blive Svanemærket skal en lang række forhold opfylde kravene. Her er et par eksempler:

Tomorrow har ikke hvide jeans på paletten. For at få hvid denim skal der bruges en indfarvningsteknik, som ikke kan godkendes af Svanemærket.

Henriette Pieszak måtte overbevise vaskeriet i Tyrkiet om, at de skulle ændre afløbet i deres vaskeri for, at deres produktion af denim til Tomorrow kunne leve op til Svanemærkets miljøkrav.

-Der er strenge krav til brug af ressourcer herunder vand, energiforbrug og anvendelsen af farlige kemikalier. Ved vores produktion sparer vi op mod 90 procent vand sammenlignet med den konventionelle denimproduktion, og vi må ikke bruge de farlige kemikalier, som man ellers normalt benytter. Derudover er det strenge krav sociale forhold herunder ligeløn, kønsdiskriminering, trygge arbejdsforhold, sundhedsforsikringer o.m.m., siger Henriette Pieszak.



Tomorrow

Hepburn

W27 L30

Sustainable denim

Pieszak A/S

Etableret i 2007, flyttede fra Fjeldparken til Skartved i 2008.

14 ansatte i alt: Otte i hovedsædet i Skartved (mellem Sdr. Bjert og Kolding), tre ansatte inden for salg, PR og marketing i showroomet i Nyhavn, København, og tre ansatte i Tyrkiet, hvor der produceres. De står for kvalitetskontrol og styrer produktion

K

Byggetilladelser

Forhånds- dialog fjerner mange bump på vejen

Direktør Christian Trillingsgaards bedste råd til en god byggesagsproces: Book tid til en forhåndsdialog med kommunen, der kan afdække eventuelle barrierer for byggeriet

Af Astrid Bakkegaard Cramer

Foto: Palle Peter Skov

Nyt 4.500 kvadratmeter stort domicil for Green Hydrogen Systems. Nyt destilleri for Trolden Bryghus. Nyt domicil for pumpe- og pladevarmeveksler-producenten Sondex.

Det er blot få eksempler på byggerier i Kolding, som virksomheden Kjæhr & Trillingsgaard senest har stået bag som totalentreprenør. Men virksomheden, der har eksisteret i Kolding siden 1960, laver hoved- og totalentrepriser for erhvervs- og industribyggerier i hele Danmark og sender årligt op til 15-20 byggeansøgninger af sted til forskellige kommuner.

Direktør Christian Trillingsgaard har gennem tiden sendt hundredevis af byggeansøgninger afsted for sine kunder, og han er ikke et øjeblik i tvivl om, hvad der skaber en god byggesagsproces.

- Mit bedste og allervigtigste råd til andre entreprenører og byggefirmaer er at booke tid til en forhåndsdialog med en byggesagsbehandler. Det er ikke alle kommuner, der tilbyder dette, men når muligheden er der, som i Kolding, så skal man gribe den. Forhåndsdialogen kan afklare, hvilke potentielle barrierer, der skal ryddes af vejen for at få en byggetilladelse, siger Christian Trillingsgaard.

Han understreger dog, at en forhåndsdialog ikke er noget værd i sig selv, hvis ikke byggesagsbehandleren sørger for at gøre ansøgeren opmærksom på de udfordringer, som byggeansøgeren kan støde ind i undervejs i byggeprocessen.

- Hvis byggesagsbehandleren f.eks. ikke fortæller, at det kan være nødvendigt med en dispensation fra plangrundlaget for at få en byggetilladelse, så kan det selvfølgelig være lige meget med forhåndsdialogen. Så har man tværtimod som ansøger fået forståelsen af, at alt var i skønneste orden. I stedet kan man risikere, at byggeriet bliver sat i stå i månedsvis, eller man kan være nødt til at tilrette projektet, så det bliver meget dyrere end beregnet, fortæller Christian Trillingsgaard og siger videre:

- I Kolding oplever jeg heldigvis, at byggesagsbehandlerne har de kompetencer og den erfaring, der er nødvendig for at kunne spotte både muligheder og udfordringer i forhold til byggeriet, og jeg oplever en stor villighed til at hjælpe os bedst muligt på vej.

I Christian Trillingsgaards optik er det helt afgørende, at der er en gensidig forståelse og respekt mellem virksomhed og kommune. Som virksomhed er man nødt til at forstå, at kommunen er en organisation med politiske beslutningsprocesser og er underlagt forskellig lovgivning. Kommunen skal på den anden side have forståelse for erhvervslivets vilkår, og den forståelse møder han i Kolding.



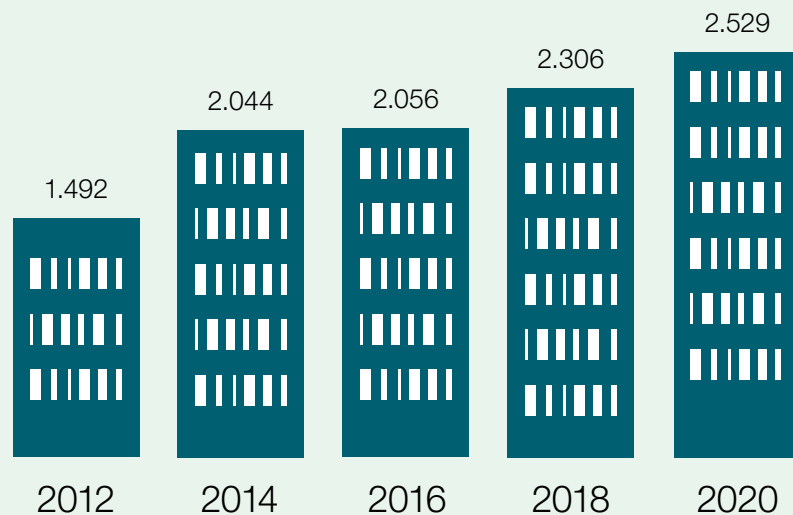
I Kolding blev der sidste år bygget ca.

1000

nye boliger

Skal du i gang med et byggeri, kan du booke en forhåndsdialog ved at ringe til afdelingschef for Byggesag Ingelise Jellesen på telefon 7979 5980

Antallet af **byggesager** er **stigende** i Kolding Kommune





Jakob blev glad igen

Gode skoler og daginstitutioner står højt på tilflytternes ønskelister. Familien Kalbæk flyttede fra Fredericia til Kolding. De havde aldrig troet, at skiftet til en ny daginstitution skulle ændre så meget for deres ældste søn

Af Frederik Muff Hansen
Foto: Lasse Lagoni

Det var ikke tilfældigt, at Kenneth og Wicky Kalbæk valgte at flytte til Eltang. Det gode ry om byens skole og daginstitution var altafgørende for familiens valg.

Men selvom forventningerne var høje, så havde parret aldrig regnet med den udvikling de oplevede, da deres ældste søn Jakob begyndte i børnehaven kort efter flytningen.

“Allerede efter tre dage i Eltang børnehave kom Jakob og spurgte, om han ikke snart skulle i børnehave igen. Vi var helt overvældede, siger Kenneth.

”Før i tiden ville han aldrig i børnehave, og vi skulle nærmest tvinge ham afsted.”

Tidligere boede parret – og sønnerne Jakob og Jesper – i nabokommunen Fredericia. Men da de begge fik arbejde i

Kolding Kommune, var det helt naturligt at hive teltpælene op og flytte til Eltang.

“Vi faldt for både huset og området, men specielt også for skolen og børnehaven,” siger Kenneth, der i dag glæder sig over den udvikling, som han allerede nu kan mærke på parrets ældste søn.

“Efter vi er flyttet her til Eltang, er der sket noget. Ikke bare på lysten til at gå i børnehave, men helt generelt. Det er en glædere dreng, og vi er rigtig tilfredse med den forandring, vi har oplevet,” siger Kenneth.

Han tror, at udviklingen skyldes den måde og tilgang, som familien oplever i børnehaven. Helt konkret fremhæver han specielt den store støtte, som de oplever i børnehaven.

K

“Jakob har tidligere haft lidt svært ved at passe sig ind. Nu bliver der taget stort hensyn til ham, og han får al den støtte, han har brug for,” siger Kenneth.

Designtænkning og bæredygtighed

Hos Eltang Skole og Børnehave er leder Per Nielsen glad for de fine ord, som han og medarbejderne får fra familien Kalbæk.

“Det er jo fantastisk at høre. Det bekræfter jo, at vi gør det rigtige,” siger han.

Han fortæller, at en af årsagerne til familiens gode start kan skyldes det mindset, som hele Kolding Kommune arbejder efter. Designpædagogik hedder det officielt, og det er noget af det, som gør, at man bedre kan rumme alle børn og gøre det til en god oplevelse at gå både i børnehave og i skole.

“Vi arbejder med åbne spørgsmål og åbne udfald. Samtidig forsøger vi at tage udgangspunkt i det enkelte barns behov,” siger Per Nielsen.

DESIGN I BØRNEHØJDE

I Kolding Kommune er design tænkt ind i daginstitutionerne. Dette betyder, at design og innovation er tænkt ind i hele læringsstrategien, som allerede begynder i dagplejen og som ender, når barnet står med et afgangsbrev i hånden.

Design på børneområdet spænder fra store og omsiggribende projekter til små og målfokuserede områder. Vigtigst er, at vejen mod målet er baseret på nysgerrighed, åbner for nytænkning, tillader fejl undervejs og alligevel ikke lader nogen i tvivl om, at der skal komme noget konstruktivt ud af det i den sidste ende.

I Eltang betyder det også, at man arbejder med en glidende overgang fra børnehave til skole, at man på skolen har lave nomineringer i klasserne, og at man i mange af timerne har to lærer-ordninger, så alle børn bliver set, hørt og hjulpet.





Samtidigt gør man meget ud af, at børnene allerede fra børnehavealderen føler sig hjemme på skolen. Derfor er børnehaven en integreret del af skolen – på den måde undgår man også, at det bliver en stor omvæltning, når overgangen fra børnehaven til børnehaveklasse skal ske.

Det allervigtigste er dog, at det er helt godkendt for både børn og voksne at fejle. For de ansatte kan det betyde, at de forsøger nye tilgange, når de søger efter at gøre det til en endnu bedre oplevelse at være barn i børnehaven.

“Det er okay at lave fejl – det er nemlig oftest her, at man lærer allermost,” siger Per Nielsen.

Hos familien Kalbæk er man enig i, at den tilgang fungerer.

“Vi er meget, meget positive over den start, vi har haft her i Eltang. Det er helt fantastisk,” siger Kenneth Kalbæk.

LÆRING BEGYNDER I BØRNEHAVEN

I Kolding Kommune er børnehaven et vigtigt element i ethvert barns uddannelse. Derfor er der også stor fokus på læring i kommunens daginstitutioner, så børnene er parate og klar, når de skal overgå til folkeskolen.

Det betyder, at man i slutningen af børnehavetiden har haft fokus på børnenes sproglige, sociale, personlige udvikling, robusthed samt deres generelle udviklingsniveau. Alt dette for at sikre, at de er klar til 0. klasse.

Alle børnehaver arbejder ud fra et kvalitetsprincip, hvor de har stort fokus på at sikre både læring og trivsel hos de enkelte børn. Kvaliteten overvåges løbende med kvalitetsrapporter, som er med til at skabe løbende evaluering og gøre det til en endnu bedre oplevelse at være i Koldings børnehaver.

Alkohol

– en lokal succeshistorie

Af Mikkel Pærremand Gregersen
Foto: Lasse Lagoni

Den står der i papkassen med plastikfolie over toppen. Dåsen er blank, skinnende grøn, sort, eller guld. Midt på dåsen er det ikoniske blegrøde tryk af det så velkendte segl – indrammet af en cirkel i udefinerbar gyldengul – Det er Slotspilsneren! Vel nok den mest ikoniske grænsebajer her i landet, og i mange år en pilsner der var synonym med Kolding og bryghuset Slotsmøllen.

Om det er de mange år med tyndt øl, der har været drivkraften for de entusiaster der står bag den udvikling som er sket siden Slotsmøllen lukkede i 1999, skal være usagt. Men fakta er, at der er milevidt fra den billige dåsebajer til de produkter som nu produceres i Kolding.

Oldgamle opskrifter er blevet redesignede, nye er kommet til, råvarerne forfinede og produktionen optimeret. Resultatet er, at hvad enten man er på udkig efter mjød, vin, øl, eller spiritus af ypperste kvalitet – så kan lokale producenter fra Kolding levere varen.

Så længe der har været konger og dronninger på Koldinghus, har der med garanti også været både øl og vin. Der skal dog ikke herske tvivl om, at de produkter der blev leveret eller produceret, i sin tid – ville blegne i forhold til det, som nu udvikles og produceres blandt nogle af byens nuværende bryghuse, destillerier og vingårde.

Appellation DONS og BOB

Sidstnævnte først, for der er altså noget helt specielt over historien bag Skærsøgaard Vin.

En række love og regler fra EU betød, at det først blev muligt at forhandle dansk vin fra år 2000. Skærsøgaard Vin var den ene af kun to danske vingårde, der åbnede officielt op for det danske vinmarked i første omgang. I 2006 blev endnu et EU stempel så tilføjet, "Beskyttet Geografisk Betegnelse (BGB)", og vinene fra Skærsøgaard har nu betegnelsen: "Regionalvin fra Jylland".

En god historie om en lokal vingård, der igennem flere år har forfinet og udviklet produkterne, som er mange og gode: Hvid, rød, rosé, dessertvin, og mange flere, men ikke mindst de mousserende vine.

Toppen blev nemlig for alvor sat på kransekagen i 2018, da EU tildelte Danmark sit allerførste vinområde. Vinområdet DONS er EU's nordligste og Danmarks første appellation på lige fod med de nok mere kendte områder som f.eks. Bordeaux, Champagne, La Rioja og Piemonte.

Skærsøgaards mousserende vine "DONS" har altså også fået Danmarks allerførste BOB (Beskyttet Oprindelses Betegnelse) som svarer til den franske AOC eller den italienske DOC.

Samlet er det blevet til 235 medaljer til de forskellige vine og ikke mindre end 6 gange er indehaver og vinbonde Sven Moesgaard kåret til Årets Vinmager.

Honning, økologi og Ragnarok

Når det enestående og unikke er kommet på banen, kan man jo lige så godt fortsætte ad samme spor. Vikingerne gjorde det kendt, de gamle egyptere nød det også – men Ronnie Gram fra Danish Nature Brewery i Kolding har forfinet det: Mjød!

En lille iværksættervirksomhed kan sagtens byde de store op til dans, så længe kreativiteten og ideerne kan ende på flaske. Først og fremmest er mjøden fra Danish Nature Brew ikke "bare" mjød. Nej, der er udelukkende tale om økologiske produkter, smagene er blevet forfinet, og produktionsmetoderne er optimeret.

I 2020 blev "Ragnarok" lanceret, der var altså tale om en mindre sensation, for produktet er verdens første destillerede, økologiske mjød!

Mjøden er først håndbrygget, gæret og lagret i minimum ét år. Derefter, i samarbejde med Trolden Bryghus, destilleret nænsomt på mindre kobberkedler og lagret på sherry fade.

Flaskerne blev udsolgt på rekordtid, og mange af bestillingerne stod de danske Michelin-restauranter bag. Med Ragnarok fandt de lige præcis det produkt, som kunne ramme maden ind i det nye nordiske køkken.

Ragnarok årgang 2021 kan forudbestilles nu, og hvis man nu alligevel er på udkig efter noget specielt, så har Danish Nature Brew et flot udvalg af økologisk mjød med den højeste kvalitet.



K

Trolden fra Kolding

Nu blev samarbejdet mellem Danish Nature Brew og Trolden Destilleri og Bryghus nævnt lige før – så derfor er det oplagt, at tage hul på kapitlet om et bryghus der startede i det små tilbage i 2005. Men med en tilføjelse af et destilleri i 2011 og øget efterspørgsel på de unikke produkter, blev der behov for mere plads, og i 2020 flyttede Trolden ind i nye større – og besøgsvenlige – omgivelser.

På Trolden Bryghus tager de håndværket alvorligt. Modsat mange andre, nogle vil mene mere moderne bryggerier, produceres det bedst mulige øl på øllets betingelser. Trolden øl er stadigvæk håndlavet, uden computere, af levende mennesker, der selv rører i mæsken og urtkedlen.

Destilleriet udmærker sig blandt andet ved et specialfremstillet produktionsapparat leveret direkte fra producenten i Skotland. Det giver nogle unikke muligheder, og blandt andet har det åbnet op for produktionen af både rom, whisky og ikke mindst gin i helt små batches.

Således bliver nyeste skud på stammen en helt speciel gin – Hybris by Trolden – med peberrod og citronverbena klar til salg i løbet af foråret. Der produceres kun 222 flasker, som bliver lakforseglede og nummererede. Hvis man er heldig, kan man måske få en smagsprøve, hvis man booker et besøg hos troldene.

ÅBEN fra 2017

Tingene kan gå stærkt, hvis man rammer rigtigt med koncept, ide og to ildsjæle ved roret. Kort fortalt stiftede vennerne Johannes og Philip mikrobryggeriet ÅBEN i en lade uden for Kolding i 2017, to år senere blev ÅBEN kåret til Årets Bryggeri af foreningen Danske Ølentusiaster. Noget af en rejse på så kort tid.

Det begyndte med Bryg 61, og lige siden er sortimentet bare vokset og kvalitet og produktion forbedret. Lidt research viser, at ÅBEN har ført ikke mindre end 40 forskellige øl på markedet – netop den eksperimenterende tilgang er et af ÅBENS varemærker.

Tidligere på året blev der brygget en Imperial Stout, den blev hældt på fire gamle egetræstønder, der oprindeligt havde været brugt til at opbevare forskelligt spiritus, herunder tequila, rom og bourbon whiskey. Efter at have lagret på tønderne i mere end 9 måneder, kommer der så fire unikke øl frem:

Occulation Oak Barrel Aged – med varianterne fra de fire lagringstønder. Altså enten tequila, rom, Basil Hayden's Bourbon Whiskey eller Maker's Mark Bourbon Whiskey

Ifølge ÅBEN har det tilført en helt særlig aroma til øllet, at det har fået lov at lagre i så lang tid, 274 dage i tønderne, en alkoholprocent på 10,5, og fra april vil de kunne købes eksklusivt via ÅBENS webshop.

Som så meget andet fra Koldings unikke producenter, gælder det altså om, at være klar og ude i god tid!





Vil være den frække dreng i klassen

Af Tanja Sørensen Marek
Foto: Adrian Odogwu

I 2020 blev de Gazelle for 3. år i træk, kåret til Årets Læreplads og fik en investering fra Jesper Buch. TreeTops A/S i Vamdrup vækster fortsat og er nu klar til at indtage eksportmarkedet startende med Tyskland og Sverige



Ricki Kjeldsen (tv) og Dennis Povlsen (th)

“

Vi giver konkurrenterne kamp til stregen. De kigger sig i hvert fald over skulderen for at holde øje med os.

RICKI KJELDEN

Hos Treetops A/S i Vamdrup går det stærkt, rigtig stærkt. Virksomheden sælger produkter inden for byggebranchen gennem byggemarkeder og tømmerhandlere. De omsatte i 2019 for 56 mio. kr., mens de i år forventer at runde en omsætning på 150 mio. kr.

TreeTops A/S står bag stærke varemærker som Kirkedal Komposit, Nordic Fibercement og Fibrotech, men man kan vel godt sige at succesen er kommet sådan lidt ved et tilfælde – og med behårdt arbejde.

- Jeg er opdraget til at arbejde hårdt, fortæller Ricki Kjeldsen, der startede virksomheden tilbage i 2011. Jeg har altid kastet

mig ud i tingene, man slår sig nogen gange, men så er sejren bare endnu større, når tingene lykkes. Det ligger også i virksomhedens DNA. Vi kaster os bare ud i opgaverne, opstår en udfordring, så griber vi den – uden altid at tænke den til ende. Vi går hver gang til grænsen, ellers ved vi jo ikke, hvor den er.

Virksomheden er vækstet lige siden start, og er nu klar til at indtage eksportmarkederne startende med Sverige og Tyskland.

- Hvis vi skal sikre os en fortsat vækst, er eksport den eneste vej frem. Vi har et godt fundament i Danmark, men er klar til mere, forklarer Dennis Povlsen, der ejer 25% af virksomheden.

TIDSLINJEN

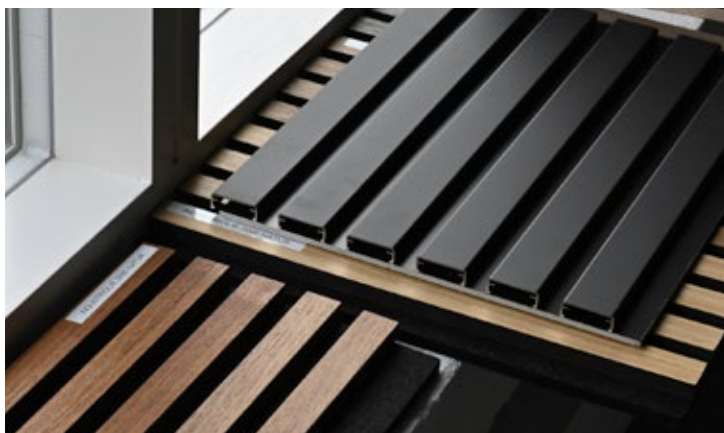
2011 | Ricki Kjeldsen etablerer TreeTops A/S efter at være blevet prikket på skulderen af en tidligere chef, der anbefalede ham at blive iværksætter

2017 | Dennis Povlsen køber 25% af virksomheden

2019 | Treetops A/S flytter fra 800 kvm. i Taulov til 5.500 kvm. på Bavnevej 32 i Vamdrup i en tidligere trælasthandel

2020 | Jesper Buch køber ved et tilfælde 19% af virksomheden – han stifter bekendtskab med virksomheden, da han selv skal have lavet terrasse | Teetops A/S bliver Årets Læreplads kåret af IBC

2021 | De har netop købt endnu en ejendom på Industrivej, hvor de udvider med yderligere lagerkapacitet | Starter eksport til Sverige og Tyskland, startende med 163 Bauhaus-butikker på det tyske marked



TREETOPS A/S: DE TRE BRANDS

- Kirkedal Komposit – vedligeholdelsesfrie løsninger til terrasse og hegn
- Nordic Fibercement – facadebeklædning af høj kvalitet
- Fibrotech – akustikplader og paneler til loft og vægge

Målet er at kopiere modellen fra Danmark og sælge til bygge-markeder og tømmerhandler. Virksomheden beskæftiger i dag 15 medarbejdere, men forventer en fordobling det kommende år.

- Det er vigtigt at medarbejderne er med på rejsen, fortsætter Ricki. Her er ingen bange for at tage arbejdshandskerne på, og den konstante udvikling gør bare hverdagen sjovere.

- Vi er de mest innovative på markedet, og ser os selv som klassens frække dreng. Vi har aldrig lavet en femårs-plan, og vi lægger ikke budget – vi kaster os ud i tingene, som de kommer og får oftest succes, forklarer Ricki. Vi bliver måske ikke

de største, men vi giver konkurrenterne kamp til stregen. De kigger sig i hvert fald over skulderen for at holde øje med os. Og der er ingen tvivl om, at Jesper Buch presser os til at have de store briller på.

Ricki, Dennis og Jesper har et klart mål for TreeTops A/S; de vil hele tiden være bedre.

- Når vi nu kigger tilbage, kan vi jo godt se, at vi har gjort det godt, men i hverdagen glemmer vi nok at fejre vores succeser. Det går så hurtigt, at vi ikke når at se tilbage – vi er allerede videre til det næste, slutter Ricki, og arbejder videre mod den næste Gazelle.



Af Jens Anker Boje – Foto: Palle Peter Skov

Udvidelse af centrale kryds skal

Kolding er en væstkommune, og gang i hjulene skaber trængsel på vejene. Kolding Byråd har investeret flere hundrede millioner kr. i bedre infrastruktur de senere år. I øjeblikket er to centrale kryds i Kolding by ved at blive udvidet for at få trafikken til at glide lidt bedre, og flere store projekter er på tegnebrættet.

I første halvår af 2021 arbejdes der på to projekter. Krydset Seest Bakke/Tøndervej udvides, og så skal en pakkelse af styrke fremkommelighed og trafikikkerhed i området Ålykkegade/Vestre Ringgade og Skovbogade/Vejlevej.

”De to projekter vil komme mange trafikanter til gode, da det er nogle af vores mest trafikerede strækninger, som vi optimerer,” fortæller Heine Fischer Møller, afdelingsleder for Trafik, Vej og Park ved Kolding Kommune.

Udvidelsen af Seest Bakke-krydset

Området ved Vestre Ringgade/Tøndervej/Seest Bakke har været præget af trængsel og tæt trafik i flere år.

”Det her er et af de områder, der kunne give os lidt nervøse trækninger, når vi tidligere studerede trafikprognoser. Med udsigt til flere biler på vejene har det været helt nødvendigt at udvide krydset for at undgå, at trafikken i myldretiden helt sandede til i løbet af få år. Nu får vi et kryds, som kan rumme den øgede trafik et godt stykke frem i tiden,” forklarer Heine Fischer Møller.

Siden oktober har anlægsarbejderne haft travlt med det store projekt, som bl.a. indebærer, at der bliver længere mellem de to store kryds på Tøndervej, der kommer ekstra kørebaner, og signalanlæggene bliver optimeret. Det betyder alt sammen færre køer og mindre ventetid i tidsrum med trængsel. Det samlede projekt ventes afsluttet før sommerferien.

Ålykkegade og Skovbogade

Også et andet stort trafikprojekt er i gang. En pakkelse af styrke med udbygning af krydset Ålykkegade/Vestre Ringgade og omlægning af trafikken i krydset Skovbogade/Vejlevej vil få trafikken til at glide bedre og mere sikkert.



Kolding Kommune har i perioden 2015-2020 investeret godt 330 mio. kr. i infrastruktur for at tackle udfordringerne med trængsel, som er et resultat af kraftig vækst.

Gennemførte projekter

- Udvidelse af krydsene Ndr. Ringvej/ Skovvangen og Skamlingvejen/ Østerbrogade
- Ny motorvejsafkørsel syd for Vonsild
- Udbygning af kryds på Højvangen
- Intelligent trafikstyring i lyssignalerne på flere større strækninger

få trafikken til at glide bedre

I dag kan det i myldretiden være stort set umuligt at krydse Vejlevej til/fra Skovbogade, og jævnligt opstår der farlige situationer og uheld, hvor cyklister og knallertkørere på vej ned ad Vejlevej påkøres af biler. Nu omlægges krydset, så det kun bliver muligt at svinge til højre for bilister, der skal ud på Vejlevej. Der lukkes for alle andre sving i krydset. Løsningen blev testet i 14 dage i 2018, og her var erfaringerne positive. Ved større arrangementer på stadion kan der dog åbnes for trafikken, men det vil typisk være uden for myldretiden og kræve bemanning ved krydset.

Med omlægningen af Skovbogade/Vejlevej bliver en stor del af trafikken i stedet ledt via Ålykkegade og krydset Ålykkegade/Vestre Ringgade. Krydset udvides derfor med flere og længere svingspor, og Ålykkegade udvides på strækningen op til krydset, bl.a. med kort venstresvingsspor mod Engstien.

Flere store projekter på vej

Herudover arbejder Kolding Kommune på flere meget store vejprojekter, som skal sikre plads til fortsat udvikling og vækst.

Det største projekt er en sydlig ringvej mellem Skartved syd for Dalby og Vonsild Syd. Fuldt udbygget vil den 5,2 km lange ringvej mellem Stenderuphalvøen og motorvejsnettet betyde en tiltrængt aflastning af trafikken omkring midtbyen. I første omgang har byrådet afsat 84 mio. kr. til den første etape fra Vonsild, som ventes at stå færdig med udgangen af 2023.

På Tankedalsvej nær motorvejstilslutningen Kolding Syd opføres i løbet af de kommende to år et nyt stort vejanlæg med tunnel under vejen til 46 mio. kr. Anlægget skal skabe adgang til og fra det store industriområde, som skyder op ved Tankedalsvej. Her har Kolding Kommune for nyligt solgt store arealer til Stender Innovation A/S, der opfører et stort transport- og logistikcenter, og til Schou Company A/S, der bygger nyt hovedsæde med kæmpelager.

Endelig er en ny forbindelsesvej nord om Nr. Bjert mellem Nr. Bjertvej og Fynsvej på tegnebrættet. Her har politikerne i første omgang besluttet, at der skal laves en miljøkonsekvensvurdering, der skal belyse, hvordan vejen vil påvirke omgivelserne.

Vi rider på den helt rigtige hest

Tyskland ligger lige om hjørnet. København og Billund Lufthavn er også lige i nærheden. Det nævner direktør Michael Boel Olesen som en grund til at Innoterm A/S, der producerer køleanlæg og varmepumper, har valgt at lægge sit hovedkvarter i Kolding

*Af Kirsten Magelund
Foto: Lasse Lagoni*



“

Lokalt i Kolding må vi op i endnu højere luftlag. Vi må tænke stort og sætte vores mål så højt, at vi rent visionært mærker løftet.

MICHAEL BOEL OLESEN, DIREKTØR



Geografisk set er Innoterm A/S i Kolding placeret lige midt i vejkrydset. Sådan karakteriserer administrerende direktør Michael Boel Olesen virksomhedens beliggenhed.

- Det er nemt at komme til Kolding. Vores virksomhed ligger tre minutter fra motorvejen, og det betyder noget for vores ansatte, som blandt andet pendler fra Fanø. Tyskland ligger lige om hjørnet, København og Billund Lufthavn er også lige i nærheden. Vi er her i Kolding centralt placeret i forhold til at dække det landkort, som vores kunder befinder sig i, og det er også enkelt for vores kunder at komme hertil, nævner direktøren.

Ansigt til ansigt

Corona-tiderne har dog ført til at størsteparten af virksomhedens møder nu foregår online.

- Men det har samtidig også ført til mere effektive møder. I løbet af projekterne samtaler vi måske mere elektronisk, end vi ville have gjort ved fysiske møder. På den anden side savner vi også ansigt til ansigt møderne, fordi de kan knytte nogle rela-

tioner, der er helt uvurderlige på det personlige samarbejdsplan, mener Michael Boel Olesen.

Han fremhæver også værdien af det personlige møde med byen Kolding, hvor kommunen bød Innoterm A/S velkommen ved at invitere på en guidet bustur med borgmesteren rundt til seværdigheder i kommunen.

- Her har vi oplevet at få stukket et visitkort i hånden med besked om bare at ringe, hvis der skulle opstå problemer. Det betyder også meget, at vi som virksomhed ret hurtigt fik kontakt med Business Kolding og blev en del af det lokale erhvervsliv, nævner Michael Boel Olesen.

Tæt på kunderne

Innoterm A/S producerer, leverer og servicerer køle-, fryse-, varme-, ventilations- og varmepumpeanlæg i stor skala til fødevarer virksomheder, fjernvarmeanlæg eller eksempelvis HOFOR (Hovedstadens Forsyning), hvor havvand bliver omdannet til varme. Aktuelt er Innoterm i gang med at bygge et forsyningsanlæg til Norges næststørste mejeri, der ligger i Stavanger.

- Vores ansatte har en kæmpe erfaring fra branchen og kender køle- og varmefeltet helt til bunds, fremhæver Michael Boel Olesen.

Udover en afdeling af kølemontører er Innoterms udviklingsafdeling også placeret i Kolding, hvor delkomponenter til anlæggene bliver produceret, mens selve anlæggene bliver bygget onsite på den blivende destination. Derudover har virksomheden afdelinger i Holstebro og Køge.

- Når det kommer til at servicere vores kunder, må vi være placeret strategisk i hele landet, så Innoterms kølemontører er let tilgængelige og nemt kan dække de områder, hvor vores kunder befinder sig. Her i Kolding har vi samlet kølemontører, teknikere, teknisk design, salg og projektledelse, nævner direktøren.

Faglig stolthed i et større perspektiv

Reduktion af CO₂-udslip og stop for madspild er et par af tidens trends, som er med til at give Innoterm vind i sejlene. Målene er en del af FN's 17 verdensmål for klimaet, som går ud på at begrænse udledning af CO₂, også kaldet drivhusgasser, for at bremse den globale opvarmning og forhindre de menneskeskabte ændringer af klimaet.

- Det er globale trends, hvor ikke alene vi, men hele verden, står over for teknologiske udfordringer, og hvor vi globalt skal benytte bæredygtig energi i stedet for fossilt brændstof, siger Michael Boel Olesen.

Han peger på, at brancheorganisationen Dansk Fjernvarme forventer, at der fremover vil blive bygget et anseeligt antal varmepumper i Danmark. Varmepumper, som blandt andet kan omdanne produceret el fra sol- og vindkraft til køling eller fjernvarme.

- Energiselskaberne er vågnet op og bevæger sig i den grønne og bæredygtige retning, og udviklingen på området mærker vi primært her i Skandinavien. Den bølge er vi med på! Vi tilbyder rådgivning, viden og teknologien. Vi har design og erfaring, som umiddelbart kan anvendes internationalt. Innoterms medarbejdere taler både engelsk og tysk – og vi er gearet til internationale projekter, fremhæver direktøren.

De teknologiske udfordringer i forbindelse med at udvikle nye projekter bliver løst i samarbejde med blandt andre Syddansk Universitet, Danmarks Tekniske Universitet og Teknologisk Institut som en del af Det Energiteknologiske Udviklings- og Demonstrationsprogram under Energistyrelsen.

- Det er godt og positivt at arbejde et sted, hvor dét vi går og gør til daglig, er dét, som alle klimamål rækker hen imod og ind i hver eneste dag, siger Michael Boel Olesen med faglig stolthed i stemmen.

Behov for arbejdskraft her og nu

Tilgangen af nye folk som kølemontører er generelt mindre end det antal, som går på pension. Derfor er der udpræget behov for at gøre opmærksom på faget. Oftest ansætter Innoterm voksenlærlinge, som i forvejen er faglært smed eller mekaniker, men virksomheden har også for nylig ansat en ung lærling. Maskinmestre eller folk med kølecifikat er også eftertragtet arbejdskraft.

- Behovet for nye medarbejdere er stort, så vi må selv skabe en attraktiv kultur, et godt arbejdsmiljø og mulighed for at gøre karriere, så medarbejderne vil fortsætte med at arbejde videre hos os, når de er færdigt udlærte svende, siger direktøren.

Kølemontørerne er ofte alene ude på jobbet og har med nogle ret komplekse problemstillinger at gøre i arbejdet med at servicere Innoterms kunder. En af opgaverne er også at overvåge anlæg for at kunne fange eventuelle problemer i opløbet.



- Vi tænker altid: Kundens problem er også vores problem, og den tanke lever vores servicefolk fuldt ud op til. For at holde fingeren på pulsen har vi månedlige samtaler med medarbejderne, hvor vi blandt andet ser på supplerende kurser og efteruddannelse, der gør dem bedst muligt rustet til at håndtere alle tænkelige situationer, som de kan komme ud for på anlæggene.

Helt op i de højeste luftlag

Michael Boel Olesen ser lyst på sagerne. Han er tilfreds både med Innoterms geografiske placering, med virksomhedens sorte tal på bundlinjen og med fremtidsudsigterne for branchen.

- Vi ligger lunt i svinget, så at sige, virksomheden er en sund forretning og behovet for vores ydelser ser ud til at stige. Lokalt i Kolding må vi op i endnu højere luftlag. Vi må tænke stort og sætte vores mål så højt, at vi rent visionært mærker løftet, opfordrer administrerende direktør for Innoterm A/S Michael Boel Olesen.

FAKTA

- Virksomheden er en af Danmarks førende leverandører af køleanlæg til mejerier og slagterier.
- Har leveret og leverer energibesparende varmepumpeanlæg til fjernvarmeforsyninger.
- Har blandt andet designet, leveret og påbegyndt idriftsættelse af forsyningsanlægget, som leverer vand i alle temperaturer til Norges næststørste mejeri, der ligger i Stavanger.
- Er sammen med Teknologisk Institut og fem andre projektdeltagere med til at skabe fremtidens varmepumpe løsninger. Projektets resultater spiller en væsentlig rolle i at udfase fossile brændsler i opvarmningen.

Se mere på innoterm.dk



Vi har **gode jobs**
og perfekte rammer for et **godt fritidsliv**
Er du nysgerrig på, hvad der er **til salg?**

KOMTILKOLDING.DK

