

FRONT


SERITRONIC



SERITRONIC
JUBILÆUM 2020

UP FRONT med SERITRONIC

Udgives af:

Seritronic A/S i anledning af virksomhedens 20 års jubilæum 1. april 2020

Juelstrupparken 8
DK-9530 Støvring
Telefon + 45 96 86 86 00
Mail seritronic@seritronic.dk

Redaktion:

Direktør Hans Henrik Pedersen (ansvh)
Direktør Birgitte Helenius
Journalist Jonny Carstensen

Tekst:

Jonny Carstensen
carstensenonline.dk

Layout:

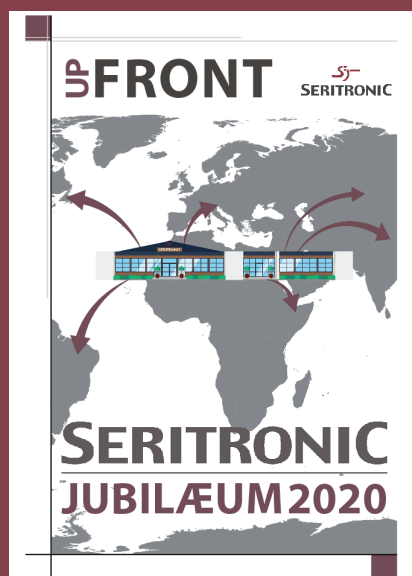
Diana Grøndahl Thomassen

Tryk:

Novagraf A/S

Oplag:

400 stk.



Forside:

Forsiden markerer, at Seritronic op til 20 års jubilæet for alvor er blevet en international virksomhed med såvel kunder som leverandører i mange lande verden over og med nye internationale initiativer på vej. Internationalt er Seritronic i høj grad UP Front.

International udvikling

Seritronic har efterhånden bevæget sig ind i en international fase, hvor vi nu skal manøvrere i et langt større rum end tidligere.

Som en del af Seritronics strategiske vækst, har vi igennem det sidste år arbejdet på at øge vores tilstedeværelse på det tyske marked. Vi har afsøgt de forskellige samarbejdsmuligheder og forventer, at vi i løbet af året når i mål med det helt rigtige set-up i vores naboland. Dermed forventer vi, at også Tyskland bliver et væsentligt vækstmarked for os.

Sverige er fortsat vores største eksportmarked. Her etablerede vi allerede for fire år siden et lokalt salgskontor. Nye eksportmarkeder kommer hel tiden til, og i dag har vores eksport andel overhalet hjemmemarkedet. Samtidig er flere nye udenlandske kunder kommet til.

Eksport og internationalt samarbejde er ikke nyt for os, men udviklingen har for alvor taget fart de seneste år. Hvis ikke før, har vi i dette jubilæumsår også mærket, at vi i dag manøvrerer i et langt større rum end tidligere. Internationalisering kræver ikke bare udsyn, det kræver også, at vi er årvågne på den helt store scene.

Virus

Som det fremgår andetsteds i denne jubilæumsavis, fik en virus så langt væk som i Kina konsekvenser over hele verden. Det gjaldt også danske virksomheder, det gjaldt flere af Seritronics kunder, og det gjaldt selvfølgelig også os selv. I vores samarbejder med kunder omkring leverancer af større eller komplekse serier af folietastaturer, betjeningspaneler, displayløsninger med mere blev vi ramt af de mange midlertidige fabrikslukninger i kølvandet på coronavirussen. Derfor måtte vi i hast rykke ud med et tilbud til kunderne via annoncering og LinkedIn, om at Seritronic kunne tilbyde produktion i Danmark eller hos en af vores øvrige samarbejdspartnere udenfor Kina,

indtil kineserne igen kom på fode.

Forbud

I et helt andet tilfælde fik vi muligheden for at hjælpe en Amerikansk-ejet dansk kunde med produktion og levering af produkter, fordi amerikanerne fik forbud mod import fra Kina som følge af handelsrestriktioner. Internationaliseringen har givet os mange nye muligheder for udvikling af vores forretningsgrundlag. Det betyder, at vi hver dag skal holde os skarpe på, hvad der sker rundt om i verden og se muligheder for at bistå kunder, der bliver påvirket af de forskellige begivenheder og situationer.

Vi skal samtidig være skarpe på - om og hvordan - uforudsete situationer og begivenheder kan komme til at påvirke vores leverandører og dermed ramme os. Derfor skal vi konstant være helt fremme i skoene for at løse de udfordringer, vi måtte møde.

Seritronic er i en spændende udvikling. Vi håber også, at I finder noget spændende læsestof i denne jubilæumsavis, som udgives i anledning af vores 20 års jubilæum den 1. april.

God læselyst.



Birgitte
Hans Henrik

Nyheden du aldrig skulle have læst

Da denne jubilæumsavis blev planlagt, var artiklen herunder ikke med i planerne, men vi kan ikke komme udenom den.

Artiklen kunne også hedde: "Hvordan coronavirus fik stor indflydelse på Seritronic", men da redaktionen bag avisen blev samlet til det første redaktionsmøde først på året, havde ingen en anelse om, at en virus så langt væk, som i Kina, kort tid efter skulle få indflydelse på hele verdenshandelen og dermed også Seritronic.

I Støvring er virksomheden ikke bare producent af folietastaturer, betjeningspaneler, displays med videre. Seritronics specielle set-up bygger også på et tæt samarbejde med udenlandske producenter af samme produktkategorier, som Seritronic tilbyder kunderne, når de efterspørger større serier, der med fordel kan outsource til udlandet. Her er Seritronic ofte sparringspartner i konstruktionsfasen, hvor de garanterer kvaliteten og leveringen.

Hvad gør man?

Men hvad gør man, når leveringen pludselig kommer i fare, fordi en virus lukker fabrikkerne i Kina?

Dette spørgsmål optog også direktøren for Seritronic Hans Henrik Pedersen, da det stod mere og mere klart, at danske virksomheder kunne komme i klemme som følge af coronavirusen.

"Vi reagerede hurtigt, synes jeg selv. På LinkedIn, på nyhedssiderne Elektronik Fokus og Electronic Supply og i vores email signaturer begyndte vi at udbrede budskabet om, at vi var klar til at tage produktion ind fra nye og gamle kunder – uden opstartsmkostninger vel at mærke. Det var produktioner, der ellers skulle have været sendt til Kina. Vi fik hurtigt respons fra såvel eksisterende som nye kunder, der netop var havnet i en klemme. Overordnet var situationen kritisk, men naturligvis tænker man også på, hvor hårdt det hele har været for

kineserne. Mange af dem har jo været gode, loyale samarbejdspartnere gennem en årrække", fortæller han.

Flytning mulig

På trods af den kritiske situation hører det med til historien, at Seritronic har mange samarbejdspartnere udenfor Kina. Det var derfor muligt at flytte nogle produktioner fra Kina til andre lande. Blandt disse andre lande er Danmark og produktionen i Støvring, som kom til at køre på højtryk. Den øgede efterspørgsel, som fulgte på grund af coronavirusen, medvirkede til, at der blev etableret overarbejde for at kunne imødekomme ordren.

Medarbejderne træder i kraft

Den øgede efterspørgslen betød, at flere medarbejdere måtte arbejde over og i weekenderne. Bitten Nielsen, montør i produktionen i Støvring, var dog positivt stemt overfor dette.

"Det har betydet, at vi har fået væsentlig mere arbejde samt nye produkter. Det er dejligt at have noget at lave. Jeg kan godt lide det", sådan lyder det fra Bitten Nielsen.

Det var ganske få, der havde forventet, at en virus så langt væk som i Kina

senere skulle lukke Danmark ned på grund af smittefare.

Men intet mindre må Seritronic og det resterende danske erhvervsliv forholde sig til, at det blev situationen.



Nye tiltag er nødvendige

Seritronic har som mange andre lyttet til regeringens anbefalinger som kom efter, at statsministerens pressemøde d. 11. marts. "Vi har indført nogle drastiske forholdsregler, både i forhold til vores ansatte, vores kunder og leverandører. Vi adskiller vores medarbejdere i grupper, så det administrative personale ikke kommer i produktionen, og produktionen ikke kommer på kontoret" lyder det fra Hans Henrik.

De nye tiltag betyder desuden opdelt pauser, aflyste møder inde og uden for huset, ekstra rengøring, samt at produktionen nu vil blive opdelt i et dag- og aftenhold, så medarbejderne ikke opholder sig for mange sammen.



Montør Bitten Nielsen i et indslag med TV2 Nord.

Kort snak – langvarigt samarbejde

Han forlod sin stand for at finde kunder – hun gik på gangen på udkig efter mulige leverandører – så fik han øje på hende...

Hun var ny som indkøber i et større dansk elektronikfirma. Hun var stærkt interesseret i hurtigt at vise resultater.

Som direktør og medejer i en kun fem år gammel iværksættervirksomhed skulle han have resultater. Derfor havde Hans Henrik Pedersen, som er hans navn, hjemmefra lavet en liste over alle de potentielle kunder, han ville forsøge at få fat på under HI-Messen i Herning i 2005.

Ude på gangen fik han øje på Jette-Marie Geertsen Kragh, som netop repræsenterede et af firmaerne på listen. "Nej hvor heldigt at møde dig. I står jo på min liste", lød det frejdigt. Det lykkedes ham at lokke hende med hen på Seritronics stand, selv om hun, der er thybo, tænkte: "Aaarh – hvad vil han sælge." Lige siden har de to været samarbejdspartnere.

Testet og bestået

Seritronic fik nemlig lov til at byde ind på en leverance af folietastaturer. Derefter blev Seritronic testet, og firmaet bestod efterfølgende testen. Samarbejdet består stadig, men der står ikke længere nogen Jette-Marie Geertsen Kragh i den ene ende.

Hende finder vi i dag i et andet firma, elektronikkoncernen DEIF i Skive, hvor hun er indkøbschef. Hun kom allerede i 2007 til Skive, men selv om det blev til et farvel til den gamle arbejdsplads, blev det ikke et farvel til Seritronic. Allerede inden Jette-Marie Geertsen Kraghs ankomst til DEIF var koncernen nemlig kunde, men det var på mekanik emner. Til gengæld var det andre leverandører på de folietastaturer og frontfolier, som DEIF benyttede. Den nytilkomne medarbejder kom til koncernen med Seritronic-samarbejdet på sin gamle arbejdsplads i frisk erindring. DEIF havde allerede et par leverandører

på området, men hun var ikke helt tilfreds med den enes priser og leveringsevne. Seritronic fik igen muligheden og greb den. Samarbejdet har kørt lige siden.

DEIF fastholder strategien med at have to leverandører på området for frontfolier og folietastaturer, for som Jette-Marie Geertsen Kragh udtrykker det: "Vores leverandører skal gerne holde sig vågne!"

Sparringspartner

Til gengæld er hun ikke så bange for, at Seritronic skal gå hen og falde i søvn. "Vi måler vores leverandører på mange områder som pris, kvalitet og leveringsevne. De tre ting er naturligvis afgørende, men så er der altså også en lang række andre faktorer, der spiller ind i forholdet til leverandører. Jeg vil især fremhæve Seritronics vilje og evne til at gå ind i vores forskellige udviklingsprojekter som sparringspartner. Det har vi haft stor glæde af, og det bringer mig hen til en anden vigtig egenskab hos en leverandør: fleksibilitet. Evnen til med kort varsel at kunne gå aktivt ind i et projekt", fortæller Jette-Marie Geertsen Kragh.

Hun er ganske imponeret over Seritronics succes, men hun mener også, at hun har luret, hvorfor den er kommet.

"Firmaet gik fra start ind i et ekstremt konkurrencepræget marked, men har dygtigt formået at komme i kontakt med sådan nogen som mig, og vi indkøbere er altså ikke nogen af de nemmeste at komme i kontakt med, skulle jeg hilse og sige. Vi er skeptiske af natur og spørger altid os selv, om leverandøren nu også kan holde det, de lover", forklarer hun.

I sidste ende er det et spørgsmål om tillid, og den har Jette-Marie Geertsen Kragh.



"Når man besøger Seritronic, kan man ikke undgå at bemærke den særlige ånd, der hersker i hele virksomheden. Du kan mærke, de gerne vil samarbejde og gøre deres bedste. Du bemærker også de gode forhold og trivslen i hele organisationen. Den slags har det med at levere noget godt", lyder det.

[DEIF er en stor dansk elektronikkoncern, der udvikler, producerer og sælger grønne energistyringsløsninger til decentral elproduktion på land og til søs]



Deres DNA er fantastisk

Stor eksportkunde om Seritronic

I den tjekkiske by Želevčice, nord-vest for Prag, ligger én af Europas førende producenter af hospitals- og plejesenge samt tilbehør. Linet spol. hedder virksomheden. I sit seneste regnskabsår, 2018/19, fremstillede koncernen ikke færre end 64.000 senge.

Linet er ikke bare en gigant med afsætning i mere end 100 lande. Det er også en stor eksportkunde for Seritronic. Spørger man Linets indkøbschef, David Toms, om baggrunden for samarbejdet, siger han:

”Vi fandt kontakten til Seritronic i Kompass databasen, hvor vi normalt finder de leverandører, vi ønsker tilbud fra. Vi sendte derefter en forespørgsel til Seritronic og andre med en teknisk beskrivelse sammen med en række spørgsmål, der var relateret til de ønskede kvalitetsstandarder, idet vi søgte leverandører med højere kvalitetsværdier den gang. Seritronic blev vurderet som vinderen. Derfor

gik vi videre med samarbejdet”.

Den rigtige balance

Samarbejdet har fungeret lige siden, og det er der, ifølge David Toms, en særlig god grund til.

”Her ser vi den rigtige balance mellem pris og kvalitet, og kommunikationen mellem os kører upåklageligt. Med andre ord: Virksomhedens DNA er fantastisk”, forklarer han. Indkøbschefen mener, at en positiv ånd gennemsyrrer hele virksomheden, og det er noget, han finder væsentligt og reelt rummer den sande værdi af det gode samarbejde. Linet blev grundlagt i 1990, ti år før Seritronic så dagens lys. Siden 2011 har Linet spol. været en afdeling af det multinationale holdingselskab Linet Group SE



med hjemsted i Holland. Der indgår 20 datterselskaber i koncernen, som alt i alt beskæftiger 1.700 medarbejdere.

”Her ser vi den rigtige balance mellem pris og kvalitet, og kommunikationen mellem os kører upåklageligt”

Lille hjul i stor maskine

Seritronic rev en fredag ud af kalenderen for blandt andet at give alle medarbejdere en forståelse for, hvad det betyder at være leverandører til én af landets store industrikoncerner.

På den ene side er Linak én af Seritronics helt store kunder. På den anden side fylder Seritronics leverancer meget lidt, når man betragter Linaks mange produkter.

I alle henseender er forskellen på de to enorm. Linak er et globalt milliardforetagende med langt over 2.000 medarbejdere. Derfor kan det umiddelbart virke næsten ubetydeligt at levere et produkt som folietastaturer til denne gigant indenfor elektriske aktuatorløsninger, som integreres i borde, senge køretøjer, landbrugsmaskiner og meget, meget mere. Ubetydeligt er det bare ikke, og det

fik alle medarbejdere hos Seritronic indsigt i, da virksomheden en fredag ganske enkelt lukkede for at besøge netop Linak.

”Mange af vores medarbejdere kommer jo ikke ud og ser, hvad der foregår hos kunderne. Det er naturligvis interessant for folk i produktionen at se, hvordan det, de laver, bliver anvendt hos kunderne. Det giver især en forståelse for, hvorfor kunderne stiller de krav, til det vi producerer, som de gør. Og hvorfor kvalitet og levering simpelthen skal være i orden. Er de ting ikke på plads, kan selv beskedne leverancer fra os skabe store proble-

mer i det store maskineri. Jeg synes, sådan et besøg er meget vigtig”, forklarer direktør Hans Henrik Pedersen, der tilføjer, at besøget naturligvis ikke kun handlede om de ting, Seritronic leverede til Linak.

Han indrømmer, det er en smule usædvanligt at lukke hele virksomheden en hverdag for at tage på kundebesøg, men dagen blev også brugt som en rigtig medarbejderudflugt med besøg på Dybbøl Banke, en indkøbs-smuttur over grænsen og middag på vejen hjem.

Business bygget på venskab

"Dyrk de personlige relationer først - dernæst kan du opbygge et godt samarbejde" nogenlunde sådan lyder recepten fra Seritronics største og vigtigste samarbejdspartnet i Asien.



Personlige venskaber kan bane vejen for en stor og langvarig forretningsmæssig succes. Også selv om, man befinder sig i hver ende af verdenskortet. Sådan har tingene i hvert fald udviklet sig for samarbejdet mellem Seritronic i Danmark og Printec i Taiwan. Knap var ideen om en ny serigrafisk virksomhed i Nordjylland født, før Hans Henrik Pedersen tog en kunde med til Taiwan for at besøge Printec i Taipei. Her mødte han grundlæggeren, Charlie Chang, for første gang. Mødet fik store konsekvenser for begge.

"Jeg følte straks, at Mr. Pedersen var en energisk mand med et åbent sind og meget passioneret. Han var en professionel forretningsmand, som var meget nemt at kommunikere præcist med. Jeg vidste med det samme, at Seritronic kunne blive en værdifuld repræsentant for os i de skandinaviske lande", fortæller Charlie Chang.

Samme filosofi

Han mener, at personlige relationer simpelthen ikke kan overvurderes, når det kommer til business. "Det er essentielt først at opbygge gode relationer, før man skaber et godt foret-

ningsmæssigt samarbejde. Mr. Pedersen og jeg er jævnaldrende, og efter min mening arbejder vi også ud fra den samme filosofi og ligger tæt på hinanden, når vi taler personlighed. Vi er begge gode til at kommunikere uanset, om vi står overfor en succes, eller vi har et problem. Vi taler kort og godt samme sprog med hensyn til forretning og teknologi. Jeg er sikker på, at vi står overfor et godt år i år og flere gode år i fremtiden", tilføjer Charlie Chang.

Seritronic er i dag én af Printecs store, europæiske kunder, men Taiwan-koncernens grundlægger går endnu et skridt videre i sin vurdering af sin danske kunde, og kalder Seritronic den nok vigtigste kunde i Europa.

"Jeg tænker ikke kun i omsætning og penge. Jeg tænker på virksomhedens troværdighed. Dens evne til stabil vækst og pålideligheden i det hele taget", forklarer han.

Verdensomspændende

Printec, der blev grundlagt i 1992, er i dag en verdensomspændende koncern med selskaber i USA og Kina.

Koncernen beskæftiger 560 medarbejdere i Taiwan, 320 i Kina og 30 i USA. Det amerikanske og kinesiske marked har nogenlunde samme størrelse som det europæiske, men Printec har ikke planer om at etablere sig direkte i vores verdensdel. Ifølge Charlie Chang hænger det sammen med, at Europa er delt op i mange forskellige lande med forskellige sprog og kulturer. Derfor foretrækker man at håndtere det europæiske marked med firmaer, der har kendskab til de forskellige kulturer og sprog i verdensdelen, og som kan hjælpe med at åbne døre i Europa. I den forbindelse nævner han Seritronic igen.

Fabrikken i Støvring huser nemlig også et lager for Printec på udvalgte produkter. På den måde kan nøglekunder, via Støvring, opnå "europæiske leveringstider".



Direktør Hans Henrik Pedersen, Seritronic, er flere gange hvert år på besøg hos Printec. Her sammen med direktøren for Printec, Charlie Chang.

Hensigterklæring holder på 20. år

Heidi Hintz, idag indkøber hos RTX, er én af de mulige kunder, der blåstemplede planerne om etableringen af Seritronic med en hensigterklæring - tilliden er fortsat 100 pct. intakt.

Når man som iværksætter ønsker at etablere en ny produktionsvirksomhed, kræver det kapital til de nødvendige investeringer. Det var ikke anderledes for de tre grundlæggere af Seritronic, da de i 1999 begyndte at foretage de indledende manøvrer til opstarten. Men hvordan skulle de overbevise banken om, at de havde fået en god idé. I forvejen var der adskillige konkurrenter på markedet.

En af de metoder, ejertrioen af Seritronic tog i brug, var at opsøge mulige kunder og få dem til at udstede en hensigterklæring om, at de var interesserede i at handle med den kommende virksomhed, hvis den ellers var konkurrencedygtig på kvalitet og pris samt naturligvis var leveringsdygtig.

Lasat

Derfor fik indkøber Heidi Hintz en dag besøg af Seritronics kommende direktør, Hans Henrik Pedersen. Stedet var Nibe i Nordjylland.



Her ses et af de sidste modems produceret af Lasat inden deres lukning i 2001

Her lå landets førende producent af modems, Lasat, og det var i sin egen skab af indkøber her, at Heidi Hintz blev bedt om en hensigterklæring.

"Det var helt naturligt for mig at give den hensigterklæring. Jeg kendte folkene bag Seritronic på forhånd, da vi havde været kunder hos deres tidligere arbejdsgiver. Når man taler om leverancer, der er kundetilpassede, er det vigtigt, de personlige relationer er gode. Jeg vidste, at disse folk havde styr på det hele, at de var i stand til at holde stram fokus, og altid havde leveret det vi som kunde havde forventet. Dybest set er sådan en hensigterklæring et spørgsmål om gensidig tillid", forklarer hun.

„Jeg vidste, at disse folk havde styr på det hele, at de var i stand til at holde stram fokus og altid havde leveret det, vi som kunde havde forventet“

Heidi Hintz kom dog aldrig selv til at levere ordrer til Seritronic, mens hun var ansat hos Lasat. Hun blev ansat i virksomheden Force Electronics, og her blev Seritronic én af virksomhedens nye leverandører.

RTX

Historien gentog sig, da hun endnu engang skiftede job – nu til RTX i Nørresundby, hvor hun fortsat sidder. RTX udvikler og sælger en lang række produkter indenfor trådløs kommunikation – såvel i eget navn som for ODM/OEM-kunder. Den børsnoterede koncern har 185 medarbejdere herhjemme og 100 i Hong Kong.

RTX er i dag kunde hos Seritronic, men Heidi Hintz har også fungeret nærmest som en ambassadør for Seritronic.



"På LinkedIn søgte en tysk virksomhed efter en mulig europæisk leverandør af folietastaturer. Jeg anbefalede naturligvis Seritronic, fordi virksomheden har holdt sit topprofessionelle niveau, så man kan godt sige, at den hensigterklæring eller tillidserklæring, jeg gav i 1999 – den holder altså stadig", siger hun.

Den tyske virksomhed blev i øvrigt senere kunde i Støvring.



Vi tror på langvarige relationer

Den svenske specialist i testudstyr, Megger AB, har været kunde hos Seritronic siden dag ét, og det er der flere gode grunde til.

Monika Hjalmarsson, indkøber hos den svenske specialist i bl.a. testudstyr, Megger, var blandt de få udenlandske personer, der kendte til planerne om at etablere Seritronic. Det svenske selskab var nemlig kunde hos Danprint, hvor Seritronics grundlæggere kommer fra, og beslutningen om at følge "med over" til den nye virksomhed var ikke svær. Den var enkel og oplagt, husker hun. I dag er Megger fortsat kunde i Seritronic, og det skyldes ikke, at virksomheden ikke løbende undersøger markedet for leverandører.

"I vores indkøbsafdeling tror vi på langvarige relationer. Hvis vi oprettholder disse relationer med vores leverandører, vil vi lære af hinanden. Vi vil sammen vokse og løbende forbedre os. Hos Seritronic er de meget imødekommende, og vi kan altid diskutere problemer under opsejling med gensidig respekt", fortæller hun. Den

svenske virksomhed køber af Seritronic såvel folietastaturer som overlays, der passer ind i Meggers forskellige produktkategorier.

”Oplevelsen er, at Seritronic lever op til alle Meggers krav indenfor de berørte produktgrupper”

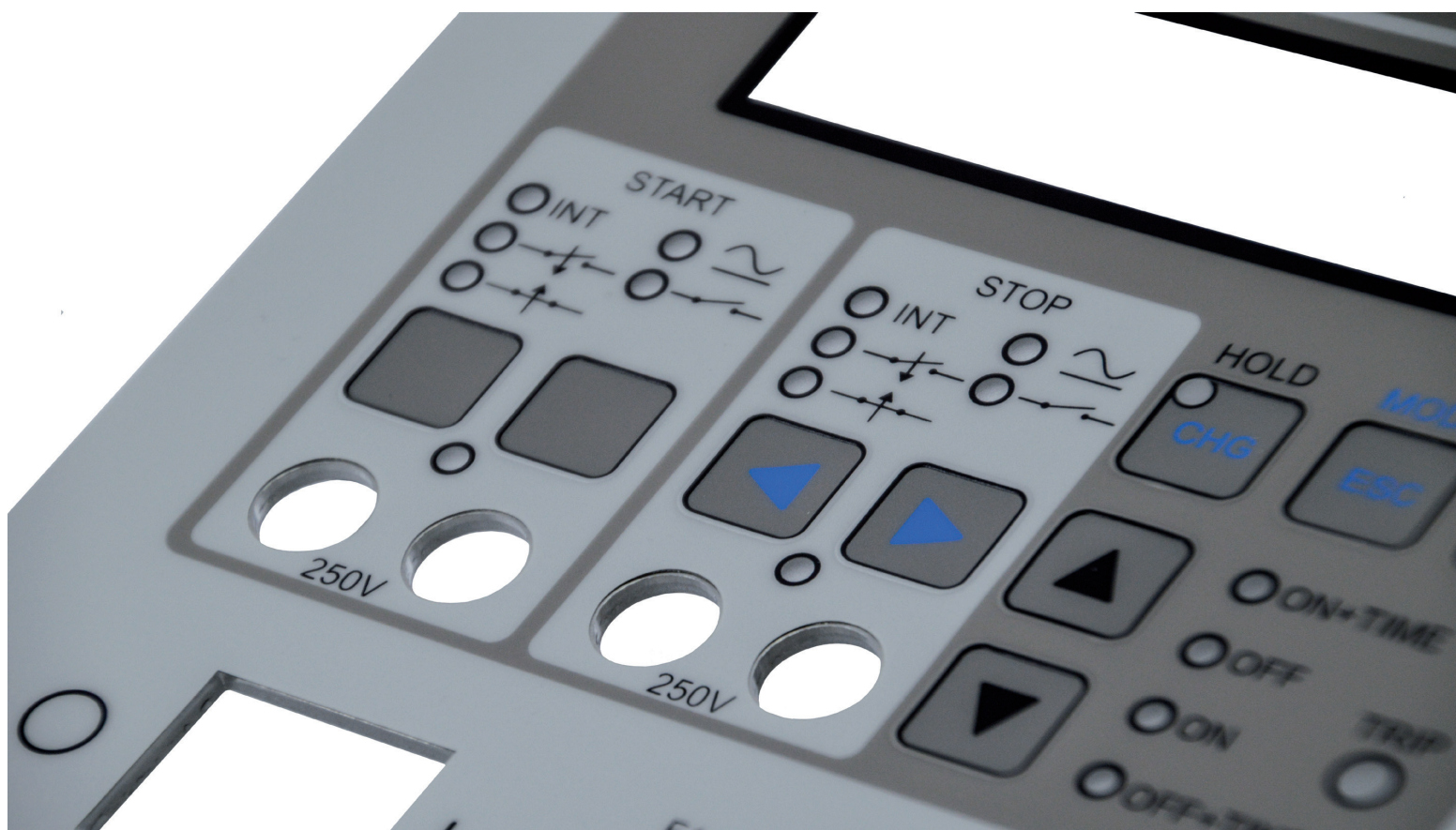
Prisen

Ifølge Monika Hjalmarsson er pris, kvalitet og leveringssikkerhed lige vigtige, men lige nøjagtig med hensyn til prisen er der ved at ske noget. Hun siger: "Vi fremstiller high-end testudstyr og sælger vores teknologi over hele verden. Vores kunder har naturligvis forventninger til, at kvaliteten er i top, og at produkterne bliver leveret til aftalt tid. Prisen er altså bare vigtig. Derfor er vi, sammen med Seritronic, begyndt at kigge på, hvor-

dan vi kan sænke priserne."

Går alt efter planen, indebærer det, at nogle af Seritronics leverancer til Megger fremadrettet vil blive fremstillet hos én af de asiatiske leverandører, hvor man i forvejen har et indarbejdet et samarbejde. Løsningen er langt fra ny. Gennem adskillige år har Seritronic benyttet leverandører i udlandet til kundespecifikke opgaver, hvor Seritronic står som garant for pris, kvalitet og levering.

Nervøsitet er der da heller ikke noget af i Sverige. "Det har altid været let at handle med Seritronic, og jeg føler mig tryk ved at have dem som leverandør til Megger," siger Monika Hjalmarsson. Da Seritronic indledte samarbejdet med svenskerne, hed virksomheden slet ikke Megger, men Programma Electric AB. Virksomheden blev imidlertid overtaget af den internationale Megger koncern i 2007 og skiftede navn året efter.



Folietastatur for Megger

Lokal kontakt vigtig

Husqvarna tillægger det stor betydning, at leverandører som Seritronic har lokale repræsentanter i Sverige. Det er cirka fire år siden, åbnede sin egen, svenske salgsafdeling. Den er i øvrigt lige flyttet i nye lokaler i Tranås.



Her ses de to svenske medarbejdere fra venstra Mikael Davidsson og Peder Mannerberg.

En af nordens ældste og største koncerner, Husqvarna, har aktiviteter over hele verden. Ikke desto mindre tillægger Husqvarna det stor betydning, at leverandører som Seritronic har lokale repræsentanter i Sverige, som man kan diskutere tekniske problemer med. Det oplyser Henrik Granat, R&D hos Husqvarna.

Seritronic etablerede sig i Sverige med egen salgsafdeling for fire år siden. Gennem små ti år har Seritronic været leverandør til Husqvarnas produktion af håndholdte produkter, men de sidste par år er samarbejdet blevet udvidet til også at omfatte svenskernes kendte robotplæneklippere.

"Dét, vi sætter mest pris på med Seritronic, er deres fleksibilitet og deres hurtige respons til at levere prøver til vores forsknings- og udviklingsafde-

ling. Rigtig pris og leveringsevne er naturligvis også vigtige", siger Henrik Granat.

Husqvarnas historie er imponerende. Virksomheden begyndte som geværproducent i 1689, men har

gennem årene udviklet sig og er blevet navnet på en lang række produkter fra motorcykler over cykler til moderne husholdnings- og havemaskiner.



Robotplæneklipper af Husqvarna

Nu kan Søren det hele

En af Seritronics første medarbejdere, Søren Jensen, i dag produktionschef, smurte tykt på om egne evner, da han første gang søgte ind i serigrafibranchen – i dag må man sige, at han har indhentet det hele og mere til.

De fleste af os kender det. Man underdriver ikke sine kvalifikationer ved en ansættelsessamtale. Snarere tværtimod. Seritronics produktionschef, Søren Jensen, lagde i hvert fald ikke skjul på sin erfaring med trykkeopgaver, da han søgte ind i serigrafibranchen. "Jeg har ofte hjulpet vores dekoratør med trykning af skilte," fortalte han, da han ved jobsamtalen skulle forklare, hvordan han let kunne skifte job fra herreekvipering til serigrafi. Reelt vidste han intet om trykning, men det kom han til og det i en grad, at han i sit første job stille og roligt steg i graderne og endte som produktionschef. I herreekviperingsforretningen Vagn Larsen i Aalborg fik den unge Søren Jensen en rigtig butiksuddannelse, men som medarbejder i serigrafibranchen er han i den grad selvlært.

Den rigtige hylde

Selv om han ind imellem godt kan savne den tætte kundekontakt, der hersker i en butik, har han fundet den helt rigtige hylde. Hans første armtag med serigrafi blev en personlig succes, men kun få ting varer som bekendt ved i det uendelige. Hans arbejdsplads fik nye ejere, og beslutningerne begyndte nu med at blive truffet længere væk fra de lokaler, hvor han nåede at arbejde i 12 år. Det begyndte at rumstere med rygter på arbejdspladsen. Et par kolleger havde tilsyneladende planer om at starte en virksomhed op for sig selv.

"Du skal da med", lød det fra en anden kollega.

Søren Jensen var ikke helt uinteresset, selv om familien spurgte: "Hvordan tør du?", da han luftede ideen. For projektet talte, at han havde et særdeles godt indtryk af de to kolleger, der, sammen med en tredje fra en anden serigrafivirksomhed, havde iværksætterplaner.

Derfor blev Søren Jensen én af Se-

ritronics første medarbejdere for 20 år siden med titlen som produktionschef. Og han er der stadig.

Ejertrioen er til gengæld reduceret fra tre til to. Hans Spliid Hansen er trådt ud. Tilbage er Birgitte Helenius og Hans Henrik Pedersen, som var de to kolleger, Søren Jensen kendte så godt fra sin tidligere arbejdsplads. Starten har han i frisk erindring.

"Meget "homemade"

"Bygningen var jo ikke engang færdig. Der var ingen vinduer. Hans og jeg gik og frøs sammen med håndværkerne. Birgitte havde indrettet en "kommandocentral" hjemme hos sig selv, mens Hans Henrik var på vejene for at sælge. Snart var vi i Tyskland for at købe maskiner, snart var vi i Pandrup for at hente nogle gamle borde og lamper oppe i den lukkede Dancall-fabrik. Der var virkelig meget "homemade" over Seritronic det første år. Spændende var det, men det var godt nok også hårdt", husker han. Produktionschefen minder om, at Seritronic midt i det herskende begynderkaos var og er en ordreproducerende virksomhed, der pinedød skal levere til tiden og i den aftalte kvalitet.

"Det kan jo godt gøre en lidt nervøs, men så begynder de første små succeser at dukke op. Nye gode kunder, nyansættelser og den slags var med til at bestyrke os i troen på, at det kunne lade sig gøre. Mange havde ikke levnet os en chance og mente, vi ville bukke under efter et år eller to, men den slags skal

man ikke sige. Så kommer den nordjyske stædighed", tilføjer han. Mange har hæftet sig ved den særlige ånd hos Seritronic. Ifølge Søren Jensen er den blandt andet opstået, fordi der i Seritronic ikke er nogen "oppe på kontoret" eller "nede på gulvet".

"Du møder folk med respekt uanset, hvor de er i huset. Selvfølgelig har vi forskellige ansvarsområder, men i bund og grund er det den indbyrdes respekt for hinanden, som danner fundamentet for den ånd, der hersker", siger han.

"Min fabrik"

Især kan den kommende medjubilat godt lide, når medarbejdere taler om "min fabrik", for det vidner om ejerskab. Det gælder ikke nødvendigvis hele firmaet, men kan alene være den enkelte opgave.

"Jeg blev engang af et par studerende spurgt, om det motiverer mig at få et ansvar. Jeg svarede nej. Det giver kun bøvl. Jeg vil hellere tage et ansvar. Det giver ikke bøvl, og jeg mener faktisk, at det er det, vi i bredeste forstand gør hos Seritronic. Vi tager et ansvar," lyder Søren Jensens forklaring.



Mads og robotterne

Produktionen i Støvring bliver i stigende grad automatiseret, og den udvikling vil bare fortsætte de kommende, mange år, vurderer produktionsteknolog Mads Thomsen, som allerede har to robotter ”på samvittigheden”.



Blot tre år er der gået, siden Seritronic fik sin første robot i produktionen. I mellemtiden har robotten fået selskab af endnu en. Udviklingen i retning af øget automatisering vil bare fortsætte og fortsætte i fremtiden. Det er en udvikling, vi hverken skal eller kan gøre noget for at undgå. Det fastslår afdelingsleder og produktionsteknolog Mads Thomsen. Han er manden, der har stået for robotternes indtog på virksomheden. Han er også ansvarlig for en lang række andre automatiseringsprojekter i produktionen.

”Vi skal ikke have robotter bare for at have robotter. Vi skal heller ikke automatisere bare for at automatisere. Robotter og automatisering skal tages i anvendelse, når det giver mening. Til gengæld kan vi på intet tidspunkt ignorere den teknologiske udvikling, men skal tage ny teknologi til os, når det giver fordele. Det er en konstant udfordring at være på forkant med udviklingen”, siger Mads Thomsen.

Ikke oplagt

I virkeligheden er Seritronic ikke en

oplagt case, når emnet er robotter og automatisering. Det hænger sammen med, at virksomheden først og fremmest er ordreproducerende med alt, hvad det indebærer af mindre serier og en høj grad af fleksibilitet. Automatisering giver først og fremmest mening, når vi taler om stort volumen. Dem har Seritronic så også nogle stykker af, og her er der store gevinster at hente ved for eksempel at lade en robot overtage produktionen af mere end 300.000 ens emner på årsplan.

En anden udfordring ved at invitere robotter indenfor og lade mere produktion automatisere er de helt naturlige reaktioner hos de medarbejdere, der tidligere har varetaget de opgaver, maskinerne overtager.

Naturlig skepsis

”Det er klart, at man møder en vis portion skepsis, når man som ny medarbejder straks begynder at se på automatiseringsgevinster. Det kræver tydelig kommunikation at forklare, hvorfor robotter og automa-

tisering er med til at sikre jobbene frem for at afvikle dem. Det handler jo om, at kollegerne blot skal lave noget andet. Når en robot er i gang med en produktion, skal dens næste aktivitet forberedes, så robotten straks kan gå i gang med den nye produktion. Det er ligesom at lave mad og benytte flere kogeplader. Kartofflerne koger, mens du tilbereder noget andet. Det er trods alt mest rationelt at holde flere gryder i gang på samme tid. Der er dog dem, der lige i starten synes, det ser ud som om, de intet laver, når de arbejder ved robotten. Der går dog aldrig ret lang tid, før medarbejderne finder ud af, at robotter giver god mening og accepterer dem som det, de er: En effektiv hjælp i produktionen. Når robotten kører, arbejder vi for alvor”, forklarer Mads Thomsen.

At han blev ansat i Seritronic i 2015 var alt andet end tilfældigt. Den nye medarbejder havde nemlig benyttet virksomheden som praktiksted, mens han læste til produktionsteknolog på University College Nordjylland. Selv eksamensopgaven blev et udviklingsprojekt udført for Seritronic, som i øvrigt resulterede i en 200 kvadratmeter tilbygning i Støvring, da der skulle skabes plads til en ny maskine og et nyt produktionsflow. Inden Mads Thomsen gik i gang med sin uddannelse, havde han haft en lang karriere i den grafiske branche som grafisk trykker på flere forskellige trykkerier i Jylland.

” Vi skal ikke have robotter bare for at have robotter. Vi skal ikke automatisere bare for at automatisere. Robotter og automatisering skal tages i anvendelse, når det giver mening ”

Gensyn efter ti år: Seritronic-gejsten er uforandret

Tina Kramer, kvalitetschef hos Seritronic, er klar i mælet, når hun skal beskrive udviklingen på sin nuværende arbejdsplads: Alt er, som det var, for ti år siden, da hun for første gang stødte på Seritronic.



Kvalitetschef Tina Kramer: Man kan ikke uddanne sig til "kvalitetschef". Det er et arbejde der kombinerer forståelse for praktiske arbejdsprocesser, teoretiske ISO-standarder og kunders reklamationer.

Hun taler heldigvis ikke om kvalitet eller effektivitet, men om det engagement hun stadig oplever i lokalerne i Støvring.

For ti år siden var hun slet ikke i firmaet. Til gengæld underviste hun de fleste medarbejdere på en række kursusforløb, som skulle ruste medarbejderstaben til fornyet fremgang. Og det var her, hun blev så imponeret over det engagement, kursisterne viste. Hun var så begejstret, at hun kom til orde i det seneste nummer af "UP FRONT" for ti år siden. Sidste år blev hun så ansat som ny kvalitetschef hos Seritronic, og det var da, at hun bemærkede engagementet fortsat lyste ud af kollegerne.

"Der er simpelthen ikke nogen forskel fra dengang og til nu. Jeg har efter-

hånden været ansat i ganske mange rigtig gode virksomheder, men jeg har aldrig før mødt denne her ægte anerkendelse af hinanden som personer på en arbejdsplads. Den oplever jeg hos Seritronic, hvor der er en op-rigtig interesse for hinanden", fortæller Tina Kramer.

Kvalitet og produktion

Hun var ikke et øjeblik i tvivl om, at hun skulle søge stillingen som kvalitetschef, da hun så jobopslaget på LinkedIn sidste år. Tina har i de sidste 12 år arbejdet med kvalitet, senest som kvalitetschef i en servicevirksomhed. Men Seritronic og produktion passer meget bedre til hendes temperament.

Alle kolleger er "lige ved hånden". Vi

har et dagligt kollegialt fællesskab, og udfordringer skal løses i et samarbejde."Man kan ikke uddanne sig til "kvalitetschef". Det er et arbejde der kombinerer forståelse for praktiske arbejdsprocesser, teoretiske ISO-standarder og kunders reklamationer. Det hele passer rigtig godt med det, jeg tidligere har arbejdet med både som konservator, underviser, projektleder og senest som kvalitetschef", forklarer Tina Kramer, der betragter sig selv som halv håndværker og halv akademiker.

Som kvalitetschef har hun mange ansvarsområder som bl.a. sikring og optimering af, Seritronics ledelses- og produktionssystemer, samt håndtering og analyse af reklamationer.

Nye produkter

Altid under udvikling.

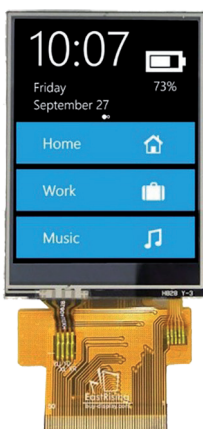
Et tilbagevendende spørgsmål i Seritronic har været, hvordan vi kan være den mest attraktive leverandør overfor vores kunder, men i høj grad også være den mest attraktive spiller for nye kunder. For at kunne imødekomme det, kræver det i høj grad en forståelse for kundens behov og tendenser i deres efterspørgsel.

En tendens, der vinder mere og mere indpas hos vores kunder, er ønsket om totalløsninger. Det signal har vi i Seritronic forstået. Derfor tilbyder vi montering af delkomponenter til et samlet færdigt produkt. Vi fokuserer på at være på forkant med initiativer, der kan give kunden en enklere forretningsgang. Det vil sige: Vi finder produkter, der er attraktive for kunderne og leverer nye materialer, der kan løfte kvalitetsniveauet. Dette tankesæt betyder, at vi har tilføjet en række nye produkter til vores samlede produktportefølje.

TFT- og LCD displays

Vi har blandt andet indgået et samarbejde med to producenter af TFT-displays, LCD-displays og touch paneler. Det betyder blandt andet, at vi nu er i stand til at inkorporere displays og touch paneler i tastaturer. Dette sker gennem en bonding proces, hvor displays eller touchskærme "limes" sammen med emner såsom folietastaturer eller overlays. Med denne løsning opnår man en forenkling i den videre apparatmontage, samtidig opnår

man en forbedring i den optiske klarhed.



Kabinetter

Et andet samarbejde, der skal gøre det lettere for kunderne at tænke i totalløsninger, er, vores nye leverandører af standard- og skræddersyede kabinetter. Kabinetterne er som udgangspunkt en vigtig del af en totalløsning. Vi leverer derfor standardkabinetter, som er tilpasset kundens ønsker og krav. Her kan kunder vælge et standard kabinet, og få det kundetilpasset og bearbejdet ved samme leverandør. På den måde kan kunder få et fuldstændt produkt med kabinet, hvor små og mellemstore kvantiteter ikke behøver at være dyre.



Silikonetastaturer og FPC

Silikonetastaturer og FPC (flexprint) er nogle andre områder, der vokser væsentligt hos os. Silikonetastaturer kan med fordel anvendes i barske miljøer, hvor brugerne for eksempel bruger handsker. FPC anvendes, når produkterne sidder i et mere udsat miljø, som for eksempel udendørs, på maskiner i bevægelse eller på skibe, hvor de blandt andet bliver udsat for salttåger, vibrationer, vind og vejr.



Seritronic samarbejder med kompetente og nøje udvalgte producenter, som passer godt ind i forretningsset-uppet. Fleksibilitet, kvalitet og professionalisme er stadigvæk nøgleordet - også med vores nye samarbejdspartnere.

Det betyder alt i alt, at Seritronic, med de nye tiltag, kan imødekomme efterspørgslen på færdige komplekse produkter. Med Seritronics nuværende set-up forbliver Seritronic én af Europas førende one-stop-leverandører indenfor betjeningspaneler.



Én ulykke kommer sjældent alene

Knap havde Seritronic forbedret sig til at hjælpe kunder i corona-klemme, før en brand sendte pulsen i vejret igen.

Jubilæumsåret 2020 tegner til at blive et rigtigt jubilår i Seritronic med fremgang over hele linjen, dog blev de første måneder af året præget af begivenheder ingen havde set komme.

Da coronavirussen brød ud i Kina, sendte det trykbølger ud i de fjerneste kroge af verden. Dette gjorde sig også gældende for Danmark og danske virksomheder, hvor Seritronic, som det fremgår af en artikel andetsteds i avisen, fik travlt med at hjælpe sine kunder og andre virksomheder ud af coronaklemme: Manglende kinesiske leverancer. Knap havde Seritronic omstillet sig til at varetage de mange hasteordrer, der kom som følge af virussen, da virksomheden blev ramt af en mindre brand.

Brand i to omgange

Fredag aften, den 7. Februar, opstod

der brand i fabrikken. Den blev ved et lykketræf opdaget af rengøringsfolk, som havde valgt at være på arbejde fredag aften. Derfor kunne brandfolkene relativt hurtigt få det hele under kontrol, og alle kunne ånde lettet op. Lige indtil lørdag aften, hvor branden blussede op igen, og beredskabet atter måtte rykke ud.

Status er i dag, at kun en mindre del af virksomheden er sat midlertidigt ud af drift, hvor kun én kunde er blevet direkte berørt af branden. Allerede i løbet af lørdagen blev kunden kontaktet og informeret. Senere blev der sendt skriftlig information til samtlige samarbejdspartnere, kunder som leverandører.

Sikkerhedsprocedurer holdt

Mandag morgen blev medarbejderne informeret, og allerede den pågældende dag kørte Seritronics normale produktion igen.

Ifølge direktør Hans Henrik Pedersen modtog man mange sympatitilkendigelser fra omverdenen, hvilket direktøren udtrykker stor taknemmelighed for. Samtidig glæder han sig over, at Seritronics sikkerhedsprocedurer virkede optimalt, da det var nødvendigt.

"Det er én af fordelene ved at være ISO-certificeret. Her er alle sikkerhedsprocedurerne beskrevet ned i mindste detalje. Meget apropos skulle vi den følgende dag have besøg af DNVGL, som skulle recertificere os. Vi var indstillet på at aflyse gennemførelsen, men den pågældende medarbejder mente, at det netop var en god ide at gennemføre recertificeringen lige efter branden, og han blev faktisk imponeret over, at vi havde handlet efter alle foreskrevne sikkerhedsprocedurer", forklarer Hans Henrik Pedersen.



Når der skal festes

Seritronic er solidt forankret i Nordjylland, men nordjyderne fester gerne uden for landsdelen.

Når medarbejderne hos Seritronic i begyndelsen af maj sætter hinanden stævne for at fejre hinanden og Seritronics 20 års jubilæum, foregår det ikke i Støvring. Festen er i stedet lagt i Sabro vest for Aarhus, hvor alle indkvarteres på Hotel Sabro Kro. Her bliver de blandt andre underholdt af én af landets kendteste foredragsholdere, Karen-Marie Lillelund, og der bliver også lejlighed til en dans, når Hardinger Band kommer på scenen om aftenen.

Det er langt fra første gang, der spejdes udad, når der skal festes. Sidste års julefrokost var en heldagsudflugt til København med besøg i DR Byen,

Operaen og Tivoli, hvor julemenuen blev indtaget på Restaurant Grøften.

Stewardesse og steward

Hovedstaden har også tidligere været mål for den årlige julefrokost, og på alle ture er det ejerne og direktørerne Birgitte Helenius og Hans Henrik Pedersen, der agerer stewardesse og steward, når medarbejderne skal serveres i bussen undervejs.

En tradition, firmaets ældste, bliver imidlertid altid holdt i Støvring: Spaghetti med kødsovs til alle medarbejdere. Denne fællesspisning har ikke nogen speciel frekvens. I dag søger man heller ikke nogen speciel an-

ledning. Fællesspisningen kommer, når nogen i huset synes, det må være på tide.

Til gengæld har traditionen sit udspring i en meget konkret milepæl for virksomheden. Da Seritronic for adskillige år siden for første gang passerede en månedsomsætning på en million kr. opstod ideen om millionbøf og spaghetti til alle - tilberedt og serveret af ledelsen. Siden har retten skiftet navn til spaghetti og kødsovs, og nu kommer den udefra.

"Vi ska' ha' det sjovt"





SERITRONIC

Lene Mumgård*Teknisk salgskordinator*

+45 2075 8086

lmu@seritronic.dk

Birgitte Helenius*Direktør*

+45 2270 7794

bhe@seritronic.dk

Lasse Janus Vaabengaard*Teknisk salgskordinator*

+45 2258 4811

ljv@seritronic.dk

Søren Jensen*Produktionschef*

+45 2270 7791

sje@seritronic.dk

Hans Henrik Pederssen*Direktør*

+45 2270 7790

hhp@seritronic.dk

Helle Madsen*Indkøber*

+45 2270 7796

hma@seritronic.dk

Pia Pejstrup*Salgskordinator*

+45 2075 8089

plp@seritronic.dk

Jørgen Holst*Teknisk salgskordinator*

+45 2075 8084

jho@seritronic.dk

Peder Mannerberg*Sælger - Sverige og Finland*

+46 732 40 7799

pmg@seritronic.dk

Dorthe Trytek*Teknisk salgskordinator*

+45 2537 0511

dot@seritronic.dk

Tina Kramer*Kvalitetschef*

+45 2556 4120

tkr@seritronic.dk

Mikael Davidsson*Sælger - Sverige og Norge*

+46 786 66 4677

mdn@seritronic.dk

Rikke Aarup-Jensen*Salgskordinator*

+45 2075 8090

rje@seritronic.dk

Lasse Langelund*Sælger - Danmark, Holland,**Belgien, Schweiz og Østrig*

+45 2270 7793

llp@seritronic.dk

**Seritronic A/S****Juelstrupparken 8****DK-9530 Støvring****Tlf. +45 9686 8600****Mail seritronic@seritronic.dk****www.seritronic.dk**