

Halbygger med fart på

Fokus på stram styring af økonomi, salg og produktion er et af de værktøjer, der har gjort Dansk Halbyggeri til gazelle to år i træk



AF OSKAR LUND

Han er oprindelig udlært i en tømmerhandel. Men den nu 45-årige Mogens Laustsen drømte om at få sin egen virksomhed. I dag er Dansk Halbyggeri blevet en stærk spiller inden for sin niche med vækst og høj indtjening.

»Lige fra den første dag har vi haft skarpt fokus på en stram styring af økonomi, salg og produktion for at kunne fastholde en positiv udvikling. Samtidig har vi udviklet et standardkoncept, så vi hurtigt kan melde en pris ud, uanset hvilken slags hal vi afgiver tilbud på. Vi har selvfølgelig også haft konjunkturerne med os,« siger Mogens Laustsen.

Væksten har været så kraftig i Dansk Halbyggeri A/S med domicil i Galten ved Århus, at virksomheden netop er udnævnt til gazelle for andet år i træk og dermed er blevet medlem af klubben af de hurtigst voksende selskaber her i landet. Dansk Halbyggeri udvikler, sælger og projekterer haller først og fremmest til industri, men

også idræt, ridesport og landbrug. Kundefokus er på mindre og mellemstore virksomheder.

Selve byggeriet af hallerne er lagt ud til en fast stab af underentreprenører inden for tømrer-, VVS-, el- samt murer- og støbebranchen, som Dansk Halbyggeri har arbejdet sammen med i flere år.

»Vi finder altid den underleverandør, som vi mener passer bedst til den enkelte opgave. Det behøver ikke være en lokal,« siger Mogens Laustsen.

Drøm opfyldt

Den seneste gazellekåring har Dansk Halbyggeri opnået på baggrund af et 2008-regnskab, der viser en omsætning på 87 mio. kr. og et overskud på 9,2 mio. kr. før skat. Året før blev virksomheden gazelle ud fra en omsætning på 88,5 mio. kr. og et overskud på 8,9 mio. kr. før skat.

Grundstenen til Dansk Halbyggeri blev lagt, da Mogens Laustsen den 1. januar 1999 fik opfyldt sin drøm om at blive selvstændig. Den dag overtog han Århus Lavpristømmerhandel, som var kommet i økonomisk uføre på grund af dårlig ledelse. På det tidspunkt havde han arbejdet en del med halbyggeri efter at være udlært i en tømmerhandel i Galten i 1984.

»Min strategi med købet var ikke at drive tømmerhandel, men at få en base, som kunne levere materialer til den forretning, som det hele tiden havde været meningen at etablere, nemlig halbyggeri. Så det blev i virkeligheden starten til Dansk Halbyggeri, og ved at overtage Århus Lavpristømmerhandel kunne jeg springe et led over og selv sidde på leverancerne. Tømmerhandlen er senere solgt fra,« siger Mogens Laustsen.

Han lægger ikke skjul på, at han havde problemer med at få finansieret købet. Hans bank, Midtbank, sagde nej i første omgang. Det samme gjorde Jy-

»Der bliver kamp til stregen om ordrene. Men i stedet for at krybe i flyverskjul og spare på pengene, går vi i offensiven og investerer i mere markedsføring«

ske Bank, men i anden omgang gik Midtbank med til at låne ham en halv mio. kr. og ikke en øre mere til at overtage tømmerhandlen.

Prisen presset ned

Prisen presset ned

Det lykkedes at få sælger til at acceptere prisen, som var noget lavere end den, han oprindeligt havde forlangt. Men firmaet havde givet underskud i to år.

»Tømmerhandlen havde en god placering og skulle bankes op. Det lykkedes, og vi fik me-

re end 500.000 kr. for den,« vil Mogens Laustsen godt røbe.

Målet var at nå en omsætning på 15 mio. kr. og et overskud på 650.000 kr. før skat i Dansk Halbyggeris femte regnskabsår 2003. Da regnskabet var færdigt, kunne Mogens Laustsen og hans medarbejdere konstatere, at det var gået dobbelt så godt som forventet. Dansk Halbyggeri nåede en omsætning på 30 mio. kr. og et overskud på 1,6 mio. kr. før skat.

»Ud over et stærkt koncept og medvind fra gode konjunk-

turer er jeg overbevist om, at den overraskende stærke vækst og gode indtjening også skyldes satsningen på en helt ny form for markedsføring. Som en af de første i vores branche valgte vi at markedsføre os via internettet og vores egen hjemmeside. Det viste sig at være langt bedre end de trykte medier. Nogle af de første kunder kom rent faktisk via nettet. Så det var et pionerarbejde, som gav resultat,« konstaterer Mogens Laustsen.

Af samme grund har Dansk Halbyggeri løbende udbygget



Ved at minimere svind hjælper vi vores kunder til en bedre bundlinie

Alt inden for Varesikring, Videoovervågning og Kundetællere

Uovertrufne produkter og service til konkurrencedygtige priser

Hvad kan vi hjælpe dig med?

Ring 49 71 70 77 eller mail info@alpha-security.dk

 Alpha Security

Gazelle 2009 ?

-ja det var 2 i træk
Gazelle 2008 & 2009

Morten Friis a/s har siden sin start i 1974 haft fokus på kvalitet og god service. Og det virker, for vores kunder ringer altid igen med nye opgaver. Der kan gå mange år imellem for vores håndværk er holdbart.

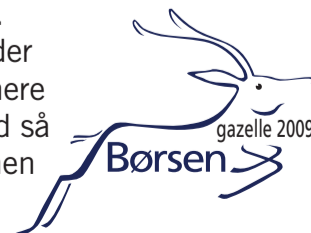
Morten Friis a/s beskæftiger i dag 30 dygtige og veluddannede medarbejdere, der udfører alt indenfor beton- og murerarbejde, samt hovedentrepriser.

Firmaet ejes i dag af Bo Julsen.

 MURERFIRMAET
Morten Friis a/s
HORNSYLD INDUSTRIVEJ 17
8783 HORNSYLD
75 68 71 55
www.mortenfriis.dk

 SP Transport & Spedition A/S

SP er netop blevet udnævnt til gazellevirksomhed. Vi takker vore kunder og forretningspartnere som har vis os tillid så vi kan vokse sammen



 SP TRANSPORT & SPEDITION A/S



En stor ordrebeholdning ved årets begyndelse og stram økonomi- og projektstyring er ifølge Mogens Laustsen årsagen til at Dansk Halbyggeri får et tilfredsstillende år i 2009 med en omsætning på omkring 70 mio. kr. og et overskud på godt 7 mio. kr. før skat. Foto: Nicolai Lorenzen

alt, er funktionaliteten i hallen det afgørende. Det er ikke for at skyde specielt på arkitekterne. Ofte er årsagen, at kommunerne undlader at se ud over kommunegrænserne og på hvilke muligheder, der er i markedet. De henvender sig blot til den lokale arkitekt,« siger han.

Trods den globale finanskrisse forventer Mogens Laustsen, at Dansk Halbyggeri får et tilfredsstillende år i 2009 med en omsætning på omkring 70 mio. kr. og et overskud på godt 7 mio. kr. før skat. Forklaringen er en stor ordrebeholdning ved årets begyndelse kombineret med en stram økonomi- og projektstyring, der sætter ledelsen i stand til at gribe ind på et tidligt tidspunkt, hvis noget udvikler sig forkert.

»Jo, selvfølgelig presser vi også vore underleverandører. Vi har også nydt gavn af stærkt faldende råvarepriser,« erkender Mogens Laustsen.

Han er forberedt på, at Dansk Halbyggeri også kommer til at mærke den økonomiske krise i 2010, selv om 20-25 pct. af kunderne er offentlige.

Kamp til stregen

»Der bliver kamp til stregen om ordrerne. Men i stedet for at krybe i flyverskjul og spare på pengene, går vi i offensiven og investerer i mere markedsføring – også i de trykte medier. Foreløbig har vi en tredjedel af den budgetterede omsætning i 2010 i hus. Målet er, at vi skal have 50 pct. af den i ordrebogen inden årets udgang,« siger Mogens Laustsen.

Han fornemmer en begyndende positiv vending i markedet især fra de mindre og mellemstore virksomheder, som har tjent gode penge i opgangstiderne, og som derfor i mange tilfælde har en opsøret kapital.

Som følge af krisen er antallet af ansatte reduceret med to til 12.

I Danmark er der omkring en halv snes aktører, som kun har specialiseret sig i halbyggeri. Mogens Laustsen er godt klar over, at den skærpede konkur-

rence vil betyde pres på prisen og indtjeningen næste år. Han har ingen planer om at eksportere. Der kommer løbende henvendelser fra især Norge, og det bliver i givet fald det norske marked, der skal sættes på.

I 2007 solgte Mogens Laustsen ud af sine aktier i Dansk Halbyggeri til to ledende medarbejdere. Det er projektchef Steffen Søvsø og salgschef Henrik Madsen, som begge er uddannede bygningskonstruktører. Henrik Madsen har været med fra starten. De tre chefer ejer en tredjedel hver.

»Umiddelbart kan det lyde som en svær opgave at drive en virksomhed, hvor tre ledende medarbejdere ejer lige meget hver. Men vi komplementerer hinanden godt med hver vores styrke og ansvarsområde. Desuden har vi en professionel bestyrelse,« siger Mogens Laustsen.

Han fik et tocifret millionbeløb for sine aktier, som blev finansieret af Sydbank via det fælles holdingselskab. I dag er hele gælden betalt, og Dansk Halbyggeri er selvfinansierende.

oskar.lund@borsen.dk

Ledelse ifølge Mogens Laustsen

Hvad er en god leder?

»En god leder går forrest og viser vejen. Han eller hun tager ansvar for både virksomheden og sine medarbejdere, og en god leder skal kunne lytte og tåle kritik.«

Hvad gør du for at tiltrække og fastholde dygtige medarbejdere?

»Vi tilbyder job med en meget stor grad af selvstændighed og faglige udfordringer. Vi tilbyder og opfordrer til deltagelse i relevante kurser og efteruddannelse. Desuden tilbyder vi sundhedssikring, pensionsordning og andre personalegoder. Medarbejderne får jævnligt tilbud om sociale arrangementer – lige fra vinsmagning til skitur i Østrig.«

Hvordan forsøger du at inspirere dine medarbejdere?

»Jeg forsøger at inspirere mine medarbejdere ved blandt andet at udfordre dem på deres faglige kunnen.«

Hvor meget skal en topchef blande sig i medarbejdernes sundhed?

»Jeg mener, at man som topchef har et stort ansvar for at tilbyde og tilskynde sine medarbejdere til en sund livsstil.«

Hvornår skal en ejerleder gennemføre et generationsskifte?

»Det er ikke kun et spørgsmål om, at ejerlederen er klar til et generationsskifte. Det er i høj grad også et spørgsmål, om ejerlederen har gjort virksomheden klar til salg. Er de to forudsætninger til stede, kan ejerlederen gennemføre et generationsskifte.«

oskar

sin hjemmeside, hvor potentielle kunder kan se fotos af flere gennemførte projekter.

»Erfaringen viser, at folk ikke gider læse lange forklaringer stolpe op og stolpe ned. De vil se billeder,« siger Mogens Laustsen.

Siden etableringen i 1999 har Galten-virksomheden holdt fast i sit kerneområde, som er halbyggeri. Den har ikke bevæget sig ud i andre områder af byggebranchen. Til gengæld har Dansk Halbyggeri brugt mange ressourcer på at udvikle nye pro-

dukter og processer, men hele tiden ud fra kendte principper og med det mål for øje at optimere byggeriet og gøre det økonomisk fordelagtigt for kunden, forklarer grundlæggeren.

Mogens Laustsen efterlyser mere økonomisk sund fornuft i halbyggeriet.

»Arkitekter laver ofte flotte prestigeprojekter, især idrætshaller, som bliver alt for dyre for et lille lokalsamfund. I mange tilfælde bliver de dobbelt så dyre, som brugerne reelt har behov for. For når det kommer til

Krydstogt og meget mere

Krydstogtskibene får en ny kaj i København. Bulkhavnen på Prøvestenen udvides. Tre nye terminaler kommer til i Malmö. Vi gør plads til nye forretninger. Send en mail og få mere at vide om vore investeringer: cmport@cmport.com

