

FRA WWW.TEKNOVATION.DK

**FORCE VÆLGER ERP**

Virksomheden Force Technology med base i Brøndby, der blandt andet fokuserer på produkt- og konceptudvikling, produktionsoptimering samt drift og vedligehold af industrielle anlæg har valgt C5 Factory til fordel for andre og større ERP-systemer.

ERP-systemet skal bruges til lager- og produktionsstyring, indkøb, planlægning, dokumentation, jobstyring, kalkulation og styring af service.

**MULTICORE FOR MASKINBYGGERE**

National Instruments Danmark har i Hørsholm afholdt workshop om programmering blandt andet for maskinmagere. Arrangementet gav desuden indblik i industriens overgang fra singlecore- til multicore-systemer. Mange forbinder programmering med meget komplekse koder i udviklede programmeringssprog. Virksomhedens ansvarlige for teknisk markering i Nordeuropa, Aku Wilenius,

viste hvordan man med National Instruments grafiske software Labview 8.5 kan lave programmer til at teste, simulere eller kontrollere maskiner uden at kode i tekst.

**FANUC LAGER ROBOMACHINE-CENTER**

I bestræbelserne på at vinde europæiske markedsandele etablerer japanske Fanuc nu et særligt daterselskab for sine værktøjsmaskiner og integrerede robotter. Sel-



skabet bygger netop nu 5.000 kvadratmeter moderne showroom og træningsfaciliteter i tyske Neuhäusen, der også bliver hjemsted

for salg, service og lager til Fanuc Robomachine Europe GmbH.

Byggeriet indledes straks efter nytår, og kommer blandt andet til at omfatte 600 kvadratmeter permanente showroom-faciliteter. Her vil blive plads til blandt andet fire Robocut-gnistmaskiner, ti Fanuc Robodrill-bearbejdningscentre og tilhørende robotinstallationer.

Tekno**va**tion

## Kvalitet i salg og markedsføring

**Indehaveren af den nystartede virksomhed, Konsulentfirmaet Ivan Bach, understreger vigtigheden af at udvikle salgsmedarbejderne og skabe en struktureret salgsproces.**

Af Steen Nisbeth  
sn@teknovation.dk

Det er gået stærkt i industrien i de senere år. Mange virksomheder har oplevet en stor vækst i omsætningen, og undervejs har de ansat mange nye salgsmedarbejdere til at håndtere væksten og sikre, at den vil fortsætte i fremtiden. Til det siger Ivan Bach,

indehaver af det nystartede konsulentfirma i Randers:

"I den situation har man et naturligt fokus på at få den daglige forretning til at fungere. Men det er meget vigtigt, at virksomhederne også tager sig tid til at kigge overordnet på salgsafdelingen: Hvad er det egentlig, der virker for os, og hvor er vores indsatspunkter, når vi skal

udvikle vores interne og eksterne sælgere yderligere." Han fortsætter:

"Alle virksomheder på det industrielle marked har behov for at skabe en struktureret – og ikke mindst en dokumenteret – salgsproces, der er med til at sikre at produktionen ikke går i stå."

Selv har han mere end 20 års praktisk erfaring med salg og ledelse i handels- og produktionsvirksomheder, hvor han blandt andet har fungeret som salgschef og direktør. Nu har han startet sin egen konsulentvirksomhed, hvor han tilbyder praktisk salgstræning, kundeanalyser og projekter til udvikling af salg og forretningsgrundlag.

**STÆRK KUNDEORIENTERING**

"De fleste virksomheder ønsker en stærk kundeorientering i salgsarbejde og service generelt. Hvis man vil arbejde målrettet på at forbedre sig på de områder, må man starte en proces, hvor medarbejdere og ledelse i fællesskab dokumenterer de bedste erfaringer, værktøjer og metoder i kundeforholdet. Den nye indsigt anvendes til at skabe fundamentet for en struktureret salgsproces, som igen vil indebære stærkere kompetencer hos salgsmedarbejdere og ledelse", forklarer iværksætteren og tilføjer: "Ofte findes der allerede mange gode erfaringer og vi-



Ivan Bach er her fanget i dialog med en intern sælger. Med starten af eget konsulentfirma satser han på at være med til at produktions- og handelsvirksomhedernes sælgere får den nødvendige ballast til udvidelse af salget og dermed produktionen.

den virksomheden, som kan danne grundlag for en dynamisk salgsudvikling. Hjælp til selvhjælp-princippet er faktisk det, som giver den største garanti for, at der sker noget udviklende for virksomheden og for at løsningerne bliver forankret."

Ivan Bach er oprindeligt uddannet cand. oec. fra Århus Universitet og har 20 års erhvervs erfaring med salg- og virksomhedsledelse i mindre og mellemstore virksomheder.

Blandt andet har han i en årrække arbejdet som salgsudviklingskonsulent og deltaget i en række udviklingsprojekter inden for industrielt salg.

**IDEGRUNDLAGET**

Det er derfor naturligt, at idegrundlaget for det nystartede konsulentfirma henven-

der sig til mindre og mellemstore handels- og produktionsvirksomheder på industrielle marked.

"Virksomhederne vil typisk være kendetegnet ved, at de har interne og eksterne sælgere og en salgsledelse. Og at der findes et stort potentiale for at skabe resultater ved at udvikle og optime-

re salgsindsatsen", siger Ivan Bach.

"Det handler simpelt hen om at sikre og videreudvikle kvaliteten i salgsarbejdet og markedsføringen, så virksomhederne samtidig kan sikre deres produktion," slår han fast.

### KONSULENTFIRMAET IVAN BACH

Ivan Bach har startet virksomheden Konsulentfirmaet Ivan Bach i Randers. Han er 47 år og kommer fra en stilling som salgschef i en større dansk virksomhed. Han er uddannet Cand. Oecon fra Århus Universitet og har 20 års erhvervs erfaring med salg- og virksomhedsledelse i mindre og mellemstore virksomheder fortrinsvis i den jernindustrielle branche. Han er endvidere ansat som ekstern lektor på Århus Universitet, og tilknyttet HD-studiet på Handelsøjskolen i Århus som vejleder. Læs mere på [www.ivanbach.com](http://www.ivanbach.com).

**MASKINGRUPPEN**  
VÆKSTRETJEN TIL VÆKST

**REVOLUTION**

**Slaggehakker hamrer bundlinjen op**

Læs mere længere fremme i avisen eller på  
[www.maskingruppen.dk](http://www.maskingruppen.dk)

REVOLVERSTANSERE | STANSEVÆRKTØJER  
2-D/3-D LASERSKÆRERE | RØRLASERSKÆRERE | VANDSKÆRERE | AFRATERE  
VALSER | KANTPRESSER | RØRBUKKERE

Der er god grund til at slå armene ud...

- ✓ Komplet sortiment
- ✓ De nyeste teknologier
- ✓ Lave serviceomkostninger



Ejlskovsgade 28  
DK-5100 Odense C  
Telefon: +45 23 253 253  
Fax: +45 66 135 638  
Mail: [it@normspann-plast.dk](mailto:it@normspann-plast.dk)  
Web: [www.normspann-plast.dk](http://www.normspann-plast.dk)



Maskiner og service til plastindustrien