

Klippedefast

TEKST: JACOB LANGE

FOTO: ALLAN TOFT

Betonelementproducenten Gandrup Element A/S lidt uden for Aalborg har ligesom de fleste andre været igennem nogle drøje år som følge af byggebranchens kraftige opbremsning. Et strategiskifte og et modigt spring ind på det norske marked har imidlertid givet ledelsen fornyet tro på, at fremtiden tegner lidt lysere.

- Det var ikke sådan, at telefonen pludselig holdt op med at ringe. Men alting kom lynhurtigt til at handle om pris. Og de budgetter, vi og vores konkurrenter sloges om, blev mindre og mindre. Det kom til at gøre rigtig ondt på os.

Sådan lyder det fra administrerende direktør Karsten Jensen, der, som han selv siger, har tilbragt noget nær en menneskealder i den betonvirksomhed, hans far etablerede i 1971. Især 2009 og 2010 har været drøje for Gandrup Element, der som konsekvens lukkede fabrikken i Vamdrup. Men heldigvis er virksomheden i gang med et omfattende strategiskifte og en ny kurs, hvor en dansk partner i Norge har taget kampen op om de norske kunder.

- Det danske marked er fortsat meget konkurrencepræget, selvom der bestemt er morgenluft at vejre. Vi har dog besluttet at lægge en del af energien på at toppe den danske ordrebog op med projekter i Norge. Vi er allerede lykkedes rigtig godt med de første opgaver, og målsætningen er, at vi fremover vil forsøge at hente endnu flere kontrakter hjem fra det norske marked, forklarer Peter Nielsen, salgsansvarlig i Gandrup Element.

FOR SEN MENTAL JUSTERING

Virksomheden har ifølge direktøren været for langsom til at justere sit mentale mindset til krisen. Derfor var det en kærkommen hjælp, at virksomheden blev del af internationaliseringsprogrammet GLOBAL. Det har trimmet organisationen strategisk og banet vej for introduktionen i Norge.

- Vi har blandt andet fået hjælp til at afdække det norske marked og er blevet meget opmærksomme på at forstå deres forretningskultur. Vi ved, at det er de personlige relationer, der tæller – også meget mere end i Danmark – og det kan vi se resultaterne af efter de første ordrer. Det er ikke vores eneste vej ud af krisen, men det er et helt afgørende ekstra ben at stå på, lyder det fra Peter Nielsen.

Blandt andet vurderer han, at det er Gandrup Elements evne til at afvige fra "plejer" og normerne for, hvad man normalt kan i branchen, der er ét af de særlige kendetegn ved virksomheden. Gandrup Element har således altid haft ry for at



Gandrup Element har succes med deres unikke betonløsninger i Norge.

stræbe efter en meget høj kvalitet, og produktionsfaciliteterne gør desuden, at virksomheden er i stand til at lege med på de kreative idéer, der heldigvis fortsat er mange af i ordrebogen.

- Vi har ganske enkelt altid ja-hatten på. Vi går ind i alle projekter med åben pande og er innovative af natur. Det gennemsyner hele organisationen, uddyber Karsten Jensen.

FAVRET BETON RAMMER FJELDSTEMNING

På et af de norske projekter lød opgaven eksempelvis på at bygge et hus i beton på fjeldet, og i stedet for at tage udgangspunkt i den farve, virksomheden normalt

benytter til sine elementer, brugte virksomheden lang tid sammen med kunden på at finde lige netop den farvenuance, der passede bedst til omgivelserne og den lidt rå stemning på fjeldet.

- Det er den slags, der gør det sjovt for både os og kunden. Vi sætter en ære i at levere unikke løsninger, og det er med til at distancere os fra konkurrenterne i Norge, pointerer Karsten Jensen.

KRÆVENDE FORANDRINGER

Som en del af hele forandringsprocessen efter krisen valgte Gandrup Element at lade Business Institutes Lars Ib stå for den konkrete del af udviklingsprocessen.

Et arbejde, der blandt andet har skabt en langt større indsigt i virksomhedens omkostningsstruktur, lønsomhed, markeds- og salgsstrategi, produktudvikling og kompetencer.

- Væksthuset og Business Institute fik til opgave at vende os lidt på hovedet, så vi bedre kunne sætte os selv i førersædet. Vi har hele vejen igennem haft et åbent sind i forhold til de ting, vi ønskede at ændre på. Det har været enormt lærerigt. Også hårdt og krævende. Men frem for alt lærerigt, og når vi nu kan se, at det har haft en effekt på vores position i markedet, har det været det hele værd, slutter Karsten Jensen.

tro PÅ NORGE



Salgsansvarlig i Gandrup Element Peter Nielsen (tv) og adm. direktør Karsten Jensen står i spidsen for virksomhedens indtag i Norge.