

[OM KICKSTART](#)[NYHETER](#)[DIGITALISERINGSCASE](#)[KALENDARIUM](#)[INTRESSEANMÄLAN](#)

Domkraftstillverkare i Hofors – vi vill växa

PUBLICERAT 19 JANUARI, 2018

För att möta framtidens kunder och få bättre koll på sina nuvarande kunder bestämde sig domkraftstillverkaren Simson Power Tools i Hofors för att ta tag i den egna digitaliseringen. Startskottet för att sätta fart med digitaliseringsaktiviteter skedde genom att delta i den nationella satsningen Kickstart Digitalisering.



Värnar om det lokala

Simson Power Tools i Hofors har sedan 50-talet tillverkat domkrafter och hydraulverktyg. Deras smidiga verktyg är väldigt uppskattade bland kunder världen över.

"Våra bästa kunder är givetvis de som gillar våra verktyg och det är ofta resande installatörer och mekaniker som jobbar med underhåll och reparation. Simsons produkt är väldigt passande för att den är smidig, enkel, fungerar hela tiden och tar lite plats. Det är våra kunder väldigt nöjda med, säger Ludovic Gailleton, vd för Simson Power Tools"



Simson Power Tools har totalt åtta anställda, varav två är stationerade i Tyskland medan resterande sex finns på plats i Hofors. I Hofors är fokus att arbeta med tillverkning och utveckling av produkterna och dess CE-märkning och klassning.

"Här i Hofors designar och utvecklar vi våra produkter. Vi ritat upp dem och beställer sedan delar av våra leverantörer runt oss. Helst ska alla våra leverantörer finnas nära oss i regionen eftersom vi vill ha goda relationer och vi producerar utifrån ett Made in Sweden tema."



Söka bekräftelse och nya idéer

Ludovic Gailleton deltog ensam från företaget i omgången av Kickstart Digitalisering som arrangerades i Gävle, eftersom han själv sökte bekräftelse på om han var på rätt spår i sina visioner för företaget.

"Tanken med att jag deltog i Kickstart Digitalisering var av två skäl. Det ena var att få idéer och egenbekräftelse om jag tänker rätt eller fel. Det andra skälet var att se hur andra företag gör och vilka utmaningar de har i liknande frågor"

Under kickstartsomgången har de medverkande företagen bollat tankar och idéer kring likvärdiga digitaliseringsutmaningar och lärt sig av varandra.

"Det finns oerhört många frågor som är liknande. Alla har liknande behov och då spelar det ingen roll vilken bransch man befinner sig i. Du kan fortfarande prata med andra om dina utmaningar – man bör vara lyhörd, ta kontakt och öppna ögonen och öronen för en annan miljö så kommer man långt"



Möta framtidens kunder

I dagsläget har Simson ett 20-tal återförsäljare runt om i världen och har i Sverige ett nära samarbete med återförsäljaren Ahlsell där största andelen av deras försäljning sker.

"I Sverige så jobbar vi oftast med lokala butiker som exempelvis Ahlsell som har fler butiker utlokaliserade och där försäljningen sker. Men då vi kommer från en traditionell bransch med traditionella kunder så sker även mycket av vår försäljning via telefon. Detta behöver vi ändra på och vi behöver gå framåt för att möta framtidens kunder och våra befintliga kunders utveckling"

En av Simsons utmaningar är att de måste få bättre koll på sina slutanvändare och möta framtidens kunder på ett smartare sätt.

"Vi har inte alltid koll på våra slutkunder och våra slutanvändare, vi vet inte alltid vart våra verktyg hamnar. Det är ett problem som vi vill ta tag i. Vi måste ta ett steg mot nya kunder och framtidens kunder eftersom att jag är övertygad om att halva vår försäljning kommer ske utan personlig kontakt i framtiden"



Webbshop och märkning av produkter

För att ta tag i problemet och få bättre koll på sina slutanvändare har Simson efter Kickstart dragit igång en del aktiviteter.

"Efter Kickstart och fram tills idag har vi tagit tag i väldigt enkla saker. Vi är med och inför ett streckodssystem för våra produkter så att vi kan börja spåra dem, vi har bokat in möten med Svensk Webbhandel, för att titta på en webbshop och sedan har vi fortsatt kontakt med de andra deltagarna som medverkade i Kickstart"

Utöver en webbshop har Simson Power Tools även en vision om att förenkla köp-processen ytterligare för sina kunder genom en konfigurator.

"Vi ser ett behov av en konfigurator så att kunden, via vår webbplats kan designa sin egen produkt utifrån våra standardverktyg"

Vill växa och sprida digitaliseringstänket internt

Att göra förändringar inom företaget är något som Ludovic Gailleton inte är rädd för att göra.

"En stor utmaning för Simson är ju att vi vill växa, men vi måste göra det på ett smart sätt utan att behöva spendera allt för mycket tid och pengar. Jag är beredd att öppna dörren och prova på saker för att implementera senare. Man behöver inte ha allt klockrent från början utan man kan lära sig under resans gång. Det är som uttrycket – man ska köra i diket några gånger innan man får körkort. Tricket är att göra det med liten risk, utan några skador men samtidigt hela tiden lära sig saker man har nytta av och kan utveckla"

Digitaliseringsförändringar sker inte bara över en natt, utan det krävs ett engagemang och ett förankringsarbete internt.

"Så alla de här aktiviteterna vi vill göra, några av dem blev ju gjorda, men några av dem är i startgrupparna. Det som nu behövs är egentligen en till person internt som vill dra åt samma håll. Det kommer ta lång tid att göra förändringar i företaget, men det här är framtiden och jag ser ett behov"

För att göra det lättare att prata digitaliseringsfrågor sprider nu Ludovic Gailleton tänket från Kickstart till fler anställda.

"Kickstart var för mig välinvesterad tid, därför tycker jag att det är viktigt att flera personer inom Simson får samma möjligheter. Jag anställde nyligen en teknisk säljare som också ska få gå eftersom jag ser värdet av att en person med en annan bakgrund, erfarenhet och roll i företaget också går Kickstart. Det är alltid bra med två personer för då skapar man en diskussion internt och fler som bär frågan. Jag kanske får lite medvind i mina tankar och han kanske får en annan infallsvinkel som jag själv inte var uppmärksam på. Sammanfattningsvis har vi tagit ett stort kliv i utvecklingen sedan starten av Kickstart om vi jämför med var vi var för två år sedan."

Källa: [Fiber Optic Valley](#)

Kickstartsomgången i Gävle arrangerades i samverkan med [Fiber Optic Valley](#) och [FindIT](#).

POSTAD I KICKSTART DIGITALISERING

Copyright © 2017 Kickstart Digitalisering – OnePress theme by FameThemes

