



Karin Valeur har stor erfaring i at skabe vækst med sin virksomhed Valeur Telemarketing. Og hun går efter at være proaktiv og ikke fokusere for meget på de negative ting. Foto: Hans Christian Jacobsen

# Hun viser en vej ud af krisen

Den århusianske ejerleder Karin Valeur er blevet gazelle tre gange i træk og har gode råd til, hvordan virksomheder slipper helskindet gennem krisen



## ■ Vækst

AF OSKAR LUND

»Gå aktivt og positivt ud i markedet. Lad være med at vente og se tiden an. Det kan være for sent.«

Sådan lyder et af flere råd fra den århusianske ejerleder Karin Valeur, som har en klippefast tro på, at proaktivitet og kampånd kan få virksomheder helskindet gennem den økonomiske krise.

Selv er hun et bevis på, at det kan lade sig gøre at skabe vækst selv i en krisetid. Den 53-årige Karin Valeur er enejer af Valeur Telemarketing A/S, som hun grundlagde i 1992. Virksomheden blev sidste efterår udnævnt til gazelle for tredje år i træk og er dermed blandt de hurtigst voksende i landet. Regnskabet for 2008 er lige på trapperne. Det viser fortsat stærk vækst.

Omsætningen oplyses ikke, men den er steget med 38 pct. i forhold til 2007, mens bruttofortjenesten er øget med 49 pct. til 9,7 mio. kr. fra 6,5 mio. kr. Overskuddet før skat er vokset med 60 pct. til 2,4 mio. kr. i 2008 fra 1,5 mio. kr. året før, og i januar i år er omsætningen steget med 42 pct. i forhold til januar i fjor.

»Så vi mærker ikke krisen endnu,« siger Karin Valeur.

Valeur Telemarketing lever af at rådgive først og fremmest danske, men også udenlandske virksomheder inden for direct marketing, opfølgende salgsarbejde og mødeplanlægning mellem virksomheder og potentielle kunder. Karin Valeur erkender, at den økonomiske afmatning efterhånden kan mærkes i de fleste brancher. Men hun tror på, at der er en vej ud af krisen.

### Kamp om kunderne

»I et presset marked ser vi, at der er færre kunder i spil, men stort set det samme antal konkurrenter. Derfor er det vigtigt at komme først til kunderne, så man viser en proaktiv holdning, der senere kan resultere i et salg. Verden går ikke i stå, fordi der er krise,« siger Karin Valeur. Alle virksomheder går ikke

konkurs, flertallet overlever, og de har stadig brug for produkter og ydelser, understreger hun og fortsætter:

»Virksomhederne kan bare ikke længere forvente, at kunderne ringer ind af sig selv. Derfor er det nødvendigt med en klar struktur på salgsarbejdet. Det gælder om at forsvare markedssituationen. Den, der kæmper videre, vinder og kommer stærkere ud på den anden side af krisen.«

Karin Valeur foreslår virksomhederne at fokusere på specielt fire områder: Ud over at gå aktivt og positivt ud i markedet handler det om at opretholde omsætningen gennem øget fokus på salg og dialog med kunderne. Medarbejderne skal informeres. For det skaber tryghed. Endelig skal der skabes energi, engagement, optimisme og fælles kampånd i organisationen.

### Vigtigt at planlægge

Foran sig har Karin Valeur en drejebog for, hvordan virksomheder kan kæmpe sig gennem krisen. Den består af 11 punkter og begynder med det enkle råd, at virksomheden skal lægge en plan og skrive sin målsætning ned. Sidste råd er: Følg op på resultaterne, og synliggør dem i organisationen.

»Jeg har selv fra begyndelsen sat mig nogle mål, som vi så har arbejdet for at nå. Et af mine nye mål er, at vi vil være gazelle igen,« siger hun. Karin Valeur er århusianer, handelsuddannet og har arbejdet med salg inden for flere brancher lige fra tæpper og offshore til

stål og startbatterier med ophold i England, Vestjylland og Nordjylland. I 1991 vendte hun tilbage til Århus og stiftede året efter Valeur Telemarketing, der i dag beskæftiger 35 medarbejdere, hvoraf langt de fleste er fuldtidsansatte.

### Skaffer nye kunder

CDM Optimize Pharma og Minerva Management er to af de firmaer, som har valgt at bruge Valeur Telemarketing i bestræbelserne på at skabe vækst.

»Valeur Telemarketing gør et rigtig godt stykke arbejde, som har genereret gode møder og været med til at skaffe

os nye kunder. Vi forventer, at det fortsætter sådan,« siger partner Helene Krogh, CDM Optimize Pharma.

Direktor Michael Helve Larsen, Minerva Management, er ikke i tvivl om, at det var et rigtigt valg at udlicitere telemarketing til et firma, som har specialiseret sig i netop det forretningsområde.

»Vi har øget indsatsen for at få nye kunder og bruger telemarketing til at skabe den første kontakt. Vi har allieret os med Valeur Marketing for at kunne fokusere på det, som vi er bedst til,« siger han.

oskar.lund@borsen.dk

## CNC maskinbearbejdning og kontrol inden for:

Drejning, Fræsning, Sænkgnistning, Trådnistning  
Planslibning, Rundslibning og 3D målerum.

Tolerancekrav fra +/- 0,001

**Skal du ha' bearbejdet, så det passer på en prik, Så brug Hobro Maskinfabrik.**

**Hobro Maskinfabrik ApS**  
Dk-9500 Hobro  
Tel.: +45 98512626  
Fax: +45 98512666  
info@hobromaskinfabrik.dk  
www.hobromaskinfabrik.dk

**Hobro Maskinfabrik** 