

FRODE LAURSEN GENNEM 75 ÅR: 1948-2023

KNOFEDT, KUNDEFOKUS OG KØBMANDSKAB



FRODE LAURSEN

FRODE LAURSEN GENNEM 75 ÅR: 1948-2023

**KNOFEDT, KUNDEFOKUS
OG KØBMANDSKAB**

FRODE
LAURSEN
GENNEM
75 ÅR:
1948-2023

**KNOFEDT,
KUNDEFOKUS OG
KØBMANDSKAB**

FRODE LAURSEN GENNEM 75 ÅR: 1948-2023
KNOFEDT, KUNDEFOKUS OG KØBMANDSKAB

ISBN 978-87-974928-0-2

© Copyright Frode Laursen 2023

TEKST: Bjarne Jensen, Bjarne Jensen Kommunikation

REDAKTION: Maria Frank, Frode Laursen

FOTOS: Martin Gravgård (omslag, side 6, 14, 15, 19, 20, 21, 22, 24, 25, 28, 31, 33, 34, 37, 39, 40, 44, 48, 51, 58, 61, 63, 65, 68, 69, 71, 76, 79, 80, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 91, 95), Kurt Gabs (side 29, 62), Lars Just (Side 42), Robin Lundin (side 45), Eivind Røhne (side 54), Helle Arensbæk Hansen (side 89), arkivfotos, privatfotos, illustrationer (side 43, 67)

DESIGN & DTP: Andreas Krautwald, Creative United

TRYK & BOGBIND: Reklametryk

PAPIR: 150 gsm Munken Lynx

GRUNDSKRIFT: 11,5/14 pt Karmina

Printed in Denmark 2023

INDHOLD

FORORD	7	FRODE LAURSENS INTERNATIONALE EVENTYR	54
FRA LOKAL VOGNMAND TIL INTERNATIONAL LOGISTIKVIRKSOMHED	9	Spedition er udvidet tetris	55
En fantastisk mulighed	15	FRODE LAURSEN TØVEDE MED AT ETABLERE SIG I POLEN	56
Vi har ofte vundet på vores ærlighed	16	Jeg rejser to tredjedel af min arbejdstid	58
FRODE LAURSENS STØRSTE AFDELING	18	At køre lastbil er min passion	59
Butikkerne skal have deres varer	20	FRODE LAURSEN KRYDSEDE GRÆNSEN MOD SYD	60
Sammenholdet er helt unikt	22	Thorkil ville udvikle og ikke afvikle	62
Vi finder jo ud af det	24	Jeg sørger for, at flåden er ren og i orden	63
Fuld opbakning fra Frode	26	Den bedste beslutning i mit liv	64
Jeg har stadig mit lønnummer	27	FRODE LAURSEN SER NORDEUROPA SOM ÉT MARKED	66
FRODE LAURSEN RYKKEDE UDENFOR VITTEN	28	Jeg sidder midt i Frode Laursens store motor	68
Man skal passe på de mennesker, man har	30	Der bliver lyttet, hvis du har gode argumenter	70
Vi ved præcis, hvor pallerne med Knorr	32	Min faglighed åbnede døre	71
Champignon Sauce står	32	Erfaring er en gave	73
FRODE LAURSEN SKIFTEDE HOLDNING OG ÅBNEDE PÅ SJÆLLAND	34	FRODE LAURSEN KØBTE OP OG FIK GODE KUNDER MED	74
Aldrig en kunde, der ikke blev klarer	36	TMS-systemet blev en gamechanger	77
Jeg skal se, føle og høre, hvad der foregår på gulvet	38	FRODE LAURSEN MED EGEN BYGGEAFDELING OG VÆRKSTED	78
FRODE LAURSEN BYGGER PÅ OTTE VÆRDIER	40	Vi skal shine i fællesskab	81
FRODE LAURSEN FULGTE MED KUNDERNE TIL SVERIGE OG FINLAND	42	Lampen var ikke optimal – så vi udviklede vores egen	82
Folk får ansvar	44	FRODE LAURSEN HAR ALTID HAFT EN BÆREDYGTIG AGENDA	84
Det er okay at stille spørgsmål	46	Vi mener, alle mennesker har ret til et arbejde	86
FRODE LAURSEN FØLGER VAREN HELE VEJEN	48	Vi vil den grønne omstilling	88
FRODE LAURSEN ER TIL FOR KUNDERNE	50	FRODE LAURSEN HAR SAT KURS MOD DE 100 ÅR	90
Jeg er kundens rådgiver	52	For at bevare og udvikle Frode Laursen skal vi forstå at forny med respekt for alt det, der er opbygget	94



FORORD

Frode Laursen fejrer 1. december 2023 sit 75-års jubilæum. Denne bog fortæller om historien, nutiden og kigger lidt ind i fremtiden.

Vi går forholdsvis let hen over de første 50 år, som blev beskrevet grundigt i bogen 'Historien om Frode Laursen – 1948-1998' skrevet af journalist Nis Boesdal i forbindelse med 50-års jubilæet.

De seneste 25 år rummer dog masser af stof til en beretning, og den fortæller vi først og fremmest på baggrund af udsagn fra nogle af dem, der har været med og stadig er det.

Frode Laursens succes er ikke alene tæt knyttet til ejeren Thorkil Andersen, men også til alle de dygtige medarbejdere, der gennem årene har sikret noget af det, der vægter højest i Frode Laursen: ordentlighed, kvalitet og faglighed.

Frode Laursen *er* vores medarbejdere og vognmænd, og derfor har vi valgt at fortælle en stor del af vores historie igennem netop de medarbejdere.

Vi har udvalgt en række nuværende – og et par stykker af de gamle – men kunne have valgt mange af de andre, som har knoklet for, at Frode Laursen har vokset og har fået den unikke position på markedet, som tilfældet er.

Til alle medarbejdere i alle lande, både dem, der er omtalt i bogen, og alle andre, skal der lyde en stor tak for alt, hvad I har ydet.

God læselyst.



Vitten, 50'erne

FRA LOKAL VOGNMAND TIL INTERNATIONAL LOGISTIKVIRKSOMHED

Historien om Frode Laursen begyndte 1. december 1948, da Frode Laursen overtog N. A. Levinsens vognmandsforretning i Vitten. Firmaet bestod dengang blot af ham selv og en lastvogn af mærket Chevrolet.

75 år senere er Frode Laursen A/S for længst vokset fra at være en lokal vognmandsforretning til et internationalt logistikselkab, der kan transportere og oplagre kundens varer hele vejen fra fabrik og ud til butikken. I dag tæller man antallet af ansatte i tusinder, omsætningen i milliarder og overskuddet i tocifrede millionbeløb.

Men det hele startede altså i det lille hus i Vitten, nord for Aarhus.

FRODE KØRTE MED KREATURER

Lige fra starten blev transport af heste og kreaturer hurtigt hjørnестenen i Frode Laursens forretning, men hvis kunderne ønskede det, kørte han også med andre varer: Jord, sand, skærver, salpeter. Kunderne kunne lide Frode og hans motto: „Hurtig og effektiv Kørsel til Tiden“.

Inden jul 1948 havde han hyret sin første chauffør. Flere biler kom hurtigt til sammen



med chauffører til at køre dem. De kendte alle chefens temperament, mange oplevede at blive fyret, men også at der som regel kun gik få timer, inden Frode bad, ja nærmest beordrede den medarbejder, han havde afskediget, til at komme tilbage på arbejde.

De ansatte knoklede for firmaet, men de fik også mere end løn tilbage. De oplevede, at hvis de ydede en indsats, så var Frode der for dem, hvis de kom i økonomiske eller personlige problemer.

Det hele startede med heste- og kreaturtransport

AT LØSE KUNDENS PROBLEMER

Gennem årene kom transporten af heste og kreaturer til at fylde mindre og mindre i vognmandens forretning. Nye kunder kom til, blandt andet det aarhusianske bryggeri Ceres. Frode Laursen kørte ud med øl og vand og tog tom emballage med retur.

Når Ceres fik nye flasker hjem, skulle de lægges over i bryggeriets egne kasser – en opgave, som Frode opdagede, at Ceres havde problemer med at få deres egne medarbejdere til at udføre. Straks tilbød han at overtage den, hvorefter både flasker og kasser blev kørt til Vitten og flyttet om der. For Frode handlede det ikke bare om at køre varer fra et sted til et andet. Det vigtigste var at løse kundens problemer.

*Frode begyndte at køre
for bryggeriet Ceres i 1965*

LOGISTIKCENTER FOR DANSK SUPERMARKED

I 1965 købte Frode sine første kølevogne og begyndte at køre eksport, blandt andet med oksekød til Italien og frugt med retur.

Frode havde øje for dagligvarerne, for som han sagde: „Rugbrød og lokumspapir går aldrig af mode“. Dansk Supermarked (i dag Salling Group) var også dengang en af de allerstørste spillere på det danske marked for dagligvarer. Samarbejdet startede med kørsel og transport, men da Dansk Supermarked begyndte at mangle plads til alle varerne, bød Frode sig til. I stedet for at køre alting til Dansk Supermarkeds centrallager, kunne han tilbyde lagerplads i Vitten og distribuere ud til butikkerne derfra. Lagerhotellet var dermed blevet en realitet.



KURVEN KNÆKKEDE

Da Frode Laursen fejrede 25-års jubilæum i 1973, var firmaet blevet til et aktieselskab med 81 ansatte, 55 lastvogne og 30 trailere. Energikrise og økonomisk nedgang prægede 70'erne og på trods af væksten, begyndte Frode Laursen også at mærke de hårde tider. For at få plads til de mange kunder, mere kørende materiel og et begrænset, men trods alt stigende antal medarbejdere i administrationen, byggede man nyt i Vitten. For lånte penge, skulle det vise sig. Samtidig knækkede indtjeningskurven.

Midt i den alvorlige krise, som hans livsværk var ude i, døde Frode Laursen nytårsdag 1980. Hans søn, Niels Laursen, kom derefter til at stå i spidsen for firmaet. Han var ikke i stand til at bryde den nedadgående spiral, som i 1987 nåede et lavpunkt, da et historisk dårligt regnskab viste et underskud på 12 millioner kroner og en negativ egenkapital. Tiden var inde til at få nye kræfter ombord.

TRE MINUTTER I TOLV

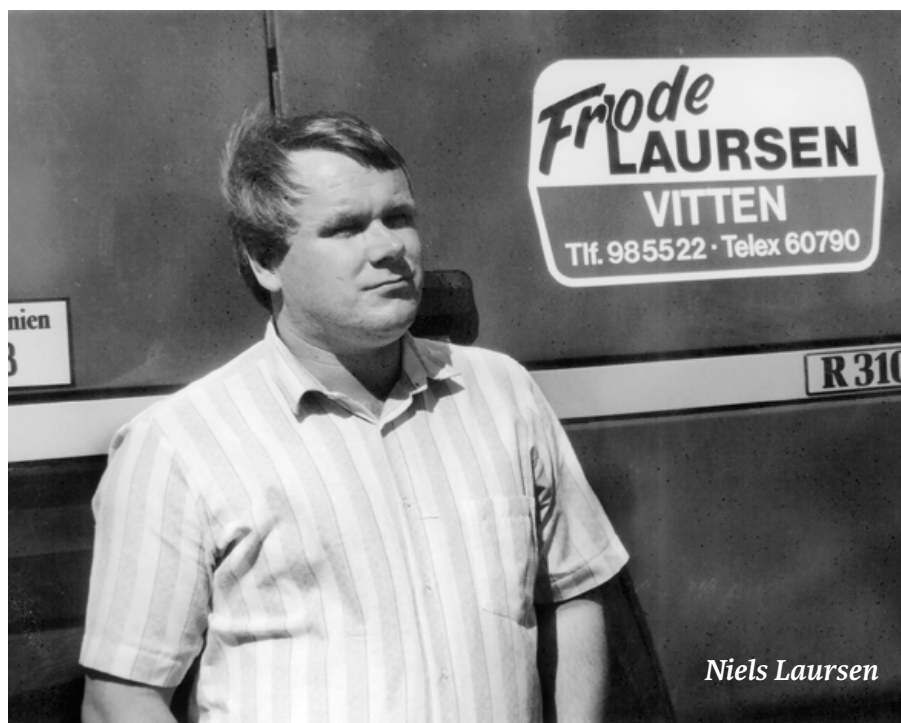
Den 32-årige Thorkil Andersen havde tidligere arbejdet i Frode Laursen A/S. Han blev spurgt om han ville tilbage. Thorkil Andersen købte 50 % af aktieselskabet i 1988 og blev direktør sammen med Niels Laursen. Et år senere overtog han hele aktiekapitalen og hele ansvaret som topleder.

Thorkil Andersen betegner tilstanden i den virksomhed, han overtog med følgende ord: „Klokken var tre minutter i tolv“.

I første omgang handlede det om at stoppe den økonomiske blødning. Der blev indgået aftaler med kreditorer, så nogle regninger fik lov at vente lidt med at blive betalt, men alle blev



Frode Laursen



Niels Laursen



Thorkil Andersen og
Niels Laursen ved Frode
Laursens 40 års jubilæum

betalt. Frode Laursen A/S reducerede antallet af egne lastbiler og skar i medarbejderstaben.

Ud over de økonomiske problemer viste virksomheden sig desuden at være præget af en kultur, hvor visse medarbejdere og nogle af kunderne og leverandørerne havde haft held til at true ledelsen til at give dem fordelagtige vilkår. Men det gjorde Thorkil op med.

„Jeg bestemte mig til, at jeg ville ikke være bange. Hvis en leverandør eller en kunde sagde: 'Jeg rejser, hvis jeg ikke får det sådan og sådan', svarede jeg: 'Så rejs'. Jeg brugte eksemplets magt. Om det så kostede mange penge, var der ikke nogen, der skulle true Frode Laursen.“

ØKONOMISKE MUSKLER

Næste skridt var en analyse af kunderne. Hvilke tjente Frode Laursen A/S penge på, og hvilke aftaler gav underskud.

Langsomt men sikkert, hen over et par år, begyndte resultaterne at vise sig, Regnskaberne gik først i nul, inden de første sorte tal dukkede op på bundlinjen. Da overskuddet fire-fem år senere for første gang passerede 10 mio. kr., var begejstringen stor.

„Thorkil og jeg så på hinanden, og sagde: 'Vi kommer aldrig til at tjene 10 mio. kr. igen.' Vi var helt euforiske,“ fortæller Anders Balle, som på det tidspunkt var økonomidirektør i virksomheden.

De tocifrede millionoverskud blev dog en tilbagevendende begivenhed. De økonomiske muskler voksede, og gav Frode Laursen A/S mulighed for opkøb. I starten overtog man mest mindre vognmænd, men i 1998 erhvervede Frode Laursen Gunnar Henriksen A/S, en vognmand med speciale i transport af byggemateriale.

KLAR TIL DE NÆSTE 25 ÅR

Efterhånden var Vitten blevet for lille til virksomheden, og i 1997 købte Frode Laursen den konkursramte tæppefabrik Weston i Hørning, som også lå mere hensigtsmæssigt i forhold til adgang til motorvej og færger.

Allerede i den gamle Frode Laursens tid havde det vist sig, at kunderne efterspurgte plads på logistikcentre. De ønskede ikke længere at betale for selv at eje mange kvadratmeter til at opbevare deres varer. I stedet tilbød Frode Laursen løsninger med både transport, samt opbevaring, ompakning og andre former for service.

Frode Laursen var nu klar til at tage hul på de næste 25 år.





THORKIL

EN FANTASTISK MULIGHED

Det var ikke alene en karismatisk leder, der i slutningen af 80'erne satte sig i Frode Laursens direktørstol, men også en mand, der trods sin unge alder vidste, hvad det hele drejede sig om.

Lastbiler har nemlig altid været en del af Thorkil Andersens liv. Han kom fra Barrit ved Juelsminde som søn af en chauffør/vognmand, og da han var blevet handelsstudent i 1977, havde han egentlig fået en elevplads i spediti- onsbranchen.

„Men jeg kunne mærke, at det ikke var mig, og så tog jeg ud at køre lastbil.“

I det følgende år skete der en del i Thorkils liv: Sideløbende med, han kørte lastbil, blev han vognmand ved at overtage resterne af sin fars forretning. Og i 1978 begyndte han at læse på Handelshøjskolen i Aarhus.

„Samtidig startede jeg som chaufføraftløser ved Frode Laursen. De kørte kød til Italien og Frankrig, og det ville jeg gerne. At køre for Frode Laursen var den højeste status, man kunne opnå som chauffør.“

Thorkil kørte i ferierne, og når han havde behov for at komme væk fra studierne, og han brugte også firmaet som emne for sin hovedop- gave: Strategisk planlægning for Frode Laursen. Efter sin eksamen i 1984 fik han job hos vogn- manden i Vitten.

ANDERSEN OVERTOG FRODE LAURSEN

Efter en afstikker på et par år kom han i 1988 tilbage til en virksomhed, det vaklede på randen af konkurs. Det var Frodes søn, Niels Laursen, der gerne ville have ham med i ledelsen, besty- relsen og ejerkredsen.

„Det var en fantastisk mulighed, jeg fik, og selvfølgelig med stor risiko, men jeg tænkte, at når jeg kun var 31 år, så havde jeg trods alt mange muligheder efterfølgende, hvis det skulle gå galt.“ fortæller Thorkil, der ikke alene er taknemmelig for, at Niels Laursen gav ham muligheden, men også for det gode samarbejde de nåede at have og den efterfølgende kontakt, de blev ved med at have.

Da Thorkil overtog Frode Laursen, havde virksomheden gennem mere end 40 år oparbej- det et solidt navn i branchen. Han valgte derfor at beholde navnet, selvom det nu var en anden familie, der kørte familiefir- maet: Thorkil, hans hustru Annie og med tiden også døtrene Mira og Luna.

„Annie har igennem alle årene været en vigtig sparringspartner for mig. Hun har sin store andel for den fremdrift som Frode Laursen har haft igennem de daglige drøftelser vi har haft og hendes medlemskab af både bestyrelsen i Frode Laursen og de andre bestyrelser i koncernen.“

Thorkil Andersen



ANDERS

VI HAR OFTE VUNDET PÅ VORES ÆRLIGHED



Anders Balle

Tidligere økonomidirektør Anders Balle har kendt Frode Laursen helt fra barnsben. Han voksede op på en gård i Vitten, og hans mor var en af de lokale kvinder, som hjalp med at passe Frodes kone, Gunhild, som var invalideret af sygdommen sklerose.

„Derfor var min mor, min far og os tre søskende med til 25-års jubilæet i 1973, som blev fejret nede i værkstedet. Firmaet var jo ikke så stort dengang. Så det er tredje gang, jeg er med til at holde jubilæum.“

Hans arbejdsliv hos Frode Laursen begyndte med, at han vaskede lastbiler efter skoletid. Senere, mens han gik på Handelshøjskolen i Aarhus, fik Anders opgaven med at lave turregnskaber og ordne toldpapirer i forbindelse med eksportkørsel med møbler til Norge og Sverige.

Efter sin eksamen fik han job i Frode Laursens revisionselskab. Fra 1983 til 1988 kom han derfor i virksomheden som revisor.

Da Thorkil Andersen overtog firmaet og skulle i gang med at rydde op, overtalte han Anders Balle til at komme til Vitten og blive økonomichef.

FIRMAETS TALSMAND

Gennem årene kom hans opgaver til at omfatte langt mere end økonomi: Køb af jord, byggestyring, forhandlinger med offentlige myndigheder og talsmand for Frode Laursen overfor medierne.

„Vi har hele tiden bestræbt os på at være præcise og ordentlige i vores kommunikation. Både når vi skulle præsentere et godt regnskab eller indvie en ny bygning, men også når det var svært, for eksempel hvis vi havde været involveret i en alvorlig ulykke. I den slags situationer var det min funktion at håndtere presse og ikke mindst kontakten til de pårørende.“

ÆRLIGE OG LIGEFREMME

Anders Balle har også repræsenteret Frode Laursen til utallige orienteringsmøder i forsamlingshuse med bekymrede naboer til nogle af de mange, store byggeprojekter.

„Vi har altid gjort en dyd ud af at stille op og sige: 'Vi er Frode Laursen, og det her vil vi gøre'. Vi har ofte vundet på vores ærlighed og ligefremhed.“

*Kontoret i Vitten i 70'erne.
Frode Laursen sidder forrest.*



FRODE LAURSENS STØRSTE AFDELING

Med en baggrund som chauffør er det naturligt, at Thorkil altid har været tæt på transporterne.

„Jeg elsker transport. Lugten af diesel, godset, planlægningen af ruterne og samarbejdet med kunderne. At det at drive logistikcenter så også blev en lidenskab var bare et plus“, som han siger.

Frode Laursen har igennem årene været opdelt i forskellige divisioner inden for transport f.eks. dagligvarer, møbelafdelingen og international.

Hvor dagligvarer stadig er en stor del af Frode Laursens kerneforretning, så blev møbelafdelingen igennem 80'erne og 90'erne skåret fra. Til gengæld har Frode Laursen igennem opkøb opbygget en stor omsætning indenfor byggemateriale og affald.

Frode Laursen har siden 60'erne kørt både nationale og internationale transporter. Selvom andelen af de internationale transporter i dag nærmer sig den danske omsætning, så er de nationale transporter stadig størst.

Det er Road DK, der står for alle nationale transporter. Det sker indenfor 3 hovedområder: distribution af primært dagligvarer fra Frode Laursens terminaler, kørsel for supermarkeds-kæder som f.eks. Salling Group og Rema og kørsel af byggematerialer.





KJELD

BUTIKKERNE SKAL HAVE DERES VARER



Kjeld A Nielsen

Kjeld A. Nielsen kanter den store Scania ind på parkeringspladsen ved den lille købmandsbutik på Kornblomstvej i Aalborg. Inden han forlader førerhuset, sætter han Frode Laursen-kasketten på hovedet.

„Når det er køligt, har jeg det bedst, når jeg har huen på.“

Med palleløfteren trækker Kjeld en palle med blandede Haribo-produkter ud af traileren,

lifter den ned og kører den ind i butikkens lille baglokale. Han finder en plads mellem kasser med sodavand og chips, samler en returpalle op, stiller palleløfteren tilbage i traileren, og sætter sig tilbage i førersædet. Efter seks minutter kører han igen ud i villakvarteret.

FEM ÅR I AALBORG

Kjeld har kørt Aalborg-turen i fem år. Undervejs brokker han sig lidt over byen. Ensretninger, indsnævring af vejbaner og vejarbejde har gjort Aalborg til en mere besværlig by at færdes i, men Kjeld kommer frem. Hans erfaring kommer ham til gode.

Hans far var også lastbilchauffør, og Kjeld havde lyst til at gå i samme retning, men fik i stedet arbejde på en maskinfabrik.

„Det var også spændende nok, men da det blev sol og sommer, tænkte jeg: 'Det er ikke her, jeg skal være'.“

Hans plads var bag rattet, og der har han siddet lige siden. De fleste af årene i en lastbil med Frode Laursens logo på siden.

BUMP PÅ VEJEN

Ved Meny i Kennedy Arkaden plejer Kjeld at bakke helt hen til bagindgangen, men i dag holder to biler og spærrer. Han parkerer derfor et stykke væk og kører en lidt længere tur med pallerne til butikken. Senere på ruten er den gal igen. Ved Spar-købmanden i Vejgaard holder en anden bil, men chaufføren har fået parkeret sin lastbil for langt væk fra rampen, så han kan ikke komme over med palleløfteren.

„Han er ny mand i faget.“ Kjeld ryster lidt på hovedet, tager sin madpakke frem og læner sig tilbage, mens han spiser en rugbrød. De små bump på vejen er ikke noget, der stresser ham.

FRITID PÅ TO HJUL

Til sidst fortsætter Kjeld turen gennem Aalborg. Undervejs hilser han på 'Indianeren' en høj,



tynd fragtchauffør med hestehale. Omme i traileren tynder det ud. Paller med Kims, der er pakket i Hørning, andre med Toms-produkter, som kommer fra Jyderup, og andre igen med Estrella-chips, som er blevet pakket om i Åstorp. Kjelds læs er et billede på den store, specialiserede Frøde Laursen-maskine.

Når Kjeld holder fri, foregår det ofte på to hjul. Cykling er hans store hobby, og det hjælper med at holde kroppen i gang. Den har fået sine slag gennem livet. I et trafikuheld smadrede Kjeld sin ene knæskal, men det værste er problemerne med ryggen, som stammer fra, han fik brud på 12. ryghvirvel.

„Jeg arbejdede videre i måned. Så måtte jeg til læge. De kunne ikke forstå, hvordan jeg

kunne arbejde, men det kunne jeg så heller ikke længere.“

INSTRUKTØR FOR NYE CHAUFFØRER

Gennem otte år havde Kjeld posten som sikkerhedsrepræsentant og fællessikkerhedsrepræsentant. Han har også i en årrække været en af de erfarne chauffører, som lærer nye op. At være lastbilchauffør harmonerer dog ikke altid med nogle af de nyes ønske om at kunne være hjemme præcis kl. 16.00

„Det er svært i sådan et job her. Jeg ser sådan på det, at butikkerne skal have deres varer. Nogle dage har man mange steder og giver den en skalle. Andre dage kan man slappe lidt mere af.“

ALLAN

SAMMENHOLDET ER HELT UNIKT



Allan Munkholm

At Allan Munkholm skulle få arbejde inden for transport og logistik har altid ligget lige for. Han kommer selv fra en vognmandsfamilie, og det var helt oplagt for ham at søge elevplads hos Frode Laursen.

I første omgang fik han dog ikke pladsen, og i stedet var han i 10 år ansat i logistikfirmaet Freja. I 2017 fik han mulighed for komme til Frode Laursen som divisionschef i Continent-divisionen. Efter en organisationsændring

blev han tilbudt sin nuværende stilling som transportdirektør for Road DK.

HÅND OM MEDARBEJDERNE

I alt arbejder omkring 400 medarbejdere i Road DK: Kontorfolk, chauffører og ansatte på terminalerne i Tølløse og Vitten. Derudover har Road DK cirka 200 faste vognmandsbiler tilknyttet.

„Jeg har stor respekt for dem alle. Hvis man er i knæ med noget, så står man sammen og hjælper hinanden på en måde, som jeg ikke har set i andre brancher. Det er også en stor del af vores kultur i Frode Laursen. Det gør sig gældende hos vognmænd, chauffører, på kontoret og på vores terminaler. Sammenholdet er helt unikt“.

Chaufførerne er i størstedelen af deres arbejdstid på landevejen. Det giver særlige udfordringer for deres ledere.

„Hvis man går rundt på kontoret eller terminalen, kan man jo godt se, hvis en medarbejder virker lidt trist, og man kan tage hånd om det. En chauffør kan jo sidde med hvilke som helst problemer og udfordringer ude i førerhuset, uden nogen opdager det. Vi har en personaleafdeling, der har som en af deres vigtigste opgaver at rejse rundt på vores lokationer og mødes med chaufførerne. Ellers har de mange samtaler med chaufførerne på telefon og online.“

CODE AMBASSADØRER

En stor del af Frode Laursens chauffører har passeret de 55 år. Allerede nu kan det give udfordringer at rekruttere nye chauffører, og i løbet af de kommende 5-10 år ser problemet ud til at vokse. Frode Laursen uddanner selv nye chauffører, fem % af chaufførstaben er lærlinge, og i det traditionelle mandeerhverv er det lykkedes at tiltrække to kvindelige lærlinge.

„Vores nuværende chauffører er gode ambassadører, når vi skal skaffe nye. De kender jo vores værdier og kan formidle dem videre: At vi er et ordentligt firma, som betaler løn til tiden; at vi bruger en god omgangstone; at vi er der for kunden og har et ekstra gear, vi kan gå op i for at levere varerne, for eksempel op til højtiderne.“



De gode ambassadører findes ikke kun blandt chaufførerne, men også i høj grad på både kontoret, logistikcentrene og hos de fast tilknyttede vognmænd, som i Frode Laursen bliver betragtet som en del af familien.

„Vognmændene spiller en vigtig rolle i vores vækst. De tager ansvar for kunderne og vores værdier. De er en del af Frode Laursens vækst og succes, og derfor var de selvfølgelig også inviterede med, da vi tidligere på året fejrede vores jubilæum.“

WALL OF FAME

Folk bliver typisk i Frode Laursen i mange år. Når de passerer 25-års jubilæet, får de deres

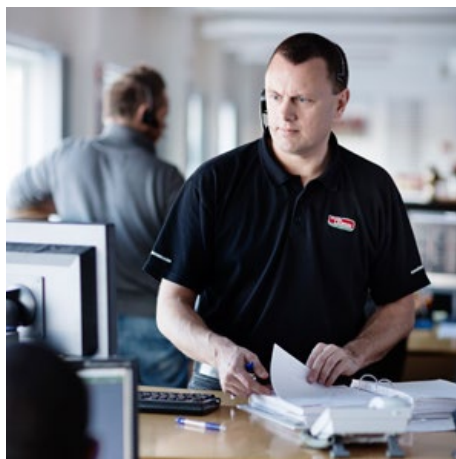
portræt op på „Wall of fame“ væggen i Vitten. Allan havde på et tidspunkt et møde med en polsk kunde, som bemærkede væggen med de mange portrætter.

„Jeg kunne se, at han blev helt stille og imponeret. 'Jeg har aldrig før set, at man værdsætter sine medarbejdere på den måde. Det er imponerende,' sagde han. Jeg åbnede min præsentation og begyndte at fortælle om Frode Laursen, så sagde han: 'Jeg behøver ikke høre mere. Den væg siger mere om jeres virksomhed end de slides, du skal i gennem. Lad os handle'.“

Udover 400 medarbejdere udgør de omkring 200 vognmandsbiler også en vigtig del af Road DK.

THOMAS

VI FINDER JO UD AF DET



Thomas Andersen

Selvom megen kommunikation i 2023 foregår elektronisk, så er tiden ikke løbet fra det gode gamle fysiske møde over en kop kaffe.

Teamleder Thomas Andersen fra Road DK tager derfor jævnligt ud og drikker en kop kaffe med kunderne.

„Det kan være svært at fortolke tonen i en e-mail. Et enkelt ord kan vælte det hele. Omvendt kan man stoppe mange konflikter, inden de overhovedet kommer i

gang, hvis man sidder overfor hinanden.“

At man har set hinanden i øjnene og kender hinanden, gør det også lettere at håndtere presede situationer, som altid kan opstå.

„Det kan være en kunde, der ringer op til en helligdag og siger, at der er gået kludder i deres ordrebehandling, og at der derfor kommer en masse ekstra ordrer – så finder vi jo ud af det. De kan godt lide, at de kan ringe, hvis de har bøffet i det, og vi alligevel får det til at køre.“

12 ÅR SOM CHAUFFØR

I januar 2024 er det 30 år siden, Thomas startede i Frode Laursen som chaufførlærling. De første tre måneder gik han på lageret, fordi han ikke havde fået kørekort endnu, men derefter var han på landevejen frem til 2006.

„Det var jo mange timer. Man kom sent hjem og stod tidligt op, så da jeg begyndte at få småbørn, kom jeg ind på kontoret og arbejde.“

Kørselslederkontoret var dengang bemanded 24 timer i døgnet. Thomas kom på natholdet og tilrettelagde ture for de lastbiler, der kørte ud fra Vitten. Han tog også imod det gods, der kom hjem i løbet af aften og nat og sørgede for at gøre klar til, det blev kørt ud igen. I alt arbejdede han på nathold i cirka ti år.

„Efterhånden blev det noget bøvl at vende rundt på dag og nat, og heldigvis fik jeg mulighed for at komme til at arbejde om dagen.“

BAG RATTET MED JÆVNE MELLEMRUM

I sit nuværende job som teamleder i Road DK har Thomas ansvaret for retailkunder som Dagrofa, Rema 1000 og Salling Group, hvor Frode Laursen kører varer direkte fra kundens lager og ud til deres butikker.

Selvom det er en del år siden, han stoppede som chauffør, sætter han sig stadig bag rattet med jævne mellemrum.

„Jeg kan stadig godt lide at køre lastbil. Et par gange om året tager jeg en tur for at holde kørekortet ved lige og se, hvad der rør sig derude. Der sker mange nye ting både med lastbilerne og ude hos kunderne.“



FLEMMING

FULD OPBAKNING FRA FRODE



Flemming Pedersen

En oplevelse i biografen inspirerede Flemming Pedersen, da han skulle vælge erhverv.

„Jeg så filmen Convoy og tænkte, at det vil jeg også det der. Desuden havde jeg altid camperet sammen med mine forældre og syntes, det var fedt at komme ud og se noget.“

Flemming kom i lære som eksportchauffør og fik praktikplads hos Frode Laursen i 1985.

Som eksportchauffør kom Flemming vidt omkring. I det iskolde Nordnorge kørte han rundt i store snemængder, og få dage senere sad han udenfor og spiste frokost på Sicilien hos en gartner, hvor han skulle læsse planter.

I dag kører Flemming mest i Danmark og mest med byggematerialer. Han er ofte i Hammel og læsse rør hos Wavin, og mange gange kører han med en trækker med kran på. Materialerne afleverer han for eksempel i bygemarkeder eller på byggepladser.

FRODE LAURSEN BAKKER OP

Frode Laursen bakker op om sine ansatte, hvis de står i en krisesituation. Det har Flemming selv oplevet et par gange. En gang faldt han ned fra læsset, knuste en ankel, flækkede det ene skinneben og fik brud på rygsøjlen.

„Der var fuld opbakning fra Frode Laursen. De sagde, at hvis jeg ikke kunne gå, når jeg kom tilbage, ville de høvle dørtrinene af på kontoret, så jeg kunne komme rundt i en kørestol. De skulle nok finde et arbejde, jeg kunne passe. Det skulle jeg ikke spekulere på.“

Så galt gik det ikke. Flemming kom på benene igen og kunne fortsætte som chauffør.

OLE

JEG HAR STADIG MIT LØNNUMMER

Ole Munk er for længst gået på pension, men så alligevel ikke helt.

„Jeg har stadig mit lønnummer, min pc og min telefon. Nogle gange ringer de og siger: 'Var det sådan her, vi gjorde det?'“

Han begyndte som chauffør i Frodes tid, i 1971. Først kørte han kreaturer til eksport, senere blev det øl for Ceres. En dag præsenterede Frode ham for en helt ny lastbil, hvor der stod 'Dansk Supermarked' på siden, og det blev begyndelsen på en periode på over 25 år, hvor Ole kørte kød og pålæg for supermarkeds kæden, som i dag hedder Salling Group.

PÅ DEN ANDEN SIDE AF BORDET

En dag ringede Thorkil til ham og spurgte, om han ikke kunne tænke sig at komme ind på kontoret.

„Jeg blev personalechef for de timelønnede, og kom over på den anden side af bordet og skulle sidde som chef for min gamle kollegaer. Thorkil sagde: 'Hvis det ikke går, er der altid en bil til dig'. Det var en god tryghed, for den første måned tænkte jeg: 'det her går galt'.“

BESØG HOS DRONNINGEN

Det gik dog ganske godt, og som personalechef var en af Oles opgaver at tage med over til Dronningen, når en tidligere medarbejder skulle mod-

tage Den kongelige Belønningsmedalje efter 40 år på samme arbejdsplads.

12 gange fulgte Ole tidligere medarbejdere over til majestæten. Han fik dog først muligheden for selv at træffe Dronningen, da han selv gik på pension og modtog belønningsmedaljen.

„Vi snakkede om dengang, da Frode Laursen var Kongelig Hofleverandør af hør og halm til staldene på Marselisborg Slot i Aarhus. Jeg fortalte, at jeg også havde leveret madrasser til den kongelige familie. Vi kunne have snakket længe, men så kiggede hun op på et ur og sagde: 'Det har været hyggeligt at tale med Dem'. Så vidste jeg godt, at det var tid til at komme hjemad.“

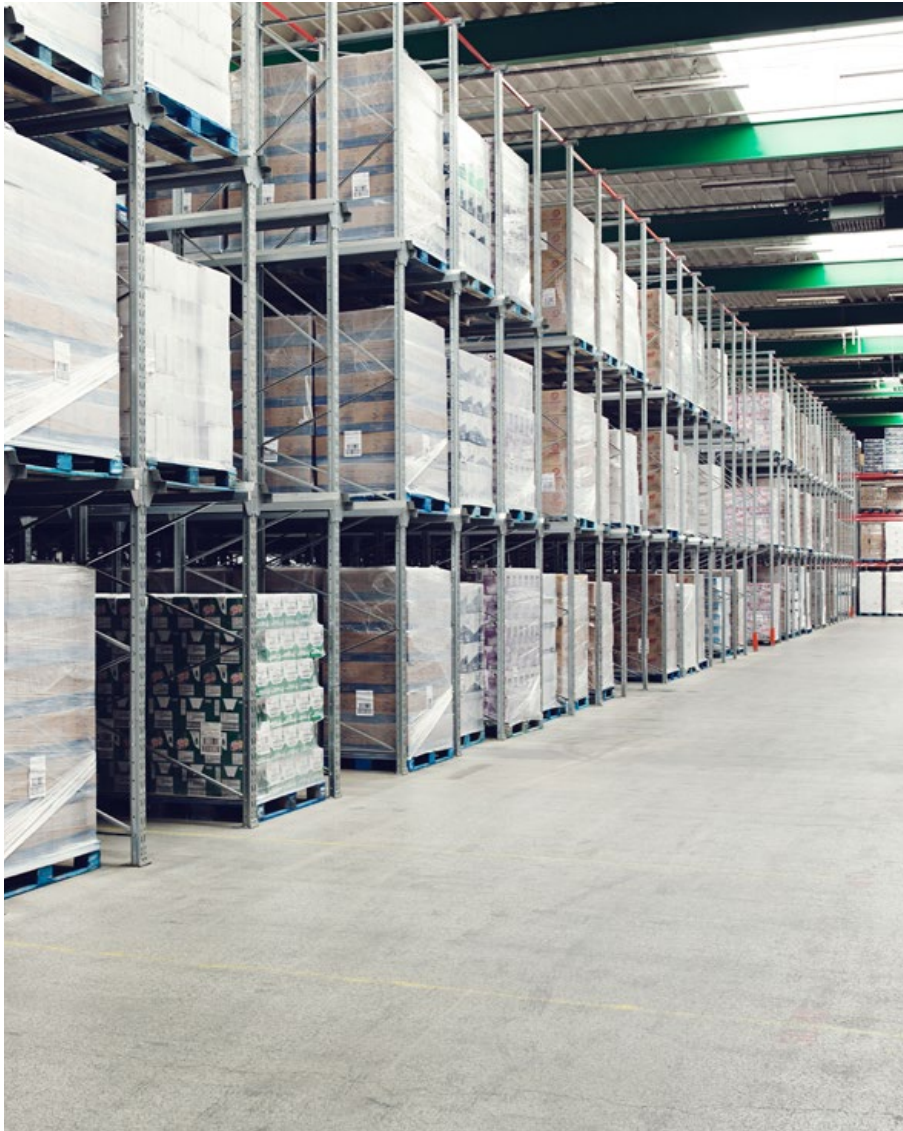
STADIG AKTIV

Selvom belønningsmedaljen nu er i hus, og Ole altså officielt er på pension, er han stadig tilknyttet Frode Laursen. Han er sammen med en tidligere kollega ude i forbindelse med kampagnen 'Børn i trafikshøjde', der handler om at lære børnene at færdes sikkert i trafikken sammen med store lastbiler. Derudover vedligeholder han sammen med sin kone Frode Laursens medarbejder-sommerhuse i Bønnerup, Grønhøj og Svenljunga, og endelig er han aktiv i Frode Laursens pensionistforening, som han selv har været med til at etablere.



Ole Munk

FRODE LAURSEN RYKKEDE UDENFOR VITTEN



Virksomhedens vækst op gennem 1990'erne gjorde, at Frode Laursen efterhånden blev for stor til Vitten, hvor der kun var begrænsede muligheder for at bygge ud.

Løsningen viste sig at være en nedlagt fabrik i Hørning. I 1992 lukkede tæppeproducenten Weston for produktionen i Hørning, og andre virksomheder rykkede ind i hallerne som lejere.

Da Frode Laursen i 1994 fik Knorr som en ny stor kunde, voksede behovet for lagerplads. Både tilfældigt og heldigt dukkede en annonce op, der fortalte om ledige lokaler i det gamle Weston-kompleks, hvor Frode Laursen begyndte med at leje sig ind. I 1997 købte man bygningerne. De lejere, der var tilbage, fik i første omgang lov til at blive, selvom det hurtigt stod klart, at Frode Laursen selv havde brug for mere plads.

Allerede året efter, kort før sit 50-års jubilæum offentliggjorde man planer om at bygge 10.000 nye m² ved siden af den gamle tæppefabrik. Byggeprisen for den nye ejendom var 20 mio. kr. Frode Laursen indviede nybyggeriet i foråret 1999.

Gennem årene kom flere og flere kunder til, bl.a. blev Kim's en stor kunde. De mange kunder betød, at der løbende blev bygget til. I dag er det samlede lagerareal i Hørning på 86.000 m².

EN LIDT ANDERLEDES KUNDE: UDSKIBNING TIL GRØNLAND

Hørning huser også en kunde, der er lidt anderledes end de dagligvarer, Frode Laursen normalt håndterer. Da Royal Arctic Line besluttede at flytte udskibning af varer til Grønland fra Aalborg til havnen i Aarhus, bød Frode Laursen ind

på håndtering af kølevarer, mens Agri-Norcold bød på frostvarerne. Begge fik opgaverne og i efteråret 2021 røg den første last afsted.

Opgaven for Royal Arctic Line betyder, at man i sommerperioden pakker 30-40 containere med kølevarer om ugen. Om vinteren, hvor skibene ikke kan sejle så langt mod nord på grund af isen, falder mængden af gods.

Hørning logistikcenter



HELEN

MAN SKAL PASSE PÅ DE MENNESKER, MAN HAR



Helen Knudsen

Nogle unge går med aviser for at tjene penge i deres fritid. Andre ordner de tomme flasker i et supermarked. I Hørning har mange skolebørn et fritidsjob på Frode Laursens logistikcenter.

„De kommer ind i ferier og weekender og tjener nogle penge. Vi har cirka 40 ungarbejdere, og det er mine 'børn'. De er her sammen med mig, og jeg elsker dem over alt på jorden.“

De varme ord kommer fra lagermedarbejder Helen Knudsen. Hun fortæller, at mange store børn begynder på jobbet, når de er 13 år, og en stor del fortsætter, indtil de får et voksenjob eller starter på en uddannelse.

„En 13-årig kommer selvfølgelig ikke til at løfte tunge ting, men vi finder en lille plads, hvor han passer ind. Vi finder hurtigt ud af, hvem der passer hvor.“

PENGE TIL SKOLETURE

De unge med fritidsjob arbejder fast på lageret i deres fritid. Andre kommer kun ind en enkelt weekend eller to.

„Det er skolehold, som kommer for at tjene en skilling til skoletur eller lignende. De kommer 30-40 stykker sammen med deres forældre, og det er jo alle mulige mennesker: Kontorfolk,

tømrere, direktøren. Jeg har nogle af mine ungarbejdere med inde og hjælpe sådan en weekend. Så kan de få lov at være lidt chefagtige. Det synes de er meget sjovt.“

Helen fortæller, at stemningen er god og afslappet, og der er tid til at spise kage ind i mellem. Men der skal også bestilles noget.

„Det er vigtigt, at de ikke står og dasker. De skal nå det, vi har aftalt, for at de kan få deres penge hjem.“

INGEN KAN ALT

Helen begyndte i pakkeriet i Hørning i 2005. Selvom hun stadig arbejder samme sted, har jobbet udviklet sig 'helt vildt', som hun siger. Helen er sammen med to kolleger de eneste fastansatte i pakkeriet, der eller gør brug af vikarer, fordi mængden af opgaver svinger meget.

„Vi får alle ordrer for ugen om mandagen, og så styrer vi det ellers selv. Vi regner ud, hvordan det hele skal køre, så alle har noget at lave – men ingen har for meget. Man skal jo også passe på de mennesker, man har. Der er ingen, som kan alt.“

Når Helen står på gulvet i hallen, midt i sin gruppe, og ser, at alle er i gang med arbejdet, og det hele kører, er hun i sit es.

„Der skal ikke være tvivl om, at jeg elsker mit arbejde.“



TORBEN

VI VED PRÆCIS, HVOR PALLERNE MED KNORR CHAMPIGNON SAUCE STÅR



Torben Rønde

Torben Rønde har arbejdet for Frode Laursen næsten lige siden, virksomheden flyttede ind i den gamle tæppefabrik i Hørning, men egentlig er han uddannet elektriker.

„Jobbet blev lidt ensformigt for mig. Jeg har noget familie, der har kørt lastbil, og det ville jeg også gerne, så jeg søgte ind til Frode Laursen. Det blev ikke til et chaufførjob, men til et lagerjob i Hørning. Det første års tid gik med at håndtere Kims-produkter, inden jeg kom ud at køre.“

Efter nogle år på landevejene vendte Torben tilbage til lageret i Hørning, hvor han i dag er souschef.

STYR PÅ PALLERNE

For udenforstående kan de mange hylder med varer virke lidt uoverskuelige. Men ikke når man, som Torben, har sin daglige gang på logistikcentret.

„Vi har fuldstændig styr på, hvor tingene står. Vi scanner pallerne ind i vores WMS – Warehouse Management System, med en strekkode, som er unik for den enkelte palle, så vi ved præcis, hvor vi har pallerne med Knorr Champignon Sauce.“

Mange af de varer, der passerer gennem logistikcentret, har en højsæson. Det gælder for eksempel Kims-produkterne.

„Op til jul kan der sagtens køre 20-30 biler om dagen ud herfra bare med Kims. Og det er kun til Jylland og Fyn.“

INGEN DIREKTE KUNDEKONTAKT

Torben og hans kollegaer på logistikcentret taler aldrig direkte med kunderne. Kontakten går gennem kundeservice i Vitten eller den Key Account Manager, der er ansvarlig for den specifikke kunde.

Selvom man fra lageret ikke har direkte kontakt til kunderne, mener Torben, at han og hans medarbejdere i høj grad bidrager til den gode kundeservice.

„Den gode kundeservice består jo også i, at vi overholder de aftaler, der er sat op for kunden og søger for at få leveret deres varer til tiden.“

STYR PÅ STANDARDEN

Frode Laursens logistikcentre opfylder den såkaldte IFS-standard, som skal sikre fødevarer-kvalitet og –sikkerhed.

„Alt det overordnede ligger i Vitten, men her på stedet har jeg meget at gøre med at sikre, at vi overholder kvaliteten i forhold til certificeringen. Vi skal sørge for, at her er rent og pænt, og at vi kommer ind i alle krogene og ikke kun tager de store ting. Det er noget, der skal følges op på løbende,“ fortæller han.



FRODE LAURSEN SKIFTEDE HOLDNING OG ÅBNEDE PÅ SJÆLLAND

Thorkil Andersen havde op gennem 1990'erne en klar holdning: Frode Laursen havde ikke brug for at etablere et logistikcenter øst for Storebælt. Det måtte række med den terminal, man havde i Tølløse.

„Man er nødt til at have nogle holdninger, men man er også nødt til at være åben. Lige pludselig kunne vi mærke, at der fra nogle af vores kunder var et behov for, at vi fik et logistikcenter på Sjælland. Og hvis man ikke selv gør noget ved det, så tager konkurrenterne kunderne. Det er det værste, der kan ske: At

konkurrenterne tager en kunde, som burde være hos os.“

Sådan lyder Thorkils forklaring på, at Frode Laursen omkring årtusindskiftet begyndte at lægge planer om at bygge et logistikcenter på Sjælland. I første omgang rettede man blikket mod en grund i Kirke Såby, under 10 kilometer fra terminalen i Tølløse.

De lokale politikere kunne godt lide idéen. Det kunne mange af beboerne i området til gengæld ikke. Borgermøder med ophidsede diskussioner, en underskriftsindsamling og



klager til det daværende Roskilde Amt og andre myndigheder var nogle af de midler, som blev taget i brug for at forhindre planen.

NEDLAGT KABELFABRIK BLEV STARTEN PÅ ET NYT LAGER

Projektet blev aldrig til noget. I stedet overtog Frode Laursen i marts 2000 den 8.000 m² store kabelfabrik på Industriparken i Jyderup, som NKT Cables havde nedlagt i forbindelse med en sparerunde.

Der var så stor en tilgang af kunder på Sjælland, at der i de næste 15 år nærmest konstant blev udvidet. Ikke alene udbyggede man Industriparken, man købte også en ny stor grund på Bødkervej i samme industriområde. Fra 2000 til 2015 gik man således fra 8.000 til i alt 120.000 m², som først og fremmest er fyldt med dagligvarer, der skal distribueres til hele Norden.

EN SPECIEL KUNDE KOM IND – ENZYMER TIL HELE VERDEN

Selvom det først og fremmest er dagligvarer, der fylder på lagerhylderne i Jyderup, så har man også en lidt speciel kunde på lager. Siden 2021 har enzymer fra Novozymes fyldt godt op på lageret i Jyderup. De bliver produceret på enzyμφabrikken i udkanten af Kalundborg, cirka 20 kilometer længere mod vest. Produkterne står i bigbags og i palletanke mærket 'Poland', 'Argentina', 'Netherlands' og mange andre lande. Alle steder, hvor enzymerne skal sendes hen og bruges i bl.a. fødevarer og vaskepulver.

En del af en af lagerhallerne er hegnet ind med et bur, hvor der står gods, som skal sendes med luftfragt. Godset kommer ombord på flyene uden om security, og de medarbejdere, der håndterer det, har gennemgået en baggrund-



kontrol ved politiet og har desuden gennemgået et særligt kursus i luftfragt. Tilsvarende skal chaufføren, der kører med det, være godkendt til at køre med luftfragt.

LAGER FOR HARIBO

Et særligt lager, som hører under Jyderup, ligger mange kilometer væk. Siden 2019 har Frode Laursen nemlig overtaget lageropgaverne på Haribos eget lager ved fabrikken i Faxe.

KENNETH

ALDRIG EN KUNDE, DER IKKE BLEV KLARET



Kenneth Jensen

Inden Frode Laursen fik sit logistikcenter i Jyderup, havde man allerede kunder på Sjælland, som efterspurgte en lagerløsning til deres varer. Kenneth Jensen var en af de medarbejdere, der løste udfordringen.

„De ringede og sagde: 'Vi kan ikke være her på vores eget lager. Kan I ikke opbevare fem læs?' De vidste, at vi kunne løse problemet. Vi hentede varerne og fandt et sted at stille dem. På et tidspunkt havde vi syv lagre rundt omkring på Sjælland. Hver gang, vi skulle ekspedere, måtte chaufførerne køre rundt og hente paller de forskellige steder. Det var op ad bakke.“

I 2000 købte Frode Laursen de gamle NKT-bygninger i Jyderup, åbnede sit sjællandske logistikcenter og Kenneth Jensen blev lagerchef.

Oprindeligt begyndte Kenneth som chauffør for en ekstern vognmand.

„Thorkil kom og sagde, at jeg kunne lige så godt køre for ham, og så blev jeg ansat ved Frode Laursen i 1990. Det var dengang, vi stillede

vækkeuret, fordi vi vidste, at vi skulle op næste morgen, men vi vidste saftsusme ikke, hvornår vi kom hjem.“

I 1994 blev Kenneth spurgt, om han kunne afløse for en sygemeldt disponent, som aldrig kom tilbage. Det var i den periode, han sad og fandt kreative løsninger på kundernes udfordringer med lagerplads.

EN KO UD AF EN KLØVERMARK

Antallet af kunder voksede hurtigt, både på Sjælland og i Frode Laursen generelt. Thorkil Andersens evner som sælger er efter Kenneths mening en del af forklaringen.

„Han kan jo snakke en ko ud af en kløvermark, og han kunne overbevise kunderne om, at vi nok skulle opfylde deres ønsker. Så måtte vi jo finde ud af, hvordan vi gjorde det, men i alle vores år med logistikcenter har vi aldrig haft en kunde, som ikke er blevet klaret.“

Kenneth har altid haft en nær kontakt til Thorkil. Skulle han bruge en ny truck eller andet på lageret, ringede han direkte til chefen og spurgte. En gang kom der ikke noget svar, selvom Kenneth havde brug for at træffe en beslutning.

„Så skrev jeg til ham: 'Hvis du ikke svarer inden for ti minutter, må jeg jo administrere *dine* penge'. Så var der kontakt. To sekunder senere ringede han.“



PAKKEPIGER IMPONERER

Topchefen er ikke den eneste, der gennem årene har imponeret Kenneth. Det samme gælder for nogle af medarbejderne nede på lagergulvet.

„Pakkepigerne imponerer mig virkelig. Når man går gennem hallen, ser man jo hoveder, der har været her i 25-30 år. De står her hver dag og smiler og synger. Jeg tror, at mange godt kan

lide at være her, fordi her er så fleksibelt. Man har lov til at sige: 'Jeg er lidt træt af det her, kan jeg ikke komme ind i en anden afdeling?' I andre virksomheder kan man stå dag efter dag og glo på det samme bånd, der kører forbi.“

Kenneth Jensen kommer stadig forbi og siger hej på logistikcentret i Jyderup, men han arbejder der ikke mere. I sommeren 2023 gik han på efterløn.

METTE

JEG SKAL SE, FØLE OG HØRE, HVAD DER FOREGÅR PÅ GULVET



Mette Bjerrum

Personalekoordinator Mette Bjerrum fra logistikcenteret i Jyderup er egentlig uddannet kok, men arbejdstiderne i restaurationsbranchen passede ikke så godt sammen med små børn og en mand, der kørte lastbil, så hun begyndte at se sig om efter noget andet.

„Min svigerfar nævnte, at det kunne være, der var noget hos Frode Laursen, så jeg søgte og i 2006 begyndte jeg som pakkeridame i co-pack, hvor der bliver pakket displays til butikker.

Det var en helt ny verden. Jeg havde ondt alle mulige steder, fordi jeg brugte nogle andre muskelgrupper, end jeg gjorde som kok, og på grund af akkorden var arbejdstempoet højt.“

Mette vænnede sig til det nye arbejde, som hun hurtigt blev glad for.

„Jeg kom ind i en gruppe med nogle gode kollegaer. Man ved, hvad hinanden laver og

lærer at aflæse hinanden. Der bliver et samspil til kollegaerne, som giver et nært forhold til arbejdspladsen. Pakkerilederen sørger for at fordele opgaverne og bestille varer hjem, men hvem, der gør hvad i grupperne, bestemmer de egentlig selv.“

I løbet af de 13 år, Mette arbejdede i co-pack, prøvede hun også at afløse andre steder på lageret, hun tog kørekort til truck og senere endda også til lastbil.

„Det var mere af egeninteresse. Det er fedt at sætte sig ind i en anden verden og få en større forståelse for, hvad chaufførerne snakker om.“

DEN ER GOD MED DIG

I starten af 2020 prikkede Mettes chef hende på skulderen og sagde, at han syntes, hun skulle være ny personalekoordinator.

„Jeg sagde: 'Den er god med dig, chef.' Det var overhovedet ikke i mine tanker, men han fik mig overbevist, og i marts 2020 begyndte jeg i jobbet.“

I marts 2020 var der også noget andet, der begyndte. Corona-pandemien brød ud, og Mette fik nok at gøre med at koordinere arbejdsstyrken.

„Vi havde virkelig travlt under corona, fordi der røg rigtig mange varer, vi har på lager, i



indkøbskurvene. Samtidig skulle vi selvfølgelig passe på, at vores medarbejdere ikke smittede hinanden, så vi havde toholdsskift og forskudte pauser.“

OMSORG FOR KOLLEGAERNE

Epidemien klingede ud, og Mette fik en mere normal hverdag i sit nye job, hvor hun er med til at ansætte folk, holde sygesamtaler og være bindeled mellem Jyderup og HR-afdelingen i Vitten.

„Jeg skal også være den, der ser, føler og hører, hvad der foregår på gulvet. Hvordan medarbejderne har det. Jeg kan rigtigt godt lide at tage vare på folk.“

En del af det at drage omsorg for kollegaerne er også at deltage i sikkerhedsarbejdet. Mette sidder i SISU-udvalget og er med til at koordinere, at medarbejderne kommer på kurser, for eksempel i løfteteknik, men også kurser i hjerte-lunge-redning og brug af hjertestarter.

FRODE LAURSEN BYGGER PÅ OTTE VÆRDIER



Lige efter årtusindskiftet gik Thorkil og var en smule utilfreds. Virksomheden voksede, men det samme gjorde distancen mellem „de gamle“ og „de nye“ medarbejdere.

„Historien blandt nogle af de ældre medarbejdere blev at 'I gamle dage kendte vi hinanden', og 'I gamle dage gjorde vi dit og gjorde vi dat.' Vi var simpelthen nødt til at få

gjort op med den fortælling om, at alting var bedre i gamle dage. En virksomhed kan ikke leve af gamle dage, men skal leve af fremtiden,“ fortæller Thorkil.

En ting, der forener både fortid, nutid og fremtid, er værdier. Frode Laursen har altid været en værdibåret virksomhed, men selvom værdierne i høj grad blev udlevet i hverdagen, så var de aldrig blevet formuleret og nedskrevet. Nu var tiden kommet til, det skulle ske.

Derfor mødtes 30-40 medarbejdere en weekend i Skanderborg for at formulere værdisættet. Gruppen bestod af ledere og menige medarbejdere, men topledelsen var ikke til stede. Thorkil og andre med direktør-titler mødte først op til sidst for at høre, hvad deltagerne var nået frem til.

I løbet af weekenden havde mange forslag været skrevet op på tavler og papirlapper, men arbejdet endte med, at otte værdier stod tilbage:

- Vi er til for kunden
- Vi tager ansvar
- Vi overholder aftaler
- Vi tager udgangspunkt i facts
- Vi erkender, at vi kan forbedre os hele tiden
- Vi bruger altid en god omgangstone
- Vi anvender ressourcer med fornuft
- Vi samarbejder og løfter i teams

De otte værdier lever stadig som en helt grundlæggende del af Frode Laursens DNA, selvom

det i årenes løb nogle gange er blevet overvejet at tynde ud i dem eller formulere nogle nye.

„Vi har to-tre gange prøvet at sige, at otte er lige i overkanten, og at nogle af dem skal væk, men vi har aldrig kunnet finde ud af, hvilke det skulle være. Og når vi ikke kan det, må de jo blive,“ siger Thorkil.

VIGTIGT AT SNAKKE OM BETYDNINGEN

Spørger man Thorkil, så vil han helst ikke snakke om en virksomheds kultur, men heller om en virksomheds værdier. Fordi værdiers betydning ændrer sig over tid – og dermed risikerer de ikke at støve til. I hvert fald ikke hvis man hele tiden sørger for at diskutere, hvad de betyder.

„Når vi f.eks. siger, at vi altid bruger en god omgangstone, så er det klart, at hvad der i dag bliver opfattet som den gode omgangstone er forskellig fra, hvordan den var i 80'erne. Så

værdierne giver først for alvor mening, hvis man jævnligt genbesøger dem, og får snakket om, hvad de betyder,“ siger Thorkil og nævner, at mange afdelinger og divisioner over årene har diskuteret værdiernes betydning og dermed er betydningen hele tiden blevet opdateret

I Kundeservice har de brugt et internt møde på at diskutere, hvordan medarbejderne i afdelingen fortolkede værdierne. De nåede frem til nogle formuleringer, som blev forsynet med illustrationer og hængt op på opslagstavlen.

Andre medarbejdere fortæller, at de har et ark med værdierne til at ligge i skuffen, og indimellem tager de det frem for at minde sig selv om, hvordan de otte værdier lyder. Andre igen – og det er formentlig de fleste – har værdierne inde i hovedet, eller måske på rygraden.

Her er, hvad en række ledere og medarbejdere siger om værdiernes plads i Frode Laursen i 2023.

„For mig er det en naturlig ting, at man skal opføre sig ordentligt. Man skal opføre sig ordentligt ude ved kunderne, og være flink og rar overfor ens kollega, og så er det lige meget, om han er fra Rumænien, eller Aarhus.“

Flemming Pedersen, chauffør

„Jeg vil vove at påstå, at mange medarbejdere kan sætte ord på, hvis du spørger dem: Hvilke værdier forbinder I med Frode Laursen? Det kan godt være, de ikke gengiver det ordret, men ånden i dem tror jeg, at rigtig mange kan identificere sig med, ikke kun i Danmark, men også medarbejderne i Tyskland, Sverige, Finland og Polen.“

Thomas Corneliussen, adm. direktør

Det er ikke sådan, at jeg fem gange om dagen går og tænker over, om vi nu har husket værdi nummer 2, 3 og 4. For mig er det værdier, der ligger så dybt, at det bare er sådan, vi reagerer. Og det er jo faktisk også det, jeg oplever hos langt størstedelen af kollegaerne. Værdisættet ligger dybt i os alle sammen.

Birgitte Enevoldsen, direktør Business Controlling

„Vi tager ansvar for det, vi gør. Har man lavet en fejl, går man ind og siger det, og så er den jo ikke længere. Man skal ikke sidde og putte med noget, det kommer der ikke noget godt ud af.“

Thomas Andersen, teamleder

Det er vel svært at sige, at der er nogle af værdierne, man kan være uenig i, men tro mig, der er tænkt over hver eneste ord i det. Dybest set er det vel bare, at man skal være en ordentlig person.“

Jan Hansen, IT-chef

„Værdierne ligger til grund for den måde vi arbejder på. Fra lagerchefen og ned på gulvet har vi hele tiden en samtale om, hvordan vi kan blive endnu bedre.“

Paul Jensen, vicevært

FRODE LAURSEN FULGTE MED KUNDERNE TIL SVERIGE OG FINLAND



Kraft Food, som dengang bl.a. producerede Estrella Chips, var den egentlige årsag til, at Frode Laursen i 2005 valgte at etablere sig i Sverige. De to virksomheder havde på det tidspunkt samarbejdet længe på det danske marked.

„De kunne godt lide os og vores service, men de ville gå efter kun at have den samme leverandør i Danmark og Sverige. Så var det jo egentlig bestemt, og vi etablerede os op ad chipsfabrikken i Angered ved Gøteborg. Næsten samtidig

gentog det samme sig med Unilever, som også ville have os med til Sverige. Derfor begyndte vi også at bygge i Åstorp udenfor Helsingborg. Derefter kom den ene kunde efter den anden,“ fortæller Thorkil Andersen.

Indtoget i Sverige bød på forhandlinger med lokale myndigheder, entreprenører og andre aktører i forhold til byggeriet. Dertil kom den økonomiske og administrative del af at drive virksomhed i et andet land med finansiering, regnskabsregler, momsregler, overenskomster og arbejdstagerrettigheder i øvrigt.

Daværende økonomidirektør Anders Balle fik ansvaret for at få både byggeri og alle de praktiske ting til at forløbe glat.

„At starte op i et andet land var et kæmpe spring, men det var spændende, og det gik godt. Vi voksede hurtigt og meget, både i Angered og Åstorp.“

Siden er væksten fortsat med nybyggerier i både Angered og ikke mindst i Åstorp, hvor lagerhallerne i dag breder sig ud over tre lokationer og et samlet areal på 166.000 m². Endnu et svensk logistikcenter kom til i 2018 i Stenkullen, nordøst for Gøteborg. Foreløbigt sidste skud på den svenske stamme er logistikcenteret i Eskilstuna, 100 km vest for Stockholm, som åbnede i 2022. Fra



lagrene i Sverige distribueres både til Sverige og Norge og i et vist omfang også til Danmark.

REJSEN FORTSATTE MOD ØST

I 2007 fortsatte rejsen mod øst. En kunde, man samarbejdede med i Danmark og Sverige, ønskede, at Frode Laursen også kom til at stå for logistikken i Finland. En eksisterende ejendom i Kerava, nord for Helsinki, blev købt og indrettet til logistikcenter.

Som det tidligere havde været tilfældet i Sverige, gjorde en gruppe af de daværende medarbejdere en stor indsats for at få det nye logistikcenter til at fungere, fortæller Anders Balle.

„Hver gang sendte vi en taskforce afsted til at rende det i gang. De fiksede alt fra streger på gulvet til IT. Vi havde et team af lagerarbejdere, der tog over og kørte lageret, indtil vi havde rekrutteret lokale folk. Det giver en fantastisk holdånd.“

PONTUS

FOLK FÅR ANSVAR

Fra Helsingborg-området kan man nå store dele af Sverige samme dag. Adgangen til Danmark er let, og det sydlige Norge er også inden for rækkevidde.

Derfor var Åstorp, nogle kilometer øst for Helsingborg, en oplagt placering, da Frode Laursen i 2006 etablerede sig i Sverige. Det ene lager i Åstorp er blevet til tre. Dertil kommer tre

andre logistikcentre i det øvrige Sverige. Landechef Pontus Lindgren har ansvaret for det hele.

„Sverige er jo et ganske langt land, men omkring 90 % af befolkningen bor vel fra Stockholm og nedad, og dem kan vi nå samme dag. Så er der 5-10 % norrländinge. De må vente en dag ekstra, men det tager de roligt. De har ikke så travlt.“

Pontus Lindgren



ALT ER VOKSET

Siden han kom til Frode Laursen i 2010, har Pontus set det hele vokse: Antallet af kunder, antallet af kvadratmeter og antallet af ansatte.

„Vi arbejder jo i en ganske god branche, fordi vi hovedsageligt beskæftiger os med dagligvarer. Folk behøver altid mad på bordet, så det er jo meget konjunktursikkert.“

Til gengæld er distributionen af dagligvarer delvis sæsonbestemt, med en kraftig vækst for nogle kunder særligt i forbindelse med julehandlen. Grundbemandingen i Åstorp ligger på cirka 160 medarbejdere, som bliver suppleret op med vikarer efter behov.

„Hovedparten af vores ansatte arbejder mellem 7 og 16. Hos mange af vores konkurrenter arbejder man aften, nat og weekend. Vi synes, der er vigtigt, at folk får mulighed for at have et normalt familieliv. Indimellem bliver vi selvfølgelig nødt til at tilpasse os kundernes behov. Det er indprentet i vores DNA, at vi ikke går hjem, før dagens ordrer er klaret. Så det sker, at vi arbejder lidt længere om aftenen for at løse det for kunden. Uden gode kunder, har vi jo ikke et godt arbejde.“

LANG ERFARING MED LOGISTIK

Pontus begyndte at arbejde for Frode Laursen i 2010. På det tidspunkt havde han allerede lang erfaring i logistikbranchen. I første omgang begyndte han dog at læse økonomi.

„Min stedfar var ansat hos Schenker, og han foreslog, at jeg skulle komme og arbejde der ved siden af studierne, så det begyndte jeg på. Senere kom jeg ind til militæret, og da jeg var færdig der, vendte jeg tilbage til Schenker. Det var jo dejligt at tjene penge, og jeg besluttede at vente lidt med at studere videre. Og så blev jeg helt enkelt hængende i logistikverdenen.“



SÅ MEGET ANSVAR SOM MULIGT

Pontus avancerede hos Schenker og var produktionschef, da han besluttede at søge jobbet hos Frode Laursen.

„Det var en stor omstilling at komme fra et tysk firma til et dansk. Hos tyskerne var det vældigt meget med regler og uniformer. Personalepolitikken er hårdere, og der er matricer og regler for alting. Vi skal selvfølgelig også følge kundernes retningslinjer og myndighedernes krav, men vi lader folk få så meget ansvar som muligt,“ siger Pontus.

JENNY OG PAUL

DET ER OKAY AT STILLE SPØRGSMÅL



Jenny Fridell
og Paul Jensen

Da Jenny Fridell opdagede, at nogen var ved at bygge en stor lagerhal i Åstorp, besluttede hun at finde ud af, hvem der stod bag.

„Jeg havde allerede arbejdet ti år i logistik, og jeg tænkte, at her var måske en spændende mulighed. Jeg fandt ud af, at det var Frode Laursen, der byggede, og skrev til dem.“

Mange andre var ligesom Jenny interessererede i at høre om mulighederne for at få job på det nye logistikcenter, og de blev indkaldt til et orienteringsmøde. Derefter gik processen med at vælge de rigtige medarbejdere i gang. Ni blev udvalgt. Jenny var en af dem. En anden af de nyansatte var Paul Jensen, der havde erfaring som chauffør gennem næsten ti år.

De to kendte ikke hinanden eller nogle af de andre på forhånd, men det kom de hurtigt til.

„Vi kom på oplæring i tre uger i Vitten. Jeg var mest i pakkeriet og lidt i pluk. Vi lærte både noget om arbejdet og om virksomheden gennem de tre uger,“ fortæller Jenny.

FRIHED UNDER ANSVAR

Efter 17 år er fem af de oprindelige ni, der blev ansat som de første, stadig tilbage. Også folk, der er blevet ansat senere, holder i høj grad ved.

„At folk bliver i jobbet i mange år, tror jeg skyldes, at Frode Laursen giver de ansatte frihed

under ansvar. Du skal lære at tænke selv, og det giver jobbet mening. Du føler, at du gør en indsats, som har en betydning,“ siger Paul.

De fremhæver begge to, at Frode Laursen er en arbejdsplads, hvor der er plads til at stille spørgsmål også dem, der umiddelbart hører til kategorien „de dumme“.

Spørgsmål er også et vigtigt redskab, når det handler om at forbedre arbejdsmiljøet og undgå ulykker.

„Vi arbejder meget med vores arbejdsmiljø og spørger os selv, hvordan vi får arbejdspladsen til at fungere endnu bedre. Derfor er det vældigt vigtigt, at vi er opmærksomme på de fejl, som bliver begået. Hvordan de opstår, og hvordan vi undgår dem,“ siger Paul.

SJOVT AT OPLÆRE ANDRE

Jennys daglige arbejde er at plukke efter ordre. Kommer der nye medarbejdere, hjælper hun ofte med at oplære dem i jobbet.

„Jeg synes, det er sjovt at forklare andre, hvordan man gør, og få dem til at lytte, så jeg siger ikke nej, hvis jeg bliver spurgt, om jeg vil gøre det.“

Tidligere arbejdede Paul som gruppeleder i fordelingen, men nu har han ansvaret for servicepersonalet. Fem viceværter er tilknyttet Åstorp og dertil kommer rengøringspersonalet.



Åstorp I og Åstorp II i baggrunden

FRODE LAURSEN FØLGER VAREN HELE VEJEN

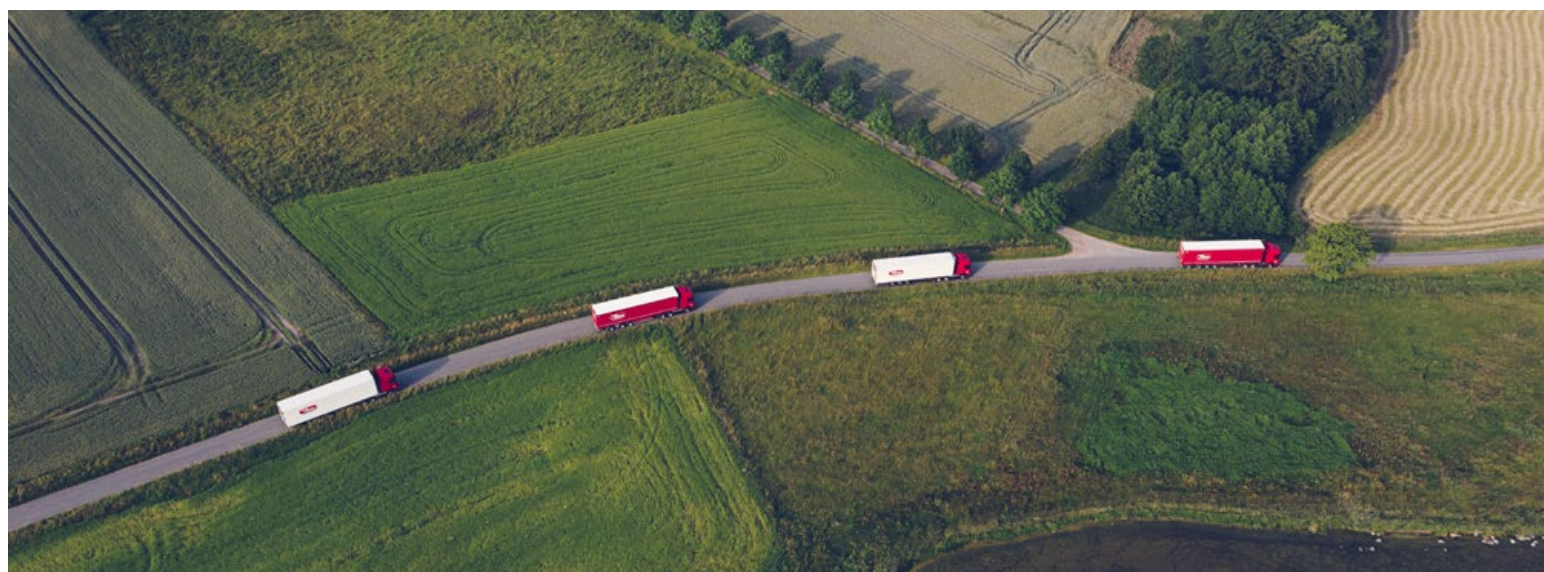
Frode Laursen er en „one-stop-logistics“-virksomhed. Det betyder, at virksomheden kan tage hånd om sine kunders varer lige fra fabrikken og helt ud i kundernes indkøbskurv.

Frode Laursens 3PL setup og distributionssystem gør, at man ikke alene kan sikre transporten af kundens varer, men også sikre opbevaring, informationsflow og sporbarhed igennem hele værdikæden.

Kvalitet og sporbarhed er helt afgørende og får øget betydning for Frode Laursens kunder, ikke mindst inden for dagligvarer. For at understøtte kundernes behov udvikler Frode Laursen

løbende på de processer og IT-løsninger, som sikrer fuld transparens i værdikæden og varernes sporbarhed helt fra fabrikken og frem til de er leveret i butikken.

For logistikken er ikke færdiggjort, før varerne er på hylderne. Derfor har Frode Laursen også IN-store A/S, der udfører forskellige opgaver i butikken: merchandising (sætte varer på hylderne), demonstration af varer i butikken og lign opgaver og ikke mindst data om det, der sker i butikken IN-Stores store viden om detailhandelns sidste led giver også Frode Laursen stor indsigt i detailhandlen i hele Norden.



EN PALLE DAGLIGVARERS VEJ IGENNEM FRODE LAURSENS SYSTEM, KAN SE SÅDAN UD:



Frode Laursen henter varen fra fabrikken i Danmark, Norden eller det øvrige Europa og kører det til et af sine logistikcentre i Danmark, Tyskland eller Sverige.



På Frode Laursens logistikcenter opbevares pallerne og kan evt. ompakkes eller bygges op i displays. Når varen efterspørges af detailhandlen, kører Frode Laursen varen videre enten til supermarkeds kædernes centrallager eller til de enkelte butikker.



Fra supermarkeds kædernes centrallager kører Frode Laursen varerne ud til de enkelte butikker. Her kan IN-Store hjælpe med merchandising.

FRODE LAURSEN ER TIL FOR KUNDERNE

Den vækst, som Frode Laursen har oplevet gennem årene, har ikke været tilfældig. Man har aldrig samlet på tilfældige kunder, der kom ud af den blå luft. Der har altid været en klar strategi, fortæller Thorkil Andersen.

„Vi har hele tiden haft en liste med 25 kunder, som vi har arbejdet benhårdt på at få fat i. Vi har altid været lidt kræsne, når det gælder vores kunder. De har skullet passe ind i vores koncept. Nogle af de kunder, vi gerne ville have, stod på vores liste i mange år, ja nogen i over 20 år, men vi sørgede for at blive ved med at ringe og tage ud og besøge dem. Det har været en stor del af vores succes, at vi har været så bevidste i forhold til, hvilke kunder vi vil have.“

Når det lykkedes at få en af de potentielle kunder med ombord, blev navnet på virksomheden strøget fra listen, men samtidig blev et nyt skrevet på. Der har altid skullet stå 25.

DE TILFÆLDIGE OG DE STEGTE DUER

Selv en helt klar regel har undtagelser. Thorkil erkender, at det er sket, at andre end dem på listen blev kunder hos Frode Laursen.

„Det vil altid være nogle nye kunder, som ikke står på listen med de 25. Nogle ringede til os, andre blev vi for eksempel opmærksomme på gennem en chauffør. Så vurderede vi, om det var en kunde, vi kunne få til at passe ind, even-

tuelt hvis vi vred den lidt. Hvis kunden var moden, hvis de f.eks. kæmpede med dårlig service ved deres nuværende leverandør, hvis de havde fået ny struktur, eller hvis de bare havde hørt godt om os, så tog vi kunden ind – også selvom timingen ikke var helt perfekt. De problemer, der kunne opstå, skulle så bare løses. Sådan er det – vi er til for kunden!“

„Hvis der kom det, vi kalder den 'stegte due', så slog vi til. En stegt due er et eller andet stort, som vi slet ikke havde planer om at gribe ud efter, men som pludselig viser sig. Det kunne for eksempel være dengang, vi fik mulighed for at få Rockwool som kunde i forbindelse med, at vi overtog Gunnar Henriksen. Men selv en 'stegt due' skal ikke tages ind, hvis vi i sidste ende ikke kan løse opgaven med en ordentlig kvalitet og rentabilitet. Og vi har igennem årene ladet mange kunder glide os af hænde på den baggrund“

KUNDEFOKUS DET SAMME

Fordi Frode Laursen var så selektiv i forhold til at vælge kunder ud, klarede man sig længe med en meget lille salgsorganisation. I mange år bestod den kun af Thorkil og en enkelt medarbejder mere.

I dag er salgsafdelingen noget større, men tilgangen til kunderne har ikke ændret sig. Adm. direktør Thomas Corneliussen siger:



„Vi er stadig meget bevidste om at få de rigtige kunder ind. Samtidig vil vi også mestre de områder, vi bevæger os ind i. Derfor befinder vores kunder sig næsten udelukkende indenfor dagligvarer, byggematerialer, recycling eller gods, som f.eks. emballage, der understøtter de

tre hovedområder. Det udelukker selvfølgelig nogle kunder, men til gengæld så gør vores specialisering også, at vi hører til blandt de bedste på området.“

MARTIN: JEG ER KUNDENS RÅDGIVER



Martin Axelsson

Da salgschef Martin Axelsson i 2009 begyndte i sit job som kommerciel KAM i Frode Laurssen, lavede han en liste over svenske virksomheder, som kunne være interessante at få som kunder. Han gik i første omgang frem efter en medlemsliste fra en svensk brancheorganisation for dagligvareleverandører.

„Jeg kontaktede dem selvfølgelig, fordi vi gerne ville have dem som kunder, men det var også en måde at gøre Frode Laurssen kendt på i Sverige. Jeg kørte rundt i hele landet, endda også i Norge, og talte med potentielle

kunder. Flere af dem har vi som kunder i dag, men der er andre, som vi ikke har fået fat på endnu, men det skal vi have. Vores mindset er, at vi skal blive ved med at jage dem.“

FRODE LAURSENS MANGE EKSPERTER

Når Martin er ude efter en kunde, samarbejder han med to andre medarbejdere i Frode Laurssen. Den ene er en drifts KAM, som regel hans svenske kollega. Den anden er en chef. Desuden kan han trække på den øvrige organisation.

„Det er den helt store fordel ved Frode Laurssen. Jeg går aldrig ud og siger, at jeg er ekspert

i noget som helst, men vi har så mange andre i organisationen, som er vældigt dygtige på hver deres område. Alle hjælper gerne til med data og oplysninger, som man kan bruge i forbindelse med et kundemøde. Det svar, man har brug for, er aldrig længere væk end et telefonopkald eller en mail. Det er meget værdifuldt.“

I dag handler Martins arbejde i høj grad om at pleje de kunder, som Frode Laurssen allerede samarbejder med. Han betragter sig først og fremmest som kundens rådgiver i forhold til at finde den bedste logistikløsning.

„Når man lærer kunden at kende, ved man, hvem man skal tale med, hvis man har noget nyt at fortælle, eller hvis der opstår en krise. Det er vigtigt at følge med i, hvad der sker i kundens organisation.“

VIGTIGE KAFFEMØDER

Mange af Martins møder er af den formelle slags, men han mener også, det er vigtigt med de uformelle kontakter til kunderne.

„Kaffemøderne er vigtige, uanset om de foregår på telefon, teams eller ansigt-til-ansigt. Det er en god måde at lære kunden lidt bedre at kende på, så jeg hele tiden kan være på forkant med kundens behov.“



Bæredygtighed er et af de områder, hvor Frode Laursen i de senere år har arbejdet tæt sammen med kunderne. Et af de første projekter var et samarbejde omkring en biogasbil for den svenske virksomhed Arvid Nordquist. Martin Axelsson holdt den røde snor, da logistikdirektør i Arvid Nordquist, Peter Dannquist og Frode Laursens Thomas Corneliussen indviede bilen i 2020.

FRODE LAURSENS INTERNATIONALE EVENTYR

*Kørsel med
notificeret affald i
gas-lastbil i Norden*

Siden midten af 60'erne har Frode Laursen kørt både nord og syd for den danske grænse. Dengang kørte man med oksekød, blomster og is sydpå og havde varer som møbler, vin og frugt med hjem. I Norden var det især møbler og dagligvarer, som Frode Laursen kørte til og fra Danmark.



Andelen af internationale kørsler blev dog gradvis større, og omkring 2005 begyndte man at betragte kørsel i landene omkring Danmark som en integreret del af Frode Laursens marked. Etableringen af logistikcentrene i Sverige, Tyskland og Finland hjalp også den udvikling på vej.

„I Tyskland distribuerede vi til hele landet fra Flensborg, og i Norden begyndte vi at køre meget indenrigs i både Sverige og Finland. Og især i Norden betragter vi nu både vores grænseoverskridende og nationale transporter som en del af vores hjemmemarked,“ siger Thorkil.

I dag bliver den udenlandske transport håndteret af Road International, der har divisionerne Nordic og Continent under sig. Nordic, styrer nationale og grænseoverskridende transporter i alle de nordiske lande (bortset fra Danmark), mens Continent håndterer alle de øvrige lande i Europa.

Ud over dagligvarer og byggematerialer bliver der i Road International også kørt rigtig meget indenfor Recycling, hvor Frode Laursen kan transportere affald ud af byerne på de biler, der kører dagligvarer ind. Samtidig er virksomhedens udenlandske truckingselskab FL Polska også en vigtig samarbejdspartner og leverandør til Road International.

GLEN

SPEDITION ER UDVIDET TETRIS

Glen H. Andersen gik på sidste år på handels-skolen, og han vidste ikke rigtigt, hvad han skulle bagefter. Det fandt han ud af, da skolen en dag havde inviteret en speditør til at komme og fortælle om, hvad han lavede.

„Blandingen af købmandskab, tal og sprog, lød bare rigtig interessant. Jeg sendte et par ansøgninger afsted, og jeg kom til samtale hos Frode Laursen og blev ansat i juli 2004.“

BILERNE SKAL FYLDES

Det tog lidt tid at lære, hvad speditørens arbejde præcis går ud på. Det havde på ingen måde været en del af pensum på handelsskolen, men efterhånden kom Glen efter det.

„Vi skal sørge for, at bilerne er fyldt op, så der er fuld belægning og fuld økonomisk gevinst hver gang. Vi sammensætter godset i forhold til, hvad der skal køre sammen til hvilke destinationer. Og så skal vi finde den rigtige bil med en chauffør, der har så mange timer, at han kan nå at køre turen.“

Det slutter ikke der. Glen og hans kollegaer skal tage hensyn til endnu flere parametre: Hvornår skal godset leveres? Hvilken trailertype passer lige til den pågældende tur?

„Vi kører meget med yoghurt, som skal transporteres på plus to grader, så det kan ikke køre sammen med chokolade, hvor temperaturen skal være 10-20 grader. Det er sådan lidt

udvidet tetris, hvor vi skal fylde den rigtige trailer med den rette mængde gods og derefter finde den rigtige bil, der kan nå alle leveringerne.“

ELEVEN GIK MED POST

Da Glen begyndte på jobbet, lærte han hurtigt folk på kontoret at kende, fordi en af elevernes opgaver var at dele post ud. På den måde kom han som ny hele vejen rundt.

De unge på kontoret gjorde mange ting sammen. De arrangerede en tur over til Frode Laursens logistikcenter i Angered, gik i biografen og meget andet.

„Vi var jo ikke så mange, så det var nemt at sætte sig sammen og aftale noget. I dag er det sværere, fordi vi er så mange, men vi kan stadig lave sociale arrangementer og få støtte til det fra firmaet. På medarbejdermøderne bliver vi hver gang opfordret til at lave noget sammen med kollegaerne.“

Forholdet til kollegaerne har altid været noget af det, Glen har sat størst pris på hos Frode Laursen.

„Det er bare nogle gode og dygtige kollegaer, som altid er klar til at samarbejde og løfte i teams.“



Glen H. Andersen

FRODE LAURSEN TØVEDE MED AT ETABLERE SIG I POLEN



Op gennem 1990'erne blev tyske og østeuropæiske lastbiler et mere og mere almindeligt syn på de danske motorveje. Tjekkiske, polske og litauiske chauffører kunne køre med gods i Danmark efter deres lande blev medlemmer af EU.

De havde lov til at køre ind i Danmark og aflevere et læs og få et nyt med. EU's såkaldte 'cabotageregler' gav desuden mulighed for, at en chauffør kunne køre tre læs, mens han var i Danmark. Det samme gjorde sig gældende, hvis chaufføren kørte gods ind i Sverige eller et andet EU-land. Desuden kom danske biler og chauffører i direkte konkurrence med de østeuropæiske i forhold til eksportkørsel i Europa.

De østeuropæiske chauffører kørte på andre vilkår end de danske, særlig var deres aflønning lavere. For ikke at tabe kunderne så andre logistikvirksomheder det derfor som en nødvendighed at oprette et selskab i Polen eller et andet land i Østeuropa med lokale chauffører og lastbiler, som var indregistreret i det pågældende land.

DET GÅR NOK OVER

„Op til år 2000 kunne danske eksportbiler konkurrere med de udenlandske. Danske biler sad på 80 % af transporterne over grænsen. I dag er det omvendt. Udenlandske biler sidder

på 80 %, fordi vi ikke kan skaffe chauffører nok i Danmark, og omkostningerne er for høje,“ siger Thorkil Andersen.

Frode Laursen tøvede længe med at følge strømmen og oprette et selskab i et østland. Bestyrelsen diskuterede sagen flere gange, men Thorkil var imod. Som gammel eksportchauffør var der meget hjerteblod i sagen for ham.

„Man kan tænke: 'Det går nok over', men det går aldrig over. *Aldrig*. Vi var fem til syv år for sent på den.“

POLSK SELSKAB I 2007

Første skridt blev at få nogle større vognmænd til at køre for Frode Laursen med udenlandske biler og chauffører. Kvaliteten viste sig hurtigt at være for dårlig. En årsag var, at chaufførerne jævnligt blev udskiftet. Loyaliteten manglede.

„Jeg holdt møder med vognmændene og gav dem nogle flere penge, som de skulle bruge på at give chaufførerne bedre vilkår.“

I de kommende måneder opsøgte Thorkil nogle af chaufførerne, når de holdt pauser, og snakkede med dem.

„Jeg fik at vide, at de ikke havde fået så meget som en bøjet femøre mere. Da jeg kørte fra et af møderne, besluttede jeg, at vi skulle etablere os i Polen.“



Det polske selskab, FL Polska, fik adresse i Szczecin – tidligere Stettin – i det nordvestlige hjørne af Polen. Det er en vognmandsforretning, som blev etableret i 2007 og primært sælger ydelser til Frode Laursen.

KURT

JEG REJSER TO TREDJEDEL AF MIN ARBEJDSSTID



Kurt Mortensen

„Hey, boss.“ Den polske chauffør flækker i et stort smil, da han får øje på Kurt Mortensen. De snakker nogle minutter. Kurt spørger, hvordan det går, og chaufføren fortæller om livet på landevejen.

Mødet finder sted på Frode Laursens logistikcenter i Åstorp, og det er slet ikke usædvanligt at møde Kurt andre steder end på hans kontor i Vitten.

„Omkring to tredjedele af min arbejdstid er jeg ude at rejse. Vores chauffører møder på arbejde på alle vores lokationer, så jeg tager rundt for

at høre, hvordan det går og skabe noget nærhed til dem. Generelt skifter chauffører ofte til et andet firma, men vi har mange som har været ansat i 10, 15 år. Det er jeg faktisk stolt af.“

Kurt har titel af direktør i FL Trucking, men derudover står han også i spidsen for en række andre truckingselskaber i Frode Laursen-koncernen, bl.a. ÅKM AB.

„Thorkil siger, at det står for 'Åkeri Kurt Mortensen',“ siger Kurt og smiler skævt.

CHAUFFØR OG VOGNMAND

Kurt begyndte selv med at køre lastbil i 1977. Senere drev han gennem 20 år sit eget vogn-

mandsfirma. I 2005 fik han job som disponent og driftsleder i vognmandsfirmaet Scanita, indtil det gik konkurs, og resterne blev overtaget af Frode Laursen i 2009.

„Min første opgave var at få det, der fulgte med af biler, materiel og kunder, implementeret i Frode Laursen. En af kunderne var i øvrigt Nordisk Wavin i Hammel, som jeg begyndte at køre for i 1977, og som har fulgt mig lige siden. Vi har dem som kunde i dag.“

I 2010 blev Kurt bedt om at træde ind i driften af FL Polska, hvor han har været direktør siden 2011. FL Polska er registreret i Polen som et selvstændigt polsk selskab og er leverandør til Frode Laursens Road-divisioner.

„Som sådan giver det os ikke nogen fordele, at vi har samme ejer. Vi skal sørge for at holde os konkurrencedygtige. Hvis vi er for dyre, vil Frode Laursen prøve, om man kan finde andre vognmænd, som kan gøre det billigere. Vi forsøger hele tiden at optimere driften og rekruttere dygtige medarbejdere, som er præsentable og taler engelsk og tysk. Det er vigtigt for os at kunne give den service, vi ønsker, til den billigste pris.“

FL Polska har omkring 400 medarbejdere.

EMIL

AT KØRE LASTBIL ER MIN PASSION

Emil Graczyk hørte første gang om Frode Laursen, en dag han faldt i snak med en anden polsk chauffør på en rastepuds ved Bremerhaven i Tyskland.

„Han arbejdede for Frode Laursen og fortalte om fine arbejdsforhold, gode lastbiler og alt muligt. Senere hørte jeg samme historie fra en anden chauffør, og så søgte jeg job her. Nu har jeg arbejdet for Frode Laursen i 15 år, og det har været et dejligt eventyr for mig.“

Emil startede i jobbet samtidig med, at Frode Laursen begyndte at køre med de 25 meter lange lastvognstog.

„Det var noget helt specielt. Folk var ikke vant til at se så lange og tunge lastbiler, og mange bad om at få lov til at tage et billede.“

SMILER NÅR DET BLIVER SVÆRT

Gennem alle årene har Emil boet i sin hjemby Gorzow i det vestlige Polen, selvom arbejdspladsen har været på de skandinaviske landeveje. Nogle gange har han snoet sig med lastbil og trailer op ad en smal, norsk bjergvej.

„Det lyder måske mærkeligt, men jeg kan godt lide vanskelige veje. At køre lastbil er min passion, og jeg smiler altid lidt, når det bliver svært.“

REKRUTTERER NYE CHAUFFØRER

I sin tid som chauffør kørte Emil fra sit hjem i Polen til en af Frode Laursens lokationer – ofte Jyderup, hvor han hentede den lastbil, der skulle være hans arbejdsplads de kommende to-tre uger.

„Ofte passede det med, at jeg kunne overnatte på en af lokationerne, hvor der er værelser, mulighed for at få et bad og varme sin mad. Når man sover i bilen er det jo lidt som at være på camping.“

Efter han havde arbejdet som chauffør i ni år, tog Emil imod et tilbud om at prøve noget andet i Frode Laursen.

„Nu arbejder jeg i Polen med at rekruttere nye, polske chauffører og oplære dem i, hvordan vi gør tingene i Frode Laursen. Jeg har den store fordel, at jeg ved præcis, hvad jeg taler om.“



Emil Graczyk

FRODE LAURSEN KRYDSEDE GRÆNSEN MOD SYD



NIELSEN & SÖRENSEN

Mens finanskrisen fortsat rasede, kort før pinse i 2010, ringede økonomidirektør Anders Balles telefon. Opkaldet kom fra en repræsentant for et finansieringsselskab, som havde penge i klemme i et logistikfirma i Flensborg. Firmaet omsatte for flere hundrede millioner kroner, havde masser af lastbiler og et stort lager lige syd for grænsen.

Kunne Frode Laursen være interesseret i at overtage en nødlidende forretning i Tyskland? Anders Balle forelagde straks sagen for Thorkil Andersen. Det så ud til at være tale om et godt tilbud, ja muligvis endda en 'stegt due', så hvorfor ikke?

Mens mange andre virksomheder led eller måske gik under i løbet af finanskrisen, nød Frode Laursen godt af selskabets solide økonomi, der gav muskler til at slå til, når et godt tilbud dukkede op.

Den tyske virksomhed, Nielsen & Sörensen, var reelt gået konkurs, og en insolvensforvalter, som svarer til en kurator i Danmark, skulle rede de økonomiske tråde ud.

Nielsen & Sörensens næsten 400 lastbiler kørte ikke blot med almindeligt gods, men også med affalds- og silo-transporter, hvilket var særligt interessant, fordi det ville give Frode Laursen et ekstra ben i forretningen. Endelig have virksomheden også et lager i Flensborg på ca. 25.000 m².

FORHANDLINGER I PINSEN

Torsdag før pinse mødte de hidtidige ejere op i Skanderborg. Forhandlingerne gik i gang, og de fortsatte over weekenden i Flensborg, hvor advokater og andre også deltog.

„Vi havde jo egentlig ikke nogen planer om at gå ind i Tyskland, men i løbet af de første dage af forhandlingerne, så vi nogle klare muligheder. For det første så vi muligheder i affaldstransporter. Vi kørte jo i forvejen dagligvarer til byerne, men for en transportvirksomhed er problemet med byer, at de sjældent producerer noget – altså bortset fra affald. Kunne vi køre dagligvarer ind i byen og tage affald med retur, ville det være en god forretning,“ fortæller Thorkil og tilføjer, at Frode Laursen netop kører på den måde både i København og Oslo i dag.

Derudover var det også en god mulighed for at kunne servicere grænselandet og få en bro mellem Skandinavien og resten af Europa. Endelig kunne man overtage nogle gode kunder, som Carlsberg og Unibrew, der passede perfekt ind i den eksisterende forretning.

Alt i alt vurderede Thorkil og resten af direktionen, at det tyske selskab ville give værdi til Frode Laursen, og allerede mandag aften var forhandlingerne nået så vidt, at Frode Laursen begyndte at betale Nielsen & Sörensens dieselregning og andre vigtige udgifter.

ANSATTE FRYGTEDE FOR DERES JOBS

Medarbejderne i Nielsen & Sørensen var udmærket klar over, at deres arbejdsgiver var ude i et finansielt uføre, og de frygtede, at der ikke ville være nogen, der var parate til at købe lastbiler, trailere og lagerbygninger og føre firmaet videre. Derfor var holdningen blandt de ansatte generelt positiv, da Frode Laursen dukkede op som mulig ny ejer. Alligevel lurede der også en skepsis. Ingen kunne jo vide, om de nye ejere alligevel ville ende med at lukke efter nogle måneder.

De positive tanker fik dog hurtigt overtaget, efterhånden som Frode Laursen viste vilje til at føre virksomheden videre. Thorkil tog selv ofte til Flensborg, stillede spørgsmål om arbejdsgangen og lagde megen energi i at optimere forretningen, så den kunne gå fra at være skrantende til at være en sund og integreret del af Frode Laursen.

Operationen lykkedes, og dermed havde Frode Laursen fået fodfæste syd for grænsen.

EN NY OVERTAGELSE OG ET NYT BYGGERI

I 2014 fik Anders Balle en ny henvendelse om et konkursramt logistikselskab i Flensborg, som var klar til at blive overtaget. Det hed Steckhann & Peters og rådede over et kæmpestort lager, som var fyldt med kunder. Steckhann & Peters ejede ikke bygningerne, men lejede sig ind hos et engelsk selskab og for at komplicere tingene yderligere, var de engelske udlejere også gået konkurs.

Det krævede mange svære og indviklede forhandlinger, før Frode Laursen endelig kunne overtage både lastvognene fra Steckhann & Peters og bygningerne.

Sammen med lastvognene og de 64.000 m² lagerbygninger på Husumer Strasse i Flensborg overtog man også kunderne på lageret, bl.a. den



tyske pølsefabrik Böklunder. Pølserne fylder stadig godt op på Husumer Strasse, og to Frode Laursen-lastbiler kører konstant frem og tilbage mellem fabrikken i Böklund og Frode Laursens logistikcenter.

Derudover havde og har grænsekøbmanden Fleegaard deres lager på Husumer Strasse og igennem årene har Frode Laursen udvidet forretningen med dem.

DEN TREDJE LOKATION

Allerede i 2013 købte Frode Laursen en grund i Flensborg-forstaden Handewitt. Da man i 2018 landede Mitsubishi Papers som ny kunde, opførte man en helt ny lagerbygning på grunden. Ud over lagrene på Husumer Strasse, Wittenberger Weg og i Handewitt, lejer Frode Laursen 25.000 m² af firmaet Carstensen.

I alt råder Frode Laursen i 2023 over 130.000 m² lager i Flensborg og omegn.

SVEN

THORKIL VILLE UDVIKLE OG IKKE AFVIKLE



Nielsen & Sørensens bygning på Wittenberger Weg blev overtaget af Frode Laursen i 2010

Sven Leistikow var en af de allerførste medarbejdere hos Nielsen & Sørensen, der fik at vide, at en dansk virksomhed muligvis ville overtage det tyske selskab. Det skete, da han i pinsen 2010 fik en opringning fra direktøren i Nielsen & Sørensen, der bad ham komme på arbejde.

„Da jeg kom derhen, fik jeg

en stor overraskelse. Det viste sig, at Thorkil Andersen og to-tre andre fra Frode Laursen var kommet til Flensborg for at undersøge, om det kunne være interessant at overtage Nielsen & Sørensen.“

Sven blev ansat i bogholderiet Nielsen & Sørensen i 1994. Egentlig planlagde han ikke at blive der særligt længe, men så rejste firmaets eneste IT-medarbejder, og Sven påtog sig den opgave, som efterhånden kom til at fylde hele hans arbejdsdag.

Det var også på grund af sit kendskab til IT-systemerne, at han blev kaldt på arbejde i pinsedagene 2010.

„I de følgende uger var Frode Laursens folk mere og mere til stede i Flensborg. Vi leverede en masse statistik til dem, som skulle hjælpe dem til at afdække, hvad der var galt – og hvad der var godt i vores firma – og hvordan man kunne optimere tingene. Thorkil Andersen havde en helt klar ide om, hvordan tallene skulle se ud.“

JOBET ÆNDREDE SIG

Sven og de andre ansatte blev hurtigt klar over, at Frode Laursen ikke ville afvikle, men udvikle deres arbejdsplads, og Svens oprindelig plan om at komme hurtigt videre kom ikke til at holde stik.

Nu har Sven været hos Nielsen & Sørensen og senere Frode Laursen i snart 30 år. Det skyldes blandt andet, at hans job hele tiden har udviklet sig.

Efter Frode Laursen tog over, drejede hans funktioner sig væk fra IT og over imod bogholderi.

„Langt det meste IT klarer de centralt fra Vitten. Det sker en sjælden gang, at de ringer og beder mig om at ordne et problem her lokalt, men 80-90 % af min tid går med regnskaber.“

MARKUS

JEG SØRGER FOR, AT FLÅDEN ER REN OG I ORDEN

Da Markus Schubert i 2009 fandt ud af, at hans arbejdsgiver, logistikvirksomheden Nielsen & Sørensen i Flensborg, var i problemer, blev han noget betænkelig.

„Nielsen & Sørensen var en stor virksomhed her i området. Jeg tænkte, at det måske ikke ville blive nemt at finde nogen, der kunne overtage og drive det videre med det store lager, mange lastbiler og en masse mennesker.“

Markus blev ansat i Nielsen & Sørensen som chauffør i 1997 og kørte lastbil indtil 2004, hvor han valgte at prøve noget nyt. I starten af 2007 fik han et opkald fra en af sine gamle chefer, og de blev enige om, at han skulle komme tilbage til Nielsen & Sørensen.

„I et par måneder kørte jeg lastbil igen. På det tidspunkt havde firmaet mange walking floor-trailere og silotrailere, og de havde brug for en til at sørge for, at lastbilerne og trailerne var rene og i orden. Var alting klar, så man kunne laste og losse godset sikkert? Det blev mit job at sørge for det.“

Med tiden fik Markus også ansvaret for andre typer af trailere og til sidst for hele flåden.

JOBET LIGNER SIG SELV

Da Frode Laursen overtog Nielsen & Sørensen i 2010 oplevede medarbejderne i det tyske



firma at gå fra at være ansatte i en stor lokal virksomhed til at arbejde for mindre del af den store koncern. Ændringen fik dog ikke den store betydning for Markus og hans job.

Wittenberger Weg, Flensborg

„Det er næsten det samme. På en almindelig arbejdsdag begynder jeg med at tjekke, hvad vi har af lastbiler og trailere på de forskellige lokationer her i Flensborg. Måske skal vi have noget materiel til inspektion eller på værksted. Vi har vores eget værksted, som tager sig af cirka 30 % af opgaverne. Resten sender vi ud til værksteder ude i byen.“

WERNER

DEN BEDSTE BESLUTNING I MIT LIV

Werner Hartmund glemmer aldrig juleferien 2014. Mens han holdt fri, kom beskeden om, at Frode Laursen ville overtage Steckhan & Peters, hvor han havde arbejdet siden 1987.

Da han fik at vide, at Thorkil Andersen og en delegation af andre ansatte fra Frode Laursen ville komme og holde et orienteringsmøde, valgte han at afbryde sin ferie.

Han var lidt nervøs ved udsigten til nye ejere, men det ændrede sig, da Thorkil før mødet, trak Werner til side og sagde:

„Jeg vil have dig som lagerchef.“

„Jeg svarede: 'Det lyder godt. Lad os sige det.' Og jeg har ikke fortrudt en eneste dag. Det var den bedste beslutning i mit liv.“

I ØJENHØJDE

Oprindeligt begyndte Werner som chauffør i Steckhan & Peters. Efter nogle år kom han ind på lageret, hvor han efterhånden blev chef for det hele.

Werner opdagede hurtigt, at hans nye arbejdsgever var anderledes end den gamle.

„Hos Steckhan & Peters var jeg nødt til at få lov hos chefen, selv med den mindste lille ting. Der var meget mere frihed hos Frode Laursen. Vi er meget i øjenhøjde, og jeg har stor frihed til at træffe beslutninger, når det gælder personaleforhold.“

I dag er det Werners hovedopgave at tage sig af personalet og sikre, at der er nok – men ikke for mange – til at klare opgaverne.

„Butikken skal køre så effektivt som muligt. Vi kan selvfølgelig ikke have ti mand til at gå rundt, som ikke har noget at lave. Vi har omkring 60 faste medarbejdere, og så tager vi vikarer ind i det omfang, der er brug for det. Kundernes varer skal jo ud, og lastbilerne må ikke stå stille og vente på læs alt for længe. Hvis Thorkil får sin vilje, må de højst holde her en halv time.“

*Lagerchef på Husumer Strasse
i Flensburg, Werner Hartmund*



FRODE LAURSEN SER NORDEUROPA SOM ÉT MARKED



Da Frode Laursen etablerede sig med logistikcentre i Sverige, traf man et valg: Norden og Nordeuropa er ét marked. En svensk kunde er ikke kunde hos Frode Laursen Sverige, men hos Frode Laursen.

„Vi havde konkurrenter, der etablerede sig i Sverige med en hel organisation med en direktør på toppen, og så pisker det ind med udgifter. Jeg tænkte: Det kan ikke passe. Vi skal have en lagerchef, og så ordner vi det administrative hernede på kontoret i Vitten,“ fortæller Thorkil Andersen og tilføjer: „Den tankegang har selvfølgelig også ulemper. Det gør det f.eks. sværere at være tæt på lokale kunder, medarbejdere og indsigt i marked. Men med udgangspunkt i omkostningerne og den type kunder, vi gik efter, mente jeg, det var den rigtige model.“

KUNDERNE SKAL KUN ET STED EN

Den valgte struktur medfører i sagens natur en centralisering, hvor funktioner som økonomi, kundeservice, indkøb, IT, teknik, HR og andet ligger i Vitten, omvendt stiller det større krav til de lokale lagerchefer rundt om i de forskellige lande, fordi de er mere alene.

„En af fordelene ved, at vi er organiseret på den måde, er, at vi er nemme for kunderne at handle med. Når de skal have løst en kompleks logistikopgave i hele Norden, skal de kun et sted

hen og – i princippet – tale med maksimalt to personer,“ siger adm. direktør Thomas Corneliusen og fortsætter:

„Med én kontrakt, ét IT-interface og to kontaktpersoner løser vi både transport- og logistikopgaver i hele Norden, på tværs af landegrænser, forskellige lovgivninger, sprog, kulturer o.s.v.“

Han erkender, at der også er udfordringer ved den høje grad af centralisering.

„Vi her på hovedkontoret skal være mobile og rejse meget. Vi skal ud og være der, hvor medarbejderne og kunderne er.“

SNITFLADER OG STANDARDER

Frode Laursens organisation er delt op i tre forretningsområder: Road Danmark, Road International, og Logistics, som alle tre understøttes af hjælpefunktioner som IT, teknik, salg, finans og administration.

„Direktørerne for de enkelte forretningsområder kan koncentrere sig om at passe deres forretning. De, der står for transport, skal eksempelvis ikke tænke på at købe lastbiler ind, på afskrivningsprincipper eller på at lave aftaler for indkøb af brændstof. Det ligger i teknisk afdeling. Snitfladerne er lagt, så man bruger sin energi og sin viden på at skabe værdi lige netop inden for det område, vi har defineret,“ siger Thomas.



*Øresundsbroen, der
forbinder Danmark og
Sverige bliver flittigt
brugt af Frode Laursen*

Frode Laursen har valgt at centralisere, og man er glade for standarder.

„Logistikcentrene arbejder efter præcis de samme standarder i alle landene. Da vi skulle indvie lageret i Finland, kunne vi flyve 10 medar-

bejdere fra Tyskland op og hjælpe til i den første, svære tid. Da de loggede på scanneren, var den på tysk, og de kunne plukke efter de standardprocesser, de kendte hjemmefra. Det viser tankesættet i vores måde at arbejde på,“ siger Thomas.

JUNE

JEG SIDDER MIDT I FRODE LAURSENS STORE MOTOR



Når June L. Hertz ser på Frode Laursen lidt fra oven, ser hun en kæmpe stor maskine med mange hjul. Maskinen kører stabilt og solidt.

„Den er bygget op om en grundmotor, som er vores standarder. Hvis vi alle forholder os til dem, så gør vi alle det, vi er gode til, og så hænger driften og økonomien sammen.“

Junes egen plads i maskinen er i kundeservice. I sin tid kom hun til Frode Laursen i

2002 som elev. Hun var lige vendt hjem fra en jordomrejse, og nu ville hun for alvor i gang med arbejdslivet.

„Jeg ville gerne på kontor, Frode Laursen søgte elever forskellige steder i organisationen, og jeg sendte en bred ansøgning. De kunne godt se, at jeg var egnet til noget med kundekontakt, så jeg blev hyret ind til kundeservice for logistikcentrene, 3PL-kunderne.“

CHAUFFØRER I FAMILIEN

Logistik og Frode Laursen var ikke ukendte størrelser for June. Hendes bedstefar kørte som langturschauffør, mens hun voksede op, og hendes farbror arbejdede for Frode Laursen.

Da hun begyndte som elev, var virksomheden i høj grad en mandeverden med den jargon, som i hvert fald dengang kendetegnede den type arbejdspladser.

„Det har udviklet sig meget, siden jeg blev ansat, men dengang sad jeg med en masse mænd, der gav noget røg, og det kunne jeg godt lide. Man kaldte en spade for en spade. Jeg kunne også lide at være her, fordi jeg helt fra starten fik gode arbejdsopgaver, og der var meget ansvar. Jeg blev en del af driften og fik egne kunder på linje med alle de andre. Det var fedt.“

FAKTA ER EN FORDEL

Fra pladsen i kundeservice ser June hele Frode Laursen-maskinen køre i alle led. Fra kunden afgiver sin ordre, som bliver modtaget og sendt videre til logistikcentrene, der plukker og pakker varen.

„Du har et dejligt samarbejde med lagerfolkene, som fikser ordren og melder tilbage. Så er der en kørselsafdeling, der sørger for at få det på hjul, der er en lastbil og en chauffør, som kommer og henter varen og afleverer den ude ved kunden. I sidste ende står en tilfreds kunde, og så lukker cirklen der.“

Ikke alle kunder er lige tilfredse, erkender June, og så kan kundeservice for alvor komme på arbejde.

„Folk i kundeservice modtager også trælse opkald, men der hjælper det os, at vi er så faktabaserede. Vi kan snakke det igennem og gennemgå de data, som vi har: Hvad har vi for eksempel aftalt med hensyn til levering? Ud fra vores data, kan vi se, om vi har overholdt vores del af aftalen. I langt de fleste tilfælde får vi en god dialog med kunden.“

MERE END ARBEJDSLIVET

I 2012 blev June teamleder. I dag er hendes titel souschef i kundeservice, og hun har for det meste ikke længere direkte kundekontakt.

„Hvis der er brug for det, sker det, at jeg går i drift. Desuden overtager jeg en gang om året nogle kunder i en uge for at være i loopet. Det er et godt redskab til at have føling med, hvad der rør sig.“



June L. Hertz

EMIL

DER BLIVER LYTTET, HVIS DU HAR GODE ARGUMENTER



Emil L Møller

Emil L. Møller er afdelingsleder i invoicing-afdelingen i Frode Laursen, hvor han begyndte som elev i 2006. Han havde afsluttet tredje år på handelsskolen, var skoletræt og havde egentlig tænkt, at han skulle ud at rejse. Planen passede ikke hans far, som foreslog, at han søgte job hos Frode Laursen. Emil trak lidt på det, men en dag kom hans far med en kladde til en ansøgning, han havde skrevet.

„Jeg blev lidt provokeret, men efter en kort, kammeratlig samtale, blev vi enige om, at jeg skulle sende den.“

Ansøgningen resulterede i en elevstilling, og Emil opdagede hurtigt, at han var kommet til en virksomhed, hvor der blev lyttet, hvis man kom med forslag eller kritik, men kun hvis en bestemt betingelse var opfyldt.

„Der blev lyttet, hvis man kom med gode argumenter. Kom man med nogle forslag til gode løsninger, fik man faktisk lov til at løbe med

dem. Det var fedt at komme til en virksomhed, hvor man som ung fik lov til at gøre en forskel. Jeg tror, at noget af det, der driver udviklingen i Frode Laursen, er, at man hele tiden bliver udfordret på sine ideer, også af de unge.“

STUDIER PÅ DELTID

Emil hentede masser af praktisk erfaring, som ansat hos Frode Laursen, men efter nogle år fik han lyst til at få mere teoretisk viden, og han gik i gang med en HD-deltidsuddannelse på Aarhus Universitet.

„Sideløbende med det voksede mit ansvar her i afdelingen, og en rum tid efter fik jeg det endelige ansvar som afdelingsleder.“

Det glæder Emil, at flere ansatte i afdelingen også læser ved siden af jobbet, og at nogle erhverver kompetencer, som gør dem kvalificerede til at få et job i en anden afdeling.

„Jeg synes, vi er blevet dygtige til jobrotation i Frode Laursen. Som afdelingsleder er det jo rart at holde på gode medarbejdere, men man risikerer, at de kommer til at kede sig, og kan vi ikke udfordre dem, bliver de i værste fald ansat i et helt andet firma.“

BIRGITTE

MIN FAGLIGHED ÅBNEDE DØRE

Frode Laursen er en virksomhed, der er drevet af fakta og data. En stor del af de tal kommer fra Birgitte Enevoldsen og medarbejderne i hendes afdeling Business Controlling.

Da Birgitte i 2002 trådte ind på kontoret i Vitten, var hun den første af sin slags.

„Jeg blev ansat som controller, og det havde man aldrig haft i Frode Laursen på det tidspunkt. Dengang var Thorkil og en salgsdirektør de eneste, der havde den kommercielle vinkel ud til kunderne, og de sad selv og regnede på priserne. Hvad skal en kunde betale for at få kørt en mængde varer fra A til B og for at have pallerne på en af vores logistikcentre.“

Selvom hun var nyansat, og hendes jobfunktion ikke var en, man kendte hos Frode Laursen, blev der taget godt imod hende.

„Til tider kunne det jo godt være en branche med en lidt direkte tone, men min rolle blev hjulpet på vej af, at direktionen sagde: 'Vi skal have fokus på det her, og I skal lytte'. De lukkede døren op for mig, men jeg formåede selv at holde den åben og tage dialogen.“

FRAVALGTE HR

I starten omfattede Birgittes opgaver også HR. Sammen med Thorkil udarbejdede hun profiler af medarbejdere, som ville passe ind i Frode Laursen, og hun deltog også i jobsamtaler.

Hun måtte dog vælge mellem HR og controller-vejen og valgte at gå i den sidste retning. Flere blev ansat, og Birgitte er nu direktør for Business Controlling.

„Jeg er leder for 20 medarbejdere, og det er jo 20 specialister. Nogle er superskarpe i nøgletal i forhold til logistik. Andre er i forhold til Road-divisionerne. Så er der Pricing-afdelingen, som kalkulerer priser sammen med de kommercielle KAM'er. Det er skønt, når den kommercielle KAM kommer tilbage og siger, at det lykkedes at få en kunde, som vi har brugt timer eller måske dage på at regne på.“

FØRSTE KVINDE I LEDERGRUPPE

Birgitte var Frode Laursens første talknuser. Også på andre områder har hun været pioner. Da hun trådte ind i ledergruppen, var hun den første kvinde. Også i den sammenhæng oplevede hun dog at blive godt modtaget af sine mandlige kollegaer.

„Jeg er blevet modtaget positivt, fordi jeg kom med noget faglighed og havde styr på mine ting. Frode Laursen har altid haft i rødderne at være faktabaseret, og det kunne jeg bidrage med.“



Birgitte Enevoldsen

Jan Hansen i 1988



JAN

ERFARING ER EN GAVE

Som barn cyklede Jan Hansen rundt i gården hos Frode Laursen. Han voksede op i Vitten, og hans forældre havde brugsen, der lå lige ved siden af vognmandsfirmaet.

„Jeg cyklede rundt mellem biler, som var fyldt med kreaturer, de havde hentet ude ved bønderne i løbet af dagen. De skulle afsted på slagteriet eller til auktion næste morgen.“

I 1985 blev Jan ansat som elev i bogholderiet, og han har arbejdet for Frode Laursen lige siden.

Han er nu IT-chef og chef for kundeservice.

„Sammenhængen er, at begge dele er service. Det handler om at hjælpe kunderne eller at hjælpe folk internt med IT.“

FRA PAPIR TIL NAVISION

Gennem årene har Jan stået i spidsen for at implementere og udvikle en række af de systemer, som Frode Laursen bruger i dag.

„Det er mig, der har taget os fra papir til Navision.“

Navision er et styresystem, som håndterer en lang række funktioner i en virksomhed, blandt andet økonomi, lager, HR og meget mere.

Kunderne har lignende systemer, men ofte et andet end Navision. De bygger også deres brugerflader op på andre måder end Frode Laursen.

„Vores opgave er derfor at lave en konvertering, så vores medarbejdere oplever, at de har ét system, uanset hvad kunden bruger.“

Hver kunde har deres helt unikke ønske til systemet, og kunsten er at få det hele til at gå op i en højere enhed.

„Det er jo det der, hvor det kan være lidt vanskeligt, og hvor erfaringen er en gave.“

Erfaring er der masser af i IT-afdelingen. Selv nærmer Jan sig sit 40-års jubilæum i Frode Laursen, og den gennemsnitlige anciennitet ligger på 17 år.

KULTURFORSKELLE MELLEMLANDENE

Jan har gennem årene været med til at udvikle en række systemer som TMS – Transport Management System, FMS – Fleet Management System og WMS – Warehouse Management System.

Systemerne virker på alle Frode Laursens lokationer i alle lande. En lagermedarbejder fra Flensborg kan tage til Finland, og når hun logger ind, vil hun se den samme brugerflade, som hun er kender hjemmefra.

IT-afdelingen servicerer også rundt i hele koncernen.

„Vores største udfordring i den forbindelse er, at vi nogle gange kan være for danske, og det kan være svært for vores medarbejdere i de andre lande. Den udfordring må vi anerkende. Det handler ikke kun om sproget, kulturen i landene er også forskellig, og det bliver vi nødt til at tage højde for.“

FRODE LAURSEN KØBTE OP OG FIK GODE KUNDER MED

Gennem årene har Frode Laursen købt en række mindre og større virksomheder op, som er blevet overtaget 100 % og integreret i den almindelige forretning.

„Næsten alle dem, vi har købt op, havde den karakteristika, at de havde en kunde – eller flere – vi gerne ville have fat i. Vi gik efter kontrakten,“ fortæller Thorkil Andersen.

Gunnar Henriksen A/S er et godt eksempel på den strategi. Få uger inden sit 50-års jubilæum i 1998 i købte Frode Laursen vognmandsfirmaet Gunnar Henriksen og med i købet fulgte netop en stor kunde.

„De kørte for Rockwool, som så blev vores kunde. Desuden transporterede de andre former for byggematerialer, og på den måde blev det et vigtigt forretningsområde, som vi stadig arbejder med i dag.“

Gunnar Henriksen var Frode Laursens første rigtigt store opkøb. Hidtil havde man købt små vognmænd med to-tre biler, men nu var der pludselig tale om en virksomhed, der i et hug tilførte 100 millioner kroner i omsætning.

DE TRE SØSTRE

For tre af virksomhederne blev løsningen en anden. Skanol A/S, Agri-Norcold A/S og Kaj Madsen Fjelstrup A/S har det til fælles, at de er ejet 50 % af holdingselskabet TA-Logistics,

mens forskellige partnere ejer den anden halvdel. De er efter opkøbet fortsat som selvstændige virksomheder.

I 2001 købte man 50 % af Skanol, der transporterer farligt gods i tankvogne. Sælgeren var Hydro Texacos datterselskab Skandinavisk Olietransport A/S. Hydro Texaco beholdt og ejer fortsat halvdelen af Skanol.

TA-Logistics blev medejer af Agri-Norcold i 2012. Sælgerne var Tican A/S og Mejeriforeningen - Danish Dairy Board. Selskabets tredje aktionær var Danish Crown A/S, som fortsat ejer 50 % af Agri-Norcold.

Agri-Norcold beskæftiger sig med indfrysning, frostvarehåndtering og lagring af fødevarer for fødevarerindustrien i Danmark og har i dag 10 frostvareterminaler.

Vognmandsfirmaet Kaj Madsen Fjelstrup A/S kører hovedsageligt køle- og frysetransporter rundt i hele Europa.

I 2021 købte TA-Logistics 50 % af Kaj Madsen af de hidtidige ejere, som beholdt 50 % og ledelsen af selskabet. Under deres ledelse og med den know-how, der er i TA-Logistics, er målet at vokse meget.

IN-STORE FORLÆNGER VÆRDIKÆDEN

Endelig fik et opkøb i marts 2000 Frode Laursen koblet på de sidste led i værdikæden fra fabrik



*Thorkil Andersen ejer
også halvdelen af virk-
somhederne Kaj Madsen,
Agri-Norcold og Skanol*





IN-Store blev en del af Frode Laursen tilbage i 2000.

til kundens indkøbsvogn. Det skete med købet af virksomheden IN-Store. I første omgang købte Frode Laursen-koncernen sig ind med en andel af IN-Store A/S. Siden 2006 ejer holdingselskabet TA Logistics IN-Store 100 %.

Før opkøbet sluttede en vares rejse med Frode Laursen populært sagt i dagligvareforretningens bagbutik, når chaufføren afleverede varerne. Med IN-Store trådte man gennem døren ind i selve butikken.

Et af IN-Stores væsentlige forretningsområder er at sætte varer op, så kunderne i butikken får øje på dem og får lyst til at putte dem i kurven. Det kaldes merchandising. Derudover er varedemonstrationer i supermarkeder, og observering af varernes placering i butikkerne også en del af IN-Stores kernekompetencer.

IN-Store dækker hele Danmark og er blandt de førende på området.

LARS

TMS-SYSTEMET BLEV EN GAMECHANGER

Lars Christoffersen havde lige taget sin eksamen fra Handelshøjskolen i Aarhus, da han søgte job hos Frode Laursen i 2005.

„I forbindelse med samtalen blev jeg opfordret til at tage en snak med den daværende chef for IN-Store. Det gjorde jeg så, og vi blev enige om, at jeg skulle starte der.“

Lars interesserede sig egentlig ikke specielt for logistik, men han kendte lidt til Frode Laursen. Hans specialeafhandling på cand. merc.-studiet handlede om den såkaldte RFID-teknologi, der var udset til at afløse stregkoderne. I forbindelse med arbejdet med specialet besøgte han Frode Laursen og lavede et interview om teknologiens fremtidsmuligheder.

„På den måde er det et tilfælde, at det blev Frode Laursen og endnu mere et tilfælde, at det blev IN-Store.“

TEKNOLOGI GAV NYE MULIGHEDER

En af hans første arbejdsopgaver blev at få udviklet de systemer, som sikrer, at man udnytter medarbejdernes ressourcer bedst muligt ved at optimere ruteplanlægningen. Det sker i dag ved hjælp af TMS-systemet, som Frode Laursen også bruger ude i lastbilerne.

„Man kan sammenligne vores medarbejdere med lastbiler, som man skal disponere, og derfor er TMS et godt system. Det har været lidt af en gamechanger for os. Vi har fået en teknologi derude, hvor man kan tage billeder og sende rapporter ind via en app, så vi bedre kan dokumentere det, vi laver, overfor vores kunder. Vi kan også se, hvor medarbejderne er henne, fordi de skal stemple ind i systemet.“

Antallet af kunder, besøg i butikkerne og faste og timelønnede medarbejdere er vokset støt, siden Lars ved et tilfælde kom til jobsamtale i IN-Store. Det samme er hans position i virksomheden. I dag arbejder Lars som udviklingschef og har desuden ansvaret for Administrationsteamet i IN-Store.



Lars Christoffersen

FRODE LAURSEN MED EGEN BYGGEAFDELING OG VÆRKSTED

Mange af Frode Laursens store konkurrenter er light asset speditørvirksomheder, der sælger og køber transport, men ikke ejer meget af produktionsapparatet selv. Her har Frode Laursen, der selv ejer omkring 700 biler og 1.750 trailere samt omkring 630.000 m² lagerbygninger, valgt en anden tilgang.

„Grundlæggende mener vi, at det at have kontrol over lastbilerne og chaufførerne giver os de bedste muligheder. Men vi synes, vi har fun-

det en god kombinationen mellem egne chauffører og indlejede vognmænd. Nogle opgaver giver det bedst mening at bruge egne biler, f.eks. hvis kunden kræver både høj kvalitet og en høj kontrol med bilerne. I andre tilfælde, hvor der f.eks. kræves mere fleksibilitet, er eksterne vognmænd en bedre løsning,“ fortæller Thorkil.

Samtidig har Frode Laursen også valgt at have ikke alene eget værksted i både Danmark, Sverige og Tyskland men også egen byggeafdeling, der står for at bygge og vedligeholde Frode Laursens logistikcentre.



EGEN SYNSSTATION OG DÆKCENTER

Værkstedet, som i dag hedder Teknisk afdeling, har været en del af Frode Laursen siden 70'erne. Her tager man imod nye lastbiler og gør dem klar til at komme på landevejen, mens gamle biler bliver gjort klar til at blive solgt. Nogle af de lastbiler, der er i drift, kommer også en tur omkring værkstedet for at blive forberedt til at komme til syn. Frode Laursen har sin egen synsstation, som firmaet A+ står for. Her bliver omkring 1.000 lastbiler synet om året. Dertil kommer 1.750 trailere, som skal vedligeholdes, til service og synes en gang om året. For ikke



at nævne de omkring 1.000 trucks fra lageret som skal til lovpligtigt eftersyn en gang om året. Endelig har Frode Laursen også eget dækcenter, hvor der fra 1. august til 1. april fast arbejder to-tre mand med at gøre vinterdæk klar, så lastbilerne kan leve op til lovkrav og klare vinterføret i Finland, Sverige og Norge.

Selvom Frode Laursen har mange faciliteter og kompetencer in-house, vurderes det dog hele tiden, om det giver mening at holde opgaven hjemme. Kan det gøres bedre og billigere ude ved andre, så skal opgaven ud af huset.

BYGGE- OG VEDLIGEHOLDELSSEAFDELING I VITTEN

Værkstedet stod også tidligere for vedligeholdelse af bygningerne, men efterhånden som Frode Laursens lagerkvadratmeter voksede, blev der etableret en decideret byggeafdeling i Frode Laursen.

„Vi har igennem årene valgt at købe jord og selv udvikle logistikejendommene. For os har det betydet, at vi har kunnet opføre, hvornår vi vil og på vores måde, hvilken har betydet, at vi har bygget billigere end mange andre. Samtidig har vi kontrol over bygninger og har kunnet udvikle bæredygtige tiltag som sensorstyrede lyssystemer, varmepumper og solceller.“ fortæller Thorkil.

Med hjælp fra viceværter på de enkelte lagre styrer byggeafdelingen det hele fra hovedkontoret i Vitten, og de har en bred vifte af opgaver. Udover at bygge ny lagerlogistikejendomme til både Frode Laursen og ekstern udlejning, står afdelingen også for ombygning og vedligeholdelse af alle ejendommene i Danmark, Sverige, Finland og Tyskland. Samtidig har Byggeafdelingen en stor løbende opgave med at energioptimere alle ejendommene.



JAN

VI SKAL SHINE I FÆLLESSKAB

Jan Skovs titel er teknisk direktør, og ansvarsområdet er bredt: Indkøb og vedligeholdelse af alt, hvad der kører på hjul både på landevejene og inde på logistikcentrene, men også indkøb af alt fra kaffe til kuglepenne, fra telefoner til diesel. Og alt mulig andet.

„Det eneste jeg ikke står for, er indkøb af forsikringer, og bygninger har jeg heller ikke noget med at gøre.“

Jan lærte allerede Frode Laursen at kende som dreng. Han kommer fra Søften, små ti kilometer fra Vitten, og hans far kørte i mange år som chauffør for Frode Laursen.

„Fra jeg var knægt på 5-6 år, har jeg siddet ved siden af ham i lastbilen. Jeg tror egentlig aldrig, jeg var i tvivl om, at jeg skulle noget med transport og trailere. Mit første rigtige job herude var, at jeg gik og vaskede biler efter skoletid.“

I 1989 begyndte Jan i lære på værkstedet og blev uddannet mekaniker, men så fik han det, han selv kalder en 'skør ide'.

„Jeg fik orlov for at rejse til Australien og arbejde på en farm. Efter 10 måneder kom der en fax fra værkføreren, hvor der stod, at nu kunne jeg godt se at komme hjem og arbejde. Så jeg tog tilbage og hoppede ind i min gamle rolle.“

ANSVAR FOR ISBILER

Efter ti år på værkstedet syntes Jan, at han havde 'været sort længe nok'. Han overvejede

at søge et job som bilsælger eller andet i branchen, men så kom Thorkil i 2000 med et tilbud til ham. På det tidspunkt havde Frode Laursen netop overtaget Unilevers Frisko-isbiler.

„Thorkil sagde: 'Du kan komme væk fra gulvet og blive ansvarlig for Frisko-bilerne'. Jeg har været på kontoret siden. Folk siger nogle gange, at jeg har haft det samme job i 35 år, men jeg har skiftet internt i stedet for, så det er slet ikke det samme.“



Jan Skov Pedersen

ERFARINGER FRA HÅNDBOLDVERDENEN

Sideløbende med jobbet har Jan dyrket sin store fritidsinteresse håndbold, hvor han både har været spiller og træner på højt niveau.

„Hele min basisviden om ledelse og det at have med mennesker at gøre, har jeg med fra håndbolden. Det, at jeg ikke kan tåle at tabe, har jeg også taget med mig. Det driver mig, at vi altid skal sætte et vinderhold. Vi skal have de skarpeste på de forskellige pladser og få dem til at shine i fællesskab. Jeg vil gå meget langt for at vinde og derefter sætte nye mål.“

LARS

LAMPEN VAR IKKE OPTIMAL – SÅ VI UDVIKLEDE VORES EGEN



Lars Grosens

Lars Grosens første møde med Frode Laursen ligger helt tilbage i barndommen, på gården i Hadbjerg ved Hadsten, hvor han voksede op.

„Min far eksporterede kvier til Italien, og det var Frode, der kom og hentede dem. Der behøvede ikke at være nogen hjemme, når de kom. De gik selv ind i stalden og fandt dem med det rigtige mærke, og så var der ikke mere bøvl med det.“

VICEVÆRT I HØRNING

Lars er elinstallatør af uddannelse, og han blev ansat som vicevært i Hørning, da Frode Laursen overtog Weston. I første omgang fik han styr på elinstallationerne i den gamle tæppefabrik, men jobbet omfattede mange andre opgaver.

„Vi byggede jo løbende det hele om. Et af de helt store tiltag var at slå vægge ned og bygge ramper på. Allerede i slutningen af 1998 begyndte vi at bygge en ny hal på 11.000 m² i Hørning. Året efter byggede vi så endnu mere.“

BEGYNDELSEN PÅ BYGGEPROGRAMMET

Det viste sig hurtigt, at det var en fordel at bruge erfaringerne fra et byggeri, når man gik i gang med det næste. I begyndelsen kunne det stå

på et A4-ark, men med tiden blev beskrivelsen mere detaljeret.

„Det vi begyndte på der, har med tiden udviklet sig til det, vi kalder vores byggeprogram. Når vi bygger nyt, lægger vi det foran entreprenøren og siger: Vi skal have opfyldt de her krav. Der skal være så og så mange eltavler, ramperne skal have en bestemt højde og så videre. Det er vores kravspecifikation, og det startede i det små dengang.“

Lars er ikke længere særligt tilknyttet Hørning. Han rejser rundt til alle lokationer og hjælper med tekniske ting. Bygningerne kender han så godt, at han kan dirigere medarbejdere i Angered, Jyderup, Flensborg eller hvor som helst rundt på afstand gennem telefonen.

UDVIKLEDE EGEN LAMPE

Hans ansvarsområde spænder vidt. Lars har blandt andet ansvaret for portene, som der er mere end 1.000 af at holde styr på, sprinkleranlæggene og belysningen. At bruge ressourcer med fornuft er en af Frode Laursens grundværdier. Derfor har man lagt vægt på at spare på energi, også før det for alvor kom op i tiden.

Sammen med andre har Lars været med til at udvikle en lampe, hvor hvert enkelt armatur har sin egen sensor.

„Der fandtes nogle på markedet, men de var ikke optimale, så vi udviklede vores egen, og for



syv-otte år siden lavede vi en aftale med Solar om, at de producerede en lampe, der passer specifikt til vores behov.“

Armaturet kan indstilles til at lukke ned efter et bestemt antal minutter, hvor der ikke har været bevægelse.

„Vi er jo ganske få mennesker på et meget stort antal kvadratmeter. Vi startede i Åstorp 1, som er på 70.000 m², og vi fik en besparelse på 70 % på belysningen.“

FRODE LAURSEN HAR ALTID HAFT EN BÆREDYGTIG AGENDA

Vi tager ansvar, og vi bruger ressourcer med fornuft. Det er to af kerneværdierne i Frode Laursen. Derfor har man altid arbejdet med det, vi i dag kalder bæredygtighed – både når det gælder mennesker, ressourcer og forretning. Som Thorkil siger:

„Vi vil være ordentlige.“

Selvom man har arbejdet med ansvar overfor både medarbejder og miljø i mange år, så gik det strukturerede arbejde med bæredygtighed først i gang i 2019, da man udgav Frode Laursens første bæredygtighedsrapport.

„Da vi begyndte at samle informationerne ind, kom det faktisk lidt bag på os, hvor mange bæredygtige tiltag, vi havde gang i rundt omkring i hele organisationen; men de var der,

fordi de gav mening ud fra vores værdier.“ siger Thomas Corneliussen, der som adm. direktør for alvor har sat den bæredygtige dagsorden i Frode Laursen de seneste år.

„Vi vil læne os frem på dette område, og kunne tilbyde vores kunder nogle løsninger, der hjælper dem i deres eget bæredygtighedsarbejde.“

For Frode Laursen er det vigtigt at sætte ind der, hvor det giver mest mening. Derfor har man ud fra FN's 17 verdensmål udvalgt de to områder, hvor man mener, man kan gøre den største forskel:

- Verdensmål 8 „Anstændige jobs og økonomisk vækst“
- Verdensmål 13 „klimaindsats“.





POWERED BY ELECTRICITY

Frode LAURSEN

POWERED BY ELECTRICITY

POWERED BY ELECTRICITY

Frode LAURSEN

100% POWERED BY ELECTRICITY

KRONE

DW 84 668

VERDENSMÅL 8

VI MENER, ALLE MENNESKER HAR RET TIL ET ARBEJDE

I både Sverige og Danmark har Frode Laursen oprettet særlige stillinger til udsatte borgere, der af den ene eller anden grund ikke kan varetage et 8-16 job.

I Sverige bliver samarbejdet mellem virksomheder og det offentlige varetaget af 'Samhall', som er et aktieselskab, ejet af den svenske stat

På alle Frode Laursens logistikcentre i Sverige har man indrettet særlige områder, hvor der arbejder borgere, som er sendt ud af Samhall.

„De pakker specifikke display-opbygninger og får betaling per styk. Der er intet pres på dem. De kan bruge lige så lang tid til opgaven, de har behov for. Samhall giver alle mennesker

en mulighed for at komme ud på arbejdsmarkedet, og det vil vi gerne støtte op om,“ fortæller landechef Pontus Lindgren.

ÅRETS ILDSJÆL

Samlet set beskæftiger Frode Laursen i Sverige cirka 150 borgere med tilknytning til Samhall. 100 af dem arbejder på logistikcentret i Åstorp.

Tovholderen for indsatsen i Åstorp hedder Jane Malmberg. Hun blev i 2019 hædret med den såkaldte 'Vis Vejen'-pris som 'Årets ildsjæl', der blev overrakt af H.K.H. Prins Daniel.

Priskomiteen begrundede valget med, at hun 'inspirerer og opmuntrer sine medarbejde-



re, samtidig med, at hun forstår, at alle er forskellige hver med deres egne talenter og evner’.

SAMARBEJDE MED KOMMUNE

I Danmark står kommunerne for indsatsen med at give udsatte borgere en tilknytning til arbejdsmarkedet.

Logistikcentrene i både Hørning og Jyderup samarbejder med henholdsvis Skanderborg og Holbæk og Kalundborg kommuner og stiller praktikpladser til rådighed, så borgere kan komme ud i arbejdsprøvning.

Begge steder er der flere eksempler på at folk, der er kommet ind i jobprøvning, er blevet fastansat senere. Et af de eksempler er Martin Jensen fra Jyderup, der stod til førtidspension på grund af PTSD og social angst, men via kommunen kom ud på logistikcentret i Jyderup, hvor Karina Öztürk i mange år har taget sig af de udsatte borgere:

„Karina var god til at snakke med mig og rose mig. Og så skubbede hun mig også ud i at snakke med andre mennesker,“ fortæller Martin, der efter et par måneder blev tilbudt et fast job og i dag arbejder fast på lageret.

„Det var fantastisk. Jeg fik en masse selvtillid og knoklede løs, og det skyldes først og fremmest Karina“ siger Martin.



VERDENSMÅL 13

VI VIL DEN GRØNNE OMSTILLING

Kun et par måneder før Frode Laursens 75-års jubilæum besøgte transportminister Thomas Danielsen (V) hovedsædet i Vitten. Han kom ikke for at sige tillykke med fødselsdagen, men for at høre om perspektiverne i at åbne lovgivningen op for såkaldte DUO2-vogntog, der kan være op til 34 meter lange.

„Vi er klar med 25 af dem, så snart vi kan,“ lød det fra adm. direktør i Frode Laursen A/S, Thomas Corneliussen til ministeren.

Et hovedargument for at indføre DUO2 er mindre CO₂. I forhold til en almindelig lastvogn vil man nemlig kunne transportere dobbelt så

meget gods som i dag uden at udlede tilsvarende mere CO₂.

„I Frode Laursen vil vi den grønne omstilling, og dette er en oplagt mulighed for at optimere transporten og derved sænke vores CO₂-udledning,“ sagde Thomas Corneliussen på mødet med ministeren.

PRAGMATISK SUND FORNUFT

Satsningen på DUO2-vogntog som et element i den grønne omstilling er et udtryk for den pragmatiske, sund fornuft-tankegang, som Frode Laursen gennem tiden har benyttet sig af på mange områder.

„Vi får højere biler, vi får længere biler, vi får øget totalvægt, som kommer til at ændre – disrupte – hele vores flåde. Den grønne omstilling er ikke kun elbiler eller brintbiler. Det er også de lavthængende frugter, som blandt andet er, at vi får flere paller med på bilen. Vi skal sørge for, at de biler, vi kører med, er fyldt helt op, og at de kører med gods begge veje.“

Sådan lyder det fra teknisk direktør, Jan Skov, der er en af de helt centrale aktører i Frode Laursens vej mod en grønnere fremtid.

SPIL PÅ HELE PLADEN

At man plukker frugt fra de grene, der hænger lavt, betyder på ingen måde, at Frode Laursen





vil styre udenom investeringer i biler, der kører på andet end traditionel diesel.

„Vi mener, at man skal spille på hele pladen. Det betyder, at vi skal bruge elbiler, men også bruge HVO og biler, der kører på biogas, som burde spille en større rolle i den grønne omstilling.“

HVO (Hydrotreated Vegetable Oil) er biodiesel, der er lavet på restaffald fra træindustrien og madaffald. Almindelige dieselbiler kan uden problemer køre på HVO, som udleder 88 % mindre CO₂ end diesel. Til gengæld er HVO noget dyrere end diesel.

Frode Larsen har investeret i både biogasbiler og lastbiler, der kører på el. En af udfordringerne ved el er, at infrastrukturen endnu ikke er på plads. Der mangler både kabler, transformerstationer og lademuligheder.

„En ting er at købe bilen, men når det handler om at lade strøm, begynder det at blive

svært. Skal vi selv have ladestandere? Skal vi lade ude hos kunden? Eller bliver det et 'public charge'-system? Der er stor forskel på at lade en personbil, som måske står stille 23 timer i døgnnet, og en lastbil, der skal køre så mange timer om dagen som muligt.“

EN AF DE STØRSTE UDFORDRINGER

Udfordringer er der nok af, men det har der været mange gange før i Frode Laursens 75 år lange historier Dengang som nu er man parat til at tage udfordringerne op.

„I forhold til at implementere den grønne omstilling står vi overfor en af de største udfordringer, vi har set i den tid, jeg har været her, men vi har altid været gode til at se mulighederne og træffe de rigtige beslutninger om den retning, vi skal gå i, og investere ud fra det,“ siger Jan Skov.

FRODE LAURSEN HAR SAT KURS MOD DE 100 ÅR

Siden han overtog rattet i Frode Laursen, har medarbejderne kendt Thorkil Andersen som en chef, der gerne mødte kl. 5 om morgenen og sjældent gik før engang ud på aftenen. Samtidig var han dybt nede i beslutningerne, uanset om det handlede om meget store, strategiske tiltag eller ganske små ting.

Som virksomheden voksede, blev det svære og sværere for ham at praktisere den form for ledelse.

„Jeg har en stor rækkevidde. Jeg har arbejdet rigtigt mange timer, og jeg har altid fundet det udfordrende at skulle overskue komplekse problemstillinger. Jeg vidste altid, hvor der var problemer i virksomheden. Men på et tidspunkt – omkring 2015 – slap den ledelsesform op. Virksomheden vækstede stadig, men slet ikke som den havde gjort i årene inden. Det kan i dag ærgre mig, at jeg ikke fik opbygget en organisation, der var stærk nok til at fortsætte den store vækst.“

Thorkil fortæller, at i den periode havde Frode Laursen mulighed for at købe nogle store virksomheder, men handlerne blev aldrig til noget.

„Bestyrelsen og familien syntes ikke, at jeg skulle arbejde mere end jeg gjorde. Hvilket var rigtig vurderet af dem“

DEN NYE TOPCHEF

Bedre blev det ikke, da Thorkil i 2017 fik kræft. Sygdommen gav yderligere et puf i retning af

at få gennemført det organisatoriske generatjonskifte, hvor en ny administrerende direktør skulle afløse Thorkil som topchef.

Bestyrelsen valgte at ansætte Thomas Corneliussen som ny administrerende direktør. Han havde været en del af Frode Laursens direktion siden 2017 og kom før det fra datterselskabet Skanol, hvor han havde været i 16 år. Han afløste Thorkil med virkning fra april 2021. Forud for skiftet på topposten gik en længere proces, fortæller Thomas.

„Det er meget specielt for en ejerleder som Thorkil, der har skabt så meget gennem så mange år, at skulle give slip. Det er værdiladet, næsten følelsesladet.“

MANIFESTET FASTLÆGGER RAMMERNE

De to valgte at skrive et manifest, som fastlægger ansvarsfordeling, rammer og spilleregler for deres samarbejde. Dokumentet gik frem og tilbage mellem dem i ni måneder, inden ordene stod helt klokkeklart.

„Det handler om tillid og timing. Thorkil skal have tillid til mig, familien skal have tillid til mig, og jeg skal kunne tro på, at jeg får albuerum. Derfor var vi meget omhyggelige med at udarbejde manifestet, og jeg må sige, at det har virket supergodt. Værdien i manifestet ligger i processen med at lave det, og vi har ikke haft det oppe af skuffen en eneste gang siden,“ fastslår Thomas.



VI FÆRDIGGØR ET DISPLAY, HVER GANG DU BLINKER

Vi pakker op til 6.000 displays på en arbejdsdag, hvilket betyder at vi færdiggør et display hvert femte sekund mellem kl. 7 og 16. Til sammenligning blinker man hvert fjerde-femte sekund.

VATIKANSTATEN I ROM KAN IKKE RUMME VORES GODS

Vi råder over 628.000 m² logistikcenter. Det område er næsten 50 % større end Vatikanstaten i Rom.

VI HAR KØRT TOUR DE FRANCE 29.000 GANGE PÅ ET ÅR

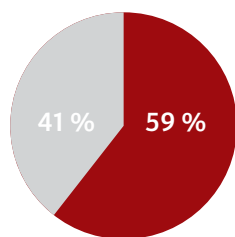
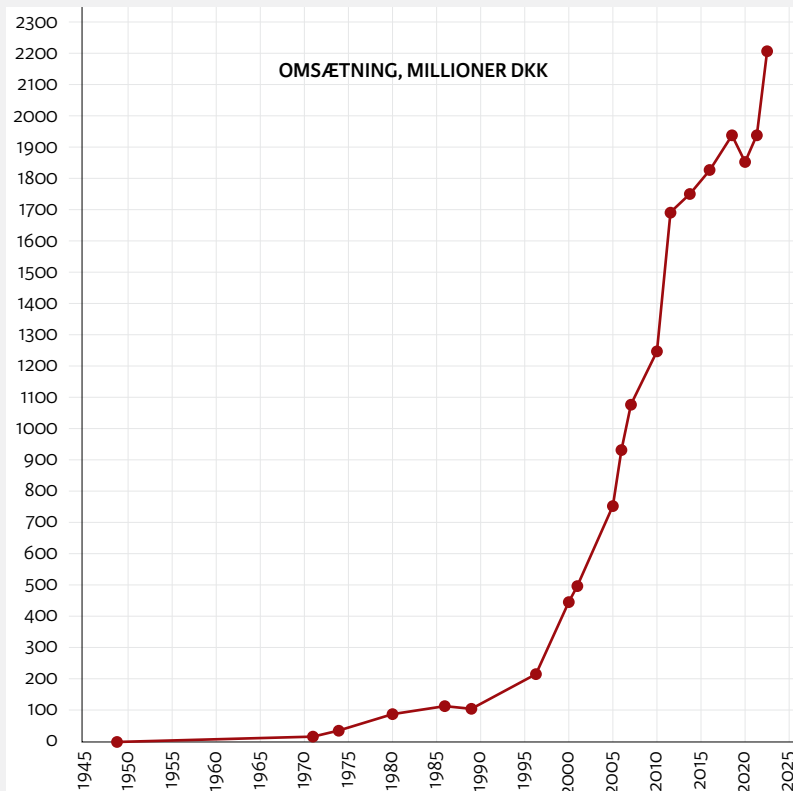
Sidste år kørte vi 100.189.043 km. Det svarer til, at vi har kørt 2023-udgaven af Tour de France 29.415 gange.

VI KAN FYLDE VERDENS STØRSTE PASSAGERFLY 3 GANGE

Vi har 1.800 medarbejdere. Det betyder vi kan fylde Airbus A380 – der er verdens største passagerfly – mere end 3 gange.

VI KØRER OVER STOREBÆLTSBROEN 6 GANGE I TIMEN

I gennemsnit krydser vi Storebælt 161 gange om dagen. Det betyder vi krydser Storebæltbroen hvert niende minut.



Medarbejdere

Danmark: 59 %
Øvrige lande: 41 %

Manifestet er et led i det, som Thomas anser for at være en nødvendig proces: Thorkil og hans hustru og medejer Annie skal jo en dag forlade virksomheden, så der bliver plads til næste generation: Deres døtre Mira og Luna.

„Jeg har vedtaget med mig selv, at jeg er i gang med at bygge bro fra Thorkil og Annies ejerskab af virksomheden til Mira og Lunas ejerskab.“ siger Thomas.

Siden 2019 har Mira og Luna hver haft en ejerandel på cirka 45 % af aktiekapitalen i Frode Laursen, mens en stiftet fond: ATTA-fonden, ejer cirka 10 procent. Annie og Thorkil har her i 2023 stadig den afgørende indflydelse igennem stemmerne. Tanken bag generationsskiftet og

strukturen er, at Frode Laursen skal fortsætte med at være en familievirksomhed.

ATTA-FONDEN

Ud over sin rolle som aktionær i Frode Laursen A/S er ATTA-fondens formål via uddannelse at hjælpe ordblinde, mønsterbrydere samt unge og børn, hvis forældre er ansat i logistikbranchen.

Derudover støtter fonden almennyttige formål indenfor logistikbranchen.

At det er netop disse områder, der er fokus på, er ikke tilfældigt. Thorkil Andersen selv er både mønsterbryder og ordblind – og samtidig

har han en dyb kærlighed til logistikbranchen og menneskene i den.

„Vi, Annie og jeg, vil gerne give lidt tilbage til den branche, vi elsker. Derfor valgte vi at stifte fonden, som vi håber kan være med til at hjælpe unge mennesker mange år ud i fremtiden.“

NÆSTE GENERATION TAGER MED PÅ TUR

At der er ved at ske et generationsskifte, er også synligt for medarbejderne. Hvert år tager topledelsen på turné rundt til de forskellige lokationer og holder medarbejdermøder.

Mira Stæhr Andersen rejser med rundt som familiens repræsentant og for at lære alle hjørner af virksomheden at kende.

„Vi er afsted en uge, hvor vi ofte kører om natten og holder møder rundt på lokationerne i Norden om dagen. Nogle nætter overnatter vi på de værelser, vi har på lokationerne. Mira tager den samme tur som os andre, og det giver i sagens natur respekt hos medarbejderne,“ siger Thomas Corneliussen.

Mira sidder også med til møder i selskabets bestyrelse.

„Derudover deltager Mira også i noget af strategiarbejdet, hvor hun bidrager med bl.a. sin baggrund som virksomhedskonsulent og skaber stor værdi i processen.“

Søsteren Luna har indtil videre valgt at koncentrere sig om sit arbejde som fuldmægtig i Klima-, energi og forsyningsministeriet og er ligesom sin søster Mira medlem af bestyrelsen i Holdingselskabet: Holtshøjen Holding.

FRODE LAURSEN 100 ÅR

Med det organisatoriske og det økonomiske generationsskifte på plads er Frode Laursen klar

til at rette blikket fremad mod det store runde jubilæum i 2048.

For hverken ejere, ledelse eller medarbejdere er i tvivl om, at Frode Laursen også kan fejre 100 år som selvstændig virksomhed.

„Udover at vi har et stort ønske om at beholde Frode Laursen i familien, tror jeg også, at Frode Laursens værdier og vores dygtige medarbejdere gør, at vi står stærkt – også om 25 år“, siger Thorkil og uddyber:

„Vi skal blive ved med at være en arbejdsplads med både stort socialt samvær og stort socialt ansvar; man må aldrig blive nok i sig selv – heller ikke som virksomhed; ingen sager eller personer må „skygge“ for Frode Laursen eller kunderne.

At blive ved med at være succesrig kræver konstant fokus på udvikling og forbedring. Samtidig er der nogle ting, som aldrig går af mode: Vi skal blive ved med skabe værdi for kunderne, og gerne mere end de forventer. Samtidig skal vi stadig blive ved med at kunne tilbyde lave priser og høj kvalitet. Endelig skal vi behandle alle medarbejdergrupper med respekt, og alle skal forstå, hvorfor netop de er vigtige for at lykkes med kunden.“

Frode Laursens solide økonomi gør også, at man står på et robust fundament, også selvom verden ryster. Som Thomas Corneliussen siger:

„De seneste par år har Covid-19 og krigen i Ukraine gjort verden endnu mere uforudsigelig. Her har vi i Frode Laursen vist, at vi er i stand til at reagere hurtigt på forandringerne og stadig levere den kvalitet, vi ønsker, til vores kunder. Det tror jeg bliver essentielt i fremtiden. Verden kommer kun til at bevæge sig hurtigere. Vi skal være i stand til at følge med, men samtidig bevare den snusfornuft og det gode købmandskab, der har bragt os til, hvor vi er i dag. Gør vi det – er jeg sikker på, at vi også kan fejre 100 år.“

THOMAS

FOR AT BEVARE OG UDVIKLE FRODE LAURSEN SKAL VI FORSTÅ AT FORNY MED RESPEKT FOR ALT DET, DER ER OPBYGGET

I 2004 blev Thomas Corneliussen som 38-årig ansat som adm. direktør i Skanol, som var et joint venture, hvor Thorkil og Annie ejede 50 %, mens olieselskabet Hydro Texaco ejede den anden halvdel.

„Mødet med Thorkil var „farverigt“ og var præget af, at kulturen var meget forskellig hos de to ejere: På den ene side et hæderkronet, internationalt olieselskab med hovedkontor i Nordsjælland og på den anden side en entreprenant og handlekraftig, jysk forretningsmand. Det gav livlige bestyrelsesmøder, og som relativt ung direktør havde jeg, udover opgaven med at udvikle virksomheden, også en spændende udfordring med at bygge bro mellem ejerne.“

FIRE ÅR I USA

Thomas er oprindelig uddannet speditør og har siden gennemført en videregående uddannelse inden for supply chain management på Aarhus Universitet. I starten af 1990'erne boede og arbejdede han som speditør i USA i flere år

Siden havde han forskellige ledelsesjobs, både indenfor transport- og logistikbranchen og på den anden side af skrivebordet på kundesiden, hvor han har arbejdet med udvikling og

indkøb af logistikløsninger i større virksomheder.

FRISTET OG UDFORDRET

Brobygningen og udviklingen af Skanol lykkedes. Virksomheden vækstede ud over landets grænser og ind i både Sverige og Norge – og over tid fandt aktionærerne hinanden. I dag er der et forbilledligt samarbejde mellem Skanols ejere.

„Gennem de efterfølgende år lærte Thorkil og jeg hinanden at kende og kom tæt på hinanden, og i 2016 fik jeg tilbud om at indtræde i Frode Laursens direktion. Det var med vemod, jeg tog afsked med Skanol, som er en fantastisk virksomhed, men fristelsen og udfordringen i Frode Laursen var for stor til at lade passere.“

DET NÆSTE SKRIDT

Den 1. januar 2017 indtrådte Thomas i Frode Laursens direktion, som dengang bestod af fire medlemmer. Han fik ansvaret for Logistikken og 3PL kunderne og havde de følgende år nok at tage fat på med vækst i både Danmark, Sverige og Finland

„I sommeren 2020 tog Thorkil fat i mig for at snakke om muligheden for, at jeg kunne



overtage hans rolle som adm. direktør i Frode Laursen i forbindelse med, at han ønskede at træde et skridt tilbage og i stedet blive bestyrelsesformand.“

De to havde mange og lange snakke og gjorde sig siden umage med at få afklaret, hvordan grænsefladerne og samarbejdet skulle være.

„Det er ganske specielt og ikke ukompliceret, når en succesfuld ejerleder gennem 35 år skal give stafetten videre.“ siger Thomas.

EN SÆRLIG KULTUR

1 april 2021 tiltrådte Thomas så som adm. direktør i Frode Laursen Gruppen.

„Overgangen er forløbet godt, og jeg er virkelig glad for både virksomheden, med-

arbejderne og ikke mindst for samarbejdet med ejerfamilien og kunderne. Den særlige kultur med korte beslutningsveje, en direkte og uformel omgangstone samt et stort fokus på kunder og konstante forbedringer, tiltaler mig. Det er noget, vi skal værne om og tage med videre de kommende år, samtidig med at vi skal forstå at forny os for at bevare virksomheden.“

Thomas nævner strategisk kundefokus, grøn omstilling, fastholdelse og tiltrækning af dygtige medarbejdere og digitalisering, som nogle af en række spændende områder, som vil udvikle sig kraftigt de kommende år og stille krav til Frode Laursens evne til omstilling og udvikling.

Thomas Corneliussen

Frode
LAURSEN



ISBN 978-87-974928-0-2



9 788797 492802