

Till dig som tror på smålänningen
**OM HUR ETT X KAN ERÖVRA
EN HEL VÄRLD**



HILLERSTORP 2010

Till dig som tror på smålänningen

OM HUR ETT X KAN ERÖVRA EN HEL VÄRLD

Det var en gång ett företag i smäländska Hillerstorp som tillverkade nätväggar. Det var de inte ensamma om. Och alla var duktiga på sitt sätt, men produkten var i stort sett densamma de olika företagen emellan. Det gjorde att kunden inte alltid var helt säker på vem man skulle välja eller varför. Inte helt sällan valde man därför det billigaste alternativet. Företaget i Hillerstorp kände att detta nog i längden inte skulle hålla. Om allt bara handlade om ett lågt pris, skulle det innebära att alla fick jobba mer, tjäna mindre, samtidigt som man levde med vetskapen om att det kunde dyka upp någon annan leverantör som kunden fann ”ännu billigare”. Denna verklighet var inget som lockade det företag denna historia handlar om.

Hur skulle man göra? Det var sanna entreprenörer som drev företaget, därför ville man inte bara vänta och se tiden an. Man ville göra något helt eget och, framförallt,

skapa ett företag som skulle växa sig starkare och starkare. Kanske till och med bli omtalat över hela världen.

Eftersom man älskade nätväggar och visste exakt hur man producerar sådana på bästa möjliga sätt, var det inget alternativ att tillverka någon annan typ av produkt. "Det måste finnas ett annat sätt som gör att kunden väljer just vårt företag."

Under tiden man funderade ägnade man sig givetvis också åt att producera och leverera nätväggar. Inte bara i Sverige. Man hade även kunder i bland annat Tyskland och Frankrike. Vid ett möte, där ägarna till företaget som bäst satt och klurade över hur man skulle göra företaget "oförglömligt", diskuterade man också hur man snabbast skulle kunna frakta ner ett antal nätväggar i form av maskinskydd till Tyskland. Det var inte bara bråttom. Det var akut! Kundens stora och mycket dyra maskin var levererad och behövde nu sina maskinskydd direkt för att kunna startas. Varje minut som maskinen stod stilla kostade den det tyska företaget enorma summor.

Man kan ju tycka att de skulle tänkt på detta med skydd tidigare. I teorin fungerar det säkert, men inte i verkligheten – som så mycket annat. Oftast är det först när maskinen står på plats som man vet exakt hur själva maskinskyddet ska layoutas för att passa.

"Vi får köra ner det med flygfrakt!"

"Men, det kostar ju 10.000:- och själva produktvärdet är ju bara ett par tusenlappar.

Bäst jag ringer och kollar med kunden.”

Fem minuter senare:

”Kan vi leverera maskinskyddet i dag är de mer än villiga att betala 10.000 i flygfrakt för att få ner våra nätväggar. Maskinen där nere måste igång!”

Om denna historias företag inte drivits av entreprenörer, som ser affärsmöjligheter i varje situation, hade ovanstående lilla episod snart fallit i glömska. Då hade också denna historia fått ett helt annat slut. Kanske till och med slutat här.

Men, just denna eftermiddag hände något stort. Varumärket Axelent föddes.

”Om vår kund i Tyskland behöver sitt maskinskydd så snabbt som möjligt och vill betala för att vi kan leverera det samma dag. Då borde fler resonera på samma sätt.” Det var klokt tänkt och nu hade alltså den stora resan börjat.

Och är det något som Axelent alltid gjort sig känt för, så är det att inte ”fega” eller nöja sig med att komma tvåa. ”Ska vi satsa så gör vi det ordentligt!”

Denna dag slutade företaget att sälja nätväggar och började istället att sälja snabbt levererade nätväggar av hög kvalitet. För det var man nu helt förvissad om att kunden vill betala extra för.

Sagt och gjort. Logotypen gjordes om till att bli ett X som bestod av två pilar för att betona att här handlar det om snabba ryck.

Tvärt emot vad alla andra gjorde, började man att lägga de egentillverkade produk-

terna på lager. Allt för att kunna leverera så snabbt som möjligt. Eftersom nätväggar sällan är kundspecifika, fungerar det bra att erbjuda ett brett standardsortiment.

För att kunden verkligen skulle förstå att man menade allvar, utfästes det en garanti som basunerades ut på mässor, i broschyrer, på internetsidan, i annonser och när säljarna var ute: *Du får offert inklusive ritning inom fyra timmar. Förfrågan som mottagits på kvällen eller under natten, besvaras senast kl. 11:00 följande dag. Får vi din order för 14.00, levereras den från Axelent samma dag.*

Men, Axelent ville göra mer än så för att kunden skulle känna att här var ett företag som verkligen tänker kundnytta hela vägen. Därför konstruerade man specialpallar för att kunna leverera alla nätväggar stående. Märkligt att ingen tidigare tänkt på att det gör montaget så mycket snabbare och smidigare. Nu kunde man plocka vägg efter vägg.

Men, ska man vara snabbast i denna bransch räcker det inte att en eller ett par springer. Därför utbildades alla medarbetare i företaget för att öka förståelsen och insikten om värdet av att alla agerade snabbt.

Det fanns också ytterligare en otroligt viktig faktor, som kom att spela en avgörande roll i utvecklingen av varumärket Axelent. Axelent kunde tillverka nätväggar utifrån rör och tråd, men att lackera och få material och komponenter i rätt tid och sedan leverera de färdiga produkterna ut till kund - det behövde man ett helt nätverk av leverantörer till. Vad var då "rätt leverantörer"? Jo, det var leverantörer som förstod

att snabbheten faktiskt kunde vara skillnad mellan uppgång och fall.

Till och med liv och död för att hådra det hela. Leverantörer som var flexibla och snabbt kunde ställa om och agera efter de villkor som gällde just för den dagen. Leverantörer som förstod att Axelent, det var något alldeles X-tra och att här kunde man få vara med om en riktigt spännande resa. Kanske runt hela jorden. Sagt och gjort.

Axelent växte. Man investerade i nya, effektivare maskiner, fick anställa fler medarbetare och utveckla nya marknader. Rekord efter rekord slogs.

Det här är en så fantastisk historia att den nästan inte skulle kunna vara sann. Att skriva är en sak. Att genomföra en helt annan.

Men i detta fall är varje ord sant. Och historien den handlar om oss.

I dag finns Axelents produkter i mer än 50 länder över hela världen. Vår kunskap och

vårt tänk har vidgats och vi är inte längre enbart en aktör på marknaden som levererar nätväggar i rasande fart. Vi säljer ett helhetskoncept inom maskinsäkerhet som vi, utan att ta till överord, nog är unika om att erbjuda. Vi är marknadsledare inom många områden och vi har en vision om att bli störst i världen på just maskinskydd. Det som är oförändrat, är att vi fortfarande finns kvar och trivs i Hillerstorp.

Vi vill med detta också bevisa att Sverige är ett konkurrenskraftigt land, otroligt

duktiga på att producera och ge kunden det han behöver, när han behöver. Men, störst i världen det blir man inte om man inte håller vad man lovar och ständigt utvecklas och ser till att bli ännu bättre. Axelent lägger därför stor vikt vid att hela tiden förnya och förbättra produkter och kunskap inom de områden där vi verkar. Vi utbildar våra medarbetare kontinuerligt och har som ett "måste" att alla som arbetar med att sälja våra produkter ute i världen ska komma hit till Hillerstorp för att verkligen förstå vad Axelent-andan innebär.

Att vi berättar vår historia för dig på detta sätt beror på att vi vill förmedla vad det är som gjort Axelent till det vi är i dag. Det är ingen slump utan handlar om arbete och konsekvent agerande i alla led.

Har du orkat att läsa ända hit och kanske till och med funnit denna historia en smula underhållande? Ja, då tror du inte bara på småländsk företagsamhet utan troligtvis också på Axelent. Det gör oss mycket glada. Tack för att vi fick låna din tid.

Nu åker vi vidare.

Hälsningar från oss på Axelent AB



AXELEN'T AB

Box 1 · Kävsjövägen 17

SE-330 33 Hillerstorp

Axelent Direct. 0370-37 37 37

Fax. 0370-37 37 47

E-mail. sales@axelent.se

Internet. www.axelent.se