

Publicerad i Smålandsposten den 24 september 2009

Industriell försäljning nyckel till framgång

Globaliseringen har gjort världen mindre och stärkt konkurrensen inom alla branscher. Ibland har det också beskrivits som att Sverige därigenom avindustrialiseras. Verkligheten ser dock annorlunda ut, skriver Per Samuelson, vd Strålfors och ledamot i Sydsvenska Industri- och Handelskammarens regionstyrelse för Kronobergs län och Maria Tengroth, omvärldsanalytiker, Sydsvenska Industri- och Handelskammaren.

Trots betydligt färre anställda i tillverkningsindustrin än tidigare producerades det som aldrig förr under den senaste högkonjunkturen. Den stora skillnaden finns i hastigheten i förändringarna och – som vi lärt oss det senaste året – verkar utförslöperna i ekonomin också brantare än tidigare. Sveriges ekonomiska framgångar under efterkrigstiden byggdes från början på en effektiv men framförallt intakt produktionsapparat, dessutom fanns en naturlig tillgång på viktiga råvaror och förhållandevis låga energipriser. Men i dag kan man sätta upp en effektiv produktionsapparat överallt i världen och marknaden för råvaror är sedan länge global. Ska man hävda sig måste man vara unik, och då spelar kunskapsinnehållet i varorna och tjänster en avgörande roll. För framgång måste varje enskild kunds problem lösas och ge möjligheter till merförsäljning. Därför är det glädjande för näringslivet i Kronoberg att Centrum för informationslogistik i Ljungby nu startar en yrkeshögskoleutbildning inriktad på industriell försäljning. För svensk tillverkningsindustri är industriell försäljning en av de avgörande framgångsfaktorerna.

Produktion i världsklass fordrar försäljning och marknadsföring på samma nivå, annars finns risken att någon annan löser kundens problem med svenska produkter som enkla utbytbara komponenter och det gynnar inte den svenska välfärden.

Studenterna som börjar på någon av de 89 nya yrkeshögskoleutbildningar som startar i höst får ta del av en utvecklad variant av den framgångsrika utbildningsmodell för yrkesutbildningar, de så kallade KY-utbildningarna, som lanserades i början av det här decenniet. Handelskammarens medlemsföretag har under många år bidragit med praktikplatser, men också tagit ansvar genom deltagande i styrgrupperna för några av utbildningarna. Utifrån våra erfarenheter är två faktorer avgörande för fungerande yrkesutbildningar.

Utbildningarna ska ske i nära samverkan med arbetsmarknaden och ska kunna både startas och avvecklas snabbt. Genom flexibilitet kan man snabbt tillföra nödvändig ny kompetens till en viss bransch eller region.

Inslaget av praktik ska vara stort och fördelat över hela utbildningen. Att kunna använda och ifrågasätta den förvärvade teoretiska kunskapen på en praktikplats ställer verklighetens krav både på utbildningsanordnaren och på studenterna.

Utbildningsmodellen har dessutom den fördelen att den passar såväl stora som små företag runt om i Sverige. Trots de dystra siffrorna för tillverkningsindustrin under det senaste året kommer svensk produktion att vara viktig i framtiden.

För Kronobergs bästa hoppas vi att den nya utbildningen får en bra start och att studenterna kan bidra till nya exportframgångar.

Per Samuelson
Maria Tengroth