



Her viser direktør Lars Ravn rundt i produktionen på Vagn Pedersen Maskinfabrik A/S, som har indledt et forsknings samarbejde med Aarhus Universitet.

TEORETISK OG PRAKTISK VIDEN GÅR HÅND I HÅND

“Hvordan kan vi udvikle os, så vi kan stå stærkere i fremtiden?” var spørgsmålet, der fik direktør Lars Ravn til at ønske akademiske kræfter på maskinfabrikken.

En hurtig SWOT-analyse gjorde det ganske klart for Lars Ravn, direktør hos Vagn Pedersen Maskinfabrik A/S. Virksomheden havde den praktiske viden, men manglede den teoretiske for at være godt nok funderet i fremtiden. “Vi er allesammen stillet over for den kendsgerning, at det, der er godt nok i dag, er ikke godt nok i morgen. Hvis du ikke udvikler dig, og dine konkurrenter udvikler sig 10%, så bliver du 10% dårligere, hvis du bare står stille.

Det er ikke et valg - det er en nødvendighed”, forklarer han.

Udvikling kræver ændring

Fra direktørs Lars Ravns stol er der med andre ord fokus på udvikling, og der er også bevidsthed om, at det kræver en aktiv indsats. “Skal man udvikle og ændre sig, er det ikke noget, der kommer af sig selv”, fortæller han.

Viden og formidling

For at bevare en god konkurrenceevne har han i samarbejde med Business Horsens fundet frem til to måder, hvorpå virksomheden bliver tilført akademisk viden. Det ene er et forskningssamarbejde med Aarhus Universitet om procesinnovation i bearbejdningsprocesser, som skal tilføre virksomheden ny teknisk og metodisk viden. Det andet er en BDE-studerende, som skriver sin kandidatafhandling hos virksomheden om samme tema. Produktet heraf bliver en video, som kan formidle forskningssamarbejdets resultater internt til medarbejderne.

Fordomme

Lars Ravn er godt klar over, at der kan være mange fordomme, når man får de første akademikere ind i virksomheden. "Hvis du spørger i produktionen, om de tror, de kan få noget ud af at arbejde sammen med en professor fra et universitet, så vil de bare sige

“ Vi er allesammen stillet over for den kendsgerning, at det, der er godt nok i dag, er ikke godt nok i morgen ”

- nej! Han har læst en masse bøger, men han ved ikke noget om, hvad der kan lade sig gøre i praksis. Og jeg tror også godt, at der kan være fordomme den anden vej rundt. Der sidder nogen, der har læst nogle tykke bøger og tænker, at de, der står ude ved maskinerne, de kan bare trykke på en knap. Men det er jeg ikke nervøs ved", fortæller han og tilføjer, at hvis der skulle opstå sådanne holdninger, så er han klar til at tage hånd om det.

Der er stor tilfredshed med ordningerne hos Vagn Pedersen Maskinfabrik, som ser dem som investeringer i fremtiden og overvejer på sigt at tilknytte endnu en kandidatstuderende.

Om Vagn Pedersen Maskinfabrik A/S:

Virksomheden, som blev grundlagt tilbage i 1958, er leverandør af smede- og maskinarbejde samt service-, reparations- og montageopgaver. De beskæftiger i dag mere end 50 medarbejdere i Hatting.



Anais Billon, som håndterer Lund-Stougaards franske kommunikation.

FRANSK STUDIEJOBBER FJERNER BARRIERERNE

Brugskunstvirksomheden Lund-Stougaard ville gerne udvide eksporten til Frankrig, men stødte på både sproglige og kulturelle barrierer. Heldigvis kunne disse udfordringer overvindes ved ansættelse af en fransk studiejobber.

Lund-Stougaard havde netop fundet vej ind på det franske marked og havde fået en stor fransk møbelkæde som kunde, men de ville meget gerne udvide salget til specialforretninger. De oplevede dog især sproglige barrierer, da franskmændene jo helst taler fransk. Virksomheden kontaktede derfor Business Horsens, som udover markedsanalyse og øvrig support hjalp med at finde den rigtige person til jobbet.

Personen som helhed

Sammen søgte de en fransktalende, helst franskmænd, som kunne sørge for god kommunikation, og som havde den rigtige indstilling til jobbet. Medejer Niels Lund Thomsen fortæller: "Det franske sprog var en grundforudsætning, men lige så meget - i forhold til vores kommunikation - spillede det engelske en rolle for os, så vi var klar over, at vi havde en klar kommunikation med den studerende, men udover

det, var det også det personlige, som var afgørende for, at vi fandt den rigtige person”.

Nemmere kommunikation

Franske Anaïs Billon, som studerer i Danmark i øjeblikket, blev den helt rigtige til jobbet. Hendes studie er inden for salg og markedsføring, og hun blev ansat i et studiejob, da opgavemængden endnu ikke var til en fuldtidsstilling. Opgaverne var opsøgende arbejde samt deltagelse på messer, hvor hun var et stort plus for virksomheden. “Helt konkret har det betydet, at vores kommunikation med de kunder, vi har fået, siden Anaïs er begyndt, er blevet meget, meget nemmere. For selvom nogle af dem godt kan tale engelsk, så foretrækker de klart at kommunikere på fransk. Kommunikationsdelen er gjort væsentligt nemmere for os, og den kulturelle barriere, som der måske har været, den har vi fjernet ved at have Anaïs ansat”, forklarer Niels Lund

“Helt konkret har det betydet, at vores kommunikation med de kunder, vi har fået, siden Anaïs er begyndt, er blevet meget, meget nemmere”

Thomsen.

Fortsat behov for det franske

Sammen er de nu i gang med at undersøge, hvordan Anaïs Billon fortsat kan arbejde for virksomheden, efter at studiejobordningen ikke er aktuel mere.

Til spørgsmålet om, de ville ansætte igen i en lignende ordning, er svaret fra Niels Lund Thomsen klart: “Det kunne vi sagtens forestille os. Vi har haft en positiv oplevelse med det - så helt sikkert. Det har ikke afskrækket os - tværtimod. Også fordi det er så fleksibel en løsning”.

Om Lund-Stougaard:

Lund-Stougaard har 7 forskellige brugskunstmærker som eksempelvis Propaganda i folden til online- og engrossalg. De eksporterer til stort set hele Europa gennem direkte salg eller distributører.