

# Japan och Schweiz möts i Frankrike

Ungefär 2 000 maskiner i lager och en allmänt skakig världsekonomi skrämmer inte Ammann-Yanmar. I stället fullföljer de en investering på motsvarande 200 miljoner kronor i anläggningen i St Dizier för att kunna möta en förväntad ökad efterfrågan på främst minigrävare.

**St Dizier.** Färden går genom omgivningarna som påminner en hel del om Hornborgasjön. Här finns stora våtmarker som drar till sig mängder med sjö- och vadarfåglar. Inte minst vid Lac du Der, ett gigantiskt vattenmagasin i floden Marne som rymmer ungefär 350 miljoner kubikmeter vatten och beskrivs som Europas största konstgjorda sjö. Tranor flyger i stora sträck över huvudet. Och de är sannerligen inte ensamma – i det vattenrika landskapet lär det samlas mer än 200 olika fågelarter.

Här i nordöstra Frankrike, inte så långt från gränsen till Belgien och Luxemburg, ligger St Dizier som bland an-

nat är hemvist för Ammann-Yanmar – ett schweizisk-japanskt joint venture, skapat på 50/50-basis för snart 20 år sedan.

På fabriksområdet står minigrävare i storlek från 600 kg upp till närmare tio ton tätt. Visserligen har produktions-takten minskat från 30 till 27 maskiner om dagen, men när efterfrågan minskar går det rätt snabbt att utöka normallagret på cirka 1 000 maskiner med ytterligare 1 000 enheter.

## Tillfällig nedgång

Kris? Nej, inte alls. Vid Leveranstidningen Entreprenads besök finns ett lager på ungefär 2 000 maskiner, vilket motsvarar fyra till fem månaders försäljning. Men det är ingenting som oroar Ammann-Yanmars vd Benoit Deboos.

– Vi räknar med att nedgången är högst tillfällig. Vi kommer att fullfölja planerna på en rejäl utbyggnad som

ska vara klar i slutet av 2009. Vårt mål är att nå upp till en femtonprocentig marknadsandel 2012 och det kommer att vara på en marknad som är avsevärt större än i dag. Om ungefär ett år ska vi klara att tillverka 40 maskiner per dag och när det förstärks med ytterligare 20 maskiner om dagen från Japan står vi väl rustade att nå vårt mål med en årlig leveranskapacitet på cirka 12 000 enheter, säger Benoit Deboos.

## Rusar på

Benoit Deboos berättar stolt om utvecklingen av minigrävarförsäljningen i Europa. Enligt hans grafer har Ammann-Yanmar rusat förbi Volvo, Bobcat och JCB i Europa sedan 2003. Bara Kubota och Takeuchi säljer fler maskiner i Europa i samma segment.

Ammann-Yanmar har allt sedan starten knaprat marknadsandelar i en snabbt växande minigrävarmarknad. Så sent som 1977 var maskintypen när-

mast okänd. 2006 såldes runt 70 000 minigrävare i Europa och även därefter har efterfrågan ökat kraftigt, dock med vad Benoit Deboos kallar en tillfällig fluktuation just nu. Hans bedömning är att försäljningskurvan kommer att fortsätta stiga brant med en utplaning kring 110 000-strecket, vilket nås ungefär år 2015.

## Lång erfarenhet

Räknat i pengar har företaget ökat stadigt till år 2000 då omsättningen uppgick till ungefär 100 miljoner euro. Därefter följde en viss nergång, men 2003 var man uppe på 100 miljoner euro igen. Därefter följde några mycket snabba tillväxtår som kulminerade 2007 med en omsättning runt 220 miljoner euro.

Ammann-Yanmar är en förhållandevis ny spelare på marknaden även om de båda familjeägda moderföretagen hängt med länge. Yanmar som ▶



Ammann-Yanmars vd Benoit Deboos räknar med att nedgången i efterfrågan är tillfällig. Han räknar med en kraftig försäljningsökning på minigrävare och hoppas nå 15 procents marknadsandel i Europa 2012.



Mycket tillverkas i företagets egna produktionsdär det bland annat finns modern utrustning sst-plasmaskärare, svets- och målningsrobotar. 3leri.



För att hålla kostnader nere och produktions-hastighet uppe letas komponenttillverkare över hela världen, bland annat i Kina.



Livet är inte bara minigrävare. Ungefär en tredjedel av de maskiner som Ammann-Yanmar levererade till svenska kunder under 2007 var minidumprar.



B55W-1 har en liten marknad i Norden. Maskinen tillverkas av Doosan och kommer även att säljas i vitt med Bobcats logotype.



Målet är att kunna producera 40 maskiner per dag. Detta tillsammans med en omfattande hantering av reservdelar ställer stora krav på logistik och effektiva transporter.



Alla maskiner testas eller kontrolleras visuellt på minst 60 punkter. Resultaten matas in i en databas där all relevant information om varje enskild maskin lagras för eventuellt framtida bruk.



**Niklas Wiklund har ett nära samarbete med främst den finske importören och ser med glädje att även den norske importören visar intresse för ett närmare samarbete.**

► bildades 1912 har sitt huvudkontor i Osaka och omfattar i dag 45 företag med sammanlagt ungefär 15 400 anställda. Inte minst är koncernen stor som motortillverkare.

Schweiziska Ammann bildades redan 1869 och har varit verksam inom asfaltsektorn i mer än 100 år. 1984 blev det Langenthal-baserade företaget den första importören av Yanmars produkter till Europa. I första hand bedrevs försäljningen i Tyskland.

1989 bildades så det joint venture som fortfarande rullar på i orubbat bo. Uppdraget var att importera Yanmars maskiner till Europa och att producera egna maskiner, vilket påbörjades i St Dizier i januari 1990.

– En avgörande orsak till våra framgångar är att vi inte tagit japanska produkter rakt av till den europeiska marknaden. Först har vi lyssnat med europeiska entreprenörer och anpassat maskinerna efter deras önskemål, säger Benoit Deboos.

I praktiken är dock skillnaderna inte så stora även om de är betydelsefulla. I första hand handlar det om uppgraderingar av förarmiljön och av hydrauliken.

Benoit har i sin kommunikation med Japan mycket stor hjälp av Hisashi Yoshimura som är en betydelsefull länk mel-

lan den europeiska ledningen och Yanmars ledning i Japan. Trots allt handlar det om att driva ett joint venture av två företag från helt olika världar och med avsevärt skilda kulturer. Då behövs någon med stor förståelse för och insikt om hur det japanska systemet fungerar.

#### Stort och smått importeras

I dag tillverkas ungefär två tredjedelar av maskinerna, som finns i storlekar från drygt 600 kg till tio ton, i Europa. Företaget har helt enkelt valt att importera de största och de minsta maskinerna och tillverka resten i Europa.

Av Ammann-Yanmars cirka 300 anställda arbetar 15 i den konstruktionsavdelning som har huvudansvaret för det utvecklingsarbete som ligger till grund för de Europaanpassade maskinerna, inklusive de tillval som marknaden efterfrågar. Företaget kan också utnyttja resurser i den utvecklingsavdelning som finns i japanska Fukuoka.

Ett primärt mål är dock att begränsa behovet av administration och lagring – inte minst av produkter som inte tillverkas inom koncernen.

– Utrustning som satellitövervakning, GPS och stödskydd föredrar vi att kunden väljer. Däremot monterar vi gärna utrustningen i fabrik eller låta våra återförsäljare lösa kompletteringen innan maskinen levereras, säger Benoit Deboos.

Ett led i rationaliseringsprocessen av såväl tillverkning som reservdels hantering är att i så stor utsträckning som möjligt använda modullösningar. Modultänkandet har haft en avgörande betydelse för att produktionen kunnat fördubblas de senaste tre åren.

Med hjälp av plasmaskärare, svets- och målningrobotar kan väsentliga delar som ramverk för såväl över- som undervagn, bom och sticka tillverkas i de egna lokalerna. Andra komponenter jagas över praktiskt taget hela värld-



Mer än 90 procent av reservdelar och komponenter kan levereras till kund inom 24 timmar. Målet är att nå 95 procent, berättar Niklas Wiklund.



den. Bland annat köps vissa detaljer från Kina.

För att säkerställa kvaliteten görs kontinuerliga besök hos leverantörerna.

Alla maskiner testas eller kontrolleras visuellt på minst 50 punkter. Resultaten knappas in i en dator. Eventuella små justeringar görs direkt vid testplatsen. Är det större fel ska maskinen gå tillbaka till produktionslinjen.

Vanligtvis gör de anställda det de kan bäst. Nu när produktionsstakten skruvats ner används en del resurser till att flytta runt en del anställda till olika moment för att bredda kunskapen om företaget. De kan exempelvis flyttas mellan målning, svetsning och logistik. Allt för att öka effektiviteten ytterligare inför den ökade efterfrågan som företagsledningen räknar med ska komma inom en inte alltför avlägsen framtid.

### Aterförsäljare med tre ben

I Sverige representeras Ammann-Yanmar av Wiklund Trading i Billeberga. Den svenska representanten står i dag stadigt på tre ben med verksamheter som inte står varandra, utan snarare fungerar som komplement: export av asfaltutläggare och vältar, handel med begagnade minigrävare i Sverige och nyförsäljning av produkter från Ammann-Yanmar, ett samarbete som påbörjades i mars 2006 och som kommit igång bra efter en trög start.

– Vi sålde 70 maskiner från Ammann-Yanmar under 2007, varav ungefär 20 var dumptrar. 2008 blev lite sämre, men utvecklingen har varit väldigt positiv. 2006 sålde vi fyra maskiner trots att vi gjorde allt. Var med på mässor, arrangerade öppna hus. Vi undrade vad vi hade gett oss in i, men nu ser det betydligt bättre ut, även om försäljningen tillfälligt dämpas av oron på finansmarknaden, säger Niklas Wiklund.

En volymmåskin i Sverige, liksom i

övriga Norden, är den breddbara 1,8-tonnaren SV17EX som tagits fram speciellt för Europa.

På god frammarsch är nykomlingen Vio 57, en femtonnare som, enligt Niklas Wiklund, tagit bra fart i Sverige. Modellen ingår liksom det mindre syskonet Vio 50 i den fjärde generationen zero tail-modeller som lanserades 1993.

Magnus Täljemark, som är försäljningsansvarig för Ammann-Yanmar i bland annat Norden, ser flera stora fördelar med Vio57.

– Den har en något utträtad bom som ger bättre tömningshöjd. Men förarna brukar också uppskatta en proportionalstyrd tredje funktion, luftfjädrande stol, elektrisk tankningspump, klimatläggning och radio. Dessutom har maskinen blivit betydligt stabilare med hjälp av bredare band med asymmetriskt mönster.

### Mycket starkt i Finland

Även om Ammann-Yanmar växt sig starkare på den svenska marknaden har produkterna än starkare ställning i exempelvis Finland där företagets representant Teppo Sakari bland annat kan glädjas åt att företaget är marknadsledande med ungefär 25 procents marknadsandel.

– Vi har en lång historia som importör och har ett bra kontaktnät. Totalt har vi sålt mer än 120 maskiner under de första nio månaderna av 2008, varav mer än 50 i femtonsklassen. Även Vio 75 är en volymmåskin för oss. Det är den mest sålda åttatonnaren i Finland. Den har varit med ett tag och det är ingen nyhet för köparna att hytten är liten, säger Teppo Sakari.

Maskinen fick annars en hel del stryk i den nordiska test av åttatonsgrävare som arrangerades av bland annat Leveranstidningen Entreprenad förra året.

– Vi visste att hytten skulle få stryk ▶

Försäljningsansvarige Magnus Täljemark ser en fördel i att företaget har ett tydligt fokus på produktion av minigrävare och i viss mån på andra mindre maskiner som minidumptrar och kompakta hjullastare. Budskapet är att koncentration är bättre än splittring.

► i testen. Vio75 är en äldre generation och har en bit kvar till den kvalitet som präglar de nyare generationerna i produktprogrammet. Vi funderade på att skicka en 100 i stället. Det kommer en ny, kraftigt uppgraderad modell av 75, men vi vet inte när, säger Niklas Wiklund.

Niklas Wiklund har hunnit få en gedigen erfarenhet av maskinförsäljning. Han började redan som tonåring jobba på Skanska, mest med att svara i telefon och fakturahantering. Lumpen innebar ett avbrott, men när han kom tillbaka till Skanska 1988 var han inte helt nöjd med de gamla arbetsuppgifterna och efterlyste ett mer utmanande jobb.

### Suget blev för stort

Utmaningen blev att jobba med export av vägmaskiner för Skanska Trading, en del av rörelsen som Skanska dock ville avveckla helt. Verksamheten köptes ut i privat ägo och drevs vidare under namnet Saxtorps Trading. Så småningom blev suget efter en egen verksamhet för stort och Niklas klev av och bildade Wiklund Trading 2004 med sin bror Henrik och kompisen Per Liljebäck som var bankanställd.

– Per och jag hade alltid snackat om att göra något tillsammans så jag frågade om han ville vara med. Först sade han nej, men ringde efter ett par dagar och undrade om erbjudandet stod fast. Det gjorde det, berättar Niklas Wiklund.

Från början jobbade Per kvar på banken, och hjälpte till med ekonomin. Men det tog för mycket tid så valet stod mellan att lämna helt eller satsa 100 procent på Wiklund Trading. Alltså. Slut med bankjobb.

– Vi kompletterar varandra väl. Brorsan på tekniksidan. Per med ekonomin och jag fixar avtalen. Det visade sig att jag fått ett bra internationellt kontaktnät under den tid jag jobbat med inter-

nationell maskinhandel. Många kontakter i främst Mellanöstern bidrog till en bra start. Samtidigt fortsatte vi att bygga upp ett internationellt kontaktnät, vilket vi efter hand kompletterade med handel med begagnade maskiner i Sverige.

– Jag fick också en del förfrågningar om att ta över agenturer, men nobbade konsekvent tills jag fick en förfrågan från Teppo Sakari om att jobba med Ammann-Yanmar i slutet av 2005. Det resulterade i ett avtal i mars 2006 om att vi skulle bli importörer med ansvar för södra Sverige. Sedan dess har vi haft mycket samarbete med Teppo. Bland annat vid paketköp. Nu börjar också den norska importören H&H Maskin att bli intresserade för ett ökat samarbete. 2007 fick vi ansvaret för hela Sverige

– Till 60 procent säljer vi nytt och begagnat i Sverige. 40 procent är export. Vi köper bara inom EU, för att slippa strul med exempelvis EU-märkning. Därför är vi också mycket försiktiga vid auktioner. Vi köper nästan ingenting. Det är svårt att hålla koll.

### Nya lokaler

På förra årets Maskinexpo presenterades Stig Machine i Bålsta som ny återförsäljare i Stockholm och Mälardalen. Därmed föll ytterligare en viktig pusselbit på plats för Wiklund Trading.

– Vi har nått en bra balans i återförsäljarledet. Letar inte fler just nu. Nu kör vi ett tag och ser hur det fungerar. Vi gör en utvärdering så småningom, säger Niklas Wiklund som i takt med att företaget växt också drabbats av att de egna lokalerna känts allt mer otillräckliga.

Företaget har därför köpt en tomt vid väg 110 mellan Helsingborg och Landskrona där en helt ny anläggning uppförs. Bland annat byggs en separat kontorsbyggnad för att den adminis-



trativa personalen inte ska störas lika mycket av dieseldoftar som tidigare. Inte minst är dock målet att försäkra sig om rationella och effektiva lokaler som klarar att möta en förväntad ökad efterfrågan.

Maskinerna är små och smidiga, vilket kan vara attraktivt för entreprenörer som jobbar i stadsmiljöer, nära trafik och byggnader.