

Bravo Tours satser ifølge adm. direktør Peder Hornshøj på at sælge så mange rejser som muligt tidligt på året og vil gerne væk fra at belønne »sidste øjeblik køberne« med billige rejser.
Arkivfoto: Birgitte Rødkær

Transportgazelle leverer sit bedste resultat

le poster – på op mod 30 mio. kr. mod under 22 mio. kr. året før. Det betyder, at Bravo Tours i et år, der ellers på mange områder var præget af lavkonjunktur og forbruger-forsigtighed, nåede sit næstbedste resultat nogeninde.

Skal sælges tidligt

»Vi satser strategisk på at få solgt så mange rejser som muligt så tidligt som muligt. Det giver bedre muligheder for at planlægge og køre aktiviteterne optimalt. Og så vil vi da også gerne væk fra at belønne de kunder, som venter til sidste øjeblik med at bestemme sig for et køb, med billige priser. Det er klart, at vi også – hvis vi altså har ledige pladser på en afgang – sætter prisen ned til sidst. Men det viser sig nu, at hos os kommer de kunder, der bestemmer sig tidligt, oftest billigst af sted,« siger Peder Hornshøj.

Flere rejser i år

Men 145.000 rejser i 2010-katalogerne udbyder Bravo Tours lidt flere end i 2009. Men generelt har krise og konjunkturer betydet, at der totalt på markedet er skåret i udbuddet, hvilket har påvirket prisen i opadgående retning.

I fjor var der generelt en tilbagegang i markedet på omkring 15 pct.

Bravo Tours, som for godt 10 år siden blev etableret af bl.a. Peder Hornshøj, indgår i den islandsk ejede koncern Primera, som købte selskabet for en håndfuld år siden.

bjarne.bang@borsen.dk

Costpartner har fundet vækstniche midt i krisen ved at finde de bedste transport- og logistikløsninger for danske og tyske virksomheder

Transport

AF OSKAR LUND

Den østjyske transportgazelle Costpartner har fundet en vækstniche midt i den værste økonomiske krise siden anden verdenskrig. Regnskabet for 2009 er det bedste, siden virksomheden blev grundlagt tilbage i 2010.

»Forklaringen på, at vi har succes, er ganske enkelt, at erhvervslivet i Danmark og Tyskland for alvor har fået øjnene op for, at der er mange penge at spare på virksomhedernes omkostninger til transport. Her har vi skabt en forretning,« siger adm. direktør Rex Pedersen, Costpartner.

Iværksætterprojekt

Sammen med Bjarne Høstrup stiftede han Costpartner i 2000 som et iværksætterprojekt. Den nu 40-årige Rex Pedersen og den nu 36-årige Bjarne Høstrup er begge uddannede speditører og havde flere års erfaring fra branchen, inden de besluttede sig for at blive selvstændige.

Costpartner rådgiver virksomheder om transport- og logistikoptimering. De fin-



Costpartner ApS	
2009	
Ejer	Rex Pedersen Bjarne Høstrup
Bruttofortjeneste	16 mio. kr.
Resultat før skat	6,7 mio. kr.
Egenkapital	6 mio. kr.
Antal ansatte	25

der med andre ord den bedste og billigste måde at få gods flyttet fra A til B. Siden starten er Costpartner vokset fra at være et iværksætterfirma til en virksomhed, der forventer at beskæftige 25 medarbejdere inden årets udgang på hovedsædet i Silkeborg og afdelingerne i København og Hamborg.

I 2009 er bruttofortjenesten vokset med 45 pct. til 16 mio. kr. fra 11 mio. kr. i 2008. Resultatet af primær drift er øget med næsten 16 pct. til 7,4 mio. kr. fra 6,4 mio. kr. året før, mens resultatet før skat er steget med godt 6 pct. til 6,7 mio. kr. i 2009 fra 6,3 mio. kr. i 2008.

Det er gået stærkt

Medregnet et foreslået udbytte på 4 mio. kr. var den bogførte egenkapital på knap 6 mio. kr. ved udgangen af 2009 i Silkeborg-virksomheden.

»Regnskabet er bestemt tilfredsstillende set i lyset af, at vi sidste år voksede fra 10 til 17 medarbejdere og samtidig investerede kraftigt i nye produkter,« siger Rex Pedersen.

Udviklingen er gået så hurtigt, at Costpartner af dagbladet Børsen er udnævnt til gazelle og dermed en af landets hurtigst vok-

sende virksomheder i de seneste tre år i træk.

»Vi forventer, at den positive udvikling fortsætter. Vi er i dag markedsførende i Danmark og har et solidt fodfæste i Tyskland. Desuden lancerer vi kontinuerligt nye produkter. Dertil kommer, at vi ikke er specielt konjunkturfølsomme og derfor ikke har været præget af krisen. Men vi har selvfølgelig kunnet mærke, at vore kunder har haft mindre at se til,« erkender Rex Pedersen.

Nyt produkt

Costpartner har for nylig lanceret et nyt produkt, som virksomheden selv har udviklet. Det drejer sig om et webbaseret værktøj for den professionelle indkøber af søtransport.

»Vores vision siger, at aktivitetsniveauet skal fordobles fra 2009 til 2012. For 2010 forventer vi yderligere vækst på både top- og bundlinjen på 40 pct. i forhold til 2009,« siger Rex Pedersen.

Nye medejere

For to år siden blev to medarbejdere medejere af Costpartner, der i øjeblikket er ved at blive omdannet fra et ApS til et aktieselskab. Det er salgsdirektørerne Henrik Toftgaard og Frank Kruse Jensen, der har ansvaret for henholdsvis Tyskland og Danmark. De ejer hver 5 pct. af selskabet, mens stifterne hver sidder på 45 pct. af Costpartner.

Rex Pedersen og Bjarne Høstrup har ingen planer om at sælge deres livsværk foreløbig.

»Costpartner har potentiale til at vokse endnu mere og dermed blive endnu flere penge værd på længere sigt,« siger Rex Pedersen.

oskar.lund@borsen.dk



Kontor
Café
Kantine
Konference

CUBE DESIGN A/S • TLF. 86 98 74 11 • WWW.CUBE-DESIGN.DK



Ford-ejere se her

20% rabat

på værkstedsregningen

Tilbudet gælder til 31/3

(Ring og bestil tid med det samme)

DIN FORD-FORHANDLER MIDT I KØBENHAVN

EBBE ELMER

Feel the difference

Telefon 35 83 70 00

Jagtvej 157 • 2200 København N • www.ebbe-elmer.dk





PÅSKE DEADLINES

Indrykning i Børsen 6. og 7. april

Ordredeadline: 30. marts kl. 13.00

Materialedeadline: 31. marts kl. 11.00

Book din annonce på telefon 7242 3320 eller hør mere om formater og deadlines.



Er ansvarlighed et krisetegn?

Gå ind på ansvarlighedstesten.dk og giv din mening til kende

AUDIT ■ TAX ■ ADVISORY

KPMG