

Gazelle-jæger lægger an til ny vækst

Ingeniør- og handelsvirksomheden Atek er flyttet i nye rammer som følge af en vækst, der har gjort virksomheden til en af de mest succesfulde i Danmark.

Af Allan Priess Poulsen

Ved den spæde begyndelse i 1996 var Atek en enmandsvirksomhed med en årlig omsætning på 3,5 mio. kr. I dag beskæftiger virksomheden 60 medarbejdere og har en omsætning på den anden side af 100 mio. En bemærkelsesværdig udvikling der har fået det til at regne med priser over Roskilde-virksomheden og senest har nødvendiggjort en flytning, der skal geare Atek til endnu mere succes.

>>Hvis man er bjergbestiger og bliver siddende på den samme afsats, så er man jo ikke bjergbestiger alligevel. For mig er fokus hele tiden at kravle opad og skabe grundlaget for yderligere vækst. Det er det, jeg ser som min fornemmeste opgave,<< fortæller indehaver og adm. direktør Peter Aaby om baggrunden for opstigningen.

Faktisk har væksten været så stor, at Atek har modtaget den såkaldte Gazelle-pris hele seks gange. Udmærkelsen har hver gang været udtryk for, at virksomheden har formået at fordoble sin omsætning i løbet af tre år. Præstationen gør Atek til en del af eksklusiv klub bestående af blot 66 danske virksomheder, der har præsteret noget tilsvarende.

Synergi af flytning

At det nu er blevet tid til at flytte skyldes ikke mindst, at Atek i 2010 opkøbte konkurrenten Scandinavian Engineering Systems (kaldet SES). Købet gjorde Atek til landets største leverandør af nødstrømsanlæg og har betydet, at virksomheden i knap to år har haft to afdelinger i umiddelbar nærhed af hinanden. I sidste ende blev de fysiske rammer dog for små, ligesom Peter Aaby mener, at der er store fordele forbundet med den fysiske sammenlægning i de nye lokaler i Roskilde.

>>Der er kun 10 minutters kørsel mellem de to adresser, men det bliver til mange gange 10 minutter, når der er 35 mand det ene sted og 25 det andet. Udover tidsbesparelsen forventer vi at opnå synergi på de områder, hvor funktionerne overlapper begge afdelinger – for eksempel økonomi, salg og projektledelse,<< siger direktøren.

Doserer vækst mål i bidder

Med flytningen lægger Atek an til endnu mere vækst, som Peter Aaby planlægger at præsentere over for medarbejderne i mindre bidder. Den fremgangsmåde skyldes i høj grad et ønske om at undgå frustration og utryghed.

>>Da vi i 2003 nåede en omsætning på 35 mio. kr., præsenterede jeg, at målet i 2010 hed 100 mio. Da var folk ved at falde ned af stolene, og man kunne se, at de tænkte "han er ikke rigtig klog". Så jeg har fundet ud af, at hvis man fremlægger planerne for et år ad gangen, kan folk godt kapere det og se, at det er muligt, det er især endnu mere relevant nu, hvor marked fortsat er præget af krisen og vi som virksomhed skal sikre at være realistiske og konservative og alligevel fortsat tro på vækst<< siger Peter Aaby.

Forklaringen på reaktionerne tilskriver han et naturligt behov for regelmæssighed frem for evige forandringer. Et forhold der igennem tiden har kostet Atek flere højt kvalificerede medarbejdere, men som ifølge direktøren har været nødvendigt for at indfri ambitionerne.

Ny vækstplan for 2015

Målet om en omsætning på 100 mio. kr. nåede Atek allerede i 2009 – et år før planlagt. Nu er tallet igen skruet i vejret i virksomhedens 2015-plan, men belært af erfaringer holder Peter Aaby kortene tæt ind til kroppen, hvad angår den præcise målsætning.

>>Den kan jeg ikke gå ud at offentliggøre. Men reelt handler det kun om at fremskrive den vækst, virksomheden oplever fra år til år og skabe rammerne for, at den kan fortsætte. Dog er vi opmærksomme på, at vi på et tidspunkt når en grænse for, hvor meget mere vi kan vokse i Danmark. Til den tid handler det om at konsolidere sig, fordi den sidste markedsdel bliver for dyr,<< fastslår han.

Atek leverer nødstrømsanlæg og indretning af serverrum til et væld af forskellige brancher, ofte med den fællesnævner, at virksomhederne er meget skrøbelige over for strømsvigt. Heriblandt hospitaler og apoteker, hvor nedbrud kan have fatale følger, samt datacentre, banker, forsikringsselskaber, lufthavne, teleselskaber og fødevarer virksomheder.