

Forsinkede indtægter skal viske tavlen ren hos overfladebehandler

Efter et regnskabsår med underskud ser det igen mere lyst ud for selskabet Sonnimax, der leverer og servicerer flere former for overfladebehandling.

Erhverv 25.04.2016 kl. 10:00



Dan Petersen

Udskudte opgaver har i seneste regnskabsår været med til at presse indtjeningen hos Sonnimax, der sælger og leverer service af udstyr til overfladebehandling. Men siden er det forsømte blevet indhentet for Middelfart-virksomheden.

Ordrebeholdningen har nemlig været tilfredsstillende igennem flere måneder, og det giver en tro på, at det igangværende regnskabsår, som startede 1. oktober, kommer til at udvikle sig bedre end det forrige, fortæller Erik Pandrup, der er ejer og adm. direktør hos Sonnimax.

»Vi rundede første halvår ved starten af april, og på det tidspunkt kunne vi se, at vi er tilbage i en positiv udvikling. Kan vi holde den kadence, vil det være rigtig fint,« siger direktøren.

Optimismen følger, efter at selskabet i regnskabsåret 2014/15 havde et underskud efter skat på 0,1 mio. kr. Til sammenligning blev der året inden noteret et nettooverskud på 0,9 mio. kr.

Den slags resultatniveauer skal virksomheden gerne hurtigst muligt tilbage til, understreger direktøren. Det skal blandt andet ske ved et fortsat stigende salg af kundetilpassede slyngrense- og sandblæseløsninger til for eksempel jern- og metalindustrien.

Derudover ser Erik Pandrup muligheder inden for servicedelen, hvor selskabet tager ud til kunder og renoverer eksisterende produktionsanlæg.

»Serviceområdet er en voksende del. Vi kan mærke hos vores kunder, at de gerne vil holde liv i og opgradere deres nuværende anlæg, men at de også gerne vil forlænge den tid, som produktionsapparatet kan være oppe i drift,« forklarer direktøren.

Selv om serviceløsningerne i øjeblikket udgør blot en tredjedel af selskabets omsætning, så er dækningsbidraget større på serviceområdet, end det er på salgsdelen, fortæller direktøren.

»Vi kan også se, at servicedelen bliver en større og større del af vores samlede omsætning - og det sigter vi også efter,« slår han fast.

Ud over at levere reparationer, service og vedligehold til anlæg herhjemme er der over årene også blevet løst opgaver i lande som eksempelvis Tyskland, Holland og Frankrig. Det har primært været for danske kunder med afdelinger i udlandet.

»I gamle dage var nogle af vores største kunder stålskibsværfterne. Men i dag er det blandt andet vindmøllebranchen, brændeovnsfabrikker og producenter af stålspær,« siger Erik Pandrup.

»Vi ser også, at særligt mange af stålproducenterne flytter til udlandet, og derfor overvejer vi, om vi skal flytte noget af vores serviceforretning til udlandet,« tilføjer han.

Sonnimax er etableret i 1969 af Erik Pandrups far Søren Max Nielsen. I 2005 blev der gennemført et planlagt generationsskifte, hvor sønnen gik ind og købte hele ejerskabet af virksomheden.

I dag beskæftiger Middelfart-firmaet 10 medarbejdere, som alle arbejder ud fra basen på Fyn.

(Ritzau Finans)