

STAY RELEVANT

CASE COMPETITION

VIRKSOMHED:

VIRKSOMHEDENS NAVN OG ADRESSE

Navn:	KAMF – Value-adding production and logistic solutions
Adresse:	Hornbjergvej 71, 86228644
Web:	www.kamf.dk

KONTAKTPERSON(ER)

Navn:	Lasse Mølskov	Navn:	
Titel:	CEO ADM. Direktør	Titel:	
Tlf.:	5115 5107	Tlf.:	
Mail:	lm@kamf.dk	Mail:	

VIRKSOMHEDSBESKRIVELSE

KAMF er en moderne maskinfabrik, som har stærke kompetencer inden for produktionsteknik, drejning og fræsning, IT, logistik og indkøb. KAMF har moderne og højtautomatiserede produktionsfaciliteter samt logistik og IT-løsninger. KAMF er underleverandør af maskindele til virksomheder som Makeen Gassolution, TetraPAK eller Marel, som har brug for små bevægelige dele i rustfrit stål til deres fabrikker.

KAMF vægter professionalisme, pålidelighed og kvalitet højt og har organiseret sig, så der er stor garanti for at produkterne bliver leveret til tiden.

Lasse Mølskov er administrerende direktør i virksomheden. Her prioriteres en flad struktur med et lille sekretariat, der tager sig af kundekontakt, salg, administration, reklamation, forsendelse og lager. Der er ikke en værkfører, da de 15 uddannede industriteknikere er selvkørende. De får ved opstart en ny pc og værktøj og sørger selv for at disponere deres tid og bestille reparation af maskinen, hvis den går i stykker eller få en kollega til at hjælpe med produktionen, hvis de kommer bagud eller arbejde foran, hvis de har ekstra tid. På baggrund af kundens tegning programmerer industriteknikerne selv computeren, så maskinen kan producere de ønskede dele. KAMF prioriterer altid at have det nyeste grej i produktionen, og industriteknikerne har ofte været der i lang tid, da det er muligt at nørde og fordybe sig i udvikling i produktionen.

Virksomheden oplever, at mange kunder kommer af sig selv, fordi virksomheden har et godt renommé og er kendt for at levere høj kvalitet til tiden. Som noget nyt ønsker KAMF dog i højere grad af forsøge sig med opsøgende salg for at udvide kundegrundlaget.

KAMF har i salgsarbejdet fokus på følgende:

Høj kvalitet og levering til tiden (overbelægger ikke maskinerne, så der er altid hul)

Tilbyder at samle komplicerede industrikomponenter, så det er letter for kunden at implementere dem i produktionen, så kunden sparer tid.

Stordriftsfordele af alle dele af produktionen, så kunderne tilbydes en fornuftig pris.

Hos KAMF er det oplevelsen, at hjemmeside og brochurer ikke er særlige effektive værktøjer i kampen om at få nye kunder. Der er i virksomheden derimod en oplevelse af, at hvis det lykkes at få lokket en potentiel kunde til at komme og se fabrikken og den professionelle produktion, så er kunden i hus.

Virksomheden har oprettet en LinkedIn profil, som præsenterer virksomheden og hvor det er muligt at dele eksempler på kompliceret produktion af dele, som kunderne finder interessante – altså business to business kommunikation. Der er her et ønske om, at industriteknikerne i højere grad spiller en rolle på LinkedIn profilen.

UDFORDRING

Lasse Mølskov oplever, at det kan være svært at trænge igennem til nye kunder, få et salgsmøde eller i den bedste af alle verdener at få kunder til at komme og besøge virksomheden og se produktionen.

- Der ønskes overvejelser om, hvilke tiltag der kan iværksættes, som kan motivere kunder til at komme og besøge virksomheden og se produktionen.
- Derudover ønskes der forslag til, hvordan industriteknikerne i produktionen kan motiveres til at blive en del af KAMFs kommunikation med potentielle kunder blandt andet via LinkedIn eller på messer?



AARHUS
UNIVERSITET