

# Eksporthjælp fra uventet kant

Kommende markedsføringsøkonom skal i praktik på lille maskinværksted.

Jens Ole Jensen er smed og kan noget med maskiner, men markedsføring og eksport har han ikke megen forstand på. Det fik han sagt klart og tydeligt, da det lokale dagblad i efteråret 2018 var på besøg på hans maskinværksted i Strøby syd for Køge for at skrive om den nye sprøjtemaskine, han og de øvrige tre medarbejdere har udviklet og bygget.

- Du må da meget gerne skrive, at vi søger én, der kan hjælpe os med at få den solgt ude i Europa, lød opfordringen fra Jens Ole Jensen.

Dagen efter fik han en opringning fra Jesper Yde Knudsen, som er iværksætter- og virksomhedskonsulent i Stevns Erhvervsråd. Han havde deltaget i en temadag, hvor partnerne i ViiRS fortalte om mulighederne for at få studerende i praktik – især møntet på mindre virksomheder som Strøby Maskinværksted, hvor man ellers aldrig har tænkt i de baner.

Jesper Yde Knudsen havde også fundet en studerende i markedsføringsøkonomi fra Zealand – Sjællands Erhvervsakademi, som gerne vil hjælpe virksomheden med at af-dække mulighederne. Og inden for en uge var der indgået en tre måneders praktikaftale med start i januar 2019.

- Det er et relativt lille marked, og Strøby Maskinværksted har ingen kunder til den maskine i Danmark, som de ikke kender i forvejen. På sigt vil 90 procent af markedet ligge udenlands, siger han.

Det er ikke en almindelig sprøjtemaskine, de har bygget i Strøby. Den er specielt designet til forsøgsmarker, hvor landboforeninger, forsøgsstationer eller kemivirksomheder kan teste plantebeskyttelsesmidler og flydende gødninger på alle mulige afgrøder.

Virksomheden har gennem de senere år solgt 25 mindre maskiner til Danmark og Sverige, men nu står en ny og større udgave parat i værkstedshallen. Den er computerstyret, kan vende på 60 centimeter, og blandt andet påfyldning og sprøjtning er automatiseret, så chaufføren er så lidt i kontakt med kemien som muligt.

- Denne maskine kan lave, hvad tre mand kunne med en gammeldags 'cykelsprøjte' – vel at mærke med større præcision. Jeg tror, vi har et guldæg, men vi har aldrig brugt tid på markedsføring, for vi har jo travlt med alt muligt andet, siger Jens Ole Jensen.

Han havde heller ingen anelse om, at der fandtes en mulighed som ViiRS, og hvis han ikke havde fået en opringning fra Stevns Erhvervsråd, havde virksomheden måttet hyre en konsulent udefra.

- Det var aldrig faldet mig ind, at vi kunne få en praktikant. Og lad os se, hvis der virkelig kommer hul på bylden, kan det sagtens ende med en fastansættelse, siger Jens Ole Jensen.

- Det var aldrig faldet mig ind, at vi kunne få en praktikant. Og lad os se, hvis der virkelig kommer hul på bylden, kan det sagtens ende med en fastansættelse.



## PARTNERE:

Zealand, Stevns Erhvervsråd og Strøby Maskinværksted

## FORM:

Samarbejde med studerende

## VÆRDI FOR VIRKSOMHEDEN:

Virksomhed får hjælp til eksportopgave, den ellers hverken havde haft ekspertise eller tid til

ViiRS

