

Jan Engström, vd för Hermanders

”Att vara med i Jönköping är att komma upp en division”

– Att vara med på Elmia Subcontractor innebär att man blir aktad på ett annat sätt. Det är som att komma upp i en annan division när man möter kunder.

Det säger Jan Engström, vd för Hermanders AB i Töreboda, ett av många mindre företag på Elmia Subcontractor.

Hermanders är ett gammalt företag med 16 anställda, som har specialiserat sig på trycksvarvning och levererar detaljer till bland annat bil- och processindustrin. Och Hermanders är beviset på att även ett litet företag kan göra stora affärer på Elmia Subcontractor.

– Vi har fördel av att vi är små och specialiserade, säger Jan Engström. Trycksvarvning är ett ganska okänt begrepp och vi brukar ta med oss detaljer och förklara processen. Och gensvaret har varit gott, för oss har det varit ett enormt lyft att vara med på mässan.

För Hermanders har Elmia Subcontractor inneburit ett bra utfall och direkta order. Jan Engström vill till och med gå längre än så när han ska bedöma mässans betydelse.

– Vi har haft en omsättningsökning på 20 procent om året de senaste åren och jag kan se en direkt koppling till Elmia Sub-

Jan Engström (t v) och Anders Nyman (t h) äger Hermanders i Töreboda som sysslar med trycksvarvning. De kan se en direkt koppling mellan deltagandet på Elmia Subcontractor och företagets omsättningsökning.

contractor som en bidragande orsak till vår utveckling. Det är en oerhört viktig mäs- sa. Vi behöver inte vara med någon annanstans.

Men att vara en liten utställare på en stor mäs- sa kräver förberedelser. Jan Engström planerar sitt mässbesök noga med inbjudning och bestämda möten.

– Jag bjuder in så många som möjligt, säger han, och telefonbearbetar kunder

före mässan. Jag bokar upp kunder, i vissa fall gör vi upp en tid och i andra fall bestämmer vi bara att vi ska ses på mässan.

– Planeringen är viktig, det är en enormt stor mäs- sa och det gäller att hinna träffa rätt folk.

– Det gäller att bedriva kundvård, även om mässan först och främst är ett sätt att träffa nya kunder. Spontanbesöken brukar vara många och givande.

Vid årets mäs- sa hoppas Jan Engström kunna presentera en ny trycksvarv, en maskin som ger möjligheter att gå upp i diameter och godstjocklek.

– Blir det köpet av, kommer vi att marknadsföra den maskinen hårt. Den investeringen är på sätt och vis också ett resultat av Elmia Subcontractor. Där har vi fått förfrågningar om större jobb och märkt att det finns en efterfrågan.

