



VækstDanmark dækker hele landet

Redigering: Kim Betak · vækstdanmark@borsen.dk · 72 42 31 31
Hovedredaktion: Møntergade 19 · 1140 København K · 33 32 01 02

Nordjylland



Malene Severinsen
Vesterbro 18
Boks 1830, 9000 Aalborg
malene.severinsen@borsen.dk
Tlf: 72 42 32 06
Mob: 72 42 52 06
Fax: 98 13 81 80

Midt/Vestjylland



Bjarne Bang
Bredgade 55, 1.
Boks 224, 7400 Herning
bjarne.bang@borsen.dk
Tlf: 72 42 32 03
Mob: 72 42 52 03
Fax: 97 22 06 77

Østjylland



Oskar Lund
Arosgaarden, Åboulevarden 31
8000 Århus C
oskar.lund@borsen.dk
Tlf: 72 42 32 09
Mob: 72 42 52 09
Fax: 87 88 42 07

Sydvestjylland



Jette Warrer Knudsen
Kongsgade 77, 1.
Boks 349, 6701 Esbjerg
jette.knudsen@borsen.dk
Tlf: 72 42 31 66
Mob: 72 42 51 66
Fax: 75 45 37 05

Sønderjylland



Helge Andreassen
Storegade 22
Boks 68, 6200 Aabenraa
helge.andreassen@borsen.dk
Tlf: 72 42 32 04
Mob: 72 42 52 04
Fax: 74 63 36 05

Fyn



Jens Bertelsen
Nørregade 77, 2.
Boks 105, 5100 Odense C
jens.bertelsen@borsen.dk
Tlf: 72 42 32 05
Mob: 72 42 52 05
Fax: 66 13 15 46

Sjælland/Øerne



Knud Teddy Rasmussen
Møntergade 19
1140 København K
knud.rasmussen@borsen.dk
Tlf: 33 32 01 02 - lok 3207
Mob: 72 42 52 07
Fax: 33 12 24 45



At kunne tilføre sine produkter så meget merværdi, at det kan betale sig at producere dem i Danmark, er afgørende for adm. direktør Peter Møllers (til venstre) strategi for Weissenborn, der producerer komponenter til vindmølleindustrien. Foto: Joachim Ladefoged

Nyt fokus reddede smedeværkstedet

Smedeværkstedet Weissenborn A/S var tæt på at dreje nøglen om, da en ny direktør og medejer for fem år siden ændrede kursen markant. I dag har virksomheden fået nyt liv som specialleverandør til vindmølleindustrien

■ Omlægning

AF JETTEWARRER KNUDSEN

År 2006 blev vendepunktet for Vejles gamle smedeværksted, Weissenborn A/S. Efter et markant og livstruende underskud krævede det en drastisk ændring, hvis virksomheden, der blev grundlagt i 1885, skulle overleve. Ændringen blev personlig i Peter Møller, der med en industriel og salgsmæssig baggrund indtrådte som medejer og adm. direktør.

Opgaven var at få Weissenborn forvandlet til en moderne og levedygtig virksomhed. Og selvom både finanskrisen og en voldsom konkurrence fra lavtlønslandene har været svære vilkår i genopbygningsfasen, så er det lykkedes at give den gamle Vejle-virksomhed nyt liv som leverandør til vindmølleindustrien både herhjemme og i udlandet.

Virksomheden leverer såkaldte kritiske komponenter med skærpede krav til sikkerhedsdokumentation til både USA, Skotland,

Tyskland og Spanien. For at nå så langt, måtte Weissenborn først igennem en hestekur, der bl.a. betød farvel til mange kunder, som ikke afgav lønsomme ordrer.

»Vi iværksatte en proces, der var hård, og som betød et brud med, hvordan man hidtil havde gjort. Målet var at skabe en niche, hvor vi kunne agere på egne præmisser frem for at forsøge at levere det samme som alle andre maskinfabrikker, så vi ikke udelukkende skulle konkurrere på prisen. Vi besluttede at satse især på svejsede komponenter i aluminium som højt specialiseret leverandør,« forklarer Peter Møller.

En krævende kunde

Han tilføjer, at det var helt naturligt at sætte fokus på vindmølleindustrien som fremtidens kunder.

»Vindmølleindustrien er interessant, fordi den arbejder med ekstreme kvalitetskrav og krav til leverings-sikkerhed. Samtidig kræver den, at man som leverandør er innovativ og kritisk går ind i en vurdering af, om en

given produktion kan udføres anderledes. Industrien forventer kvalificeret sparring om blandt andet omkostningseffektivisering, og dermed er den en krævende kunde. Kan man matche de krav, har man en unik mulighed for at udvikle sin forretning,« siger direktøren, der netop har landet en sydkoreansk, lokal vindmølleproducent som kunde.

At kunne tilføre sine produkter så meget merværdi, at det kan betale sig at producere dem i Danmark til trods for høje omkostninger, er afgørende for Peter Møllers strategi for Weissenborn.

»Det bliver den helt store udfordring de kommende år at fortsætte med at lægge så meget merværdi i vores produkter, at vi ligger foran vores skarpeste konkurrenter. Det bliver en hård kamp, fordi vi ikke skal være så blåøjede at tro, at de andre ikke kan gøre os kunsten efter,« siger han og tilføjer, at det i høj grad også handler om modet til at sige nej og holde fast i strategien, selv om ordrebogen er tynd.

Det var den nemlig for godt et år siden hos Weissenborn, og derfor gav virksomheden tilbud på et arbejde, der lå langt væk fra de definerede spidskompetencer.

»Vi endte med at sige nej, og vi mener selv, at dette fokus på, hvad vi egentlig vil, er baggrunden for, at vi i dag har fart på og kører efter planerne.«

Han uddyber, at det er hårdt arbejde at skabe indtjening som komponentle-

verandør, som jo står nederst i pyramiden, når det handler om dækningsbidrag.

En unik kompetence

»Det forsøger vi så at lave om på ved at definere områder, hvor vi kan udvikle en unik kompetence og dermed få en større del af værdikæden ved at levere større enheder med færdige specialiserede produkter.«

Peter Møller mener, at et langt større samarbejde på tværs af virksomhederne i komponentbranchen er nødvendig, hvis den skal videreudvikles.

»Jeg tror, at finanskrisen har gjort, at vi står over for et vendepunkt, hvor vi er villige til at indgå i reelle og forpligtende samarbejder – og ikke længere bare ser på hinanden som konkurrenter. Jeg så gerne Weissenborn som en slags moder for en klynge af virksomheder, som med hver deres kompetencer kan byde ind over for de store aftagere. Det er jo ikke nogen ny tankegang i Danmark, hvor andelsbevægelsen med dens solidaritetstankegang blev født. Den skal vi tage fat på igen – men det kræver tillid og knap så megen tilbøjelighed til at ligge under for Janteloven,« siger Peter Møller.

Weissenborn fik sidste år en bruttofortjeneste på 6,5 mio. kr. og et resultat før skat på 1,5 mio. kr. Virksomheden beskæftiger 34 medarbejdere.

jette.knudsen@borsen.dk