

Enkle hjemmesider hitter

08. jun 12 | [Digitalt](#) | Skrevet af Jakob M. Larsen |



Strategien om at sælge meget enkle hjemmesider til markedsføring af personer og mindre brands virker også i udlandet for den danske iværksætter 123hjemmeside, der længe har haft succes med dem herhjemme.

Alene navnet, 123hjemmeside, får utvivlsomt mange selvudnævnte "digitale connaisseurs" til at rynke på næsen, og der er da heller ingen tvivl om, at selskabets produkt umiddelbart virker meget enkelt.

Men ser man på selskabets netop offentliggjorte årsregnskab, så viser det en omsætningsvækst på 13 procent og en international vækst på hele 38 procent, hvilket langt de fleste virksomheder, der bevæger sig i IT/Marketing/e-handel-sfæren, kun kan drømme om at matche.

Der er med andre ord rift om de enkle danske hjemmesider uden for landets grænser, og virksomheden, der i 2011 etablerede sig på otte nye markeder, oplevede i 2011 en vækst på udenlandske markeder på 38 procent og en udenlandsk kundefremgang på 37 procent.

Samtidig fastholdt virksomheden, der lever af at lave brugervenlige hjemmeside-skabeloner, sin danske omsætning på samme niveau som sidste år. Det betød, at 123hjemmeside samlede omsætning endte på 27,4 millioner kroner.

- Vi har i 2011 skabt en massiv vækst gennem internationalisering og international ekspansion. Gennem nøje analyser af nye markeder kan vi målrette vores ekspansion efter de lande, der er størst potentiale i. Årets resultat viser, at det har været den rigtige vej frem, siger Morten Elk, administrerende direktør i

Ekspansion fortsætter

123hjemmeside har i løbet af de seneste år etableret sig i Storbritannien, Sverige, Norge, Finland, Holland, Frankrig, Spanien og Italien og har allerede i første kvartal 2012 sat yderligere fart på ekspansionen. Alene i løbet af april 2012 har virksomheden etableret sig på fem nye markeder – bl.a. Tyskland, Belgien og Østrig.

- Vores resultat for 2011 beviser, at vejen til vækst på udenlandske markeder ikke behøver at være hverken lang eller omkostningsfyldt. Det handler om at lægge en klar strategi og forfølge den målrettet. Det har vi tænkt os at fortsætte med, siger han.

Virksomhedens kunder er primært private internetbrugere, der opretter en hjemmeside for deres familie, fritidsinteresse eller kæledyr, og små erhvervsdrivende, der har brug for en platform på nettet til markedsføring af deres virksomheder. Og det er et segment, der har vist sig at være værd at satse på.

- Vi giver vores kunder et enkelt og billigt redskab til at skabe en hjemmeside, der sparer dem for en masse bøvl. Og det er et produkt, som kunder i en lang række lande er villige til at betale for, slutter Morten Elk.

[Del på Facebook](#)