



*Kenneth Steen og hans stab glæder sig over at TopCall har formået at præstere vækst hvert år man har eksisteret.*

for at kunne levere varen, så det tøvede vi naturligvis ikke med, siger Kenneth Steen, der som et af de synlige beviser på vækst også glæder sig over det faktum, at man har udvidet medarbejderantallet for 6 til 12 siden sidste år ved samme tid.

#### Har fortsat ambitioner

- Og vi har bestemt ikke tænkt os at stoppe her. Vi kan mærke at vi gør en forskel for kunderne, og det er stærkt motiverende, siger han. Når vi besvarer opkaldet på vegne af kunden, er vi kundens stemme udadtil i telefonen, og dér handler det om at levere en rigtig god oplevelse - hver gang. Og det er meget positive tilbagemeldinger vi får fra kunderne, som bl.a. går på, at vi ved at levere dem denne service, gør det muligt for dem at koncentrere sig 100% om deres egne kerneydelser, mens vi sørger for at passe telefonen, tager imod bookinger fra kunder og flytter og aflyser tider i deres kalender, fortæller han.

Senest er TopCall som følge af væksten også vokset ud af de eksisterende lokaler ved Banegårdspladsen i Næstved, og flytter til nye, større lokaler på Axeltorv pr. 1. december, så der er plads til at forretningen kan vokse yderligere.



*Vi er nu vokset ud af de eksisterende rammer og flytter til nye lokaler på Axeltorv, så der er plads til yderligere vækst, siger Kenneth Steen fra TopCall.*

# En ægte succeshistorie

TopCall fra Næstved har skabt vækst gennem krisen.

Af Søren Lindquist

**VÆKST** Historien om TopCall tog sin begyndelse i 2010, da krisen var på sit højeste i Danmark, og byggede på ideen om en virksomhed der skulle tilbyde deres kunder telefonpasning, inbound callcenter-service og kalenderstyring. Og det er gået rigtig godt for

TopCall de første knapt 4 år. Det er nemlig lykkedes, ikke bare at etablere sig, men også at præstere flot vækst lige fra begyndelsen og frem til nu.

- Der er for mig ingen tvivl om, at det har været en kombination af et stærkt koncept, kombineret med stor vilje og masser af knofedt, der er årsagen til vores succes, siger Ken-

neth Steen fra TopCall.

- Vi troede på ideen og var ikke bange for at starte op, også selvom finanskrisen på det tidspunkt kastede mørke skyer over erhvervslivets lyst til at købe serviceydelser. Det krævede nogle investeringer, f.eks. i det telesystem der anvendes til at håndtere telefonopkaldene, men det var nødvendigt