

Innovationsprojekt sendte GCM på spændende vækstrejse

Gennem mere end 36 år har Gearcentralen Micmotor – GCM – i Sønderborg arbejdet med og specialiseret sig i udviklingen af elmotorer, gear og styrenger til små og store danske virksomheder. De sidste to år har virksomheden været på en spændende innovations- og vækstrejse fra handels- og udviklingsvirksomhed til producent.

Udvikling har altid været i fokus hos GCM, og netop derfor var ønsket om at levere højeffektive kvalitetsløsninger til kunderne et naturligt ønske, der gennem årene kom til at fylde mere og mere. Det fortæller ejerne Bjørn Davidsen og Jan Blankschøn:

”Det har været en løbende proces at komme hertil. Siden vi overtog GCM i 2005, har vi haft et ønske om at levere kvalitet til kunden, som vi selv kunne stå inde for. Vi vidste, vi kunne lave produkterne selv i stedet for at købe det hos leverandørerne, men vi manglede midlerne,” siger Bjørn.

Derfor spidsede ejerne ører, da Michael Hamann fra Sønderborg Vækstråd foreslog, at GCM søgte EU-midler til finansieringen:

”Vi har tidligere taget tilløb til at lave vores egne produkter, men de endte altid som skuffeprojekter, fordi vi ikke havde mulighed for at dedikere tid til det. Med EU-midlerne kunne vi ansatte to ingeniører, der fuld tid kunne fokusere på udviklingen, og senere fik vi en studerende med ind over. Det har virkelig flyttet virksomheden fagligt,” forklarer Jan.

Mod et færdigt produkt

Finansiering er et springende punkt. Særligt for mindre virksomheder som GCM, der ikke kan afsætte udviklingsmidler på samme måde som større firmaer.

Den samme afgørende betydning har samarbejdet med Syddansk Universitet i Sønderborg også haft:

”Det satte skub i sagerne, at vi fik en vidensinstitution med ind over, som kunne bidrage med kompetent sparring og måling. At projektet samtidig var betinget af, at vi på forhånd havde en kunde, der ville aftage det nye produkt, gjorde det muligt for os at realisere en portefølje med vores egne produkter,” forklarer Jan, der straks bliver suppleret af Bjørn:

”Internt har vi opnået et højt, fagligt løft, som har flyttet os til ikke kun at være et handels- og udviklingshus, men også producenter. I stedet for at købe gear- og motorløsninger gennem distributører, kan vi i dag tilbyde kunden vores egne produkter, og fordi vi er i stand til at udvikle elektronikken selv, leverer vi totalløsninger.”

Innovationsrejse med vidensdeling

Det innovative spejles ikke kun i GCMs udvikling, for innovation er kendetegnet for Gear Drive Platform, der er resultatet af de gode samarbejder:

”SDU har hjulpet os med at optimere vores produkter, så vi tilbyder kunden de mest energieffektive løsninger. (...)

(...) Vi har fokuseret på at skabe løsninger med høj virkningsgrad for at spare energi, så blandt andet batteridrevne køretøjer kan køre længere på en opladning. Vi kan give kunden en energibesparelse på op til 40 % – det batter selvfølgelig noget,” fortæller Bjørn.

Ny viden giver nye kunder

Målet var at skabe systemoptimeringer, der gavner kunden, og det er lykket for GCM at positionere sig som en stærk strategisk spiller, der aktivt bliver inddraget i kundernes udviklingsambitioner. Det har fået nye kunder til at opsøge den gamle virksomhed:

”Vi har oplevet en stor interesse fra kunderne, fordi de ved, vi laver tingene selv. De har ønsket at se produkterne, så snart vi havde noget klar, og lige nu er vi faktisk så privilegerede, at vi må holde igen med at tage nye kundeprojekter ind. Gennem projektet har vi opnået forskellige kvalifikationer, så vi i dag har helt nye kompetencer. Det har tilført samarbejderne dynamik,” siger Jan og fortsætter:

”Mange vil gerne have en pakkedløsning, og det kan vi heldigvis levere nu. Med Gear Drive Platform kan vi tilbyde bedre energieffektive løsninger og optimal kvalitet, fordi vi har kontrol over hele processen, når vi fremstiller produktet selv. Det kræver et meget højt teknisk niveau, som vi har fået løftet yderligere.”

Fremtiden venter

Det er gået stærkt. Ansættelsen af fire nye medarbejdere på kun to år, viser tydeligt, hvor meget GCM er vokset, men vækststregen er ikke slut endnu:

”Vi er gået fra syv til 11 medarbejdere, men vi har flere spændende projekter i støbeskeen og et ønske om at skruet yderligere op for produktionen. Ambitionen er at øge volumen og kapacitet stille og roligt, så vi fortsat sikrer, at kvaliteten bliver holdt,” understreger Jan.

”Vi er meget tilfredse med de resultater, vi allerede har opnået, og innovationsprojektet har åbnet en helt ny bog for os med rigtig mange muligheder,” konkluderer Bjørn og slutter:

”Fordi Gear Drive Platform er vores eget produkt, kan vi sælge det i hele verden. Vi er ikke begrænset af distributionsaftaler, og det giver i princippet uendelige muligheder. Den oprindelige idé var at lave to eller tre enheder, der kunne skaleres op eller ned i størrelse, men målet ændrede sig undervejs. Gennem projektet erkendte vi, at det sagtens kunne lade sig gøre at skabe en unik løsning til den enkelte kunde, uden at det blev dyrere eller mere kompliceret. At vi kan designe en optimal, energieffektiv løsning til hver enkelt kunde, åbner for samarbejder med helt nye kundegrupper og markeder.”