

Mærkedage hos Ovethi

Vi arbejder kun med dæk og fælge. Og hvis vi ikke lige har den fælg, der skal bruges, så laver vi den! Det siger Preben Thinggaard (tv) og hans søn, Thomas Thinggaard, henholdsvis nuværende og kommende direktør for Ovethi Dansk Dæk Service. Her ved firmaets hovedafdeling i Gelsted, som markerer en lang række mærkedage med reception og åbent hus på fredag den 21. juni.

Foto: Anders Kurt Simonsen



A/S Ovethi Dansk Dæk Service kan på fredag markere flere mærkedage i firmaets hovedafdeling i Gelsted på Vestfyn.

AF ANDERS KURT SIMONSEN

Der er lagt op til stor festivitas, som sikkert vil blive husket længe, når en af sværvægte i den danske dækbranche, Ovethi Dansk Dæk Service, på fredag, den 21. juni klokken 12 til 16, holder reception og åbent hus i et festligt i firmaets hovedafdeling i Gelsted.

Baggrunden er virksomhedens markering af en lang række mærkedage: Den nuværende medejer og direktør Preben Thinggaards 60-års jubilæum og 75-års fødselsdag i januar i år.

Hans søn, medejer, salgschef for person- og varevognsdæk og direktør i nogle af firmaets selskaber, Thomas Thinggaards 20-års jubilæum og 40-års fødselsdag i august.

Ny direktør

Det er i år 65 år siden, at Preben Thinggaards far, Ove Sørensen, startede med at køre rundt til landmænd og sælge dæk.

Og endelig – helt aktuelt – bliver Thomas Thinggaard i forbindelse med receptionen på fredag udnævnt til administrerende direktør for Ovethi Dansk Dæk Service.

Preben Thinggaard vil stadig være beskæftiget i firmaet. Og han har for nogle år siden taget hul på fremtiden ved at ændre ejerforholdet, så han selv, sønnen Thomas og datteren Marlene i dag ejer hver en tredjedel af firmaet.

Udvikling

Samfundet er anderledes i dag, end da jeg startede i firmaet for 20 år siden. Men vi er i gang, fastslår Thomas. Meget handel foregår i dag på nettet, og det bliver mere fremover.

Men det er stadig vigtigt, at sælgerne kommer ud og snakker med kunderne. Vores firma har tre segmenter, når det gælder dæk og fælge: Lastvogne, landbrugsvogne og -maskiner samt personvogne. Der er forskel på de enkelte segmenter. For eksempel vil lastvognsdæk-kunder gerne have besøg af sælgerne, mens andre måske er mere til net-handel.

Strategien er fortsat den samme: Hvis vi får et godt tilbud, siger vi tak. Målsætningen er ikke at blive større. Men vi vil stadig gerne have folk, der vil og kan klare de forskellige arbejdssituationer.

Ærlighed

Både far og søn har en sportslig indstilling til tingene.

Vi kan godt sige nej, hvis det er det fornuftigste, påpe-

ger Preben. Og vi har en intention om at fortsætte i samme ånd: Ærlighed overfor både kunder og leverandører.

Vi står for det, vi kan. Vi arbejder kun med dæk og fælge. Og hvis vi ikke lige har den fælg, der skal bruges, så laver vi den!

I øvrigt er vi netop i gang med at bygge en 1.500 kvadratmeter stor afdeling i Kolding.

Landbrug

Thomas understreger, at landbruget er et vigtigt område for Ovethi: Bedrifterne bliver større. Og traktorer, hjul og dæk bliver større.

Jeg håber, at landmændene får et par gode år nu. Det trænger de til. De har haft det svært i nogle år, og det har de ikke fortjent.

Ovethi handler blandt andet også med mange af de danske landmænd, der har etableret sig i Østeuropa. Og mange af dem ønsker specialløsninger.

Derfor er det vigtigt, at der kommer en sælger ud og ser og får snakket om, hvilke behov de har. De fælge, landmændene køber hos os – også dem, vi laver – maler vi, så de kan få dem i den farve, de vil have.

Netværk

Vi lægger vægt på at levere et ordentligt produkt, siger Preben. Vi har døgnvagt, og det er vigtigt, at vi kan lave det hurtigt – så kunderne kan komme ud at køre igen. Vi har altid været specialister. Og i den forbindelse er medarbejderne vores vigtigste ansigt udadtil.

Ovethi Dansk Dæk Service har totalt 75 medarbejdere, heraf cirka 25 i hovedafdelingen i Gelsted.

Vi har 12 afdelinger i alt: en på Sjælland, tre på Fyn og otte i Jylland. Desuden har vi samarbejde med mange kolleger – og aftaler om breakdown-service rundt i Europa. Desuden møder Thomas mange folk på messer verden over. Han har et verdensomspændende netværk.

aks@landbrugfyn.dk
Mobil 23 82 38 94



Thomas Thinggaard, ny direktør.

Skal du til Agritechnica 2019?

d. 10. - 16. november i Hannover

Dagbladet Effektivt Landbrug er Agritechnicas officielle skandinaviske rejsepartner. I samarbejde med Thomas Birkballe tilbydes forskellige eventure med overnatning og festmiddag.

Vi arrangerer ture til Agritechnica, hvor du kan opleve 23 haller, cirka 40 hektar indendørs maskinudstilling, fyldt med over 500 maskiner og teknikheder, der leveres af 2.800 udstillere fra hele verden.

Bliv del af et godt selskab!

MESSEBILLETTER

Køb din billet gennem dagbladet Effektivt Landbrug og spar penge samt undgå billetkøen.

Alle typer af billetter er tilgængelige.

Se mere på www.effektivtlandbrug.dk under fanen »Agritechnica 2019«

Læs mere og køb din tur på www.effektivtlandbrug.dk under fanen Agritechnica 2019

Husk at sætte kryds i kalenderen til din Agritechnica-tur!

Med venlig hilsen

Effektivt Landbrug

