



Der er gang i svejsningen, og varmere vinde blæser hos ovnproducenten Fornax på Tietgensvej. Efter nogle år med op og nedture ser administrerende direktør Asbjørn Thoustrup fremad mod det store eksportmarked i østen.  
Foto: Jakob Stigsen Andersen

## Varme vinde blæser over Fornax

Ovnproducenten har vokseværk og eksporterer i stor stil til blandt andet vindmølleindustrien

Af Søren Nielsen

**SILKEBORG:** I en tid, hvor markederne bliver koldere for de fleste virksomheder, går ovnproducenten Fornax A/S på Tietgensvej i den modsatte retning og skruer op for blusset.

Virksomheden oplever efter flere års op- og nedture og røde tal på bundlinjen, at

der nu blæser varmere vinde gennem produktionslokalerne.

Senest er der udvidet med knap 200 kvadratmeter, og antallet af medarbejdere er vokset fra knap 20 til 30 på ét år.

I løbet af samme periode er omsætningen tredoblet, og i år forventes niveauet at ende på omkring 65 mio. kroner.

### Eksportfremgang

- Vores fremgang skyldes, at vi har målrettet blikket mod mange af vores kunder i udlandet. Eksport til udlandet udgør i dag over to tredjedele af forretningen, og især mærker vi en stigende interesse for vores

produkter i lande som Indien og Kina, fortæller medejer og administrerende direktør, Asbjørn Thoustrup.

Fornax A/S har specialiseret sig i at levere kundespecifikke industrioovne til for eksempel vindmølleindustrien, der har brug for store ovne, som kan opvarme møllevingerne i forbindelse med formgivning.

Dertil kommer også produktion af større ovne, som bruges af industrivirksomheder inden for genbrug af elektronikprodukter.

- I princippet er vi en lille, traditionel smedevirksomhed, der i højere og højere grad har tilpasset os en globaliseret verden. I øjeblikket er der meget fokus på miljørigtige løsninger i hele

verden, og her bidrager vi med vores ovne til både vindmølleindustrien og genanvendelses anlæg, forklarer Asbjørn Thoustrup, der ejer virksomheden sammen med sin bror Anders Thoustrup og samarbejdspartneren Jens Overgaard.

### International profil

Udover at målrette selve produktionen mod hele verden, så har virksomheden også arbejdet meget med salgsarbejdet hos de udenlandske kunder.

For ifølge Asbjørn Thoustrup kræver det mere af en lille virksomhed, når millionkontrakter skal underskrives med eksempelvis en indisk vindmølleproducent.

- Det kræver en stor indsats af en lille gruppe medarbejderne, når man skal handle med kunder i østen. Det stiller krav til medarbejdernes forståelse for de kulturelle forskelle, og det er en opgave, som alle har klaret rigtig godt, siger Asbjørn Thoustrup.

Men det er ikke kun på »udebanen«, at virksomheden har en international profil. Også flere af medarbejderne i værkstedet kommer fra udlandet.

- Vi har ansat fem polske smede efter de danske regler, fordi det er svært at finde smede-udlærte danske medarbejdere. I øjeblikket søger vi også konstant efter nye medarbejdere, siger Asbjørn Thoustrup.