

CC JENSEN - solid støtte bag GOG

Sydfynsk virksomhed med international vækst vælger bevidst at bakke lokal sport og kultur op – også for at gøre noget for egne medarbejdere



Af Lars Rasmussen

- Vi mener, at en virksomhed af vores størrelse har en forpligtelse til at bakke op om en klub som GOG, og det har vi gjort i over 10 år, fortæller salgs- og marketingdirektør Ulrich Ritsing fra CC JENSEN. Den internationale filtervirksomhed med hovedsæde i Svendborg har tegnet en treårig kontrakt med GOG 2010 fra starten. Beløbet stiger i takt med, at holdet rykker op,

og den lange aftale er indgået for at give et mere solidt fundament for klubbens ledelse at arbejde videre på.

- Vi ønsker at se fremad, og når holdet næste sæson spiller i 1. division bliver der endnu mere brug for bred opbakning fra os og andre virksomheder, så herrerne hurtigt kan komme tilbage i håndboldligaen, siger han.

Det trækker

CC JENSEN er en af de lokale

støtter. Virksomheden har i flere år haft en produktionsafdeling liggende i den tidligere Gudme Kommune, og i dag spiller fabrikken i Hesselager en betydende rolle for virksomhedens succes.

- Vi er ikke med for at sælge. Kunderne er fordelt over hele kloden og bliver ikke lige fanget til en kamp i Gudmehallerne, fortæller Ulrich Ritsing. - Derimod er en del af vores medarbejdere engagerede i klubben, og det bakker vi gerne op. Det gælder bredt i de lokale sportsklubber, og også i aktiviteter som Svendborg Festdage og Borgerforeningen, forklarer han.

170 af Svendborg-virksomhedens 250 medarbejdere arbejder på Fyn, og der er brug for et levende idræts- og kulturliv for at kunne fastholde og tiltrække dygtige medarbejdere og deres familier. Det er en medvirkende årsag til den stabile støtte fra CC JENSEN.

Et levende netværk

- GOG har opbygget et godt netværk af sponsorer, og det er godt at have et link udenfor virksomheden mere end rent



fagligt, mener Ulrich Ritsing. Foruden kampene og fællesspisningen forinden hver kamp, bliver CC JENSEN ligesom øvrige sponsorer inviteret til en række netværksarrangementer og en rejse eller to om året.

- Rejserne er velarrangerede, vi får typisk en stor håndboldoplevelse og en god middag undervejs, og der er god tid til at blive rystet sammen med de andre sponsorer i klubben, fortæller han.

Virksomheden har også tradition for at lave særlige samarbejdsaftaler med klubben. I flere år har det været naturligt for CC JENSEN at ansætte en spiller, som eksempelvis Klaus Flensborg, som havde kvalifikationer, der matchede i firmaet. I den periode, hvor dameholdet havde flere hollandske spillere, var nogle af ægtefællerne ansat i Svendborg.

- Vi har brugt hallen til at samle en stor gruppe medarbejdere til informationsmøder og spisning, og bagefter er vi gået ind og har set håndbold sammen. Det er sjovt og giver en god fælles oplevelse, forklarer Ulrich Ritsing.

- På et tidspunkt havde vi også 100 sælgere fra udlandet samlet i Svendborg, og da gav nogle af spillerne en god peptalk. Den samarbejde har vi da tænkt at fortsætte med, forklarer han. Ulrich Ritsing understreger, at opbakningen ikke kun gælder førsteholdet men hele klubben. Ikke mindst lægger han vægt på, at klubben skal kunne fastholde sin stærke tradition for talentudvikling.

fortsættes på side 6

En stærk international virksomhed med lokale rødder

C.C.JENSEN støtter GOG

C.C.JENSEN A/S
Løvholmen 13 • 5700 Svendborg
Tlf. 6321 2014 • Fax: 6222 4615

cjc
www.cjc.dk

Fokus på vækst

Oliefiltre er blevet nøglen til udvikling for den gamle, maritime virksomhed



fortsat fra side 4

Filterdivisionen i CC JENSEN er vokset til den absolut største. Væksten i produktion og salg af oliefiltre har opvejet tilbagegangen i de andre afdelinger, metalstøberiet og produktionen af skibsvinduer. Krumtappen i filterdivisionen er fabrikken i Hesselager, hvor der både er udvikling og produktion af filterindsatse i miljøvenlige materialer. I år investerer CC JENSEN i en større automatisering af produktionen, som vil cementere virksomhedens placering på Sydfoyn. Der er ingen planer om at sende produktion og udvikling ud af landet.

Stort potentiale

- Vi har mange ventende ordrer, men vi er bremset af, at vores kunder ikke kan få finansieret deres projekter, og derfor heller ikke kan sige "go" til os, forklarer salg- og marketingsdirektør Ulrich Ritsing.

Salget retter sig mod fire hovedgrupper:

- Vindmøller, som er den største og et voksende marked
- Elværker, som der bliver

bygget mange af i fjernøsten

- Mineindustrien, som især er stor på den sydlige halvkugle.

- Marine-industrien, som er værfter og rederier over hele kloden

- Vi er vokset ud af A.P. Møller-miljøet, idet grundlæggeren C. C. Jensen var maskinmester ved Mærsk, og det betyder stadig meget for kulturen hos os, forklarer Ulrich Ritsing.

CC JENSEN har datterselskaber i 10 lande fordelt på kloden, og i løbet af de næste tre år formentlig i to lande mere.



En del af væksten ventes at bygge på avanceret software, som CC JENSEN har udviklet til bl.a. offshore vindmøller. Programmerne kan samle data om oliesystemer og mikroskopisk snavs, som gør det let at kontrollere de dyre produktionsanlæg uden at skulle have montører fløjet ud før det er helt nødvendigt.

- Vi er eksperter på filtre, og vores mål er at være dem, kunderne først tænker på, når de skal have løst udfordringer med olie og filtrering, fortæller Ulrich Ritsing.