Pressmeddelande mars 2013

Svensk innovation gör succé på vikande marknad.

**Byggandet minskar i hela Sverige. Tillverkarna av byggmaterial tappar i försäljning. Mot strömmen går en svensk specialist på infästning, ESSVE. Deras innovation ESSBOX System har lyft företagets hela försäljning.**

”Vårt försäljningsindex för ESSVEs artiklar är nu uppe i 170! Vi fullständigt öser ut skruv och infästning sedan lanseringen. Jag har aldrig varit med om något liknande”.

Det säger Stefan Forsberg, marknadschef på bygghandelskedjan Hedins.   
  
Och försäljningssiffrorna berättar att fler delar Stefans upplevelse av succélådan.

– ESSVE är igenom första fasen av lanseringen. Resultatet har varit enastående i samtliga länder där vi påbörjat försäljningen. Vårt försäljningsindex i Sverige för skruv och infästning har stigit rejält sedan förra året. Och för ESSBOX artiklar ligger försäljningsindex ännu högre. Och det på en marknad som står relativt stilla, säger ESSVEs VD Pontus Boman.

ESSVE VÄNDE PÅ STEKEN

Hantverkarnas val av varumärke har länge avgjorts av gammal vana eller av vad som finns på hyllan i deras bygghandel. Det har varit svårt för tillverkarna att bryta det mönstret. Med ESSBOX System vände ESSVE på steken och utgick istället ifrån användarnas verkliga behov. Efter gedigna marknadsundersökningar visste ESSVE att hela tre av fyra hantverkare hade dålig koll på sin infästning. Nio av tio fick ofta avbryta arbetet för att de inte hade rätt infästning med sig. Och hela 95 procent av hantverkarna upplevde problem med trasiga pappförpackningar. Och hör här: Det totala svinnet på grund av trasiga förpackningar och allmän oordning är över 100 miljoner kronor per år, enbart i Sverige!

Lösningen blev ESSBOX System, ett komplett system för transport och förvaring av all infästning. Grunden är den specialdesignade väskan som hantverkaren laddar med rätt förpackningar inför varje nytt jobb. Förpackningarna, som numera är av genomskinlig plast, fixeras snabbt i väskan tack vare ett unikt mönster. Lösningen var efterfrågad. Systemet gjorde en överraskande snabb succé på marknaden.

– Vårt primära mål var att få ut 50 000 väskor på 18 månader, ett mål vi nådde redan efter nio månader! berättar Magnus Nilsson, utvecklingsansvarig för ESSBOX hos ESSVE.

INTERNATIONELL UPPMÄRKSAMHET

Det taktiskt smarta med ESSBOX System är att enbart ESSVEs förpackningar passar i väskan. Det bygger med andra ord lojalitet, både till varumärket men också till de butiker som saluför varumärket. ESSVE förstod tidigt i projektet vikten av att patentera och mönsterskydda systemet, som tagit många år att utveckla. Succén har självklart påverkat ESSVE som varumärke positivt och framgångarna har redan lett till att man som en av få svenska varumärken inom byggbranschen lyckats etablera kontakt med internationella byggkedjor.

*För ytterligare information: Mattias Sebell, Marknadschef ESSVE, +46 (0)70 623 28 78, mattias.sebell@essve.se*

Om ESSVE:

ESSVE har funnits sedan 1970 och är marknadsledande i Norden på infästningslösningar till bygg- och verkstadsindustrin. Produkterna sträcker sig från små skruvar till kraftiga infästningar för dammkonstruktioner. Företaget erbjuder även bygg- och industribranschen tillförlitliga verktyg för trä- och metallarbete. ESSVE har 225 medarbetare och kontor i nio länder. Huvudkontoret ligger i Sollentuna, Stockholm och centrallagret i Ulricehamn. Sedan 2004 ingår ESSVE i B&B TOOLS-koncernen. www.essve.se