

# Den historiske arv: Måske man skulle give vinduet et navn

Berlingske Tidende 9. maj 2004, 3 sektion, business, side 6

**DEN HISTORISKE ARV** Den succesrige VKR-gruppen, dem med Velux, bruger historien aktivt, også i nutidens ledelse. Iværksætteren Villum Kann Rasmussen var årtier forud for sin tid. Initiativer skal belønnes, man skal opføre sig ordentligt, og så skal man give sit produkt et navn.

*Af Jens Chr. Hansen*

Egentlig skulle man ikke tro, at han er så talende. Den nu 65-årige Lars Erik Kann-Rasmussen.

Velux-koncernens førstemand er ikke just den, der blander sig i samfundsdebatten eller offentligt kommenterer virksomhedens gøren og laden. Faktisk har VKR-gruppen, med hoveddomicil i det lidt triste industri kvarter på Tobaksvej i Søborg, ry for at være blandt de absolut mest tillukkede virksomheder i Danmark overhovedet.

Men denne solskinsfyldte, om end vindblæste forårsdag står ordene nærmest i kø, da vi endelig – efter at den krævende fotograf har fået sine billeder i hus – får sat os. Skænket en kop kaffe, tændt båndoptageren og sporet os ind på VKR-koncernens historie og dermed faderen og stifteren, den navnkundige Villum Kann Rasmussen.

Anledningen er en ny bog, en biografi med titlen »Villum Kann Rasmussen – opfinder og entrepreneur«, som netop er kommet på gaden.

Der er så meget at fortælle. Først og fremmest selvfølgelig om guldægget, Velux, men Lars Kann-Rasmussen fortæller også gerne om de andre virksomheder i VKR, ligesom han åbent kommenterer faderens mindre vellykkede forsøg på at gøre sig i andre brancher.

KR, som stifteren går under i firmaet, satte således en møbelproduktion i gang, engagerede sig i en elektronikvirksomhed og var på et tidspunkt også aktiv med produktion og salg af kaffemaskiner. Con amore-aktiviteter, kunne man kalde det.

## Vil gerne berette

Hverken Lars Kann-Rasmussen eller faderen, Villum Kann Rasmussen, har nogensinde ruttet med interviews til medierne gennem årene, selv om VKR-gruppen så absolut pynter blandt de allerstørste virksomheder i Danmark og hører til blandt de allerbedst indtjenende.



*VKR Gruppens førstemand, den 65-årige Lars Kann-Rasmussen, er normalt ikke den der fortæller offentligheden om hvad der foregår i en af Danmarks mest succesfulde industrikoncerner. Men han vil gerne fortælle om en ny bog, en biografi om faderen med titlen »Villum Kann Rasmussen – opfinder og entrepreneur«, som netop er kommet på gaden.*

Faktisk skal vi tilbage til 1999 for at finde et interview med Lars Kann-Rasmussen, også dengang i Berlingske Tidende. For Villum Kann Rasmussen var det fra starten i de første krigsår i 1941 og frem til hans død i 1993 afgørende helt at holde sig uden for offentlighedens og først og fremmest konkurrenternes søgelys.

Det var ganske enkelt en overlevelsesmekanisme. Frem til 1970'erne var der tale om en sårbar og finansielt svag VKR-koncern, som dengang ville kunne knuses eller spises af en af de store i en enkelt mundfuld.

»Det med at holde lav profil, eller holde mundpolitikken om du vil, var ganske enkelt en livsnødvendighed i mange år. Jo mindre man fortalte, jo større var sandsynligheden for at bevare forspringet. Store firmaer kunne med et fingerknips have snuppet det hele. Husk på, vore produkter var teknologisk set relativt banale,« siger en engageret Lars Kann-Rasmussen.

Han vil gerne berette om virksomheden, om ideerne, måden at lede en stor koncern på, og hvordan man bruger virksomhedens historie og værdigrundlag meget aktivt, også i dag.

VKR-koncernen har i nu efterhånden mange år ikke længere gemt sig, og virksomheden behøver da heller ikke professionelt snige sig rundt i panelhøjde, men kan gå fuldt oprejst på alle de markeder, hvor man opererer, og møde konkurrenterne bryst til bryst. Målinger viser, at varemærket/brandet, Velux, er det bedst kendte varemærke i verden inden for komponenter til byggeindustrien.

Et brand som – hvis det skulle værdiansættes – ville være milliarder af kroner værd. Virksomheden med de verdensberømte ovenlysvinduer har i dag en betydelig finansiell styrke og er førende i verden på det innovative område, så derfor er det konkurrenter og kopister, der i dag konstant har søgelyset rettet mod den bundsolide danske virksomhed.

»Min far havde en meget klar vision for sin virksomhed allerede fra starten. For det første skulle disse ovenlysvinduer være mindst lige så gode som de bedste facadevinduer var dengang. Derudover den ovennævnte lave profil af hensyn til konkurrenterne og så – lige så vigtig for succesen – det at han gav det et navn. Dengang gik alt jo bare under betegnelsen vinduer. Han døbte det så Velux, ve for ventilation og frisk luft, lux for dagslys. Frisk luft og dagslys – det er jo det, vi sælger.

I virkeligheden var min fars evner som købmand, visionær købmand, det, der i realiteten gjorde forskellen. Nok så meget som det tekniske,« forklarer Lars Kann-Rasmussen.

»I dag ville man jo kalde det branding, men dengang var det en sjældenhed at have navne på sine produkter. Udover den dengang berømte Rich's (kaffeestatning, red.) var der vel ikke rigtig nogen. Men min far var meget inspireret fra tendenserne i udlandet, og han fulgte nøje med i, hvordan man gjorde det i de store internationale virksomheder. I det amerikanske byggekatalog »Sweets Catalog« læste han om, hvordan man døbte produkter, og ud af de kaotiske supper, der hed vinduer, dukkede Velux-navnet så frem.«

## Fortjener eftermæle

Biografien om faderen og iværksætteren Villum Kann Rasmussen er et initiativ, som familien Kann Rasmussen – udover Lars Kann-Rasmussen de tre søskende – nøje har overvejet.

»Ja, det er en idé, som er modnet efterhånden. Men når man tænker på, hvad det er blevet til, det, som min

far startede, så synes vi, at han fortjente en biografi, et eftermæle. Og vi mente, at en sådan biografi godt kunne have almen interesse,« siger han.

»En virksomheds historie er vigtig. Og vi mener, at vi kan bruge historien aktivt i dag. Det er 63 år siden, virksomheden blev etableret, og derfor er der efterhånden færre og færre, der kan huske min far og dermed kender virksomhedens grundlæggende identitet, sådan som det er forbundet med hans person. Vi er stolte af historien, vi vil gerne vise virksomheden frem. Måske kan det tjene som inspiration for andre og især for unge mennesker med iværksættertrang.

Vi har nogle holdninger og nogle værdibegreber i virksomheden, som var helt afgørende ved firmaets start og som er præcis lige så afgørende i dag. Værdier og holdninger, som er baseret i en nedfældet »mønstervirksomhedsmålsætning.« Det handler om samfundsnyttige produkter og så har det meget at gøre med, at man skal behandle sine kunder, leverandører, medarbejdere og øvrige stakeholders bedre end de bliver behandlet af andre. Det kan man selvfølgelig ikke gøre altid, men det er det, vi hele tiden stræber efter.

Og ved at kende min fars baggrund, opvækst og vide noget om personen bag, så forstår man forhåbentlig bedre, hvordan han er kommet til denne målsætning,« siger Lars Kann-Rasmussen.

»Hans motto »én prøve er mere værd end tusind ekspertantagelser«, gælder stadig. Det er ganske enkelt kernen i vores tankemåde.«

## Trut i trompeten

Dermed understreger Lars Kann-Rasmussen samtidig, at hvis nogen måtte opfatte VKR-koncernen som en stillestående, gammeldags og konservativ virksomhed, så er de gået helt galt i byen.

»Budskabet hele vejen rundt i koncernen er, at man hele tiden skal forsøge. Det er godt og rigtigt at forsøge noget, prøve at gå nye veje, udvikle sig. Gøre et trut i trompeten, om du vil. Man skal være aktiv og ikke sidde og vente på, at der sker noget. Vi ser gerne, at medarbejderne er risikovillige på deres arbejdsplads.

Okay, der bliver så også begået fejl. Min far begik jo også fejl. Men det, at medarbejderne hele tiden forsøger at gøre noget, selv tage initiativer, er med til at holde organisationen i gang.«

Lars Kann-Rasmussen taler gerne om virksomhedens historie. Dels fordi han vil give sin far et eftermæle, dels fordi de værdier og grundholdninger,

som Villum Kann Rasmussen levede efter i alle årene, også er afgørende for virksomhedens succes i dag og i fremtiden.

Det går i al sin enkelhed ud på at opføre sig ordentligt.

Lars Kann-Rasmussen vil helst holde sig til sin egen virksomhed og ikke kloge sig på for meget uden for VKR-koncernen. På spørgsmålet om, hvorvidt han ikke som topleder ligefrem har en forpligtelse til at blande sig i samfundsdebatten, svarer han:

»Vi skal være vågne, hvis politikere er i gang med at træffe beslutninger, som kan være skadelige for os. Men lobbyvirksomhed, nej, det er så godt som nul. Og på de mere generelle linier må jeg sige, at jeg ofte ikke forstår virksomhedsledere, som har en mening om snart det ene, snart det andet.

Jeg spekulerer tit på, hvor de får den viden fra, som de baserer deres udtalelser på. Jeg kan kun tale for mig selv, men på en række områder om almindelige samfundsforhold har jeg kun min viden fra, hvad jeg kan læse i avisen og de mange, ofte modsatrettede rapporter og undersøgelser, der rapporteres fra. Så nej, jeg har vist ikke rigtig noget at byde ind med.«

Han vil også gerne slå et slag for de mere traditionelle industrier i Danmark. De, som har den store beskæftigelse, og de, som samfundet Danmark i høj grad lever af, men som i offentligheden ofte overses.

Kann-Rasmussen erkender, at nye virksomheder inden for IT,- og nano- biotekindustrien kan være spændende og skal have fokus, dog vil han ikke udtale sig om behovet for statsstøtte til iværksættere.

»Men,« som det forsigtigt kommer fra Lars Kann-Rasmussen, »jeg ved ikke rigtigt, hvor meget der kommer ud af disse mange iværksætterkroner fra staten. Jeg kan ikke lige få øje på noget, som staten har sat i værk, der er blevet betydningsfuldt i erhvervslivet.«

VKR-gruppen er en dansk virksomhed, med danske rødder, danske traditioner og et dansk udgangspunkt. Kann-Rasmussen mener dog ikke, at Danmark hverken er bedre eller værre end så mange andre lande at drive virksomhed i.

De er stolte af deres herkomst, faderen Villum Kann Rasmussen var rundet af den barske natur på fødeøen Mandø, men uden for landet flages ikke med Dannebrog.

»Nej, tværtimod. Vi vil gerne have, at franskmænd betragter Velux som fransk. På samme måde som tyskerne betragter Velux som tysk og englænder Velux som engelsk.«

Lars Kann-Rasmussen har aldrig haft et ønske om at være meget synlig, hverken i virksomheden eller uden for virksomheden. Heller ikke i den årrække, hvor han var koncernchef. Men han vil gerne have, at virksomheden til stadighed bygger på stifterens værdibegreber.

»Jeg tror på, at der generelt i virksomhederne er en stor interesse i at vide noget om den virksomhed, man arbejder i. Håbet er så, i vort tilfælde, at de, der interesserer sig for det, kan dykke ned i denne biografi og der finde nogle ting, som de kan bruge,« slutter Lars Kann-Rasmussen.

*jha@berlingske.dk*

**Fakta: VKR-gruppen**

Lars Kann-Rasmussen, der som den eneste i familien staver sit navn med bindestreg, er født 3. februar 1939. I dag er han bestyrelsesformand for moderselskabet VKR Holding. Tidligere var han koncernchef. VKR har en række datterselskaber, bl.a. Velux, Velfac, Vitral m.v.

Uden for VKR Gruppen er han medlem af bestyrelsen for Lego Holding, A.P. Møller - Mærsk A/S og Herlufsholm Skole og Gods. Han er gift og har tre børn.

VKR ejes for langt den største dels vedkommende af den almennyttige fond, Villum Kann Rasmussen Fonden. Sammen med Velux Fonden uddelte de to fonde sammenlagt 127 mio. kr. fordelt på 176 donationer i 2003. Derudover ejer Lars Kann-Rasmussen og broderen Hans Kann Rasmussen også aktier i VKR Holding.

Villum Kann Rasmussen og Bodil Kann Rasmussen fik fire børn: Aino, Lars, Sussi og Hans. De er alle aktive i gruppen i dag. Lars Kann-Rasmussen er aktiv i forretningsaktiviteterne, bl.a. som formand i moderselskabet VKR Holding. Hans Kann Rasmussen er formand for Villum Kann Rasmussen Fonden og Aino Kann Rasmussen formand for Velux Fonden, hvori også Anne-Margrete Ogstrup-Pedersen (Sussi) er bestyrelsesmedlem.

VKR Holding er moderselskab i en omfattende koncern med omkring 10.000 medarbejdere i mere end 40 lande. 90 procent af den 11 milliarder kroner store omsætning ligger i udlandet. Nettooverskuddet landede på lige knap en mia. kr. i 2003, og egenkapitalen er, konservativt, opgjort til 6,6 mia. kr. Koncernen hører til de mest solide virksomheder i Danmark med en soliditet på 70,5 procent.