

## BYGG FOR MELKEPRODUKSJON



*Les mer - klikk her*

**GRÅKJÆR**  
www.graakjaer.no

## – Vi skal selge flere traktorer

A-K maskiner leverer positivt driftsresultat i 2019 og en super start på 2020



Administrerende direktør i A-K maskiner, Erik Grefberg forteller at traktorsalget blir første prioritet i 2020. Foto: Dag Idar Jøsang)

👤 [Lars Raaen](#)

Publisert: 04.02.20, 12:17

Oppdatert: 04.02.20, 12:31

Traktoråret 2019 skrev seg, tross en svært god start for mange aktører, inn til å bli et normalår med 3316 nyregistrerte traktorer. A-K maskiner kan se tilbake på et godt salg av høste- og snøryddingsredskaper, deler og rekvisita. Traktorsalget har på sin side, gått greit for New Holland, men heller svakt for Case IH. Allikevel kan A-K kvittere ut en omsetningsfremgang på 8,1 prosent fra 2018 for traktorsalget, hvilket administrerende direktør Erik Grefberg håper og tror at skal være en god motivasjon inn i 2020. Og resultatene har så langt innfridd forhåpningene - i januar solgte A-K-traktorene seg inn til en samla markedsandel på hele 25,5 prosent!

– Vårt fremste mål er å opprettholde god lønnsomhet. Dette er en langt viktigere indikator på bedriftens helse enn høye markedsandeler. A-Ks mantra er å drive bærekraftig. Er lønnsomheten stabilt stigende, kan kunden føle seg trygg på å bli fulgt opp - ikke bare i år, men også inn i fremtiden, forteller Grefberg til Traktor.no

A-K sjefen beskriver 2019 som et noe turbulent år, mye på grunn av den særdeles trasige tørkesommeren året før. Men ting skjer.

– Tørkesommeren gjorde sitt til at alle i bransjen opplevde et dårlig salg, særlig av treskere påfølgende år. For vår del faset vi inn Kongskilde på både gras- og jordbearbeidsredskaper på høsten 2017. 2018 ble naturligvis ikke det beste året for den slags type redskaper, men tallene fra 2019 viser at vi har fått mye mer tak på hele Kongskilde- rangen. Salget av snøryddingsredskaper har også gått bra, mye takket være en snorik vinter i 2018/19, fortsetter han og bemerker at A-K maskiner har ordreserver på treskere inn i 2020 som bør gjøre at de i år er tilbake på 2018-nivå.



A-K maskiner kan vise til et positivt driftsresultat på 3,3 millioner kroner i 2019.

### Skal selge flere traktorer

Grefberg frykter at den, for store deler av landet, så langt snøløse vinteren gjør sitt med aktiviteten ute hos forhandlerne

– Vi må selge flere traktorer for å kompensere for nivået på omsetninga av redskap. Den milde vinteren er ikke heldig for noen – vi selger ikke mange snøfresere uten snø. Årets vinter blir tøff å matche mot fjoråret. Hovedfokuset vårt i 2020 vil bli å få ut budskapet om traktorene våre for å kompensere mot et mulig tap i redskapssalg. Vi må vinne traktorkunden for å ha de med videre i salg av redskaper, og naturligvis ved neste traktorhandel, fortsetter Grefberg



CNH-merkene New Holland og Case IH toppet salgsstatistikken i Danmark i 2019 med en samla markedsandel på hele 40 prosent. Her til lands endte de to merkene opp henholdsvis femte -og åttendeplass med markedsandel på 6,4 og 2,9 prosent i 2019. Erik Grefberg beskriver nabolandets suksess som en stor motivasjon for A-K maskiners vedkommende

Annonse ▼



**Lilleseth  
Kjetting**

**EASY ON  
7 mm U-brodd**

**Markedets mest  
populære lettkjetting!**

**Finn din kjetting**

– Salget i Danmark er til stor inspirasjon. Det viser kunden at det ikke finnes noe galt med produktene vi selger. Markedstradisjonen er riktignok en annen i Danmark, men felles for enhver aktør er det at alle selger gode traktorer i dag. Vi må som alle andre, finne våre fortrinn for å nå ut. I den forbindelse må jeg berømme Valtras team, som i mine øyne har den beste salgsstyrken i markedet. For vår del mener jeg at Case IH og New Holland har særlige fortinn i utforming av armlene og styringssystemer ved siden av en lav driftskostnad og påfølgende høy amnehåndsverdi. Jeg tør påstå at CNH-traktorene er en maskin en bør se nærmere på om en er opptatt av økonomien i traktoren over tid. Dette er et budskap vi må bli enda bedre på å få ut. Vi må få fram våre styrker, sier han optimistisk.



- Oppkjøpet påvirker ikke A-K maskiner

### **Case IH og New Holland under samme tak**

Det skal ikke stikkes under en stol at innlemmelsen av Case IH synes å ha vært utfordrende for A-K maskiner. Grefberg håper og tror at dette er en trend som vil snu i løpet av de kommende årene

– Det er vanskelig å si hvorfor New Holland går så mye bedre enn Case IH, men mange hevder at traktorene er for like. CNH har et særlig vidt spenn av modeller, og kanskje har dette gjort at vi har slitt med å få fram budskapet. Etter vårt skjønn, har produsenten tatt “kritikken” til etterretning, og forskjellene blir stadig større enn at traktoren bærer blått eller rødt panser. New Holland og Case IH skiller mer og mere lag hva angår design og teknikk. Dette gjør det lettere for oss å dedikere krafta etter hvert enkelt kundetilfelle, sier han og fortsetter

– Men det hjelper ikke å levere massevis av traktorer om lønnsomheten ikke er til stede. Det er om å gjøre å selge de traktorene markedet vil ha. Vi selger flest traktorer i størrelsen 150-200 hestekrefter, men i enkelte regioner som på vestlandet går det mange av Case IH Farmall og New Holland T4S. Målet vårt er å bli enda bedre på de litt større traktorene framover. Jeg har inntrykk av at brukerne er enstemmige i at kostnader over tid, og per år gjør traktorene våre konkurransedyktige.

### **Nytt IT-system letter logistikken**

Målsetningene hos A-K maskiner er derfor å øke traktorsalget fremfor noe annet i 2020

– Vi skal gjøre alt vi kan for å styrke service- og verkstedtjenestene våre ytterligere. A-K maskiner innlemmer nå et nytt IT-system for planlegging av verksteddrifta slik at dialogen med kunden blir enda bedre. Målet er å optimalisere logistikken på en slik måte at presisjonen på servicetidspunkt blir til det beste for kunden. Det er viktig for oss å få fram at A-K har som fremste mål å drive bærekraftig, til det beste for hver enkelt kunde, avslutter Erik Grefberg