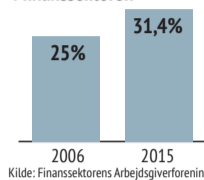


KORT NYT
VIRKSOMHEDER

Flere kvinder bliver finansledere

Flere kvindelige ledere i finanssektoren



Kilde: Finanssektorens Arbejdsgiverforening

Andelen af kvinder på lederniveau er steget støt i finanssektoren gennem de senere år.

Ifølge en opgørelse fra **Finanssektorens Arbejdsgiverforening (FA)** er hver tredje finansansat i en lederstilling i dag en kvinde. I 2006 var kun godt hver fjerde leder en kvinde.

“Mange af FA’s medlemmer har længe arbejdet målrettet på at fremme ligestilling mellem kønnene – også når det gælder ledelse. Jeg tror, at det er den indsats, der har bidraget til fremgangen”, lyder det fra adm. direktør i FA **Mariane Dissing**. Helt nøjagtigt er 31,4 pct. af lederne i finanssektoren kvinder.

doba

Tilsyn politianmelder andelskasse

Andelskassen **JAK** med base i Slagelse har fået sig en politianmeldelse på halsen.

Finanstilsynet har anmeldt den lille andelskasse med den grønne profil til **Statsadvokaten for Særlig Økonomisk og International Kriminalitet** – i daglig tale **Bagmandspolitiet** – for ikke at leve op til lovens krav om forebyggelse mod hvidvask og finansiering af terrorisme.

Det var et anmeldt besøg fra Finanstilsynet, som 30. juni 2015 afslørede, at Andelskassen **JAK** slet ikke lever op til lovens krav indenfor forebyggelse af hvidvask af udbytte og terrorfinansiering. Derfor har Finanstilsynet valgt at indgive sagen til politiet uden, at der forinden er lavet en inspektionsrapport til andelskassen.

Andelskassen **JAK** har 4600 kunder og 17 fuldtidsansatte.

doba



PR-foto

Saxo Privatbank vender minus til plus

Et underskud på 2,5 mio. kr. i første halvdel af 2014 er nu vendt til et overskud på 29,9 mio. kr. efter skat i **Saxo Privatbank**.

Bankens adm. direktør **Peter Andreasen** er glad for regnskabet for årets første seks måneder:

“Den positive udvikling bekræfter, at der er en reel efterspørgsel i markedet efter en bank, der har investering og opsparing som førsteprioritet, og som både vægter digitale løsninger, kompetence og lokal tilstedeværelse.”

Saxo Privatbanks netto rente- og gebyrindtægter er samlet steget til 147,9 mio. kr. mod 120,1 mio. i første halvår 2015.

nikj

Lundbeck fastholder salgsforventninger

Selv om **Lundbeck** har sagt farvel til 1000 medarbejdere, og fjernet en del forskningsprogrammer, der kunne være blevet til lægemidler i fremtiden, så mener den nye topchef, **Kåre Schultz**, at salgsvæksten er intakt.

“Når vi gør alle de her ting, går det ikke ud over salget af fremtidige produkter. Vi skærer ikke ned i USA. Der øger vi. Vi skærer ikke ned Sydøstasien, Kina og Mellemøsten, hvor omsætningen stiger stabilt,” siger Kåre Schultz. Han prøver at få omverdenen til at forstå, at der er tale om en tilpasning til ændrede markedsvilkår, mere end en beskæring, og derfor vil det ikke påvirke fremdriften i medicinalsektoren.

“Hovedstrategien er organisk vækst i de produkter, der er under lancering,” siger Kåre Schultz.

tom

Opfindelse åbner

Banebrydende opfindelse, som genbruger motorolie, sparer rederigiganten for over 100 mio. kroner om året. Den lanceres nu til salg i en ny satsning

Af Kevin Grønnemann og Nicolai Østergaard

Mærsk står med en lille Mguldfugl i hånden, efter at en af konglomeratets innovationer har vist sig at spare både tid, brændstof og mio. af kroner.

En nyudviklet motorinstallation giver **Maersk Line** driftsbesparelser på 110 mio. kr. om året på 170 skibe.

Og Mærsk går nu et usædvanligt skridt videre og sender teknologien ud på verdensmar-

kedet for at udnytte den kommercielt. Det sker via selskabet **Maersk Fluid Technology**.

Kunderne blandt de store rederier har allerede vist deres interesse, og den oliebesparende teknologi er allerede solgt til store rederier i Kina og Tyskland.

“Ambitionen er, at teknologien vil slå bredt igennem i industrien. Indenfor de næste fem år skal udstyret kunne findes om bord på 10-20 pct. af verdens skibe inden for de segmenter, det passer til,” siger **Jens Byrgesen**, adm. direktør i **Maersk Fluid Technology**.

Potentielt består verdensmarkedet af 15.000 store skibe.

Skal erobre markedet

Opfindelsen, som har fået det kammeratlige navn bob (blend-on-board) er kort fortalt en maskine, som kan genbruge gammel smørelolie i skibsmotorer, og som derved skærer en femtedel af oliebehovet, modvirker motorslitage og sænker skibets brændstofforbrug.

Derved har teknologien været med til at sænke Mærskskibenes omkostninger og vil nu indbringe en ekstra gevinst gennem salg.

“Ambitionen er, at teknologien vil slå bredt igennem i industrien”

Jens Byrgesen, adm. direktør, Maersk Fluid Technology

“Det her skal være til fordel for Mærsk-selskaber, men samtidig skal vi udnytte vores forspring og sælge opfindelsen, inden der uundgåeligt kommer konkurrerende produkter,” siger Jens Byrgesen.

Tjener sig ind på et år

Han vil ikke afsløre prisen på en bob, men fortæller, at den normalt indtjener sig selv på



FAKTA | Sådan fungerer Mærsk opfindelse

- Skibsmotorer bruger to forskellige slags smørelolie – cylinderolie og systemolie. Cylinderolie brændes af, når motorens cylindre pumper. Systemolie smører kuglelejer og lignende i motoren, og forsvinder ikke. Normalt skal den derfor skiftes, når skibet er i havn.
- **Mærsk**s bob trækker den gamle systemolie ud og blander den med et tilførselsstof, så systemolien kan genbruges som cylinderolie.
- Derved spares både olie, motorslitage og benzin, idet motoren kan præstere bedre med den tilførte smørelolie, som nu ikke skal købes udefra. Samtidig skal Mærsk ikke betale andre for at fjerne den brugte systemolie.

Grønnemann

Et problem og ti års udvikling

Af Kevin Grønnemann

For ti år siden stod ledende figurer i **Maersk Line** med et problem. Virksomhedens ca. 250 skibe brugte mellem 400 og 500 mio. kr. om året på smørelolie til skibsmotorerne, hvilket både var dyrt og uheldigt.

Derfor besluttede interne selskaber i Mærsk sig for selv at løse problemet.

Det blev begyndelsen på blend-on-board, bob, som i dag sparer virksomheden over 100 mio. kr. om året og har dannet grundlag for en ny forretning i **Maersk Fluid Technology**

under **Maersk Oil Trade**. “Vi vidste, at vi ville ende med et produkt og et selskab, men det var et kompliceret spørgsmål, hvordan vi bedst håndterede udviklingen af begge,” siger **Niels Henrik Linde-**

gaard, der er bestyrelsesformand i **Maersk Fluid Technology**, til virksomhedens eget nyhedsbrev.

Til eksamen på havet

Mærsk opfindelse har været igennem en ildåb. Siden 2012 har Bob været installeret på et af Mærsk flagskibe, Emma Mærsk, hvor det over tre år har haft sin store eksamen.

“Det var helt naturligt, at der skulle være en omfattende periode, hvor vi tjekkede, at de besparelser, vi troede ville komme, rent faktisk også kom. Det er ikke noget, man bare lige gør på tre måneder.



Jens Byrgesen, Adm. direktør i Maersk Fluid Technology. PR foto

Det tager en årrække,” siger **Jens Byrgesen**, adm. direktør i **Maersk Fluid Technology**.

for nyt Mærsk-eventyr

et år. Baseret på besparelserne for Mærsk skibe lægger det prislejjet ved omkring 650.000 kr.

Maersk Fluid Technology blev oprettet i 2007 eksplicit for at udvikle bob, og virksomheden skal nu føre forretning på opfindelsen som et datterselskab til handelsforretningen **Maersk Oil Trading**. Bob har siden 2012 været til test på

containerskibet Emma Mærsk, hvor apparatet først viste sin værdi.

Markant nybrud

Ifølge en branchekender er Mærsk med sin kommercielle satsning på vej til at gå et skridt højere op i værdikæden. "Rederierne har typisk ikke set det som deres naturlige opgave at udvikle og kommercia-

120

mio. kr. sparer Mærsk årligt på de 170 skibe, som har opfindelsen monteret

lisere nye teknologier til deres flåde. Det har typisk været en sag for underleverandørerne, så det er et markant nybrud i forhold til traditionen i branchen," siger institutdirektør **Henrik Carlsen, DTU Mechanical Engineering**.

Klar signalværdi

Mærsk-analytiker **Stig Frederiksen, Nordea**, kan godt se den forretningsmæssige logik.

"Det er i bund og grund et udtryk for, at man gerne vil være foran i en industri, som er meget traditionel og konservativ," siger Stig Frederiksen.

Han mener, at innovationen passer godt ind i Mærsk's forretningsstrategi.

"Det er en win-win situation for Mærsk, at man selv kan spare penge, og at man samtidig kan tjene på at sælge produktet. Det er en af grundene til, at de har kunnet opnå bedre indtjening, end vi ellers ser i industrien," siger Stig Frederiksen.

I A.P. Møller-Mærsk vil man fremover fokusere endnu mere på kommercielliserbar teknologi.

"Vi giver det høj prioritet at skabe nye løsninger, der understøtter Mærsk Gruppens kerneforretningensheder gennem for eksempel øget viden og operationelle besparelser, siger **Jasper Boesenkool** fra Maersk Maritime Technology.

kegr@borsen.dk

SE OGSÅ

Play-interview mandag med **Jens Byrgesen, adm. direktør i Maersk Fluid Technology** borsen.dk/play

Opfindelsen, der medvirker til at spare voldsomt på olie hedder bob: blend-on-board. Maersk Fluid Technology satser på at sælge maskinen til andre rederier. PR-foto



Analyse

Af Nicolai Østergaard, *journalist*

Smedegaard: Mere innovation, tak!

Indrømmet, det er meget små beløb i en Mærsk-sammenhæng.

Det bliver ikke spin-off-teknologivirksomheden **Maersk Fluid Technology**, som kommer til at afgøre, hvorvidt **A.P. Møller-Mærsk** kommer til at nå sine finansielle målsætninger – hverken i år eller senere.

Alligevel er det vigtigt.

Maersk Fluid Technology er et resultat af et benhårdt krav fra topchef **Nils Smedegaard Andersen** om mere fokus på kommercielliserbar innovation i Mærsk-butikken.

Mærsk-topchefen har i de seneste år arbejdet målrettet med en intern proces, der skal få de mange eksperter i forretningsområderne til at tænke ud af boksen og "identificere de områder, hvor vi ser fremtidens vækst, og hvor der er teknologiske muligheder at udnytte kommercielt indenfor forretningsområderne", som **Nils Smedegaard Andersen** udtalte til Børsen for nylig.

Maersk Fluid Technology kommer som et resultat af nye krav fra Nils Smedegaard

På jagt

Mærsk-topchefen er åbenlyst på jagt efter at vride endnu mere indtjening ud af sine forretningsområder via løbende innovation, frem for at medarbejderne blot koncentrerer sig om driften. Her skal virksomheder som Maersk Fluid Technology hjælpe til.

Industriledere, som i dette tilfælde **Maersk Line**, skal udnytte deres dominans i deres respektive industrier til at udtænke og teste nye teknologier, som kan bringe Mærsk-konglomeratet ud i nye nicher, som kan udnyttes kommercielt. Indtil videre er der nok ingen i Mærsk, der forventer, at Maersk Fluid Technology bliver en decideret blockbuster. Målet er at bevise, at Mærsk-konglomeratet kan udnytte sin teknologiske dominans f.eks. indenfor skibsfart til at etablere nye virksomheder. Og at Maersk Fluid Technology dermed blot er begyndelsen på en strøm af spinoff-virksomheder.



Han forklarer, at virksomheden på daværende tidspunkt kun havde teorier om, hvor værdifuld bob-produktet kunne være. Derfor var der behov for, at det blev testet i den virkelige verden.

Omfattende test

Fra vi installerede det første apparat, var det et krav og en nødvendighed, at vi kørte et meget omfattende tjek af produktets præstation og besparelser," siger Jens Byrgesen.

Som bekendt resulterede testen i et meget tilfredsstillende resultat, som medførte, at Maersk bestilte flere af de

oliebesparende apparater og nu åbner op for en ny forretning.

Udviklingen af bob kunne dog være gået meget anderledes. Den finansielle krise i 2008 ramte Mærsk hårdt – som så mange andre – og det gik ud over Maersk Fluid Technology, som i en kort periode blev lukket ned og forberedt til salg, skriver Mærsk i sit nyhedsbrev.

Da økonomien igen blev stabil i Mærsk, valgte ledelsen alligevel at genoplive projektet, og i 2009 fik Jens Byrgesen ansvaret for udviklingen. Seks år senere har satsningen nu vist sig at være en god beslutning for det store konglomerat.

kegr@borsen.dk

Af Kevin Grønnemann

Mærsk's nye opfindelse kan benyttes i flere sammenhænge end blot skibsfart. Det måtte adm. direktør i **Maersk Fluid Technology**, **Jens Byrgesen**, sande, da han modtog en ordre fra **Barbados Light & Power Co**.

"De har simpelthen kraftværker, der kører på almindelig brændstof, ligesom skibene gør, og så står motorerne og genererer strøm til øen. Så det er faktisk fuldstændig ligesom en skibsmotor, man bare stiller på en ø," siger Jens Byrgesen. Barbados er en ø i Mellem-

amerika, som er lidt mindre end Falster. Tropeøens ca. 230.000 indbyggere nyder nu godt af opfindelsen fra Maersk Fluid Technology.

"De så potentialet i at spare olie og brændstof, og så har det jo også en miljøgevinst for de lokale, der bor tæt på sådan en motor," siger Jens Byrgesen.

Skræddersyet olie

Årsagen til, at Mærsk's nye teknologi også kan bruges på et økraftværk, er, at opfindelsen giver mulighed for at tilpasse smøreolien til enhver type motor og brændstof.

Smøreoliens formål er nemlig bl.a. at absorbere svovl fra

"De så potentialet i at spare olie og brændstof, og så har det jo også en miljøgevinst"

Jens Byrgesen, adm. direktør, Maersk Fluid Technology

brændstoffet, og niveauet af svovl kan variere meget i forskellige brændstoftyper. Med den nye opfindelse fra Mærsk kan man nu selv blande smøreolien, så den har lige netop den rigtige konsistens til at

fjerne en specifik mængde svovl.

Det betyder, at hverken Mærsk eller Barbados Light & Power Co. risikerer at bruge for svag smøreolie eller at betale for meget for en stærk smøreolie.

"Derved reducerer vi yderligere mængden af smøreolie, der bruges, fordi vi nu kan blande lige præcis den koncentration, der er nødvendig," siger Jens Byrgesen.

Kun fremtiden vil vise, om opfindelsen bliver så stor en succes, at man også kan finde Mærsk-blandere i kraftværkerne på andre tropiske øer.

kegr@borsen.dk

Småøer investerer i nyt produkt