

Interview Morten og Hans Jørgen Dalum om virksomheden Ergonomic Solution

To generationer i synergi

Generationsskifte kan være et godt familiematch mellem far og søn!

Jeg var forbi Morten og faren Hans Jørgen 2019. De har ejet og drevet Ergonomic Solution, som oprindeligt hed HD Design og solgte virksomheden fra i 2005.

Produkterne de producerer/sælger er stativer og holdere til blandt andet dankortterminaler og fladskærme.

De er eksemplet på en familievirksomhed, hvor far og søn har fordelt rollerne godt og kørt et herligt parløb, der har udviklet dem og virksomheden.

Vild iværksætter historie... fra lærer til virksomhedsejer for 225 mand

Vi er i efteråret 1986, Hans Jørgen var skolelærer og spillede musik i fritiden. Var gift med Hanne, der havde uddannet sig til pædagog, men som gik hjemme og passede deres to børn Morten og Anne Mette.

Hans Jørgen fik på samme uge hint om idé fra både musikerven, frisøren og bankmanden. De havde bemærket, at den nye dankortsterminal ikke kunne være ved kassen i supermarkedet, at der manglede et stativ til at gøre betaling nemmere, sikrere og så terminalen fysisk kunne være der. Hans Jørgen er typen, der ikke kun snakker videre, men handler på det.

Han gjorde idé til realitet, prototype blev vist for 10 personer hos PBS og Hans Jørgen kørte land og rige rundt med en lille flyer og en "stativ-tale" der skulle overbevise butikkerne. I oktober 1987 en torsdag står han i Rødovre Centret, da han hører i radioavisen, at Dansk Supermarked har indkøbt 587 terminaler. Det var sød musik i ørerne på iværksætteren. Ad andre veje blev han mandag kaldt til møde hos Hr. Inventar-direktør Danielsen i Dansk Supermarked og trods Hans Jørgen kom for sent og fik rynkede bryn af inventar-direktøren, så fik han ordren og var i gang!

Der kom ansatte til og produktionen foregik via underleverandører. Hans Jørgens kone Hanne blev også ansat og HD Design vækstede hurtigt og nye markeder som Norge, Sverige og Holland kom til i årene 1990-1993. Hans mindes også hvor grænseoverskridende det var at ansætte den første akademiker i HD Design...

Sønnen Morten begyndte som ung knægt på lageret med at pakke i kasser og tjente mange femmere på denne måde. Han var helt starten af meget glad for virksomheden og vidste fra dag 1, at han som voksen ville arbejde der.

Flere år senere, da Morten selv ville have sig uddannelse ved siden af arbejdet på HD Design, spurgte han salgsdirektøren: "hvad er det hårdeste og bedste studie, du kan anbefale til mig?" Der blev sagt erhvervsjura og i gang med gik Morten i 1997.

I 2001 var Morten i gang med 8. semester ved siden studier kørte han til Sverige og fik landet den til dato største ordre til England på 40.000 stk. stativer/løsninger til kassetermiler ved posten i England. Ordren skulle leveres sidste uge af juni året efter. Grundet den store ordre og en afsluttende erhvervsjura opgave, blev dette år Mortens hårdeste og vildeste. For at sætte scenen så var afsluttende erhvervsjura-eksamen fredag og i løbet af ugen efter levering af hele leverancen på de 40.000 stk. Morten havde forinden sendt invitationer ud til studenterfest om lørdagen for at holde sig oppe på alle deadlines. I bagklogskabens klare lys kunne studenterfesten fint have været udsat en uge eller to...

Råd fra Far og søn:

- Gå i gang med glidende generationsskifte, så snart I er klar over, at interessen og passionen er oprigtig fra næste generation
- Lyt lyt lyt til næste generation, siger senior og godtag argumenter
- Udnyt hinandens kompetencer bedst muligt... her var senior idérig og næste generation god til at samle op og forædle
- Lad næste generation prøve noget andet af inden familievirksomheden overtages helt. Praktisk virksomhedserfaring er faktisk vigtigere end den lange uddannelse
- Senior skal afgive nok frihed, så der er bevægelsesfrihed til at skabe, udvikle og optimere
- Senior skal ifølge senior her – hilse forandringsprocessen velkommen
- Få et solidt netværk ved siden af virksomheden, hvor der er åbenhed indadtil og loyalitet og lukkethed ud