



Fra milliontap til balanse i A-K Maskiner

Etter tap i hundremillionersklassen, holder tallene på å snu under den nye direktøren. – Vi lot oss presse av leverandørene, sier han.



Satser på kundene: Den nye direktøren vil heller gjøre kundene mer fornøyde fremfor leverandørene. Foto: A-K Maskiner AS

✦ **Martin Jacob Kristoffersen**

Publisert: 28.07.17, 19:00

Del



Annonse ▼



A-K Maskiner AS har ikke sett noe annet enn røde tall på driftsresultatene siden 2012. På fire år har de tapt 190 millioner kroner. Tapet i fjor var på 71,5 millioner, hvorav selve driftstapet var på 33.

• Nye krisetall for A-K Maskiner

– Det er ikke til å gjemme under en stol at AK-maskiner har tapt veldig mye penger de siste årene, sier direktør Erik Grefberg.

– *Hvordan kunne dere i det hele tatt overleve?*

A-K Maskiner AS

1. halvår 2016

- Omsetning: 510 millioner
- Driftsresultat: – 33 millioner (EBIT), – 71 millioner (EBITDA)

1. halvår 2017

- Omsetning: 434 millioner

- Driftsresultat: 0

Driftsresultat tidligere år (EBITDA):

- 2015: -37,4 millioner
- 2014: - 72 millioner
- 2013: - 9,5 millioner
- 2012: 28,5 millioner



– Vi var i en forferdelig usunn situasjon, og vi ville ha gått under, hadde det ikke vært for at eieren, Bertel O. Steen, aldri mistet troen på firmaet, sier han.

Plastikkirurgi og maskiner

Det lørenskog-baserte konsernet Bertel O. Steen, har en omsetning på 14,4 milliarder kroner, og har en stor portefølje av verksteder og forhandlere av bilmerker som Mercedes-Benz, smart® og Peugeot.

A-K maskiner importerer merker som Case IH, New Holland og Case Construction.

I mai i fjor ble Erik Grefberg (52) ansatt som ny direktør. Han har ingen erfaring med landbruksmaskiner. Han kommer fra jobben som direktør for privatmarked i helseforetaket Aleris. Før var han daglig leder i Teresgruppen, bestående av en rekke private sykehus og kirurgiske klinikker. På den tiden var han ofte å se i mediene for å snakke om fremveksten av plastisk kirurgi og statlige innkjøp av private sykehusplasser.

Omstillingen i AK Maskiner AS startet han med at 7 ansatte på hovedkontoret måtte gå, samtidig som at servicesenteret i Steinkjer ble utvidet med nytt verksted og døgkontinuerlig beredskapsordning for landbruksmaskiner.



"Tidligere ble vi i stor grad målt på hvor mye vi klarte å kjøpe inn fra leverandørene."

Erik Grefberg Direktør i A-K Maskiner AS

- Slik påvirker traktorkjøringen avlingene

Forbedring

Halvårstallene viser nå en forbedring på 17 millioner, og ikke noe driftstap for første gang siden 2012. Grefberg forventer heller ikke tap på avskrivninger og varelageroppyrdding, slik som i fjor.

Samtidig har omsetningen gått ned fra 510 til 434 millioner.

– Vårt mål er at vi skal gå i null i løpet av 2017, og forbedre resultatene deretter. Et skritt av gangen, sier Grefberg. – I tillegg er andre halvår normalt sett et bedre år salgsmessig. Vi har kapitalreserver og mulighet til å

AnnONSE ▼



Agrojobb
Landbrukets stillingsmarked



**Landbruksrådgiver i Marker,
Aremark og Rømskog**

📁 Marker kommune 📍 Ørje

Se alle 5 stillinger i landbruket

Emneord til denne artikkelen

Næring Traktor Jordbruksmaskiner

Landbruksmaskiner

bygge opp et solid firma.

– Det å ha størst mulig bredde på sortimentet er ikke nøkkelen til suksess. Vi har konsentrert oss for lite om kjernevirksomheten; kjøp og salg av nytt og brukt utstyr til landbruket, inkl. service og rekvisita til proff-markedet, sier han.

– Et skritt av gangen

– I fjor sa du at A-K maskiner skal endre seg fra å være et import- og innkjøpsfirma, til å bli et salgs- og servicefirma. Hva mente du med det?

– Tidligere ble vi i stor grad målt på hvor mye vi klarte å kjøpe inn fra leverandørene. Samtidig ble A-K presset ytterligere på grunn av dårlige resultater og liten selvtillit. Leverandørene ble usikre på A-Ks bæreevne, og A-K ble presset til å bli mer leverandørstyrt enn markedsstyrt. Det gjorde at vi endte opp med en lagerbeholdning som ikke er tilfredsstillende. Viktig å finne en sunn balanse på dette området, sier han.

– For det andre, det har vært mye snakk om å forsterke servicedelen, men det har det ikke vært vilje og penger til å gjøre. Oppetiden for maskiner er ekstremt viktig for gårdbrukere. Nå satser vi blant annet på å styrke mekanikerstaben via mer opplæring, mer riktig utstyr, bedre ledelse og motiverte medarbeidere, sier Grefberg.