



Søren Rosenkrands (med briller) og Claus Kromann fra Riwal Scandinavia er glade for, at de har betalt mest muligt af på materiellet undervejs. Foto: Hung Tien Vu

pludselig lægger forretningen ned.

I den statslige investeringsfond Vækstfonden er man mindre kategorisk i kravet til stor indtjening, inden vækstmotoren sættes i gang.

»Det giver udmærket mening at investere i vækst, og det kan koste underskud i en periode. Det kræver blot, at du har nogle investorer med, som er enige i den plan,« siger vicedirektør Ulrik Jørring, Vækstfonden.

Vigtigt med volumen

Synspunktet er næppe overraskende, da netop Vækstfonden har skudt penge ind i over 3500 danske virksomheder siden 1992. Alligevel påpeger vicedirektøren, at der er store forskelle på virksomhederne og den tilgang, de bør have til vækst.

»En rådgivningsvirksomhed, der har en ekspertise i at sælge rådgivning inden for et særligt område, kan bygge en profitabel forretning op, der ikke behøver at vokse ret meget. De virksomheder, vi investerer i, er typisk i gang med at udvikle et nyt produkt eller en ny teknologi. Skal de opnå en profitabel forretning, er det vigtigt med volumen,« siger Ulrik Jørring.

SDU-forskerne Kim Klyver og Martin Senderovitz håber at kunne rejse midler til at analysere tallene for flere års gazellekonkurrencer. Her vil det være muligt at se, hvad der på længere sigt sker med virksomheder, der har oplevet meget kraftig vækst over en kort årrække.

jens.bertelsen@borsen.dk

Liftudlejer tilfreds med aggressiv vækststrategi



■ Gazeller

AF JENS BERTELSEN

Mens byggeboomet buldrede derudad, voksede en af landets store liftudlejere, Riwal, sig stor med gazellefart. I 2007 blev Odense-virksomheden kåret som den virksomhed på Fyn, der over fire år havde oplevet den næststørste vækst. På et enkelt regnskabsår var bruttoresultatet fordoblet fra 22 mio. kr. til 44 mio. kr., og overskuddet nåede op på 31 mio. kr. før skat.

Strategien var klar for virksomheden, der blev åbnet i 2001 af Søren Rosenkrands og Claus Kromann: Kunderne skulle ikke ringe forgæves, så der blev indkøbt hundrevis af lifte, selvom det kostede underskud i starten. Til gengæld blev en stor del af indtægterne brugt på at betale af på gælden til de mange maskiner, og det er Søren Rosenkrands glad for i dag.

Nu er situationen en helt anden: I år forventer Riwal Danmark at miste 30-40 pct. af omsætningen i forhold til sidste år, og ledelsen er glad, hvis resultatet ender med et rundt nul.

»Vi bakker baglæns i øjeblikket. Inden for vores branche med materiel-

udlejning er der ca. dobbelt så meget udstyr i landet, som der er brug for, og det skaber et meget stort pristryk. Det havde jeg ikke forestillet mig, og selvom jeg har oplevet kriser før, har jeg aldrig set så massive ændringer på så kort tid,« siger Søren Rosenkrands.

Virksomheden, der for nylig flyttede til et nybygget domicil i Tietgenbyen uden for Odense, venter nu på, at konjunkturerne vender og sætter gang i byggeriet igen.

Ikke ved at blive slået ihjel

»Vi er ikke ved at blive slået ihjel af nogen, og vi har stadig en god egenkapital i firmaet. Men det ærgrer os voldsomt, at vi ikke tjener penge i øjeblikket. Vi kan bare ikke ændre på det faktum, at byggeriet er gået kraftigt tilbage,« siger Søren Rosenkrands.

Riwal Danmark råder over 1150 lifte i Danmark, og dertil kommer ca. 350 lifte i et søsterselskab i Norge. Materiellet anskaffes på femårige leasingkontrakter, men ofte bliver det solgt videre, inden kontrakterne udløber.

»Vi har også forsøgt at betale mest muligt af på maskinerne undervejs, og selvom vi stadig har en stor gæld, er vi ikke så voldsomt eksponeret. Mange af vores leasingaftaler er med en fast rente, og det var dyrere dengang, men det har vist sig at være en god forretning,« siger Søren Rosenkrands.

jens.bertelsen@borsen.dk