

Maj 2023

## MÅNEDENS DILF-MEDLEM

### HVAD ARBEJDER DU MED TIL DAGLIG, OG HVAD SYNES DU ER SÆRLIGT SPÆNDENDE VED DIT JOB?

Jeg arbejder i dag som indkøber ved EC Power A/S. EC Power (ECP) er Europas førende producent af mini-kraftvarmeanlæg (CHP) i 3 kW til 80 kW segmentet. Vi sælger vores XRGI® anlæg i store dele af Europa, hvor vores største marked er Tyskland.

På hovedkvarteret i Hinnerup, tæt på Århus, findes forsknings- og udviklingsafdelingerne såvel som produktionsfaciliteterne og det centrale lager. I Berlin ligger det tyske salgskontor og EC Power Academy, som uddanner serviceteknikere, der kan servicere XRGI® anlæggene. I 2018 åbnede ECP et datterselskab i USA, og i de næste par år kommer ECP til at have et øget salgsfokus der. I 2023 har ECP ansat en direktør, som skal stå for opbygningen af virksomhedens amerikanske datterselskab i Rhode Island.

Til daglig er jeg i tæt kontakt med virksomhedens leverandører og sørger for, at de rette varer kommer på det rette tidspunkt og til den rigtige pris. Derudover forsøges der at finde projekter, hvor ECP kan reducere deres omkostninger – dette gør jeg gerne på tværs af afdelingerne. ECP har mange specialfremstillede komponenter, så det er ikke altid lige til at udskifte en komponent, og derfor er der andre afdelinger inde over. På mange af delene har ECP egne tegninger, og det kan komplicere tingene, men det er også det, som gør arbejdet

ekstra spændende. Det kræver ofte en teknisk forståelse, som ikke bliver opbygget over én dag, men over tid. Så, jo mere jeg lærer omkring ECP's produkter og komponenter, jo bedre en indkøber føler jeg, at jeg er.

Det mest spændende ved mit arbejde er, at jeg får lov til at tale med og samarbejde med så mange forskellige mennesker – både internt og eksternt. Det er vigtigt for mig, at der er et godt, konstruktivt og fleksibelt samarbejde, da det skaber nye ideer og tiltag og dermed udvikling. Internt i virksomheden har jeg kolleger, som vidner om, at i ECP er der højt til loftet, og at det prioriteres, at der personligt og fagligt er plads til forskelligheder. Jeg synes, at vi på tværs af afdelingerne er gode til at supplere hinanden for at opnå fælles mål.

### HVILKEN KARRIERE- OG UDDANNELSES-BAGGRUND HAR DU?

I 2014 startede jeg på Aarhus Erhvervsakademi som markedsføringsøkonom med speciale i globalisering. Efter Erhvervsakademiet påbegyndte jeg Erhvervsøkonomi (HA) på Aarhus Universitet – BSS. Jeg kunne få merit for en del fag, så jeg afsluttede bacheloren efter 2 år. Efterfølgende tog jeg en Cand. Merc. i International Business. Jeg valgte under kandidaten at tage et semester i udlandet for at få en større indsigt i kulturelle forskelle og lære af en anden kultur. Det har været en oplevelse og er værdifuldt i forhold til, at jeg i dag samarbejder med leverandører fra hele verden.

Jeg blev færdiguddannet i 2020 og var kort tid efter til samtale ved ECP, men de valgte at gå med en anden med mere erfaring. Jeg blev dog kontaktet af ECP igen året efter, og siden da har jeg været ansat som indkøber.

### HVORDAN HOLDER DU DIG OPDATERET INDEN FOR DIT FELT?

Jeg følger med på diverse sociale medier, og jeg bliver meget inspireret på LinkedIn. Det gælder både emner inden for mit eget felt og uden for. Jeg synes, det er vigtigt, at man hele tiden lærer nye ting, og jeg er meget nysgerrig af natur, så

jeg kan godt lide at læse artikler og indlæg for at få nye inputs. Hvis der er et nyt emne, der optager mig, kan jeg godt lide at få viden fra videnskabelige artikler.

### “ Jeg har selv fået mere gå-på-mod i forhold til forhandling efter, at jeg har deltaget i kurset

I foråret 2023 færdiggjorde jeg modul 3 af DILFs forhandlingskursus. Det har givet mig en god indsigt i forskellige personlighedstyper og ikke mindst, hvordan man kan bruge det i en forhandling. Jeg har selv fået mere gå-på-mod i forhold til forhandling efter, at jeg har deltaget i kurset. Derudover holder jeg mig opdateret på nyhedsbreve fra DILF.

### HVAD HAR VÆRET DIN STØRSTE FAGLIGE SUCCESSOPLEVELSE?

Under Covid-19 var der stor mangel på elektriske komponenter, og det var også svært for virksomhedens EMS'er at fremskaffe de rette komponenter til brug i produktionen af PCB-A'er. ECP valgte derfor selv at indkøbe disse, så der ikke opstod produktionsstop. Jeg fik ansvaret for denne opgave, selvom jeg absolut ingen viden havde om området. Jeg endte med at få oprettet en ret stor leverandørbase, hvor der var tillid til, at de kunne forsyne ECP med originale komponenter.

Det gjorde, at vi kunne forsyne vores EMS'er med elektriske komponenter, som de ikke selv kunne fremskaffe. Jeg synes, at dette er en succesoplevelse, for hvis virksomheden ikke havde været villig til at ofre ekstra ressourcer på at fremskaffe disse komponenter, og jeg ikke havde fundet nogle gode leverandører, havde vi ikke kunne sælge XRGI® anlæg.

Hvis I er mere nysgerrige omkring min baggrund, er I velkomne til at klikke forbi: <https://www.linkedin.com/in/karolinedahljensen/>



**KAROLINE  
DAHL JENSEN**

- Purchaser,  
EC Power A/S