



Ny strategi med finish

Pers Group fra Vejle har sat fuld fokus på satsningen af egenproducerede afgratningsmaskiner til pladebearbejdningsindustrien og har set salget stige med 35 procent. Nu er turen kommet til et nyt forretningsområde - 3D-print-efterbehandling - og forventningerne er store.

For tre år siden rystede Pers Group posen med forretningsmæssige værdier godt og grundigt og lagde en vækststrategi målrettet europæisk pladebearbejdning.

Siden har virksomheden fået etableret et netværk bestående af seks tysktalende forhandlere i de fire lande Tyskland, Holland, Østrig og Schweiz. Ud over at sælge Pers Groups produktprogram har flere af forhandlerne indrettet testcenter, hvor kunderne kan få deres emner afgratet.

”Hvor vi før kun havde vores eget testcenter her i Vejle, har vi nu fem testcentre. Det er afgørende for kunderne, at de kan se, hvor effektive vores maskiner er, inden de køber. Kunderne efterspørger høj slutfinish på deres emner, og det kan vi give dem,” siger ejerleder Torben Pers.

Omsætningen voksede i 2021 med 35 procent - sammenlignet med de bedste år, virksomheden hidtil har haft. Det er ikke sammenlignet med regnskabsåret 2020, som blev et dårligt år på grund af covid-19. I år ligger salget sammenlignet med i fjor på indeks 130.

Ifølge Torben Pers står de nye forhandlere for en stor del af det øgede salg, som konkret er forskellige afgratningsmaskiner, som Pers Group selv producerer, samt ”slibemidlet” - et utal af forskellige stenbaserede forbrugsstoffer, som bliver importeret.

Virksomheden har to forskellige maskintyper, vibrationsmaskinen og turbomaskinen. Hvor vibrationsmaskinen skal bruge 12-16 timer på at afgrate emner, skal turbomaskinen kun bruge en time eller to, før overfladen har fået det ønskede look.

”Salget af vores turbomaskiner er steget markant gennem de seneste år og udgør i dag 60 procent af salget,” siger Torben Pers.

Den typiske turbomaskine har en kapacitet på 120 liter og bliver leveret som enten halvautomatisk eller fuldautomatisk. Maskinerne fås også som manuelt betjente.

Klar til nye 3D-udfordringer

Det er erfaringerne fra pladebearbejdningsindustrien, Torben Pers nu overfører til det nye område, efterbehandling af 3D-printede emner. Endnu et nyt forretningsområde følger efter og er rettet mod spåntagning.



”Vi var på Formnext AM-messen i Frankfurt i november og fik konstateret, at vores afgratningsløsninger passer perfekt til efterbehandling af 3D-printede emner i både plast og metal. Der er jo stort set ingen, der gør i dette marked. Potentialet for at skabe en rigtig god forretning er stort,” vurderer Torben Pers.

Derfor undrer han sig over, at danske virksomheder ikke satser mere på 3D-print, end de gør.

”Vi er i gang med en spæd opstart på eksportmarkedet og forventer i år at have de første forhandlere på plads. Det er forhandlere, der er dedikeret området med 3D-printproduktion,” forklarer Torben Pers.

Til eksportopgaven har firmaet ansat salgsschef Jens Brietzke. Markedsføringen bliver også en vigtig del af satsningen, bl.a. ved deltagelse i udenlandske AM-messer og VTM i Odense til juni.

Satsningen har også betydet, at virksomheden udvider med 1000 nye lagerkvadratmeter, som skal stå klar til sommer.

”Vi forventer en total vækst i størrelsesordenen 30-40 procent i år. Vi har nogle unikke, automatiserede løsninger, som kan sælges til flere forskellige industrier over hele verden,” siger Torben Pers.

Billedtekst

Torben Pers ser et kæmpemarked i afgratningsløsninger til efterbehandling af 3D-printede emner.

”Jeg undrer mig over, at danske virksomheder ikke satser mere på 3D-print, end de gør. Fra andre europæiske lande kan vi jo se, at det er et marked i voldsom vækst,” siger Torben Pers.

Foto: Teknovation