

60 år med Thinggaard'sk service

Familiefirmaet Ovethi har siden 1954 forsynet danskere med dæk. Og her er værdierne de samme som dengang for mere end et halvt århundrede siden.

JUBILÆUM

Af Kasper Jørgensen

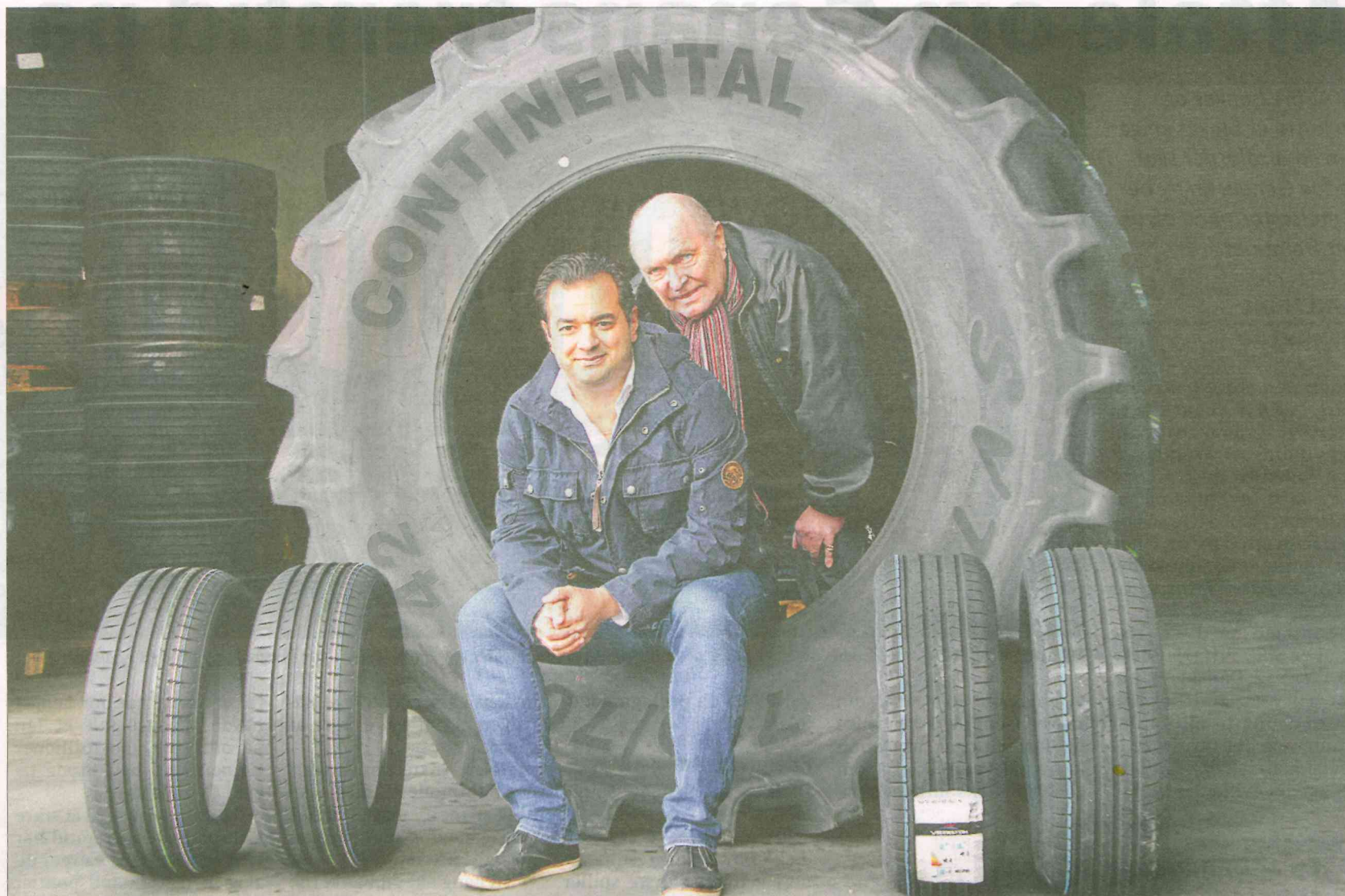
Der er sket meget i dækbranchen, siden Ove Thinggaard grundlagde Ovethi for godt 60 år siden. Men det meste af vejen af anden generation, og nuværende direktør, Preben Thinggaard, været med. I 55 år har han i familiefirmaets tjeneste solgt dæk, og de sidste 15 år har hans søn, Thomas Thinggaard, været med ved roret. Dermed er relationerne bag firmaets drift tætte og veludviklede, hvilket også kan siges om forretningsmodellen. For i hovedkontoret i den fynske by Gelsted er der ét overordnet fokus: kunderne.

- Det er en æressag at værne om familiefirmaet og respekten for navnet. Det er en trofasthed overfor de 40.000 registrerede kunder, vi har, forklarer Preben Thinggaard, og uddyber.

- Vores historie betyder noget for vores knowhow. Vi har et historisk kundekartotek helt tilbage til starten, som gør, at vi er i stand til at vejlede kunderne. Vi går meget op i at sælge det rigtige, og det er nødvendigvis ikke det billigste for kunden her og nu, men det er det i længden, forklarer Preben Thinggaard.

Fra landbrug til personbiler

Familiefirmaet startede med opsegende salg på gårdene i og omkring Gelsted. Her var praksis, at landmændene skulle forbi smeden, for at få klaret dækproblemer.



Dækfirmaet Ovethi, der i dag styres af Preben Thinggaard (bagerst) og Thomas Thinggaard, har rundet 60 år med dæksalg.

Men Ove Thinggaard, stifteren, ændrede den forretningsgang med firmaet Ovethi - sammensat af Ove og de tre første bogstaver i Thinggaard. Farens sygdom gjorde, at Preben Thinggaard måtte træde til allerede som 15-årig, og for at kunne køre i bil ud på gårdene, lokkede hans sin mor til at tage et kørekort som 46-årig.

Siden da er der sket meget i Ovethi. I dag består forretningen af tre ben: salg af dæk til landbrug, private og lastbiler/trucks, der hver står for omkring en tredjedel.

Firmaet repræsenteret med 12 afdelinger - fordelt mest i Jylland og på Fyn samt med en enkelt afdeling på Sjælland. Derudover har de 25 biler kørende på landevejen. Samlet bliver det til 75 ansatte, hvoraf mange af dem har stor anciennitet. Årligt sælger firmaet omkring 250.000 dæk, og det hele styres fra kommandocentralen i Gelsted - hvor både Preben og Thomas Thinggaard også bor.

- Selvom vi i dag selvfølgelig har en internet-shop, så kommer kunderne allige-

vel ind i den fysiske butik. Kunderne skal være glade, og det er de også. Vi får dem til at blive trygge, forklarer Thomas Thinggaard, hvilket hans far uddyber.

- Det er altså svært at overtale kunden gennem telefonen, siger Preben Thinggaard.

Forhåbentlig en fjerde

Familien Thinggaard melder om et presset dækmarked, hvor især udenlandske spillere fra eksempelvis Tyskland giver kamp til stregen. I den kamp ken-

der de deres plads - også i de kommende år.

- Vores mål er at tjene penge og være en virksomhed, hvor alle hjælper hinanden. Vi bliver aldrig den største spiller på markedet, og det er vi egentlig godt tilfredse med. For hvis man er nummer et, kan det kun gå én vej - nedad, lyder ræsonnementet fra Preben Thinggaard, som sønnen uddyber.

- Vi skal være oppe på tærerne, og vi fokuserer på det, vi er gode til: Dæk og fælge. Vi har opkøbt flere

butikker, der har gjort i mere end det, men det er blevet skilt fra, siger Thomas Thinggaard.

Familiemakkerskabet har fungeret i tre generationer, og drømmescenariet for 35-årige Thomas Thinggaard er da også, at han en gang ude i fremtiden stolt kan overdrage nøglerne til fjerde generation, så den Thinggaardske service kan fortsætte.

- Jeg håber da, at jeg selv kan give virksomheden videre om 50 år, siger Thomas Thinggaard.