

## EVB KLUB

Har din virksomhed en udfordring, som du gerne vil have »Bestyrelsen mener« til at forholde sig til, skal du kontakte redaktionen på adressen: [bestyrelsen@erhvervsbladet.dk](mailto:bestyrelsen@erhvervsbladet.dk)

# Bestyrelsen mener

## De første salg er de sværeste

**SALG.** Nyt firma inden for ventilation og udsugning satser på at sælge til nordiske metalvirksomheder. Udfordringen er at overbevise kunder om fordelene ved den miljø- og energirigtige løsning, der er en investering i millionklassen.

### → UDFORDRING

- Hvordan får man udløst investeringsbeslutninger hos kunden, hvis man markedsfører en miljørigtig, men dyrere løsning?
- Hvordan får man fat i det nordiske marked med begrænsede ressourcer?

### → LØSNING

- Vigtigt med gennemregnede cases i salgsmaterialet. Gerne konstruerede eksempler. Derved forbedres salgsdialogen.
- Brug kontakterne i branchen til at få ærlige svar, så tiden ikke spildes på for mange projekter, der kan trække ud.
- Find en finansiel partner - for eksempel et leasing-selskab, der kan tilbyde kunden finansiering og derved udløse en købsbeslutning
- Find partnere i de øvrige nordiske lande og overvej udstillinger på messer.

Af Carsten Steno

Hvordan får man som ny leverandør i en branche skaffet sig de livsvigtige referencekunder i en fart, og hvordan får man samtidig kræfter til at bearbejde hele det nordiske marked?

Det er to af de udfordringer, som Etreco A/S i Vejen står overfor. Etreco er et nyetableret firma, som forhandler skærebordsløsninger med tilhørende ventilation og udsugning.

Virksomheden er etableret af Morten Lynggaard, 37 år, bygningsingeniør og hans far, Niels Lynggaard, 62 år. De har begge stor erfaring i branchen, da de har arbejdet for det danske firma Dantherm, som nu har solgt sin afdeling for industriventilation, Dantherm Filtration, til en svensk koncern. Det fik Morten Lynggaard og faderen til at begynde for sig selv, og anskaffe sig eneret på forhandlingen i Norden af et skærebord E3, som Dantherm Filtration tidligere markedsførte i Danmark.

De potentielle kunder, er de mange produktionsvirksomheder i Norden, der forarbejder metalemner. De skal have skærebord med tilhørende ventilation og udsugningsanlæg, der sikrer både det indre arbejdsmiljø og beskytter det ydre miljø. Der er tale om anskaffelser til millionbeløb, og der kræves pålidelige og kompetente leverandører.

Etreco A/S har altså et velestimeret produkt og en

betydelig faglig ekspertise. Men ét er et godt udgangspunkt. Et andet er at realisere ambitionerne.

»Foreløbig har vi præsenteret os i en brochure for potentielle kunder i Danmark og fulgt op telefonisk, og det har givet fem større leads. Målet er i første runde at få gang i nogle projekter i Danmark, som vi kan bruge som referencer. Senere skal vi have fat i det øvrige nordiske marked,« siger Morten Lynggaard.

Foruden Etreco er der godt ti andre udbydere i branchen, som gør sig i skærebord med tilhørende ventilations- og udsugningsløsninger.

#### Overbevisende dokumentation

Morten Lynggaard forklarer, at Etreco's løsninger ofte vil kræve en lidt større initialinvestering af kunden end traditionelle løsninger, der tilbydes på markedet. Til gengæld vil den totale driftsøkonomi være bedre og kan dermed tilbagebetale merinvesteringen hurtigere. Typisk et til tre år afhængig af driftstiden.

»Udfordringen er blandt andet at få denne kalkulation dokumenteret på en overbevisende måde for kunden og samtidig udløse en købsbeslutning hos ham,« siger Morten Lynggaard

Forhandlingen af det tyske skærebord E3 er afgørende for Etreco's indgang til markedet, fordi produktet er verdenspatenteret og kendt.

»Producenten af skærebordet håber selvfølgelig, at

vi kan gøre mere ved salget end Dantherm Filtration, men vi har afstemt forventningerne med ham, så han ikke regner med for meget lige i begyndelsen,« siger Morten Lynggaard.

#### Norge trækker tænder ud

En anden udfordring er at bearbejde det nordiske marked med en arbejdsstyrke på kun to mand.

»Jeg har tidligere arbejdet med salg i Norge, og det er ikke så nemt, som jeg troede. Det er let at tale med nordmænd, men de tænker meget lokalt og vil helst have en lokal leverandør, hvis det er muligt. Samtidig er det dyrt at rejse rundt og sælge i Norge, og det gælder i øvrigt også i Sverige og Finland,« siger Morten Lynggaard.

Han erkender, at det måske kunne være lettere at sælge i Sverige lige nu, fordi de svenske virksomheder konjunkturmæssigt er oppe i et højere gear end de danske.

»Men i første omgang har vi valgt at satse på det danske marked. Det er det marked, vi kender bedst, og det er også her, vi har de fleste relationer,« fortæller Morten Lynggaard.

Etreco - etre står for e i tredje - understøttet høj energieffektivitet - er dimensioneret som en projektvirksomhed, der udarbejder løsninger og leverer dem til kunden. Selve montagen er udliciteret til KFK-ventilation i Røde Kro.

[cs@erhvervsbladet.dk](mailto:cs@erhvervsbladet.dk)



## Sats på

Rådgiverne foreslår, at Etreco allierer sig med finansiel partner. Det gør det lettere at udløse købsbeslutninger hos kunderne.

Af Carsten Steno

Læg de grønne argumenter til side i markedsføringen og sæt mere fokus på den sunde driftsøkonomi i projekterne.

Det foreslår rådgiverne i »Bestyrelsen mener«. De sy-



**Susanne Kaufmann**  
Virksomhedskonsulent. Vækststrategi, entrepreneurship, forandringsledelse og innovation. Indehaver af MyAdvice.



**Bo Vilsgaard**  
Erhvervsadvokat med speciale i små og mellemstore virksomheder. Partner i Vilsgaard Advokater.



**Mikael Vest**  
Professionel bestyrelsesmedlem med speciale i strategi og forretningsudvikling. Ejer af Vinderstrategi A/S.



**Henrik Schrøder**  
Virksomhedsmægler med speciale i værdisætning og generationsskifter.



**Michael Møller**  
Virksomhedskonsulent med speciale i ledelse, afsætning og salg.



**Bo Dencker**  
Virksomhedskonsulent med speciale i ledelse, innovation, indkøb og produktion.



**Helle Søby**  
International virksomhedskonsulent i Salvator. Højteknologi, marketing og markedsstrategi.



**Michael Tvermoes**  
Virksomhedskonsulent med speciale i strategi, projektledelse og procesforenkling.



Far og søn – Niels (tv) og Morten Lynggaard – vil gerne have gang i salget af det tyske skærebord E3, som de har fået eneretten på at forhandle i Norden. Foto: Claus Fisker

» De grønne løsninger giver implicit bedre driftsøkonomi, men det er taget til efterretning at vi med fordel i højere grad kan markedsføre løsningen baseret på eksempler og fakta for den driftsøkonomiske fordel. Rådet omkring et partnernetværk indgår allerede som en mulighed i vore strategiske overvejelser omkring det øvrige nordiske marked.

**Morten Lynggaard**, Etreco

# driftsøkonomi og glem det grønne

nes, Etreco's salgsmateriale lægger for stor vægt på det energirigtige i virksomhedens løsninger. Samtidig efterlyser de beregnede cases i salgsmaterialet. De kan godt være konstruerede, bare præmisserne er lagt klart frem.

»I projektsalg er dokumentationen for den gode driftsøkonomi afgørende, og her kan tænkte eksempler være en fin indgang til en salgsdialog,« siger Mikael Vest fra Vinderstrategi.dk

Michael Møller, MM Consult er på linje:

»De grønne argumenter har vi hørt i årtier. Her i år ét efter finanskrisen, er det kun de driftsøkonomiske

fordele, der tæller, hvis man skal investere,« mener han.

De to rådgivere peger desuden på, at Etreco burde have gode muligheder for at finde leads ved at opsøge kunder, der tidligere har handlet med Dantherm.

## Pas på tiden

Det farlige ved projektsalg af den karakter, som Etreco involverer sig i, er, at firmaet bruger for megen tid på projekter, som ikke bliver til noget.

Som Michael Møller formulerer det:

»Fordelene ved at have gode kontakter i en branche, er først og fremmest, at man kan forvente at få ærlige

svar. Og er de negative eller tøvende, er det bare om at komme videre til det næste kundeemne.«

Finansieringen af langsigtede driftsøkonomiske fordele ved at investere i avancerede skærebordsløsninger kan også være et problem. Derfor tilråder rådgiverne, at Etreco finder en finansiel partner – for eksempel et leasing-selskab, der erklærer sin interesse i at finansiere projekterne.

Etreco har påtaget sig at sælge skærebord på hele det nordiske marked. Det er en stor opgave for en organisation på to mand.

»Der bør være muligheder

for, at Etreco finder partnere lokalt i de øvrige nordiske lande. Derved overkommer de også den skepsis, der især er i Norge mod udenlandske leverandører,« siger Michael Møller fra MM-consult. Han mener i øvrigt, at det er lettere at sælge i de øvrige nordiske lande lige nu. Ikke mindst i Norge, hvor de ikke rigtig har mærket krisen.

## Mulighed for messer

Mikael Vest peger på, at partnere eventuelt vil gøre det rentabelt for et firma som Etreco at deltage på messer. Især i Sverige findes der flere gode messer, som fokuserer på jern- og maskinindustrien. Han mener også, at der

kan være en mulighed for at alliere sig med metalleverandører. De kommer rundt i mange virksomheder.

Mikael Vest peger desuden på muligheden for at lave en aftale med kunder i Sverige om, at hans projekt kommer til at fungere som »levende udstilling« for Etreco's løsninger på det svenske marked. Det vil gøre det lettere at trænge igennem på markedet, mener han.

cs@erhvervsbladet.dk