

# Insign: Udvikling gennem generationer

**Med en stolt tradition for faglig ekspertise og langvarige kunderelationer er virksomheden Insign godt rustet til at fortsætte sin vækstrejse både nationalt og internationalt, når et generationsskifte realiseres inden for en kortere årrække.**

I hjertet af Insigns produktionslokaler i Struer summer det af aktivitet, mens idéer formes til virkelighed. Med sine 11 ansatte er Insign en mindre virksomhed, men blandt de førende i branchen, når det gælder ekspertise inden for produktion af værktøjer til fremstilling af plastemner og efterfølgende sprøjtestøbning af prototyper i præcis de materialer og farver, som kunden ønsker.

Fagligheden er høj i virksomheden, da alle Insigns medarbejdere har en uddannelsesbaggrund som enten ingeniør, værktøjsmager eller plastmager.

"Vores medarbejdere er meget engagerede, og vi har tradition for lang anciennitet. Med stor viden og solid erfaring samt 12 støbmaskiner og det nyeste udstyr til produktion af værktøjer i enten aluminium eller stål er vi i stand til hurtigt og fleksibelt at løse vores kunders opgaver. Vores faglighed betyder, at vi er gode til at lykkes første gang," siger Hans Michaelsen, administrerende direktør i Insign.

Hans Michaelsen er selv uddannet værktøjskonstruktør og kom til Insign i 1991 og overtog virksomheden i 2001 efter stifteren Finn Jensen.

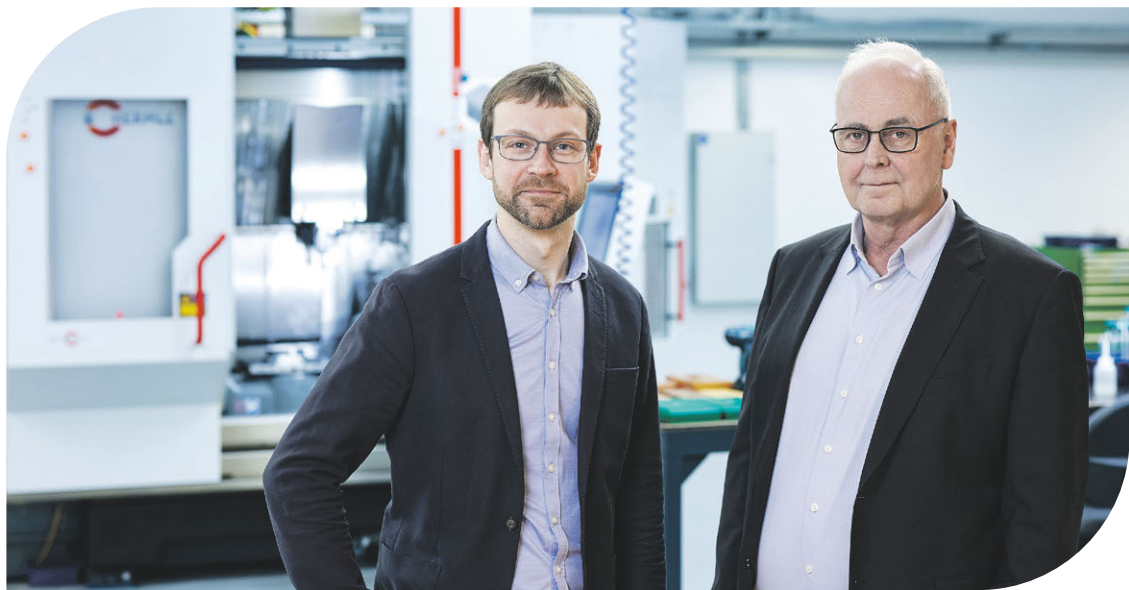
"Jeg har været her i 33 år. Men jeg er ikke den, der har været her i længst tid," tilføjer Hans Michaelsen med et smil i stemmen for at bekræfte virksomhedens stærke medarbejderloyalitet.

## Tilliden er altafgørende

Insign er drevet af en stærk ånd af samarbejde og tillid. Virksomheden har gennem årene skabt langvarige kunderelationer til nogle af landets største virksomheder på grund af den kvalitet og effektivitet, Insign er leveringsdygtige i.



*Struer-virksomheden Insign blev etableret i 1979 og er i dag blandt de førende danske virksomheder inden for produktudvikling, prototypeværktøjer og sprøjtestøbte prototyper.*



*Søren Bech Bjerring-Jensen (tv.) overtager inden for en kortere årrække virksomheden Insign fra Hans Michaelsen (th.), der har været administrerende direktør i virksomheden i mere end to årtier.*

"Vores kunder har tillid til, at vi kan løse opgaven for dem – nogle gange ganske hurtigt. Vi er i stand til at sparre med kunderne og derved give dem merværdi. Og så betyder de lange relationer, at vi kender vores kunder godt og derfor ofte er i stand til at være på forkant med deres behov og ønsker," siger teknisk chef Søren Bech Bjerring-Jensen, der er udlært værktøjsmager og siden uddannet ingeniør.

Søren Bech Bjerring-Jensen kommer til at blive en endnu mere fremtrædende figur i Insign i de kommende år, idet han inden for en kortere årrække skal overtage virksomheden efter Hans Michaelsen.

## Generationskifte i gang

I mere end to årtier har Hans Michaelsen stået i spidsen for Insign og været med til at sikre en virksomhed i vækst med en loyal medarbejderstab. Netop det skal Søren Bech Bjerring-Jensen føre videre, når han overtager virksomheden.

"Jeg vil gerne drive virksomheden videre i den gode ånd, der allerede eksisterer her, og være med til fortsat at sikre en god arbejdsplads for vores medarbejdere. Det har altid været ånden, at Insign gerne må vokse. Det skal bare ikke gå for hurtigt, for det er vigtigt for vores kunderelationer, at de har faste og tætte relationer til vores medarbejdere," siger Søren Bech Bjerring-Jensen. Og Insigns nuværende direktør Hans Michaelsen er helt tryk ved det kommende generationsskifte: "Det betyder rigtig meget for mig, at Søren er en person, jeg kender rigtig godt, og at han har en personlighed, som jeg sætter stor pris på."

## Kigger mod udlandet

De fleste af Insigns kunder har adresse i Danmark, men virksomheden løser også opgaver for kunder i blandt andet Sverige, Polen, England og Irland. I dag udgør kunder udenfor landets

grænser cirka en femtedel af forretningen, men i Insign har man også ambitioner om at udvide til andre breddegrader.

"Der er fortsat hjørner i det danske marked, vi vil afsøge, men vi vil gerne udvide med endnu flere kunder i udlandet," siger Hans Michaelsen.

I mange år har Insign i høj grad løst opgaver for virksomheder i medicobranschen, som eksempelvis Novo Nordisk, som Insign har meget nære relationer til, og som aktuelt er Insigns største kunde. Derfor ser man også et potentiale i lignende virksomheder i udlandet. Hos Insign er man nemlig allerede gearet til at løse opgaver for medicobranschen, hvor der er høje krav til kvalitet, dokumentation og sterile produktionsfaciliteter.

"Vi har installeret fire maskiner med robotter i renrumsmiljø, hvor hele processen håndteres lige fra produktion til ilægning i kasser. Alt sammen helt uden at menneskehænder har rørt ved produkterne undervejs," siger Søren Bech Bjerring-Jensen.

Netop den udvikling er et godt eksempel på Insigns engagement i løbende at forbedre effektiviteten og kvaliteten i virksomhedens produktionsfaciliteter. Med ambitioner om at indtage nye markeder er virksomheden klar til at fortsætte vækstfejren gennem faglig ekspertise og en stor dedikation til kvalitet.



**Insign**  
R&D

Nørmarkvej 31, 7600 Struer  
Tel. 96 84 90 90, [www.insign.com](http://www.insign.com)