

## SKAKO A/S fylder rundt: 60 år med vibrationsudstyr og maskiner til betonindustrien – og ikke mindst med god kultur på arbejdspladsen og kvalitet i højsædet

Kvalitet, ansvarlighed og respekt. Det er nogle af de værdier, der fylder i hverdagen hos den internationale virksomhed SKAKO A/S i Faaborg – og dykker man ned i fortiden, vil man opdage, at sådan har det faktisk altid været.

Den 1. juli 2023 er det 60 år siden, at SKAKO blev grundlagt, og alle år har SKAKO – ifølge den ene af grundlæggerne og to tidligere direktører - været en virksomhed med dygtige medarbejdere, der har forstået at tage ansvar, en god kultur og et godt sammenhold. Og så er der selvfølgelig produkterne, som langt hen ad vejen er de samme, der blev udviklet tilbage i 1960'erne; betonblandere, betontransportvogne, vibrerende fødere, render osv. Grundteknologien i produkterne er i hvert fald den samme, og så er der selvfølgelig blevet udviklet og optimeret på produkterne gennem tiden.

Hos SKAKO markeres den runde dag med et åbent hus-arrangement den 29. juni og et arrangement for medarbejderne i september.

### Eventyret begyndte med vibrationsteknologi, der banede vejen til betonbranchen

SKAKO blev grundlagt i 1963 af nu afdøde Valdemar Skak og af Frits Korsgaard, som i anledning af jubilæet har gransket sin hjerne for gode anekdoter om "sit ekstra barn", som han kalder SKAKO.

Han husker især det gode samarbejde, han havde med Valdemar Skak, samt det første årti hos SKAKO, hvor virksomheden voksede, omsætningen steg, og udviklingen løb derudaf.

Det hele begyndte med vibrationsteknologi - kunsten at adskille og dosere materialer via vibration. Valdemar Skak havde opfundet en ny form for vibratoren, som kunne anvendes i mange forskellige industrier.

"En dag fik vi en ordre fra en betonfabrik i Assens, der havde hørt om vores vibrationsfødere og mente, at de kunne være gode til at dosere sand og sten til betonen. Det var sådan, vi kom ind i betonbranchen", fortæller Frits Korsgaard.



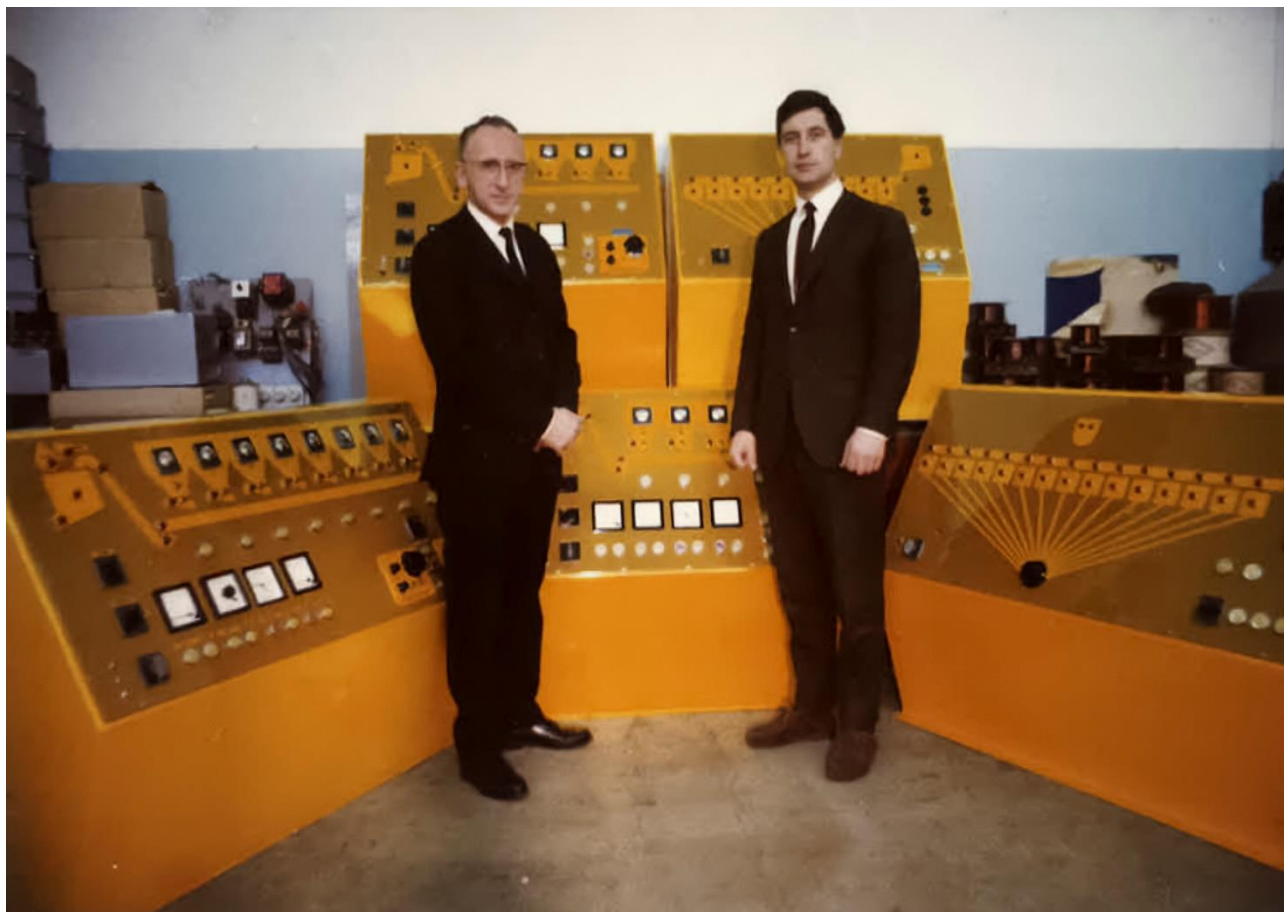
*Vibrator type 20D, udviklet af SKAKO i 1960'erne. Bruges stadig den dag i dag til at sætte under fødere for at skabe vibration med henblik på at flytte/sortere/dosere materialer.*

SKAKO består i dag af to divisioner: Beton og Vibration. SKAKO Concrete (Beton) designer og udvikler udstyr og anlæg til betonindustrien, mens SKAKO Vibration producerer vibrationsudstyr til recycling-, mineral- og fastener-industrien.

I forlængelse af ordren på vibrationsfødere til betonfabrikken i Assens fik Frits Korsgaard en idé. Dengang foregik det for det meste manuelt, når der skulle blandes beton. Sand og grus blev læsset med en skovl, hvilket var hårdt og tidskrævende arbejde. SKAKO valgte derfor at udvikle blandingsprocessen og lancere en automatisk løsning til at styre doseringen af tilslag til betonen: En såkaldt "SKAKOMAT"; et produkt der stadig udbydes i dag i en mere avanceret og digital udgave.

Herfra tog det fart:

"SKAKOMAT-løsningen blev hurtigt den mest solgte i Danmark. Den dag i dag husker jeg stadig navnet på næsten alle byer i Danmark, for der var omkring 400 betonvarefabrikker fordelt rundt i landet, og jeg besøgte stort set dem alle", fortæller Frits Korsgaard.



*Valdemar Skak og Frits Korsgaard foran den første SKAKOMAT (Valdemar Skak til venstre, Frits Korsgaard til højre)*

### **Kvalitet og kundetilfredshed i højsædet**

Der gik ikke lang tid, før Sverige, Norge og Tyskland fik øje på SKAKO, og på den måde blev SKAKO en international virksomhed. Det var også derfor, at man valgte at skifte navn fra Skak & Co. til SKAKO i virksomhedens første år, da man havde brug for et navn, der også fungerede på andre sprog. Navnet er en sammentrækning af de første bogstaver i de to grundlæggeres efternavne: **SKAK** og **KOR**sgaard.

I dag har SKAKO datterselskaber i bl.a. Frankrig, Spanien, USA, Tyskland og England og opererer på endnu flere markeder. Virksomheden er især kendt for produkternes kvalitet – og kvalitet var også en værdi, som Valdemar Skak og Frits Korsgaard lagde stor vægt på i driften af SKAKO:

"Udover de mere bløde værdier som at skabe en god arbejdsplads for medarbejderne, var teknologisk redelighed i centrum. Produkterne skulle være teknisk i orden. Der kan selvfølgelig ske fejl, men så retter

man op på det, så kunden i sidste ende bliver tilfreds. Hellere være for servicemindet end for lidt!” konstaterer Frits Korsgaard.

Han husker bl.a. en kunde, der stod over for en stor udvidelse og derfor hentede tilbud hjem fra flere udbydere, herunder også fra SKAKO:

”Da vi var til møde med kunden for at høre, om vi fik ordren eller ej, fortalte direktøren en historie om en mand i USA, der skulle have en ny bil. Den ene udbyder fortalte, at deres gearkasse var bedre end Fords. Den anden udbyder fortalte, at deres styresystem var bedre end Fords. Og sådan fortsatte det med udbydere, der alle sammen mente, at de var bedre end Ford. Men i sidste ende valgte manden fra USA at købe en Ford, for det måtte være det bedste mærke, når alle sammenlignede sig med det. Og netop derfor, sagde kunden, har vi i sidste ende valgt SKAKO”.

### **Høj anciennitet og respekt for hinanden**

For at kunne levere kvalitetsprodukter skal organisationen være på plads – og det har ikke bare Valdemar Skak og Frits Korsgaard lagt vægt på, men også mange af de ledere og direktører, som SKAKO har haft gennem tiden.

Carl Christian Graversen var ansat hos SKAKO fra 1986 til 1991 og kom tilbage igen i 2003 som økonomidirektør og blev senere forfremmet til direktør for vibrations-divisionen. Han var en vellidt leder, hvis dør stod åben for alle, uanset om man var smed eller kontormedarbejder.

”Jeg har altid godt kunnet lide at arbejde hos SKAKO. Samarbejdet var enestående; vi stod sammen og trak i en fælles retning. Det var ikke sådan, at det kun var direktøren, man havde respekt for - vi havde respekt for hinanden og hinandens arbejde. Der var masser af gode kolleger både i ind- og udland, og mange af medarbejderne blev hos SKAKO i mange år. Det var en stor fordel i forhold til at bevare erfaringen i organisationen og de gode relationer med kunderne, som er altafgørende for forretningen”, fortæller Carl Christian Graversen og fortsætter:

”Jeg har altid gjort en del ud af at have organisationen på plads, for så har man det bedst mulige grundlag for at skabe en positiv udvikling. Der kan selvfølgelig komme uventede udfordringer som f.eks. Covid-19 og krig, men med en stærk organisation har man i hvert fald gjort, hvad man kan. Det handler om at have de rigtige folk på de rigtige poster og stole på, at de har de kompetencer, der skal til. Og så skal de have frihed til at agere og tage ansvar for deres eget felt”.

Det er også sådan, SKAKO drives i dag, hvor fagområderne er bemandede med eksperter inden for deres respektive felter, og hvor direktionens rolle i høj grad er at sørge for, at puslespillet går op, så bemanningen på de forskellige områder er passende.

Carl Christian Graversen er glad for at se, at mange af de kolleger, som han husker, stadig er en del af SKAKO:

”Mange af de bærende kræfter er der endnu, og jeg kan også se, at der er kommet mange nye og gode kræfter til. Så det er ikke så mærkeligt, at det går så godt for SKAKO”.

### **Et glødende tysk marked**

1980'erne og starten af 1990'erne var nogle meget begivenhedsrige år for SKAKO – og her spillede Mogens Thorseng en vigtig rolle. Han begyndte som salgs- og projektingeniør hos SKAKO i 1971 og blev kort efter forfremmet til salgschef og senere direktør for betondivisionen. Når han kigger tilbage på sin karriere, er det især SKAKO's indsats på det tyske marked, der træder frem i erindringen:

”Vi havde en opgave i at erobre det tyske marked. I starten var det svært, men da vi i 80'erne købte 51 procent af en lille konkurrent i Vesttyskland, lykkedes det os at få hul på markedet. Det hjalp også, at vi begyndte at kunne lave vægtdosering, hvilket der var efterspørgsel på i markedet. Efter murens fald tog det

for alvor fart, da der blev postet mange penge i at bygge Østtyskland op igen. Alt skulle laves fra bunden, og det krævede rigtig meget beton – og hermed mange betonanlæg”, fortæller Mogens Thorseng, som bl.a. husker, hvordan han engang fik en fartbøde i Sønderjylland, fordi han pludselig med få timers varsel skulle skynde sig til Hamborg til et vigtigt kundemøde; så glødende var det tyske marked. Men det var fartbøden værd, for lige præcis denne kunde endte med at lægge mange ordrer hos SKAKO.

Mogens Thorseng fortsætter:

”Efter murens fald fik vi ansat en sælger på det østtyske marked og oprettet en salgs- og serviceafdeling i hans hjemby Dresden, og med sit gode netværk fik han åbnet mange forretningsmuligheder for SKAKO. Det havde meget at gøre med den udvikling på det østtyske marked, som SKAKO oplevede i de år”.

### **Stærkt produktsortiment og gode tegninger**

Udover det glødende tyske marked husker Mogens Thorseng også, at der skete meget på andre europæiske markeder og i USA i den tid, han var hos SKAKO:

”Vi var gode til at finde de rette sælgere i udlandet og etablere os på forskellige markeder. Det er en styrke at være internationale, for det gør, at man er mindre sårbar. Når det går dårligt på ét marked, går det som regel godt på et andet”, siger Mogens Thorseng.

Udover evnen til at ansætte de rigtige folk, både i Danmark og udlandet, er der ifølge Mogens Thorseng flere gode årsager til, at SKAKO nu har klaret sig igennem 60 år. Ligesom Frits Korsgaard og Carl Christian Graversen peger han på det stærke sortiment af produkter, som SKAKO har opbygget gennem tiden, og den gode kultur på arbejdspladsen med en gensidig respekt mellem medarbejderne. Også SKAKO’s tegninger af kundens anlæg ser han som en styrke:

”En god tegning var et vigtigt salgspareparameter, og vores tegnere var fleksible, hurtige og dygtige. Alt, hvad vi tegnede, var skræddersyet på et eller andet niveau, hvor mange af konkurrenterne mere lavede standardløsninger. Vi lavede vores tegninger på tegnemaskiner, der hjalp med at sætte stregerne i de rette vinkler. På et tidspunkt fandt vi på at få lavet klæbemærker med alle vores faste produkter, f.eks. vores betonblander, og så kunne vi klistre dem ovenpå tegningerne, hvilket sparede os en del tid. Senere blev tegningerne mere digitale, da computerne begyndte at gøre deres indtog”, fortæller Mogens Thorseng.

I dag er tegningerne til kunden fortsat et vigtigt salgspareparameter – og fungerer desuden som en uundværlig del af dokumentation af anlægget til kunden samt som instruktion til dem, der skal installere anlægget. Tegningerne laves selvfølgelig i dag fuldt ud digitalt og i 3D.

### **Betonanlæg til Storebæltsbroen**

Et af de store danske projekter, som SKAKO har deltaget i, er opførelsen af Storebæltsbroen. SKAKO har leveret alle anlæg, der lavede beton til broen, både på land og til vands:

”Der var tale om mange betonanlæg, både i Nyborg, på Sprogø osv. Og det var store anlæg med mange betonblandemaskiner i. Jeg husker, at vi havde en udfordring med anlæggene på vandet, hvor bølgerne påvirkede afvejningen af materialer til betonen, og det skulle der kompenseres for. Men det løste vores konstruktionsafdeling hurtigt”, fortæller Mogens Thorseng.





*Fire identiske SKAKO-blandeanlæg til Storebæltsbroen.*

### **Klar til en grønnere fremtid**

I dag står SKAKO et godt sted og har de seneste år haft en ekstraordinært positiv økonomisk udvikling.

Tidens store temaer er bl.a. AI, bæredygtighed og recycling, f.eks. i form af separation/sortering af affald, genbrug af vand og cementbesparelse i betonproduktion samt refurbish, dvs. reovering og genbrug af eksempelvis maskiner/maskindele.

Men øverst på listen af temaer, der præger dagligdagen, står fortsat kvalitetsløsninger til kunderne og en god kultur på arbejdspladsen. For det er udgangspunktet for at fortsætte den positive udvikling.