

Glunz & Jensen:

En virksomhed der dyrker det globale

Efter knap to år i direktørstolen har Keld Thorsen præsenteret et regnskab, der er præget af vækst og afgjort tillid til fremtiden.

Keld Thorsen er uddannet maskiningeniør og MBA fra IMD, men har hovedsageligt lagt sin karriere i den grafiske branche. Han har tidligere været med til at præge sine arbejdssteders udvikling i positiv retning. Det startede "let" i Iwaco, fortæller Keld Thorsen, hvorefter der fulgte en periode på 5 år hos svenske Straalfors, hvor der også var fokus på at skabe et positivt bundlinieresultat. Så fulgte et års tid, der blev brugt uden for den grafiske branche, men også her var "turn-around" omdrejningspunktet.

Det var med den bagage, at Keld Thorsen fik ansættelse hos Glunz & Jensen den 1. januar 2010, men her var turn-around-strategien allerede planlagt af den tidligere

direktion og bestyrelse. Så opgaven var at videreføre og videreudvikle de påbegyndte tiltag.

En udflytning af produktionen fra Ringsted til Slovakiet var allerede påbegyndt i 2005, og nu er den fuldført, der produceres ikke længere i de store haller i Ringsted. Det betyder også, at medarbejderstaben løbende er blevet reduceret, men på nuværende tidspunkt er det rette niveau nået.

SKOMAGER UDNYT DIN LÆST.

Et punkt i den tidligere strategi var også at få aktiviteter uden for det grafiske marked. Det var en linie, som Keld Thorsen kunne tilslutte sig, men han havde også det synspunkt, at man skulle udnytte den styrke og viden, der eksisterede i virksomheden inden for fremkaldeløsninger til det grafiske offsetmarked.

– Et af de områder, hvor der fortsat er vækst inden for det grafiske marked er emballageområdet, og her er flexo-teknologien fremtrædende med en vækst på 7 % årligt. Når der så samtidig er mange grundprincipper fra vores offsetverden, som kan bruges i udviklingen og salg af flexo-løsninger, synes jeg, det

var nærliggende at se på dette vækstområde, forklarer Keld Thorsen.

OPKØB INDEN FOR FLEXO.

– Vi gik i gang med at undersøge markedet. Italienske Degraf var en absolut interessant virksomhed, som er markedsleder inden for emballageindustrien. Der blev indledt forhandlinger, og pr. 1. marts i år overtog Glunz & Jensen Degraf, forklarer Keld Thorsen.

Degraf udvikler og producerer solvente flexo-løsninger. I Danmark fik Keld Thorsen øje på KH Microflex, som blandt andet udvikler sleeves-løsninger for DuPont til deres Fast Round-systemer, der er mere miljøvenlige. For at dække så bredt som muligt inden for flexo-teknologierne indledte Keld Thorsen forhandlinger med KH Microflex, hvor Glunz & Jensen nu ejer 67 % af aktierne med aftale om, hvad der skal ske med de resterende 33 %, som nuværende og tidligere indehavere stadig har.

FORTSAT FOKUS PÅ FREMKALDELØSNINGER.

Hovedindtægten kommer fortsat fra de gamle kerneprodukter inden for fremkaldeløsninger til offset,

men de udgør i det seneste kvartalsregnskab kun 40 %. Det er dog et område, hvor der stadig udvikles, fx har en ny Low Chem løsning set dagens lys i sidste regnskabsår, og på iCTP-teknologien, der er baseret på inkjet, videreudvikles der også fortsat, senest med lanceringen af PlateWriter 3000 og NewsWriter. Det er løsninger, der er målrettet specielt til mindre og mellemstore trykkerier samt avistrykkerier, hvor lave omkostninger betyder mere end høj hastighed. For Glunz & Jensen er produktet betydningsfuldt alene, fordi det genererer et forbrugsvaresalg, som er et område, der også er i fokus.

PRESSET FRA DEN DIGITALE TEKNOLOGI.

Det grafiske marked er under pres generelt. Er det korrekt at fokusere på endnu et grafisk produkt, som flexo, frem for at have større fokus på udviklingsområder uden for branchen, spørger AGI?

– Den grafiske branche er under pres ikke mindst i Europa og Nordamerika. Men vi har stort fokus på Asien og BRIC-landene, hvor der fortsat er rigtig gode omsætningsmuligheder. Så selv om offsetmarkedet presses kraftigt af



den digitale teknologi, er det alt for tidligt at fjerne fokus herfra. Og flexo er endnu ikke under samme pres fra det digitale. Her vil der flere årtier fremadrettet fortsat være gode vækstmuligheder, forklarer Keld Thorsen.

AKTIVITET UDEN FOR DET GRAFISKE.

Men Keld Thorsen har også fulgt strategien med at udvikle aktiviteter uden for det grafiske marked. Det store bygningskompleks i Ringsted er blevet omdannet til udlejningsvirksomheden Selandia Park. Den første lejer var privathospitalet Valdemar. Derfor besluttede Keld Thorsen sig for at gøre Selandia Park til en sundhedsklynge, hvor der kun skulle bo virksomheder og institutioner, som arbejdede inden for sundhed og medico. I dag er der fuldt

udlejet med privathospitalet, den sjællandske Sosu-uddannelse og Cook Medical. Det vellykkede projekt bidrager naturligvis også til det positive regnskabsresultat.

FREMTIDEN. Hvad er det næste opkøbsområde, lyder vores spørgsmål?

– Lige nu skal vi konsolidere os inden for de områder, vi har sat i gang. Men vi arbejder altid med at følge markedet – ikke mindst i Asien og i relation til, hvor der er muligheder for os. Jeg kan stadig få øje på flere områder inden for det grafiske, som vi med fordel kan tilføje vores produktsortiment, fordi det matcher, og vi kan udnytte vores eksisterende viden og kompetence, slutter Keld Thorsen, uden at ville komme nærmere ind på hvilke områder, han har i tankerne. ●

KLUMMEN

Overspringshandlinger

Jeg har tænkt mig at bede dig om at tænke på noget, du har haft lyst til at gøre i meget lang tid, men som du har valgt at udsætte. Overspringshandlinger kryber ind af bagdøren i mange menneskers liv, måske også dit.

Der var engang en tysk filosof, der hed Johann Wolfgang von Goethe, han har virkelig været med til at forme tankegangen i den vestlige verden. Han sagde: "Grib dette minut, hvad kan du gøre, eller drømmer du om at gøre det lige nu. Dristighed har genialitet, magi og magt i det. Kun at tænke på det vil få sindet til at blive overophedet. Begynd, og arbejdet vil blive afsluttet." Nu vil jeg bede dig om at tage dette, se på det, og skriv det ned. "Grib dette minut. Hvad kan du gøre, eller endda drømmer du om, at du kan gøre, og begynd nu." Du ved, hvad du har udsendt længe – det er nu, du skal handle på det – læg dette blad fra dig og gå i gang. Brug fire eller fem minutter på en plan for præcis hvordan du vil gå igang med at gøre det, du har skubbet foran dig så længe. Du ved, hvad det er – det er nu, du gør noget ved det.

Jeg møder rigtig mange klienter, der udskyder beslutninger, arbejder eller noget, der skal gøres, og finder på alle mulige finurlige ting, der er "mere vigtige". Det, der holder

dem tilbage er som regel, at de tror, de ved, hvordan det bliver, når de så har gjort det, der skal gøres. Eller at det bliver hårdt eller kedeligt at gøre det der skal gøres. For rigtig mange er det at fakturere noget, der bliver udsendt til sidste øjeblik. Hvorfor egentlig? Mange af dem jeg har coachet, forbinder det med noget kedeligt og noget, der bare skal overstås, men de færreste har en ide om, hvordan de kan gøre det til en "fest" at få det gjort. Og det er meget sjældent, at det er planlagt, hvornår de gør det, for de skal jo lige noget, der er vigtigere. Det morsomme er, at når de får det gjort, så er de altid lettede og siger som regel, "nå ja, det var jo ikke så slemt" og er som regel fyldt med energi igen, fordi det ubevidst har ligget og fyldt rigtig meget i hovedet på dem og taget deres energi. (De ved, at de skal gøre det, men gør det ikke).

Her er nogle ideer til dig, som du måske kan bruge til at komme i gang:

- planlæg det så du ved, hvornår det skal ske.
- Sæt det i kalenderen
- gør det til en god oplevelse, en kop kaffe, god musik, du ved selv, hvad der skal til for dig.
- find en anden at gøre det sammen med. Det forpligter også.

God fornøjelse og god arbejdslyst...

Af Carsten Meyer-Jensen, Master Business & Life Coach