



## Michael frygtede lukning af værft: Nu er der 69 mio. kr. i ordrebogen – og en kæmpeordre under opsejling

10.2.2023 08:54:35 CET | [Erhvervsstyrelsen](#)

Del      

**Professionalisering, fokus på salg og eksport og bedre markedsføring via EU-projektet Zealand International har bragt Bredgaard Boats i Rødbyhavn fra en håbløs position til vækst og tro på fremtiden. Kæmpeordre kan fordoble ordrebogen.**



Bredgaard Boats har specialiseret sig i fiskefartøjer med glasfiberskrog. Den seneste nybygning fra Bredgaard Boats er et skib på 15 meter, som er bestilt af en norsk kunde. Pris: 30 mio. kr. Foto: Erhvervsstyrelsen

*”Stemningen i ledergruppen er gået fra overlevelse til, at det nu er spændende at gå på arbejde.”*

Sådan siger Michael Jakobsen, ejer og direktør i værftsvirksomheden Bredgaard Boats i Rødbyhavn. Sammen med medejer Jørgen Wiuff har han på halvandet år været gennem en rejse fra ren overlevelse til fyldt ordrebog.

*”For halvandet år siden havde vi gang i byggeriet af to både, men intet andet i ordrebogen derefter. Jeg regnede faktisk med, at vi måtte lukke,”* lyder det ærligt fra værftsdirektøren.

Makkerparret valgte derfor at gå med i EU-projektet *Zealand International* hos Erhvervshus Sjælland. Projektet har siden 2018 og frem til årsskiftet hjulpet virksomheder med at finde deres ben på eksportmarkederne. Her deltog Bredgaard Boats først i en Basal Eksport-workshop.

*”Det virkede kortvarigt, men hurtigt faldt vi tilbage i vores vante rutiner,”* fortæller Michael Jakobsen.

Vendepunktet kom, da værftet fik tilskud i *Zealand International* til at købe hjælp fra en ekstern rådgiver. I november 2021 trådte Michael Stig Sørensen fra konsulentfirmaet A-2 ind ad døren og tog fat på udviklingen af salgs- og eksportstrategien til det norske marked. Den erfarne konsulent så hurtigt, at han ikke kunne lære ledelsen og de 23 ansatte at bygge skibe. Derimod haltedede det med salget, overblikket, rollefordelingen og markedsføringen.

## Klar rollefordeling og styr på strategien

Virksomheden fik derfor en digital ordrebog, professionelle kræfter blev hentet ind til at lave hjemmeside og markedsføring på Facebook, og der blev indført en bedre fordeling af opgaverne. Det betød blandt andet, at Michael Jakobsen ikke længere tog del i produktionen, men satte fuldt blus på eksporten.

*”Vi løber ikke længere efter den bold, der ruller lige foran os, men løser de opgaver, vi er bedst til,”* forklarer Michael Jakobsen.

Som det vigtigste fik Bredgaard Boats styr på sin eksportstrategi. Gennem årene har Bredgaard Boats opbygget en niche med at bygge og sælge fiskefartøjer i glasfiber – salget går ikke alene til danske fiskere, men også til Grønland og Norge. Det norske marked, hvor der er kæmpestort potentiale, blev dog ikke dyrket konsekvent, men det fik konsulent Michael Stig Sørensen ændret.

Michael Jakobsen:

*”Vi har fået hul på det norske marked. Vi er ofte deroppe, og i dag sørger vi fx for at køre en kampagne på Facebook, inden vi tager på messe i Norge. Vi har også etableret lokale partnerskaber, fordi vi nu ved, at det skaber tryghed hos vores kunder i Norge, at noget af udstyret i skibene er lokalt produceret.”*

Også lokalt er Bredgaard Boats begyndt at indgå i partnerskaber. Blandt andet har værftet sammen med en lokal smedevirksomhed stiftet en virksomhed, der løser svejseopgaver, blandt andet for Femern Bælt-byggeriet. Desuden har Bredgaard Boats et partnerskab med en virksomhed i Jylland, der leverer hydraulik til fiskefartøjerne.

Det øgede salg afspejler sig i den digitale ordrebog, som i øjeblikket lyder på nybygninger for 69 mio. kr. Produktionshallen er fyldt frem til december, og måske er der langt mere vækst på vej til værftet i Rødbyhavn. Værftet har netop afsendt et tilbud på et stort fiskefartøj til 77 mio. kr. til en kunde i Grønland.

*”Det vil måske kræve en ny værftshal, og vi får virkelig brug for partnerskaber, hvis vi skal løfte den ordre,”* siger Michael Jakobsen.

## Stort eksportpotentiale i regionen

Formålet med *Zealand International* var at øge produktiviteten og beskæftigelsen i virksomheder i Region Sjælland. Projektet lukkede ved udgangen af 2022 og har præsteret langt over forventning:

- 89 virksomheder har fået en international vækstplan, og det ventes, at 51 af virksomhederne udnytter den nye viden til at blive egentlige vækstvirksomheder.
- Ud fra de internationale vækstplaner vurderer virksomhederne i *Zealand International*, at der i de kommende år skabes mere end 700 nye arbejdspladser og genereres knap 2,8 mia. kr. i ekstra omsætning.

I *Zealand International* fik alle virksomheder tilknyttet en forretningsudvikler, som fulgte og sparrede med virksomheden i hele forløbet. Desuden valgte mange virksomheder et to dages Basal Eksport-workshop, hvor der blev set på strategier inden for fx, go-to-market, partnerskaber, internationale salgskanaler, kulturforståelse og value proposition.

Marie Brabrand Petersen, projektleder for *Zealand International*, uddyber:

*”Statistikken viser, at Region Sjælland har en lav grad af internationalisering og har den laveste andel af eksporterende virksomheder. Men den viser også det store potentiale i regionen, og vi har set mange virksomheder i imponerende vækstrejser efter et forløb med en forretningsudvikler, der holder dem til ilden i en travl hverdag.”*

Virksomhederne i *Zealand International* havde typisk mellem to og 15 ansatte. Langt de fleste havde ligesom Bredgaard Boats deltaget i forløb på over to års varighed. Det skyldes, at internationalisering er en langstrakt udviklingsproces, forklarer projektleder Marie Brabrand Petersen:

*”Det kan tage nogle år, og nogle virksomheder føler, at det nærmest er som at starte forfra. Derfor har vi haft meget fokus på tæt sparring, og i hele forløbet har virksomhederne haft den samme forretningsudvikler tilknyttet.”*

Projektlederens konklusion efter næsten fire års arbejde i *Zealand International* er, at der er kæmpestort eksportpotentiale i regionen

*”Der er så meget potentiale for eksport i virksomheder i Region Sjælland. De skal bare hjælpes, så kommer de ekstra arbejdspladser og meromsætningen.”*

## FAKTA om *Zealand International*

Formålet med *Zealand International* var at øge produktiviteten og beskæftigelsen i virksomheder i Region Sjælland i en indsats, der skaber nye vækstvirksomheder gennem internationalisering.

*Zealand International* tilbød virksomheder intensive forretningsudviklingsforløb, der skulle resultere i øget eksportomsætning og indtjening. Virksomhederne fik en skræddersyet eksportplan, der rummede e-eksport, online marketing, kommunikation og forretningsudvikling.

*Zealand International* startede i marts 2018 og sluttede med udgangen af 2022. Projektet var støttet med i alt 22,3 mio. kr. fra EU's Regionalfond - 19,2 mio. kr. i 2018 og 3,1 mio. kr. i 2020, da projektet blev udvidet og forlænget til udgangen af 2022.

*Zealand International* blev drevet af Erhvervshus Sjælland i partnerskab med DTU, Erhvervsakademi Zealand og Dansk Industri.

[Læs mere om \*Zealand International\* i projektdatabasen](#)

## FAKTA om EU's Regionalfond

I perioden 2014-2020 investerede EU's Regionalfond, Socialfond og danske partnere hvert år 1 mia. kr. i aktiviteter, der skulle skabe vækst og beskæftigelse i hele landet. Regionalfondsprogrammet for 2014-2020 var målrettet bedre vækstvilkår for små og mellemstore virksomheder, der spiller en vigtig rolle i at skabe vækst og nye arbejdspladser i Danmark.

Derfor medfinansierede EU's Regionalfond projekter, der skal:

- Styrke virksomhedernes innovationsevne
- Udarbejde vækstplaner for virksomhederne
- Hjælpe virksomhederne med at blive mere ressourceeffektive
- Understøtte bæredygtig, grøn byudvikling i kommuner med byer over 30.000 indbyggere

## Nøgleord

---

Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse eksport Erhvervshus Sjælland

EU's Regionalfond internationalisering Regionalfonden Sjælland

vækstvirksomheder

## Kontakter

---