

Hvad kan vi i Nordsjælland?

Børsen sætter fokus på de virksomheder i lokalområder, der har afgørende betydning for lokalområdets succes. Følg med i avisen og på vidanskere.borsen.dk



“Stor fordel at andre er

Plastvirksomheden

Carmo lever af kvalitet, individuelle løsninger og hurtig levering. Derfor giver det mere mening at producere i Helsingør end i Kina

■ **MEDIKO**
Af Michael Solgaard

Erik af Pommern indførte Øresundstolden i 1429, og lige siden har Helsingør været synonym med handel. Når skibene alligevel skulle ankre op i Øresund for at betale skat til kongen, benyttede sejlerne muligheden for at proviantere i byens forretninger.

Detailhandel er stadig meget vigtig for havnebyen, men Helsingør-området har siden opbygget andre erhverv. Turismen omkring Kronborg og det nye maritime museum er ét eksempel. Plastindustrien er et andet. Til sidste gruppe hører vækstvirksomheden **Carmo**. Carmo startede i 1941 med at lave badeboldsventiler og forstærkninger til presen-

“**Vores konkurrencefordel er omstillingsparathed og fleksibilitet**

Adm. direktør i Carmo, Steen Ishøy

ninger og gummibåde. I 1997 kom virksomhedens nuværende ejer, **Steen Ishøy**, til, og han så hurtigt muligheden for at bringe Carmo ind i fagre nye medikofremtid. Carmo har siden også lavet ventiler og fittings til urinposer og andre mere avancerede komponenter.

“Vi har fundet en niche”

Strategien har været en succes. På de 17 år siden ejerskiftet er omsætningen i virksomheden tredoblet til cirka 70 mio. kr. (80 pct. til eksport). Samtidig har antallet af fuldtidsansatte rundet 85. Forventningen er at nå omkring 150 mio. kr. i omsætning i 2020.

“Der er rigtig god grøde i det. Vi har fundet en niche, hvor vi udvikler høj kvalitetsprodukter i plast til medikoindustrien. Det

meget tætte samarbejde med vores kunder er guld værd for både os og dem,” siger Steen Ishøy og fortsætter:

“Det er en stor fordel for os, at andre er flyttet til Kina. For

det er svært for dem at holde kvaliteten, når de er langt væk fra produktionen. Vi kiggede selv på Østeuropa og Kina, men besluttede heldigvis at blive. Vores konkurrencefordel er vores

FAKTA | Carmo A/S

- Plastfirma. Grundlagt af Carl Mogensen i 1941. De første produkter var lavet af ben
- Siden 1997 ejet af Steen Ishøy. Omsætningen er tredoblet siden og er nu omkring 70 mio. kr. 80 pct. kommer fra eksport
- Resultatet landede i 2013 på 3,6 mio. kr. mod 0,8 mio. kr. året før
- Cirka 85 ansatte ved fabrikken i Espergærde
- Store investeringer i robotter og produktudvikling sikrer høj kvalitet af de sprøjtestøbte pladskomponenter
- Største kunder er Coloplast og Ferrosan

Kommune:
Helsingør

Areal: 119 kvadratkilometer
Folketal (2014K2): 61538
Befolkningstilvækst (2013): -7

Disponibel
indkomst
(pr. person 2012):

219.873

Fuldtidsledige i pct. (april 2014): 4,8
Største virksomhed: Triumph og Noa Noa
Borgmester: Benedikte Kiær (K)

Kilde: Danmarks Statistik og Danske kommuner



Claus Ishøy (tv.), Michael Garde og Steen Ishøy står i Carmos fabriks-hal og tjekker kvaliteten af en plastkomponent. Foto: Nikolai Linares

En af de mest avancerede plaststykker, Carmo producerer, er en morselator, som kan operere kvinders livmoder væk. Her er en af 11 dele. Foto: Nikolai Linares

Flirter med Helsingborg

■ SAMARBEJDE

Af Michael Solgaard

Der er ikke mere end fire kilometer over sundet til Helsingborg, men alligevel har erhvervsamarbejdet mellem den svenske by og Helsingør traditionelt været svagt. Helsingør har typisk vendt blikket mod Hovedstaden, og Helsingborg er blot 50 kilometer fra Malmø og 200 kilometer fra Göteborg.

Helsingør-borgmester **Benedikte Kiær** (K) varsler dog nye toner i det skandinaviske samarbejde mellem de to byer.

“Helsingborg er jo meget tættere på Helsingør, end København er, og det skal vi blive bedre til at udnytte ved at have en tættere dialog og mindre bureaukrati over grænsen,” siger Benedikte Kiær og påpeger, at de to byer tilsammen har et indbyggertal på næsten 200.000.

I hendes øjne kan det relativt store befolkningsgrundlag styrke regionen på begge sider af Øresund og lokke nye virksomheder til.

Ingeniører fra Helsingborg

“Helsingborg har 4000 universitetsstuderende. Det vil da være oplagt, at nogle af dem kigger efter arbejde i Helsingør, hvis vi for eksempel mangler ingeniører. Et større samarbejde på uddannelsesområdet og på erhvervsområdet vil være til gavn og glæde for begge byer. Når virksomhederne opdager, at vi samlet har en attraktiv størrelse, tror jeg, at nye klynger af virksomheder vil komme til,” siger Benedikte Kiær, der også glæder sig over, at Helsingborg ledes af de konservatives søsterparti Moderaterne.

“Vi ser ens på mulighederne og taler samme sprog. Det skal vi naturligvis få det bedste ud af.”

miso@borsen.dk

flyttet til Kina”

omstillingsparathed og vores fleksibilitet, og at vi kan udvikle meget avancerede komponenter i tæt loop med vores udviklingsafdeling.”

1500 varenumre

Jeg møder Steen Ishøy ved indgangen til produktionshallerne. Sammen med salgsschef **Michael Garde** og sønnen **Claus Ishøy** (43), der står på spring til at overtage virksomheden, så farmand Steens golfhandicap kan ryge under 22,8, ikklæder vi os kitler og håret.

Vi træder ind i de hellige produktionshaller og nikker til de dyre robotter.

“Kvalitetskontrol og maskiner bliver vigtigere og vigtigere for os. De betyder, at vi kan konkurrere på pris,” siger Steen Ishøy om sine store, men nødvendige

investeringer i produktionapparatet.

Vi går en runde og kigger på de forskellige sprøjtestøbte plaststykker. Steen Ishøy peger først på en connector, som bliver støbt i to materialer samtidig og er en del af et kateder.

Ved en anden støbeform ligger en mærkelig plastdel, der ligner en del af en boremaskine. Sammen med ti andre plastdele bliver plaststykket sat sammen til en engangsmorselator, der kan operere kvinders livmoder væk. Årligt producerer Carmo 20.000 morselatorer og 15 mio. connectorer.

“Vi har 32 maskiner og 1500 varenumre. Og da vi har leveringsgaranti inden for fem dage, har vi valgt et stort varelager. Ja, vi binder faktisk 10 mio. kr. i det,” siger Claus Ishøy om en anden

af Carmos konkurrencefordele. “Fem dages levering ville også være udelukket, hvis der blev produceret i Kina,” uddyber Claus Ishøy.

Det eneste store aber dæber i Carmo-succesen er Helsingør Kommunes mangel på erhvervsvenlighed.

Nummer 95 ud af 96

Den store vækst har gjort, at Carmo snart skal udvide. Men det er svært at få byggetilladelsen gennem kommunen, hvorfor Carmo overvejer at flytte. Derudover har kommunen også en høj dækningsafgift (ejendomsskat).

Carmos ledelse undrer sig ikke over, at Helsingør er en af bundskraberne i DP's opgørelse over kommunernes erhvervs-klima. Nummer 95 ud af 96 i 2013.

80

pct. af Carmos omsætning kommer fra eksport

“Det er ikke kommunens skyld, at vi stadig er i Espergærde,” som Steen Ishøy siger.

Helsingørs nye borgmester **Benedikte Kiær** (K) er naturligvis ikke glad for kritikken af kommunens erhvervs-klima. Hun erkender, at der er meget at arbejde med.

“Det er høj prioritet for mig, at vi kravler op ad DI's liste, så vores image bliver bedre. Jeg ved, at dækningsafgiften rammer vores virksomheder hårdt, og det er en af de parametre, som jeg har bedt byrådet om at have fokus på. Jeg synes, det er ekstremt vigtigt, at vi fastholder plastindustrien i Helsingør, så vi ikke kun bliver en kulturby i fremtiden,” lyder det fra Benedikte Kiær.

Hun lover også, at byens sagsbehandling over for virk-

somheder bliver hurtigere og nemmere, når erhvervs-servicen bliver omlagt til ét sted i kommunen.

Det er på høje tid ifølge chefkonsulent i **DI Hovedstaden Jette Nøhr**.

DI's undersøgelse viste sidste år, at to tredjedele af virksomhederne i Helsingør er utilfredse med sagsbehandlingen.

“I DI Hovedstaden er vi glade for borgmesterens tanker om at forbedre forholdene for Helsingørs virksomheder. Det er rigtigt, at kommunen i mange år ikke har haft fokus på erhvervs-livet. Og det er uheldigt, først og fremmest fordi gode vilkår for virksomheder skaber arbejdspladser og trækker nye virksomheder til kommunen,” siger Jette Nøhr.

miso@borsen.dk