

# Sammen er vi stærkere

ES Stålindustri tror på endnu en fordobling af omsætningen via klyngesamarbejde

AF BJARNE BANG

ES Stålindustri A/S i Vildbjerg ved Herning har fordoblet sin omsætning til omkring 100 mio. kr. på bare et par år. Og direktør Martin Stokholm tror, der hurtigt kan lægges 100 pct. til endnu en gang. For ikke at overdrive siger han med jysk forsigtighed dog, at der måske vil gå tre-fire år, inden virksomhedens volumen er fordoblet igen.

Hemmeligheden bag den flotte udvikling og de høje forventninger til fremtiden er ikke mindst meget aktiv deltagelse i klyngesamarbejde med andre virksomheder, og Martin Stokholm tror, at et stort klyngeprojekt, som sætter fokus på Region

Midtjylland som Danmarks smarte center for Advanced Manufacturing and Engineering - AME - kan speede udviklingen af ES Stålindustri op.

»Vi er stadig en komponentleverandør, men kunderne efterspørger mere og mere færdige eller næsten-færdige produkter, og det skal vi være i stand til at levere ved at arbejde tæt sammen med andre virksomheder. ES Stålindustri er et pladebearbejdningscenter, men hvis kunden skal bruge noget med hydraulik eller elektronik - eller hvis en konstruktion skal males - så køber vi det ude, og leverer det til kunden. Og dér skal vi være endnu skarpere, end vi er i dag.« fortæller Martin Stokholm.

Engineering the Future was released at the April 2008 *Industri Summit* in Herning, Denmark.



Han driver sammen med sin bror Poul den virksomhed faderen, Ejvind Stokholm, for mere end 30 år siden startede som en ordinær smedeforretning - suppleret med produktion af enkeltde-

le til markvandings-anlæg. Der er i dag godt 50 medarbejdere.

Via Region Midtjyllands klyngeprojekt regner Martin Stokholm med at få udbygget virksomhedens i for-

vejen omfattende netværk. Med sin placering i Vildbjerg har ES Stålindustri helt lokalt adgang til en hel række af de jern- og metalvirksomheder, som over årene er opstået dér, men Stok-

holms familievirksomhed arbejder tæt sammen med omkring 20 selskaber placeret over hele landet. De virksomheder kender hinanden godt og lægger ofte opgaver hos hinanden.

#### Ansvar skifter

Nogle gange er det ES Stålindustri, der har kontakten til kunden og står som »system-leverandøren«, der supplerer sine egne maskiner og medarbejders kompetencer med ydelser fra »underleverandører.« Andre gange er det ES, der får ansvaret for en enkelt eller nogle få dele af et mere eller mindre nøglefærdigt produkt til en kunde.

Martin Stokholm vurderer, at ES Stålindustri i sådan cirka halvdelen af tilfældene er den centrale virksomhed, der er sidste led inden kunden. Men han er klar til at påtage sig et større ansvar, hvis der er mulighe-

der for vækst ad dén vej. Det kan klyngeprojektet forhåbentlig vise noget om.

»Via AME-projektet får vi mere fokus på det, vi og andre virksomheder i regionen kan. Vi kan byde på større og mere spændende projekter og komme ind på nye markeder,« mener Martin Stokholm.

#### Vokseværk

Det senest offentliggjorte regnskab fra ES Stålindustri viser, at bruttoresultatet i 2006 er vokset med en tredjedel til 9,4 mio. kr., mens resultatet før skat er øget endnu mere - fra godt 5 mio. kr. til over 8 mio. kr.

Brødrene Stokholm gør dog opmærksom på, at bundliniefremgangen er forstærket af gunstige indkøb af materialer i 2005, og prisstigninger har betydet, at det ikke kan gentages.

bjarne.bang@borsen.dk

Via Region Midtjyllands klyngeprojekt regner Martin Stokholm (th.) med at få udbygget virksomhedens i forvejen omfattende netværk. »Vi kan byde på større og mere spændende projekter og komme ind på nye markeder,« siger han. Foto: Birgitte Rødkær



## En hær af oversete virksomheder og muligheder

Bang & Olufsen, Grundfos og Vestas - det er nogle af de kendte, større virksomheder i Region Midtjylland. Men blandt de mindre og mellemstore virksomheder i regionen findes »en hær« af ofte oversete leverandører til de store og kendte, og mange af de virksomheder rangerer blandt de fem-ti bedste på deres felt i Skandinavien eller måske endda i EU.

Dét fastslår den australske ekspert i virksomhedsklynger - clusters - Rodin Genoff, der står bag en af de mest omfattende analyser af erhvervsliv og forsyningskæde, der er lavet i de fem nye regioner i Danmark.

#### Central Danmark

Han peger på, at der i det han kalder »Central Denmark Region« - Region Midtjylland lyder ikke så godt på engelsk - findes en stor klynge af disse avancerede fremstillingsvirksomheder, der uden at gøre det store væsen af sig udadtil står bag større eller mindre dele af kendte mærkevarer. Virksomhederne producerer således væsentlige dele af eksempelvis Vestas' vindmøller eller Volvos lastbiler.

#### Deltagere i udvikling

Rodin Genoff understreger også, at »hæren« af underleverandører eller producenter af OEM-produkter (original equipment manufacture) ikke bare fremstiller komponenter eller systemer efter kundernes anvisninger, men faktisk i vidt omfang deltagere i udviklingen af nye produktversioner eller helt nye produkter.

En ide til et nyt produkt fra en medico-industrivirksomhed i hovedstadsområdet eller udlandet kan således være fostret i en mindre midtjysk virksomhed.

#### 300 virksomheder

Genoff kalder taler om en klynge inden for »advanced manufacturing og engineering« bestående af omkring 300 virksomheder med 25.000 medarbejdere i alt, og Region Midtjylland har på basis af analysen sat gang i et projekt med fokus på en gruppe af et halvt hundrede centrale virksomheder, der forbinder virksomhederne i klyngen. Eksempelvis som »systemleverandører,« der samler en hel række virksomheders indsats til et nøglefærdigt produkt.

#### Nye relationer

Ifølge Genoff har væksten i omsætning og beskæftigelse i disse centrale virksomheder, som han kalder connector-virksomheder, været endnu kraftigere end i de 300 virksomheder i klyngen. Antallet af medarbejdere voksede fra midt 1990'erne til 2005 med små 12 pct. i hele klyngen, men med 28 pct. hos connector-virksomhederne.

»Halvdelen af disse connector-virksomheder har meldt sig til et regionalt klynge- og netværksprogram. Det vil betyde, at der opstår nye samarbejdsrelationer, som vil føre til udvikling af nye eksportmarkeder og nye produkter og ydelser og endda fusioner af virksomheder,« siger Rodin Genoff.

bjarne.bang@borsen.dk

### SÅ NEMT ER DET AT TJENE PENGE PÅ EN SVENSKER

Et samarbejde med Nordens førende distributør af stål og metaller, giver dig de bedste betingelser for en effektiv og lønsom produktion. Med markedets bredeste udbud og egne steel service centre i både København og Göteborg dækker TIBNOR hele Danmark med hurtige og sikre leverancer. Hvor svært kan det være?

www.tibnor.dk

TIBNOR

Marginalerne arbejder for dig

CDI Danmark & Global

CERTIFIED ADVISER PÅ FIRSNORTH

**- Køb og salg af virksomheder**

**- Generationsskifter**

**- Internationale M & A transaktioner**

**- Børsintroduktioner**

**- Corporate Finance rådgivning**



Per Vestergaard



Jakob H. Havsteen

Med mangeårige erfaringer fra hundredvis af løste transaktioner og med 300 branchespecialister fordelt på 50 kontorer i 35 lande er vi din oplagte samarbejdspartner

www.cdidanmark.dk

### EFTER UTALLIGE SAMTALER FØLTE DIREKTØREN, AT DEN RETTE MEDARBEJDER STOD FORAN HAM

#### Få mere tid til det vigtige

Hvis du vil have mere tid til udvikling af virksomheden og sikre dig fred og ro til f.eks. rekruttering og ansættelse, så er outsourcing til Multidata løsningen. Lad os varetage dine personaleadministrative opgaver og få mere tid til at træffe de rigtige beslutninger.

Gå ind på [www.multidata.dk/hr](http://www.multidata.dk/hr) og hør om alle fordelene ved outsourcing samt Return on Human Resource. Du kan også ringe til os på 44 89 76 80 og høre mere.

MULTIDATA  
FORSKELLEN ER MENNESKENE BAG