

NTI CAD  
CENTER

1945 - 2015

# NTI GENNEM 70 ÅR

*Fra lavteknologisk produktionsvirksomhed...  
...til udbyder af højteknologiske produkter og løsninger.*

# NTI gennem 70 år 1945 - 2015



Nordisk Tegnemaskine Industri A/S



NTI CADcenter A/S

Udgivet af NTI CADcenter A/S i 2015

[www.nti.dk](http://www.nti.dk)

Research, tekst og layout: Peter Kalko

[peterkalko@anglov.dk](mailto:peterkalko@anglov.dk)

For- og bagside: NTI CADcenter A/S

Tryk: Lasertryk

Oplag: 500 eksemplarer

ISBN 978-87-998686-0-5

# INDHOLD

Den spæde start.....	7
NTI flytter til større lokaler .....	15
NTI fejrer 25 års jubilæum .....	23
Oliekrisen i 1974 bliver mærkbar for NTI.....	33
”Fremtidens Tegnesteue” .....	37
Der kom et brev .....	41
Nu går det løs.....	45
NTI’s CAD-afdeling får eget navn .....	61
Jylland erobres!.....	65
Fusion og afvikling.....	73
”NTI CADcenters fremtid” .....	75
Generationsskifte i NTI .....	81
Ny adresse: Lejrvej 15 i Værløse .....	87
Autodesk tildeler NTI awards.....	93
Fortsat ekspansion .....	97
Udvikling af egne produkter.....	99
NTI CADcenter A/S skifter ejer .....	103
Der kom en slæde i vejen .....	105
Hans Schultz .....	109
NTI’s nye vision, mission og værdier .....	111



## FORORD

**D**ette er historien om en beskeden lavteknologisk virksomhed - Nordisk Tegnemaskine Industri A/S - som startede lige efter 2. verdenskrig under vanskelige forhold og voksede sig større for til sidst at ende med at være en højteknologisk virksomhed - NTI CADcenter A/S.

Nøgleordene var fra starten: kapital, lederskab og fremsynethed.

Denne bog er udgivet i anledning af 70-året for NTI's start og bygger på indholdet af 37 scrapbøger ført fra 1945 til år 2005 suppleret med forfatterens hukommelse gennem 56 år.

Tak til HR- og juridisk chef Karina Keller, som har støttet mig med gode råd, ros og meget lidt ris – samt korrekturlæsning.

Også administrerende direktør Jesper Kalko skylder jeg tak for støtte og vejledning.



*November 2015  
Peter Kalko*





## Den spæde start

”Arnel!” råber Fritz. ”Jeg er på vej hjem. Husk at få våbendelene, der ligger på bordet, godt af vejen inden du går! I morgen kan vi så arbejde videre på vores tegnemaskine”.

Det var sent på året i 1943. De to ingeniørstuderende i København, Arne W. Olsen og Fritz Preben Schumacher, fremstillede under krigen våbendele i deres fritid til modstandsbevægelsen samtidig med, at de var i gang med at udvikle en tegnemaskine. Deres tegnemaskine skulle erstatte den besværlige hovedlineal, målestokken og trekkanterne og gøre tegnearbejdet på ingeniørstudiet nemmere for dem begge.



Der havde før 2. verdenskrig kun været tyske tegnemaskiner på det danske marked, men ikke nu på grund af krigen. Der gik et par år, tegnemaskinen var næsten færdig og funktionsdygtig, og de to ingeniørstuderende havde afsluttet deres studier og taget deres eksamen. Så kom freden den 5. maj 1945.

*Arne W. Olsen*

Efter et par dage mødtes de for at drøfte, hvad der nu skulle blive af deres ”projekt tegnemaskine”. De blev hurtigt enige om, at nu da krigen var forbi, skulle Europa producere og bygge. Og så var der



brug for tegnemaskiner! Mon ikke tiden var moden til at gribe chancen og sætte en produktion i gang?

De var ikke længe om at beslutte sig, og allerede den 22. maj 1945 stiftede de Nordisk Tegnemaskine Industri A/S. Navnet dækkede deres ambitioner om at komme ud i verden med deres tegnemaskiner. I det mindste i Skandinavien. Formålsparagraffen i vedtægterne lød: *”Selskabets formål er at drive fabrikation og handel med tegnemaskiner og dermed beslægtede produkter.”* To investorer havde købt aktier i foretagenet, så nu kunne de komme i gang. Aktiekapitalen var på kr. 10.000,-

Hurtigt fik de lejet sig ind i en meget beskeden bygning nær ved Skovshoved havn. Hele 35 kvadratmeter var lejemålet på. Noget i mursten og noget nærmest som et skur.



*Her i disse primitive bygninger startede produktionen af tegnemaskiner i maj 1945 på Strandvejen i Skovshoved havn.*



Aktie fra 1947 tilhørende F. P. Schumacher.

De gik i gang. Produktionen fik de styr på næsten uden vanskeligheder. De var jo ikke ingeniører for ingenting, men salget gik noget trægt. Alligevel godt nok til at de turde ansætte et par medhjælpere.



Her er "fabrikken", hvor det hele startede.

Det kunne være Arne W. Olsen og F.P. Schumacher, der ses på fotografiet.

Helsingørs Jernskibs- og Maskinbyggeri A/S			
Tegnemaskiner 5864. 792 799 1100			
1 Stk. VH 60, Linealer 1:1	1:1	1:1	1:1
2 " VH 75, Linealer 1:1	200+500	350,-	700,00
<del>1 Stk. Maskin</del>			
Fragt		1,50	3,00
Læs. mæsko April		30 DEC. 1947	
1/5 Vestkraft, Kirkegade 63, Esbjerg. X			
1 Stk. VH 75, Linealer 1:1	200+500		350,00
Fragt			1,50
Læs. primo April		12 JAN. 1948	

Fra Ordrebogen oprettet i 1947. Her vises 2 ordrer til henholdsvis Helsingørs Jernskibs- og Maskinbyggeri A/S på 2 tegnemaskiner af typen VH 60 og VH 75.

I/S Vestkraft i Esbjerg skulle have 1 tegnemaskine af typen VH 75.



*Billeder fra "fabrikken" i Skovshoved, hvor man holdt til fra 1945 til 1949.*



*En af de første tegnemaskiner produceret i midten af 1940'erne med "hoved" af træ og skala af celluloid. NTI-tegnemaskine model VM 60 var den mest solgte model og blev produceret helt frem til 1990.*

Der blev produceret to typer tegnemaskiner. Én til brug på helt vandrette bordplader. Det var den type som arkitekter og rådgivende ingeniører foretrak. Den anden model var til industrien, hvor man ønskede en tegnemaskine afbalanceret med en kontravægt, så den kunne bruges på en meget skrå, næsten lodret tegneplade, så man kunne stå op og tegne.

To år efter starten i 1945 var deres kapital næsten opbrugt. F.P. Schumacher henvendte sig til Hans Schultz - de var gamle skolekammerater. Det gav resultat. Hans Schultz investerede i firmaet mod at få en plads i bestyrelsen. Han havde fået udbetalt et arveforskud af sin mor efter sin far – Sven Schultz død i 1932. Sven Schultz var en af grundlæggerne af entreprenørvirksomheden Højgaard & Schultz A/S.

Arne W. Olsen og P.F. Schumacher trådte ud af bestyrelsen, Schumacher for at blive direktør i NTI, som nu var den mere mundrette betegnelse for firmaet.

Olsen forlod firmaet kort tid efter.

Men lige meget hjalp det ...

To år senere valgte Schumacher at sige sin stilling op og emigrere til Venezuela. For at få styr på ledelsen og sikre, at resten af kapitalen ikke forsvandt ud i den blå luft, tilbød bestyrelsen Hans Schultz stillingen som administrerende direktør for NTI. Hans Schultz var 27 år gammel og havde lige afsluttet sin landbrugsuddannelse som cand.agro. Han var ung, dynamisk og fuld af gå-på-mod. Han startede med en månedsløn på femhundrede kroner. En tegnemaskine kostede dengang kr. 350,-.

Han fik hurtigt styr på økonomien, og allerede året efter var der sorte tal på bundlinjen.

NTI er reddet!

# TEGNEMASKINER

FOR LODRET TEGNEBORD:  
**MODEL LM. 60**  
 OG **LM. 75**

FOR VANDRET TEGNEBORD:  
**MODEL VH. 60**  
 OG **VH. 75**





Tiden har kortgjort det gamle  
 ord om, at den, der arbejder  
 ihærdigt, også kommer med. Nu er  
 det således, at den, der arbejder  
 om fornødt i teknik, sætter sig ned  
 eller med andre ord, konkluderer  
 og fremsætter en afsluttende, øje-  
 slået og derfor endelige beslutning  
 tegnemaskiner fra

**Nordisk**  
 Tegnemaskine Industri A/S

NORDISK TEGNEMASKINE INDUSTRI A/S

Bomporten 1 . Gentofte . Tlf. Gentofte 5181

*Den første helsidesannonce  
 indrykket i ugebladet "Ingeniøren" i april 1949.  
 Læg mærke til den nye adresse.*





*Plakat fra  
midten af 1960'erne*

## **NTI flytter til større lokaler**

Medarbejderstaben fordobledes fra fem i 1949 til ti i 1959. Fem i administrationen og fem på fabrikken. Hans Schultz indså hurtigt, at hvis NTI skulle vokse og placere sig mere synligt på markedet, skulle der bl.a. større og bedre lokaler. Det var årsagen til, at man flyttede til næsten helt nye lokaler i Gentofte på adressen Bomporten nr. 1.



*NTI deltager på industriudstilling i Forum, København i 1954.*



Nu skulle der ske noget! Der blev sat fokus på markedsføringen, brochurer på dansk og engelsk blev fremstillet, og arbejdet med at eksportere tegnemaskiner blev sat i system. Nu var der også blevet plads til at producere tegneborde. Det resulterede i, at der i løbet af 1950'erne blev eksporteret tegnemaskiner til så fjerne dele af verden som Pakistan, Chile, Brasilien, Mexico, USA, Canada og Indien. Eksporten af tegnemaskiner tidobledes i perioden 1950 til 1957.



*Hovedet på brevpapir efter udflytningen til Gentofte ca. 1950*

Men på hjemmemarkedet havde man et stort problem. Det viste sig at være svært at overbevise danske ingeniører og arkitekter om, at en dansk produceret tegnemaskine var lige så god som en tysk. Det måtte der gøres noget ved. Planen var, at få ingeniørstuderende til at benytte NTI-tegnemaskiner under deres studie, men det viste sig hurtigt, at undervisningsstederne ikke havde penge til at investere i tegnemaskiner. Hvad gjorde man så? Hans Schultz fik den geniale idé at tilbyde de studerende, at de kunne leje en tegnemaskine med forkøbsret for kr. 15,- om måneden. Det varede ganske vist over 2 år før beløbet for tegnemaskinen var tilbage i firmaets kasse, men det var der råd for.



*NTI's første motoriserede sælger på scooter med sidevogn i 1954.*

Og her kom den nytålførte kapital fra Hans Schultz til hjælp. Snart lejede enhver ingeniørstuderende i København en NTI-tegnemaskine. Når de senere kom ud på tegnestuerne, anbefalede de virksomhederne at anskaffe NTI-tegnemaskiner, som de havde vænnet sig til at bruge under studiet. Idéen bredte sig til hele landet, NTI tilbød nu alle ingeniør- og arkitektstuderende at leje en NTI-tegnemaskine med forkøbsret.

Den onde cirkel var brudt

Nu går det fremad!



*For at stimulere de unge ingeniørstuderende til at bruge NTI-tegmaskiner, indrykkede man annoncer i deres blade. Her er det en annonce i Odense Maskinteknikums julenummer i 1956.*



*Her en anden annonce, der også var rettet mod ingeniørstuderende. Teksten lød:*

***"Han fik aldrig tid til at lege med piger, fordi han havde glemt at leje en NTI-tegmaskine med forkøbsret."***

## Opsvinget i samfundet udnyttes

Et nyt årti var begyndt med 1960. Samfundet var i vækst, og der var godt gang i industrien og særligt i byggebranchen. Det smittede af på omsætningen i NTI. Nu skulle den gunstige situation udnyttes. Hans Schultz tilførte endnu engang for egen regning frisk kapital til NTI.

Året før var Peter Kalko blevet ansat. Han var 25 år gammel, handelsuddannet, havde været i udlandet på virksomhedsophold og kom fra en stilling som sælger i et papir-agenturfirma. Efter tre måneders ansættelse fik han ansvaret for salg og markedsføring af tegnemaskiner, tegneborde og tegneartikler. Kalko startede med at forenkle forretningsgangen fra ordreindgang til fakturering. Det sparede NTI for en medarbejder, og så blev der råd til at få professionel hjælp fra en grafisk tegnestue til udformning af annoncer og brochurer.



*Her er alle NTI's medarbejdere fotograferet i oktober 1961 af direktør Hans Schultz.*

*På billedet til venstre ses NTI's 6 ansatte i administration, bogholderi og salgsafdeling. Peter Kalko ses som nr. 4 fra venstre og Gudmund Skovmand nr. 6 venstre. Begge ansat i salgsafdelingen.*

*På billedet til højre ses 10 ansatte i fabrikationen. Nr. 2 fra venstre i bagerste række er NTI's ingeniør K.E. Nielsen, der fulgte med fra Skovshoved.*

Udlejningen af tegnemaskiner til studerende blev for alvor sat i system og udvidet. Der blev afholdt demonstrationer på teknika over hele landet. Udlejningen gik så strygende, at Kalko foreslog, at man skulle udvide lejeordningen til også at omfatte hele kundekredsen og både gælde for tegnemaskiner, tegneborde og andet tegnestueinventar. Timingen var perfekt. Byggebranchen var inde i en opsvingsperiode. Mange nye rådgivende ingeniørfirmaer blev etableret over hele landet. De havde behov for effektivt tegnestueudstyr, men havde ikke mange penge til at købe for. NTI's lejeordning sparede dem for investeringen og gav dem ydermere sikkerhed for, at de kunne returnere de lejede varer, hvis deres firma måtte lukke ned.

Markedsandelen steg. NTI kom hurtigt op på en andel af 60-65% af salget af tegnemaskiner i Danmark. Konkurrenterne var grønne af misundelse, og de tyske producenter måtte nøjes med at se til fra sidelinjen. Det sidste var noget, der glædede Hans Schultz. Han havde været med i modstandsbevægelsen under krigen og så stadig skævt til alt tysk.

Det går godt for NTI!



*Hoved på brevpapir fra 1960.*

## **Er der basis for at bygge en helt ny fabrik?**

Den 3. maj 1963 blev Jesper Kalko født. Forældrene var – som den opmærksomme læser sikkert har gættet – Anja og Peter Kalko. Det skulle senere vise sig, at Jesper fik stor betydning for NTI's fremtid og succes ...

I midten af 1960'erne lod NTI gennemføre den første markedsundersøgelse i firmaets historie. Der blev telefonisk foretaget interviews af 100 firmaer i Danmark. 50 maskinfabrikker og 50 rådgivende ingeniørfirmaer. Halvdelen var kunder hos NTI og halvdelen købte konkurrerende produkter.

Baggrunden for undersøgelsen var ønsket om at afklare, om der var behov for at bygge en ny og større fabrik, der skulle rumme produktion, administration, udstillingsområde og det udvidede varelager samt et mindre snedkeri. Hans Schultz var indstillet på økonomisk at stå for byggeriet og leje bygningen ud til NTI.

Markedsundersøgelsen viste, at der var store udsigter til, at markedet for tegnestueinventar ville vokse kraftigt i de kommende år. Den stigning ville vi kunne få del i, hvis vi fulgte undersøgelsens konklusioner. Det drejede sig om at ændre de traditionelle tegnemaskiner, som man uden ændringer havde produceret siden 1945, til de såkaldte løbevognstegnemaskiner, der havde et smartere design, fyldte mindre og var lettere at betjene. Det varede ikke længe før NTI lancerede sin første løbevognstegnemaskine, og den faldt hurtigt i markedets smag. Det gav blod på tanden. Også andre produkter blev shinet op, f.eks. blev udvalget af tegneborde ændret i design og farvevalg for at følge stil og mode inden for kontormøbler.

Markedsundersøgelsen afdækkede tillige, at brugerne/firmaer af tegnemaskiner ikke var særligt prisbevidste. Vi kunne altså stille og roligt hæve priserne!

Markedsføringsmæssigt viste undersøgelsen, at NTI burde satse mere på informativt og godt illustreret brochuremateriale, deltage i udstillinger over hele landet og øge sælgerstaben med et par mand. Der blev lagt en ny salgsstrategi. Vi udvidede til fem sælgere, der

nu dækkede hele landet. Alle sælgerne var 100% provisionslønnede for at stimulere deres interesse for salget. For at give sælgerne en vis sikkerhed mod udefra kommende påvirkninger af markedet for investeringsgoder, udvidede vi vort område inden for salg af tegneartikler, tegnepapir og andre dagligdags forbrugsvarer. Der blev arrangeret hyppige salgskonkurrencer med opfølgende markedsføring. NTI deltog i aktuelle messer og udstillinger i Herning, Fredericia, Odense og København. På samme tidspunkt havde vi indledt et udstillingssamarbejde med et firma, der solgte lustrykmaskiner. Vi to firmaer alene arrangerede udstillinger under navnet ”tegnestuens indretning” og udstillede gennem flere år i alle større byer i Danmark op til flere gange.

For at imødegå kunder, der sagde de ikke kendte nok til produktet, tilbød vi en uforpligtende prøveordning på 8-14 dage. Det viste sig senere, at 85-90% af de ”udlånte” varer blev købt. Og for dem, der mente, at investeringen var for kostbar her og nu, tilbød vi leje med forkøbsret.

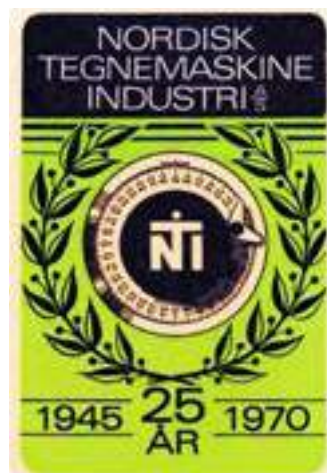
Annoncering blev reduceret til et minimum, og i stedet blev der udformet brochurer rettet mod de enkelte kundegrupper: industrivirksomheder, rådgivende ingeniører, arkitekter og studerende. Markedsandelen for salg af tegnemaskiner steg til op mod 70%.



Nu var vejen banet for den nye fabrik, der blev bygget i Ballerup på Tempovej nr 15. Den stod færdig i 1968.

Målet er nået: Syv ud af ti bruger NTI!

*Her er Hans Schultz og Peter Kalko fotograferet i november 1967 under besigtigelse af udgravningen til den nye fabrik i Ballerup.*



## NTI fejrer 25 års jubilæum

Den 5. maj 1970, næsten på årsdagen for oprettelsen af Nordisk Tegnemaskine Industri A/S i 1945, fejrede man sit 25 års jubilæum i den nye fabrik i Ballerup. Alle sejl var sat til. Ballerups borgmester kom og fik overrakt en NTI-tegnemaskine til brug for teknisk forvaltning.



NTI havde et par måneder forud for jubilæet udskrevet en konkurrence blandt landets ingeniørstuderende – ”Tegn et tegnebord”. Formålet med konkurrencen var at få inspiration til at udvikle og fremstille et nyt

tegnebord til undervisningsbrug. De fire studerende, der vandt konkurrencen, fik kr. 5.000,- til deling. Jubilæumskonkurrencen blev refereret i ikke mindre end 30 dagblade landet over samt flere fagblade. På fotografiet får én af vinderne et håndtryk af NTI's administrerende direktør Hans Schultz (tv.).





Den nye fabrik var meget moderne og spændende indrettet af Agnete Schultz, gift med direktør Hans Schultz.

Det var særligt foyeren, der vakte besøgendes forundring, begejstring og interesse. Her var placeret to stole og en sofa. De var ikke helt almindelige. De var gennemsigtige og fremstillet i et oppusteligt

plastmateriale ligesom baderinge. Sofabordet havde en kraftig glasplade på sort jernstativ. Kunstige blomster var placeret rundt omkring i lokalet. På væggen hang et meget gammelt tårnurd uden skive og henne ved vinduespartiet var placeret en meget stor genstand af zink, som havde afsluttet en gesims eller et mindre tårn på en ældre Frederiksberg villa.

En meget utraditionel møblering af en fabrik. Det gav alle besøgende noget at snakke om – også når de kom hjem.



*Indgangspartiet til den nye fabrik på Tempovej i Ballerup med de gennemsigtige og oppustelige møbler, tårnuret på væggen uden skive, ankeret i loftet og zink-opsatsen bagerst i lokalet.*

Den meget utraditionelle indretning af den nye fabrik i Ballerup vakte stor interesse. Flere dagblade og magasiner bragte omtale og fotos. Det resulterede blandt andet i, at NTI lagde lokaler til et par scener af Hans-Erik Philips kortfilm ”De to tvillinger”.



*Her er det Ove Sprogøe, der optræder i rollen som ”cykelstativ flyttemandsdirektør” i ”De to tvillinger”.*



*Jens Okking ses her som ”regnevajs-direktør” i samme film.*

### **Nu skal der styr på papirgangen!**

Året inden flytningen til Ballerup var de interne forretningsgange gået grundigt igennem for at se, om det kunne gøres mere effektivt og sikkert. Kalko var træt af unødigt dobbeltarbejde hvad fakturering og bogføring angik. Nu skulle det være effektivt og rationelt. Det var vigtigere at styrke salgsafdelingen end bogholderiet!

Der var lige kommet en ny kombineret fakturerings- og bogføringsmaskine på markedet – Friden 5010 Computyper. Den var halvt elektronisk og halvt mekanisk. Den kunne f.eks. løse



problemerne med at få faktureret og bogført i samme arbejdsgang uden fejlmuligheder. Den kostede den nette sum af kr. 50.000,- og var den absolut største investering i NTI's historie indtil dato. Der skulle en

bestyrelsesbeslutning til før der var grønt lys.

Salgsafdelingen benyttede maskinen om formiddagen til fakturering, hvorefter bogholderiet brugte den resten af dagen. Ved hjælp af en Xerox kopimaskine og skabeloner kunne vi "udskrive" kontoudtog på den halve tid. Leverandøren af Friden 5010 blev så begejstret for den "total" anvendelse vi havde fundet frem til, at vi igennem flere år viste den frem for interesserede. Det var længe før man introducerede begrebet "open source og learning".

Hans Schultz oprettede i begyndelsen af 1970'erne Nordisk Tegnemaskine Industris Fond. Han havde kort tid forinden opkøbt alle aktierne i firmaet. De blev nu lagt ind i fonden med Hans Schultz som formand for bestyrelsen.

En ny tid med Hans Schultz som eneejer kunne begynde. Nu kunne der træffes hurtige beslutninger.

Inden for de næste par år blev varesortimentet udvidet betydeligt med flere udenlandske produkter. Tegnemaskiner fra Italien og tegneborde fra Belgien og Frankrig. Det var Kalkos kontakter efter mange års besøg på Hannovermessen i Tyskland og to store kontormesser i Milano og Paris, der nu bar frugt. Alle produkterne fik danske navne og NTI mærkater sat på, så de gled naturligt ind i rækken af vores dansk producerede produkter. Hans ønske var at NTI kunne dække kundernes ønsker om et udvalg, der dækkede hele spektret. Ingen skulle gå forgæves til NTI for at få deres ønsker om tegnestueudstyr opfyldt.

Men produktudviklingen på den nye fabrik i Ballerup stod ikke stille. Der blev lanceret en ny NTI-løbevognstegnemaskine, som

blev ”døbt” Tecmaster efter en navnekonkurrence blandt personalet. Den blev flagskibet i årene fremover. Også et nyt tegne/skrivebord med mulighed for at skråtstille tegnepladen blev lanceret under navnet Tempo.



Tempo tegne/skrivebordet var en sællert fra starten.

Senere blev det suppleret med tegnebordet Tempolux, hvor pladen både kunne hæves og sænkes og stilles skråt.

Her havde vi fået hjælp af et hold fysioterapeuter til udformning og anvendelse. De var begejstrede over at få lov til at være med til at komme med idéer inden produktet var sat i produktion. Det havde de aldrig fået lov til tidligere.

Tempolux blev med tiden vor største salgssucces og gik også godt på eksportmarkedet. Det var før man havde hæve-sænke borde på kontorerne.

Der var stadig blandt vores kundekreds interesse for at leje med forkøbsret. Derfor blev vareuddbuddet suppleret med mindre skrivemaskiner og elektroniske regnemaskiner. En varegruppe, der lå noget uden for vores begreb ”tegnestueinventar”, men lejeordningen var med til at give en pæn omsætning.



*Her vises tegnebordet Tempolux, som kan bruges til  
at tegne ved både siddende og stående.  
Tegnemaskinen til højre er en Tecmaster.  
Arkivskabet til venstre og skuffelementet på hjul til  
højre er også NTI produkter.*

### **En hård konkurrent overgiver sig – frivilligt!**

Vi havde nu åbenbart placeret os så synligt på markedet, at en af vores største konkurrenter, Océ-Helioprint A/S, der solgte de meget anerkendte tyske ISIS-tegnemaskiner og nogle svenske tegneborde m.m., henvendte sig til os og spurgte om vi var interesserede i at overtage deres varelager for tegnestueinventar, da de fremover ville koncentrere sig om lustrykmaskiner og andre produkter.

De havde aftalt med deres leverandører i Sverige og Tyskland, at agenturerne kunne overgå til NTI uden problemer.

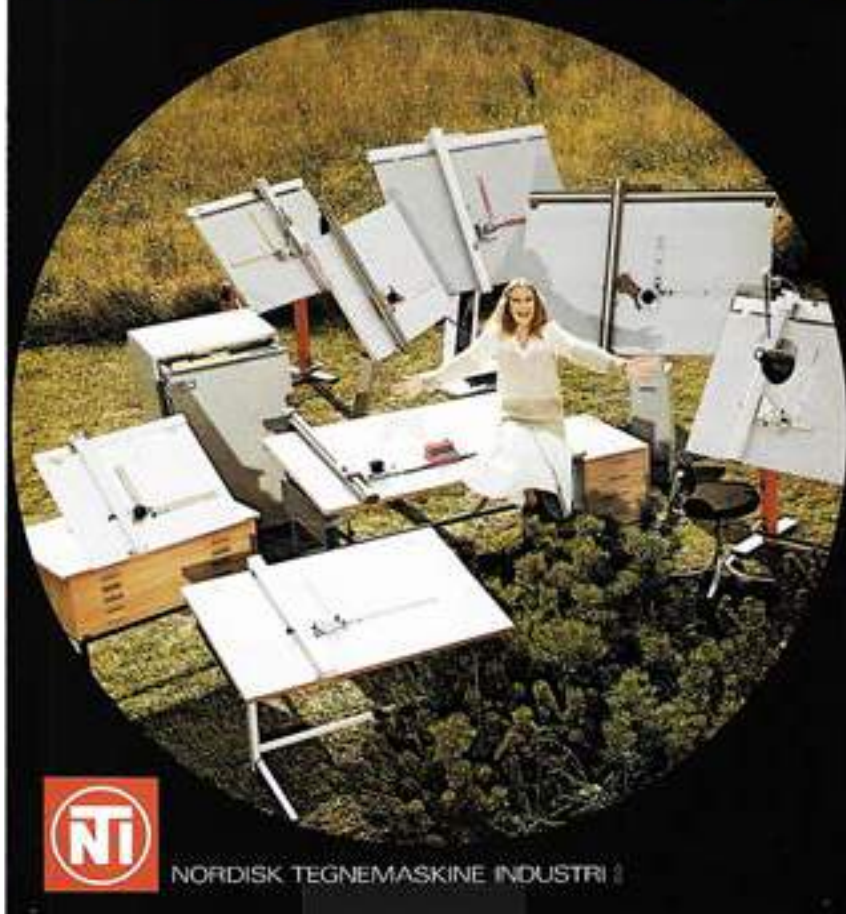
Vi sagde ja! - Og vi nøjedes med at betale indkøbsprisen af Océ-Helioprints varelager.

Det var svært at få armene ned.



*Et Tempolux tegnebord helt i rødt  
moneret med en hvid tegnemaskine.  
En stol med rødt sæde og et hvidt skuffeskab.*

# TEGNEBORDE ARKIVSKABE TEGNEMASKINER



*Forsiden til et katalog over samtlige af NTI's produkter –  
tegnemaskiner, tegneborde og arkiveringsskabe til tegninger.  
Blev også fremstillet som plakat til brug for NTI's forhandlere.*



*Hoved på brevpapir efter udflytningen til Ballerup i 1968.*



*Hoved på brevpapir til salgsbreve efter udflytningen til Ballerup.*







## **Oliekrisen i 1974 bliver mærkbar for NTI**

Oliekrisen, der begyndte i slutningen af 1973 på grund af krigen mellem Israel og Egypten/Syrien havde til resultat, at de arabiske landes organisation OPEC nedskar olieproduktionen voldsomt samtidig med, at de satte priserne i vejret. Det slog hårdt igennem i 1974, og ved slutningen af året så det ud til, at der ville komme røde tal på bundlinjen af NTI's årsresultat. Årsagen var, at omsætningen var faldet voldsomt. Alle holdt sig tilbage med at investere på grund af den usikre situation.

Personalet blev holdt løbende informeret om situationen og for at undgå afskedigelser blev både ledelse og medarbejdere enige om at alle gik ned på en arbejdsuge bestående af kun fire dage med tilsvarende lønnedgang på 20%. NTI fremlagde hver tredje måned et totalt kvartalsregnskab for både personale og bestyrelse, så alle kunne holde sig orienteret om den alvorlige situation.

## Lys forude

Trods de mørke skyer, der havde lagt sig truende over NTI, var det alligevel lykkedes at komme ud af regnskabsåret 1975 med et mindre overskud. Og ved fælles indsats i NTI lykkedes det at minimere udgifterne på olie til opvarmning, forbrug af el på fabrikken og mange andre områder. Oliekrisen var ophørt og derfor besluttede NTI's bestyrelsen på initiativ af Hans Schultz at tilbagebetale hver enkelt medarbejder i både administration og produktion halvdelen af det reducerede lønbeløb. Beløbet blev udbetalt som et engangsbeløb lige før jul og vakte stor glæde hos alle.

Krisen var slut. Nu skulle vi videre. For at dække hele landet endnu bedre end hvad de fem sælgere formåede, blev der etableret et forhandlernet i større byer på Fyn og i Jylland. Baggrunden var, at vi havde erfaret, at flere foretrak at handle lokalt. Det gjaldt særligt Fyn og Jylland. Nogen sagde til os, at man ikke både kunne have mel i munden og blæse på én gang. Altså sælge direkte fra fabrikken i Ballerup til tegnestuerne og samtidig få forhandlerne til at interessere sig for at forhandle vores produkter. Men man skal ikke altid tro på alt, hvad andre siger. Det lykkedes faktisk. Og i løbet af et par år sagde vi farvel til begge vores sælgere på Fyn og i Jylland. Det var et sats, men det kom ikke til at påvirke hverken omsætning eller indtjening.

Vi sad nu på så stor en markedsandel, at Monopolrådet blev opmærksom på vores eksistens. Man havde besluttet, at vores træer ikke skulle vokse ind i himlen. Monopolrådet var ude efter os fordi vi gav handlerrabat på vores "vejledende" udsalgspriser. Det var forbudt, når man havde en så dominerende rolle på markedet som vi havde. NTI fik en forholdsvis beskeden bøde på et par tusinde kroner. Kalko fik ros af chefen for at have forøget salget og forsøgt at styre priserne. Dog måtte vi bide i det sure æble og gå over til nettopriser til forhandlerne ...

I slutningen af 1970'erne var det samlede personaleantal på 26 medarbejdere på kontor, fabrik og i marken. Alt var ved det gamle igen – og dog. Peter Kalko, der var udnævnt til salgschef, var i

1978 blev valgt som borgmester i Birkerød Kommune, men fortsatte sit arbejde i NTI. På rådhuset tidligt om morgenen, i NTI midt på dagen og tilbage til rådhuset om eftermiddagen. Det resulterede i et par fartbøder ...

Hewlett-Packard A/S inviterede i 1979 NTI's salgspersonale og sælgere til en demonstration af et nyt HP-CAD program – eller som der stod i indbydelsen ”en demonstration af det elektriske tegnebord”. Mon ikke man mente demonstration af en elektronisk tegnemaskine. Men alt var jo så nyt på dette område på den tid. Vi var benovede over det vi så og tog oplevelsen med hjem, men anede på det tidspunkt ikke, hvordan vi skulle forholde os til den nye teknologi. Var det en døgnflue eller var det fremtiden - ?



På Hannover-messen havde den japanske tegnemaskineproducent Mutoh lanceret en tegnemaskine med digital aflæsning af grader og minutter, der fik stor opmærksomhed fra de besøgende. Vi fik forhandlingen.

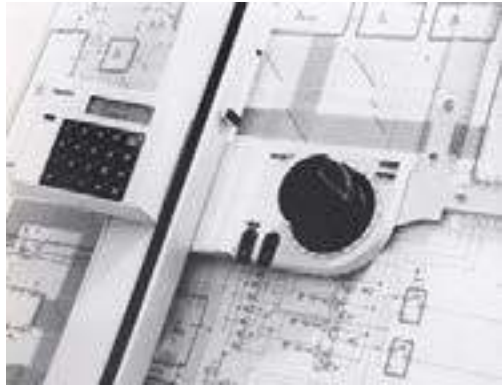
Ikke så meget for at sælge tegnemaskinen, men mere for at afprøve markedet. Interessen var behersket. Der blev kun solgt nogle få stykker. Om det var den noget højere pris eller simpelthen, at man ikke fik nok teknologi for pengene, var svært at afgøre.

Aflæsningen på de traditionelle tegnemaskiner var på en graveret skala og nu fik man i stedet tallene digitalt. Det gik faktisk ligesom med de digitale ure, man gik tilbage til det gamle og kendte – trykte tal og visere.

Allerede samme år stod der en notits i NTI-nyhedsbrev nr. 4 til vores kunder med overskriften ”Fagre nye verden bliver tegnet på computerstyrede maskiner”. Artiklen sluttede med, at den fagre nye verden allerede eksisterede. Svært at forholde sig til for de 26 medarbejdere i det 35 år gamle firma, der kun havde fremstillet lavteknologiske produkter.

Men ... en ny tid er på vej!





*Er det fremtiden?*

## **”Fremtidens Tegnesteue”**

De første par år ind i 1980’erne var uden større påvirkning af den ny teknologi. NTI havde stadig de samme 25 ansatte og omsætningen lå støt på omkring 10 millioner kroner om året. Men på Hannover-messen dukkede der nye produkter op til brug for kontor og tegnesteue, betegnet som elektroniske hjælpemidler.

NTI forstod budskabet og sikrede sig forhandlingen af tre af de nye hjælpemidler: En tegnemaskine af fabrikatet Nestler, der udover digital aflæsning af grader og x y koordinater også kunne aflæse længden på linjer i et angivet målestoksforhold samt beregne vinkler og radier. Det var avanceret! En såkaldt tegneautomat – ”Stano-plot” – til brug for tekstning af tegninger, udskrivning af styklister og automatisk udtegnning af tegn og symboler, vakte kundernes store interesse, men blev ikke solgt i nævneværdig grad ... Så gik det bedre med et tekstapparat til at sætte direkte på den traditionelle tegnemaskine. Det var en hurtig og let måde at få beskrevet sine tegninger på i stedet for den besværlige og langsomme måde med skriftskabeloner - bogstav for bogstav. Men

det var først, da prisen kom ned fra omkring kr. 50.000,- til under kr. 20.000,- at salget gik rigtigt stærkt. Det endte med at blive en virkelig sællert med en omsætning i millionklassen. Der blev ansat en ny sælger med ansvar for de tre nye produkter – Kjeld Schultz. Ikke i familie med Hans Schultz, men en gammel kending af NTI.



*Her er NTI's første brochure, hvor de tre nye "elektroniske hjælpemidler" vises samlet.*

*Priser i oktober 1982:*

*Stano-plot..... kr. 90.000,-*  
*Hertil kom symbol-programmer á 88 symboler ..... kr. 20.000,-*  
*Nestler tegnemaskine System 880-80 (plus tegnebord) ..... kr. 22.000,-*  
*Deltascript tekstapparat ..... kr. 48.500,-*  
*Ekstra for programmer á 80 symboler ..... kr. 6.500,-*  
*Alle priser ekskl. moms.*

CAD-programmer var endnu ikke slået an. I november måned 1982 tilbød NTI at holde sine større kunder orienteret om udviklingen omkring indførelsen af ny teknologi på tegnestuerne gennem et abonnement på artikler fra danske og udenlandske fagblade. 65 virksomheder tilsluttede sig idéen og fik sendt artikler om CAD og fordelene ved det nye ”system”. I en svensk artikel stod der bl.a.

” ... det er åbenbart, at argumenterne for at indføre CAD på tegnestuerne er mange og betydningsfulde, men det må i dag anses for tvivlsomt, om fordelene er tilstrækkelige. Hardwaren er stort set færdigudviklet, softwaren begynder så småt at kunne anvendes i praksis og de få applikationer, der er på markedet, er nogenlunde.”

Det var ordene og holdningen i 1982! Det gjorde det ikke nemmere at tage bestik af fremtiden. Men tiden stod ikke stille. NTI's mange tiltag omkring ny teknologi var rygtedes i branchen – også udenfor tegnestuerne. I 1983 blev Peter Kalko opfordret til at deltage i et projekt foranlediget af Teknologisk Institut. Projektet fik navnet ”Fremtidens Tegnestue”. Gruppen bag projektet bestod af repræsentanter for Teknisk Landsforbund, Jernets Arbejdsgiverforening og Nordisk Tegnemaskine Industri A/S samt et par medarbejdere ved Teknologisk Instituts afdeling for værkstedsteknik. Det blev til et digert værk på over 200 sider. Som det fremgik af forordet, var fremtiden svær at spå om:

”Udgangspunktet for nærværende projekt er det forhold, at udviklingen af tegnestueudstyr er inde i en turbulent fase, hvor det er svært at gennemskue fremtidens produktkoncepter. På den ene side er der konceptet med de nøglefærdige CAD-anlæg, som tager sigte på en næsten fuldt automatiseret løsning. På den anden side er



de små NC-scribere til tekstning af tegninger, som sammen med programmérbare lommeregner, koordinattegmaskine m.m. er udtryk for partielt automatiserede foranstaltninger. Disse to udviklingstendenser vil sandsynligvis betyde en omlægning af konstruktionsarbejdet og fremtidens ”tegnemaskine” vil formentlig undergå betydelige forandringer. Denne usikkerhed over for de modsat rettede udviklingstræk har vi i Produktteknisk Gruppe erfaret gennem samarbejdet med danske producenter af tegnestueudstyr, f.eks. Nordisk Tegnemaskine Industri A/S og Linex A/S. Særligt tydeligt indikerede Produktteknisk Gruppens samarbejde med førstnævnte producent – NTI – at det ikke umiddelbart lader sig gøre at formulere ”fremtidens tegnemaskine”.

Formålet med dette projekt er at se udviklingen i en større sammenhæng og i dette perspektiv formulere fremtidens mulige produktkoncepter og vurdere muligheden for dansk produktion indenfor dette område.”

Det var kun den danske virksomhed Linex A/S, der gik aktivt ind på markedet med en dansk produceret scriber og senere udviklede et CAD-program – Linex CAD. Linex A/S klarede ikke denne satsning og gik senere konkurs.

NTI holdt sig klogeligt tilbage fra at forsøge sig med udvikling af egne produkter inden for ny teknologi. Vi indså hurtigt, at inden vi ville være færdige med at udvikle et nyt produkt, havde udviklingen overhalet os ...

NTI's administrerende direktør Hans Schultz fornemmede, hvor udviklingen bar hen for det gamle firma og bad i 1984 Peter Kalko om at indtræde i bestyrelsen, så man kunne blive direkte informeret om, hvad der skete i den store verden.

Hvad gør vi nu?

Det er svært at spå - især om fremtiden...



*IBM PCer  
model X*

## **Der kom et brev**

På nogenlunde samme tidspunkt skete der et held i uheld. Leverandøren af NTI's gamle fakturerings- og bogføringssystem – Friden 5010 – meddelte, at de ophørte med at servicere produktet. Nu var gode råd dyre. Hvad skulle vi nu gøre?

Det var så heldigt, at Kalko på et tidligere tidspunkt havde etableret en lokal ERFA-gruppe bestående af salgschefer fra bl.a. et bilfirma og et kontormaskinefirma. Det var sidstnævnte, salgschefen fra kontormaskine firmaet, der havde løsningen! Han hviskede Kalko i øret, at IBM var ved at lancere noget helt nyt – et program til fakturering og bogføring på en såkaldt mikrodatamat. ”Vent lige et par måneder, så sker der noget” sagde han. Og det gjorde der.

Kort tid efter opfordringen til at vente et par måneder, lå der et brev på Kalkos skrivebord fra et firma, der kaldte sig DanCAD, hvor NTI blev tilbudt forhandling af et CAD-program – AutoCAD – som DanCAD havde fået forhandlingen af i Danmark via den svenske distributør for Skandinavien – Autodesk i Göteborg.

Det lød interessant. Det var præcis hvad vi havde savnet. En dansk distributør, som kunne give os support og vejledning på et sprog vi forstod! Vi tog straks kontakt og mødte op i ”havehuset” i en villahave i Gentofte, hvor DanCADs to ejere og deres medhjælper Johnny holdt til. Vi kom tre mand med al den ekspertise vi kunne mønstre. Vores værkfører Frits Larsen og Gudmund Skovmand fra salgsafdelingen, der var uddannet teknisk tegner samt Peter Kalko.

Vi blev introduceret for AutoCAD version 1.3. – det gav os noget (for ikke at sige meget) at tænke over.

Det gav os blod på tanden...

Men hvordan kom vi videre?



### **To fluer med et smæk**

Vi blev kort tid efter inviteret over til kontormaskinefirmaet for at se, hvad de havde at byde på med hensyn til fakturering og bogføring. Det var et bogføringsprogram installeret på en af IBM's første PCere – en ”IBM PC XT med Intel 8088, 4,77 MHz 8 bit databus, 20 bit adressebus” med udskrivning på en matrixprinter.

Kalko kom på den geniale idé, at NTI kunne kombinere de to investeringer på samme computer, både bogføringsprogrammet og AutoCAD. Hans Schultz accepterede idéen med rygdkning i bestyrelsen og gav grønt lys for den noget vovede investering i både programmer, PCer, matrixprinter og en A3 penplotter. – Og så gik vi i gang. Bogførte og fakturerede på XT'eren om formiddagen og brugte eftermiddagen til at udforske AutoCAD programmet.



*HP penplotter A3*

## **Fremtiden for NTI var begyndt**

I IBM's kundeblad "Moderne Tider – om den personlige computer" kunne man læse en artikel om NTI med overskriften "De bogfører om formiddagen og tegner om eftermiddagen". Der stod bl.a. følgende:

"Nu har vi haft systemet med bogføringsprogram og CAD i et års tid. Vi bogfører om formiddagen og udforsker og tegner på CAD programmet om eftermiddagen. For relativt små penge har vi fået mulighed for at sætte os ind i AutoCAD og se hvad muligheder, der ligger her" udtalte Peter Kalko. "Det er imidlertid svært at vurdere, hvordan tidshorisonten for reel ibrugtagning for CAD på tegnestuerne. Systemet kræver, at man tænker matematisk – og før landets tekniske skoler begynder at uddanne folk, der kan arbejde med CAD, så må den enkelte virksomhed selv sætte sine medarbejdere på skolebænken." sluttede Peter Kalko.

De mange overvejelser omkring AutoCAD resulterede i, at NTI ansatte et par autodidakte medarbejdere med kendskab til EDB for at få mere styr på kendskabet til AutoCAD inden man gik på markedet. Vi måtte erkende, at vi ikke kunne finde nogen blandt vores gamle medarbejderstab, der kunne løse opgaven med at sætte sig ind i den ny teknologi og dermed være med til at føre NTI videre.

Filosofien var: *viden før salg*, for ikke at ende som flere andre AutoCAD forhandlere, der solgte systemer som de ikke kunne magte at supportere og derfor gik konkurs.

Kalko havde i april måned 1984 været nede i Hannover på den årlige industrimesse. Efter hjemkomsten sendte han et "fortroligt brev" til alle firmaets medarbejdere, hvor han bl.a. skrev:

" - - - Med hensyn de til de mere avancerede elektroniske tegnesystemer, også kaldet CAD-anlæg – har der her i Danmark været afholdt flere seminarer, konferencer og udstillinger. NTI har deltaget i de fleste. Interessen fra tegnestuernes side har været stor. På Hannover-messen i år var der 10-20 gange så mange udstillere

af CAD-systemer, som der var udstillere af tegnemaskiner og tegneborde af den type, vi producerer og forhandler.

Hvor står NTI nu? – Vi har gennem det sidste års tid koncentreret os stærkt omkring et CAD-system – AutoCAD – installeret på en såkaldt mikrocomputer. Vi mener at være på ret spor og følger nu udviklingen på nærmeste hold, så vi engang når det rigtig går løs, er godt rustet og kan optræde som en ansvarlig og troværdig leverandør på CAD-markedet.

Det tager sin tid at få alle på tegnestuerne med på den nye idé og forstå og udnytte den ny teknologi. Det kræver en helt anden tankegang og en helt anden indstilling til at udnytte det matematisk opbyggede tegnesystem på computerbasis. Måske skal der en helt ny generation til?

Det er derfor min overbevisning på nuværende tidspunkt, at NTI i mange år fremover stadig vil sælge, importere og producere traditionelt udstyr til tegnestuerne.” sluttede Kalko.

Men ikke alt går som præsten prædiker ...



## Nu går det løs

I slutningen af året 1984 mente NTI at være rustet til at afholde åbent-hus-arrangementer i Ballerup, hvor arkitekter og ingeniører kunne komme og få et indblik i, hvad AutoCAD kunne. Vi havde nu egne ansatte, der vidste, hvad det drejede sig om, og vi fik hjælp af DanCAD til demonstrationerne. Det blev et tilløbsstykke med mange deltagere, og demonstrationerne fortsatte ind i 1985. Alene fra september til november i 1984 afholdt NTI 8 CAD-demonstrationer. 145 firmaer og i alt 350 personer mødte op. Det lod til at være nemt nok at få folk til at interessere sig for CAD, men til at købe var der et godt stykke vej endnu ...

Der skete desværre det værste, der kunne ske.

Tegnestuerne blev mere og mere tilbageholdne med at investere i køb af det traditionelle tegnestueinventar, men desværre havde de heller ikke mod til at købe CAD endnu, selvom priserne faldt på

hardware-siden. En kedelig udvikling, der kunne ende med at tage livet af NTI. Var vi ved at skære den gren over vi sad på?

Heldigvis var bestyrelsen positivt indstillet og gav grønt lys for at holde ud. Endnu engang fik vi hjælp af de korte beslutningsveje og NTI's egenkapital.

**Komplet CAD-ANLÆG**  
 Incl. konstruktions-program, instruktion og bord.

Ialt kr. **125.000,-** (+ moms)

– klar til brug

SCRYTER (arbejdsbord)

MONITOR (skærm)

COMPUTER

DIGITIZERPLATE

TASTATUR

PLOTTER (skærm)

SOFTWARE (program)

BETJENING I 10 DAGE

BORD

*Et komplet CAD anlæg til kr. 125.000,- + moms – det var prisen i 1984. Tilbuddet bestod af en IBM PC'er med en AutoCAD version, en IBM skærm, en digitizerplade, en matrixprinter, en A3 penplotter samt et arbejdsbord og instruktion!*

*På bagsiden af brochuren var hele anlægget udførligt beskrevet på et forklarende dansk – særlig meget var der gjort ud af at forklare om det at tegne i et CAD program. F.eks. stod der: "En cirkel konstrueres ved at markere ordet "CIRC" på menutabellen i skærmens højre side. I bunden af skærmens kommer nu spørgsmålet diameter? og placering? Placeringen markeres med trådkorset, diameteren indtastes, og cirklen er tegnet på skærmen..."*



## NTI fylder fyrrre år

Samtidig med, at NTI blev fyrrre år i maj måned, havde man fået forhandlingen af de tysk producerede tegnemaskiner – Nestler. Det gav lidt luft. Nok gav det ikke noget boom i omsætningen, men vi forøgede markedsandelen og sad nu på næsten hele markedet for traditionelle tegnemaskiner m.m. Men hvor længe kunne vi holde omsætningen?

**SOM UDVIKLINGEN TEGNER SIG.**



Den 2. maj markerer Nestler 40 års jubilæum. Det er svært at blive så gammel i vores branche. Det er svært at få den tekniske viden og erfaring, som vi har opnået gennem de sidste 40 år.

Med NTI er der ikke den samme usikkerhed. For alle er der tegnemaskiner produceret af et fåtal autoriserede og erfarne producenter. Tegnemaskiner, tegneborde, tegneplader, tegneplader, tegneplader.

Nogle producenter er selv banebrydere i tegnemaskiner og tegneborde.

Andet arbejde er blandt de første fra verdens første CAD-systemer. Det er ikke teknologien, der er vigtig, men den måde, den bruges på. Derfor er det vigtigt at vælge et CAD-system, der er nemt at bruge og som giver dig alle de funktioner, du har brug for.

Vi vil være til hjælp og støtte til alle vores kunder. Kontakt os på telefon 44 44 44 44.

**NTI**

NTI er en del af den danske tegningsteknik. Vi har været med til at udvikle den danske tegningsteknik i mere end 40 år. Vi har været med til at udvikle den danske tegningsteknik i mere end 40 år. Vi har været med til at udvikle den danske tegningsteknik i mere end 40 år.

Der blev sat ind med brask og bram for at markere 40-års dagen. Store halv-siders annoncer blev indrykket i større dagblade og flere fagblade. Indbydelserne, der var udformet i brochureform, blev sendt ud i stort antal over hele landet for at synliggøre NTI både med hensyn til de traditionelle produkter, men også med omtale af NTI som fremtidens CAD leverandør. På selve jubilæumsdagen overrakte Hans Schultz et gavebeløb på kr. 50.000,- til formanden for Danmarks Frihedsfond, Jørgen Kieler. Det gav efterfølgende stor presseomtale i mange af landets aviser.



*Ved NTI's 40 års jubilæumsdag i maj måned 1985 blev dette foto brugt i annoncer i Erhvervsbladet, Jyllands Posten, Berlingske Tidende, Ingeniøren m.fl.*

*På billedet ses fra venstre administrerende direktør Hans Schultz og salgsdirektør Peter Kalko.*

*Tegnemaskinen er med elektronisk aflæsning af koordinater, areal- og omkredsberægning samt beregning af vinkler m.v. På tegnemaskinen er monteret en såkaldt scriber til målsætning og tekstning af tegninger. Som der bl.a. stod i annoncen "kig ind til receptionen og få et indblik i tegnestuens fremtid".*

I august 1985 blev Hans Schultz indlagt på Hillerød Sygehus for at få udskiftet en hofte. Det foranlediger følgende brev:

*Kære Hans –*

Håber det går fremad og at bagbenet er i bedring. Vi savner dig allerede her i NTI, selvom vi alle prøver at bytte om på ordrer, fakturaer og forsendelsespapirer, er det ikke helt det samme som når du gør det ...

Ellers går alt som det plejer. Vi sælger stadig pænt af alt ”det gamle” og alt tyder på at vi også får et godt sidste halvår 1985.

Og så til det spændende. Ole Østergaard har været hos DanCAD. Her fik han en god og positiv modtagelse af Kurt Wessel Hansen og lovning på tættere kontakt og opbakning fremover. Jeg har ”købt” Johnny Olsen, tidligere DanCAD-mand til at stå for demonstrationerne af AutoCAD sammen med Ole Østergaard fra september måned. Johnny kan også være ”konsulent” i forbindelse med opfølgning (salg) af CAD-systemer. D.v.s. at vi nu står godt rustet og nu tør gå videre med de emner, som forhåbentlig indfinder sig ... Tænk hvis vi bare kunne sælge *eet* system, det ville cad-me være sjovt!

Vi får næsten en ordre om dagen på vores Cadliner scriber. Det har inspireret mig til en analyse af hvem det er der køber Cadliner og hvor de holder til. Resultatet bliver en målrettet kampagne til september. Adresserne har vi i det elektroniske AURA-program i vores PCer.

Ha’ det nu rigtig godt. Der kommer snart en ny rapport fra energicentret på Tempovej.

Hilsen – *Peter*

## **Når bjerget ikke vil komme til Muhammed, må Muhammed komme til bjerget**

I begyndelsen af 1986 måtte der nytænkning til for at få hul på CAD-markedet. Hvad var det, der gjorde, at kunderne ikke indfandt sig og fik anskaffet et CAD-system til tegnestuen? Vi lavede en lille rundspørge blandt vore egne folk og på diverse tegnestuer. Resultatet var såre enkelt. Man turde simpelthen ikke investere i noget man ikke havde prøvet. Det var altså ikke nok, at vi havde demonstreret CAD for dem.

Løsningen lå lige for. Vi relancerede Hans Schultz' idé med at leje tegnemaskiner til de studerende for at få gang i salget. Nu tilbød vi kunderne at leje et komplet CAD-anlæg med PC'er, AutoCAD, skærm, digitizerplade og plotter inkl. 3-dages brugerkursus på stedet. Lejebeløbet var kr. 10.000,- eks. moms for 3 måneder. Efter lejeperioden kunne CAD-anlægget returneres eller beholdes. Beholdt man det, blev lejebeløbet trukket fra købsrisen!

Det satte skub i efterspørgslen. Nu turde man satse. Et lejebeløb på kr. 10.000,- var til at overskue.

Den første ordre blev afsluttet den 9. juni 1986. Ingen kunne få armene ned, og Hans Schultz uddelte egenhændigt chokoladefrøer i massevis til alle ansatte.

Hurtigt udvidede lejetilbuddet sig til at omfatte flere løsninger med vores "egen" NTI-computer, IBM computeren XT og den noget kraftigere AT. Der var også valgmulighed mellem A3 og A2 plottere. De samlede priser lå på mellem kr. 92.000,- til kr. 158.000,-

Situationen udnyttes. NTI slår til!



# Lej et CAD-ANLÆG i 3 måneder

Prøv et komplet CAD-anlæg hjemme på jeres egen tegnestue.  
I ro og mag.  
Prisen er kr. 10.000,- + moms for 3 måneder.  
Inklusive 3 dages eksternt brugerkursus!

NTI leverer hele CAD-anlægget til gennemprøvelse på tegnestuen.  
Lige til at bruge!  
Efter tre måneder kan CAD-anlægget returneres eller købes.  
- Det er en enestående chance for at komme på forkant med udviklingen!

NTI's CAD-udrustning består af:

COMPUTER  
med 512 Kb Ram, 20 MB Winchester, grafikkort, co-processor m.v.  
SKÆRM og TASTATUR  
DIGITIZER-TEGNEPLADE med pen  
PLOTTER til udtegning i A-3 format  
AUTOCAD-konstruktionsprogram  
DIGITIZER-standardmenu  
3 DAGES BRUGERKURSUS for een person  
SAMLET PRIS FOR HELE NTI's CAD-ANLÆG \_\_\_\_\_ kr. 92.000,-  
+ moms

Leje af komplet CAD-anlæg i 3 måneder ... kr. 6.000,-  
Obligatorisk 3 dages kursus \_\_\_\_\_ kr. 4.000,-  
Ialt for 3 måneder \_\_\_\_\_ kr. 10.000,-

ekskl. moms, men frit leveret og installeret øst for  
Storebælt



NORDISK  
TEGNEMASKINE  
INDUSTRI

Tromsø 10 - Postboks 188  
DK-2750 Ballerup - Tlf. 825 87 66 11

Nu skulle situationen udnyttes og al tvivl om fremtiden for CAD fjernes fra jordens overflade. Første skridt var taget med lejeordningen. Nu skulle *vore* kunder overbevise andre om fordelene ved at bruge CAD i hverdagen. Det udmøntede sig i et magasin udgivet af NTI med titlen ”CAD fra NTI – tegner godt!”.

Her er et par uddrag fra nogle af artiklerne:

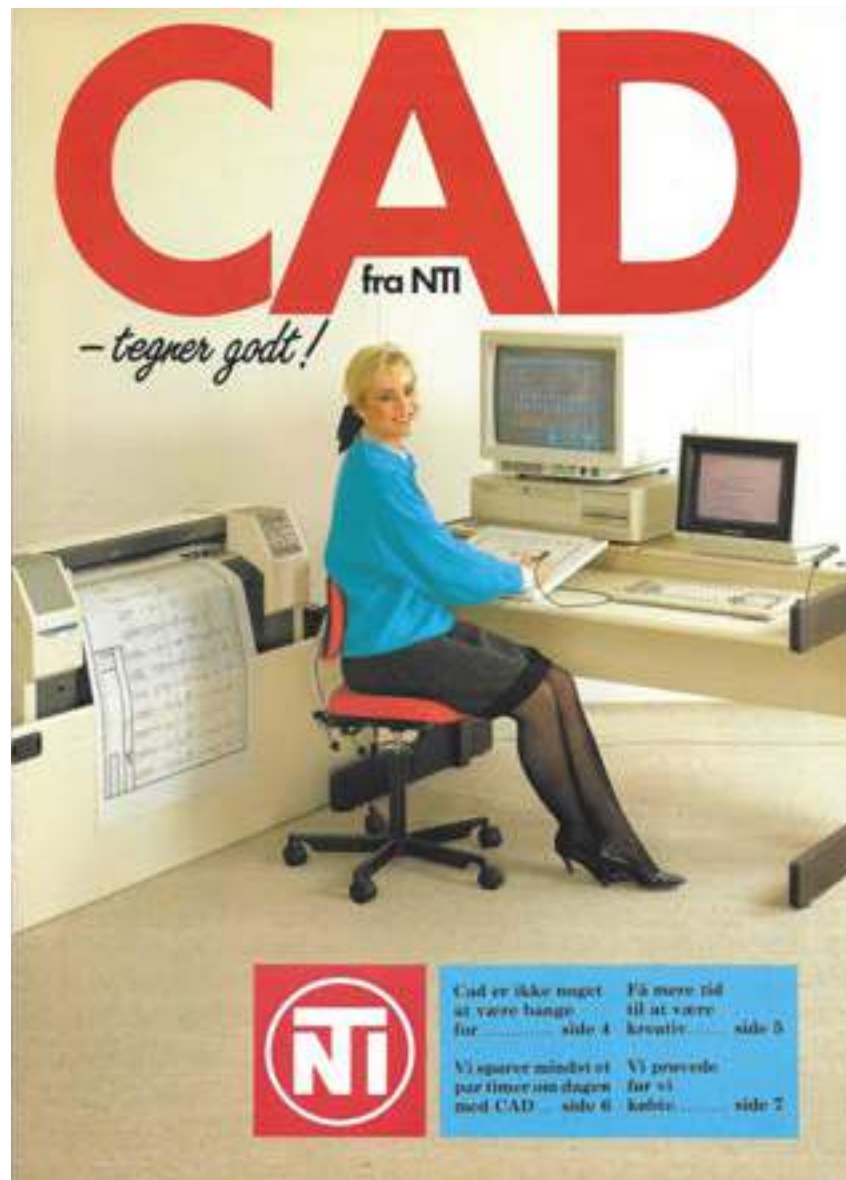
**Papirklip på computeren.** Firmaet Gunnar List og Søn fremstiller Papæsker til mange formål. ”Vi tog ud på lidt af en ”skovtur” til NTI for at se deres CAD-anlæg, men lejede på stedet et anlæg til kr. 150.000,-”

**Der er ikke noget at være bange for.** Microtronic A/S, der fremstiller komponenter til høreapparater. Konstruktør Niels Møller er overbevist om, at CAD er én af de bedste investeringer virksomheden har foretaget.

**De prøvede sig frem.** Maskinfabrikken Falkeborg og Hansen, der bl.a. fremstiller forme til Carmen Curlers, tog imod tilbuddet om at leje et CAD anlæg og ”allerede efter en måned var vi sikre på, at anlægget var noget for os”, siger direktør Jørgen Hansen.

**Firmaet satser på profilen.** Rådgivende ingeniørfirma Hans Rosager: Vi sparer to fuldtidstegnere, så enkelt kan det siges.

Et lignende CAD-magasin blev udgivet i foråret 1988.



Otte siders CAD-magasin fra NTI med  
5 interviews af AutoCAD brugere.  
Læg mærke til den store plotter og 2-skærmsløsningen.

Komplet professionelt CAD anlæg

# HER & NU

## 99.900,-

**NTI CAD  
CENTER**

**NTI!**  
 Søndervej 16  
 2750 Søborg  
 Telefon: 42 97 85 11  
 Telefax: 42 97 04 88

Kontakt os i dag!  
 • der bliver rdt om de få sæt,  
 vi udbyder  
 • nærmere oplysninger på  
 tlf. 42 97 85 11 - spørg efter  
 Henning Kummerfeldt eller  
 Kim Mortensen.



Lige nu kan NTI CADcenter tilbyde Dem et komplet CAD anlæg baseret på AutoCAD. Systemet består af en hurtig 80386/20 MHz PC'er, farve grafikskærm, digitizer, plotter og AutoCAD program release 10.1.

### KOMPLET

Det komplette CAD anlæg består af:

- NTI-LOGI 80386 20 MHz Tower model, med 4 MB RAM, 40 MB hard-disk, 5 1/4" diskettedrev (1.2 MB) og coprocessor.
- 14" VGA farveskærm med VGA grafikort (640x480)
- Tastatur og DOS styresystem 3.3.
- Summagraphics digitizer 12"x12" med dansk tabletmenu.
- Roland A3 plotter (CXY 1200)
- AutoCAD release 10.1

### KURSUS

Introduktionskursus omfatter 1/2 dags gennemgang hos Dem af de mest anvendte AutoCAD funktioner. Der medfølger en dansk brugervejledning.

Som supplement anbefaler vi et 3 dages grundkursus i AutoCAD i NTI Kursuscenter (kr. 3.500,-). En tolv måneders teknisk hot-line service koster kr. 6.000,-.

Har De behov for større tegninger end A3, kan vi i stedet for A3-plotteren levere en Roland A1 skærm (DRX 300) for en tilleggspris af kr. 35.000,- i moms.

## 99.900,-

+ moms  
(Leasing ca. kr. 3.500,- pr. måned)

Prisen er incl. installation, levering og introduktionskursus på Deres adresse. NTI giver 1 års garanti på hele systemet.

*NTI har et godt tilbud til dig!*

*Her er alle sejl sat til med et slagkraftigt tilbud på et komplet anlæg med kursus til under kr. 100.000,-*



## **Peter Kalko udnævnes til administrerende direktør**

Hans Schultz, der nu var 68 år gammel, erkendte, at NTI's fremtid med satsning på ny teknologi ikke var ham, men var helt klar over, at det var fremtiden for NTI.



Han gav nøglerne til virksomheden videre til den 53-årige Peter Kalko, der den

1. januar 1988 blev udnævnt til administrerende direktør for Nordisk Tegnemaskine Industri A/S. Hans Schultz fortsatte som formand for NTI's fond som ejer hele aktiekapitalen. Han mødte fortsat op på "fabrikken", som han kaldte NTI, hver morgen kl 8.00 for at følge med i, hvad der skete i hans gamle firma. Nu under ny ledelse og med en ny fremtid foran sig.

### **Ikke lige nemt for alle ...**

Indførelsen af CAD på tegnestuerne og forståelsen for ændringerne på arbejdspladserne, var svær at forholde sig til for mange. Før havde ingeniøren skitseret tegningen og givet den videre til en teknisk tegner, som så færdiggjorde tegningen på tegnebrættet. Nu lavede han tegningen i AutoCAD – og så var den helt færdig. Det samme skete på kontorerne, hvor "skrivemaskinedamerne" blev overflødige, da man indførte WordPerfect tekstbehandlingsprogrammet.

Der var flere bemærkelsesværdige oplevelser i brydningstiden mellem gammel og ny teknologi:

Der blev afholdt flere møder med personalet i NTI for at orientere om, hvad der skete på vores marked med tegnemaskiner og tegnestueinventar. Der blev fortalt om de nye initiativer NTI havde foretaget ved at investere i tid, penge og nyt personale til introduktion af CAD på markedet. På et af møderne stillede Knudsen fra fabrikken følgende begrundede spørgsmål: "I mange år har vi solgt de tegnemaskiner som jeg har været med til lave, og

der har aldrig været nogen, der har klaget over kvaliteten. Kunne vi ikke bare ansætte nogle flere sælgere for at få gang i salget igen?”

Peter Kalko måtte fortælle ham den tunge sandhed, at selv om vi forærede tegnemaskinerne væk, var der ingen mere, der ville have dem og fortsatte: ”Hvis vi ikke tager udfordringen op med den ny teknologi, vil det gå os, som det gik karetmagerne, der lavede hestevogne, da automobilerne i sin tid kom frem. De måtte simpelthen dreje nøglen om i deres virksomhed, hvis de ikke fandt på noget andet”.

Men det var ikke kun vores medarbejdere, der havde svært ved at forholde sig til den nye tid. En midaldrende tegnestuechef i en større industrivirksomhed, der havde købt CAD-anlæg til hele tegnestuen, kom en dag ind til Peter Kalko og beklagede sig over, at han ikke mere kunne følge med i, hvad der skete på tegnestuen. Før i tiden var han efter arbejdstid, når de andre var gået hjem, gået rundt for at se hvor langt den enkelte medarbejder var kommet med tegnearbejdet i løbet af dagen. Tegningen på tegnebordet afslørede alt. – Nu var der kun en sort skærm at se på efter lukketid ... Kort tid efter gik han på pension.

En dag ringede en arkitekt til Peter Kalko og beklagede sig over, at vi solgte AutoCAD. Nu havde et større entreprenørfirma nemlig stillet som krav, at han skulle aflevere skitser og tegninger i AutoCAD, hvis han ville være med i licitationen. Og et CAD-anlæg skulle NTI jo have mange penge for. Han ville hellere bruge pengene på en ny bil. Knald eller fald tænkte Peter Kalko og svarede ham: ”Køber du et CAD-anlæg nu i stedet for en bil, har du en stor chance for at tjene penge til en ny bil fremover og fortsætte dit arkitektfirma. Men hvis du køber en ny bil nu, kommer du nok til at afvikle din arkitektvirksomhed”. Det forstod han ...

### **Ændringer i medarbejdersammensætningen**

I årene 1987/88 begyndte der at ske ændringer i sammensætningen af personalet. På grund af faldende omsætning i de traditionelle produkter måtte vi sige farvel til flere af de ”gamle” medarbejdere. Nye kom til med viden om ny teknologi. Den 1. januar 1987 havde NTI 25 ansatte – heraf 3 med erfaring inden for ny teknologi. Året

efter var der 27 ansatte – nu 7 med ny viden. Blandt de nye var Mogens Nielsen, tidligere DanCAD, Henning Kummerfeldt, Annemette Stolle, Flemming Kristensen og Per Lindved.

Vi indførte en ”flad struktur”, der virkede ved, at alle tog sig af sin kunde lige fra første kontakt til leveringen af CAD-anlægget. Det gav sig udtryk i Per Lindveds standardsætning når han kom hjem fra et afsluttende kundebesøg: ”Endnu en tilfreds NTI kunde!”

NTI havde brug for hjælp til at følge op på de mange henvendelser vi fik gennem vores målrettede markedsføring af CAD. Det blev to cand.merc. studerende, de uadskillelige ”Knud og Kalko”, Knud Westphal Eriksen og Jesper Kalko, der fik jobbene. Jesper var 24 år gammel.

### **Undervisning**

Vi havde længe talt om, at det ville være helt rart, hvis vi også kunne tjene nogle penge på at sælge CAD. Det mente vi kunne gøres ved at tilbyde hele markedet undervisning i AutoCAD på flere planer. Her kom hjælpen fra Mogens Nielsen, der hos DanCAD havde stået for deres kursusafdeling. Der blev hurtigt udarbejdet et større kursusprogram med mange datoer for afholdelse af kurser. For mange mente man, men Kalko holdt fast på, at jo flere datoer der var at vælge imellem, desto lettere var det at få kunder i butikken. Og skulle man komme ud for at skulle aflyse et par kurser, kostede det jo ikke noget! Vores konkurrenter havde ikke trykte kursusprogrammer, men opfordrede deres kunder til at ringe og forhøre sig om, hvornår der eventuelt blev afholdt et kursus ...

Vi fik fra starten succes, og kursusafdelingen blev en vigtig del af vores forretningsområde både indtjeningsmæssigt, men også fordi de nye AutoCAD brugere fik øjnene op for, at her var en virksomhed, der var kompetent inden for flere områder.

I mellemtiden var vores leverandør af AutoCAD – DanCAD – gået konkurs. Der var sket næsten det samme som kunne være sket med NTI i 1940’erne. To unge ingeniører havde fået færden af, at CAD var fremtiden, og de havde på et tidligt tidspunkt fået forhandlingen

af AutoCAD i Danmark. De var startet under særdeles primitive forhold med billig husleje og få udgifter. Så kom der gang i omsætningen, man flyttede til større og meget dyrere lokaliteter, antog personale, men havde ikke styr på ledelsesfunktionen og økonomien. Kapital manglede der også. Alt gik galt og DanCAD gik konkurs. Det fik dog ingen konsekvenser for NTI.

### **Lidt omsætningsstatistik**

Fordelingen af omsætningen inden for de to hovedgrupper – traditionelle produkter og CAD i 1986 og 1988:

#### **1986**

Traditionelle produkter:

(tegnemaskiner, tegneborde, arkivskabe, elektroniske hjælpemidler, tilbehør og eksport)..... 19,8 mio. kr.

CAD (software, hardware m.m.) ..... 1,9 mio. kr.

*CAD omsætningen udgør 9% af den samlede omsætning*

#### **1988**

Traditionelle produkter:

(tegnemaskiner, tegneborde, arkivskabe, elektroniske hjælpemidler, tilbehør og eksport)..... 15,0 mio. kr.

CAD (software, hardware m.m.) ..... 6,0 mio. kr.

*CAD omsætningen udgør 29% af den samlede omsætning.*

Tendensen blev forstærket voldsomt i årene fremover, hvilket indebar, at vi begyndte at producere til lager af de traditionelle produkter. Det resulterede i afskedigelser og nedlæggelse af snedkeriet og indskrænkning af produktudvalg m.m.

Forandringer står for døren...



*For- og bagsiden af et 24 sider stort katalog over tegnestueinventar udgivet i slutningen af 1988. Læg mærke til det nye logo for NTI CADcenter, der er placeret øverst på bagsiden.*

*1989 anskaffede NTI sig en kørende AUTO cad ...*





*Filosofien bag navnet  
NTI CADcenter var:*

***NTI** for det kendte og trygge,  
**CAD** for Computer Aided  
Design  
**Center** for "vi har det hele".*

## **NTI's CAD-afdeling får eget navn**

Der var også en bagtanke med at udsende de to CAD-magasiner. Det viste sig nemlig ret hurtigt, at indkøbsmønstret for at investere i CAD lå på et højere plan, der involverede ledelse og indkøbsafdeling. Tidligere havde tegnestuerne selv kunnet disponere over beløb til indkøb af tegnemaskiner og andet tilbehør. Nu skulle der pludselig lægges en strategi for anvendelse og investering i CAD.

Her havde NTI det problem, at nok var vi kendt på tegnestuerne, men nærmest ukendt af ledelsen. Det måtte vi gøre noget ved.

Udover CAD-magasinerne, der signalerede NTI som CAD-leverandør, ville vi, ved at give CAD-afdelingen sit eget navn, signalere, at her var et (nyt) CAD-firma.

Det blev den røde firkant, der stod på spidsen for at vække opmærksomhed.

I 1989 tog udviklingen for alvor fart. I en rapport fra Hannovermessen til NTI's personale skrev Peter Kalko bl.a.:

”Det første der møder en på messen er et overdådigt udbud af ny teknologi. For 5-6 år siden var kontor- og tegnestuebranchen samlet i én hal. I dag fylder den ny teknologi 10 haller! Antallet af udstillere af tegnestueinventar er reduceret kraftigt. Står man stille et par minutter ud for en stand med tegnemaskiner, ser man kun udstillerens personale på standen. – På CAD-området har der været en passende udrensning gennem de sidste par år, så nu er der kun et mindre antal seriøse udbydere tilbage.

En af dem er AutoCAD-forhandleren Mensch und Machine GmbH i Tyskland. Under en samtale på deres stand om markedsføring m.v. fortalte indehaveren, at der kun var een måde at markedsføre CAD på: *seriøs og ærlig markedsføring, oplysning og information, undervisning og udholdenhed! – og så håbe på, at mund-til-øre metoden virker!* Det var lige noget, der passede mig, så vi fortsætter i det spor. – Konklusion er, at vi fremover kun markedsfører vores traditionelle produkter via katalog med prislister og svarkort med tilbud om at få varerne på prøve inden køb.”

Resultatet af konklusionen var, at alle NTI's sælgere af traditionelt udstyr enten blev sagt op – eller selv havde lugtet luntet og sagde op.

På Hannovermessen havde vi fundet to gode produkter hos et tysk firma – miro gmbh. Det var en serie grafikkort af høj kvalitet og en skærm af fabrikatet Sony med et såkaldte trinitron system.

Fantastisk skærbillede af de fine streger i CAD tegningerne. To produkter i topklassen. Nu manglede vi bare at

finde et godt computerfabrikat i superklassen. Det fandt vi ikke på messen, men der skulle kun gå kort tid, så fik Kalko, der på det tidspunkt var viceborgmester i Birkerød, en invitation med ledsager til indvielsen af det danske datterselskab af Compaq Computer Corporation. De ville slå sig ned i Birkerød ...



Det blev et brag af en fest. Alle sejl var sat til med underholdning af kendte kunstnere, ballonopstigning og levende musik. Det foregik selvfølgelig på Sølyst, Den kgl. Skydebane i Klampenborg.

Efter festen gik Peter Kalko hen for at sige tak for en herlig aften til Compaqs danske administrerende direktør – John Marlet. Han svarede kort: ”Ring til mig på mandag!”



Det var indledningen til en hektisk sommer, der endte med, at vi 1. september 1989 blev autoriseret Compaq forhandler af deres high-end serie Deskpro 286 og 386. Det var et løft. Og ikke nok med, at vi fik forhandlingen – der fulgte også penge med til uddannelse af vores teknikere og sælgere samt pæne beløb til markedsføring, udstillinger m.m.

Nu kunne vi begynde at sælge til de store virksomheder og rådgivende ingeniørfirmaer.

AutoCAD på Compaq fra NTI – ringen er sluttet!





# AutoCAD på **COMPAQ**

## fra NTI A/S



**NTI A/S**  
Tunglavad 15, 2700 Ballerup  
Telefon 42 97 88 11  
Telefax 42 97 88 88

**Lej og prøv et komplet CAD-anlæg i 3 måneder**  
for **18.000,- 21.000,-**  
**29.000,- 38.000,-**

Løbetidsløbet, der gælder for alle tre måneder, betragtes ved eventuelt køb. NTI A/S leverer hele CAD-anlægget - lige til at gå i gang med og gennemprøve på Deres egen tegnebænk.

Og De får et kursus med i prisen.

Efter 3 måneders prøvetid kan hele CAD-anlægget returneres eller købes.

Uanset hvilke af de 4 tilbud De vælger at købe efter prøvetiden, så kan De erklære dato (hardware) udskiftes, så det endelige CAD-anlæg bliver skræddersyet lige netop til Deres behov.

**Se bagsiden...**

**-den optimale løsning**

**COMPAQ** har på 15 år etableret sig som verdens største producent af professionelle computere til CAD, UMR og CAM.

**AutoCAD** er nu det mest udbredte program på arkitekter og i Danmark.

**NTI A/S** har udvalgt en professionel inden omkring CAD og CAM og er i stand til at tilbyde udstyret af AutoCAD i Danmark.

Autocad forhandler  
**AUTOCAD  
COMPAQ**

# Svarkort

Send mig nærmere oplysninger og priser på et komplet CAD-anlæg og information om jeres lej-et-CAD-anlæg i 3 måneder.

Jeg vil gerne selv se om jeres CAD-anlæg kan løse mine konstruktionsopgaver. Ring og fortæl mig, hvornår jeg kan komme med mine egne tegninger og få en demonstration.

Send mig brochure og priser på COMPAQ computere til CAD og CAM.

Send kursusplan over AutoCAD kurset, LISP- og DOS-kurser m.m.

Send mig brochure på det nye AKA-efterlægningsprogram (nøglekøret) til AutoCAD.

Send mig en brochure over POINT-modulprogrammene - byggebranchens nye projekteringsværktøj.

Titel: \_\_\_\_\_  
 Navn: \_\_\_\_\_  
 Adresse: \_\_\_\_\_  
 Postnr.: \_\_\_\_\_ St.: \_\_\_\_\_  
 Telefon: \_\_\_\_\_

Første brochureblad med svarkupon var klar til udsendelse i løbet af september 1989. På bagsiden var der fire tilbud med bl.a. miro grafikkort og Sony Trinitron skærm.

Priserne lå på kr. 125.000,- til kr. 333.000,- med tre måneders lejemulighed fra kr. 18.000,- til kr. 38.000,-

**NTI CADcenter**  
Hjulmagervej 8  
7100 Vejle  
Telefon 75 85 74 44  
Telefax 75 85 74 86



## Jylland erobres!

Ved indgangen til 1990 stod NTI godt rustet. Der var opbygget stor viden omkring AutoCAD og diverse applikationer. NTI kunne tilbyde et stærkt program i Compaq computere, havde de bedste skærme og grafikkort samt et stort udvalg af plottere.

Jesper Kalko var blevet fastansat i NTI CADcenter og var beskæftiget med bl. a. salg af elektrostatplottere og CAD anlæg.



*Jesper Kalko – nu ansat i NTI CADcenter  
fra 1. august 1990.*

# Elektrostat PLOTTERE

**NTI-CAD  
CENTER**  
NTI  
Tungtoft 15  
2750 Ballerup  
Telefon 42 87 55 11  
Telefax 42 87 26 36

## - hurtigt og nemt!

Det går stærkt med en elektrostatplotter. få minutter for den første tegning og under et minut for den næste... Ingen kontrol og overvågning som med papirplotteren, elektrostatplotteren passer sig selv! Det bliver arbejdsomt.

### Elektrostat plottere

- perfekte plot  
- hver gang! Og tykket
- alle formater kopieres fra rulle  
- ingen ark og tuschpenne at holde styr på!
- elektrostatplotteren styres direkte fra computeren  
- fungerer perfekt i netværk!
- elektrostatplotteren kopierer uden overvågning  
- læt den i gang efter tændingen og kopierne er klar næste morgen!
- lag alle de kopier du har brug for  
- og spar hele trykprocessen



Til venstre står en Minolta 8224 A1 plotter med 800 dpi. I venstre og på 1/2 ark format. For mere info, se katalogen NTI-CADcenter, 1998. Til højre står en Minolta 8224 A1 plotter med 800 dpi. I 1/2 ark format.

**Ja** :- jeg er yderligere interesseret i:

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Produktmateriale, brochurer og priser på elektrostatplottere.         | <input type="checkbox"/> BYT til NYT tilbud. Kontakt mig og fortæl nærmere om priser og betingelser. |
| <input type="checkbox"/> Prøvetryk fra elektrostatplottere.                                    | <input type="checkbox"/> Vi bruger følgende CAD-komputerprogram: _____                               |
| <input type="checkbox"/> Demonstration af elektrostatplottere. Ring mig op og aftal tidspunkt. | _____  |

Navn: \_\_\_\_\_  
 Adresse: \_\_\_\_\_  
 By: \_\_\_\_\_  
 Telefon: \_\_\_\_\_

**NTI**

Ufærdigt svarforsendelse



**NTI**

Tungtoft 15  
Postboks 190  
2750 Ballerup

Jesper Kalko – august 1990  
 efter sin ansættelse i NTI CADcenter i Ballerup.

I begyndelsen af 1990'erne blev vi kontaktet af Handelshøjskolen i København (nu CBS) om vi ville være et hold cand.merc. studerende behjælpelige med en opgave vedrørende CAD-markedet i Danmark, og kundernes valg af leverandør. Peter Kalko var positiv og tog et møde med de studerendes lektor. Det første han sagde, var: ”Det interesserer mig undersøge, hvordan det er lykkedes et firma at overleve i snart 8 år fra at gå fra at være en lavteknologisk produktionsvirksomhed til at blive en højteknologisk udbyder af avanceret software”. Peter Kalko svarede ham, at NTI havde det ligesom humlebien, der ikke kan flyve – men gør det alligevel, fordi den ikke *ved* det ...

Resultatet af den del af undersøgelsen, der drejede sig om kundernes motiver for at anskaffe CAD, ses her i sammenfattet form:

- 40% anskaffede CAD for at minimere tidsforbruget inden for konstruktions- og tegnearbejde.
- 20% svarede, at det var deres samarbejdspartnere, der forlangte, at de udførte tegningerne i CAD.
- 15% at det var ønsket om forbedring af tegningsmaterialet gennem større nøjagtighed og ensartethed.
- 10% af konkurrencemæssige hensyn.
- 15% af flere andre grunde.

### **Personaleforening etableres**

På nogenlunde samme tidspunkt var der sket noget meget positivt på hjemmefronten. Der var blandt personalet opstået et ønske om at etablere en personaleforening. Som tænkt så gjort. På den stiftende generalforsamling vedtog man et sæt vedtægter, hvor formålsparagraffen lød: ”At være rammen om kollegialt samvær under hyggelige former, sport, motion, fester, teater, udflugter o.lign.” Navnet på foreningen blev FUNTI – en sammentrækning af FUN og NTI. Genialt tænkt! Kontingentet var kr. 25,- pr måned. NTI gav samme beløb per medlem samt et ekstra større beløb årligt som tilskud til udflugter m.m.

Der blev også valgt en bestyrelse, der kom til at bestå af: Formand Gitte Busck. Sekretær Annemette Stolle. Kasserer Gert. Bestyrelsesmedlem Ole Østergård. Som revisorer valgtes Erling Petersen og Kirsten Michelsen. Efter generalforsamlingen var der arrangeret vinsmagning. Første større arrangement var en tur på Dyrehavsbakken for at se Bakkerevnen med spisning. Man kunne tage sin samlever med, men ikke børn!

En sang blev det også til:

### **FUNTI SANGEN**

Melodi: I en kælder sort som kul

*FUNTI er vort samlingsnavn,  
mer' end nogensinde,  
den vil være os til gavn,  
både mand og kvinde.  
FUNTI skaber sammenhold,  
FUNTI tar' os med på sold,  
deltag blot i hyggen,  
det er nemlig lykken!*

*Atter er det FUNTI dag,  
åh vi er så spændte,  
skal vi bare slappe af?  
Vi kan ikke vente,  
hvad mon FUNTI byder på,  
skal vi alle op at stå,  
delta' gør vi gerne,  
FUNTI får en stjerne!*

*Per Lindved*

### **Jylland erobres**

Nu var det tid at tænke på at komme videre. Nu skulle Jylland indtages. Markedet blev analyseret og man fandt frem til, at Vejle var den helt rigtige placering. Tæt på de store virksomheder og ingeniørfirmaer i Jylland og ikke så langt fra Ballerup. Annoncer

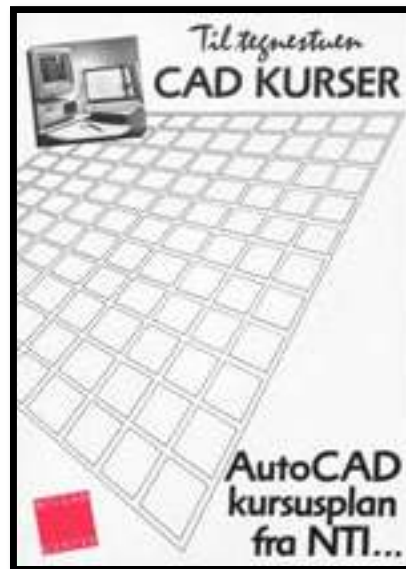
blev indrykket efter et lederemne til den nye afdeling. Vedkommende skulle være med til at finde den rette placering i Vejle og ansætte nyt personale m.m. Alt gik planmæssigt, personen blev fundet, men sprang i målet ...

Nu var det blevet sommer og en udsættelse af hele planen måtte ses i øjnene. Men så øjnede Jesper Kalko chancen for et spændende og udfordrende job i Jylland. Han gik til sin far med planerne. Hans idéer og tanker blev positivt modtaget, men skulle lige op og vende hos bestyrelsens formand Hans Schultz. Han sagde uden tøven: ”Jesper er manden. Han er den fødte sælger, og det er det, der skal til nu.”.

Far og søn tog til Vejle og lejede lokaler på Hjulmagervej.

Der blev søgt efter nye medarbejdere inden for softwaresupport, salg og teknisk support og installation. Den 1. oktober 1990 åbnede NTI CADcenter sin afdeling i Vejle. Og kort tid efter kunne man tilbyde CAD kurser efter samme koncept som i Ballerup.

*AutoCAD kursusplan med ikke mindre end 12-13 CAD kurser med oversigt over afholdelsestidspunkter i Ballerup og Vejle.*



De næste 3 år gik strygende for afdelingen. Omsætningen steg og snart var salget i Jylland på højde med salget på Sjælland!

Jylland *er* erobret!

# "CAD skal ikke købes på pris alene. CAD skal købes på support og service."



**Den logiske følge af store investeringer er efterservice.**  
 Det kan Du måske selv have med, når Du gennemfører i samarbejde med EDI.  
 Erfaringen er allerede i huset.  
 Hvis Du vil CAD skal Du begynde herfra. Her kan erfaring blive væsentlig for Dem.  
 Specielt da anlæggene ikke kommer alene, for gennemført CAD løsning kræver erfaring omhyggeligt på ca. 120 timer krævet med: udstyrsvalg, installation og support.  
 God økonomi er et spørgsmål om hvor hurtigt De kan indarbejde De nye teknologiske løsninger. Det er det skal gå i samarbejde eller se de for CAD anlægget er den afsluttende led. De ønsker til økonomi er primært et spørgsmål om effektivitet i indarbejdelsen, og om effektiv udstyrsvalg og support løsninger.  
 NTI CADcenter er Danmarks største specialiserede leverandør af Autocad i de 13 lande i Norden. Deres store erfaring og ekspertise, og et stort netværk af leverandører.

**1. Største supportforhold.**  
 NTI CADcenter har et stort supportforhold, alle aktiviteter af Autocad i Sverige. Det er væsentligt for Dem når der opstår problemer.  
 Deres medarbejdere vil derfor altid kunne få hjælp via telefon, ved besøg eller på anden vis.

**2. Rådgivning - ikke salg.**  
 Et optimalt CAD løsning er individuelt. Derfor har vi egne personaleansatte sælgere som er en personlig hjælp i forhold til DTU salg. Vi har uafhængige tekniske konsulenter, som er en rigtig uafhængig rådgiver i et første møde med en rigtig løsning tilpasset De behov og krav.

**3. Hurtig i København og Norge.**  
 Dette er vigtigt når der er behov for NTI CADcenter som firma, der har effektivitet, kvalitet og hurtig levering af CAD løsninger og support.

**4. Talsmander:**  
 NTI CADcenter er den største specialiserede i Danmark. De kan få de bedste PC'er, servere og løsninger og hurtige reaktionstider, men et stort af produktions tilgængelighed. De kan også få de bedste løsninger til Autocad og EDI.



**5. Autocad og Compas.**  
 Vi er autoriserede leverandører af Autocad på verdensplan og Compas computer på verdensplan. Både er indgået med andre.  
 Compas, fordi de har markeds ledende og mest pålidelige computer til teknisk EDI.  
 De Autocad fordel er den mest uafhængige og langvarige samarbejdsforhold. De i alle lande uafhængigt, vil det også blive gjort for Dem at få personale som sikrer den bedste.

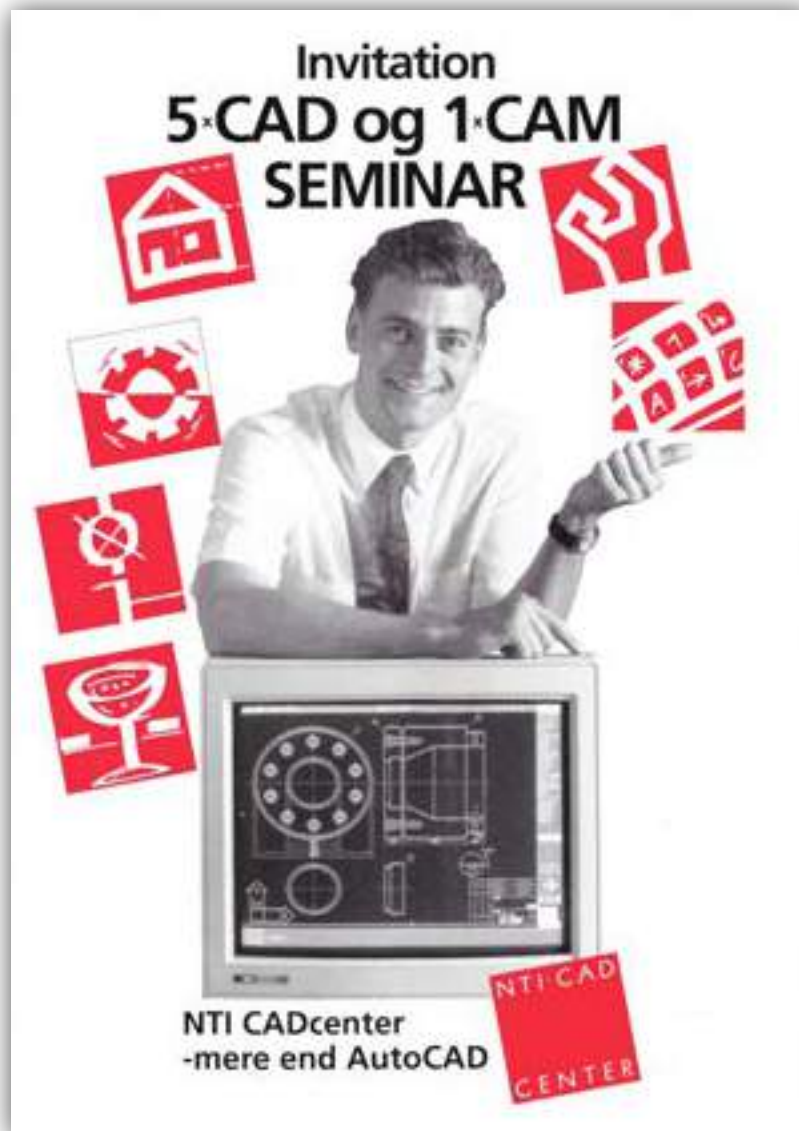


Compas computer til Autocad  
 I andre gratis konsultationer til Autocad  
 Informationsmateriale "Hvad er Autocad?"  
 Jeg har et par spørgsmål, ring til mig

Navn: \_\_\_\_\_  
 Titel: \_\_\_\_\_  
 Adresse: \_\_\_\_\_  
 Postboks: \_\_\_\_\_  
 Postnr.: \_\_\_\_\_

Nedenunder NTI CADcenter, Danmarks største specialiserede i Norden, har vi et stort netværk af leverandører og support til de bedste PC'er, servere og løsninger og hurtige reaktionstider, men et stort af produktions tilgængelighed. De kan også få de bedste løsninger til Autocad og EDI.

Annonce indtrykket i 1991 i Jyllandsposten, Berlingske Tidende, Ingeniøren og Computerworld for at markere, at NTI CADcenter nu er landsdækkende.



*Her ses en seksfløjet invitation til CAD-seminarer i A4 format. Seminarerne, der blev afholdt både i Ballerup og i Vejle, var af et par timers varighed og blev afholdt to gange om dagen. Fra slutningen af april 1993 til ind i maj måned blev der i alt gennemført 31 seminarer – alle med stor tilslutning. Der blev tilbudt 6 seminarer inden for byggeri, industri, CAM til styring, CAD til nøgleskemaer m.m.*







**NTI**  
**LEVERANDØREN A/S**  
Tempovej 15  
Postboks 160  
DK-2750 Ballerup  
Telefon 44 97 65 11  
Telefax 44 97 23 13

## Fusion og afvikling

I løbet af 1991 forværredes den økonomisk situation i Danmark, og det gik hårdt ud over omsætningen for alle NTI's produkter. Virksomhederne var meget tilbageholdende med at investere i ny teknologi og salget af vores traditionelle produkter var helt i bund. Der blev udarbejdet et nyt budget for sidste halvår af 1991 med flere besparelser inden for alle områder. Lidt trøst var der i, at flere af vore konkurrenter i CAD-branchen havde droppet forhandlingen af AutoCAD og et par stykker var gået konkurs. Sort så det ud.

Det blev nødvendigt at afvikle produktionen af tegnemaskiner og tegneborde. Omsætningen var faldet markant, og det resulterede i, at vi måtte sige farvel til de sidste af de "gamle" NTI'ere i både produktion og salg. Omskoling til den ny teknologi var delvist forsøgt, men det var ikke lykkedes ... I slutningen af 1991 var der kun 2 tilbage med rødder i fortiden: Peter Kalko og Ole Søager, sidstnævnte fortsatte sit job på lageret. "Fabrikken" lå øde hen, og maskinerne blev solgt. Restlageret af diverse halvfabrikata blev nedskrevet til nul kroner. 46 år var gået siden NTI startede med at producere tegnemaskiner i 1945.

## **Fusion åbner for nye muligheder**

De barske tider gjorde, at vi forsøgte at stimulere salget af vores traditionelle, importerede produkter inden for tegnestueinventar, der normalt gav os en god indtjening samt at øge salget af forbrugsartikler som tegneartikler, tegne- og plotterpapir m.m. Med andre ord, ledte vi efter et firma, vi kunne fusionere med.

Allerede i juni måned 1991 overtog vi - efter en meget kort forhandling - firmaet Leverandøren ApS i Hørsholm. Firmaet var startet og videreført af Søren Godvin og Jan Dirch og havde gennem 10 år solgt tegneartikler, tegne- og plotterpapir samt lidt tegnestueinventar. Alt sammen til samme kundekreds som vores. Peter Kalko skrev i et informationsbrev til NTI's personale bl.a.: ”Det er mit ønske, at tilførelsen af dette aktiv udefra vil blive til gavn for hele NTI og på den måde tilføre en øget omsætning og samtidig befæste vores stilling som en af de største udbydere af udstyr og tilbehør til tegnestuerne”.

NTI Leverandøren ApS var en realitet med fem nye medarbejdere, som var gået med over til NTI. Nu var salget af alt traditionelt tegnestueudstyr og tegneartikler samlet under en hat.

Året efter overtog vi kontorartikelfirmaet Erik Eriksen & Co. (Kontorbanden) og kort tid efter et mindre firma – Rekvidan ApS. Formålet var at se, om det nu var muligt at skabe en omsætning, der kunne være med til at give et tilskud til NTI CADcenter, der var under opbygning og kostede mange ressourcer. I løbet af 1993 var der solgt ud af alt, hvad der var på lager af egen fremstillede tegnemaskiner og tegneborde.

I 1994 blev firmanavnet Nordisk Tegnemaskine Industri A/S, der havde eksisteret i næsten 50 år, ændret til NTI CADcenter A/S og et par år efter blev NTI Leverandørens samlede aktiviteter, inkl. lagerreoler, solgt til kontorartikelfirmaet Rosenberg & Remmer A/S. Nu skulle NTI CADcenter stå på egne ben. Der skulle gøres klar til udflytning til nye og mere hensigtsmæssige lokaler i Værløse for at skabe et rent CAD-center. I alt var der nu ansat næsten 40 medarbejdere i NTI CADcenter i København og Vejle.

En epoke var slut. En ny er på vej!

## **”NTI CADcenters fremtid”**

I marts måned 1993 fremlagde lederen af NTI's CAD afdelingen i Vejle, Jesper Kalko, en rapport – ”NTI CADcenters fremtid”.

Baggrunden var den svigtende indtjening, der bl.a. skyldtes, at softwaren var blevet mere kompleks og derfor krævede flere ressourcer at introducere og supportere. Indtjeningen på salg af hardware var stærkt faldende samtidig med, at priserne på hardware generelt også faldt. Der skulle altså en betydelig større omsætning til for at tjene det samme som før.

Rapporten fastslog, at udviklingen ville fortsætte og ende med at give direkte tab for NTI. Mulighederne for at overleve på længere sigt måtte findes på softwaresiden. Enten ved salg af færdige produkter eller ved selv at udvikle programmer og/eller applikationer. Det ville give mulighed for at tegne hotlinekontrakter, udvide tilbuddet af kurser og tilbyde kunderne konsulenttjenester. Men var det nok? Ville et tættere samarbejde/fusion med en af vores store konkurrenter på CAD markedet være sagen?

En virksomhed, som kunne tilføre NTI en større markedsandel på landsplan (den var på dette tidspunkt 17-18%), bedre

indkøbsmuligheder, adgang til et større EDB-marked m.m. Det ville løse problemerne på længere sigt.

Der bliver i rapporten peget på en af NTI's største konkurrenter – BFC's CAD-afdeling med afdelinger placeret i Herlev og Vejle. En fusion kunne resultere i, at vi ville blive landets største AutoCAD-forhandler – dobbelt så stor som nr. 2 på markedet!

Jesper Kalko tog kontakt til BFC's administrerende direktør Jan Elbæk, der viste interesse for ideen, og Peter Kalko blev koblet på og afholdt et par møder i Herning med BFC's stifter Henning Jacobsen. Allerede på det andet møde i juni måned 1993 fremlagde BFC et forslag, der gik ud på, at BFC i en fusion skulle have en total dominerende rolle med Jesper Kalko som direktør i det nye selskab. Peter Kalko, der ikke ønskede at give al indflydelse fra sig så hurtigt, foreslog, at man fik lagt nogle flere forslag på bordet, der tilgodeså begge parter. Det var der åbenbart ikke tid, til for svaret faldt prompte fra Henning Jacobsen: "Det er vores forslag og kan du ikke acceptere det, har vi ikke mere at snakke om. Mødet er slut".

Det var så resultatet af de forhandlinger, men inden der var gået en måned efter det afsluttende og resultatløse møde, meddelte BFC den 7. juli 1993, at deres CAD afdeling i Vejle var nedlagt, og kun 2 af i alt 12 ansatte var overført til hovedkontoret i Herning.

Nok var vi økonomisk blevet klemmt, men der var åbenbart nogen, der havde det værre.

### **Jesper Kalko udnævnes til direktør**

Jesper Kalkos rapport til bestyrelsen blev taget meget alvorligt og ligeledes meddelelsen om BFC's "tilbagetrækning" fra CAD markedet. Det resulterede i, at man allerede to dage efter – 9. juli 1993 udnævnte Jesper Kalko til direktør med ansvar for både CAD-afdelingen i Vejle og Ballerup. Til at varetage ledelsen i Vejle efter at Jesper Kalko flyttede tilbage til hovedstaden, blev den tidligere leder af BFC's CAD afdeling i Vejle – Leif Roersen - ansat fra 1. august 1993.

I et informationsbrev til alle NTI's medarbejdere skrev Peter Kalko bl.a.:

” - - - Jesper Kalko er udnævnt til direktør for NTI CADcenter og står fremover for den daglige ledelse i afdelingerne i Ballerup og Vejle. NTI's bestyrelse og ledelse har valgt at foretage denne ændring på nuværende tidspunkt, fordi vi mener, at det er nu vi skal udnytte den positive økonomiske udvikling i samfundet, som forventes at slå igennem i sidste halvdel af 1993. Samtidig har vi set det som en oplagt mulighed for at skabe os en bedre platform hos de større CAD kunder gennem BFC's nedtrapning på CAD markedet. Ændringen skal også ses i lyset af, at vi i tiden fremover kommer til at tage stilling til nye og komplicerede CAD software m.m. Vi må også forvente, at indtjeningen på hardware vil falde yderligere og derfor er det af største vigtighed, at NTI CADcenter fremover bliver ledet endnu mere dynamisk og salgsorienteret.

Peter Kalko vil fortsat være administrerende direktør i Nordisk Tegnemaskine Industri A/S, hvor NTI CADcenter formelt hører under og i NTI Leverandøren A/S. Peter Kalko er tillige medlem af begge selskabers bestyrelse samt NTI Fonds bestyrelse”.

Forudsigelserne i rapporten fra marts måned viste sig at holde stik. Priserne på hardware, der udgjorde en stor del af NTI's omsætning faldt og faldt. De store leverandører af computere kæmpede om markedet. Det trykkede yderligere priserne, så vores fortjeneste var på et minimum. Rapporten foreslog fusion med en anden større udbyder af CAD, hvilket vi havde forsøgt uden held. Tilbage var udvidelse på software-siden i form af udvikling af programmer og tilbud til kunderne om øget konsulentbistand og større kursusudbud.

Der var et mindre firma på markedet – neti neti – der havde udviklet en applikation til AutoCAD til brug for mekanisk konstruktion – neti-norm. Grundlæggerne af firmaet var interesserede i at sælge. NTI stod parat, og 1. november 1994 overtog vi firmaet



og etablerede et selvstændigt selskab under navnet neti net aps, som blev underlagt NTI CADcenter og startede med 4 ansatte.

I et interview til Erhvervs-Bladet udtaler Jesper Kalko: ” - - - vi har opkøbt et selskab – neti neti, der udvikler software, blandt andet til maskinbranchen, så det bliver lettere at udfærdige maskintegninger. Neti neti har desuden udviklet et digitalt katalog, der f.eks. kan indrettes som bolt-vare katalog og dermed erstatte de store og meget omfattende papirkataloger, der eksisterer på markedet. Det bliver derved meget nemmere for CAD-operatøren at få den rigtige bolt til sine tegninger op på skærmen, i stedet for at skulle sidde og bladre i katalogerne og derefter taste dimensionerne ind.”

Den del af neti neti, der beskæftigede sig med udvikling af intelligente, digitale kataloger, blev et par år efter solgt til CAD Kompagniet A/S. I begyndelsen af 1998 blev rettighederne til applikationen neti-norm solgt til det tyske softwarehus Genius, der havde udviklet en meget avanceret applikation som det ikke var muligt at konkurrere med.

I samme tidsrum blev der satset kraftigt på at tilbyde kunderne konsulenttjenester, hotline-hjælp og udvide omfanget af kursustilbud, for at styrke indtjeningen.

På personalesiden skete der flere ændringer i løbet af det første halve års tid med Jesper Kalko som direktør. Den sidste medarbejder på ”fabrikken”, Flemming Christensen, forlod NTI efter 29 års ansættelse. Flere nye var kommet til i CAD-afdelingerne i Ballerup og Vejle – bl.a.: Per Hartmann Nielsen, der allerede var startet i 1991 i Vejle og Anders Mejlhede Jensen, ansat i 1992. I 1994 blev Per Dissing-Larsen, Allan Stolberg og Peter Kent Lord ansat. Torben Eriksen kom i 1995.

Jesper Kalko udskiftede lederen i Vejle – Leif Roersen – med Per Hartman, og i Ballerup blev det på grund af samarbejdsvanskeligheder nødvendigt at sige farvel til Ole Østergaard, der var leder af CAD-afdelingen. Ole Østergaard havde været med næsten fra starten, da NTI gik ind på CAD-markedet og var endt med at være leder af CAD afdelingen.

## **NTI CADcenter bliver selvstændigt aktieselskab**

I slutningen af september 1994 blev NTI CADcenter etableret som aktieselskab under navnet NTI CADcenter A/S og erstattede det næsten 50 år gamle firmanavn Nordisk Tegnemaskine Industri A/S.

I vedtægternes paragraf 3 står:

*”Selskabets formål er at være totalleverandør af teknisk EDB til løsning af tegne- og konstruktionsopgaver, tilpasning og salg af hardware, udvikling og salg af software, konsulent-, kursus- og serviceaktiviteter – samt at drive anden hermed beslægtet virksomhed”.*

Det var et led i markeringen af, at NTI nu satsede 100% på den ny teknologi og lagde fortiden bag sig. Som tidligere omtalt blev NTI Leverandøren A/S solgt et par år efter.

Fremtiden er CAD ...







*Peter Kalko  
Jesper Kalko*

## **Generationsskifte i NTI**

Store ændringer inden for ledelse og bestyrelse er på vej.

På et bestyrelsesmøde i begyndelsen af december 1994 foreslog Peter Kalko, at Jesper Kalko blev udnævnt til administrerende direktør for NTI CADcenter A/S og neti-neti aps fra 1. januar 1995. Peter Kalko, der havde været ansat i NTI i 36 år var nu 60 år gammel og erkendte, at de nye udfordringer firmaet stod overfor, bedst kunne løses af yngre kræfter. Jesper Kalko var 32 år.

Peter Kalko fortsatte som direktør for NTI Leverandøren. Hans Schultz meddelte på samme møde, at han og hans hustru Agnete Schultz udtrådte af samtlige bestyrelser, der fremover fik følgende sammensætning: Formand Peter Rindom og som bestyrelsesmedlemmer advokat Vagn Ohlsen og Peter Kalko.

I de næste par år blev der kraftigt satset på at deltage i alle industri-, kontor- og specialmesser over hele landet, ligesom der blev afholdt CAD-seminarer af NTI i de fleste større byer. Seks seminarer i Vejle og Ballerup alene i marts og april måned 1995. Senere 4 seminarer over to dage på Sørup Herregård i Midtsjælland og på Purup Kro ved Fårup i Jylland. Antallet af CAD-kurser blev forøgt både i Ballerup og Vejle. Ingen skulle gå forgæves til NTI, når det drejede sig om viden og undervisning inden for CAD.



*NTI deltog på udstilling i BellaCentret i København i 1996 med AutoCAD til både industrien og byggebranchen.*

## NTI fylder rundt

Vi nærmede os 50-års dagen for grundlæggelsen af Nordisk Tegnemaskine Industri A/S i maj måned 1945. Det blev fejret med en donation på kr. 50.000,- fra NTI's Fond til den frivillige og tværpolitiske forening Atlantsammenslutningen. Ved overrækkelse af checken på NTI CADcenters adresse i Ballerup, udtalte formanden for NTI's Fond, Hans Schultz: ”Ved denne lejlighed har vi valgt at støtte Atlantsammenslutningen, der gør et godt stykke arbejde for at sikre verdensfreden”.



*Troels Frøling, til venstre, fra Atlantsammenslutningen får overrakt checken på 50.000,- kroner af Hans Schultz. Administrerende direktør i NTI CADcenter – Jesper Kalko (th).*

Samme aften samledes personalet i Ballerup til en lille festmiddag.



*Fra middagen i anledning af NTI's 50 års jubilæum. På øverste billede fra højre: Peter Kalko, Bettina Hesselholdt, Peter Kent Lord, og Flemming Christensen. På nederste billede fra højre: Henning Kummerfeldt, Erik Jarnlev, Hans Schultz og Jesper Kalko. Torben Eriksen stikker hovedet frem til venstre i billedet.*

Regnskabet for 1995 viste positive tendenser for NTI CADcenter A/S med stigende omsætning og større markedsandel inden for salget af AutoCAD og relaterede produkter og ydelser. Satsningen på konsulenttjenester og undervisning havde også styrket resultatet mærkbart. Desværre havde NTI Leverandøren haft faldende omsætning og indtjening med store afskrivninger af varelageret til følge, hvilket resulterede i, at NTI Leverandøren blev afhændet.

Året efter styrkede NTI sin markedsandel ved at købe "AutoCAD delen" af CAD-Kompagniet A/S, der ønskede at styrke sit primære forretningsområde. NTI's markedsandel var nu tæt på at runde 25% af AutoCAD markedet i Danmark. Omsætningen blev i 1996 på 36 millioner kroner.

Det resulterede i flere ansatte i Ballerup og ombygning af de gamle fabriks- og lagerlokaler til undervisnings- og kontorbrug. Snart ville der være over 30 ansatte i Ballerup, så nu var rammerne ved at blive sprængt.

Jagten på et nyt domicil går ind ...





## Ny adresse: Lejrvej 15 i Værløse

Den ”gamle” fabriksbygning i Ballerup fra 1968, der var bygget til at indeholde produktion af tegnemaskiner og tegneborde, et snedkeri og stor lagerplads samt kontorer til 10 personer, gav problemer med at få plads til undervisningslokaler, kantine, plads til demonstration af CAD, lokaler til afholdelse af CAD-seminarer samt kontorfaciliteter til 30 medarbejdere og en udviklingsafdeling med 4-6 personer.

Rammerne var ved at sprænges. Det var på tide at finde nye og hensigtsmæssige lokaler. Det viste sig at være nemmere sagt end gjort. Enten var lokalerne transportmæssigt forkert placeret, for små og uhensigtsmæssige eller lå i gamle grimme, bygninger. Valget faldt til sidst på en større kontorbygning i Værløse. Bygningen var forholdsvis ny og havde ikke tidligere været udlejet. Vi kunne selv indrette lokalerne efter vores behov. Der var endda mulighed for udvidelse.



Den 8. september 1997 blev de nye lokaler indviet ved flaghejsning af de to tidligere administrerende direktører Hans Schultz og Peter Kalko.





*NTI CADcenters hovedkontor på Lejrvej i Værløse/København.*

Bygningen sendte et klart signal om, at det nu var CAD, der var fremtiden. Det eneste tegn på NTI's fortid med tegnemaskiner og tegneborde, var et stort tegnebord i støbejern monteret med tilhørende NTI- tegnemaskine - begge produceret i 1958 - placeret i foyeren.



Flytningen til de nyindrettede og større lokaler blev hurtigt udnyttet. Nu kunne der afholdes CAD-seminarer i stor stil ligesom der var plads til at forøge antallet og omfanget af CAD-kurser. Det blev til et 16-siders katalog med landets største udbud af kurser – over 40 forskellige kurser i Værløse og Vejle og snart kom Aarhus, Ringsted og Aalborg til.

Markedsandelen var nu steget til over 25%, og omsætningen, der i perioden 1994-1996 havde ligget på mellem 30 og 40 millioner kroner om året, endte i 1997 på 53 millioner kroner.

En hjemmeside - [www.nti.dk](http://www.nti.dk) - blev sat i gang og fik premiere den 1. oktober 1998. Samme år som NTI afholdt et "kick-off" for alle ansatte i Værløse og Vejle. Her udfærdigede man i fællesskab en ambitiøs vision for NTI CADcenters fremtid:

*"Nordens største videncenter og udbyder af løsninger til design og konstruktion".*

<b>NTI CADcenter</b> Lørvej 15 3500 Værløse Telefon 44 35 07 00 Telefax 44 35 07 01 E-mail <a href="mailto:nti@nti.dk">nti@nti.dk</a> <a href="http://www.nti.dk">http://www.nti.dk</a>	<b>NTI CADcenter</b> Hjultagervej 8 7100 Vejle Telefon 75 85 74 44 Telefax 75 85 74 85 E-mail <a href="mailto:nti@nti.dk">nti@nti.dk</a> <a href="http://www.nti.dk">http://www.nti.dk</a>
---	--



*Hoved af nyt brevpapir efter flytningen til Værløse. Læg mærke til, at der nu er kommet en hjemmeside-adresse på brevpapiret. Brevpapiret er fra slutningen af 1998.*



Nyheder

---

NTI CADcenter
Nyheder
Brochurer
Job hos NTI

Forside

Kursus

CAD programmer og applikationer

CAD support

Undervisning

Brancherelaterede CAD løsninger

Seminar og udstillinger

Plotterpapir

**30/09/98**  
**CAD på Skandinavisk Industri Messe i Bella Center**  
NTI CADcenter udstiller på Skandinavisk Industri Messe i Bella Center i København fra den 27. til 31. oktober 1998.  
NTI CADcenter udstiller i centerhallen på stand D14 og viser de nyeste programmer og applikationer til maskinindustrien.  
På vores stand har vi hver time demonstration af programmer og applikationer til 2D og 3D maskinkonstruktion, 3D pladeudfoldning, 3D rørdesign, 3D visualisering samt 2D design, 2D konstruktion, 2D parametri og EI-konstruktion.  
Der vil være mulighed for at se ikke mindre end 10 forskellige programmer til mekanisk konstruktion.  
Klik på "Seminarer og udstillinger", hvis du vil vide mere...

**28/09/98**  
**To nordiske anerkendelser til NTI CADcenter**  
På Autodesk's årlige konference i Göteborg + "One Team Conference" - med repræsentanter for forhandlere fra alle de skandinaviske og baltiske lande, blev der bl.a. uddelt to priser til Autodesk forhandlere, som i særlig grad havde udmærket sig indenfor levering af komplekse AutoCAD løsninger og undervisning i Autodesk produkter. Begge priser indenfor disse områder tilfaldt i år NTI CADcenter A/S i Danmark. Overrækkelsen af de to priser blev fuldt af følgende begrundelser:

Autodesk System Center Award 1998:  
"For NTI CADcenters evne til at levere komplekse CAD løsninger tilpasset virksomhedernes individuelle behov".

Autodesk Training Center Award 1998:  
"For at have gennemført det største antal kurser med den højeste kursist tilfredshed i Norden".

**30/08/98**  
**CAD samarbejde på nordisk plan**  
NTI CADcenter har indgået et samarbejde med en svensk og norsk forhandler af AutoCAD.  
Det er det svenske firma AEC AB og det norske firma Nestor A/S, der er valgt som samarbejdspartnere indenfor erfaring og kompetence samt markedsføring. De tre samarbejdspartnere har placeret sig på samme AutoCAD marked og er hvad omsætning og antal medarbejdere angår næsten lige store.

**29/08/98**  
**AutoCAD nr. 2.000.000 nu installeret!**  
Autodesk Inc. i Californien meddeler at den 1. september 1998 blev AutoCAD nr 2.000.000 installeret hos Philips Electronics NV i Holland.  
Lige siden den første AutoCAD i 1982 blev introduceret, har salget vokset år for år. Alene den nyeste version - AutoCAD Release 14 er leveret i ikke mindre 750.000 eksemplarer som opgraderinger eller helt nye leverancer.  
Indtil dato det største antal en ny version AutoCAD nogensinde er solgt i.  
Autodesk produkter benyttes i dag af mere end 3 millioner mennesker i over 150 lande, hvilket har medført at Autodesk nu er placeret som verdens fjerde største software leverandør.

**27/08/98**  
**Tidligere formand for ibb (Abb) ansat i NTI**  
Per Niemann, der har siddet i bestyrelsen for ibb (tidligere AutoCAD Brugere i Byggebranchen) og været formand i de sidste 2 år, er nu ansat i NTI CADcenter i Værløse. Per Niemann har arbejdet med CAD i 11 år i byggebranchen.  
Per Niemann er specielt velfunderet i AutoCAD/POINT, hvilket vil komme vores kunder i byggebranchen til gode.

**25/08/98**  
**NTI styrker sin position indenfor byggebranchen**  
NTI CADcenter - Værløse:  
Med ansættelse af Bjarne Jensen, der kommer fra Rambøll A/S, og Bjørn Rindbol fra Midas A/S, vil NTI CADcenter nu kunne betjene AutoCAD brugere i byggebranchen endnu bedre hvad angår support, hotline og undervisning.  
Både Bjarne Jensen og Bjørn Rindbol har mange års erfaring med AutoCAD/POINT.

*Her ses de første nyheder, der blev bragt på NTI's hjemmeside, der blev lanceret i slutningen af 1998.*

# AutoCAD kurser 1998



Byggeri • Industri • Plant design  
Multimedie • 3D specialprogrammer







*I 2015 blev NTI udnævnt til Autodesk Platinum Partner.*

## **Autodesk tildeler NTI awards**

Året efter udflytningen til Værløse og 7 år efter etableringen af afdelingen i Vejle, blev NTI tildelt to prestigefyldte priser af Autodesk. Blandt samtlige Autodesk forhandlere i de skandinaviske og baltiske lande, fik NTI CADcenter priser for i særlig grad at have udmærket sig inden for levering af komplekse AutoCAD-løsninger og undervisning i Autodesk produkter.

Ved overrækkelsen af priserne på Autodesk's årlige forhandlerkonference i Göteborg, blev de to priser overrakt med følgende begrundelse:

Autodesk System Center Award 1998: "For NTI CADcenters evne til at levere komplekse CAD-løsninger tilpasset virksomhedernes individuelle behov".

Autodesk Training Center Award 1998: "For at have gennemført det største antal kurser med den højeste kursisttilfredshed i Norden". Det var et skulderklap, som var med til at højne moral og korpsånd i NTI. Nu havde vi fået et bevis på, at vi stod stærkt som leverandør af komplekse CAD-løsninger og var førende både i omfang og kvalitet af CAD-kurser på vores kursussteder i Værløse, Ringsted, Vejle og Aarhus.



Men det stoppede ikke med de første to awards. Allerede året efter på Autodesk's forhandlerkonference i Stockholm fik NTI tildelt ikke mindre end tre af de eftertragtede priser. Nu som den bedste af Autodesk's forhandlere i Skandinavien og Baltikum inden for undervisning, som AEC forhandler (produkter til arkitekter, rådgivende ingeniører og industri) og som autoriseret system center.

Jesper Kalko udtalte i den forbindelse: ” - - - et flot, flot, flot resultat af et helt års målrettet indsats. Jeg vil gerne sige tak til alle i NTI for de mange kræfter, der er lagt i at højne både vores service- og vidensniveau. Nu er vi ikke kun blandt de bedste. Vi er de bedste!”

Det var et tiår, hvor det var svært at få armene ned ...

Kursen var lagt. Målet om at være ”Nordens største videntcenter og udbyder af løsninger til design og konstruktion” var rykket nærmere.

Tre år i træk fik NTI tildelt udmærkelsen for ”bedste undervisningscenter” og i 1999 også prisen for bedste forhandler til løsninger til mekanisk konstruktion.

Jerry Crason, øverste chef for Autodesk i Norden, Baltikum og Benelux, begrundede priserne til NTI således: ”Vi har samarbejdet med NTI gennem 15 år, og firmaet har stort set hvert eneste år været i stand til at øge markedsandelen og højne det tekniske

niveau. Det er første gang, at en Autodesk forhandler vinder i hele tre kategorier, men det vidner blot om NTI's kompetence".

Også i årene fremover fik NTI tildelt flere priser. I 2001 var det igen "ATC of the Year" (for undervisning) med begrundelsen: "Bedste undervisningscenter i Norden hvad angår kursusudbud og kursist-tilfredshed" samt "AEC Dealer of the Year" med begrundelsen: "NTI CADcenter har gennem sin indsats på markedet for Autodesk produkter til byggebranchen nået en position som den største "Autodesk System Center" forhandler i Norden".

I takt med, at Autodesk udvidede sit program med flere og mere komplekse og avancerede CAD-programmer, gik man væk fra tildelingen af de mere specifikke awards og over til en samlet vurdering af hele forhandlerens indsats på markedet i form af at udnævne udvalgte forhandlere til Silver, Gold eller Platinum Partnere.

I 2015 udnævnes NTI CADcenter (som første og hidtil eneste) til Platinum Partner i Norden. Dermed har NTI placeret sig blandt de 20 bedste Autodesk partnere på verdensplan.

"Vi er meget stolte af denne status," udtaler Jesper Kalko, administrerende direktør for NTI CADcenter. "Det er fordi udnævnelsen ikke blot er baseret på salgstal, men i særlig grad er baseret på, hvordan vore kunder vurderer os. Det bekræfter, at vi leverer topkvalitet. Det drejer sig ikke kun om at levere pakker. Det drejer sig om at levere merværdi. Det, uanset om kunderne anvender AutoCAD LT eller flagskibe som Revit til byggeriet eller Inventor til industrien. Jeg er overbevist om, at denne status vil hjælpe os med at realisere vores planer for vækst – hos os selv, men i særlig grad hos kunderne."

Som eneste nordiske Autodesk Platinum Forhandler har NTI CADcenter, med afdelinger i Danmark, Sverige og Norge, placeret sig som Nordens førende totalleverandør af løsninger inden for CAD, samt dokumenthåndtering.

Godt gået af det 70 år gamle firma ...







## Fortsat ekspansion

I begyndelsen af år 2000 var tiden nu moden til yderligere ekspansion i Danmark. Det var nu ikke længere nok kun at være placeret i København og Vejle. Flere områder skulle dækkes ind samtidig med, at omsætningen skulle øges.

I slutningen af året overtog NTI Merkantildatas CAD-afdeling. Det var særligt deres egenudviklede program Mdoc, der kunne bruges sammen med Autodesks programmer, der havde NTI's interesse. Det blev starten på NTI's udviklingsafdeling i Århus. Michael Møller Jensen, der havde været leder af Merkantildatas CAD-afdeling, blev ansat som udviklingschef i NTI.

Det var Jesper Kalkos rapport fra 1993 om NTI's fremtid, der nu skulle realiseres med opkøb af konkurrerende firmaer og styrkelse af udviklingen af egne produkter.

Kort tid efter købte NTI Kampsax Technologies CAD/CAM og PDM afdeling for at kunne styrke NTI's salg af 3D CAD-systemet "Autodesk Inventor".

I 2001 overtog NTI CAD Studio i Aalborg og CAD aktiviteterne fra Topnordic A/S i Aalborg, og det gav NTI mulighed for at oprette en afdeling i Aalborg. Et års tid efter købte NTI det 10 år gamle CAD firma – cadconcept a/s. Direktør i cadconcept Jens Bach-Ivanhoe udtalte ved salget til NTI: ”De høje standarder for kvalitet og service, der har kendetegnet cadconcept a/s lige fra starten for 10 år siden, kan nu videreudvikles i større rammer”. Jens Bach-Ivanhoe blev marketingchef i NTI CADcenter.

Men det stoppede ikke her. I 2005 overtog NTI IT Forum CAD ApS.

Tidsskriftet Computerworld offentliggjorde i september måned 2005 en oversigt over danske forhandlere, der solgte it-produkter videre til slutbrugere. Her placerede NTI CADcenter sig som nr. 2 af 22 forhandlere (året før var NTI placeret som nr. 10).

Virksomhederne var målt på vækst, overskuds-, afkastnings- og effektivitetsgrad. Overskriften til undersøgelsen lød: ”Forslugne NTI CADcenter”. Her citeres lidt af teksten ”- - - NTI CADcenters positive udvikling skyldes ifølge direktør Jesper Kalko blandt andet konjunkturerne i byggebranchen og industrivirksomheder og en øget efterspørgsel efter CAD-løsninger, som eksempelvis Autodesk Inventor til mekanisk konstruktion og NTI’s egenudviklede PDM/EDM-løsning Mdoc til organisering af dokumenter. Også selskabets kursusvirksomhed går det godt med”.



## Udvikling af egne produkter

Samtidig med, at NTI fra år 2000 opkøbte flere og flere firmaer for at styrke sin position på CAD-markedet i Danmark og senere foretog opkøb i Sverige og Norge, begyndte man at udvikle egne produkter, der skulle supplere Autodesks CAD-produkter. Det blev til en hel serie programmer, der alle blev udviklet af NTI's udviklingsafdeling i Danmark. Her nævnes de vigtigste:

### **Mdoc**

Mdoc er et enkelt og logisk opbygget dokumenthåndteringssystem, der holder styr på alle elektroniske dokumenter og giver brugeren et hurtigt overblik.

### **NTItools**

NTItools kan med få opsætninger give betydelige forbedringer i programmerne Autodesk Revit eller Autodesk Inventor. Der er ved udviklingen af NTItools lagt vægt på brugervenlighed, og at løsningen er fuldt integreret i de pågældende Autodesk produkter.

### **Bdoc**

Bdoc er et beskrivelsesværktøj, der er udviklet til på en struktureret

måde, at håndtere tilbudslister samt arbejds- og bygningsdel-beskrivelser efter principperne i bips B 100 og bips B 1.000.

### **Classify**

Classify er et værktøj til byggebranchen, der klassificerer bygningsdele. Det kræver ikke de store IT-kompetencer for at kunne bruges fordi brugerfladen er minimalistisk og gennemskuelig.

### **Digital Aflevering**

Digital Aflevering gør det muligt at overføre produktspecifikationer og driftsanbefalinger fra byggeprocessen til driftsorganisationen på en nem og effektiv måde.

### **Mdoc FM**

Med Facility Management systemet Mdoc FM, er det muligt at styre både små og store porteføljer af ejendomme og få dem præsenteret på en struktureret måde. Systemet giver fuld kontrol over ejendomsporteføljens drifts- og vedligeholdelsesopgaver og kan blandt andet sende remindere og give et samlet overblik over status.

Flere produkter er på vej...

# **M doc**<sup>®</sup>

- mere end dokumenthåndtering

Stor brugervenlighed

Integration med Concorde, Navision, Office etc.

Integration med AutoCAD & AutoCAD LT

Integration med Architectural Desktop

Integration med Autodesk Inventor

Revisionsstyring, godkendelsesprocedure, stærke søgeværktøjer, support for reference-strukturer og styklister, "indgår-i" analyser, funktioner til reetablering af gamle revisioner, integration med mail-systemer, standardværktøjer til integration med øvrige systemer, viewer med support af over 225 filformater...

**NTI CADcenter A/S** Varde, Ringsted, Vejle, Århus, Aalborg    Telefon 75 10 14 00    [www.nti.dk](http://www.nti.dk) - [www.mdoc.dk](http://www.mdoc.dk)

*En af de tidligste brochurer om Mdoc.*





*Jesper Kalko.*

## **NTI CADcenter A/S skifter ejer**

I 2004 skete der noget, der fik vidtrækkende konsekvenser for NTI CADcenters fremtid. Jesper Kalko, der tidligere havde erhvervet 25% af aktiekapitalen i NTI CADcenter, købte nu de resterende 75% af aktierne, som var ejet af NTI's Fond. Det var Hans Schultz, der som formand for fondens bestyrelse, traf den endelige beslutning vedrørende salget af de resterende aktier til Jesper Kalko. Han havde et stort ønske om, at hans livsværk: Nordisk Tegnemaskine Industri A/S – nu NTI CADcenter A/S – blev ført videre af Jesper Kalko som han havde stor tillid til.

Jesper Kalko solgte ca. 10% af aktierne til fordeling blandt ledergruppen og var nu næsten ene-ejer af virksomheden. Det gav ham frie hænder til at udvikle firmaet i den retning, han ønskede. Nu skulle visionen om at være ”Nordens største videncenter og udbyder af løsninger til design og konstruktion” indfries.

Forud for købet af de resterende 75% af kapitalen, havde der fra NTI Fondens side været gjort forsøg på at sælge til anden side. Jesper Kalko, økonomichef Henrik Grønvold og NTI's bestyrelsesformand Jørgen Melchior havde haft kontakt til 3-4 investorer angående salg af NTI CADcenter A/S. Det var ikke lykkedes i første omgang, men nogen tid efter kom der et bud fra



en af investorerne. Jesper Kalko meddelte NTI's Fond, at han var villig til at købe til samme pris.

Resultatet kender vi ...



*NTI CADcenters bestyrelse samlet til et af de sidste møder inden Jesper Kalko overtog aktiekapitalen. Bagerst, for bordenden, Jesper Kalko. Til højre for ham Peter Rindom, Louise Schultz (datter af Hans Schultz), afdelingschef Karsten Jacobsen, revisor, bestyrelsens formand Jørgen Melchior og Peter Kalko. Fotograf: Hans Schultz.*

Det var svært at ekspandere mere på det danske marked. Nu var turen kommet til Sverige og Norge. Det blev Sverige i første omgang med køb af CAD-firmaet TMS (Technical Microsystems AB) i 2004, senere suppleret med opkøb af CAD Specialisten AB i 2011 og ADCAM-it AB i 2015. Også Norge stod for tur. NTI købte i 2007 Nestor A/S, i 2008 Garnes Data og i 2015 først CAD Partner og senere på året AGS' CAD afdeling.

Alle de opkøbte firmaer i Sverige og Norge blev etableret under samme navn i hvert land: NTI CADcenter.

Samtlige opkøb – både i Danmark, Sverige og Norge – blev foretaget for egne midler. Ingen banklån!

## Der kom en slæde i vejen

Som et lyn fra en klar himmel kom finanskrisen tidligt på efteråret i 2008. Det ramte alle brancher og alle lande. Hårdt gik det ud over it-branchen og NTI's kunder inden for industri og byggeri.

Nu skulle der handles hurtigt, inden det gik helt galt. Det blev nødvendigt at tilpasse medarbejderstaben til de nye vilkår med en mindre omsætning i årene fremover. Jesper Kalko skrev i oktober måned 2008 til alle medarbejdere i Danmark, at det var nødvendigt at sige farvel til ni gode kollegaer. Yderligere fem medarbejdere blev opsagt i første halvår af 2009.

Det var også nødvendigt at indføre en lønnedgangsordning. Der var tale om en frivillig ordning, hvor medarbejderne skulle sige ja eller nej til en selvbetalt fridag om måneden. Da resultatet ville være en lønbesparelse på 4,8 %, ville det meget hurtigt give et positivt resultat i regnskabet. Alle, undtagen to, sagde ja til ordningen, og kunne ved slutningen af året høste den bonus på 4 %, der var blevet sat op som belønning, da NTI på trods af krisen nåede sit omsætningsmål. Ordningen mindede i høj grad om den løsning som NTI havde iværksat under oliekrisen i 1973-74.

Samtidig blev der indført en ændring af organisationen af salget til de to store kundegrupper – industrivirksomheder og byggebranchen. Fremover skulle der være én ansvarlig leder for hele landet for hvert område: ”MEK” og ”BYG” som de hed i

daglig tale. Det skete for at gøre indsatsen inden for salg og markedsføring ens for hele landet.

Tidligere havde opdelingen været geografisk baseret. NTI i Værløse havde ansvaret for det østlige Danmark, og Vejle for det vestlige.

Per Dissing-Larsen blev ansvarlig for salg til industrivirksomheder (MEK) og Lars Kanneworff for salg til byggebranchen (BYG). Anders Mejlhede Jensen fortsatte som ansvarlig for området support (undervisning, konsulentydelse, hotline).

Det viste sig at være den helt rigtige beslutning at handle hurtigt og konsekvent i stedet for at sidde med hænderne i skødet. Regnskabsresultatet for både 2008 og 2009 viste et overskud. Stormen var redet af.

På trods af den økonomiske nedtur, viste det sig, at de mange opkøb af firmaer i ind- og udland havde båret frugt.

Resultatet af de sidste 14 års voldsomme ekspansion kan bedst aflæses i regnskaberne, der for alle årene kun viste sorte tal på bundlinjen. Altså overskud for hvert år. Omsætningen blev mere end tredoblet fra år 2000 til 2014. På trods af finanskrisen, der trak ud i flere år.

I år 2000 var omsætningen 73,2 millioner kroner. I 2014 var den steget til 332,2 millioner kroner. Mere end en tredobling. I omsætningstallene er medregnet de tre NTI CADcentre i Danmark, Sverige og Norge. Antallet af ansatte steg i samme periode fra 49 til 166 for hele koncernen.

Den gamle vision er ved at være opfyldt ...

### **Ændring i omsætningen**

Allerede på et tidligt tidspunkt, i midten af 1990'erne, stod det klart, at salg af hardware (computere, skærme, plottere og printere m.m.), gav et meget dårligt dækningsbidrag fordi de store udbydere af hardware blev solgt til meget lave priser. Det gjorde, at NTI fik

en meget dårlig indtjening. Så dårlig, at man valgte at neddrose salget af disse produkter.

Den beslutning kom helt klart til udtryk i regnskabet, hvor omsætningsudviklingen taler sit eget klare sprog:

I år 2000 var den samlede omsætningen i Danmark 73,2 mio. kr. Heraf udgjorde salget af hardware 8,7 mio. kr. – omkring 12% af omsætningen.

Syv år senere i 2007 var salget af hardware faldet til kun 2% af totalomsætningen i Danmark og igen syv år senere i 2014 udgjorde hardware omsætningen kun lidt over 1% af det totale salg.

Det var en langt bedre forretning at sælge software, som man selv havde udviklet og markedsført. Nok kostede det mange ressourcer at udvikle egne programmer, men ramte de kunders behov, var fortjenesten mange gange større end salget af hardware.

I 2014 udgjorde salget af egne programmer lidt over 2,5 mio. kr. – eller næsten 1,5% af totalomsætningen i Danmark og havde dermed ikke kun overhalet omsætningen af hardware, men også givet en langt større fortjeneste.

Beslutningen om at sadle om fra salg af hardware til udvikling og salg af egne softwareprodukter viste sig at være den helt rigtige.





## Hans Schultz

I januar måned 2010, næsten seks år efter han solgte de fondsejede aktier i NTI til Jesper Kalko, døde Hans Schultz i en alder af 89 år.

Hans Schultz tiltrådte 29 år gammel som administrerende direktør i Nordisk Tegnemaskine Industri A/S i 1949, efter at have indskudt ny kapital i firmaet.

Igennem 60 år bankede hans hjerte for det gamle firma – eller ”fabrikken”, som han altid omtalte det.

Hans Schultz forblev administrerende direktør gennem 40 år og tilførte i flere omgange kapital til NTI og byggede i 1968 for egen regning fabriksbygningen på Tempovej i Ballerup for til sidst at købe de to andre aktionærer ud. Ved disse tiltag sikrede han fortsat vækst og udvikling for NTI og sikrede dermed, at NTI stod økonomisk velfunderet ved overgangen til den ny teknologi og kunne ride stormen af i de første svære år.

Da EDB-udviklingen i 1980'erne for alvor tog fart og det gamle NTI med sin lavteknologiske produktion måtte omstille sig til de

nye tider som udbyder af højteknologiske produkter, overgav han roret, først til Peter Kalko og siden til Jesper Kalko.

Hans Schultz fortsatte i bestyrelsen gennem flere år og kom lige til det sidste hver morgen i firmaet for at gå til hånde i kantinen og følge med i, hvad der skete i hans gamle firma. Mange har slået en sludder af med ham, når han efter endt arbejde sad i kantinen og fik sig en kop kaffe og læste de sidste erhvervsnyheder i Børsen. Han fulgte med stor interesse med i, når NTI fik en ny kunde eller en stor ordre i hus. Fra gammel tid kendte han de fleste af kunderne. Det var jo de samme, som gennem årene havde købt tegnemaskiner.

Hans navn nævnes fortsat flittigt og er nu blevet navnet på et hyggeområde i stueetagen i Værløse: Schultz' Lounge.

Hans Schultz var af den gamle skole. Han brugte gennem mange år tiltaleformen De til de fleste mennesker. Gennem hele livet holdt han sig til den gamle retskrivning fra før 1948, ligesom han aldrig havde skrevet to linjer på en skrivemaskine eller rørt en PC'er. Alligevel bakkede han Peter Kalko op, da han kom hjem fra udstillinger i det store udland og berettede om de nymodens ideer i begyndelsen af 1980'erne om, at man nu var begyndt "at tegne på fjernsyn"!

Hans Schultz var en stor beundrer af A.P. Møller og citerede ofte hans motto: "*Med rettidig omhu*". – Definitionen passede ham fint og passede også godt på ham selv:

*"Indbegrebet af ordentlighed, redelighed, arbejdsomhed, pålidelighed, pligtopfyldelse og viljen til at skabe langtidsholdbare resultater".*



*NTI'ere fra Danmark, Norge og Sverige samlet i Rom 2012*

## **NTI's nye vision, mission og værdier**

Når NTI har nået sit omsætningsmål, har alle medarbejdere været på en fælles tur til udlandet. Det har bl.a. bragt os til Tallinn, Paris, Lissabon og Istanbul.

I 2012 rejste NTI's samlede medarbejderstab fra Danmark, Sverige og Norge til Rom – i alt næsten 145 personer – hvor NTI's nye vision, mission og værdier blev offentliggjort af Jesper Kalko.

Visionen viser retningen, missionen giver mening og værdierne giver fælles forståelse.

### **Vision**

NTI CADcenters vision er en ledestjerne for, hvordan vi ønsker at blive opfattet og hvor vi skal bevæge os hen i fremtiden. Et ønske om at stræbe efter store ambitiøse mål som en del af vores vækststrategi. Et ønske om altid at være i bevægelse, d.v.s. udvikle os og konstant gøre vores bedste.



### **NTI CADcenters vision**

At være den førende rådgiver og vores kunders foretrukne leverandør af teknologi- og konsulentytelser til design- og konstruktionsindustrien i Nordeuropa

### **Mission**

NTI CADcenters mission er en erklæring om vores eksistensberettigelse og udtrykker, hvilke opgaver vi løser og hvilken effekt vi vil opnå gennem vores indsats. Missionen angiver også, hvad der er vores kernekompetencer.

### **NTI CADcenters mission**

At hjælpe vores kunder med at skabe rentable, bedre og mere bæredygtige designs og konstruktioner i en til stadighed udfordrende verden.

### **Værdier**

”Værdierne er drivkraft for vores adfærd og skinner igennem vores handlinger, adfærd og beslutninger”.

De seks værdier er:

#### **Forventningsafstemning**

- Åben og konstruktiv kommunikation på alle niveauer.
- Kommunikation omkring, hvad kunden kan forvente af os og til hvilken tid.
- Vi skal skabe realistiske forventninger og indfri dem.

#### **Gensidig respekt**

- Respekt for kundernes kompetencer og forretningsområder.
- Respekt for, at organisationer og mennesker er forskellige.
- Respekt for hinandens styrker og svagheder samt åbenhed omkring dem.

### **Pålidelighed**

- Vi skal være til at regne med både internt og eksternt.
- Vi skal være loyale både internt og eksternt.
- Kunden skal have tillid til, at vi er den rette samarbejdspartner for dem.

### **Engagement**

- Vi brænder for det vi laver og kunderne kan mærke vores engagement.
- Vores engagement er så stærkt, at vi er parate til at lægge en ekstra indsats, når det gælder.
- Vi inspirerer hinanden og vores kunder med vores engagement.

### **Samarbejde**

- Godt samarbejde internt, hvor vi bakker hinanden op, deler viden og hjælper hinanden.
- Tilgængelighed over for kunderne og kollegerne.
- Kundens foretrukne samarbejdspartner.

### **Ydmyghed**

- Vi er eksperter på vores felt og som eksperter er vi ikke bange for at søge og dele viden, hvor vi har brug for den.
- Vi er ydmyge over for kundernes opgaver, situation og ekspertise.
- Vi er ydmyge over for udviklingen og opmærksomme på konstant forandring.

## **NTI-ånden**

Igennem de sidste 70 år har NTI haft tre forskellige direktører, der har ledet virksomheden på hver deres måde. Fælles for deres virke har været at holde fast i den helt særlige NTI-ånd, der har hersket i NTI gennem mange år. Den er svær at sætte ord på og forklare kort. Men en del af NTI-ånden er at sætte et højt ambitionsniveau. Det har resulteret i, at virksomheden gennem de mange år hele tiden har udviklet sig. Og et godt værdisæt, som blev lanceret i 2012, kan også regnes med.

For Jesper Kalko er noget af det vigtigste, at medarbejderne er loyale og er til stede, når det virkelig brænder på, og der er brug for en ekstra indsats – og det gælder begge veje...

Jesper Kalko har en særlig evne til at skabe plads til forskelligheder og have fokus på medarbejderens styrker frem for svagheder. Han giver mulighed for en stor grad af frihed og råderum for den enkelte, og det har bl.a. givet positive resultater ved de forskellige virksomhedsopkøb, hvor direktører og andre fulgte med over i NTI.

I 2007 blev der oprettet en HR-funktion for at sætte øget fokus på håndteringen af medarbejdernes trivsel. HR står for Human Ressource og omfatter et område inden for ledelse, hvor man ønsker at integrere den enkelte medarbejders behov og personlige kvalifikationer.

Karina Keller, der har oprettet HR-afdelingen, udtaler: ”Ved nyansættelser lægger jeg stor vægt på, at de mennesker jeg ansætter er mennesker med ordentlige værdier, der tænker på andre end dem selv og brænder for det, de laver. Vi ansætter mennesker på godt og ondt og ikke bare ressourcer. De faglige kompetencer kan læres, erfaring kan opnås gennem tiden, men personligheden skal være i orden fra start. Den ønsker vi ikke at gå på kompromis med. Vi opererer med en lang tidshorizont, da vores gennemsnitsanciennitet er på over 8 år, så jeg skal kunne se det som det rette match både for kandidaten og for os - også flere år fremme i tiden.”

Jesper Kalko anså, at området var så vigtigt, at HR-funktionen blev repræsenteret i NTI's ledelsesgruppe.

Behovet for en HR-afdeling er ikke blevet mindre siden 2007, hvor NTI havde 84 medarbejdere i Danmark. Otte år efter, i 2015, er antallet vokset til 115 i Danmark og næsten 200 medarbejdere i både Danmark, Norge og Sverige.

NTI-ånden lever fortsat i bedste velgående – og som Jesper Kalko siger:

*”Det skal være sjovt at gå på arbejde ...”*



*Glade NTI'ere fra Danmark, Norge og Sverige  
samlet i Istanbul 2014*



ISBN 978-87-998686-0-5



9 788799 868605