

# Hydraulik-muskler vist frem på HI

AVN Hydraulik havde det brede program og det landsdækkende servicekoncept med på HI-messen



Tekst og foto:  
Simon Dinsen  
Hansen

**HYDRAULIK:** På en fællesstand med AVN Teknik viste AVN Hydraulik muskler på årets HI i Herning.

- HI-messen er den eneste messe, hvor vi viser så stor en del af vores hydraulikprogram, som vi gør her. Alternativet er Automatik-messen i Brøndby, men der er ikke så meget plads til hydraulik,

siger AVN-Gruppens administrerende direktør Ole Krabbe.

Derfor havde AVN Hydraulik også kørt en af virksomhedens servicebiler ind i messecenteret og ind på standen. Formålet var ifølge direktøren at gøre opmærksom på, at AVN Hydraulik i dag har opkøbt flere virksomheder og er repræsenteret i Esbjerg som AVN Hydropower A/S, i Odense som BB Hydraulik Service A/S og i Brøndby som AVN Hydraulik A/S, herudover er der afdelinger i Kolding, Silkeborg og Ålborg.

## Vil sprede budskabet

Ud af 130 ansatte i AVN Gruppen er de 70 i dag beskæftiget med fremstilling af de kundespecifikke hydraulikanlæg, hydrauliksalg og ikke mindst service.

- Udover vores know-how og erfaring med at beregne og opbygge store hydraulik-systemer for alverdens industrier, så har vi fået spredt vores hydraulikaktivitet ud over hele landet, og i dag har vi mere end 20 servicebiler. Det er det budskab, vi gerne vil have spredt, siger Ole Krabbe, som er yderst tilfreds med HI-messen.

Både fordi fællesstanden mellem AVN Hydraulik



AVN Teknik viste AVN Hydraulik stod side om side på HI-messen. Fra venstres ses AVN-Gruppens administrerende direktør Ole Krabbe, marketingskoordinator Cecilie Harder fra AVN Teknik og AVN Teknicks administrerende direktør Henrik Sahl Bech.

og AVN Teknik har fungeret godt, men også fordi messecenteret ifølge Ole Krabbe gør meget for at få tingene til at lykkes, så messen bliver en god oplevelse for de besøgende.

Derudover er han godt tilfreds med den VIP-lounge, som AVN delte i sam-

spil med Metal Work.

- Det her er en bred messe, og vi har i AVN rigtig mange kunder i mange segmenter, så HI-messen er vores chance for at vise en stor del af vores bredde, siger Ole Krabbe.

Bredden blev udstillet på selve standen, hvor

kraftige elektriske aktuatorer lå side om side med de hydrauliske komponenter.

## Test fra dag til dag

En særlig niche blev der også reklameret for på standen, at AVN Hydropower i Esbjerg kan renovere

og teste store hydraulikpumper og motorer fra dag til dag, det samme tilbydes inden for hydraulikcylindre hos BB Hydraulik Service i Odense.

- Det har været vigtigt for os at vise synergien mellem vore virksomheder, siger Ole Krabbe.

## AVN Teknik jagter opkøb

- Vi er klar til et nyt forretningsområde, lyder det fra AVN Teknicks direktør

Af Simon Dinsen Hansen

**EKSPANSION:** - Vi vil gerne have et nyt forretningsområde, derfor er vi på udkig efter en mindre virksomhed, vi kan opkøbe.

Sådan lyder det fra Henrik Sahl Bech, administrerende direktør i AVN Teknik, under HI-messen.

AVN Teknik er et handelsfirma, der sælger tekniske produkter, som kræver både viden og rådgivning. I dag rummer AVN Teknik fem forretningsområder; skærende værktøj, slibeteknik, automatik, håndværktøj og montageteknik.

- Vi vil gerne købe en mindre virksomhed, og det, vi søger, er enten noget, der supplerer disse områder eller måske et helt nyt forretningsområde, som i princippet ikke behøver at passe ind i de andre, bare det er indenfor handel og er tekniske produkter til industrien, siger Henrik Sahl Bech.

## Mere end et agentur

Til metalindustrien sælger AVN Teknik i dag blandt andet skærende værktøj fra Walter samt slibeløsninger fra Pferd, og et opkøb kunne eksempelvis være et supplement til de forretningsområder.

- Det kunne være et nyt forretningsområde som eksempelvis måleudstyr eller kalibrering, men der er mange muligheder, siger Henrik Sahl Bech, som ikke blot er på udkig efter nye agenturer.

- Vi vil gerne have nye agenturer, men agenturet skal have tilknyttet kompetencer. Så det er en lille teknisk stærk virksomhed, vi søger, siger han og henviser til, at AVN's forretningsstrategi er at sælge viden sammen med produkterne og ikke blot produkter.

Den administrerende direktør i AVN Gruppen, Ole Krabbe, bakker bud-

skabet om et opkøb op.

- Vi har i AVN rigtig gode erfaringer med opkøb, for vi har motoren at koble en ny virksomhed op på, og vi har gjort det flere gange med virksomheder på mellem 1 til 30 medarbejdere. Så vi er åbne for en snak, siger Ole Krabbe.

I dag rummer AVN Teknik forretningsområderne skærende værktøj, slibeteknik, automatik, håndværktøj og montageteknik. Nu er administrerende direktør i AVN Teknik Henrik Sahl Bech på jagt efter et nyt forretningsområde.

Foto: Simon Dinsen Hansen

