

Din Maskin lyfter fram de mjuka värdena

Den som köper utrustning av Din Maskin Värnamo AB får även en kunnig samarbetspartner och ett bollplank med hög kompetens. Företaget har insett att det idag inte räcker med bra priser och hög kvalitet, utan vill lyfta fram de mjuka värden som den mänskliga resursen innebär. Därför lydde det självklara huvudbudskapet på mässan "Din Maskin - en mänsklig resurs!"

Support är viktigt

Inom branschen för maskiner för plåtbearbetning finns en handfull större aktörer och Din Maskin är en av dem.

- Maskiner har vi allihop och även om Din Maskin ligger i spets så skiljer det inte så mycket på teknik och koncept mellan de olika företagen. Däremot skiljer vi ut oss mot de övriga i och med vårt tydliga fokus på de mänskliga resurserna i företaget, säger Alexander Ström, vd och delägare i Din Maskin.

Svensk industri har medlen för att kunna konkurrera med hög automatisering och utnyttjandegrad: här finns tekniken, en stabil elförsörjning och stabil infrastruktur. Men därtill behövs något mer, nämligen supporten, för hur det än är så frestar kontinuerlig drift på tekniken. Dessutom krävs att man använder maskinerna på rätt sätt, effektivt och skonsamt, om man vill undvika driftstopp. För det krävs i sin tur utbildning och underhåll, det vill säga kompetent personal, något som Din Maskin kan erbjuda.

- Tänk på den obehagliga känsla man får när man har ett problem som man står helt villrådig inför. Att då genast kunna ringa till rätt person, därefter få besök av en servicetekniker som reder ut problemet och även ger några goda tips och råd när han ändå är på plats, vilken lättnad det innebär. Känslan av att "det var visst inte så farligt". Det är de sinnestämningarna vi vill referera till när vi talar om vad vi kan uträtta för kunden, säger Alexander Ström.

Kompetens kostar pengar

Inom andra branscher är det självklart att betala för kunskap. Alexander Ström jämför med exempelvis jurister och revisorer, som man rådfrågar just på grund av deras utbildning och kompetens, och menar att det är precis samma sak med Din Maskins verksamhet:

- Kompetens kostar pengar, ibland mycket mer än den värderas till. Tekniken är så avancerad idag men det är bara ena halvan av lösningen, den andra delen försummar man lätt.

Nytt grepp på mässan

På mässan hade Din Maskin ett hörn i monter där företagets största avdelning huserade, nämligen eftermarknadsavdelningen. Något som var mycket uppskattat, eftersom många kunder vill diskutera just underhåll, service och utbildning.

- Det var ett nytt grepp som jag inte har stött på under mina 25 år ute på mässor, att visa upp även de mjuka sidorna. Kunden ska känna att man får mer än bara maskiner. Många av våra konkurrenter har det budskapet men få lever upp till det, säger Alexander Ström och avslutar:

- Vi tror att vi kan göra insatser och bistå att göra svensk industri ännu mer konkurrenskraftig.

För ytterligare info:

0370-69 34 00, www.dinmaskin.se



Det skiljer det inte så mycket på teknik och koncept mellan de olika företagen. Däremot skiljer vi ut oss mot de övriga i och med vårt tydliga fokus på de mänskliga resurserna i företaget, säger Alexander Ström, vd och delägare i Din Maskin.