



# Den direkte vej til specialisten

Selvom GRIMME Skandinavien har gennemgået mange forandringer, siden virksomheden blev etableret i 1919, er der stadig et skarpt fokus på at være den direkte vej til specialisten.

Med 18 service- og værkstedsfolk, 9 lagerfolk, 13 servicebiler i Skandinavien, knap 14.000 forskellige varenumre og næsten 200 tons reservedele, der leveres ud til kunderne i løbet af året, er det i dag afgørende at have et tæt og effektivt samarbejde inden for GRIMME Skandinavien's afdelinger.

Siden virksomheden blev etableret af Christen Hylleberg som Hylleberg Maskinfabrik i 1919, har den været igennem en stor udvikling. Én ting har dog ikke ændret sig i løbet af virksomhedens 100 år – nemlig, at kunderne gennem GRIMME Skandinavien har den direkte vej til specialisten.

## Fokus på uddannelse

Gennem samarbejdet med GRIMME i Tyskland er GRIMME Skandinavien's folk i stigende grad blevet specialiseret, og det er en udvikling, der ser ud til at fortsætte:

- Vi gør meget for at uddanne personalet, og her har vi et tæt samarbejde med GRIMME i Tyskland. Det er noget, jeg sidder med som kursuskoordinator sammen med vores værkfører og afdelingerne i de andre nordiske lande, fortæller Frank Iwersen, der er transport- og logistikansvarlig. Han uddyber:

- Vi er hele tiden up to date. Det er vigtigt at have de specialkompetencer, der kræves i dag. Maskinerne bliver stadig mere komplicerede og kræver mere specialistviden - fra vores lager- og servicefolk.

## Service og support er vigtigt

GRIMME Skandinavien har i dag et større modelprogram end nogensinde tidligere. Desuden producerer GRIMME 65 procent af det kartoffeludstyr, der laves på verdensplan og er til stede i over 100 lande.

- At GRIMME er så stor og innovativ en producent har utvivlsomt også været en vigtig faktor, der har hjulpet os til at være der, hvor vi er i dag, fortæller salgsschef og medejer hos GRIMME Skandinavien, Per Rasmussen og uddyber:

- Derudover har vi som den direkte vej til specialisten også været meget fokuseret på at være til stede og være med til at sætte vores maskiner i gang – uanset, om det er nyt eller brugt. Så vi går meget op i at kunden får en tryk relation til os, fordi vi på den måde er med til at sikre, at udstyret er med til at give avlerne en optimal produktion. Det er noget, vi altid har haft fokus på og vil fortsætte med at have også i fremtiden.

Se mere på [grimme.dk](http://grimme.dk)

## GRIMME Skandinavien

