

# Høj kvalitet og fleksibilitet er Elcons styrke

Tekst:

Christian Rye

Foto:

Lene Sorensen

Den rigtige ide, et professionelt oplæg, et økonomisk sikkert grundlag men først og fremmest en gruppe initiativrige, branchekendte mennesker - seks i alt - var ingredienserne, da elektronikvirksomheden Elcon PCB Technology A/S blev etableret i en nyopført fabrik på Saturnvej i Torsted Syd for knap et år siden.

Den 10. marts 1988 offentliggjorde gruppen bag Elcon sine planer for den ny elektronikvirksomhed i Horsens.

Gruppen bestod af Ole Ravnsborg, der var

og som var udpeget til virksomhedens administrerende direktør. Endvidere var det ci-vilingeniør Nils Ebbe Hansen, finmekaniker Kaj Rasnov, merkonom Margit Uldall-Jessen, merkonom Ove Hvidkær og korrespondent Marianne Ulstrup. De kendte alle hinanden, idet de var kolleger på en elektronikvirksomhed. De havde desuden det til fælles, at de havde lyst til at starte deres egen virksomhed.

I et Ars tid arbejdede Ole Ravnsborg intenst på forberedelserne til etablering af Elcon PCB Technology. Hans arbejde var så flot, at det kronedes med, at den ny elektronikvirksomhed kunne starte med en aktiekapital på syv mill. kr.

De seks. der startede virksomheden, ejer 26 pct. af aktierne, Privatbanken ejer 25 pct. og otte pensionskasser under PKA ejer 49 pct. Det er i øvrigt første gang, at PKA er gået ind i en nyetableret elektronikvirksomhed med kapi-

tal, og det var første gang, at Privatbanken i Horsens stillede udviklingskapital til rådighed for en nyetableret virksomhed.

- Det har været af meget stor betydning for os, at det økonomiske grundlag var velunderet, siger direktør Ole Ravnsborg. Det har givet os ro til at koncentrere os om at få produktionen igang og få maskinerne og hele virksomheden som sedan til at køre, som den skal.

- Starten gik for så vidt, som vi havde forventet med en masse slid og nogle lange arbejdsdage. Men vi havde en del indkøringsproblemer de første tre måneder. Det var problemer med de nye maskiner, vi havde købt.

- Det var en helt ny generation maskiner fra en af de bedste og mest avancerede producenter. Når man vælger at være en af de første, der får nyudviklede maskiner, så må man jo også tage indkørings-vanskeligheder med, men for vores vedkommende blev de problemer noget store, end vi havde regnet med.

- Det gælder os lidt forsinkelse de første tre måneder. Siden har det kort fint for os. I dag har vi kvalitetsmæssigt lagt os helt i toppen, og vi leverer alt til tiden. Det var netop idégrundlaget for Elcon, vi satte på høj kvalitet, høj fleksibilitet, høj servicegrad og levering »just in time«

- Netop levering til den fastsatte tid er meget vigtigt i vores branche, specielt til den kunde-gruppe - de mere professionelle elektronikfabrikanter i Danmark - som vi satser på. De kører ikke massefabrikationer, men små serier, og de er også tvunget til at være meget fleksible og kunne klare selv små ændringer.

Det er der, vi har vores styrke. Vi er meget fleksible til at lave ændringer, bl.a. fordi vi har en tæt organisation med hele virksomheden i et plan og

hele tiden en tæt kontakt med hinanden såvel i administrationen som i fabrikationen.

- Fra kontoret og forskellige andre steder er der vinduer ud til produktionslokalet. Vi ville gerne have haft større vinduer og flere af dem, men det ville brandmyndighederne ikke tillade.

- Disse vinduer er der ikke for at kontrollere, hvad medarbejderne laver eller på anden vis overvåge dem, men det har en psykologisk positiv virkning, at vi er tættere på hinanden.

- Jeg tror, at det har en meget stor betydning for arbejdsklimaet, og det er noget, man vil komme til at se mere og mere i nybyggede fabrikker fremover. Vi har haft flere gæster på fabrikken, som er kommet for netop at se og

- Jeg tror også, at denne tæthed er en af grundene til, at vi i dag stort set ikke kasserer noget fra vores produktion, siger Ole Ravnsborg. For laver man en fejl, og det kan ikke undgås med et produkt, hvor der er så mange processer, så opdager vi det som regel så hurtigt, at vi kan nå at rette det. Netop fordi vi er i denne nærkontakt, så kommer medarbejderne automatisk og siger »her er et eller andet, der er galt«

- Hvis det er et stort hus med mange skillerum, så vil man måske være mere

er nok ingen, der opdager det. - i alle tilfælde ikke for man skal til at sende produktionen ud af huset.

- I dag, mindre end et år efter Elcons start, er vi 25 medarbejdere, og det er helt afgjort en meget dygtig stab. Det gør det ikke alene, at man skaffer en stor sum penge og køber det mest avancerede udstyr, der findes. Hvis ikke man har de rigtige medarbejdere, så hjælper det ikke meget.



Operator Marianne Thastrup Hansen i færd med at retouch ere en printplade.

- Og vi har absolut været heldige at få nogle gode medarbejdere, der har forståelse for, at når en ordre er lovet færdig til et givent tidspunkt, så skal den også være klar, og kan den ikke blive det på en normal arbejdsdag, så må man arbejde lidt længere. Vi har ikke den mentalitet, at så snart uret ringer, så smider man det, man har i hænderne.

- Det har nok igen noget med virksomhedens størrelse at gøre, for den entusiasme er nok sværere at have, hvis man var 200 mennesker.

- Vi satser på med tiden at komme op på en medarbejderstab på 40-50, siger Ole Ravnsborg. Det vil være det rigtige antal for at udnytte den maskinpark, vi har, og vi skal formentlig med tiden re to-skift.

- Der er et stigende behov for vores produktion, og vi er så heldige, at vores nabolande, Norge og Sverige, stort set ikke har egen printproduktion. Endnu leverer vi dog ikke så meget til eksportmarkedet, for det har vi ikke haft kræfter til, men vore konkurrenter leverer en del til bl.a. Norge og Sverige.

- På nuværende tidspunkt vil det være forkert af os at gå for kraftigt ud på eksportmarkedet, men formentlig til efteråret vil vi begynde at tage mere fat på det udenlandske marked.

- I Elcons første år har vi været inde i en opbygningsfase på ca. tre måneder, derefter har vi haft et halvt års tid, hvor vi har opbygget et hjemmemarked. Efter sommerferien håber jeg, at vi har de fornødne kræfter til at finde kunder i bl.a. Norge og Sverige. Det vil ikke blive en stor kun-

demasse, men nogle få kunder, som vi vil pleje godt, og samtidig sørge for, at vi ikke sætter vores fleksibilitet over styr.

- Da vi planlagde starten af Elcon i 1987 var elektronikindustrien lidt nede i en men vi forudsagde, at allerede i 88 ville det komme til at gå bedre, siger Ole Ravnsborg.

- Det kom også til at passe, og vi kunne nemt have produceret mere i 88, hvis vi ikke havde haft

Vi valgte i starten at holde en forholdsvis lav profil med hensyn til markedsføring for ikke at miste vores troværdighed.

- Forst for nylig, hvor vi i alle tilfælde var sikre på, at begyndervanskelighederne var overstået, er vi begyndt med en intensiveret

der også har givet resultat. Vi er mange om buddet i denne branche, men der er ikke så mange, der har lagt sig i vores niche med bl.a. fabrikation af flerlags print.

- Virksomhedens opbygning med pensionskasserne og Privatbanken som de store aktionærer ved siden af vi seks, der startede Elcon, har vist sig at være ideel, fordi disse aktionærer ser lidt mere langsigtet end private investorer formentlig vil gøre.

- Skal man bygge en elektronikvirksomhed op i dag, må man se i øjnene, at man kommer til at konkurrere med de bedste, og det er kvaliteten mere end prisen, der er afgørende. Det har vi bygget Elcon op på, og vi kan se, at det har vret rigtigt, idet vore kunder er de virkelig professionelle brugere, hvor man prioriterer kvalitet og leveringstid for prisen.