

Ti år i rutsjebanen

Alle kender til turen i livets rutsjebane: Nogen gange går det op - og nogen gange går det ned. Det kan skyldes tiderne, omstændighederne eller personlige forhold. Der kan være tale om små knolde af forhindringer - eller gevaldige dyk. Læs her om en mand, der har oplevet de store dybe dyk og som gang på gang har formået at toppe igen. Han fejrer nu ti års jubilæum med sin virksomhed - og ser tilbage på ti år i rutsjebanen

Af Helle Friemann Nielsen

Når man hører Peter E. Olsens historie omkring hans virksomheds første ti år - bliver man inviteret med på en rutsjebanetur af de lidt større.

En rutsjebanetur der både favner professionelt og privat: Før først gik det godt. Og så blev det skidt - rigtig skidt. Ulykkerne syntes i en periode at hagle ned over Peter E. Olsen og hans virksomhed Peo-Tech A/S.

Men med en stor portion stædighed, entusiasme og ukuelighed fik Peter E. Olsen tingene vendt til det klart bedre - og her på tærsklen til de første ti år ser det atter rigtig positivt ud.

Rutsjebaneturen i årstal

Men lad os skruer tiden tilbage: Til 2001 i en garage i Holbæk.

• 2001: En flyvende start

Forud for etableringen af Peo-Tech A/S var Peter E. Olsen involveret i en planlagt opstart af en instrumenteringsafdeling i den virksomhed, han dengang var ansat i. Af flere årsager blev afdelingen aldrig oprettet - men Peter E. Olsen havde i planlægningsfasen haft kontakt til en række leverandører, der nu pludselig stod uden repræsentant.

-Faktisk var det på en direkte opfordring fra en af leverandørerne, at jeg overhovedet begyndte at tænke på at starte for mig selv, fortæller Peter E. Olsen og fortsætter:

-Og da jeg jo reelt havde en række interesserede leverandører på hånden - besluttede jeg at springe ud i det selvstændige liv.

Virksomheden Peo-Tech A/S blev således en realitet den 1. oktober 2001 - med base i en garage i Holbæk.

-Det blev en fantastisk opstart. Jeg havde ikke engang i min vildeste fantasi turdet drømme om sådan en start, fortæller Peter E. Olsen.

-Allerede på andendagen landede jeg min første årskontrakt. Og jeg kom ud af det første år med en realiseret om-



Peter E. Olsen og hans virksomhed PeoTech A/S fejrer 10 års jubilæum.

sætning, der var dobbelt så stor som budgetteret.

Efter et par år i garagen flyttede Peo-Tech til en erhvervsadresse i Holbæk. Virksomheden havde på daværende tidspunkt fem ansatte, de opkøbte et andet lille firma og havde i løbet af de første par år fået repræsentation af flere leverandører.

• 2004: Initiativprisen

I 2004 modtager Peter E. Olsen Holbæk Regionens Initiativpris.

-Prisen var en stor overraskelse og bestemt ikke ventet, fortæller han.

-Men det var et kæmpe skulderklap at modtage en pris, fordi jeg turde satse og udvise kreativitet og initiativ.

-Prisen havde også stor betydning for Peo-Tech's ansigt udadtil. Det betød, at omverdenen indså, at vi var et seriøst firma, siger han videre.

I årene efter prisen følger et par stabile, rigtigt gode år for Peo-Tech.

• 2007: Sygdom og kommunesammenlægning

I 2007 sender en diskosprolaps Peter E. Olsen til tælling i næsten fire måneder. De ansatte driver virksomheden efter bedste beskab: Der bliver taget imod ordrer i virksomheden, men der bliver ikke foretaget aktivt salg af nogen art.

Virksomheden overlever primært på

grund af kundernes trofasthed og loyalitet.

-Det var muligt, fordi vi de foregående år havde lagt en solid basis, fortæller Peter E. Olsen.

Man siger, at én ulykke kommer sjældent alene - og senere samme år kommer hug nr. to: Kommunesammenlægningen. Det kunne i den grad mærkes i Holbæk. Peo-Tech mistede med ét slag næsten halvdelen af omsætningen.

• 2008: Roskilde Bank og finanskrise

Nedturen syntes at fortsætte. -Roskilde Bank krakker og vi bliver totalt fastlåst. Da finanskrisen i oktober bryder ud i lys lue - var det yderst tæt på at slå bunden helt ud af virksomheden, siger han videre og fortsætter:

-Endnu engang formår vi at holde skindet på næsen. Og endda i så fin stil, at jeg ansætter et par nye sælgere for at få yderligere gang i butikken.

Det viser sig at være et fornuftigt træk - og livet i Peo-Tech begynder atter at gå sin stille vante gang.

• 2009: Jagtjobbet

-At jeg har en stor passion for jagt, er ingen hemmelighed, fortæller Peter E. Olsen videre.

-Og i begyndelsen af 2009 får jeg mit drømmejob som direktør for Hubertus-huset (Sjællands største jagtfor-

Både dengang og nu er forretningsgrundlaget hos Peo-Tech A/S forhandling af udstyr til automatisering, dosering, analyse, niveau, flow, tryk og prøveudtagning til industrien og den offentlige sektor i Danmark.

retning i Ringsted). Jeg ejer stadig Peo-Tech, men har overgivet den daglige drift og ledelse til en medarbejder. -Rent mentalt havde jeg på dette tidspunkt forladt Peo-Tech, fastslår han. Hverken Peters nye job eller den nye daglige leder af Peo-Tech fungerede dog helt optimalt. Peter sagde sit nye job op og konstaterede i det samme, at den medarbejder, som han havde betroet tjansen med at køre sin forret-

ning videre, i løbet af et lille halvt år havde formået at køre Peo-Tech helt i sæk.

-Det var virkelig som at starte helt forfra, fastslår Peter.

-Umiddelbart var det aldrig meningen, at jeg skulle tilbage til Peo-Tech, men der kom stædigheden altså op i mig. Sådan skulle min virksomhed bare ikke ende sine dage.

• 2011: Tillykke med de ti år

Her lige inden tiårsdagen lyder status, at det går godt.

-Forretningen er tilbage på ret køl og det er med en vis stolthed, at jeg nu kan fejre ti års jubilæum, siger Peter E. Olsen.

-Men der skal ikke herske tvivl om, at - især de sidste par år - har været en dyr lektie at lære. Det har været hårdt og svært og styrtdykket i rutsjebane-

turen syntes på et tidspunkt aldrig at ville ende.

Foruden at tære på Peters professionelle kræfter - har de seneste ti år da også haft personlige konsekvenser.

-Jeg synes, jeg har modtaget et par dybe hug undervejs, siger Peter E. Olsen, som lige nu har svært ved at forestille sig, at det kan blive meget værre - end det allerede har været.

-Men jeg er nok bare ukuelig og utrolig stædig. Jeg har stadig entusiasmen.

-Jeg ser nærmest det her som en sport, hvor det gælder om hele tiden at opnå resultater og slå nye rekorder. Og det største af alle resultater er dette ti års jubilæum, slutter Peter E. Olsen, der fejrer dagen på adressen i Holbæk den 30. september.

Herfra skal der i hvert fald lyde et stort tillykke med de første ti år. ■

Automationsvirksomhed køber kollega

Holtec Automatic A/S overtager Højmark Automatic A/S, der nu hedder Holtec Automatic - Vest A/S.

De nuværende medarbejdere fortsætter i den nye virksomhed, og opkøbet vil medføre synergi og nye muligheder for både Holtec og kunderne.

Holtec Automatic A/S i Varde, der tre år i træk er kåret til Gazelle af Dagbladet Børsen, annoncerede for nylig, at man var klar til fornyet vækst - efter en række store investeringer og et veloverstået generationsskifte. Direktør Søren Jensen udtalte til medierne, at virksomheden nu ville gå på udkig efter opkøbsmuligheder.

-Det vil være oplagt, at vi overtager en kollega med stærke kompetencer inden for miljø og energi, lød det dengang.

Nu er et opkøb faldet på plads. Holtec har netop overtaget personale, kundebase og driftsmidler fra det 22 år gamle service- og ingeniørfirma Højmark Automatic A/S i Lem.

Aktiviteterne videreføres i det nydannede selskab Holtec Automatic - Vest A/S.

Holtec Automatic A/S ejer en aktieandel på 75 procent i det nye selskab, der også har Søren Jensen som direktør. De resterende 25 procent tilhører servicechef Jesper Korsholm, der er blandt Lem-virksomhedens tre hidtidige ejere.

Hans to tidligere partnere, Frank Rasmussen og Peder Nygaard Pedersen, fortsætter som henholdsvis teamleder og salgs- og supportmedarbejder. Peder Nygaard, der hidtil har været virksomhedens direktør, vil således i en overgangsperiode på et år varetage salg og kundekontakt.

Holtec er totalleverandør inden for industriel automation - herunder styringer, software og komplette projekter. Desuden besidder man stærke kompetencer på energi- og miljøområdet. Kunderne er maskinbyggere, installatører og alle slags industrivirksomheder.

Koncernen, der består af Holtec Automatic A/S og datterselskabet Holtec Automatic - Vest A/S, beskæftiger totalt ca. 30 medarbejdere.

-Jeg har rundet de 61, og med den nye konstruktion har vi gennemført et planlagt generationsskifte, siger han.

Ambition om vækst

Til trods for den synergi, der her og nu kan opnås ved samordning af salg, indkøb og administration i de to selskaber, fører overtagelsen ikke til personalereduktion.

Tværtimod har Søren Jensen ambitiøse vækstplaner for datterselskabet i Lem.

Holtec har over en årrække vundet markedsandele og øget medarbejderstaben betydeligt, og ny synergi vil nu bidrage til vækst i begge virksomheder. Derfor forventer man på få år at kunne fordoble antallet af ansatte i Lem til 16.

Den primære baggrund for købet af Højmark er altså ikke et ønske om rationaliseringsgevinster, men derimod ambitionen om en stærkere vækstbase.

-Vi kommer fysisk tættere på mange eksisterende og potentielle kunder, opnår øget kompetence og vil i kraft af større kapacitet fremover kunne løfte større opgaver, siger Søren Jensen.

Han skal nu til at besætte en nyoprettet stilling som salgschef.

Et perfekt match

Ifølge Søren Jensen vil de to Holtec-selskaber med afsæt i en større, fælles vifte af løsninger i højere grad kunne matche den enkelte kundes behov.

-De to enheder er et perfekt match. Holtec vil fremover være en endnu mere attraktiv og dækkende leverandør, og det muliggør mersalg, vurderer direktøren.

-Tilsammen råder vi nu over stærke partnerskaber og stor knowhow inden for både industriel automation, energi og miljø. Her tilføjer Lem-afdelingen bl.a. kompetence på områder som biogas og pumper.

Søren Jensen fremhæver, at Holtec har status som systemintegrator for nogle af branchens største spillere, bl.a. Schneider Electric, Signalix og Beckhoff. Derudover blev man for nylig dansk agent for Comau, der er markedsleder inden for industrirobotter.

-Med udvidelsen ser vi frem til at kunne servicere både gamle og nye kunder bedre, slutter han.