

Komet Scandinavia ind i Danmark

Komet Scandinavia overtog pr. 1. januar forhandlingen af Komet Groups værktøjsløsninger i Danmark. Den danske salgsdirektør fremhæver de udvidede supportmuligheder for kunderne.

*Af Thore Dam Mortensen
tdm@teknovation.dk*

MALMØ:

Pr. 1. januar 2012 er Komet Scandinavias aktiviteter udvidet til også at omfatte det danske marked. Hermed opfører tidligere forhandlingsaftaler, så det alene er Komet Scandinavia, der forhandler Komet Groups værktøjsløsninger i Danmark.

Hermed leverer virksomheden værktøjsløsninger til hulbearbejdning og fræsning fra Komet, Jel og Dihart, som er inkluderet i produktporteføljen hos moderselskabet.

Derudover leveres der værktøj fra Bass, WTO og Romai. Hvor såvel standard- som specialværktøj er tilgængeligt, fremhæves det.

Skridtet tages som led i en global strategi fra det tyske firma om at følge brugernes ud i verden med henblik på at opbygge en tæt langvarig relation omkring værktøjsløsningerne. Værktøjsproducenten vil fremover have hovedkvarter for Norden i Malmø og servicere de danske brugere gennem en dansk salgsorganisation.

Den svenske organisation er bygget op over en længere årrække. I 1988 begyndte firmaet Square Tools AB at tilbyde Komets produkter i Sverige. I 2006 blev firmaet overtaget af Komet Group, og i november 2011 skiftede virksomheden så navn til Komet Scandinavia som et led i ekspansionsstrategien.

EGEN TEKNIK-GRUPPE

"Vi vil kunne tilbyde et helt andet og tættere samarbejde med kunderne end før med hensyn til produktivitet, optimering og procesændringer. Ud over vores salgskraft har vi nemlig fået tilgang til en teknisk gruppe, der eksempelvis udfører tidsstudieberegninger og kan komme med kvalificerede forslag til procesændringer, aktuelle værktøjsløsninger og specialtilpassede værktøj med videre," fortæller firmaets ansvarlige i Danmark salgsdirektør, Thomas Harder Jensen, og fortsætter:

"Det er ikke bare snak. De vil helt konkret hjælpe brugerne med at implementere løsningerne i praksis. Og så tilbyder de en uddannelse i anvendelsen af de udvalgte



De danske og svenske kollegaer får opgaver på begge sider af Øresund. Det handler om at finde de faglige spidskompetencer og udnytte dem, hvor det giver bedst mening for brugerne, understreger Thomas Harder Jensen (t.h.) og direktør for Komet Scandinavia, Anders Berglind (t.v.).

værktøjsløsninger. Der bliver simpelthen tale om en tættere dialog og bedre faglig information, da medarbejderne har direkte adgang til moderselskabets knowhow."

Den danske salgsorganisation fungerer med Thomas Harder Jensen som hovedansvarlig. Herudover står Anette Larsen for intern support og de øvrige medarbejdere i Malmø-hovedkvarteret

har været på intensivt dansk kursus.

"Salgsorganisation vil desuden blive suppleret med yderligere ansatte i Danmark i løbet af 2012, når en medarbejder med de rette kvalifikationer er fundet," lyder det fra Thomas Harder Jensen, der fortsætter:

"Vi følger en langsigtet strategi, hvor vi ser på udviklingen i markedet og føl-

ger op med ansættelser i takt med behovet for yderligere assistance fra kundernes side er der. Og vi vil gerne understrege, at der er tale om et skandinavisk setup, der inkluderer og samler kompetencerne fra Danmark, Sverige og Norge i en slagkraftig enhed."