

LSCONTROL

LSCONTROL

**50 år med
Elektronik**



Forord af administrerende direktør Per Nielsen

Det er ikke mange nystartede teknologivirksomheder, som eksisterer efter 50 år, men det er tilfældet for LS Control A/S, som blev etableret i 1969 med salg af elektromotorer og motorstyringer.



Der har været mange udfordringer undervejs, der er taget mange beslutninger, og det har bestemt været en spændende rejse frem til i dag, hvor vi har flere medarbejdere såvel som kunder, der har været med os i både 10, 20 og i enkelte tilfælde i mere end 30 år.

En rejse over 50 år med teknologi er naturligvis præget af store forandringer gennem tiden. Jeg vil fremhæve implementering af IT til administration og produktionsstyring af mange omgange, CAD til at understøtte udviklingsarbejdet, tilbygninger og nye bygninger, e-mail kommunikation, CE-mærkning, salgsmateriale via hjemmesider, processorbaseret elektronik, ECO-design, eksport, indførelse af ISO9001, introduktion af SMD, outsourcing, lagerstyring, automatisering af store dele af produktionen, IoT, apps og meget, meget mere.

At fremtiden vil byde på endnu flere og hyppigere forandringer, er der næppe tvivl om. For de førstkomende år vil vores største investeringer og vigtigste strategi være en solid positionering på markedet med vores skalér- og programmerbare styringer, der indgår i IoT produkter.

Vores 50 års tidslinje går dermed fra de første enkle motorstyringer til i dag IoT – en verden til forskel, men alligevel den samme virksomhed. En virksomhed og en rejse, vi er stolte af og som der kan læses meget mere om i dette jubilæumshæfte.

Ligesom tiden frem til nu har været præget af stort engagement og nysgerrighed for det nye hos alle i LS Control, så ved jeg, at netop disse egenskaber vil bringe os og LS Control sikkert ind i fremtiden.

Velkommen til de næste 50 år!

Per Nielsen
Administrerende direktør

Et firma fødes

Firmaet blev stiftet af Henry Larsen og John Schenstrøm

ALTSÅ Larsen og Schenstrøm = L & S



John Schenstrøm



Henry Larsen

Henry og John arbejdede sammen i det rådgivende ingeniørfirma Tage Olsen i København. Her arbejdede de med salg og dimensionering af elektromotorer i perioden 1967 og frem.

Under arbejdet viste der sig forskellige muligheder, som John og Henry ønskede at forfølge. De erfarede i forbindelse med deres arbejde, at kundernes behov for elektromotorer med små elektroniske styringer blev større og større. Så da de sammen fik muligheden for at indgå en aftale med en engelsk leverandør om et agentur for elektromotorer, og der samtidig var begyndt at være elektronikkomponenter til rådighed på markedet, havde de grundlaget for at få en forretningsmodel skruet sammen. Det blev til L & S Control, der solgte elektromotorer med tilhørende elektroniske løsninger. De elektroniske komponenter blev i opstartsfasen samlet og leveret fra underleverandører. L & S Control opstod derfor oprindeligt som et rådgivende ingeniørfirma.

L & S Control officielle fødselsdag er fastlagt til 14 juni 1969

Det har ikke været muligt at finde en præcis dato for, hvornår L & S Control blev en realitet. Efter samtale med Henry Larsen og John Schenstrøms datter Ann Schenstrøm er det bedste bud foråret 1969. Årstallet er verificeret i forhold til optegnelser i Kraks vejviser, hvor der før 1969 kun fandtes privatpersonen John Schenstrøm på adressen i Søborg, mens der efter 1969 også var registreret firmaet L & S Control på samme adresse. Firmaet blev drevet fra kælderen i John Schenstrøms privatbolig på Kildebakkegårds Allé 28, 2860 Søborg.

På et tidspunkt i forretningens udviklingsforløb blev John Schenstrøm og Henry Larsen enige om, at de ikke skulle følges ad længere. Henry Larsen overtog motordelen, og John Schenstrøm overtog elektronikdelen. John Schenstrøm fortsatte alene under navnet L & S Control med at producere elektroniske regulatorer til kundernes egne motorer.

Det har heller ikke været muligt at finde den præcise dato for adskillelsen.

Henry Larsen har givet tilladelse til, at vi fortsat må låne L'et i vores navn, selvom det jo egentligt tilhører ham. Henry Larsen er stadig erhvervsaktiv i firmaet Parlock A/S, hvor han er bestyrelsesformand.

Portræt af John Schenstrøm

John Schenstrøm var uddannet stærkstrømsingeniør.

John var skarp på, hvad der elektromotorisk skete inde i elmotorer, han var desuden solidt teknisk funderet og udvikleren bag de første af vores kendte produkter.

Det var også John, der fandt på at navngive alle vore print "ES" efterfulgt af et nummer.

ES står for Elektronisk Styring

John Schenstrøm holdt egentlig mest af.....



Lystfiskeri !!!!

Det var det vigtigste og hans store interesse

Herefter kom firmaet, for som han sagde: «For noget skulle man jo leve af»

Firmaet var han nu også ret god til. Det gik godt, og John tænkte mange gode tanker og fik nye idéer, som blev materialiseret og en del af grundlaget for det nuværende LS Control.

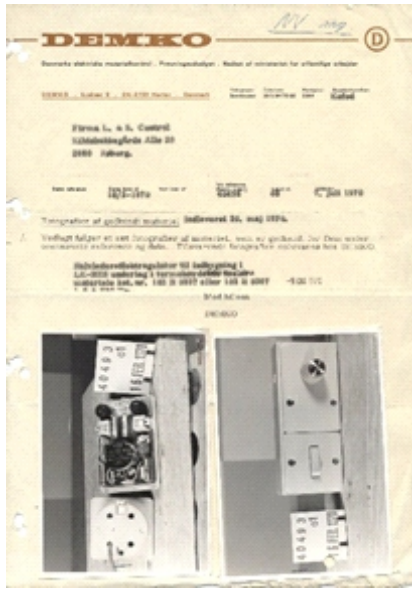
Vi tror dog, at hvis John kunne se «sit» firma i dag, så ville han nok synes, at det hele er blevet «lige lovlig meget». Han ville ønske os «held og lykke» for derefter at tage sit fiskegrej og drage på fisketur i de norske fjelde

John Schenstrøm var direktør frem til år 2000, hvor han på grund af sygdom måtte stoppe sit virke i firmaet. John Schenstrøm døde i 2003 og ligger begravet i Præstø.

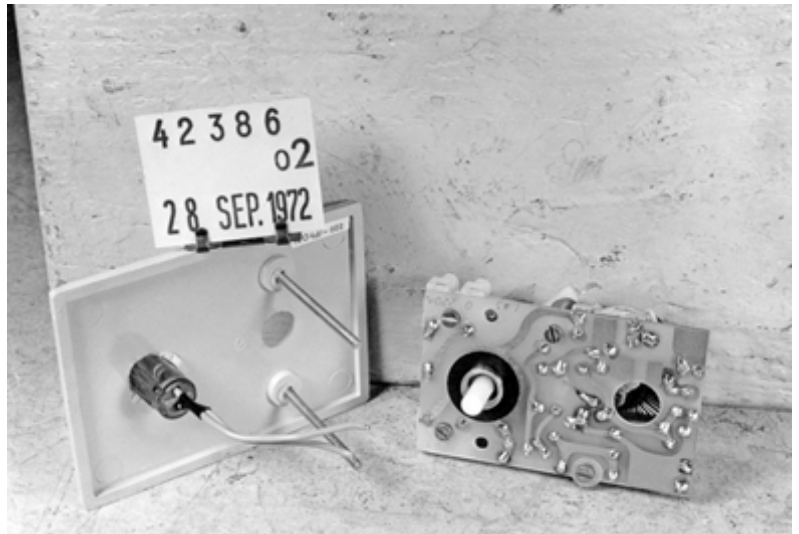
De første 10 år

De første elektroniske styringer

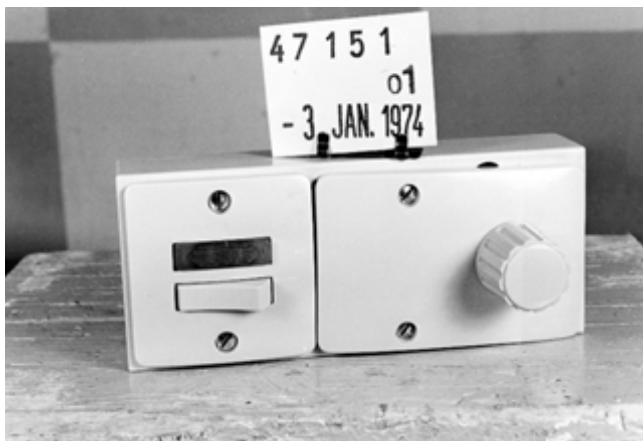
I perioden fra 1970 til 1980 blev der, sammen med og til kunder, udviklet 3 produkter. Det første var ES 04, der efterfølgende blev udviklet til varianterne ES 30, ES 15 og ES 37. Disse 3 produkter, der fortsat eksisterer i dag, var firmaets basis og har været udgangspunkt for mange nyere produkter. ES 15, ES 30 og ES 37 er selvfølgelig fulgt med tiden og blevet moderniseret gentagende gange til de modeller, vi markedsfører i dag. Grundidéen er dog den samme som for knapt 50 år siden



Demko godkendelse ES 04.
1974



Demko godkendelse ES 15
1972



Demko godkendelse ES 30
1974

I 1974 besluttede John Schenstrøm at flytte fra Søborg til Næstved og L & S Control fik til huse i en garage på Lyngbakken 30 i Næstved.

At John Schenstrøm valgte at flytte L & S Control til Næstved skyldtes i høj grad, at en dengang meget stor ventilatorfabrik i Næstved var blevet en stor og vigtig kunde til en nyudviklet hastighedsregulator til emhætter – vores første OEM-produkt. Da produktionen toppede, blev ES 29 produceret i 10.000 stk. på ét år.

ES 29 blev også produktet, der lærte os, at ingenting varer evigt. OEM-kunden valgte ret pludseligt at erstatte styringen med en motor med viklingsudtag - altså en motor med 3 trin. Det pludselige stop for ES 29 betød, at vi i en periode var tæt på at miste vores forretningsgrundlag - indtil markedet for andre eksterne regulatorer begyndte at udvikle sig.

Denne hastighedsregulator (ES 29) havde imidlertid inspireret John Schenstrøm og givet ham idéen, at Triac-regulatorer kunne udvikles og bringes til "noget mere".

I 1979 blev der indgået aftale med en ny fabrikant på Fyn, der ville sælge vores produkter med eget varemærke. Det betød, at der kom en udgave af ES 30, der blev solgt under andet brandnavn med rød drejeknap og eget firmalogo.



Produktet blev solgt sammen med en ventilator, hvilket betød et betydeligt større salg af ES 30'ere.

Denne model havde ventilatorfabrikken i Næstved også indført (med deres logo), og dermed tegnede der sig et billede af, hvilke produktfamilier, som de næste mange år ville blive vores forretningsgrundlag

Det at regulere en elektromotor og sørge for at optimere en ventilators energiforbrug og ydelse i forhold til komfort udgør fortsat en stor del af de opgaver, vi løser.

Fra opfinderstadiet til produktionsselskab

I 1983 valgte John Schenstrøm at flytte L & S Control til vores nuværende adresse på Industrivej 12 i Gelsted, Herlufmagle. Han forudså nødvendigheden af en ny ramme for at fortsætte den gode udvikling.

Første medarbejder blev ansat



Stig Petersen blev ansat 20-06-1984. Stig er uddannet bygningselektriker, og det var lidt af en tilfældighed, at Stig endte hos os. Stig havde ad omveje hørt, at der på Industrivej i Gelsted skulle bo i en opfindertype, der manglede en praktisk anlagt mand til lidt elektronikproduktion. Stig, der allerede var interesseret i datidens muligheder med elektronik, kørte derfor til Gelsted og mødte opfinderen, John Schenstrøm. De 2 havde en god kemi sammen, så Stig blev ansat og begyndte allerede dagen efter. Da Stig var første ansatte, fik John Schenstrøm iværksættertilskud til hans ansættelse. På trods af der var en del kunder, der ventede på at få deres ordrer leveret, så var det ikke produktion, Stig startede med. Den første indsats blev at få ryddet op og gjort plads til en lille egenproduk-

tion. Et enkelt arbejdsbord, en søjleboremaskine og et meget lille lager blev gravet frem og udgjorde tilsammen egenproduktionen. Efter ihærdigt arbejde fik Stig også styr på underleverandørerne, og de ventende kunder fik deres varer leveret.

Det viste sig snart, at Stig så muligheder for vækst i firmaet. Efter lidt kalkulation regnede han ud, at det ville være langt mere rentabelt at starte fuld egenproduktion i Gelsted fremfor at benytte underleverandører som hidtil, og John Schenstrøm var med på idéen.

Etablering af egenproduktion

I 1985 blev den første medarbejder ansat på halv tid. Det blev en succes, og det stod hurtigt klart, at vi havde behov for mere. Der blev derfor købt loddestationer, arbejdsborde, udsugning og alt, der hørte til en fornuftig elektronikproduktion i midtfirserne.



Første produktoversigt / prislister

I 1986 forsøgte Stig sig med fremstilling af det første egentlige produktkatalog.



Kataloget var fremstillet på gammeldags skrivemaskine og som håndarbejde klippe/klistre.

Tidligere system bestod af en kartoteksboks på skrivebordet med kundekort, hvor priser, rabatter og aftaler var noteret for den enkelte kunde.

Der fandtes intet markedsføringsmateriale, ej heller produktoversigter.

Stig tænkte: «Den fikser jeg» - og ikke langt fra tanke til handling lå det første «produktkatalog».

Meeeee det fik han ikke meget ros for !

Det var ikke særligt professionelt, så Stig måtte tage imod en del mobning fra kunder og andre, der var vant til at arbejde med den slags.

Professionelt eller ej, realiteten var, at vi nu havde vores første produktoversigt og grundstenen til et egentligt produktprogram var lagt.

Lageret fik egen bygning

I 1987 var produktionen fortsat voksende, og der kom til stadighed nye produkter til. Det medførte, at der skulle være plads til flere komponenter for at holde produktionen i gang, hvilket gav pladsmangel på lageret.

Løsningen blev, at carporten mellem bygningerne på Industrivej 12 blev lukket og indrettet til lager. Det gav mere plads til både lager og produktion og imødekom behovet for plads til de mange nye produkter, der var på vej. Vi var i gang med at skabe vores første egentlige produktprogram bestående af alle mulige afarter af hastighedsregulatorer og styringer til elvarmelegemer.

Første bølge med ny teknologi

Da vi i 1985 skiftede vores telex ud med en telefax, der skrev på termopapir, syntes vi selv, vi var med teknologisk. Men allerede i 1988 var det nye personlige computere; eller PC'er som de blev kaldt. Vi anskaffede hele 2 styk af slagsen; Amstrad PC1640 til den nette sum af ca. 36.000,- kr./stk. – svarende til ca. 70.000 kr. i dag. PC'erne blev fordelt med 1 til tegning af printkort og 1 til økonomi / administration.



Waaaaau EDB / bogholderi og tekstbehandling.

Der blev valgt et lille system kaldet FK-soft til bogholderi.

Tekstbehandlingssystemet hed DSI-System og var et dansk system.

DSI-System havde også et integreret databaseprogram, hvor man kunne fremstille relationsdatabaser. Det blev brugt til at fremstille databaser til produktionsstyring og lagersystemer.

Stig stod for indførelsen af den nye teknologi ig fik i den forbindelse stor hjælp fra en privat ven, Børge Sørensen, der håndterede databaserne. Børge har også hjulpet som firmaets produktfotoграф i mange år.

Tegning af printkort blev udført i Protel, og det første digitalt tegnede printkort var ES 123.

Alle tidligere tegninger var udført som håndtegning på tegnebord

Ekspansion på alle fronter

I 1990 flyttede John Schenstrøm, og med virkning fra 28/6-1990 blev privatboligen på Industrivej 12 i Gelsted nedlagt, så firmaet kunne råde over hele bebyggelsen. Det gav mulighed for at sammenbygge den tidligere privatbolig med produktionen, og der blev etableret nyt indgangsparti, der fortsat er vores hovedindgang.

Vi udgav vores 2. produktkatalog. Kritikken fra første udgaven var taget til efterretning, og dette katalog var udarbejdet i DSI tekstbehandling – med stavekontrol. Og diagrammer var udført i Orcad.



Kataloget var udformet som indstiksark i et ringbind, således kunne der tilføjes sider, ligesom det var muligt at udsende opdaterede sider til kunderne.

Dette var første gang vi præsenterede et reelt komplet produktprogram med 1 og 3 fasede triac-regulatorer og med triacregulering af elvarmelegemer op til 3 x 25A.

Ny tilbygning

På trods af sammenbygning af bygningerne på Industrivej 12, så manglede vi fortsat plads. Især for den voksende produktion var pladsen for trang. I 1991 blev der derfor bygget til på Industrivej 12, så vi forlængede vores produktionsareal til dobbelt størrelse.



Udvidelse af produktsortiment



Vi var tidligere blevet kontaktet af et nordjysk firma, der producerede egne frekvensomformere under mærket Viac og Speed Control. Det var et produkt, vi ikke havde, men det passede godt til os i jagten på det komplette produktprogram.

Vi havde en del drøftelser frem og tilbage, om vi skulle overtage produktet. Først ville daværende fabrikant sælge dyrt, men det endte med, at vi overtog produktionen for varelagerets pris. Så fra 1992 havde vi frekvensomformere i vores produktprogram.

Dermed havde vi omkring 375 forskellige varer til salg i vores katalog. Derudover havde vi lige så mange kundetilpassede produkter.

Vi fik vores første E-ingeniør

Efterhånden som vores produktportefølje voksede og antallet af kundeopgaver steg, måtte vi se i øjnene, at der var brug for flere hoveder og hænder. Der var også et stigende krav til anvendelse af nyere digital teknologi, som hverken John eller Stig beherskede. Det blev derfor nødvendigt at ansætte en Ingeniør, der kunne varetage udviklingsopgaverne. Efter en grundig udvælgelsesrunde faldt valget på Per Nielsen. Per startede 1. juli 1994 lige frisk fra Teknikum og blev vores 10. medarbejder.

Nogle af Pers første opgaver var at få printkort, som Stig ikke kunne finde løsning på, til at virke.



Efter en del oprydning og optimering af tidligere års løsninger kastede Per sig over at indføre programmerbare kredse. Og det gik stærkt.

Per evaluerede forskellige muligheder, og den første programmerbare kreds blev MicroChips PIC16C73. Vi anvender fortsat i stort omfang programmerbare kredse fra MicroChip.

Det var Per, der bragte os ind i den digitale elektronikverden.

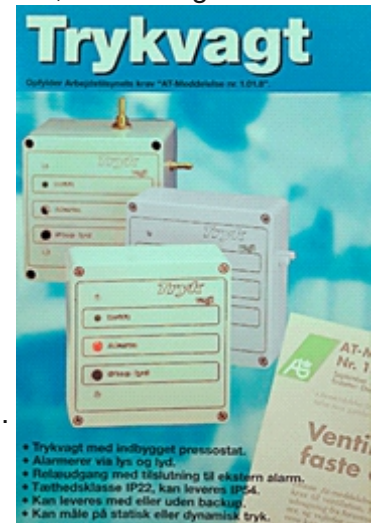
Med hjælp fra Arbejdstilsynet

En ny produktgruppe opstod på grund af krav fra arbejdstilsynet i Danmark. Disse produkter kaldte vi trykvagter. I dag kalder vi dem ventilationsalarmer, de er også kendt som ES 292, ES 306 og ES 332.

Kravet fra Arbejdstilsynet var, og er stadig, at 'der skal være en alarm, der sikrer, at en operatør, der arbejder med et støvende / forurenende emne, bliver advaret, såfremt udsugningen ikke fungerer eller er utilstrækkelig'.

Ud fra dette krav opstod markedet for trykvagter. Et marked, der fortsat dækkes af standard produkter i vores produktprogram, nu blot i nyere mere moderne udgaver.

Vores trykvagter blev udviklet i samarbejde med JRV, der fabrikerede en del forskellige udsugningssystemer. Udover dette samarbejde fik vi også et tæt samarbejde med JRV om udvikling af styresystemer til udsugningsskærme, stinkskebe og mange forskellige løsninger til det, vi kalder medico ventilation.



Så kom der en elektrotekniker

Jens-Erik Hegelund blev ansat 1. september 1996 og blev dermed vores første elektroniktekniker, hvilket betød en markant forøgelse af QA (Quality Assurance) samt udvikling af vores testafdeling og produktkvalitet. Jens-Eriks første opgave var at etablere en testafdeling, hvor han selv bidrog med både egentlig testudførelse og udfærdigelse af testprocedurer.



Der gik dog ikke længe før, der også blev tildelt opgaver som korrekturlæsning samt renskrivning og rettelse af diverse tekster. Dette som følge af Jens-Eriks veludviklede sprogegenskaber og sans for detaljen.

Med Jens-Eriks ankomst fik vi den systematik, med- og modspil, der kræves for et velfungerende QA.

Jens Erik har senere stået for indførelse af alle tilkomne Edb-systemer og for ISO-certificering. Jens-Erik er selv certificeret ISO-auditør.

Igen for lidt plads

I 1996 manglede vi igen kapacitet til vores produktion for at følge med efterspørgslen. Der blev derfor udvidet med 200 m² til produktion og udvikling på Industrivej 12, hvor udviklingsafdelingen har til huse i dag



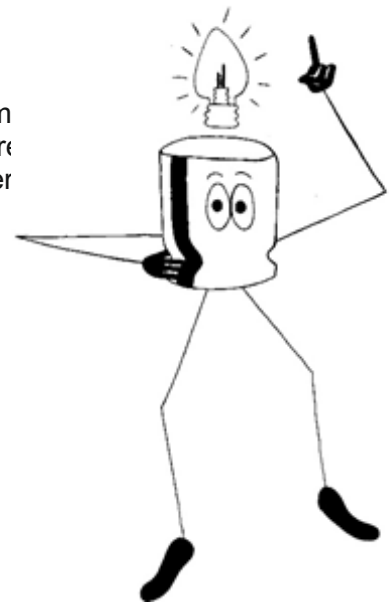
Fagre nye verden

Vi fik vores første internetforbindelse i 1997 via et Lasat modem. Denne nyskabelse gav os en følelse af de mange muligheder, som internettet åbnede for. Som noget af det første, oprettede Jens-Erik vores første hjemmeside – kodet i html. Jens-Erik sørgede også for indkøb af domænenavne, så vi sikrede os at have de vigtigste domæner. Vi fik også elektronisk post (e-mail), så vi nu kunne kommunikere lynhurtigt med kunder og leverandører; på skrift.



Dengang som nu stod Jens-Erik Hegelund for indkøb og drift af vores edb-udstyr og netværk.

1997 var også året, hvor LeoLYT kom til verden. LeoLYT var tænkt som en elektronik-hjælpeclips, som den hjælpeclips, der kendtes fra tidligere versioner af Microsoft Word. LeoLYT blev tegnet i et væld af situationer men det lykkedes aldrig at få ham brugt i den tænkte udgave på vores hjemmeside. Vi har dog benyttet LeoLYT i andre sammenhænge og gør det stadig.



Endnu en udvidelse



Som følge af produktionsudvidelsen i 1996, stod vi i 1998 med for lidt plads til administration og lager. Vi købte derfor Industrivej 14, som blev sammenbygget med Industrivej 12 og indrettet til lager, kontorer og et mødelokale.



Nyt katalog



I slutningen af 1998 udkom vores 3. katalog. Formatet med udskiftelige sider i ringbind blev erstattet af et katalog i Anders And blads format.

Kataloget indeholdt et bredt program til løsninger inden for reguleringsteknik til ventilation.

Kataloget var også det første, der blev understøttet af vores hjemmeside

WWW.LSCONTROL.DK

EMC indføres

EMC arbejdet i Dansk Standard, hvor Per Nielsen havde deltaget i flere år, udmøntede sig i 1998 i nogle standarder. Vi etablerede derfor EMC testfaciliteter for at sikre, at vores produkter overholdt de nye standarder.



Vores første pris

I 1998 blev vi tildelt Suså Erhvervspris 'Den gyldne Hammer' for at have udført et prisværdigt erhvervsinitiativ. Vi overrakte et diplom og 'den gyldne hammer'.

Samarbejdet med Genvex om fremtidens platform

Genvex var blevet interesseret i os, fordi de vidste, at vi havde leveret en styring til en konkurrent. I vores katalog havde de også noteret sig ES 247, som var en meget primitiv regulator til en mindre AHU. ES 247 blev udviklet i 1997 og var tilgængelig på markedet. De var derfor interesseret i et samarbejde om 'fremtidens platform'.

Vi havde på det tidspunkt en ingeniørpraktikant, Martin Jensen. Martin blev efter endt praktikperiode ansat 1. februar 1999, Martin blev den første ingeniør i udviklingsafdelingen, hvor Per Nielsen var blevet udviklingschef.

Martins første opgave blev samarbejdet med Genvex om deres 'fremtidens platform'. Det betød, at Martin fik et unikt og dybtgående kendskab til luftbehandlingsprodukter med integreret varmepumpe (air handling units), hvilket vi har haft og fortsat har meget glæde af. Martin arbejdede tæt sammen med grundlæggeren og daværende direktør hos Genvex; Bjarne Svendsen om udvikling af deres produkter. Martin blev troldmandens lærling gennem mange år. Og selv da Bjarne Svendsen forlod Genvex, fortsatte det tætte samarbejde med nu KVM-Genvex, og de er fortsat en vigtig samarbejdspartner i udvikling af de nyeste 'fremtidens platforme'.



Ny Produktionsteknologi

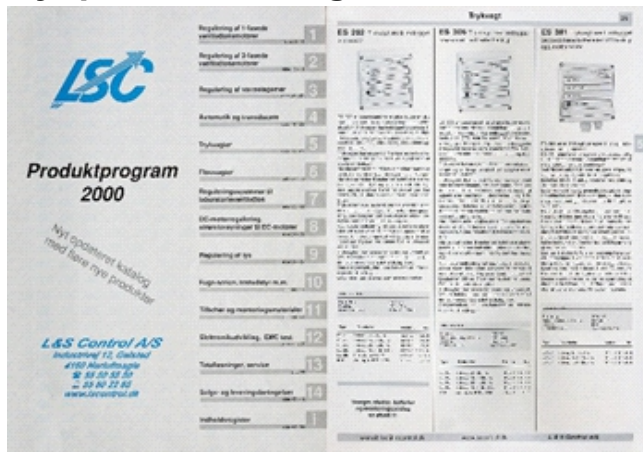
Hidtil var alt håndmonteret af montricer, men udviklingen i komponentstørrelser m.m. var nået til et punkt, hvor det ikke længere var muligt at håndmontere alt. Altså var det nødvendigt at indkøbe en egentlig smd-montagelinje og valget faldt på 2 brugte Phillips CSM60, som blev sat i drift i 1999.

Det blev startskuddet til, at der i størst muligt omfang blev designet til smd-produktion.



Et nyt årtusind

Nyt produktkatalog



Der blev udgivet en ny udgave af produktkataloget, i samme format som i 1998, nu med flere nye produkter.

Produktionsdokumentationen blev online

Vi indførte i 2001 Visual Production, så alle montagepladser blev udstyret med skærme på bordene, der viste produktionsdokumentation og der blev tidsopsamlet, så beregnet og realiseret produktionstid kunne sammenlignes, og der kunne beregnes mere nøjagtige kostpriser. Systemet blev programmeret af Allan Hansen i vores egen udviklingsafdeling og blev koblet sammen med vores daværende DSI-system.

Flot nyt skilt

Vi fik opsat et skilt, så gæster, vareindlevering og vareafhentning kunne finde os.

Her ses et udsnit af de glade medarbejdere efter skilteopsætning.



Vi trådte for alvor ind på markedet for frekvensomformere

I sommeren 2002 oplevede vi udsigt til forbigående ordretillbagegang. Vi indgik derfor samarbejde med SID og KAD om øjeblikkelig indførsel af arbejdsfordeling i produktionen.

Efter længere tid som producent af Viac og Speed Control frekvensomformere måtte vi konstatere at dette produkt ikke længere var teknologisk tidssvarende og havde en stærkt vigende efterspørgsel. Det blev derfor fjernet fra vores produktprogram.

Imidlertid var vi begyndt at udvikle kundetilpassede frekvensomformere, og fra 2002 blev der udviklet specielle frekvensomformere til køkkenmaskiner, pumper og ventilatorer, hvor omformerne var en integreret del af motoren.



I dag er OEM frekvensomformere en væsentlig del af vores forretning. Sær markedet for frekvensomformere specielt designet til OEM kompressorer.

Det sidste papirkatalog



Vi udgav for sidste gang vores produktkatalog i papirudgave i 2003.

Fremover fandtes datablade og produktinformationer udelukkende på vores hjemmeside. Og det gør de fortsat.

Vokseværk

Vi havde i lang tid været presset med for lidt plads til produktionen. Så da bogbinderiet på Industrivej 4 lukkede i 2004, og vi dermed fik mulighed for at købe 1200m² produktionsejendom i umiddelbar tilknytning til firmaets adresse på Industrivej 12, slog vi til. Industrivej 4 er nemlig genbo til Industrivej 12. Med erhvervelsen af produktionsejendommen blev det besluttet at sælge Industrivej 14, som igen blev omdannet til privatbolig.

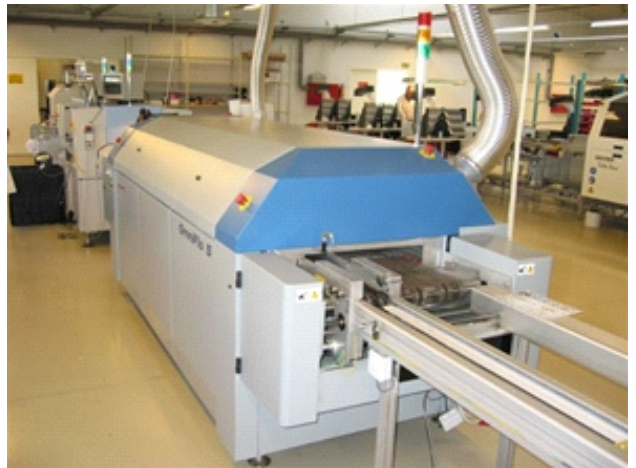
Flytningen blev udført henover sommeren.



Men vi lå ikke stille af den grund. I hele perioden blev der holdt gang i både produktions- og udviklingsafdeling. Udviklingsafdelingen havde blandt andet travlt med udvikling af 2 større modeller OEM frekvensomformere til bagermaskiner.

Outsourcing

I 2004 sendte vi for første gang dele af produktionen til outsourcing. Vi havde indgået aftale med en litauisk produktionsvirksomhed, der skulle hjælpe os med produktionen af større serier. Det foregik, som i dag, ved at vi pakkede alle komponenter til et produkt og sendte hele molevitten til Litauen. Dernede blev komponenterne samlet til færdige produkter, der blev sendt retur til indgangskontrol hos os. Først derefter blev produktet erklæret færdigt og klart til salg. Dette er fortsat fremgangsmåden, når vi outsourcer til vores udenlandske samarbejdspartnere.



I 2006 så vi os nødsaget til at skifte vores outsourcing underleverandør, da den litauiske produktionsvirksomhed var blevet opkøbt, og deres nye priser og betingelser gjorde, at det ikke længere var rentabelt at få produceret hos dem. Det blev så anledning til at finde en ny samarbejdspartner og valget faldt på en polsk produktionsvirksomhed, som vi fortsat har et godt og solidt samarbejde med.

I 2008 udvidede vi så vores outsourcing kapacitet, idet vi indgik samarbejde med et slovakisk produktionsselskab, som vi også fortsat samarbejder med.



Blyfri produktion

EU kom i 2006 med et nyt direktiv RoHS-direktivet (retningslinjer for blyfri produktion). Vi var reelt undtaget, men da vi altid har været fokuseret på miljø, ønskede vi fra start at overholde direktivets retningslinjer. Som led i dette investerede vi derfor i 2006 i en Philips Comet, en Heller reflow ovn og en blyfri et var tillige en udvidelse af vores smd-produktionskapacitet.

Nyt navn og logo



I april 2007 skiftede vi det hidtidige navn L & S Control A/S ud til det mere mundrette LS Control A/S. Hermed kom vores logo, som vi havde anvendt siden 2003 til at passe med vores officielle navn.



Nyt økonomi system

Der blev i 2007 brugt mange kræfter på at udskifte vores hidtidige, 20 år gamle og udtjente DSI-System ud med vores nuværende ERP-system C5 MPS. Det var en kæmpe opgave, hvor alle skulle til at udføre deres arbejde på nye måder. Samtidig blev vores Visual Production opgraderet og integreret med C5.



ZCF - Air Handling Unit

Vores udviklingsafdeling havde også travlt i 2007. Vi var af en meget stor ventilationsfabrikant blevet bedt om at udvikle en helt ny styring til deres nye flagskip af en Air Handling Unit, som de kaldte ZCF.



Den store verden

Indtil 2008 havde vi været af den overbevisning, at det danske marked var rigeligt stort til os. Vi behøvede ikke at skulle ud over den danske grænse. Men vi var efterhånden vokset og havde udviklet os til en størrelse, hvor det hjemlige marked begyndte at syne småt. Samtidig begyndte der at komme forskellige tiltag for mere energirigtige produkter end triac-reguleringer. Kort sagt, udlandet begyndte at se interessant ud. Der blev derfor lagt en strategi for at give LS Control A/S et mere internationalt snit. Nye produkter, der gjorde op med Fuga-designet, kom på planen, og stort set hele produktprogrammet fik nye engelske navne.



Global krise



Vi oplevede i 2008, at vores bankforbindelse Bank Trelleborg, efter en tid med økonomiske problemer, blev overtaget af Sydbank, over en weekend.

I 2009 mærkede vi selv den globale krise ramme. Den gav os et sjældent dyk på hele 20%. Det gjorde ondt, især på os, der siden starten ellers kun havde oplevet fremgang.

Kvalitetsstyring - ISO 9001

Som svar på krav fra vores nye udenlandske kunder om at have et etableret kvalitetsstyringssystem, blev vi i 2009 certificeret efter ISO 9001:2008 standarden.



Vi kunne nu ikke kun med stolthed sige, men også bevise, at vi havde styr på kvalitet og kvalitetsstyring.

Ny smd-maskine

Vi skiftede i 2009 vores Philips Comet ud med den nyere Philips Eclipse, som var meget mere fleksibel og nem at omstille til forskellige produkter.



Ny organisation

1. februar 2011 blev Per Nielsen udnævnt til administrerende direktør. Udnævnelsen skete efter Stig Petersens ønske, da han mente, at hans profil som salgs- og marketingmand ikke var forenelig med posten som administrerende direktør. Vi havde efterhånden opnået en størrelse, hvor personaleansvaret havde opnået et omfang, der begrænsede Stig i hans salgs- og marketingrolle. Per Niensens profil var allerede dengang bedre til de opgaver, der ligger som administrerende direktør, hvor Pers omhyggelighed og grundighed er en stor styrke. Ejerne fordelte derefter posterne mellem sig på følgende måde og vi fik vores nuværende ejerlederstruktur.



Per Nielsen
Administrerende direktør



Stig Petersen
Salgs- og marketingdirektør



Martin Jensen
Udviklingschef



Jens-Erik Hegelund
Chef for produktion,
QA og IT

Nye tider

Der skete mange spændende ting i 2012. Salgsafdelingen blev udvidet med en salgs- og marketing koordinator for at styrke den administrative del af salgsprocessen samt sætte mere fokus på marketing.



Nye EC-motorer, der krævede regulering med et 0-10V signal, var kommet til. Vi udviklede MultiController, som blev introduceret på markedet.

Ligeledes indledte vi samarbejde med en stor motorfabrikant, ebmpapst, og i løbet af 2012 blev vores styringer godkendt af ebmpapst til brug med deres motorer. Det betød, at ebmpapst i hele verden blev gjort opmærksom på vores eksistens og på vores styringer til deres nye EC-motorer.



Der blev også lanceret en helt ny hjemmeside i et cms-system, der gjorde redigering mv. enklere og kunder fik for første gang login til hjemmesiden og mulighed for at se deres OEM-produkter. Hjemmesiden lanceredes også på engelsk for at understøtte vores eksportstrategi.

I produktionen blev vores EPM bølgeodder skiftet ud med den nye mere moderne bølgeodder SEHO 8135.

Samarbejde med udenlandske Air Handling Unit fabrikanter

Gennem vores netværk fik vi i 2013 kontakt til 2 større udenlandske aktører om udvikling og produktion af nye styringsplatforme til AHU, modeller med indbygget varmepumpe. Enheder der fungerer som komplet varmeenergiforsyning af lavenergihuse. Det blev begyndelsen på lange partnerskab og kickstart af vores eksport.

Internet of Things - var blevet «en ting»

Der blev i 2014 talt mere og mere om IoT, og vi blev hurtigt klar over, at her var en væsentlig mulighed for salg og udvikling af elektronik. Produkterne skal kunne tilsluttes internettet, så betjening, service og analyser kan foretages via en app. Martin Jensen blev tovholder på projektet og udtænkte grundstammen eller kernen i vores Cloud Service, som vi navngav LS Smart Connect.

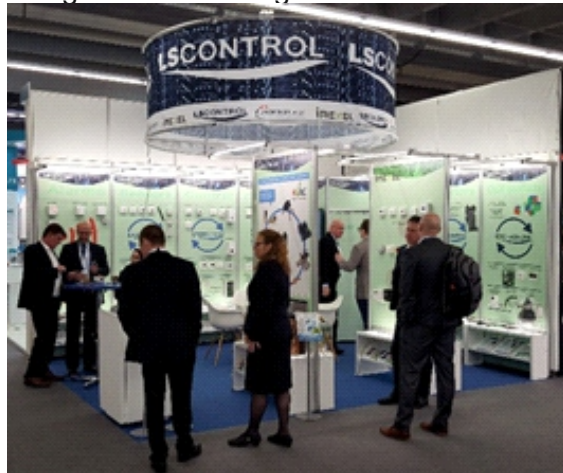


Et koncept, der i 2018 udbygges med frigivelsen af LS SmartConnect Center, der er et PC-baseret værktøj til overvågning og servicering af flere produkter på én gang, og hvor der kan gives adgang på flere niveauer indenfor en producents produkter.

ISH Frankfurt

Vi havde længe talt om muligheden for at deltage i *International Sanitation*

and Heating (ISH) messen i Frankfurt am Main. Så da vi i 2015 fik mulighed for at deltage sammen med Ries GmbH, en tysk kunde og



Succesen fra 2015 førte til, at vi i 2017 besluttede at have vores egen stand.



Det blev en stor opgave for Salg/Marketing, da vi selv stod for alt i forbindelse med messen og havde 2 medudstillere med på vores stand. Det var Jørgensen Appliance (JOAP), der supplerede vores sortiment med produkter indenfor køling og kompressorer, og Imexel, der var og er vores repræsentant i Beneluxlandene. Det blev en spændende og lærerig uge med mange nye mulige forretningsforbindelser.

Vi kommer helt sikkert også i fremtiden til at være at finde på denne messe.

Klar til fremtiden

Salg og marketing mander op

Allerede i 2014 øgede vi salgsafdelingen med en Key Account Manager, der fik til opgave fortrinsvis at servicere vore standardvarekunder i ind- og udland. Senere fik vi så en assistent til salgsadministration og marketing, der især øgede afdelingens tyskkompetencer.

Medico-/laboratorieudstyr blev i 2014 igen en branche, hvor vores produkter anvendes, idet vi blev leverandør til en større kunde, som vil være med til at tegne fremtiden indenfor medico/laboratorieudstyr.

Ejerledergruppen tog på anmodning af salgsafdelingen i 2016 en strategisk beslutning om at koncentrere salget af standardprodukter til det danske marked til grossistledet. Dette for at styrke grossistsalget og fokusere på det, vi er gode til; nemlig udvikling og produktion.

Vi lancerede også i 2016 en ny adaptiv hjemmeside i 3 sprogversioner; dansk, engelsk og tysk. Den nye hjemmeside blev fuldt integreret med C5, og kundernes login gav nu mulighed for at se samhandelsaftaler, egne priser, ordre status, tidligere leveringer og ikke mindst mulighed for at placere ordrer direkte i webshoppen.

De fysiske rammer for salg og marketing fik i 2018 et løft med indretning af nyt salgskontor og tilhørende mødelokaler.

Moderne produktionstilpasning

Vi udskiftede i august 2017 vores ældre Philips Orion og Eclipse med en ny Aimex II smd-maskine. Den nye maskine benytter de nyeste standarder, og udover at være væsentligt hurtigere har vi også fået mulighed for at montere endnu mindre komponenter og dermed fremstille endnu mere kompakte produkter.

De ældre Philips maskiner Orion og Eclipse blev doneret til HYTEK i Aalborg, hvor de bl.a. benyttes til AMU-uddannelse indenfor maskinoperatør, montage- og loddeteknik, komponentkendskab og meget mere.



Som forlængelse af investeringen i ny smd-maskine fik vi i 2018 en ny og moderne E by DEK-maskine til påførelse af loddepasta før printet får monteret smd-komponenter på i smd-maskinen. Dette har ført til optimering af kvalitet, minimering af spild og reduktion i opstartstiden og dermed produktionsomkostningerne.

Derudover har de 2 nye maskiner til smd-produktion givet os øget fleksibilitet i produktionen, således at vi kan omstille fra små 0-serier til større produktioner på meget kort tid. Vores gamle DEK-screener kom i selskab med vores gamle smd-linje, idet den også blev doneret til HYTEK.

Nye faciliteter til udviklingsafdelingen i 2018

Med et stigende behov for at stress- og langtidsteste varmpumper, stinkskabe og andre større emner, blev det nødvendigt med en testlokation med gode adgangsforhold. I foråret udvidede vi derfor med endnu en bygning, idet vi lejer Industrivej 10, der tidligere har huset et malerværksted. I denne bygning indrettes faciliteter til udvidet EMC-test samt udviklingsværksted.



Der blev også investeret i nyt testudstyr til udførelse af EMC-test til overholdelse af En62233.

Til fremstilling af hjælpeværktøjer og prototyper til produktdesigns anskaffede vi en 3D printer, så designfasen på de færdige produkter blev forkortet, og dermed den samlede udviklingstid.

Opgradering af ISO

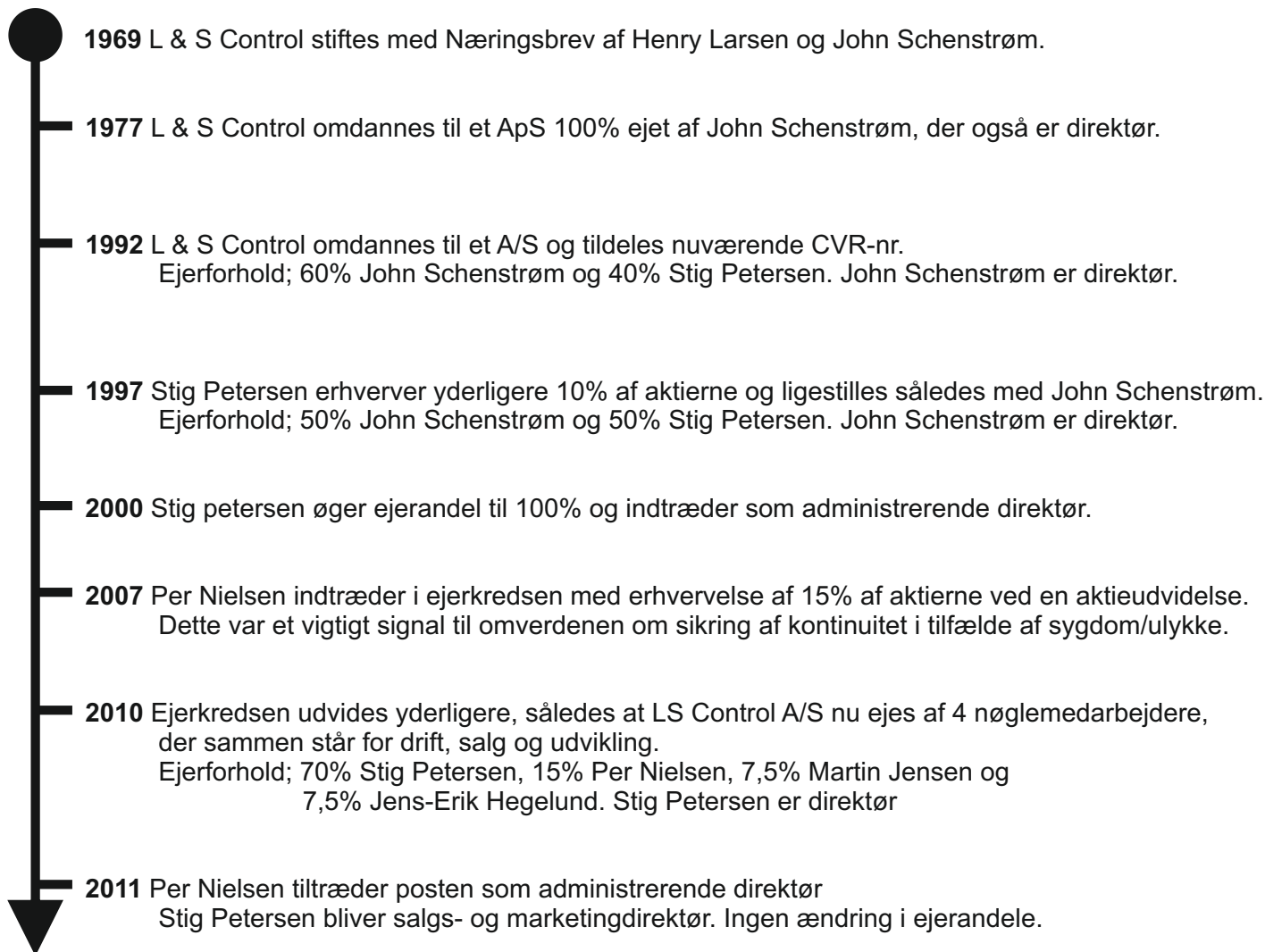
Der var kommet nye standarder indenfor ISO9001, vores certificering fulgte standarden fra 2008, men i maj 2018 blev vi certificeret efter den nyeste ISO9001:2015 standard.

Vi tildes Di's initiativpris



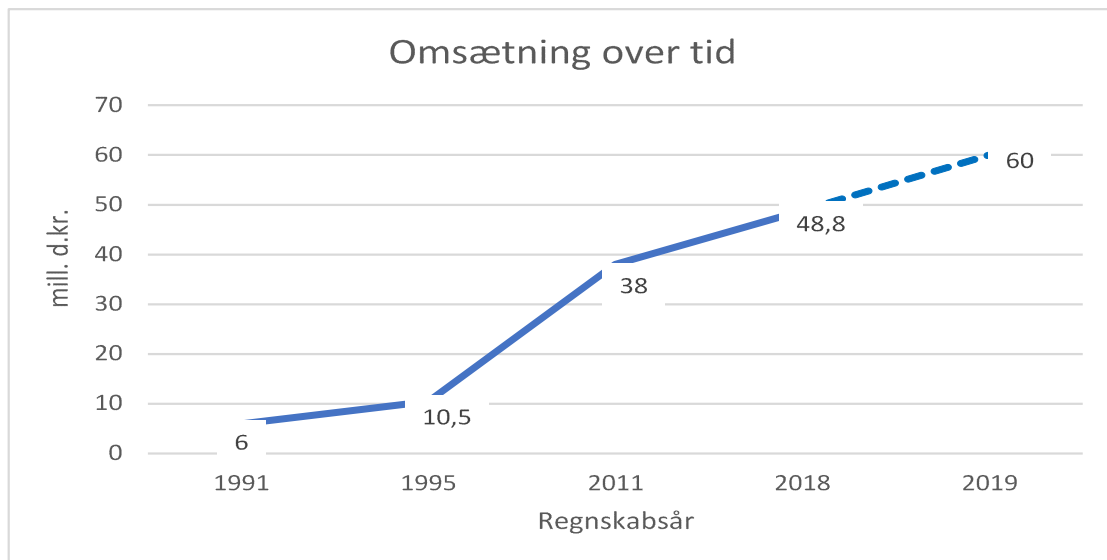
I oktober 2018 blev vi tildelt Dansk Industri, Sydsjællands initiativpris 2018. Vi modtog prisen for vores måde at drive produktudvikling og produktionsoptimering i forhold til at bidrage til en mindre belastning af miljøet. Det er en pris, vi er overordentligt stolte af, da netop det at tage initiativ altid har været og fortsat vil være primær drivkraft i LS Control A/S.

Ejerstruktur gennem 50 år



Ekspanderende vækst

Det har desværre ikke været muligt at finde omsætningstal for de første 20 år, men de seneste 30 år er det jo gået helt pænt....



Tak til personalet

Vi har altid været 100% afhængige af det team af medarbejdere og kolleger, der er i og omkring firmaet. Historisk har vi været gennem mange udviklingstrin. Det har betydet, at der gennem tiden har været brug for mange forskellige kompetencer i firmaet. Vi sætter utrolig pris på vores personale og har altid gået meget op i at sætte det, til enhver tid, rigtige team, der passer til konjunkturer, firmaets position og udvikling.

Efter 50 år har der naturligvis været udskiftninger undervejs. Nogle medarbejdere er ikke længere i LS Control, og der er kommet nye til. Vi er i ledelsen taknemmelige for dem, der har været her og dem, der er her nu. Vi ser frem til at fortsætte virksomhedens udvikling sammen med vores kolleger. Vi glæder os altid til fremtiden.



Personalet anno 1998



Personalet anno 2013



Personale anno 2019

LSCONTROL

