

Mazak Danmark positivt ud af seneste år

Pr. 1. april har Yamazaki Mazak Danmark A/S indledt et nyt forretningsår, der løber til og med 31. marts 2019, og bliver det første, hvor Lars Lynge i hele perioden har indtaget posten som administrerende direktør. På seks måneder i det seneste nåede han at tilpasse udgifter og omkostninger, og selskabet opnåede et mindre plus.

Af John Nyberg

2017-/2018-årsrapporten for det danske salgs- og service-selskab i gruppen, der også omfatter aktiviteterne i Baltikum og på Island, der er afsluttet pr. 31. marts, viser en markant resultatfremgang i forhold til seneste årsregnskab, oplyser administrerende direktør Lars Lynge, som netop har videreførelsen af det reviderede årsregnskab til godkendelse ved Europa-hovedsædet i Worcester, England:

”Vi nåede et beskedent plus på 120.000 kroner, hvilket ikke er tilfredsstillende i forhold til omsætningen, men dog noget bedre end seneste regnskab,” siger Lars Lynge i en kommentar til årsrapporten for selskabet.

”Ambitionerne for 2018-/2019 er naturligt skruet yderligere op, og vi er godt på vej, med en flot ordrebeholdning ind i regnskabsåret, og en række øvrige tiltag, som gør, at vi står til af egen drift at kunne konsolidere egenkapitalen i selskabet inden for de nærmeste år,” fastslår Lars Lynge videre.

Han øser ikke med oplysninger om resultaterne, men fastslår, at der er fremgang i markedet at spore, og at det også afspejler sig i det nu af-

sluttede resultat såvel som i forventningerne til inde-værende regnskabsår:

”Vi kan mærke, at det går vores kunder godt, så vi har valgt at mande op på service, så vi kan matche kundernes behov og ønsker, samtidig med at vi ser et stigende salg af maskiner, både på spån og laser,” siger Lars Lynge.

STORE MULIGHEDER FOR LASER

Han erkender, at forretningen i dag først og fremmest er kendt for at sælge CNC-værktøjsmaskiner til spåntagende bearbejdning. ”Vi har lige installeret maskine nummer 2.000 (solgt fra det danske selskab, red.). 30 ud af firmaets 41 medarbejdere arbejder i vor service- og applikationsafdeling, og det er en del af vor virksomhed, som er i konstant forandring og udvikling.”

”Derfor har jeg det også i fokus, at afdelingen er så velsmurt, både hvad angår uddannelse og opgradering af medarbejdere. Det er nødvendigt at tilføre Manpower her, da vi installerer omkring 80 maskiner om året, og ser at disse installationer tager længere tid end før, idet kompleksiteten af det udstyr, som kunderne køber, er mere

og mere omfattende. Sammenholdt med stigende aktiviteter inden for laser-området, hvor vi både på laserskæremaskiner og rørلاسere har øget aktivitet,” fastslår Lars Lynge, og afslører, at der også i det kommende halvår vil være flere afleveringer på laser-siden – ud over en række leverancer af spåntagende maskiner.

”Vi har en meget lang tradition for at fremstille dynamiske og mekanisk præcise laserskæreløsninger, som produceres ved moderselskabet i Japan. Der står omkring 25 kørende løsninger på lasersiden i Danmark i dag, som vi gerne servicerer, og både antal og markedsandel vil stige,” understreger Lars Lynge, og fortsætter:

”Vi vil henvende os til nichemarkeder, hvor netop vores løsninger har sine forcer, og af den vej vinde markedsandele, frem for alene at slå med øvrige fiberlaser-producenter om pladeskæring. Vi vælger ikke noget fra, for naturligvis vil vi gerne fremme vores styrker i eksisterende segmenter, men vi vælger til, og vil med både rørلاسere- og DDL-laserskæreteknologi også søge nye kundesegmenter. Der er rigtigt gode muligheder”.



Mazak-direktør Lars Lynge i det danske Tech Center ved Mazak-domicilet i Ringsted, hvor der fremadrettet løbende vil være CNC-maskiner til rådighed, så dørene kan slås op for demonstrationer.

MANGE BÆKKE SMÅ

Der er ændret i salsorganisationen, som pr. 1. juni bliver fuldtallig igen, når Jens Christian Jensen og Brian Gøtsche Nielsen indtræder i deres fremadrettede funktioner, og ligeledes er serviceafdelingen også blevet udvidet i de seneste måneder.

”Service er et meget vigtigt område for os. Hvis vi gør det godt for vores kunder, både ved levering af maskiner og After Sales, så åbner det naturligt for at også den næste maskine bliver en Mazak. Kører vores kunder godt, så kommer vi også til at køre godt,” understreger Lars Lynge.

”De første seks måneder af

sidste regnskabsår var overstået, da jeg overtog roret. Det halvårsregnskab var ikke positivt, og meget lig med tidligere halvårsresultater, hvilket jo ikke er opløftende på trods af de mange installationer og fremgangen i serviceafdelingen.”

”Derfor har jeg ikke bare foretaget en overordnet strategisk ændring, der får det hele til at snurre ”Smooth” i butikken, men fra dag ét i jobbet prioriteret at stramme op, på en række områder, og bygge oven på alt det, som i forvejen fungerer godt,” fortæller Lars Lynge.

”Man kan roligt sige, at resultatfremgangen i høj grad skal tilskrives en lang række

indsatser, der som små bækker gør en stor å,” siger Lars Lynge, og understreger, at der ikke bare skal spares omkostninger væk i selskabet, men i høj grad også investeres, så kernekompetencerne styrkes:

”Mazak er verdens største inden for CNC-maskiner, og også størst i Danmark. Den position vil vi ikke bare forsvare, den skal fortsat udvikles og styrkes. Det er min vision for selskabet i de kommende år. Og det er en både udfordrende og spændende opgave, som jeg er sikker på, at vi har både evnerne og midlerne til at fuldføre,” siger Lars Lynge.