



»I første omgang koncentrerer vi os om de norske svine-landmænd,« siger adm. direktør og ejer af Bopil A/S, Jan B. Bonde.
Foto: Claus Thorsted

Bopil erobrer det norske marked

Mens adskillige virksomheder i branchen for staldindretning ligger underdrejet, har det lille sønderjyske hightech-*rma* på området fart på



Landbrug

AF HELGE ANDREASSEN

Adskillige virksomheder i branchen for stalddesign, fodringsanlæg m.v. har det svært. Rigtig mange ligger nærmest underdrejet, mens det relativt lille sønderjyske hightech-*rma* på området, Bopil A/S, Tandslet på Als, har fart på.

»Vi har netop erobret en afgørende position på markedet i Norge. Det er sket via det norske Fælleskjøpet,

som står for salget af stalldinventar, fordringsanlæg og meget andet til de norske landmænd. I første omgang koncentrerer vi os om de norske svinelandmænd,« siger adm. direktør og ejer af Bopil A/S, Jan B. Bonde.

Han og Bopil har brugt op mod tre år på at trænge ind på markedet i Norge. Nu er det lykkedes, og det betyder samtidig farvel til en række andre *rmaer*, som hidtil har stået bag leverancer via Fælleskjøpet til norske svinelandmænd.

»Det betyder, at vi udfaser leverancer fra svenske Simia og danske Aco Funki,« fastslår indkøbsdirektør Torgeir Bleken, Fælleskjøpet.

Fælleskøb

Det er ikke umiddelbart let for en virksomhed at komme ind på det norske marked. Man kan således ikke bare begynde med at sælge direkte til de norske landmænd. De køber ind via Fælleskjøpet og ikke direkte fra producenten og sælgeren.

Bopil A/S har de seneste par år rustet sig til nye tider. Det er sket, fordi danske svineproducenter ikke har tjent mange penge. Det har betydet, at der ikke har været de store summer til nyindretning af stalde m.v. Desuden har langsomme sagsbehandling i kommunerne lagt en ekstra dyne

over branchen. Samlet har det været årsag til en lav aktivitet, som Bopil har brugt til at geare sig til ny vækst.

»Potentialet i Norge er stort. Det løber i hvert fald op i et tocifret millionbeløb,« siger Jan Bonde, som mener, at det danske og norske marked for Bopil er vejen ud af krisen og begyndelsen på ny vækst.

Danmark er stadig det absolut største og mest betydende marked for Bopil. Når det norske marked også er interessant, hænger det sammen med, at de norske svineproducenter tjener gode penge på slagtesvin. Det giver mulighed for investeringer i nyt og rationelt inventar og systemer. I Norge er der 1400 svineproducenter, som årligt producerer 800.000 slagtesvin. Bopil A/S er også

stærk på staldindretning og mekanisering i Sverige. Men her går det ikke alt for godt i øjeblikket.

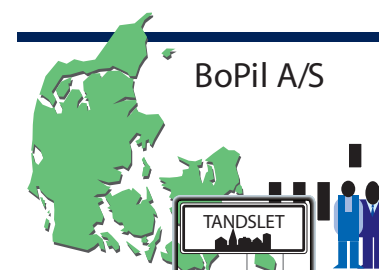
»Det kunne gå bedre i Sverige. Men nu koncentrerer vi os om Norge og Danmark og sætter fuld damp under kedlerne,« siger Jan Bonde.

Torgeir Bleken siger, at Fælleskjøpet med aftalen med Bopil A/S er blevet en mere komplet leverandør af stalddesign, fodringsanlæg m.v. til de norske svineproducenter.

»Vi er med aftalen blevet en mere spændende samarbejdspartner for vores kunder,« siger Torgeir Bleken og understreger, at Fælleskjøpet på det, han kalder »I-mekskuta« (indendørs mekanisering) med aftalen er blevet ekstremt stærk konkurrencemæssigt.

Fælleskjøpet i Norge er delt op i tre geografiske pro-*tcentre* og har en markedsandel på 50 pct. i relation til indendørs mekanisering samt på op mod 85 pct. på fodersiden til norsk landbrug. Omsætningen i Fælleskjøpet løber op i et tocifret milliardbeløb i norske kroner.

helge.andreassen@borsen.dk



Ejer Jan Bonde via Pilebo ApS

| | |
|---------------------|--------------|
| Bruttofortjeneste | 6,7 mio. kr. |
| Resultat før skat | 2,1 mio. kr. |
| Resultat efter skat | 1,6 mio. kr. |
| Egenkapital | 2,6 mio. kr. |
| Antal ansatte | 9 |

Abonnenter kan læse tidligere artikler i »Vejen ud af krisen«-serien her: borsen.dk/avisen... og se under »Temaer i Børsen«.