

Netværk er også nyheder

12. december 2016 05:00 | Af Jakob Schultz | Tip redaktionen om en historie

Netværksmøder er vigtige for autolakererbranchen, mener deltager.



Kenneth Kristensen lakerer mange biler og har brug for at de systemer og produkter han køber fungerer perfekt, så det ikke går ud og produktiviteten.

SAMMENKOMST Der er ofte noget nyt at hente, når der netværkes til Baden-Jensens årlige møder. Det oplever Kenneth Kristensen fra Kenneth's Autolak, der i år deltager for syvende gang i mødet.

- Jeg får altid noget med mig hjem fra netværksmøderne. Man skal selvfølgelig huske at have det forbehold, at de også er her for at sælge os noget. Men det ser jeg som en god mulighed for at få snakket med firmaet om, hvis der er noget der ser godt ud i salgsmaterialet, men ikke altid fungerer efter hensigten ude i praksis, siger Kenneth Kristensen og understreger, at han er meget tilfreds med Baden-Jensen.

- Jeg har brugt dem i ti år og de leverer varen. Jeg er dog ikke typen, der skal have et system ud, før det fungerer 100 procent. Det har jeg ikke tid til, siger han.

Læs også: [Lakerer flytter og skifter leverandør](#)

Kenneth's Autolak i Fuglebjerg, mellem Næstved og Ringsted, er på ti år vokset til en virksomhed med 15 ansatte og en omsætning på 15 mio. kr. om året.

Læs også: [Ny generation af farvemåling er på vej](#)

- Jeg har omkring 120 personbiler og varebiler igennem hver uge, så det skal bare fungere, og derfor det vigtigt for mig, at det bare fungerer med det samme. Vi har ikke tid til pauser, når vi skal nå så meget hver dag, siger Kenneth Kristensen og forklarer:

- Jeg har måske nogle andre udfordringer end mange andre der deltager her, men det er godt at være med og få vendt forskellige emner og tage diskussionen her. Det er jo også i Baden-Jensens interesse.

Mere om: Autolakerer | autolakering