

Ledelse



Jeg kan ikke lade min forfængelighed stå i vejen for firmaets langsigtede potentiale.

Ulf Wiinberg
adm. direktør i Lundbeck



John Christensen (tv.) håber, at de næste generationer en dag overtager isvirksomheden.

Brændt varm på en iskold branche

FAMILIEVIRKSOMHED: Tre generationer af familien Christensen har gjort drikkevand og isterninger til deres levebrød. Selv ikke de unge kan slippe familievirksomheden.

MARIA HESSELVIG LANGE
maria.h.lange@jp.dk

Kuldskeer og doven er to ord, der ikke eksisterer hos familien Christensen. Her bliver selv koner og kæresten lagt på is, når der hver uge skal pakkes flere tons isterninger, som skal sendes ud til alt fra tankstationer og slagterier til festivaler og privatfester. Familievirksomheden Pluslce ApS er nemlig blevet en så stor succes, at hele familien må give en hånd med.

»Jeg har stået sammen med fru Bodil en sen aften efter en familiefest og pakket tre tons is til Northside Festival, fordi de var løbet tør, så det kræver altså også sin kvinde at holde

mændene i den her familie ud,« lyder det lattermildt fra den 71-årige John Christensen, der sammen med sønnerne Lars (24) og Tommy Christensen (51) samt barnebarnet Marc (25) startede isterningevirksomheden Pluslce for flere år siden.

Penge i vand

Ud over Pluslce ejer familien Christensen konceptet Friskvand og firmaet AirConsult ApS, der sælger og servicere vandkolere og isterningemaskiner til private og offentlige virksomheder. Salget af maskinerne dannede tidligt grobund for en god forretning, og da cafeer og private begyndte at efterspørge isterninger i større

mængder, opstod ideen til Pluslce. »I USA er det meget normalt at købe isterninger i supermarkeder, men danskerne har været gode venner med isposen, så derfor har købe-isterninger været noget, som danskerne har skullet vænne sig til. Efterspørgslen tyder dog på, at det er ved at vende nu,« forklarer Tommy Christensen.

I dag forhandles Pluslce online og via tankstationer, men især virksomheder og professionelle bartendere er blevet store fans af Pluslce, der leverer alle løsninger i is. »Mange virksomheder har fået øjnene op for os, fordi vi kan fryse produkter ind i store isblokke. Senest har vi fros-

set diamanter ind til en messe, fordi det er mere sikkert, og så skaber det et godt blikfang,« fortæller Tommy Christensen.

Produktporteføljen tæller dog også store isbarer, is-skulpturer af kendte, og alt hvad der ellers kan laves i is, og derfor blev Lars og Marc Christensen også en del af familievirksomheden i en tidlig alder.

»Allerede da jeg gik på handelsgymnasiet solgte jeg is til halballer og pakkede is i weekenderne. Det har bare altid følt naturligt at give en hånd med,« fortæller Lars Christensen, der i sommers begyndte at arbejde fuldtid med salg og marketing for Pluslce, efter han havde fær-

diggjort sin uddannelse som markedsføringsøkonom.

Lars Christensen står for al kontakt til nuværende og fremtidige kunder, og det indebærer bl.a. møder med både Dansk Supermarked, Coop, OK og 7-eleven. En chance som Lars Christensen ikke tror på, at han ville få i nogen anden virksomhed.

»Som nyuddannet er det sjældent, at man får så stort et ansvar, så derfor lærer jeg allerede en masse,« siger Lars Christensen.

Også John Christensens barnebarn, Marc Christensen, er del af familievirksomheden. Han startede på fuldtid for fire år siden, da han blev færdiguddannet køletekniker – præcis som sin far.

»Det har bare altid lagt i kortene, at jeg skulle være en del af det. Selvom det har kostet mange nattemøder og kreative løsninger, har jeg altid brændt for det, og derfor kunne jeg heller ikke se mig selv andre steder,« fortæller Marc Christensen, som til daglig sørger for at servicere alle virksomhedens maskiner.

I fars fodspor

Spørger man de to unge mænd, om de aldrig har overvejet andre job langt væk fra deres fædre, er der ingen tvivl at spore:

»Nej,« lyder det enstemmigt. »Selvom de gamle en gang imellem kan være lidt bagud

på it-fronten, så ville jeg aldrig finde mig et job med så mange udfordringer, som jeg får i dag. Jeg lærer en masse og får et kæmpe ansvar. Jeg føler mig som en iværksætter under vingerne,« siger Lars Christensen, mens der kan spores et stolt smil fra John Christensen.

»Jeg ser jo selvfølgelig helst, at de unge skal overtage virksomheden, så jeg snart kan trække mig tilbage, men vi har også gjort det klart for dem, at hvis de har lyst til at prøve andre udfordringer, så står det dem frit for. På den måde kan de også finde ud af, at deres fædre ikke er helt så strenge igen,« siger John Christensen, og hører omgående drillende grin

fra de unge mænd, der er overbeviste om, at han aldrig går på pension.

»Virksomheden er blevet en så fasttømret del af vores familie, at det ville være mærkeligt at lave andet. Selvom arbejdsugen let sniger sig op på 60 timer, er det blevet en livsstil,« fortæller Lars Christensen.

Chef eller far?

Og noget tyder da også på, at det meste handler om is og vand hos familien Christensen. Elmålerne løber næsten om kap på fabrikkerne i Ebeltoft og Lyngby, og når familien mødes, indrømmer de da også, at snakken let falder på en ny istype eller den næste firmaopgave.

Nedsat arbejdsevne ingen hindring

Arbejdsmiljø: To af tre lønmodtagere er positive overfor, at virksomheder ansætter personer med psykiske lidelser eller nedsat arbejdsevne, skriver nyhedsbrevet Videncenter for Arbejdsmiljø. JP

Peter Straarup bliver næstformand

Forfremmet: Tidligere bankdirektør i Danske Bank Peter Straarup bliver næstformand i Almenfonden, der kontrollerer A.P. Møller - Mærsk. JP

FEM SPØRGSMÅL OG SVAR