

## Hvad kan vi i Tyskland | ?

Eksportsucces på nærmarkederne sikrer dansk vækst og arbejdspladser. Børsen viser vejen til Tyskland, Polen, Storbritannien, Norge og Sverige. Følg med i avisen og på [vidanskere.borsen.dk](http://vidanskere.borsen.dk)

# “Køb nye bildæk og kom ud til kunderne”

**Niels Calundan, direktør for Caldan Conveyor, ser intet alternativ til konstant at rende eksisterende og nye kunder på dørene i Tyskland. Tysk selskab bruges som base for ekspansion i hele Europa**

■ **TRANSPORTSYSTEM**  
Af Bjarne Bang, Bad Hersfeld

Prost, siger **Niels Calundan**, smiler og napper en slurk af sin Hefe.

Det har været en lang dag for direktøren, der den dag har tilbagelagt op mod 800 km bag rattet, før han nåede frem til den fyraftensøl i midt-tyske Bad Hersfeld. Her har Galten-virksomheden **Caldan Conveyor**, som producerer transportanlæg til bl.a. bilindustrien, sit tyske domicil.

Dagen startede tidligt hjemme i privaten i Aarhus, ud i Audien og hurtigt sydpå til møder i Tyskland. Og dagen efter retur til det østtyske med en afstikker til en kunde i Bielefeld.

Men 1600 km på to dage er nu ikke noget, der afskrækker Niels Calundan, Han har tidligere boet i Tyskland i flere år og har selv bygget den stigende omsætning op.

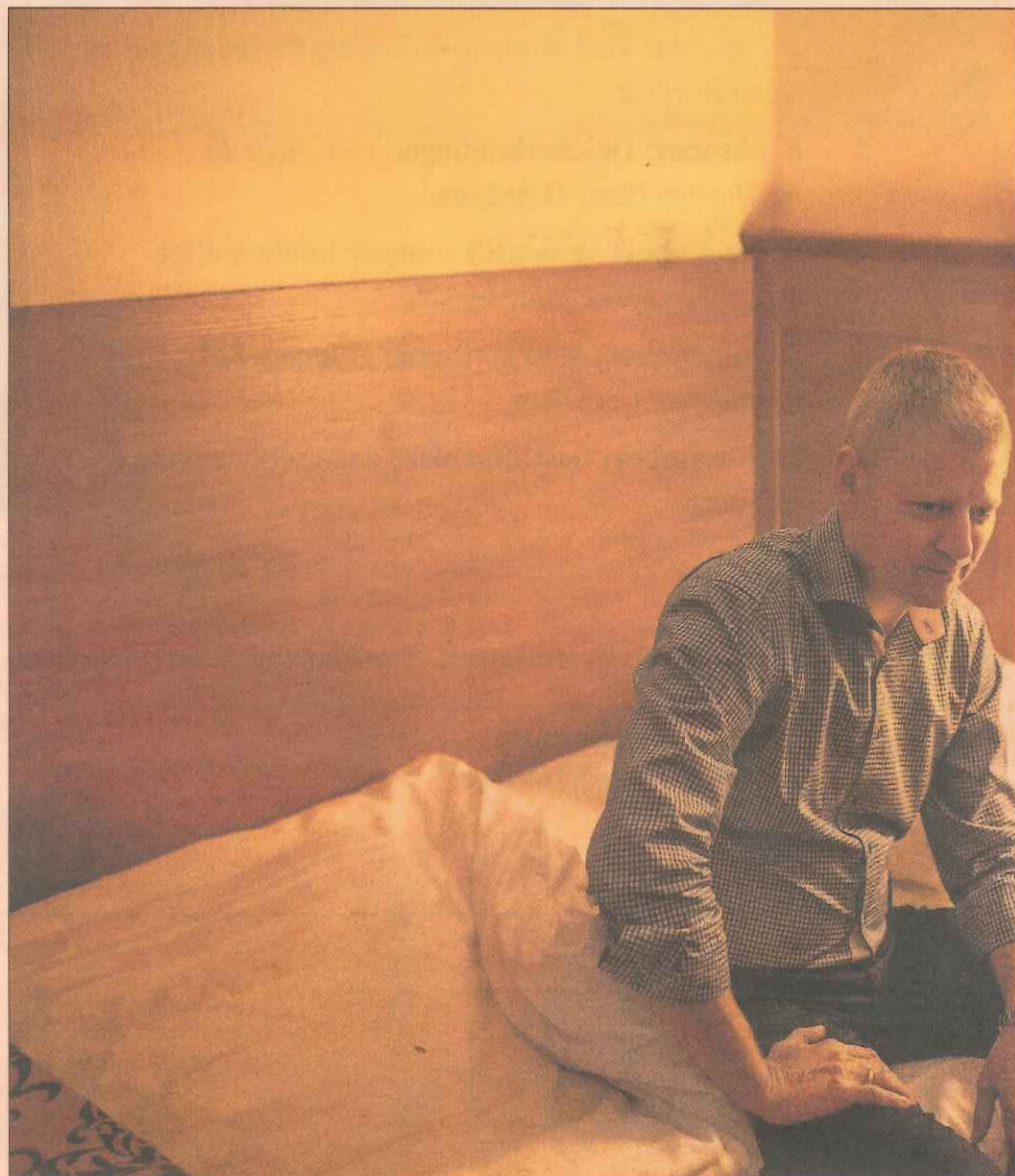
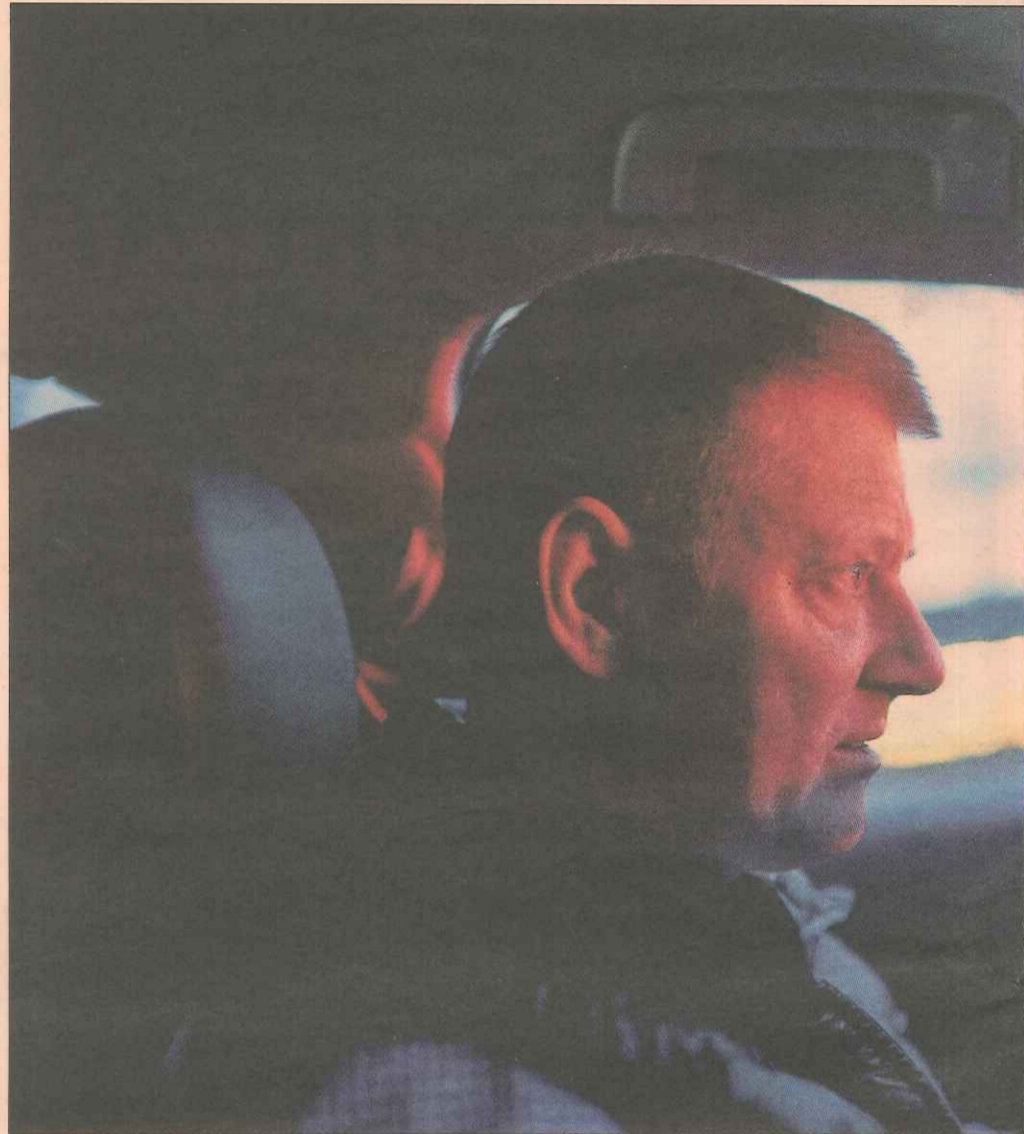
“Jeg har kørt tusinder og atter tusinder af kilometer på Autobahn. Men der er ikke andre muligheder. Der var i starten ikke mange, der kendte os, så det var bare med at få nye dæk på bilen og så af sted,” siger Niels Calundan.

Han understreger, at når det handler om business-to-business-salg, så skal du konstant være i hovedet hos både nye og gamle kunder.

“Ellers kommer man ikke på tale som leverandør og får ikke chancen for at møffe an-

**FAKTA**  
Caldan  
Conveyor

**Produktion**  
Interne transportanlæg, conveyor-systemer.  
**Antal ansatte**  
100 – heraf 10 i Tyskland  
**Hovedsæde**  
Galten ved Aarhus  
**Omsætning**  
Ca. 150 mio. kr.  
**Resultat før skat**  
15 mio. kr.  
**Eksport til Tyskland:**  
60 pct.

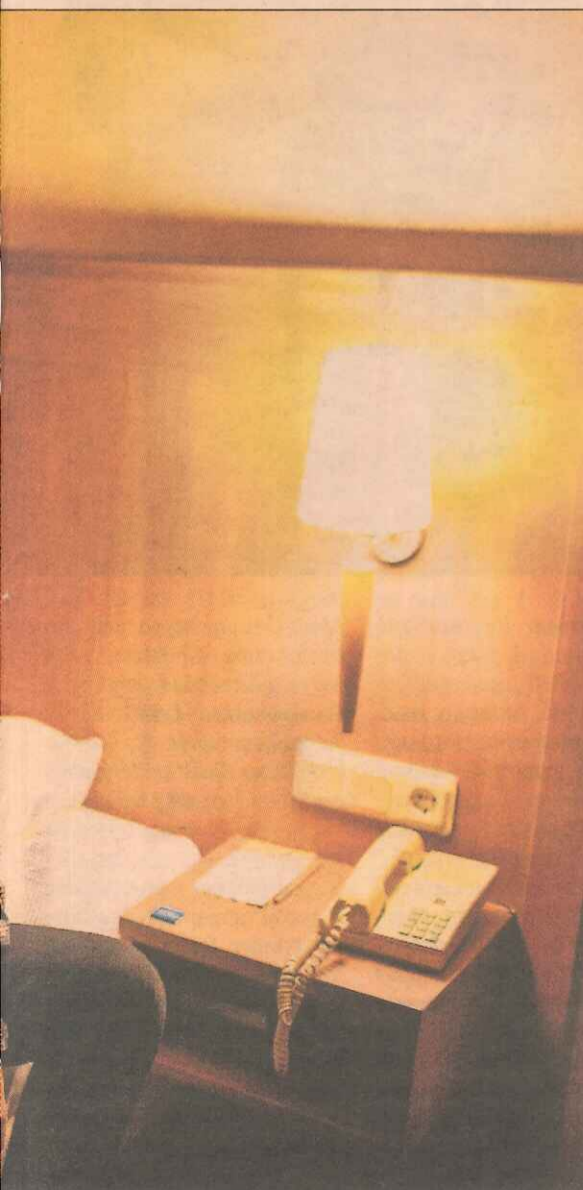


## 3 gode råd fra Niels Calundan om salg i Tyskland

- **Vær sikker på, at der er et marked**  
Tjek, at der er et tysk marked for det, du kan tilbyde. Og at du matcher høj tysk kvalitet. Ellers bliver det op ad bakke.
- **Besøg – på tysk**  
Kom ud til eksisterende og potentielt nye kunder, så de hele tiden husker dig. Og tal tysk. Kan du ikke, så overvej en agent eller tysk sælger.
- **Få tysk adresse**  
Lav kontor, reservedelslager osv. Det gør kunder trygge, når de ved, at du kan reagere hurtigt.

DELSTAT:  
**HESSEN**Arbejdsløshedsprocent: 5,7  
Antal indbyggere: 6,1 mio.  
Vigtigste by: Frankfurt a. MainBnp per  
indbygger**280.000**Primære industrier: farma,  
maskinindustri, elektronik og bilindustri  
DK's eksport til delstaten: 3,2 mia. kr.

Kilde: Dansk-Tysk Handelskammer og Statistisches Bundesamt



Adm. direktør Niels Calundan har slidt bildæk op på at køre turen på de 800 km fra sin bopæl i Aarhus og til Caldans conveyors tyske kontor i Midtjylland. Foto: Mario Wezel

Den lange køretur gør, at Niels Calundan gerne overnatter på Hotel Zum Stern i Bad Hersfeld, hvor transportanlægsvirksomheden hører til. Foto: Mario Wezel

dre ud," siger Niels Calundan. Efter fire-fem år, hvor direktøren selv var sælger i Tyskland, lokkede Niels Calundan en mand fra en af konkurrenterne til at etablere et tysk kontor i Bad Hersfeld, tæt ved det store motorvejskryds syd for Kassel.

Og det er gået så godt, at det tyske kontor i dag henter 60 pct.

# 40

pct. af Caldans omsætning  
kommer fra Tyskland

af hele Caldans omsætning på 150 mio. kr. Det er dog langt fra kun Tyskland, som bidrager – mere end halvdelen kommer fra Østeuropa, Frankrig og sågar Sydamerika, hvor mange med tyske aner driver forretning og har en opfattelse af, at det, man køber i Tyskland, er kram.

Caldans tyske direktør, Frank Berg, tror ikke, at omsætningen i Tyskland, hvor en snes kernekunder står for størstedelen, kan udvides voldsomt. Men de muligheder, der er, skal forfølges, og ellers skal væksten hentes på de nye markeder.

#### Charme hjælper ikke

Niels Calundan forklarer over aftensmaden, at kernekunderne er såkaldte systemhuse – typisk totalleverandører af lakeringsanlæg til kunder i automobilindustrien.

De køber så conveyor-systemet, som transporter dele til eksempelvis biler rundt i lakeringsanlægget, fra Caldans.

"Den del af markedet er overskuelig. Vi er den næststørste spiller og kender kunderne – og de kender os. Så det gælder om

at være aktiv. Og frem for alt om, at det, vi laver, er i orden," siger Niels Calundan.

Han slår fast, at det nok er en af de mest markante forskelle på danske og tyske kunder.

"Man kan ikke charme sig ud af det, hvis der er problemer med et system. Er det mindre alvorlige fejl eller mangler, kan man med en dansk eller svensk kunde ofte aftale, at vi snarest muligt kommer forbi og fikser det," siger direktøren.

I Tyskland holder de derimod på, at de har købt en vare, som er omhyggeligt specificeret, så alle ved, hvordan den skal være.

"Og du bliver trukket rundt, lige indtil den sidste møtrik sidder, som den skal. Der skal også mere end almindeligt gode forklaringer til, før du får lov til at sende en faktura på ekstraarbejde," smiler Niels Calundan, som dog mener, at de høje tyske krav har været med til at løfte hele Caldans organisation.

Han fortæller, at reglen i hans branche er, at en kunde betaler 30 pct. ved ordreafgivelse og til gengæld får en bankgaranti fra leverandøren. 60 pct. betales ved levering og de sidste 10 pct., når der er sikkerhed for, at alt virker.

"Det skal simpelthen fungere, når vi leverer noget. Ellers kommer det til at koste. Bankgarantien kan kunden trække på ved mindste anledning, og efter finanskrisen er det blevet sværere at få de sidste 10 pct. i kassen. Det kan godt kræve mange ressourcer – og måske endda kundebesøg – før restbetalingen slippes," siger Calundan.

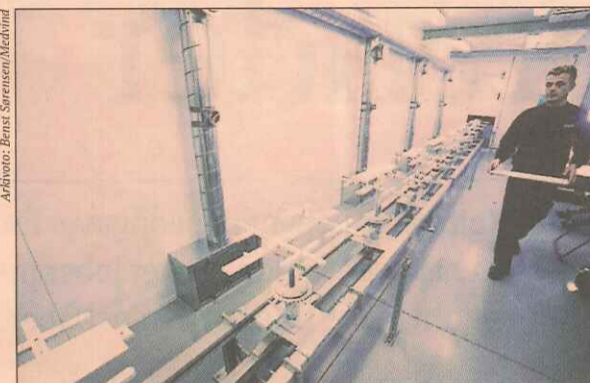
bjba@borsen.dk

#### I MORGEN ER VI I SOLINGEN

Her i det vesttyske møder vi Helsing-virksomheden Linimatic, der producerer trykstøbt zink

## Det siger kunden

Børsen har spurgt tyske virksomheder om fordele og ulemper ved at gøre forretning med danske virksomheder



Kinesiske producenter kan ikke levere den kvalitet, som over 50 år er bygget op i blandt andet Danmark

■ EKSPORT  
Af Bjarne Bang

De klapper hinanden på skulderen og siger du. Et sikkert tegn på, at de to jævnaldrende forretningsforbindelser har kendt hinanden længe. Tyske Werner Sinning, indehaver af Afotek GmbH i midt-tyske Bad Hersfeld, har i årevis købt transportsystemer – conveyors – til sine overfladebehandlingsanlæg af direktør Niels Calundan fra det østtyske firma Caldans.

Og det agter han at blive ved med. At skifte til langt billigere transportører fra eksempelvis kinesiske producenter er nemlig ikke noget, Herr Sinning overvejer.

"De kan ikke levere den kvalitet, som vi Tyskland og Europa har bygget op over 50 år," siger han.

"Caldan og jeg har været små sammen, og vi er sammen vokset os lidt større. Og så har Caldans her i Bad Hersfeld et kontor med gode folk, som er klar, når vi har behov. Skal vi pludselig bruge en pris og ringer om fredagen før et møde med en kunde om mandagen, så får vi det. Sådan er det langt fra hos alle leverandører."

#### Relationer er afgørende

Afotek er som mellemstort tysk firma meget forbundet med sin hjemegn, og direktøren påpeger, at han foretrækker at have et langvarigt leverandør-kunde-forhold, frem for at skulle starte fra bunden med hvert eneste projekt.

"Jeg kan købe billigere uden for Tyskland, men vi kender Caldans, og det er ikke altid lykken for vores kunder, hvis vi bare går efter at købe billigt. I den sidste ende er det jo vigtigt, at vi leverer noget, der fungerer," siger han.

#### Service i top

Stefan Kronauer fra Skai GmbH, der bruger Caldans transportteknologi i flere lakeringsanlæg, er begejstret over det danske firma.

"Servicen er i top. De er meget beredvillige og møder i løbet af to timer op fra kontoret i Bad Hersfeld. Det er vi meget tilfredse med," siger Stefan Kronauer, der heller ikke ser det som en mulighed at bruge en kinesisk conveyor-leverandør.

"Måske kan kinesere på et tidspunkt komme på tale, når de laver et selskab i Tyskland og kan levere service og kvalitet," siger han.