

# 12 GÅR FINN DU MÅSKE IKKE VIDSTE OM MJK

## 7. NÅR MAN VISER TALENT TILLID

I 1985 var den nyuddannede el installatør Kaj Jyde nyansat, som elektriker, på fabrik i København, da han blev kontaktet af Jens Kruse.

Jens Kruse havde spurgt på el installatør skolen om de havde nogle der var "udover det sædvanlige", de anbefalede Kaj. Allerede på det første møde fangede MJK Kajs opmærksomhed - "Du skal lave automatik, bygge tavler og være villig til at rejse."

For en 22 årig el installatør startede et eventyr fuld af tillid og troværdighed. "Den første arbejdsdag blev jeg sat til at samle tavler, og det må have gået godt, for efter 2 uger bad Jens mig rejse til New York i et par måneder alene - jeg var lykkelig ... og spændt" i New York forberedte Kaj PLC styring af produktionslinjen på en chokoladefabrik, Jens Kruse deltog den sidste tid og alt kørte, som det skulle da de forlod byen - næste opgave var Bogense renseanlæg, for Kaj var det sjovt hver gang, han så et nyt sted.

En dag i 1987 kom Kaj tilbage fra et service besøg med en mindre salgsordre, forløbet havde tændt ham. "Jeg bad Jens om at få lov at sælge, og Jens gav mig ansvaret for salg i Danmark... det var den form for tillid, jeg er blevet vist hele vejen igennem, og så gør man alt, hvad man kan for at give tilbage". Kaj fik som salgsansvarlig sin første firmabil, en Opel Kadett 1.6S.

Det blev stadig til mange rejser. Kajs indsigt i lokale forhold og løsninger gjorde det naturligt, at han i 2000 blev udnævnt som Produktchef, og igennem de næste 10 år var Kaj omdrejningspunkt i seminarer, messer, kundeBesøg og Kaj rejser, som han siger "...Altid med en skruetrækker, for man ved aldrig, hvornår man lige skal hjælpe med at montere eller sætte i drift."

I 2012 overtog Xylem MJK, det gav anledning til at et par "detaljer" skulle på plads, efter Kaj havde arbejdet for MJK i 27 år, besøgt over 50 lande og fløjet jorden rundt mange gange... fik han endelig sin første ansættelseskontrakt.

Kaj fortæller, "Det var da specielt, for MJK har altid handlet om tillid - vi grinede, for os var et håndtryk altid nok - og selvom jeg i dag er strategic account manager, er jeg jo det jeg altid har været - formidler af den kvalitet og de evner, vi arbejder med igennem vores produkter."

