



# Bugnende ordrebog hos skandinaviens førende portproducent

**- Vi har set en særdeles positiv udvikling i ordreindgangen i 2011, siger ejerne af DAN-doors a-s, Tommy Christensen og Kenneth Agner, samstemmende**

Faktisk er der tale om ikke mindre end 33% fremgang, set i forhold til samme periode i 2010, så der er grund til tilfredshed hos den østjyske virksomhed med hovedsæde i Stilling ved Skanderborg.

Tommy Christensen og Kenneth Agner overtog virksomheden i 2008, men den efterfølgende finanskrisen nødvendiggjorde besparelser og afskedigelse af flere medarbejdere. En udvikling der nu er vendt.

- Vi er i gang med at ansætte folk, hvilket skyldes en historisk høj ordreindgang, og set i lyset af det

kan vi, her efter sommeren, se at der pres på i hele virksomheden og der skal produceres rigtig meget i den kommende tid, siger direktør Kenneth Agner.

## One Stop Shopping Koncept

DAN-doors fremstiller døre og porte, primært til levnedsmiddelindustrien, og sortimentet omfatter bl.a. industri-, køle- og fryserumsdøre, PVC-svingdøre og bændelgardiner, polykarbonat-svingdøre, rulleporte og ledhejseporte: - og vore produkter hører til blandt de førende på verdensmarkedet, siger direktør Tommy Christensen og understreger, at selvom levnedsmiddelindustrien er langt den største aftager, så er detailforhandlere, gennem de senere år, også blevet større og større kunder

*- Fordelen er, at vi har "hele paletten", hvilket betyder at vore kunder kun skal henvende sig ét sted. For 2 år siden introducerede vi et One Stop Shopping Koncept, så vi kan servicere vore kunder med alle former for industrielle døre, konstaterer Kenneth Agner og Tommy Christensen*

- Det der er vores største fordel, er at vi har "hele paletten", hvilket betyder, at vore kunder kun skal henvende sig ét sted. Vi ville være totalleverandør, så for 2 år siden introducerede vi et One Stop Shopping Koncept, hvor vi havde et ønske om at kunne servicere vore kunder med alle former for industrielle døre og det koncept fungerer nu, siger Kenneth Agner videre. DAN-doors vil altså gerne fremstille kundetilpassede løsninger og har derfor ikke kun standardtilpassede løsninger, men "skræddersy" efter kundens behov.

I praksis betyder det, at DAN-doors rådgiver, planlægger og fremstiller produktet efter kundens ønsker og behov, og meget ofte i samarbejde med den enkelte kunde, og efterfølgende servicerer kunden via et



landsdækkende servicenet i både Danmark og Sverige. Her er der naturligvis tale om virksomhedens egne højtuddannede service-teknikere med mere end 20 servicevogne i Danmark.

## Rådgivning og erfaring

- Rådgivningen er, set fra vores side, et væsentligt element fordi vi ofte oplever, at kunden måske efterspørger én type port eller dør, fordi han mener det er den rigtige. Men ofte ender vi op med en helt anden løsning, baseret på kundens ønsker og vort erfaringsgrundlag, fortsætter Tommy Christensen. - Du skal tænke på, at vi har en virksomhed med over 25 års erfaring omkring døre og porte, og vi har en række af særdeles kompetente medarbejdere med en kæmpe erfaringsbase, der gør, at vi er overbeviste om, at vi ved en del mere om døre og porte end vore kunder, der jo så til gengæld er specialister på deres område, føjer Kenneth Agner til. I den erfaringsbase indgår bl.a. en ny specialudviklet software, der benyttes til beregning af kuldetab ved alternative dør- og portløsninger. Altså løsninger der er særdeles energieffektive og dermed også skaber den bedste økonomiske løsning for kunden.

## Eksporerten

DAN-doors er også på eksportmarkedet og forventer en vækst på dette marked i årene fremover. Disse forventninger skal bl.a. indfries af et nyt selskab i England, hvor virksomheden har åbnet salgskontor under navnet Dan-doors UK Ltd, med adresse i Grimsby, og allerede i 2010 åbnede man et datterselskab med salg for øje i Polen. - Vi har også et selskab i Kina, der udelukkende producerer til det kinesiske marked. Et selskab hvor vi har en kinesisk partner, siger Tommy Christensen. Det russiske marked er også et særdeles interessant marked, ikke mindst for levnedsmiddelbranchen, og da levestandarden er i vækst i det store land, betyder det også et udvidet marked for DAN-doors, hvor det netop er lykkedes, at hale en ordre hjem på 44 specialporte til den største detailkæde i Rusland med mere end 2500 butikker. Begge herrer er særdeles glade for denne ordre, der har været i udbud hos både russiske, tyske og italienske konkurrenter, men altså havnede i Østjylland. Også EU-markederne er interessante samt, ikke mindst, det svenske marked, som

DAN-doors, gennem en årrække, har service-ret gennem et datterselskab i Gøteborg - I Sverige er vi meget kendte, især indenfor levnedsmiddelbranchen, som servicerer gennem vore svenske samarbejdspartnere. Og flere af vore kunder er da også repræsenteret, med f. eks. samme leverandør, på både det danske og det svenske marked, siger Kenneth Agner. Udover de nævnte eksempler, sker eksporten gennem lokale partnere eller direkte fra virksomhedens eksportafdeling i Stilling. Men uanset om kunden findes på den anden side af jorden, eller på den anden side af Øresund, så er rådgivning og servicering Alfa og Omega for den danske virksomhed. - Vi holder kunden "i hånden" gennem hele processen, understreger Tommy Christensen og Kenneth Agner til slut.



DAN-doors a-s  
Industrivej 19  
8660 Skanderborg  
Tlf. +45 87 93 87 00  
www.dan-doors.dk  
dd@dan-doors.dk