KTA

STORE SLÅR ÅFISKERE

ariet er fundamentet i den grønlandske økonomi. I 2015 te erhvervet, domineret oyal Greenland og Polar food, 2,5 milliarder kr. hjem i taindtægter til Grønland. Det ede til 53 pct. af Grønlands eeksport på 4,8 milliarder kr.

nlands Selvstyre får hvert nære end 3,5 milliarder kr. i tfiskud fra Danmark. Oven i mmer et treifjert millionbeløb skud fra EU, mest om betaling at nogle få EU-fiskere har ret til iske ved Grønland.

store grønlandskajede vlere står for det havgående enskærs fiskeri uden for samlagrænsen, mens ndre fartøjer er i det kystnære eri. De to fiskekoncerner er ande i det kapitalintensive og produktive udenskærs fiskeri, ns småfiskere i det kystnære eri med joller og kuttere g fiskeindustrien på land – svar meget arbejdskraft og er holdsvist lavproduktive.

yal Greenland og Polar Seafood nede sig 2015 ifølge en ny port, «Den samfundsøkono- ske værdi af fiskeriarhvervet», konsulentfirmaet Copenhagen nomics for to tredjedele af n samlede værdiskabelse i nlands fiskeri.

to koncerners produktivitet hele tre gange så høj som de ndre fiskeres, målt i værdi- belse pr. beskæftiget.

ar Seafood og Royal Greenland vde i 2015 i alt samlet overskud 660 mio. De udbetalte lønninger 900 mio. kr. og bidrog med 670 . til de offentlige finanser, i m af a-skatter, kvotegafgifter, gifter på rejer og fisk, skabsskatter og udbytteskat.

ken og efter sin pensionering ejder som konsulent for ban- omkring Grønlands økono- peger desuden på, at det er et blem, hvis Landsstyret forde- kvoter ud til en række mindre erier, uden at de har et tilstræk- gt kapitalgrundlag.

re indtægter

onsekvensen er, at Grønland ærre offentlige indtægter, for- roduktiviteten i fiskeriet falder, r han.

erlingske har bedt Landsstyr- om en kommentar. Men hver- partiet Siumuts landsstyrefor- nd Kim Kielsen eller landsstyre- lem for fiskeri og fangst, Karl- tian Kruse, der netop har afløst s Enoksen på ministerposten, ker at svare på kritikken.

Henrik Leths metoder for af- ning gennem pressen er ikke et nyt. Naalakkersuisut ønsker at deltage i en sådan dialog nem pressen, skriver departe- ntschef Jørgen Isak Olsen på ne af Karl-Kristian Kruse i en til Berlingske Business.

Direktør og grundlægger af Process Engineering, Poul B. Jakobsen, har en opskrift på vækst. Arkivfoto: Benny F. Nielsen

Markedsføring og de rigtige medarbejdere

Process Engineering er udnævnt til Gazellevirksomhed to år i træk. Sådan har direktøren gjort det.

SÅDAN KAN DET GØRES

Dorte Brandsen
dobr@jfmedier.dk

- Process Engineering er en rådgivende ingeniørvirksomhed med hovedkvarter i Fredericia og kontorer i København, Aarhus, Aalborg og Sorø. Virksomheden har specialiseret sig i procesindustrien og har blandt andre kunder som Carlsberg, Arla, sukkerfabrikken i Nakskov og Cheminova.
- Process Engineering er de seneste to år udnævnt som gazellevirksomhed af Børsen og har siden 2014 haft en vækststrategi, der har som mål at have 100 ansatte i 2018. Dengang var der 35 ansatte. I dag består virksomheden af 80 ansatte. Virksomheden har planer om at udvide til udlandet. Process Engineering blev grundlagt i 1998 af Poul B. Jakobsen og Lars Rune Ellehaven.
- Direktør Poul B. Jakobsen fortæller her, hvordan virksomheden sikrer sin fortsatte vækst:

1 Vores vækst skyldes markedføring og arbejdet med at tiltrække de rigtige ressourcer - altså vores medarbejdere. Vi skal have folk med de rette cv'er og kompetencer, for vi lever af at sælge timer. Derfor er videnstunge medarbejdere vigtige. Man skal have nogle arbejdsforhold, som gør, de ikke rejser igen. Det nytter ikke at have en gennemgangsleje. Ordentlige vilkår handler ikke kun om løn. Det handler også om fleksibilitet og gode sociale forhold. Hvis der er problemer med stress, er det vigtigt, man hjælper med at løse det.

2 Vi fokuserer snævert på procesvirksomheder. Vi er blevet et navn i branchen, som begynder at blive kendt. 95 procent af virksomheder som os arbejder inden for bygge og anlæg, mens vi holder os til procesindustrien. Det at være så specialiseret giver os succes hos vores kunder

3 Det er vigtigt for os, at vores arbejde er en succes for vores kunder - at de kan sælge deres produkt. Vi er bare et led i deres investering for at skabe et produkt, de kan sælge.

4 Man skal se mulighederne frem for begrænsningerne. Sæt dig et mål og gå 110 procent efter det - også selv om det måske ikke lykkes at nå. Ellers er der ikke noget at hige efter. Og så skal man huske, at vækst ikke kommer uden opbakning fra baglandet - og man skal være risikovillig, både privatøkonomisk og virksomhedsmæssigt.

5 I vores branche er det vigtigt at være landsdækkende. Hovedsædet i Fredericia er oplagt. Det passer med, hvis man sætter en passer og tegner en cirkel, så er der ikke langt til Aalborg, Esbjerg, København og Hamborg. Det er så unikt. Det er der flere, der burde få øjnene op for.