

Firedobbdelt Gazelle-virksomhed

- det er en rekord, ingen andre i den grafiske branche har været i nærheden af overhovedet.



Anders Grønberg og Esben Mols Jepsen bruger meget tid på at være iværksættere. De har nu gang i 7 forskellige selskaber, men Lasertryk.dk, som de forventer bliver Gazelle for 5. gang i 2008 er udgangspunktet.

Lasertryk.dk i Århus har formået noget ingen anden virksomhed i den grafiske branche tidligere har præsteret. De har væksten så meget lige siden deres start, at de 4 år i træk er udnævnt til Gazelle virksomhed, og de forventer også at blive Gazelle i 2008. At blive udnævnt til Gazelle virksomhed kræver mindst fire offentliggjorte årsregnskaber med en omsætning, der hvert år er større en én million kroner, og der skal være en positiv vækst mellem hvert regnskabsår. Endelig skal omsætningen over alle fire år være mere end fordoblet, og sammenlagt skal det primære driftresultat i de seneste fire år være positiv. Det kræver lidt at blive Gazellevirksomhed. Ikke så meget det første år, men at kunne fordoble

omsætninger 5 år i træk er ikke så ringe endda.

Fra eventmagere til printhus

Det stod ellers ikke skrevet i kortene, at de to unge indehavere af Lasertryk.dk A/S, Anders Grønberg og Esben Mols Jepsen, skulle blive partnere i en Gazellevirksomhed, de selv havde startet i den grafiske branche. De havde ingen baggrund i branchen.

Det hele startede med, at de var konkurrenter inden for events. På et tidspunkt fandt de ud af, at det ville være bedre for begge parter at samarbejde frem for at modarbejde hinanden. Det blev en rimelig god succes. De arrangerede fester på diskoteker. Det krævede tryk

markedsføringsmateriale, og de stod altid lige og manglede det et eller andet sted i landet. Der blev brugt en del penge på print. For sjov skyld kontaktede de Konica Minolta, for at høre hvad en god printer til deres behov ville koste.

Det førte til at de besluttede sig for at købe en printer og blive selvforsynende. Den første printer blev installeret i maj 2001. Men allerede her viste de, at de havde et medfødt gen for at tjene penge og lave forretning.

Selv om de selv havde et stort behov for print, så kunne de jo lige så godt fylde maskinen op med flere opgaver, så den ikke skulle stå stille. Og så kunne der jo også tje-

nes lidt ind til at dække udgifterne. Kundeunderlaget var de diskoteker, de allerede var i gang med, og som havde et behov for materialer, der matchede det, de selv skulle bruge. Der blev kun tilbudt 2 slags papir og kun et par forskellige formater. Allerede dengang vidste de, at det skulle være supereffektivt, ellers ville arbejdskraften stjæle hele fortjenesten.

Nu kunne de til gengæld tilbyde print til en fornuftig pris for alle parter. Lasertryk.dk tjente lidt på det, nok til at det var en forretning, og diskotekerne fik nogle priser, der var positive for deres omkostningsbudgetter.

Printer nr. to blev installeret allerede i august samme år, og bare et par måneder senere – i november 2001 – blev printer nummer tre installeret. Og basis for at levere et Gazelleregnskab var i hus.

Eventvirksomheden eksisterer stadig, den er i dag udskilt i et selvstændigt selskab. Og Lasertryk.dk med en bred vifte af print- og tryk opgaver er i dag hovedforretningen.

Effektivitet er basis for lave priser

De har udviklet hele konceptet rundt om effektivitet. Og de sætter priserne, således at de tjener penge. Men de går ikke ud og ser hvad andre tager, og sætter så priserne lidt billigere. De ser kun på deres egen virksomhed og deres

egne omkostninger, og eget ønske om at tjene penge på at drive virksomhed.

Hele konceptet er bygget op om effektivitet. Der er ingen sælgere, der er ingen nærkontakt med kunderne. Kunderne besøges aldrig, og er heller ikke velkomne på adressen i Århus. Kunderne kan ringe, men telefonerne tages ikke i ekspresfart. Det hele skal helst foregå via mail og nettet. Men så kan kunderne til gengæld selv følge deres ordre – lige fra det øjeblik de har afsendt den. De kan se, hvornår den går i printeren, hvornår den er i efterbehandling og hvornår den er afsendt – og af hvem. Det er ret unikt, og nok det mest unikke ved Lasertryk.dk-konceptet.

Når man har en super-optimeret produktion, kan priserne holdes på et lavt niveau. Den superoptimerede produktion betyder ikke, at der kun sættes på en meget smal opgavetype. Tværtimod vil Lasertryk.dk gerne være totalleverandør, så de tilbyder både print, offset og storformatprint samt forskellige produkter til det private marked, der er blevet ganske populære. Fx print og indramning af et enkelt billede, eller en kalender, hvor man selv uploader sine egne billeder. Det er mængden, der gør det. Og mængden er der. Der produceres cirka 4.000 ordrer fra B-2-B markedet og cirka 10.000 ordrer fra private kunder hver måned, viser en aktuel opgørelse fra december 2007.

Ikke pristrykkere – men effektive til produktion

Lasertryk.dk anser ikke sig selv som pristrykkere på markedet. De kører med åben prispolitik, og de tjener penge, men det kan kun lade sig gøre, fordi de konstant arbejder med at optimere produktionen. De er fx den første ikke-offentlige virksomhed, der har EAN nummer, så også rundt om fakturering og bogholderi er der udviklet programmer til at forøge effektiviteten.

Alle programmer udvikles inhouse, da de ikke kunne finde noget eksisterende, der kunne opfylde deres behov. De har udviklet så mange gode administrationsprogrammer, der kan optimere produktionen og dermed indtjeningen, at de mener, andre i branchen skal have glæde af det. Derfor er et af deres nye projekter, at udskille IT-udviklingsafdelingen i et selvstændigt selskab, der også skal sælge produkterne eksternt. De har også gang i at starte op i Norge, hvor der allerede er oprettet norsk selskab og ansat norske medarbejdere, men det hele kommer til at foregå fra Århus.

Der er afgjort gang i de to unge herrer, der kun er 31 år. De mener selv, at det har været vigtigt for hele udviklingen, at de aldrig selv har været "fedtet ind i produktionen", som de selv udtrykker det. De har til enhver tid haft tid til at udtænke nye ideer og til at afsætte sig selv som ressourcer, når tingene skulle afprøves og igangsættes.



I dag består maskinparken blandt andet af 7 store printere fra Xerox og Canon, mender er også plotter udstyr.