



5 lösningar du förväntar dig av en solskyddsleverantör

Det här är Växjö Markisfabrik



Hur ser den perfekta leverantören av solavskärmning ut?

Man skulle kunna hävda att den perfekta leverantören är den som kan leverera exakt det du vill ha. Men såklart handlar det om mycket mer än så.


Därför har vi identifierat **de fem viktigaste grundproblemen som vi tror att du förväntar dig lösningar på** - med tillhörande beskrivning hur vi valt att lösa det.

1

Är ni billigare än era konkurrenter?

Sedan vi grundades för över 50 år sedan har vi aldrig konkurrerat med priset. Vi är varken billigare eller dyrare, utan har istället prioriterat rätt val av leverantörer, en egen verkstad och en utbildad och kunnig personal.

Vår historia vilar på en solid grund av småländskt entreprenörskap och långsiktiga ägare. Ett starkt fokus på ansvarstagande och kostnadsmedvetenhet återspeglas i våra transparenta prislistor. **Du vet exakt vad du betalar för, inga dolda eller oväntade tillkommande avgifter.**



” Växjö Markisfabrik är väldigt måna om att hitta bra lösningar och har en hög kunskap som de gärna delar med sig av. Det finns helt klart en fördel att de också driver en egen butik, då de snabbt sätter sig in i min situation. Sedan är såklart produkterna bra, en självklar grund i samarbetet.”

- Roger, LeRo Solskydd



VÄXJÖ MARKISFABRIK




2

Hur fungerar det med leveranserna?

God planering och bra dialog med våra partners och kunder inspirerar oss och leder till kvalitet och leveranssäkerhet i alla led. **Vi samarbetar bara med kvalitetsmedvetna underleverantörer som tillhandahåller högsta klass. Så även på transportsidan.**

Genom ett långsiktigt avtal med DB Schenker har vi säkerställt leveranser i utsatt tid och med hög säkerhet, dessutom miljövänligt. Med DB Schenker får vi miljövänliga bränslen, inga onödiga transporter med tomma laster på tillbakavägen och inga inställda körningar.

Önskar man komma direkt till vår fabrik för att hämta leveranser, reservdelar eller specialbeställningar går det såklart väldigt bra. Vår personal finns alltid tillgänglig vid direktavhämtningar.



” Jag har min verksamhet rätt nära Växjö Markisfabrik så jag hämtar alltid mina varor själv. Då är allt förberett, även om det skulle vara en mindre komponent jag saknar. Jag ringer från bilen och de har fixat fram det till jag kommer, en mycket hög kundservice måste jag säga.”

- Joel, Janne P Solskyddsteam



VÄXJÖ MARKISFABRIK




3

Är ni en komplett leverantör?

Vårt standardsortiment utvändigt är komplett, medan vi fortfarande växer invändigt. Men **genom vårt stora kontaktnät kan vi alltid lösa alla typer av beställningar, inklusive produkter till något ovanligt problem eller specifikt önskemål.** I den egna verkstaden kan vi också tillverka och montera skräddarsydda lösningar för olika specialleveranser.

Genom att vi har en egen butik med försäljning till slutkund har vi en unik kunskap kring kundbehov och kundupplevelse. Den här kunskapen tar vi med oss i samarbetet med våra återförsäljare. Det gäller inte minst teknikutveckling, där vi idag ligger i framkant med lösningar för koppla samman våra produkter med det smarta hemmet.



” Växjö Markisfabrik ligger i absolut framkant när det gäller det uppkopplade hemmet och hur man kopplar upp markiser till den nya teknik som moderna hus erbjuder. Vi brukar träffas ett par gånger per år och det är en lättlärd partner. De kan sina grejer och är väldigt intresserade av utveckling.”

- Chia, Somfy



VÄXJÖ MARKISFABRIK

Hur ser er service ut efter försäljning?

En fördel med att samarbeta med oss är att vår verkstad rymmer ett stort lager av reservdelar. Här kan man hitta det mesta, även delar och detaljer till äldre modeller. Med låg personalomsättning kan vi erbjuda en kunskapsbredd och kompetens hos våra medarbetare kring hur produkter kan byggas om för att fungera och passa.

Även om vi är framgångsrika och har lång historik arbetar vi fortfarande med småföretagarperspektivet. Vi ser till att personligen lära känna våra kunder. Vi svarar direkt och kan vi inte svaret tar vi reda på det och återkopplar. Och du slipper leta upp ditt kundnummer/ordernummer, vi vet redan vad du har beställt.

Vi ställer gärna upp som bollplank och bjuder på vår kunskap. Dessutom är vi måna om att våra återförsäljare inte stöter på onödig konkurrens, så vi har aldrig flera i samma region. Du kommer alltid vara ensam med våra produkter.

5

Hur är det att samarbeta med er, vilka är era värderingar?

Att kundrelationen ständigt utvecklas är viktigt för oss och därför har vi ett genuint intresse för våra kunders affärer. Vi bryr oss om andra och varandra och har ett starkt fokus på våra egna kärnvärden, där vi är **Trygga, Kompetenta, Noggranna, Ansvarsfulla** och **Familjära**.

Hur vi följer våra kärnvärden ser du på nästa sida.

Trygga, kompetenta, noggranna, ansvarsfulla och familjära

Vår historia vilar på en **trygg småländsk grund**, där hantverket alltid kommit först. Vi ger oss aldrig förrän våra kunder är nöjda.

Genom vår **höga kompetens** och stora hantverkskunnande garanterar vi smarta, funktionella och hållbara lösningar.

Våra kunders synpunkter är viktiga för oss och tillsammans når vi målen. Vi återkommer alltid som utsagt och vi är **noggranna, närvarande och engagerade** i alla samarbeten.

Med fokus på envishet, hårt arbete och **ansvarstagande** är vi en långsiktig samarbetspartner med stolta traditioner.

Ytterst handlar alla våra affärsrelationer om människor och hur vi behandlar varandra. Vi arbetar i en positiv, **familjär anda** med ömsesidigt förtroende.

Växjö Markisfabrik i korthet

Familjeföretag som tillverkar kompletta markiser och annat solskydd i flera modeller.

Vi har idag olika återförsäljare som täcker större delen av Sverige, men vi välkomnar gärna fler till oss från alla geografiska områden!



VÄXJÖ MARKISFABRIK

Så här gick det till!

Vår resa började redan 1970 när Börje Rundqvist blev delägare i Persiennfabriken. Verksamheten utvecklades bra och 1989 valde Börje att köpa upp även Växjö Markisfabrik. Företaget var inriktat på försäljning till återförsäljare och tillsammans med sin fru Alice drev han båda företagen framgångsrikt framåt.

Persiennfabriken såldes sedan 1998, och med tiden började vi sakna kontakten med privatpersonerna (och de verkade framförallt sakna oss). 2003 började vi därför åter tillverka och sälja mot privatmarknaden igen - under företaget Växjö Markisfabrik.

År 2013 - 43 år efter att Börje startat resan - var det så dags för ett generationsskifte och barnen trädde då in. Jörgen Rundqvist blev styrelseordförande och Lena Broström VD för Växjö Markisfabrik.

Nu har det snart gått 10 år sedan Lena och Jörgen tog över. Idag investerar vi i vårt varumärke, det sker en expansion av både tillverkning och fabrik. Framtiden ser ljus ut trots att vi erbjuder det bästa solskyddet!



Vill du veta mer? Hör av dig till mig.



Magnus Svensson

Försäljningschef

E-post: magnus@vaxjomarkisfabrik.se

Telefon: 0470-32 40 81

Facebook/Instagram: @VaxjoMarkisfabrik

vaxjomarkisfabrik.se





VÄXJÖ MARKISFABRIK

Tack!

