Andra året med Komatsu!

I april 2016 tog Söderberg & Haak över agenturen för Komatsu för hela Sverige, frånsett försäljning till gruvindustrin i Norrbotten, som ligger kvar hos tidigare importören Hesselberg Maskin. Söderberg & Haak är inne på andra året, tillsammans med Komatsu, och har fått en fantastisk start med en konjunktur som inte kunde ha varit bättre.

Målet är högt satt och vi har åtta anläggningar, specialiserade för tung entreprenad,  
12 regionssäljare för enbart Komatsu, och tillsammans med totalt 40 återförsäljare där man  
marknadsför och underhåller mini-/midigrävmaskiner samt hjullastare upp till 15 ton. Ungefär hälften är Söderberg & Haaks egna anläggningar och andra hälften privata handlare. En ny anläggning har precis öppnat i Karlstad och inom några månader invigs helt nya lokaler, en anläggning i Rosersberg i Stockholm.

Under flera år har konjunkturen varit väldigt stark och entreprenadmaskinförsäljningen är  
på ”all time high”. Vi tror fortsatt på 2018, kanske planar det ut något.

Söderberg & Haak är mer än 150 år gammalt och att bygga upp ett varumärke är inget nytt för oss. När vi ser Komatsus långsiktiga arbete med distributörer i andra länder, och ser till vår gemensamma långsiktiga plan, så har vi en mycket spännande framtid framför oss. Förutom grävmaskiner och hjullastare har vi bandschaktare, dumprar, tipptruckar och rivningsmaskiner, där vi bara börjat skrapa på ytan. Försäljningsökningen av mini- och midigrävare, som stadigt ökat i Sverige under flera år, skall vi också vara med på och vi introducerade Komatsus sortiment 2016.

Dock har tidigare försäljning och marknadsföring av Komatsu i Sverige varit låg i många år och det tar tid för oss att vända. Man ser att, även med ett känt och kvalitativt märke, så är sättet hur en tillverkare distribuerar sin produkt avgörande. Vi ser hur viktigt det är att ha en rikstäckande service och att eftermarknaden fungerar i hela landet, då kunder ofta flyttar sina maskiner till olika jobb och projekt. Även vikten av att nya maskiner, i de vanligaste storlekarna, alltid finns tillgängliga för snabb leverans.

Med vår långa erfarenhet vet vi hur viktigt det är med olika supportfunktioner och ständig personalutbildning, på både service och försäljning, för att bli framgångsrika i en tuff marknad.  
Som för alla andra i branschen är det svårt att hitta personal i alla funktioner, precis som det är svårt för våra kunder att hitta förare till sina maskiner. Hur vi löser detta, tror vi är en av de  
största utmaningarna vi har i vår bransch.

Thord Wreter, varumärkeschef för Komatsu på Söderberg & Haak

*Artikeln publicerades för första gången i tidningen Direktkontakt Entreprenad nr 1 2018*