

Kendt kabelmand overtager AD Cut ApS

Jesper Borup, der har været i kabelbranchen i 25 år, har nu fået opfyldt sin drøm om eget CVR-nummer, efter han har købt AD Cut ApS i Haslev

Cirklen er på en måde sluttet for Jesper Borup, efter han her 1. juli stod som den nye ejer af kabelkonfektioneringsvirksomheden AD Cut i Haslev.

Han var nemlig virksomhedens allerførste kunde og leverandør, da den så dagens lys tilbage i 1996.

Virksomheden - der har specialiseret sig i forarbejdning og montering af stik på kabler og ledninger - stod over for et generationsskifte, da den tidligere ejer var klar til at gå på pension.

Der tegnede sig to løsninger, et salg eller et opkøb.

Ejeren, der også var grundlægger, var mest interesseret i et salg, så virksomheden kunne køres videre, som et selvstændigt firma.

Oplagt valg

Her var Jesper Borup på mange måder et oplagt valg. Kendt inden for kabelbranchen gennem 25 år, med et bredt markeds-kendskab og en stor faglig viden. Ydermere var der en mangeårig relation mellem ejeren og Jesper Borup.

- Jeg har altid gået med et lille CVR-nummer i maven, så der tegnede sig en oplagt mulighed for at få realiseret drømmen, forklarer den nye virksomhedsejer.

Jesper Borup har nemlig købt rub og stub, så han står

nu med ansvaret for at drive den lille, men ganske veldrevne virksomhed frem.

Dog ikke mod nye højder, for selvom han kommer fra en stilling hos den absolut største inden for kabelbranchen, så er målet med AD Cut helt anderledes. Her er volumen langt fra det væsentligste parameter.

AD Cut er en nichevirksomhed. Det betyder, at man både arbejder med mindre serier og specialløsninger inden for alle segmenter. Det er så at sige en bred nichevirksomhed, der har evner og kompetencer på mange områder. Disse er beskrevet på firmaets hjemmeside.

Planen er, ikke at vokse ud over de rammer, man har på nuværende tidspunkt, ej heller skal man flytte produktion til udlandet. Det handler om at skabe arbejdspladser i lokalsamfundet, hvor fundamentet er en solid forretning.

- Vi ser kollegaer i branchen flytte danske arbejdspladser til udlandet. Det er ikke en vej vi vil vælge at gå, da vi mener at fleksibilitet og mindre serier er blevet særdeles vigtige, i vores presset hjemmemarked.

- Vi har mange forskellige kundetyper, men fælles for dem er, at de ofte mangler løsninger og produkter, hvor hurtig levering er et parameter, forklarer han.

Med 17 år på bagen har virksomheden oparbejdet en stor ekspertise, og derfor er man i stand til meget hurtigt at levere de rigtige løsninger.

Mindre serier

De helt store ordrer har en anden og meget længere tidshorisont, både i forhold til disponering og levering. Der har man tid til at vente - dels fordi man som regel kan have en prisfordel og i høj grad også, fordi det indgår i en større planlægning.

Sådan er det ikke hos AD Cut. Her tror man på, at mindre serier og stor fleksibilitet er det kunderne har brug for. AD Cut ved også hvor vigtig prisen er, og har den løsning der passer ind i det danske marked, hvor lagerbinding m.m. er en

væsentlig faktor i den samlede ligning.

- Det er en dialog mellem den pågældende kunde og os, hvor vi finder frem til den rigtige løsning og pris på opgaven. Det er netop her vi finder vores styrker, forklarer Jesper Borup

Kabelbranchen er hård. Der er mange om budet oppe i de lidt højere luftlag. Hos AD Cut ApS ser det lidt anderledes ud. Her er pris ikke nødvendigvis det eneste parameter, da det også handler om kvalitet og leveringstid.

Og netop kvalitet og leveringstid er meget vigtige, for her kan man skille sig ud. Derfor har man heller ikke låst sig fast til én eller to leverandører, men har en bred vifte.

- Vi samarbejder i realiteten med alle, og det betyder, at vores kunder kan vælge de kabler og komponenter, der er bedst til den aktuelle opgave. Det giver den fornødne kvali-

tet, siger han, og fortæller, at hele forretningskonceptet på mange måder udtrykkes i sætningen "Vores ekspertise er vores kundes fortjeneste".

