

Stålvirksomheder indgår salgssamarbejde

Af Martin Pedersen, Fredag den 28. maj 2010, 11:16

Nyt midtjysk salgsselskab ser dagens lys.

Meteor Herning A/S og Herning Værktøjs- og Metalvarefabrik A/S, som i en årrække har haft et produktionsfællesskab udvider nu samarbejdet med oprettelsen af det nye salgsselskab Steelhouse A/S.

- Vort produktionssamarbejde har nu kørt i en periode med god succes, og det var helt naturligt for begge virksomheder, at udvide samarbejdet til også at gælde på salgssiden, udtaler direktør for Meteor Herning A/S, Ole Povlsen.

Samme melding lyder fra Direktør for HVM, Jesper Juul Sørensen, der understreger, at begge virksomheder har haft et ønske om at styrke salgsarbejdet.

- Der var ikke langt fra tanke til handling, da vi først begyndte at drøfte mulighederne, siger han.

Ind i udviklingsforløb

Steelhouse vil blandt andet fokusere på ny- og videreudvikling af nye produkter, lyder det fra selskabets direktør.

- Vi vil blandt andet tilbyde vore kompetencer til designvirksomheder. Disse virksomheder skaber med deres ide-rigdom et stort grundlag for produktion igennem ny- og videreudvikling af forskellige produkter, og vi mener, at det er vigtigt at komme med i et udviklingsforløb så tidligt som muligt, siger direktør for Steelhouse A/S, Carsten Christensen, der udover at være direktør også er medejer af selskabet.

Han fortæller at salgsaktiviteterne i første omgang vil henvende sig mod brancher i vækst, som blandt andet vind-, sol- og bølgeenergi, biogas, brintteknologi og jordvarme.

Aktivt mod krisen

De tre ejere af Steelhouse er bekendt med, at krisen stadig kradser flere steder. Det faktum øger dog blot nødvendigheden for nytænkning, mener de.

- Selvfølgelig kan vi alle mærke, at der er en global krise. Men i stedet for at vente på bedre tider mener vi, at vi selv bliver nødt til at gøre noget aktivt. Tidspunktet er også det helt rigtige for projektet, og det vil være medvirkende til, at vi kommer styrkede ud af krisen, siger Ole Povlsen