

Annonse ▾

JOHN DEERE 5R:

BEST I TEST

PÅ DRIVSTOFFFORBRUK



JOHN DEERE 5100R
KAMPANJEPRIIS 534.000,-
ORD. NR. 588.200,-



Annonse ▾



**Lilleseth
Kjetting**

Leverandør av
markedsvinneren
"Easy On"
lettkjetting
med u-brodd

[Les mer her](#)

Ryddegutten i A-K maskiner lover å lykkes

Endelig kan Erik Grefberg se framover.



Helt uten erfaring fra landbruket har Erik Grefberg lykkes med å tette pengesluket i A-K maskiner. Foto: Dag Idar Jøsang

Dag Idar Jøsang

Publisert: 13.12.17, 09:49
Oppdatert: 13.12.17, 10:56

Del



Annonse ▾

Ny IPS – sparing til pensjon
med skattefordel

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

– Ha ekstremt høye forventninger til meg. Det var budskapet Erik Grefberg solgte inn til ansatte og kunder da han begynte som sjef i A-K maskiner.

14 måneder møter vi 51-åringen på kontoret hans på Kløfta for å snakke om det han og A-K maskiner har vært gjennom etter at han tok rattet.

Bæringen brukte all sin erfaring som leder da han giret opp desillusjonerte ansatte og kunder som tvilte på om landbruksmaskinleverandøren hadde en framtid.



Danske New Holland-forhandlere får mer gult og blått

– Hvis ikke kundene legger merke til den nye given i løpet av de seks første ukene, er det bare å ringe meg, sa han til magasinet Traktor.

Annonse ▾



Er du
klar for
fremtiden?



HCP
Norge



Erik Grefberg har lang og bred erfaring med å lede bedrifter og brukt evnene sine til å snu bedrifter i trøbbel. Resultatene han kan vise til imponerte også daværende styreleder i A-K maskiner, Dag Opedal, så mye at han lokket bæringen fra privat sykehusdrift til landbruksmaskinbransjen.

TRAKTOR: Ny sjef lover et offensivt A-K

– Det har vært en stri tårn, og jeg visste jo at jeg startet med mange minuspoeng. Jeg visste at jeg hadde mye å bevise, både i og utenfor A-K maskiner. Nå, når ting begynner å virke, føler jeg at tilliten internt er voksende, men tilliten er selvsagt mindre hos noen avdelinger og forhandlere enn hos andre. Jeg har tatt mange avgjørelser uten å involvere medarbeidere, fordi det viktigste har vært å stoppe tapene, men nå er vi i en fase der jeg vil involvere folk mer, sier han i intervjuet med Norsk Landbruk.



I intervjuet i papirutgaven knuser Grefberg myter om delelevering som også overrasker ansatte i A-K maskiners.

Tapene direktøren snakker om var på 225 millioner kroner fra 2013 til 2016. I sommer kunne en lettet direktør fortelle til Nationen at A-K maskiner hadde greid å sette en propp i pengesluket. Regnskapet i første halvår var i balanse. Prognosene tilsier et nullresultat for 2017.

Er du klar for fremtiden?



HCP Norge

– Det gjør noe med hodene til folk når man taper penger, og A-K maskiner har tapt mye penger. Våre ansatte opplevde at de jobbet hardt, men at uansett hvor hardt de jobbet, tapte selskapet mer penger. Da er det lett å bli desillusjonert, men dette skal vi få til, sier han overbevist.

[Er du fornøyd med traktorservicen? Si din mening i Norsk Landbruks brukerundersøkelse!](#)

Det viktigste målet på om A-K vil lykkes og vil bestå er tallene på bunnlinja. De tallene som får mest oppmerksomhet gjennom året er likevel traktorsalget, eller rettere sagt hvor mange nye traktorer som registreres hos Biltilsynet hver måned. Fra en markedsandel for New Holland på oppunder 20 prosent for vel ti år siden har A-K maskiner nå rundt 15 prosent av markedet for New Holland og Case IH til sammen.



2017 har gått med til å drive indremedisin i A-K maskiner for den tidligere sykehusdirektøren. I 2018 lover han at traktorimportøren skal følge opp traktorselgerne sine bedre.

– Vi har ikke nådd målene våre for året på New Holland, men har faktisk gjort det for Case IH. Vi har vært veldig opptatt av å rydde internt i organisasjonen, og derfor ikke fått fulgt opp selgerne våre slik vi gjerne vil, men jeg har god tro på planene våre for 2018. Målet er å øke markedsandelen vår med 1,5 prosentpoeng.

TRAKTOR: A-K skal selge Kongskilde-produkter

Samtidig forteller ikke tapt markedsandeler alt om økonomien i traktorsalget. A-K maskiner har tapt i kampen om små traktorer, men tatt igjen på de store.

An advertisement for HCP Norge. At the top, there are logos for DEUTZ and FAHR. Below the logos, the text "Er du klar for fremtiden?" is written in green. Underneath, there is a photograph of a green tractor. At the bottom, the HCP Norge logo is displayed, consisting of the letters "HCP" in a bold, sans-serif font, "Norge" in a smaller font below it, and three red diagonal stripes to the right.

– I antall traktorer har vi tapt markedsandeler, men salget av store traktorer har gjort at omsetningen nesten er på samme nivå som tidligere, sier Erik Grefberg.



Er du fornøyd med traktorservicen?

Annonse ▾

LANDBRUKSNYTT
Alt om landbruket på ett sted

Publisert av Nortura SA



Husk brøyting og strøing

Emneord til denne artikkelen

A-K Maskiner New Holland Case IH

Dette får du også lese om!

Norsk Landbruk nummer 20 dumper ned i postkassen til abonnentene våre denne uka. Her kan du lese om hvordan Erik Grefberg har snudd A-K maskiner, hvorfor A-K maskiner ikke kan konkurrere med danske nettbutikker, hvordan han går i dialog med kunder på facebook og til og med avslørte sin egen lønn. Er du ikke abonnent? [Abonnement kan du bestille her.](#)

Årets siste utgave er et plante- og teknikkspesial på hele 108 sider. Her kan du blant annet lese hvem som vant årets økologiske hvetemesterskap, om avlingsskader etter flom på Agder, om redusert jordarbeiding i Danmark, tørking av korn, gode tips til bringebærprodusenter, satsing på epleproduksjon og brukererfaring med McHale halmstrøer og førutlegger.

Tradisjonen tro byr årets siste nummer også på nøkkeldata på traktorer, og vi oppsummerer de viktigste traktornyhetene i 2017. Dessuten: Lurer du på hva traktoren egentlig koster deg? [Kjell Mangerud har regnet på hva en traktortime koster.](#)

med klassens
beste teknologi



HCP
Norge