

Annonse ▾

 **Lilleseth
Kjetting**

Easy On 7mm U-brodd

Finn din kjetting

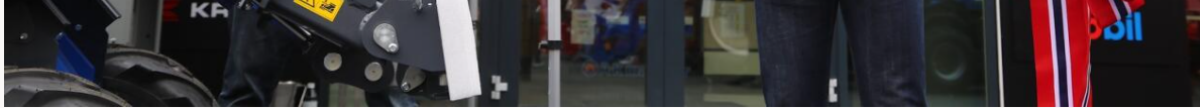
Over
70 år på
det norske
markedet!



A-K fikk et bra 2021

I vår gjennomgang med de ulike traktorimportørene, har vi kommet til A-K maskiner. Administrerende direktør Erik Grefberg kan fortelle om et svært bra år for selskapet.





Satser: A-K maskiner vil selge enda flere traktorer, og satser videre med nye sentre. Her fra åpningen på Jæren, våren 2021.

➔ [Espen Opheim](#)

Publisert: 31.01.22, 08:14 | Oppdatert: 31.01.22, 08:14

– Vi har lagt bak oss et bra år i A-K maskiner, forteller Grefberg stolt, og fortsetter: Sånn sett var vel 2021 på mange måter et år det er mer naturlig å sammenligne med for eksempel 2019 for vår del. 2020 var helt spesielt.

– De fleste av våre satsingsområder gikk bra i 2021, både traktor, redskap, verksted og ettermarked og ikke minst butikk fikk en bra økning. Det er mange årsaker til dette, men jeg vil trekke fram menneskene, kulturen og prestasjonene til hver enkelt. Vi har simpelthen blitt et bedre lag, og det gir resultater forteller Grefberg.

Han kan videre fortelle at omsetningen nok en gang havnet over 1 milliard, nærmere bestemt på 1.025 millioner kroner. Driftsresultatet havnet på 22.1 millioner kroner, og resultat før skatt havnet på pene 11.7 millioner kroner. Basert på tall fra bedriftsdatabasen Proff.no, må man tilbake til 2016 for å finne en så stor omsetning hos A-K maskiner

Resultat, ikke volum

Når det gjelder traktorsalget, påpeker Grefberg at selv om det er hyggelig å selge mange traktorer, er det også andre momenter som er minst like viktig.

– Hver handel representerer større verdier for hvert år som går. Traktorene blir større, teknologien mer avansert og valutaen har også vært med å dra opp verdien i hver eneste handel. Dermed er vi greit fornøyd med antallet, selv om vi selvsagt gjerne skulle solgt flere traktorer.

Traktormodellene A-K lykkes best med er ifølge Grefberg New Holland sin T4s, T6 og salget har også en økende trend innen større traktorer i T7-serien.

– Vi skulle nok gjerne lykkes bedre i T5-segmentet avslører A-K sjefen.



T5: A-K maskiner lykkes ikke sånn de ønsker med T5 serien i Norge. T6 og større T7 treffer markedet bedre.

Dette er en klasse som er ganske stor i Norge, med arge konkurrenter som Massey Ferguson sin 5S, Valtra sin G-serie og ikke minst John Deere 6M-serie.

For Case IH har fokuset dreid mer over på de større traktorene de senere år, og Grefberg føler man lykkes bra med det.

– Sekssylindret traktorer i Maxxum og Puma serien både som kort og lang versjon er våre bestselgere fra Case IH.



Maxxum: Sekssylindret Maxxum og Puma er modeller A-K føler de lykkes med. A-K maskiner fokuserer mest på de større modellene fra Case IH.

Grefberg nevner videre at A-K oppnådde 47,7 prosent markedsandel i kategorien 70-79 hestekrefter og i klassen 170-199 hestekrefter oppnådde A-K 24,2 prosent markedsandel.

Redskaper er viktig for A-K

Grefberg påpeker at selv om traktor er viktig, er handel med redskap en viktig del av selskapets forretning, og utgjør nesten 85 prosent av omsetningen på traktor, målt i penger. Dermed er det kjempeviktig å være konkurransedyktig også på redskapene.

– Dette fordrer hard jobbing, for hele tiden være i forkant med hva kundene har behov for. Full-liner strategien fra leverandørene er svært krevende, det er det ingen tvil om avslører Grefberg.

A-K maskiner jobber kontinuerlig med å avstemme behovene i markedet, med det våre eksisterende leverandører kan by på. Noen ganger er det behov for å gjøre endringer, eller supplere med nye leverandører, så dette er hele tiden en dynamikk vi må forholde oss til.

Markedet framover

Hvordan maskinsalget vil utvikle seg i 2022 og videre, er Grefberg som mange andre usikker på.

– Det er stor usikkerhet hos bøndene, både strømpriser, gjødselpriser og andre momenter har nok gitt en stor usikkerhet. Enkelte har hatt noen gode år, mens andre har det tøffere. Det er nok også ende som venter på ende avkaringer politisk, som vil måtte komme fra regjeringen. I sum gir det en usikkerhet, og det er aldri bra. Ser vi utsiktene for 2022, tror vi vel sånn grovt sett at vi havner omtrent som i 2021. Våre nyetableringer på Jæren, i Steinkjær, Gjøvik og ikke minst det nye senteret vi om kort tid åpner i Rakkestad, forteller mye om vår framtidstro avslutter Grefberg i A-K maskiner.