

# ” Jeg er gået fuldstændig bestyrelses-amok – men det giver mening

**JUAL Holding A/S på Industrivej i Juelsminde består i dag af fire forskellige driftsselskaber med fire forskellige bestyrelser. ”Det er min måde at drive forretning på, og den er jeg tryk ved”, siger hovedaktionær Anders Kjær Jørgensen.**

Sidste år rundede Anders Kjær Jørgensen, hovedaktionær i JUAL Holding A/S, de 40 år. Samme dag stoppede han som direktør i JUAL A/S for at hellige sig bestyrelsesarbejdet – men også for fremover at kunne bruge kræfterne på de projekter, hvor han finder det nødvendigt, og som han brænder mest for.

”Jeg er både iværksætter, entreprenør og bestyrelsesmedlem i alle selskaberne, men jeg har ikke noget med

selve driften at gøre. Jeg vil gerne arbejde på tværs af virksomhederne, så jeg kan sætte ind for eksempel i forhold til en bestemt kunde eller udvikling af et nyt produkt. Og når man er en ustruktureret blæksprutte som mig, så kan det til tider være svært at bevare overblikket. Derfor har jeg ansat en vagthund, en bestyrelsesformand i holdingselskabet, som de andre kan ringe til, hvis de synes, at den måde vi gør tingene på bliver lidt for udfordrende,” smiler Anders Kjær Jørgensen.

#### **Fabrik og salg i Kina**

Det er gået rigtigt stærkt, siden han 1. januar 2000 satte sig ved roret i JUAL A/S. Det var faren, Svend Jørgensen, der i 1968 grundlagde virksomheden Juelsminde Aluminium Industri, og det var mere en tilfældighed end en plan, at sønnen på et



tidspunkt skulle overtage virksomheden, som producerer standard- og specialprodukter indenfor bygningsprofiler og tagtilbehør.

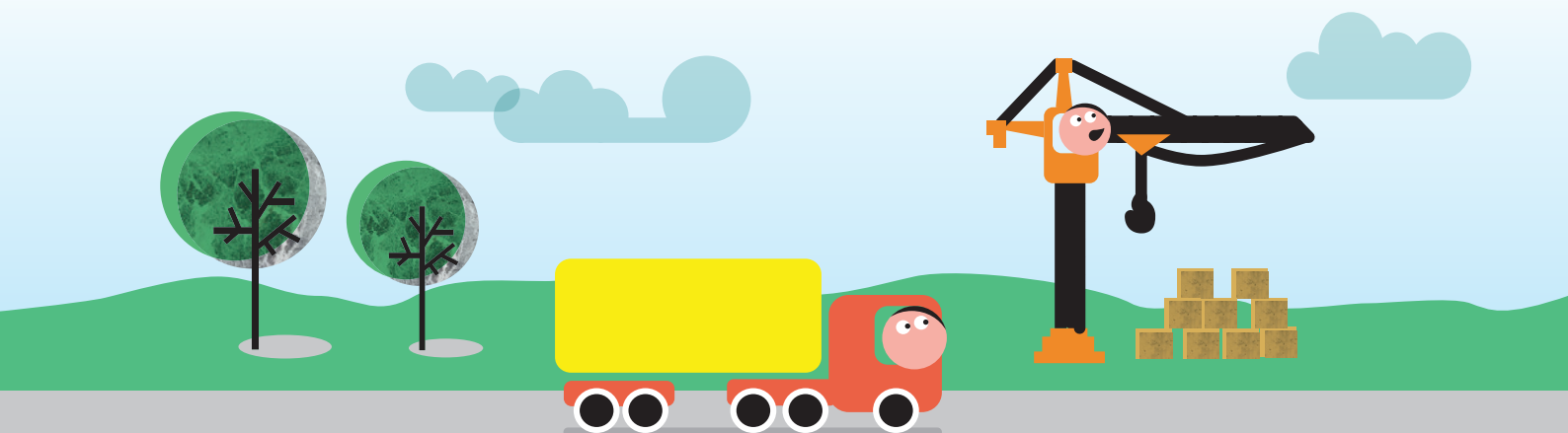
Da Anders Kjær Jørgensen tiltrådte, talte virksomheden 35 ansatte og havde en årsomsætning på 34 millioner kroner.

16 år og flere A/S- og ApS-knopskydninger senere tæller lønnslisten cirka

150 medarbejdere, ligesom den samlede årsomsætning i selskaberne har rundet 200 millioner kroner. Firmaet udvidede for 12 år siden med en fabrik i Kina, der beskæftiger 50 medarbejdere, og man er netop nu gået i gang med også at sælge produkter på det kinesiske marked.

#### **Lyt til maveførmelsen**

”Jeg har en praktisk tilgang til tingene. Jeg kan noget med markeder, produktion ▶



## ”Jeg er gået fuldstændig bestyrelses-amok – men det giver mening”



og produkter, mens jeg læner mig op ad eksterne bestyrelsesmedlemmer og dygtige medarbejdere, når det gælder PR, optimering, segmentering, salg, marketing og HR,” siger Anders Kjær Jørgensen og tilføjer:

”Jeg er gået fuldstændig bestyrelses-amok. Men det giver mening for mig. Det er min måde at drive min forretning på, og det er jeg meget tryk ved. Det har simpelthen

været så svært at bygge det her op, og derfor gør jeg, hvad jeg finder nødvendigt for ikke at sætte det hele over styr.”

Anders Kjær Jørgensen har et godt råd til virksomhedsejere, der overvejer at få sig en professionel bestyrelse:

”Man skal vælge nogen, som kan sætte sig ind i dine problemstillinger, og som kan supplere dine egne kompetencer. Men ikke nødvendigvis folk fra samme branche. Pas på konsulenter med universalsvar på alt, og så skal man først og fremmest lytte til sin egen mavefølelse. Tag ikke nogen ind i din bestyrelse, som udelukkende gør det for pengenes skyld.”

### Har taget folk af holdet

Anders Kjær Jørgensen sidder selv i bestyrelsen for andre selskaber, hvor han føler at kunne bidrage til selskabets udvikling og lige-

ledes med det formål dels at få indsigt i den pågældende branche. Men også for at få større indsigt i og erfaring med bestyrelsesarbejdet.

”Man skal som bestyrelsesmedlem have noget ud af det. Og det gør ikke spor, at et af mine bestyrelsesmedlemmer siger: ”Hov – det var da en god ide – den kan jeg bruge i min egen virksomhed.”

Hvert år i forbindelse med generalforsamlingen tager Anders Kjær Jørgensen sig en snak med de enkelte bestyrelsesmedlemmer i selskaberne.

Her bliver det aftalt, om vedkommende skal fortsætte og fortsat har noget at bidrage med, eller om der er behov for nye kompetencer i bestyrelsen.

”Det er da sket, at jeg har taget folk af holdet,” fastslår han.

JUAL A/S står overfor at skulle udvide to af virksomhedens haller, for at få plads til nyindkøbte maskiner og venter derfor at investere mellem fem og seks millioner kroner i bygninger og maskiner i indeværende år.

”Vi skal have fokus på, at det vi lover hinanden, også er det, vi gør. For mig er det vigtigt, at vi overholder de budgetter og strategier, der bliver aftalt – eller at der er en god forklaring på, hvorfor de ikke holder,” siger Anders Kjær Jørgensen.