

Norsk Landbruk

Annonse ▾



**JOHN DEERE 5E
IMPONERER!**

**JOHN DEERE
5058E, FRA
328 500,-**

EKSKL. MVA, FRAKT
OG KLARGJØRING

Felleskjøpet

Westreng trengte en sterk kjede i ryggen

Mener det blir enklere å selge traktorer fra giganten Case New Holland.



Sigbjørn Westreng (t.v.) og Odd-Erik Westreng er godt fornøyde med å ta Westreng Maskinforretning inn i A-K-familien til Erik Grefberg.

[Dag Idar Jøsang](#)
Publisert: 04.02.19, 13:58
Oppdatert: 04.02.19, 14:18

Bildet i glasskula til Sigbjørn Westreng begynte å bli klart. Westreng Maskinforretning ville ha godt av å ha en kjede i ryggen. Så knakket A-K maskiner og Erik Grefberg på døra.

Del



Emneord til denne artikkelen

A-K Maskiner

Samtalen mellom de to partene har pågått i all hemmelighet gjennom høsten, men i slutten av januar signerte de de papirene. Westreng Maskinforretning bytter ut produktene til HCP, HCP-Ringen og Sisu med Case IH, New Holland og resten av sortimentet til A-K maskiner.



[Slik får Jan Erik holdbare kyr](#)

– Vår vurdering har vært at det på lang sikt vil styrke Westreng Maskinforretning å komme inn i en kjede. Vi har bare godt å si om våre tidligere samarbeidspartnere i HCP, men det er klart at vi har slitt med å selge traktorer. Det blir bare vanskeligere og vanskeligere for de små, og Deutz-Fahr er små i Norge. Dessuten ser vi veldig fram til å få Amazone sine gjødselspredere og åkersprøyter, samt kunne tilby skurtreskere. Det er noe vi har savnet i vårt distrikt, sier Sigbjørn Westreng, som også skal selge Krone ut 2019-sesongen.

Da Erik Grefberg tok den første kontakten med Westreng i midten av august var det fordi A-K maskiner ønsket å bøte på en stor svakhet i forhandlernettets sitt: De sørøstlige delene av Akershus og de indre delene av Østfold. Da lå Westreng Maskinforretning perfekt til med hovedkontor på Bjørkelangen og avdeling i Rakkestad.



[Spyler reint på utilgjengelige steder](#)

– Analysen sa at vi trengte en samarbeidspartner av høy kvalitet i dette distriktet og vi blinket oss ut Westreng på grunn av deres gode renommé og gode drift. De hadde en plassering som var helt riktig for oss, sier Grefberg.



Erik Grefberg ønsker å tette flere hull på kartet over A-K forhandlere.

Sigbjørn Westreng innrømmer at han avsto den første invitten umiddelbart.

– Westreng Maskinforretning har vært trassige og drevet for oss selv siden 1970. I to og en halv generasjon. I utgangspunktet sa vi et klart og tydelig nei, men samtidig var vi ydmyke og stolte over at A-K knakket på døra vår. Hadde det skjedd for et par år siden ville jeg vært skeptisk, men A-K har en sterk eier i ryggen og dagens ledelse har vist at de har greid å snu skuta, sier Westreng og gir Grefberg mye ros for måten de har blitt tatt imot i A-K maskiner.

– Vi hadde et allmøte med alle ansatte og nyheten ble veldig godt mottatt. Det var en av de ansatte på et av verkstedene som var usikker, men han ringte kort tid etter møtet og fortalte at han hadde tenkt seg om, svelget det og var klar, forteller Sigbjørn Westreng med et smil.

Et brev har allerede gått ut til Westreng sine eksisterende kunder med løfte om at de vil få den samme servicen på maskiner de har kjøpt som de alltid har fått. Samtidig vil Westreng fortsette å tilby korntrøker og landbruksbygg. Om også andre forhandlere hos A-K skal få tilgang til å selge korntrøker og landbruksbygg er noe partene ikke har diskutert enda.

– I første omgang kommer vi til å henvise eventuelle forespørsler til A-K Westreng, men hvis interessen blir stor er det noe vi må vurdere, sier Grefberg.



[Ryddegutten i A-K maskiner lover å lykkes](#)

Odd-Erik Westreng er tredje generasjon i det familieeide selskapet som A-K maskiner overtar. Han har vokst opp på maskinforretningen og har også 14 år bak seg på verkstedet på Bjørkelangen, men har i tillegg vært i A-K-systemet et par år. Da som ansatt i A-K Ålgård Landbrukscenter. Han ser spesielt fram til å kunne dra nytte av kunnskapen og erfaringene som ligger i organisasjonen.

– Jeg gleder meg til å ta i bruk kompetansehjulet, og for meg som driver på verkstedet ser jeg fram til at vi får flere mennesker å spille på. Hvis det er noe vi trenger å lære kan vi dra til en avdeling der de er flinke på dette området og lære av dem. Det har vi ikke hatt mulighet til i Westreng før. Selv om vi har mange flinke folk får vi et større hjul å rulle på nå, slik at vi slipper å bruke mange arbeidstimer på å finne opp hjulet på nytt, sier Odd-Erik Westreng.



Sigbjørn Westreng (t.v.) og Odd-Erik Westreng er både ydmyke og stolte over mottakelsen de har fått i A-K maskiner.

Et annet grep A-K maskiner gjør er å slå sammen Westreng sine to avdelinger med A-K maskiner Sarpsborg i et selskap: A-K Westreng maskiner. De tre avdelingene hadde i fjor en samlet omsetning på rundt 125 millioner kroner. I avtalen går det også fram at A-K maskiner eier 50,1 prosent av aksjene i det nye selskapet, mens Westreng eier de resterende 49,9 prosentene. Slik skal det være i fem år. I 2024 blir A-K Westreng maskiner et heleid datterselskap.

– Avtalen er at A-K maskiner kjøper alle Westreng sine aksjer i selskapet om fem år, forteller Erik Grefberg.

Den administrerende direktøren kunne også bekrefte at A-K maskiner er på rett vei økonomisk, selv om fjorårsresultatet enda ikke er klart.

– Sammenlignet med 2017 vil resultatet i 2018 forbedres med mer enn 20 millioner kroner. Det kan jeg si, selv om regnskapet ikke er klart enda, sier han.

Drifta til A-K maskiner gikk med 5,7 millioner kroner i pluss i fjor, men resultatet før skatt var på minus 36 millioner kroner.

På registreringsstatistikken tapte A-K maskiner markedsandeler i 2018. De leverte 379 nye traktorer. Det var 133 færre enn året før. Likevel har Grefberg andre tall som viser at historien er mer nyansert.

Annonse ▾



Ansvarlig
Landbruk
DIGE FORSIKRING
SA Oslo

To
avdeli
innen dri.
N
biovitens
(N)

[Se alle 14 stillinger i landbruket](#)

Case IH skal tilby jordsensor

– Omsetningen vår av traktorer var høyere i fjor enn året før. Det er fordi vi gjorde det bedre på de store modellene. Så selv om vi har solgt færre traktorer gjør vi det bedre på de store modellene, som New Holland T6 og T7 og Case IH Optum. Men for all del, vi har som mål å selge flere traktorer framover.

På spørsmål om A-K maskiner har blinket seg ut flere maskinforhandlere i distrikter der kjeden er svake med spørsmål om de vil bli med på det nye laget til A-K svarer Erik Grefberg kort og kontant.

– Ja. Og så avslutter vi intervjuet der, sier han med et smil.

Emneord til denne artikkelen

A-K Maskiner