

Branschinformation

CASE Construction Equipment får ny generalagent i Sverige

CASE Construction Equipment har utsett en ny generalagent för den svenska marknaden. Valet blev Maskinia AB med dotterbolaget Swecase AB. Maskinia har 27 år i branschen och ett väl etablerat försäljnings- och servicenätverk i Sverige för Doosan entreprenadmaskiner.

Swecase AB kommer att bli ett dotterbolag till Maskinia och vi ser stora synergier med att ha två märken i företaget med delvis separata organisationer säger Bo Holmquist, VD Maskinia.

CASE är ett världsmärke med fantastiska kvalitetsprodukter och ett brett produktprogram. Det som gör CASE så intressant är att man är ledande inom både kvalitet och driftskostnader. CASE har jobbat i många år med att sänka bränsle- och underhållskostnader, vilket skapar en betydande skillnad ekonomiskt för CASE-kunden. De japanska grävmaskinerna tillverkas av Sumitomo i Japan och är mycket uppskattade på marknaden bl.a. för den suveräna hydrauliken och de bränslesnåla motorerna. Hjullastarna är byggda i USA och är kända för att ha ledande tippplaster och bränsleförbrukning. CASE erbjuder även ett komplett sortiment av minigrävare, kompaktlastare, teleskoplastare, bandtraktorer och traktorgrävare.

”Kombinationen av ett brett sortiment och en produkt i världsklass gör att vi kan tillgodose våra kunders höga krav på kvalitet, produktivitet & driftskostnader på dagens entreprenadmaskiner” säger Daniel Forsberg, Marknadsansvarig på Maskinia AB.”

Maskinia AB kommer att satsa stort på att bygga en ledande service-, reservdels- och säljorganisation för CASE i Sverige.

Maskinias kontor i södra Sverige kommer att kompletteras av NTC i Sundsvall för norra Sverige samt Leif Nilsson Entreprenad i Värmland. Diskussioner pågår med ett antal möjliga säljare och serviceverkstäder och det är möjligt att Maskinia nu kommer öppna ytterligare kontor. Målet är att skapa en komplett organisation från norr till söder för att bilda det nya ”Caseteamet”.

Med två toppmärken i Maskinia kommer vi snabbare kunna expandera service och försäljning i Sverige för att kunna tillgodose våra kunders ökande behov. Vi får dessutom ett bredare produktsortiment. Sammantaget kommer detta möjliggöra en högre tillväxttakt och ökande marknadsandelar menar Fredrik Holmquist, Vice VD Maskinia.

Framtidsvisioner finns det gott om men ett konkret mål för Swecase är att inom en femårsperiod ha minst 10 procent marknadsandel på den svenska entreprenadmaskinmarknaden. För att åstadkomma det krävs stora investeringar, rekryteringar och mycket arbete. Nu har vi grunden och det är bara börja bygga huset, avslutar Fredrik Holmquist.

För ytterligare information: www.maskinia.se www.swecase.eu

