



9. 3Riskmanagement – Risktagande, Realism och Resultat.

Det var förenat med stort Risktagande att bygga upp en egen tillverkning för en marknad som till större delen låg utanför Sverige. Utifrån en saklig **Realism** fanns det dock mycket som talade för att den svenska industrikulturen väl lämpade sig för nya idéer, tack vare en positiv inställning till nya produktionsmetoder från medarbetarna på verkstadsgolvet. Under alla omständigheter skulle det komma att visas ett mätbart Resultat i någon form, inte minst ekonomiskt.

Ett genomgående problem inom verkstadsindustrin vid kortserieproduktion är ett uppenbart slöseri av resurserna människa och maskin, med eller utan datorstöd. Detta till följd av okunnighet om den tekniska infrastrukturen som krävs för att till fullo utnyttja tillgängliga resurser, se tidigare inlägg [The 3R Loop](#). Det är mer regel än undantag att utnyttjandegraden ligger så lågt som under 50%. Med ringa investeringar i infrastruktur och utbildning kan utnyttjandegraden höjas till 85-90%, vilket är positivt bidrag till klimatet.

Det var dessa brister som System 3R var inriktat på genom att leverera hårdvara, mjukvara och kunskap. Genom att vi var etablerade inom de tre blocken Amerika, Europa och Asien hade vi direktkontakt med maskintillverkarna, återförsäljarna och slutkunderna.

System 3R syntes och hördes i alla sammanhang, inte minst på såväl lokala som internationella utställningar för tillverkningsindustrin. Detta resulterade i att vi inte bara nådde ut med våra budskap, vi dämpade även påverkan i vår egen tillverkning från svängningar i konjunkturen, som aldrig inföll samtidigt i alla tre blocken.

Vid lågkonjunktur var kunderna mindre angelägna att förvärva nya dyrbara maskiner men fanns behov av ökad kapacitet och ökad precision/kvalitet, då fanns System 3R runt hörnet.

Min inställning till riskdelning resulterade i en fördelad försäljningsutveckling mellan blocken Amerika, Asien och Europa. Se bild Global organisation! 1993

Genom marknadsbolagens kundnära relation reducerades risken ytterligare genom de tre kundkategorierna, maskintillverkare, maskinåterförsäljare och slutkunder, se bild nedan - Kundnära! 1993

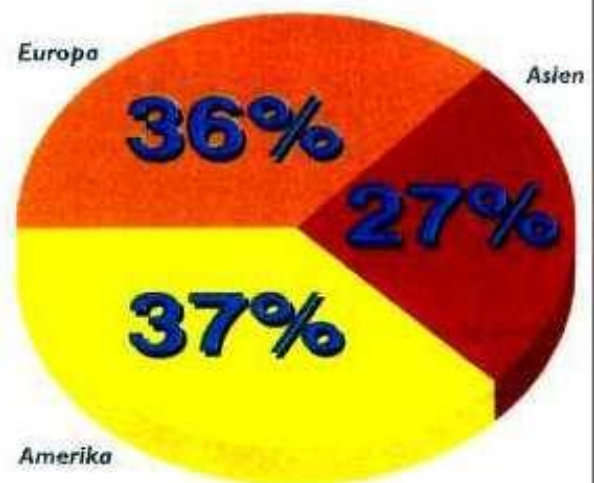
Börje Ramsbro

Innovators matter more than ever

Global organisation!

Att System 3R har en världsomspännande marknadsorganisation indikeras av att faktureringen, i stort sett, fördelar sig jämnt mellan de tre marknadsblocken Amerika, Asien och Europa.

Det finmaskiga distributionsnätet med täta kundkontakter över hela världen innebär också att System 3Rs utvecklingsfolk hela tiden kan tillgodogöra sig slutanvändarens synpunkter och erfarenheter, i såväl det korta som det långa perspektivet.



Kundnära!

System 3R är kundernas eget val – oberoende av maskintyp och maskintillverkare – vilket framgår av att den största delen av System 3Rs leveranser går direkt till slutanvändaren. Ett förhållande som genererar System 3Rs stora applikationskunnande. Den typiske 3R-användaren är en entreprenör som strävar efter att vara herre över sin egen framtid och inte falla offer för omständigheterna!