

A-K skal selge Kongskilde-produkter

Grasutstyr og fullførsvogner på plass fra nyttår.



 **Trond Martin Wiersholm**
Publisert: 23.10.17, 15:24
Oppdatert: 24.10.17, 10:05

Produkter fra redskapsprodusenten Kongskilde, som opprinnelig er dansk, men som i dag eies av CNH, blir fra nyttårstider å finne i A-K Maskiners produktsortiment.

Del



Annonse ▾

Ny IPS – sparing til pensjon med skattefordel

- spar opptil 40 000 kroner per år
- få inntil 9 600 kroner i skattefordel



Les mer

Landkreditt Bank
Sunt banknett

Administrerende direktør i A-K, Erik Grefberg, forteller at det i første omgang er snakk om 14 ulike produkter innenfor Kongskildes grassortiment. Dette omfatter slåmaskiner, traktormonterte finsnittere og ulike river. I tillegg vil Kongskildes fullføringsvogner inngå i sortimentet.

Opplæringen er i gang

-Vi er veldig glade for å ha fått på plass denne avtalen med Kongskilde. Den er et resultat av en arbeidsprosess der en prosjektgruppe har jobbet med å velge ut de rette produktene, i tett samarbeid med Kongskilde. Resultatet er et bra produktvalg og spennende priser, sier Grefberg.

I forbindelse med at de nye produktene kommer inn i A-K, har man startet opplæring av både produksjefer, selgere og mekanikere. Det hele er del av en innfasingsplan, for å sikre en best mulig igangkjøring når produktene fra Kongskilde skal ut til A-Ks avdelinger.

-Mange av våre ansatte skal på kurs allerede denne uken, forteller Grefberg.

I tillegg til selve produktsortimentet sier Grefberg at A-K ønsker å ha et sterkt dele- og servicenettverk, noe han mener er viktig for kundene.

Avtalen med Kongskilde er et ledd i en prosess der A-K ønsker å pleie og utvide samarbeidet med CNH. Fra før har de blant annet gått over til kun å bruke New Holland og Case IHs Stoll-frontlastere på traktorene de selger.





Mer CNH: Erik Grefberg, administrerende direktør i A-K Maskiner, er glad for å ha fått på plass CNH-eide Kongskilde som ny produktleverandør.

Bedring i økonomien

Traktor.no har tidligere skrevet at **A-K i flere år har slitt med dårlige resultater**, og at selskapet har tapt cirka en kvart milliard kroner på fire år. Grefberg sier at tallene hittil i 2017 ser mye bedre ut for A-K, og at de nå styrer mot et null-resultat.

-Det ser bra ut, og vi har håp om å levere et «null-pluss-resultat» når året er omme. Samtidig kan ting skje de siste månedene av året som gjør at ting forandrer seg, så vi får ta den endelige opptellingen etter nyttår. Men vi er positive, forklarer han.

En av strategiene for å fortsette den gode trenden er ifølge direktøren å ha et slagkraftig varesortiment over tid. A-K har derfor i det siste hatt større fokus på å skrive langsiktige avtaler med leverandører, samt å satse på volumvarer fremfor såkalte marginprodukter.

-A-K har lenge hatt mange såkalte «high end»-produkter, av god kvalitet. Dette er bra, men gjør volumsalget vanskelig. Derfor satser vi nå mer på produkter det selges et større volum av, og som vi kan gi gode priser på. Dette kommer også til å merkes i våre butikker framover.

For å avgjøre hvilke produkter det skal satses på i fremtiden, har A-K satt sammen arbeidsgrupper som skal vurdere ulike leverandører og produkter.

-Vi har satt ned to utvalg, bestående av personer fra flere fagfelt i organisasjonen. Produksjefer, selgere og mekanikere jobber sammen med å vurdere avtaler, produkter og priser fra ulike leverandører, både dem vi har avtaler med og andre potensielle samarbeidspartnere. På den måten håper vi å få en best mulig produktportefølje, forklarer Grefberg.

Annonse ▾

LANDBRUKSNYTT
Alt om landbruket på ett sted

Publisert av **Ullergården**

TUBTRUGS - MER ENN BARE EN BØTTE

Emneord til denne artikkelen

A-K Maskiner Kongskilde