

## **Geomachine förbättrar sin service i Sverige**

*Geomachine utökar sitt nätverk av partners för att kunna serva svenska kunder ännu bättre i framtiden.*

*Till gruppen läggs nu inte helt välbekanta Geoservice AB.*

"När det kommer till att betjäna våra kunder vill vi aldrig sluta utvecklas till det bättre", säger Geomachines vd Samuli Salmela.

– Vi har jobbat i Sverige ganska länge nu och vi har ett starkt fotfäste där. Vi vill stärka denna position ännu mer och det är därför vi ständigt funderar på sätt att serva våra kunder bättre. Vårt nätverk växer med en nykomling i branschen, Geoservice AB. Detta kommer att stärka vår position."

Geoservice AB kommer att ta ansvar för underhållet av Geomachines maskiner, reservdelsförsäljning och att fungera som återförsäljare av nya maskiner.

"Svenska kunder är krävande och vill få kvalitativ service snabbt, eller faktiskt direkt. Geoservice servicelöfte är att alltid svara kunden inom två timmar och att komma till kunden för hjälp var som helst i Sverige inom 48 timmar. Vi är verkligen glada över att vi får en partner som agerar med denna attityd för att stärka vårt nätverk."

## **En nygammal spelare**

Även om historien om Geoservice AB bara har startat officiellt i år, står skaparna bakom lång historia inom fältgeoteknik.

Företagets vd Ville Niiranen säger att idén Geoservice grundades utifrån ett genuint kundbehov.

"Vi har agerat inom branschen i flera år. Vi märkte att det saknades en aktör med riktiga maskin kunskaper, kundbemötande och färdigheter i maskinunderhåll. Det var därför vi grundade Geoservice AB."

Förutom att Geoservice kan maskinerna väl och servar sina kunder snabbt, är det också genuint intresserade av hur kunderna upplever företagets service.

"Vi har utvecklat ett system som gör att vi enkelt kan samla in feedback från våra kunder om vår verksamhet. Med hjälp av den feedbacken vi får förbättrar vi ständigt det vi gör."

Geoservices system är också ett verktyg för sina kunder, för att övervaka behoven av maskinunderhåll.

Å andra sidan blir kostnads uppföljningen av underhållsrutiner enklare för Geoservices kunder tack vare det tillhandahållna serviceavtalet.

"Kvalitetsservice kombinerat med förutsägbarhet och transparens är vårt sätt att arbeta. Enligt vår mening är det enda sättet för hållbar och för att bygga långsiktiga kundrelationer."

Geomachine och Geoservice förenas av den starkaste kunskapen inom området, produkter av högsta kvalitet och inte bara den bästa servicen.

"Vi vill båda utmana våra kunder att titta utanför boxen. Det öppnar helt nya möjligheter och perspektiv för att öka effektiviteten samt kostnadseffektiviteten i den egna verksamheten", Konstaterar Samuli Salmela och Ville Niiranen.

Läs mer om Geoservice AB här: <https://geoservice.se/>

Läs mer om Geomachine Oy här: <https://www.geomachine.fi>