



Det samlede Food Service-marked eller catering-markedet i Danmark skønnes at beløbe sig til et sted mellem 10 og 15 mia. kr. lige nu. I 2012 ventes det at være oppe på 15-20 mia. kr.  
Foto: Magnus Møller

# IT-terrier bider de store i hælen

■ Front-Safe

AF OSKAR LUND

Den lille århusianske IT-terrier Front-Safe A/S har bidt sig fast og vinder markedsandele i sin niche af branchen. Nu har virksomheden indgået partnerskab med et færøsk monopol-teleselskab.

»Den færøske aftale har givet os blod på tanden. Nu drømmer vi om at indgå flere partnerskaber med eksempelvis andre toneangivende teleselskaber i udlandet,« siger adm. direktør Peter M. Nielsen, Front-Safe.

Front-Safe har rent driftsmæssigt kun to år på bagen. Den første kontrakt blev indgået i november 2006. På den korte tid har virksomheden sikret sig 900 kunder og har således mere end indfriet sin egen ambition om at nå 600-700 kunder inden udgangen af 2008. Dermed er Front-Safe nu den tredjestørste spiller i Danmark i branchen – efter Topnordic og KMD.

Århus-virksomheden har specialiseret sig i ekstern arkivering og lagring af elektroniske data – i fagsprog kaldet fjernbackup eller remote backup. Det vil sige, at Front-Safe er en IT-underleverandør, der sikrer alle data i en virksomhed, så intet går tabt, hvis dataene af en eller anden grund

forsvinder. I virkeligheden vinder Front-Safe på finanskrisen.

»Hvis en virksomhed selv skal investere i sin egen backup af data, kan det meget let blive en ret kostbar investering på flere hundrede tusind kroner på én gang. Ved at bruge os som ekstern sikring af alle data, bliver det en variabel omkostning, fordi kunden kun betaler for den backup, som kunden har behov for. Det har betydning i disse tider,« siger Peter M. Nielsen.

## Markant forbedring

Front-Data har oplevet vækst og positive økonomiske resultater siden december 2007 forstærket af den finansielle krise, der reelt begyndte i januar i år med Sydbanks overtagelse af Bank Trelleborg.

Af samme grund har virksomheden netop indsendt et regnskab for 2007/2008, der ganske vist er med relativt små tal, men med høje procentsatser viser en markant forbedring af bruttoresultatet, fra et underskud året før på 703.000 kr. til et overskud på 2,8 mio. kr.

Før skat er resultatet forbedret fra et underskud på 2,6 mio. kr. til et overskud på 128.000 kr. Peter M. Nielsen forventer, at Front-Data fordobler sin bruttofortjeneste og får et pænt millionoverskud i 2008/2009 i forhold til året før. Han og salgsdirektør Thomas Bak

ejer hver 20 pct. af Front-Safe, mens den privatejede århusianske IT-koncern JS Holding ejer de resterende 60 pct. af aktierne.

Front-Safe bor sammen med søsterselskabet Front-Data i et nyt hovedsæde. De to medejere kom begge fra IT-firmaet Munk Hosting på Fyn, da Front-Safe blev etableret som en ny aktivitet i JS Holding-koncernen.

Den nye partner og kunde på Færøerne er et teleselskab med over 20.000 kunder og monopol på Atlanterhavsøen. En af de nye kunder er også Danmarks tredjestørste reklamebureau, Envision i Århus.

Front-Safe har desuden allerede opnået en ledende markedsandel på 8 pct. i tandlægesektoren i Danmark inden for backup og har nu 60 IT-forhandlere som partnere. En af dem er TDC-konkurrenten Nianet, der blandt andet har interesser i Midtvest Bredbånd. Et selskab ejet af lokale elselskaber, som vil lægge fibernet ned i jorden i det midtjyske område.

»Partnerne sælger vores løsning i deres eget navn og er et ekstremt vigtigt ben for os, fordi vi med en meget lille organisation via dem kan nå rigtig langt ud i markedet,« forklarer salgsdirektør Thomas Bak.

oskar.lund@borsen.dk

# købe op

dæmpning i væksten på markedet for at spise ude. Det er især på fastfood-markedet. Specielt er det gået ud over fastfood-restauranter i centre, hvor det nu ikke er tilladt at ryge.

»Det betyder, at folk går ud, og de kommer ikke ind i centrene igen. Til gengæld har de store hotelkæder ikke mærket noget,« siger Niels Peter Habekost.

## Op mod 1000 ansatte

Food Service Danmark har op mod 1000 medarbejdere.

Udskiftningen er ekstremt lille, og Annette Kreiner mener, at det kan hænge sammen med, at man alle har den særlige Dagrofa-ånd. Den styrkes, når koncernen ad to omgange kalder sine medarbejdere overalt i landet til »Oh Happy Day,« hvor man mødes fredag og tager hjem igen lørdag formiddag.

»Det er en form for uddan-

ningsdag, hvor vi definerer vores værdier og så naturligvis fester. I sidste omgang har vi været i gang med et lean-projekt. Det betyder, at alle vores medarbejdere lige nu er i gang med at finde 100 ting, der kan gøres smartere. Altså ikke noget med at arbejde hårdere, men derimod smartere. Det er motiverende og noget, vi alle går op i,« forklarer Annette Kreiner.

På årets Food Service Danmark messe i Forum i København blev årets leverandør også udpeget. Leverandøren, der har alt i orden, når der skal være af sted til Food Service Danmark.

Det blev et relativt lille selskab i Aalborg, Miron Foods. Firmaet er specialist i forarbejdning af frosset fjerkrækød importeret fra Thailand og Brasilien.

helge.andreassen@borsen.dk



## Nye Tider, Nye Metoder.

CITY LIFT A/S Tåstrup fik igen i år en Gazelle Award efter en fordobling af omsætning og aktiviteter på ganske få år.

Målet er opnået efter en væsentlig forhøjning af maskinkapacitet og mandskab, og indførelse af nye administrative rutiner.

De skærpede konkurrence vilkår har nødvendiggjort samtidigt en omstrukturering af selskabets rammer for at kunne modstå til en eventuel afmatning i byggebranchen.

Sandelig har det været et krævende udgangspunkt men CITY LIFT A/S ville, og var fast besluttet på at opretholde sin markedsposition som en af de vigtigste leverandører af lift & maskine udlejning men også at opnå samtidigt en udbygning af salg af nymaskiner, serviceaktiviteter og reservedele.

Vi besluttede allerede i 2006 at indlede et samarbejde med et konsulentfirma, udtaler selskabets direktør René C. Olsen. Dette blev iværksat med henblik på en forbedring af det interne samarbejde og en bedre udnyttelse af de menneskelige ressourcer.

Et team building kursus-forløb varende i en periode på 2 år er netop afsluttet. Resultaterne har været en afklaring af spillereglerne firma og medarbejder imellem, et markant forståelse for personalet af tilhørsforhold til CITY LIFT A/S som arbejdsplads og en forbedring af samarbejde mellem afdelingerne.

Vigtigst af alt er vore forventninger om at kunne tilbyde en service som er endnu bedre til vore kunder. Det er vores faste overbevisning at det skal lykkes at leve op til vores nye motto: -din professionelle partner...

Det passer faktisk fint nok til os at blive kaldt en Gazelle. Hurtigheden og smidighed er i dag blevet en del af vores arbejdsrutiner. Men selvfølgelig skal vi altid være på vagt ikke at blive ædt af de store løver, udtaler humoristisk René.

Selskabet der næste år fylder 45 år, startede i 1964 som Træfældning og Liftudlejning. Senere blev Udlejning Salg og Servicedelen dog så stort af der måtte findes en ny struktur og et nyt navn til. Det blev startskud på det nye firma:

**CITY LIFT A/S**  
- din professionelle partner ...

Sengeløsevej 9 • 2620 Tåstrup • Tlf. 4371 4205 • Fax 4371 4201 • www.citylift.dk