

# CRT är den lilla maskinleverantören med personlig service

Att besöka företag i verkstadsbranschen är en av tidningens viktiga uppdrag. Det kan vara en mekanisk verkstad stor eller liten, en verktygstillverkare, en mäsas, en maskinleverantör eller ett intressant seminarium, öppet hus eller en invigning. Denna gång beger vi oss till Kungens kurva i södra Stockholm och hälsar på hos CRT Machine som är en av de mindre aktörerna på den svenska marknaden när det gäller försäljning och service av verktygsmaskiner. Företaget består idag av Carl-Gunnar Forsberg, Tore Eriksson, Janne Nilsson och Johann Herold. Carl-Gunnar och Tore har varit med sedan starten 1993 och företaget startade under namnet CRT Service efter att man blivit av med sina arbeten när Giddings & Lewis Machine Tools bestämde sig för att lägga ner verksamheten i alla länder utom England och USA.

## Någon måste ta ansvaret

- Vi kände verkligen för kunderna som köpt maskiner från Giddings & Lewis som nu blev lite strandsatta när det gällde service och reservdelar. Vi kände, vem skall ta ansvaret och bestämde då att starta ett eget företag där vi skulle arbeta med det vi var duktiga på, först och främst med maskinservice men sen skulle det visa sig att vi året efter 1994 fick vår första agentur på den svenska marknaden – nämligen tyska Wahli. Jag fick kontakt med Johan Herold som ville hjälpa till och hans kun-

skaper om maskiner var stora och att han hade en (fördel)option, han pratade tyska, vilket gav oss direkt ett intressant läge med de tyska maskintillverkarna. Det var faktiskt så på den tiden att engelskan inte var så utbredd utan det var tyska som gällde om man skulle göra affärer, berättar Carl-Gunnar Forsberg som har lång erfarenhet av att arbeta på verkstadsföretag som Hägglunds, Telub och vidare in i maskinhandeln med försäljning där han började på Landelius & Björklund.

Nu är det 1994 och Tekniska Mässan i Älvsjö slår upp sina portar. På mässan ställer det lilla företaget CRT Machine och CRT Service ut och i montern kan man visa en imponerande fleroperationsmaskin från Wahli som redan är såld till ett svenskt storföretag och man marknadsför även sina tjänster maskinservice och support.

- Jag minns att efter mässan kände vi att detta var verkligen roligt och vi bestämde att året efter på EMO i Hannover skulle vi se om vi kunde hitta några fler agenturer att representera i Sverige, berättar Carl-Gunnar. Och resultatet blev Hedelius som man med framgång sålde ett tiotal maskiner av innan man tappade den agenturen till ett större företag. Tyvärr är liten ibland inte bra men vi vill vara det lilla, flexibla företaget med en förstklassig service och vi har än idag kunder som köper reserv-

delar av oss på agenturer som vi inte har kvar. Den personliga servicen och den ursprungliga kontakten tycker många är viktig, menar Carl-Gunnar och förklarar att det är som liten inte lätt att få en stor maskintillverkare med ett brett modellprogram. Ytterligare ett bevis på detta var när man nyligen tappade agenturen på japanska Takisawa.

- Idag har vi ett bra maskinprogram som kompletterar varandra bra, det är från Tyskland Matec och Benzinger, från

Japan OKK och från England XYZ som Janne Nilsson berättar lite kort om i slutet på detta reportage.

## Är ni nöjda så här

- Njaa, säger en eftertänksam Carl – Gunnar och berättar att han besökte EMO för några månader sedan och har nu ett för Sverige nytt maskinfabrikat som ser intressant ut.

- Som sagt vi är små som maskinleverantörer och vi lever mycket på vår fina



Carl-Gunnar Forsberg och Janne Nilsson har samma filosofi i hur man skall behandla sina kunder i vått och torrt. Men det finns en stor skillnad om man konfronterar dem med sitt förflutna, Carl-Gunnar håller på Modo och Janne är Djurgårdare så vad säger man om det.

Service och support/utbildningar men vi behöver vara kompletta i vårt agentur program för att kunna erbjuda industrin i Sverige olika alternativ efter kundernas enskilda behov. Maskinhandeln idag består av 100 – tals maskintillverkare runt om i världen och marginalerna sjunker. Det är tufft på marknaden idag och Janne och Carl-Gunnar menar att det vid varje maskinaffär är runt 5 till 10 stycken olika fabrikat som är med och gör allt för att få en order. Maskinhandeln idag består av ett 100 – tals maskintillverkare runt om i världen och marginalerna sjunker. Det är tufft på marknaden idag och Janne och Carl-Gunnar menar att det vid varje maskinaffär är runt 5 till 10 stycken olika fabrikat som är med och gör allt för att få en order. - Vi vill framstå och historiskt även sett bakåt, som en duktig partner säljer maskiner med hög kvalitet. CRT Machine är ett litet och kundorienterat företag som gärna hjälper kunden och som inte lämnar någon i sticket, det har vår historik bevisat eller hur, avslutar Carl-Gunnar Forsberg. I nästa nummer, nr 9 2011 kommer en utförlig artikel om CRT Machines maskinprogram där man kan läsa om många intressanta maskinlösningar för en effektivare produktion från OKK, Benzinger och Matec.

## Mer information: [www.crt-machine.se](http://www.crt-machine.se)

Maskinleverantören CRT Machine erbjuder förutom verktygsmaskiner från Benzinger, Matec, OKK, XYZ även akutservice, förebyggande underhåll, maskinbesiktningar och maskintester.

