

To unge eventyrere bag trykkerikomet

På få år er det lykkedes at skabe Skandinaviens største digitaltrykkeri i Aarhus, som nu har rundet 100 mio. kr. i omsætning og giver overskud

■ Vækst

AF OSKAR LUND

De satser på stordrift og kalder sig selv for den grafiske branches svar på Bilka. Foreløbig er det blevet til fem gazellekåringer i træk for aarhusianske Lasertryk.dk, der har rundet en trecifret millionomsætning.

På overraskende få år er det lykkedes for den nu 35-årige Esben Mols Kabell og den jævnaldrende Anders Grønberg at skabe Skandinaviens største digitaltrykkeri. Væksten er så kraftig, at koncernen forventer at løfte omsætningen fra 108 mio. kr. i 2010 til 149 mio. kr. i 2011.

Mens den grafiske branche generelt er hårdt presset med røde tal på bundlinjen i mange virksomheder, tjener Lasertryk.dk penge. Koncernregnskabet for moderselskabet Megamagnus ApS viser en fordobling af overskuddet før skat til 9 mio. kr. i 2010 i forhold til 2009.

Esben Mols Kabell forventer, at indtjeningen følger med væksten i omsætningen i år. Omsætningen fremgår ikke af de officielle regnskaber, men er bekræftet af ledelsen. Bruttoreultatet i Megamagnus-koncernen steg med 11 pct. til 39 mio. kr. i 2010 fra 35 mio. kr. i 2009.

»Siden starten i 1999 har vi kun haft underskud i de to første regnskabsår. Vel har vi præsteret en markant vækst. Men det er ikke raketvidenskab, vi beskæftiger os med. 70 pct. af vore nye kunder kommer fra anbefalinger fra eksisterende kunder. Så noget rigtigt må vi gøre. Desuden er det en billig

måde at vokse på,« siger Esben Mols Kabell.

Oprindeligt havde hverken han eller Anders Grønberg ambitioner om at skulle drive et trykkeri. Efter gymnasiet besluttede de sig for at blive selvstændige med egen virksomhed inden for eventbranchen. De arrangerede rejser og var med til at stifte selskabet Ung Ferie med rejser sydpå for unge.

»Vi havde et stort behov for tryksager, men ingen kunne levere tilstrækkeligt billigt og hurtigt. Derfor anskaffede vi os en farveprinter og begyndte at trykke til os selv og samarbejdspartnere. Sådan startede Lasertryk.dk i 1999,« fortæller Anders Grønberg.

Etablering i udlandet

I dag har Lasertryk.dk A/S skabt sig en førerposition i Skandinavien inden for digitaltryk. Koncernen består desuden af bogtrykkeriet Scandinavian Book A/S og offsettrykkeriet Chronografisk A/S. I de senere år har Lasertryk bevæget sig uden for Danmark og har etableret salgsdatterselskaber i både Norge og Sverige. I løbet af sommeren forventer de to stiftere at have datterselskaber i England og Tyskland.

»Den europæiske trykkeribranche er håbløst gammeldags. En alt for stor del af omsætningen går til kapacitetsomkostninger, og ressourcerne bliver ofte ikke udnyttet godt nok. Derfor har vi samlet produktion og alt andet i Aarhus – også medarbejderne i vores udenlandske datterselskaber,« forklarer Anders Grønberg. Koncernen trykker groft sagt



Utilfredshed med leveringstider og priser på tryksager, som iværksætterne Esben Mols Kabell (th) og Anders Grønberg (tv) skulle bruge i et rejsebureau, fik dem til selv at grundlægge en grafisk virksomhed.

Foto: Walter Colley

alt – eksempelvis en bred vifte af tryksager lige fra blokke og standardkonvolutter med firmanavn til visitkort og salgsmapper. Enkelte opgaver bliver løst uden for huset, men styret af Lasertryk.dk, så kunden kun skal henvende sig ét sted.

»Vi beskæftiger os både med offsettryk og lasertryk, og 70 pct. af vores lasertryk bestilles over internettet,« fortæller Esben Mols Kabell.

Kundebasen omfatter over 40.000 firmaer og 55.000 private, som køber fotoprodukter på mittrykkeri.dk. Lasertryk.dk står for én ud af 500 pakker, der omdeles af Post Danmark.

Koncernen består af en række separate aktieselskaber, som er etableret for at bevare overblikket og for at undgå for store enheder.

»En positiv sidegevinst har været den interne konkurrence, hvor der i hvert selskab konstant fokuseres på at opnå koncernens mest effektive produktion,« siger Anders Grønberg.

Hvis de to ejere skal løfte sløret for den største hemmelighed bag deres succes som iværksættere og i dag ejere af Skandinaviens største digitaltrykkeri, fremhæver de satsningen på stordriftsfordele.

»Vi imødekommer ikke ressourcekrævende specialbehov. Heller ikke når det koster store ordrer. 80 pct. af erhvervslivet har samme trykbehov med hensyn til pris, kvalitet og leveringstid, og den del er vores målgruppe,« forklarer Anders Grønberg.

Siger nej til ordrer

Lasertryk.dk har derfor sagt nej til at betjene nogle af Danmarks største virksomheder. Da en af landets største detailkoncerner henvendte sig, blev det til et nej tak til et samarbejde, fordi løsningen afveg fra basiskonceptet i Lasertryk.dk, fortæller han uden at nævne navne.

»Ligesom Bilka er vores forretning baseret på stordrift, effektivitet og strømning. Vi har

nogle af branchens laveste priser. Til gengæld bringer vi ikke ud eller skaffer varer hjem på bestilling. Da 70 pct. bestiller via hjemmesiden, har vi sparet salgsstyrken væk. Fire ud af fem er faste kunder,« forklarer Anders Grønberg.

Han erkender, at Lasertryk.dk ikke leverer en bedre kvalitet end konkurrenterne, eftersom de fleste i branchen groft sagt bruger samme slags maskiner. Derfor kan Aarhus-virksomheden ikke differentiere sig på tryk kvaliteten, men på drift og ordreespedition, så kunden oplever, at det er nemt, hurtigt og billigt.

Det håndfaste bevis på, at Lasertryk.dk har været dygtig til at skabe vækst, er fem Børsen-gazellestatuer i træk i perioden 2004-2008.

»Harde vi ikke stiftet Chronografisk i 2005 og flyttet vores offsetsalg til dette selskab, var vi også blevet gazelle i 2009,« siger Esben Mols Kabell.

Medregnet et foreslået udbytte på 6 mio. kr. var den bog-

førte egenkapital i koncernen på 16 mio. kr. ved udgangen af 2010. Året før var det foreslåede udbytte til ejerne 4 mio. kr.

De to stiftere har dermed allerede skabt sig en pæn formue på deres ide fra 1999. De er fortsat begge direktører i virksomheden og har ingen planer om at sælge den.

»Vi er stadig unge begge to, men alt er vel til salg til den rette pris. Så selv om vi ikke har aktuelle planer om et salg, kan jeg selvfølgelig ikke afvise, at det sker på et tidspunkt,« siger Esben Mols Kabell.

Koncernen har heller ikke brug for eksternt kapital. Pengestrømmen fra den ordinære drift var positiv med knap 16 mio. kr. i 2010. De fleste maskiner er købt og afskrevet.

»Vi har ingen problemer med at låne penge i banken. Men det går vel altid lidt lettere, når man laver overskud,« siger Esben Mols Kabell.

oskar.lund@borsen.dk

FÅ OVERBLIK OVER
ANNONCEMULIGHEDERNE PÅ

borsenannoncering.dk