



Administrerende Direktør Keld Sund Nielsen og Brian Larsen der har været ansat hos Teknisk Gummi i 23 år. Foto: Teresa Plejdrup, Horsens Erhvervsråd

Eksport – man skal turde gøre det og have styr på baglandet

Teknisk Gummi Horsens A/S, der producerer gummivalser, satser stort på eksport. Danmark er stadigvæk det vigtigste marked for virksomheden, men der satses nu meget på eksportmarkederne.

Underskud der er blevet til overskud

Der er nye tider hos den 44-årige horsensianske virksomhed Teknisk Gummi på Norgesvej. Virksomheden blev for et år siden købt af adm. direktør Keld Sund Nielsen, og siden er underskud blevet vendt til overskud. Keld Sund Nielsen blev allerede som 22-årig produktionsleder på en møbelfabrik i Horsens og har gennem årene bestridt forskellige lederstillinger. Inden ansættelsen hos Teknisk Gummi var han adm. direktør for Star Pipe A/S i Fredericia. Keld Sund Niensens motto er, at man skal kæmpe for sin sag, og det har han gjort hos Teknisk Gummi. Med det resultat, at

virksomheden i dag er inde i en positiv vækstfase specielt i forhold til eksport, hvor 45 % af omsætningen kommer fra. Der satses derfor nu både på nye markeder og nye kunder på de eksisterende eksportmarkeder. De nye vækst-eksportmarkeder er primært at finde i Tyskland, Baltikum og Polen. Ligeledes har Teknisk Gummi i januar overtaget produktionen fra en tysk gummiproducent af graverbare gummi sleeves til flexotryk.

Styr på baglandet

Teknisk Gummi har gennem de sidste år arbejdet med at effektivisere processer og arbejdsgange, dette ved at indføre Lean gennem et samarbejde med VIA University College. Når der arbejdes med Lean tænkes der hele tiden i hvilke forbedringer man kan lave, og dermed hvordan man kan fjerne omkostninger. Dette har resulteret i, at Teknisk Gummi i dag kan producere 25 % mere, og det endda med færre ansatte og med en kortere leveringstid. Medarbejderne gør nu kun det, de skal, og det frigiver en masse kapacitet, beskriver Keld Sund Nielsen. Han pointerer

desuden, at når der arbejdes med Lean, er det vigtigt, at direktøren selv går forrest, ellers kan det være lige meget.

At møde kunderne personligt

Den personlige kontakt til kunderne er ligeledes noget, der står højt på prioriteringslisten hos Teknisk Gummi. En ny salgsschef har været med til at opbygge et stærkt salgsteam, hvor hver sælger har deres egne eksportmarkeder, som de alene tager sig af. Sælgerne er derfor ofte ude i marken og møde kunderne personligt. Keld Sund Nielsen fungerer også selv som sælger. Han tager sig af det spanske, italienske, engelske og finske marked. En typisk uge i Keld Sund Niensens kalender starter derfor kl. 4 mandag morgen, hvor han tager bilen og kører mod luft-havnen for at flyve til eksempelvis Finland. Her har han så ca. 12 kundeBesøg, inden han rejser hjem igen torsdag eftermiddag.

Netværk og en professionel bestyrelse

Keld Sund Nielsen har besluttet at sammensætte sin egen professionelle bestyrelse. Hvilket

han mener, er noget af det, der har været med til at vende skuden hos Teknisk Gummi. Denne bestyrelse har brede kompetencer, der kan rådgive, sparre og støtte ham under vigtige beslutninger. I forhold til netværk bruger Keld Sund Nielsen ofte en taktik, hvor han blot siger "må jeg se din virksomhed, så viser jeg dig min". Han mener, at man kan lære rigtig meget af at se, hvordan andre arbejder, og han hjælper også gerne selv andre, når han kan finde tid til det i en travl hverdag. Keld Sund Nielsen mener desuden, at Teknisk Gummis medlemskab hos Horsens Erhvervsråd er en god måde at få adgang til de lokale netværk.

Opstart af eksport

I forhold til at påbegynde eksportaktiviteter, udtaler Keld Sund Nielsen, at man bare skal turde gøre det. Man skal ikke være bange for at tage springet på grund af udfordringer som sprogbarrierer og lignende. Tingene løser sig altid i sidste ende, når bare man har styr på baglandet.

Læs mere om Teknisk Gummi på www.tekniskgummi.dk



Teknisk Gummis lokaler på Norgesvej
Foto: Teresa Plejdrup, Horsens Erhvervsråd

Teknisk Gummis historie:

- I 1968 grundlægges virksomheden af Viggo Rasmussen
- I 1986 overtager sønnen Klaus Rasmussen fabrikantrollen
- I 2010 køber Keld Sund Nielsen virksomheden
- I 2009 og 2010 gennemgår Teknisk Gummi en gennemgribende effektivisering af produktionen med indførelse af Lean
- Teknisk Gummi Horsens A/S er i dag den største virksomhed for gummivalser i Danmark, de har et datterselskab i Sverige og oplever vækst i flere eksportlande