

Global Providere og Local Supplier

- Å sette ut deler av virksomheten vår til de lokale markedene i fjerne Østen har vært helt nødvendig for å oppnå gode resultater. Dessuten er det helt vesentlig å være til stede.

Dette sier Bente Lise Melås, General Manager, Products i Merchant Automation (MA) i Kongsberg Maritime (KM). Hun forteller at en global tenking har ført til tilstedeværelse både i Korea og Kina.

Korea (KMK)

I 1991 inngikk daværende Nor-control i Horten en samarbeidsavtale med et Hyundai-selskap. Det ble ansatt ingeniører for installasjon og oppstart av våre systemer for kontroll av hovedmaskineri og overvåking av maskinrom.

Økt engasjement;

- I 1999 så etablerte KM et joint venture selskap sammen med vår tidligere partner, og i 2003 ble KM majoritetseier i selskapet, som vi nå eier 97%, forteller Melås. KM Korea Ltd har sitt hovedkontor i Busan, og fire avdelingskontorer plassert nær våre viktigste kunder. Selskapet har i dag ansvar for lokalt salg, prosjektarbeid, sammenstilling av systemleveranser, test og oppstart av våre produkter. I 2006 ble KM systemer installert på flere enn halvparten av alle nybygg som gikk ut i fra Korea. I dag har vi 120 ansatte i Korea, hvorav 5 nordmenn, forteller Melås.

Kina (KMC)

Også i Kina er KM et økende engasjement. - Selskapet i Kina er et joint venture selskap der KM er majoritetseier. - Shanghai-kontoret driver hovedsakelig med produksjons oppdrag, som KM tidligere kjøpte fra tredjepart, forteller Melås. I tillegg benytter vi lokale ingeniører til å lede prosjekter og installere disse hos våre kinesiske kunder. Hun mener at erfaringene fra Korea har gjort at arbeidet i Kina har kommet svært langt på kort tid. I dag er det over 100 mann ansatt der også.

Kvalitet

For å lykkes i fjerne Østen er det ekstremt viktig å fokusere på kvalitet, kulturforståelse og rutiner hjemme, mener Melås.

Hun sier at selv om utekontorene har dyktige folk, var det viktig for KM at de ble underlagt de samme krav til ISO-sertifisering som her i Norge (ISO 9001:2000).

- Det er vesentlig å ha felles rutiner når man opererer på hver sin side av kloden. Det er også viktig at kvalitetskravene vi setter til oss selv her i landet, også skal gjelde hos våre avdelinger utenfor Norge. Dette har vi sørget for gjennom blant annet gjennom informasjonsdeling, opplæring, kommunikasjon, stikkprøver og oppfølging, forteller Melås.

Kulturforståelse

- Det er om å gjøre at opplæring foregår systematisk på begge lokasjoner. Våre koreanske og kinesiske medarbeider får sin opplæring i Norge, og de etablerer kontakt med ansatte i Norge slik at vi kan fungere som en global aktør uavhengig av kultur og landegrensler, sier Melås. Samtidig er det inspirerende for nordmenn og etablere relasjoner og lære verdier fra Østen, der størstedelen av vårt forretningspotensial befinner seg, sier Melås.

Merarbeid

Å sette ut oppgaver til et lokalt selskap i det fjerne Østen krever mye ekstra arbeid her hjemme. Etablering av verktøy, rutiner, oppfølging, dokumentasjon og opplæring er krevende i en helt fremmed kultur der tidssonene gjør at vi sover når folk i Korea og Kina jobber, sier Melås.

- Oppgaven var stor og blir nok i de fleste tilfeller underestimert, det har også vi i KM erfart og lært mye av. Men belastningen avtar etter hvert som kompetansen er overført begge veier. - Enkelte oppgaver bør forbli hjemme, slik som etablering av rutiner, oppfølging, kvalitetssikring, utvikling og produktansvar, mener Melås.

Vokser ute og hjemme

Melås presiserer at samtidig som KM vokser ute, så vokser bedrif-



En koreansk kollega i KMK, S.H. Yoon, opererer AutoChief 4-systemet. Det nyeste heter AutoChief C20.



- Vi er veldig stolte av vår store markedsandel i Østen, sier General Manager, Products. Lokal tilstedeværelse og et world wide kundestøtte apparat er konkurransefortrinn som er årsak til at KM har lyktes så godt, mener hun.

ten også hjemme i Norge. Hele 80 prosent av markedet for leveranser til handlesskip er i Østen. Derfor er lokal tilstedeværelse et "must" for KM, mener Melås. - Det er helt avgjørende at vi er en lokal leverandør til veftene, samtidig en global aktør for rederne.

- Jeg tror at nær en tredel av alle handelsskip som nå lever har

KM-utstyr av en eller annen art om bord. Kongsberg Maritime er i dag tilstede på alle viktige knutepunkter for internasjonal skipsfart.

Vi er fordelt på 44 lokasjoner over hele verden og hadde i 2006 tidenes beste resultat, sier Melås.



KONGSBERG