

Maskin-overdragelsen skal være personlig

Ifølge Mazak Danmark-direktør Lars Lyngé er der stor forandring af overdragelsesprocessen ved installation af nye maskiner sat i værk hos Ringsted-firmaet. Fremover vil én bestemt medarbejder være kundens faste nav, og Lars Lyngé vil selv være meget synlig i felten.

Af Thore Dam Mortensen
tdm@teknovation.dk

Det skal være en helt anden oplevelse for kunden ved overdragelsen af en ny CNC-maskine.

Det er ønsket fra direktør for Mazak Danmark Lars Lyngé, der nu har siddet i direktørstolen i lidt over 100 dage.

Udmeldingen kom i forbindelse med det netop overståede Spånligaen-arrangement hos DAMRC, hvor Teknovation fik mulighed for sidde ned med Mazak-direktøren, og gøre status over den første tid. Han ser således gode muligheder for at optimere kundeoplevelsen ved overleveringer af nye CNC-maskiner, plade- og rørlaserskærere, der hidtil har foregået mere på ad hoc-basis.

Nærmere bestemt er Lars Lyngé i gang med at forandre salgssetuppet, så når virksomhedens sælgere har klappet alt af med kunden, og maskinen er bestilt med de ønskede tekniske specifikationer og tilhørende udstyr, så overtager én bestemt medarbejder ansvaret for overdragelsen og kontakten efterfølgende:

”Kunden vil frem til leveringen opleve, at der er én dedikeret og særdeles fagkyndig medarbejder, der har ansvaret for, at kunden får de nødvendige informationer i forbindelse med hele installationsforløbet,” siger Lars Lyngé, og fortsætter:

”Denne fremgangsmåde vil blive gennemført uanset, om der er tale om en mindre simpel maskine, hvor der ikke er nogen større forandringsproces forbundet med, eller om det er et større anlæg med flere maskiner og eksempelvis integrerede ro-

botter, hvor der skal udføres FAT- og/eller SAT-test med videre. Endvidere ønsker vi at tilstræbe, at implementering af øvrigt udstyr tilkøbt i Danmark såsom stangladere, spåntransportører eller andet periferiudstyr så vidt som muligt fremover sker i umiddelbar i forlængelse af maskinoverdragelsen.”

”Denne forandring skulle gerne give kunden en helt anden fornemmelse af processen fra salgsfasen til overdragelsen hos kunden, end tilfældet har været hidtil. Forandringer skal der til, ikke mindst når det er til både kundens og Mazaks fordel,” understreger han.

LEVERINGSSIKKERHED I TOP

Et andet aspekt af den ændrede proces er i forhold til den daglige kontakt med kunderne. Her ønsker Mazak Danmark-direktøren selv at være meget aktiv på landevejen og i høj grad møde kunderne på hjemmebanen ude i virksomhederne:

”Det skulle gerne gøre ledelsesniveauet mere synligt ude hos kunderne, hvorved de gerne skulle blive med trykke og gladere for at handle med os,” siger Lars Lyngé, og fortsætter:

”Vi er godt i gang med at indføre de nye tiltag, og personligt oplever jeg, at flere kunder aktivt begynder at opsøge mig. Det gør mig rigtig glad. Meningen er ikke at tage fokus fra sælgerne, men at vi sammen bedre kan løse opgaven.”

Et emne, som Mazak Danmark-direktøren gerne vil adressere, er, at det nu er lykkedes at løse leveranceproblemerne hos producentens fabrik i England, der over det seneste halvandet



Mazak Danmark har i dag en markedsandel på omkring 30 procent af salget af værktøjsmaskiner herhjemme, vurderer Lars Lyngé. Nu skal indtjeningen dog også til at følge bedre med, påpeger han, da Teknovation satte ham i stævne i forbindelse med Spånligaen 2018-arrangementet hos DAMRC i midten af januar.

års tid har været en torn i øjet på flere. Det er ændret. Særligt efter at der er sket en reorganisering af ledelsen på produktionsniveauet, hvor Stuart Astley har taget over som produktionschef. Han er således lykkedes med at mindske leveringstider samtidigt med, at maskinoutputtet er blevet højere. Det er blandt andet sket ved at strømlinje overgangen i produktionen mellem maskinmodeller. Visse modeller er oven i købet kommet ned på blot 1,5 måneds leveringstid.

Et af de næste områder, som Lars Lyngé også gerne vil tage fat i, er mulighederne for automatisering:

”Ser man på de solgte maskiner, så er der ikke nok, der i dag bliver afhændet med en robot integreret af os. Sammen med vores samarbejdspartnere kunne det være en idé at se på løsninger, der gør det rentabelt at robotautomatisere selv de simpleste maskiner i porteføljen,” siger direktøren, og fortsætter:

”Vi skulle gerne nå hen til, at hver anden CNC-fræse-maskine sælges med en robot. Der er vi langt fra i dag, så jeg tror, at vi har et marked, der går og venter på os. Endelig har vi også identificeret spændende muligheder i forbindelse med at tilbyde vores kompetencer til værktøjsmagerne samt automatdrejermarkedet herhjemme, som jeg jo har haft meget at gøre med i mine tidligere job.”

”Skal vi alt i alt konkludere

re på, hvordan vi har klaret os det sidste år, så må jeg sige, at det bestemt ikke ser dårligt ud. Faktisk ser det ud til, at regnskabsåret 2017/2018, der slutter ulti-

mo marts, bliver det bedste år nogensinde omsætningsmæssigt for Mazak i Europa, samt et af de bedste for os i Danmark. Nu skal vi så have indtjeningssiden til at følge

med, og det er jeg overbevist om, at de forandringer vi foretager nu, nok skal være med til at sikre.”



ishøj mekaniske a/s

- a company rich in experience

invitation ÅBENT HUS

fredag d. 9. februar kl. 11.00 - ?
Geminivej 4, 2670 Greve

ishøj mekaniske inviterer til åbent hus i
anledning af flytning til nye lokaler.

Det vil glæde os at se kunder,
forretningsforbindelser og venner af
huset til fremvisning af vores nye lokaler.

Vi vil i anledningen byde på en
let buffet og drikke hertil.

Venlig hilsen
Allan Rasmussen



www.imas.dk