



”Att styra ägandet och användningen av ett maskinsystem är en underutvecklad del av lantbruksföretagandet”, säger Jakob Söderberg, Farmer's First.

## Jakob Söderberg, Farmer's First: ”Vi behöver prata om maskinomsorg”

Trots att maskinkostnaderna utgör en så stor andel som en femtedel av omsättningen i växtodlingen är det systematiska arbetet kring maskinekonomi minst sagt eftersatt. Men genom att se på maskiner med samma skärpa och omsorg som på djur kan en lantbrukare spara hundratusentals kronor.

Av Lennart Wikström

Utvecklingen av effektivare maskiner fyllda med ny teknik har varit en av de viktigaste faktorerna för att driva på storleksrationaliseringen i lantbruket. Med arbetstid som en av de viktigaste begränsande faktorerna har behov av ökad avverknings per mantimme motiverat investering i allt effektivare – och dyrare – maskiner.

Med ökad kapacitet har också möjligheten att öka brukad areal lett till större enheter och därmed också bidragit till ökade markkostnader.

Men vad är den verkliga maskinkostnaden i jordbruket i dag?

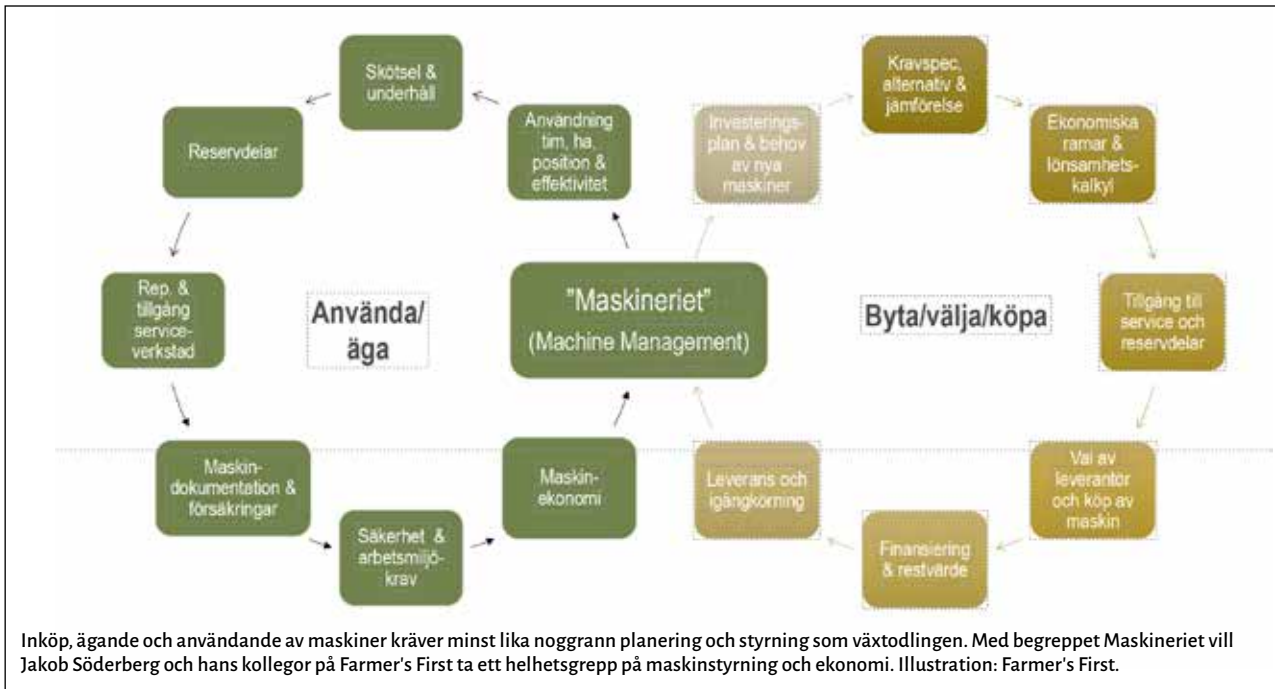
”En ganska god uppskattning är att över tid utgör maskinkostnaderna cirka 20 procent av omsättningen”, säger Jakob Söderberg när vi träffas på hans nya arbetsplats Farmers First i Vellinge.

### LYFTE FRAM LEAN

Jakob är nog känd för de flesta som driftsekonom med mjölkproduktion som specialitet. Med både lantmästar- och agronomexamen i bagaget har han jobbat på SLA med deras kalkylmodeller och på Svensk Mjölk. Där gjorde han sig känd för sina klarsynta analyser och i Lantbrukets Affärer Mjölk nr 3 2010 lyfte han fram problemet med ”djurvallen”, det vill säga hur svårt svenska mjölkföretag hade att hitta lönsamhet när de växte över en viss besättningsstorlek.

”Vi är bra på att flyga Cessna, men varför kan vi inte klara av att flyga en jumbojet”, frågade han då retoriskt.

Jakob gjorde sig också känd för att vara en av dem som lyfte fram Lean som modell för utveckling av lantbruksföretaget, något som plockats upp både av rådgivare och företagare sedan dess.



## PENGAR I BIOLOGIN

När Svensk Mjölk lades ner 2013 gick Jakob till Växa Sverige som vice vd. Han var också med i Konkurrenskraftsutredningen som presenterades 2015 och som även låg till grund för den svenska livsmedelsstrategin som antogs två år senare.

”Jag arbetade också mycket med våra nordiska kollegor med vad jag brukar beskriva som att plocka in pengar i biologin”, berättar Jakob.

Efter Växa Sverige flyttade Jakob till LRF Konsult som chef för affärsrådgivning, något som svarade väl mot hans erfarenheter från SLA.

”Min uppgift på LRF Konsult var främst att driva på och expandera verksamheten och arbeta med att öka tjänstebudet inom ekonomistyrningen. Det visade sig också bli en rätt dramatisk period med krishantering både under torkan 2018 och med pandemin 2020. Dessutom genomfördes affären med Altor och lanseringen av det nya varumärket Ludvig & Co under den tiden.”

## LANTBRUKARNA FÖRST

Men allt har sin tid och sedan 2021 arbetar Jakob på nystartade Farmers First, där en av grundarna, Henrik Westin, är kurskamrat med Jakob.

Farmers First har en lite annorlunda

## ”Över tid utgör maskinkostnaderna cirka 20 procent av omsättningen”

affärsmodell med utgångspunkt just från hur värdekedjan för lantbruksmaskiner fungerar (se faktarutan) och som vanligt där Jakob är inblandad kan det röra om rätt rejält i branschen.

”Vi kan se att maskinbranschen står inför stora problem, något som drabbar både återförsäljare och lantbrukare som ofta tvingas välja lösningar som inte är de bästa för just dem”, säger Jakob.

## MASKINERIE

Samtidigt har både utbildning och rådgivning inom lantbruksteknik fått stryka på foten, vilket gör att lantbrukarna ofta hänvisas till säljare och leverantör för beslutsstöd. Det gör att fokus lätt hamnar på enskilda maskiner och inte, som det borde, på maskinsystemet.

”Vi pratar om maskineriet på gården”, säger Jakob. ”Det handlar om att äga och använda ett maskinsystem, fleet management, fast på svenska. Det är en underutvecklad del av lantbruksföretagandet, och vi kan konstatera att när det är självklart att ha en plan för växtodling, för avel och för skog har vi inga maskinplaner på

svenska gårdar.”

Som vanligt när Jakob förklarar känns det egentligen helt självklart. Det handlar om att ha en övergripande maskinstrategi där maskineriet blir en del i företagets långsiktiga utveckling. Men den måste sedan brytas ner i hanterbara delar.

## FÖREBYGGANDE UNDERHÅLL

”Med maskineriet på plats måste det få regelbunden service och förebyggande underhåll som minskar risken för oförutsedda driftsstopp och haverier. Vissa reservdelar kan också vara bra att ha hemma, antingen för att kunna bytas ut innan de går sönder eller ha tillhands när det händer.”

Med erfarenhet från ISO-standarder lyfter Jakob också värdet av att ha dokumentationen på plats.

”Finns genomförd service och det underhåll jag gjort dokumenterat? Till skillnad från när vi köper en bil saknar de flesta lantbruksmaskiner dokumenterat service och underhåll. Det gör att en köpare tar en betydligt större risk än om den dokumentationen skulle vara på plats.



För större maskiner som traktorer och tröskor handlar det om flera 100 000 kr som går förlorat i andrahandsvärde. Det handlar också om arbetsmiljö och säkerhet för dem som ska hantera maskinerna.”

## FÖLJ FLYGET

Jakob återkommer till sin liknelse med flyget, där just förebyggande underhåll är helt avgörande för flygsäkerheten.

”Konsekvenserna för passagerarna blir naturligtvis mycket större än om en tröska eller en balpress blir stående i några dagar, men genom att sätta kostnader på följderna kan de timmar du lägger på förebyggande arbete bli dina bäst betalda arbetstimmar.”

För att få kronor och ören på vad maskinmanagement kan betyda har Jakob gått in i boksluten från en rad lantbruksföretag och även undersökt motiveringar till gjorda investeringar.

”Det traditionella sättet att få fram maskinkostnader är genom bidragskalkyler, en kalkylmodell som fortfarande präglar stora delar av lantbruksrådgivningen. Faktum är att de verkliga kostnaderna är svåra att fånga eftersom de i hög grad hamnar på olika konton i bokföringen. Investeringsplanen styrs om den finns i bästa fall av likviditet.”

## STOR VARIATION

Jakob lyfter traktorkostnaden som ett exempel.

”Erfarenheten från SLA-analysen och senare LRF Konsults affärsanalys är att traktorkostnaden inklusive inköpt arbete varierar mellan 2 500 och 5 000 kr per hektar, varav underhåll utgör

mellan 1 200 och 1 800 kr beroende på hur mycket maskinerna används. Kostnaderna beror mer på skillnader i underhåll och värdeminskning än på om det är en ny eller gammal maskin, vilket visar att det finns mycket att göra med hur den sköts.”

För övriga redskap inklusive tröska varierar kostnaderna för underhåll och värdeminskning mellan 1 400 och 2 500 kr per hektar och år.

Vad kan en lantbrukare då göra för att förbättra sin maskinekonomi?

## ETT ARBETSSÄTT OCH FEM S

Med kunskap om de verkliga kostnaderna och hur de varierar finns också en möjlighet att ta fram en ”best practice”

eller SOP:ar som man använder inom mjölkproduktionen, något som blir extra viktigt i större företag.

”Det handlar om ett arbetssätt och vi pratar om fem S”, säger Jakob. ”De är: sortera, systematisera, städa, standardisera och sköt om. Precis som i Lean görs en åtgärdsplan för förbättring som sedan genomförs steg för steg. Men det första steget är att ta fram de verkliga kostnaderna och inte dölja dem i eget arbete eller samkostnader.”

## STORA BELOPP

Potentialen är alltså stor och Jakob presenterar en modell för hur värdet av bättre maskinstyrning kan beräknas.

”Enligt efterkalkylerna ligger medel-



”Vi behöver prata om maskinomsorg som en del av maskineriet”, säger Jakob Söderberg, Farmer's First.

## Snacka växtodling och kor med oss på Borgeby!

Du som vill maxa utbytet i växtodlingen eller själv odla det mesta och bästa fodret för dina djur är välkommen att ta ett snack med våra rådgivare.

Vi visar dig nyheterna i MinGård® och i SenseHub™. Du får se hur bra rillade golv blir och vi frestar dig med prisvärda produkter i VäxShop och med vårt doserbjudande.

Välkommen till monter S23 & L12



VÄXA



kostnaden för underhåll, värdeminskning och kapitalkostnad på drygt 4 000 kr. Med strukturerat underhåll kan kostnaderna minska med mellan 500 och 1 000 kr per hektar. På en ren växtodlingsgård på 500 hektar innebär det cirka 250 000 till 500 000 kr i minskade kostnader och på stora gårdar talar vi om miljonbelopp.”

För landets alla lantbruksföretag skulle det alltså handla om 1,25–2,5 miljarder kronor om året, eller ungefär en femtedel av stöd och bidrag.

#### HAR UTVECKLAT EN APP

Och som av en händelse har Farmers First utvecklat en app som ska hjälpa lantbrukarna med detta.

## ”Med strukturerat underhåll kan kostnaderna minska med mellan 500 och 1 000 kr per hektar.”

”Den bygger på vår grundtanke med maskineriet och ska hjälpa till med både att köpa eller byta maskiner och att använda och sköta dem”, förklarar Jakob. ”Där har vi försökt samla service, underhåll, drift, rapportering, dokumentation och administration i ett system. Varje åtgärd kan fotograferas och loggas. Med dataloggen övervakas användningen i realtid och dokumentationen gör det möjligt att se alla

avvikelser.”

Idag används systemet på närmare 50 gårdar.

”Vi behöver prata om maskinomsorg som en del av maskineriet. Det handlar om så stora kostnader att vi måste arbeta strukturerat. Precis som inom djurhållningen där man lyckats skapa rutiner av det som kallas ’djurögat’ vill vi göra samma sak med ’maskinögat’”, avslutar Jakob. ■

## Farmer's First – med målet att styra om värdekedjan för maskiner

Farmers First startades 2019 av Anders Fridlund, Roger Wahlberg och Henrik Westin, alla tre med bakgrund senast från högre befattningar inom maskinhandeln. Tanken bakom bolaget är att styra om värdekedjan så att maskinhandeln kan leverera det som kunderna vill ha.

”Maskintillverkarna har på goda grunder internt fokus och som mål att få jämn och lönsam produktion som möjligt. Det har under decennier styrt verksamheten gentemot generalagenter och återförsäljare där syftet fått helga medlen genom att med krediter bygga orderstock och lager. Detta skapar tyvärr en push-effekt i motsats till den pull-effekt som kundernas val utifrån

vad som passar deras verksamhet skulle ge”, förklarar Roger Wahlberg.

”Vår idé är att med serviceavtal styra om behovskartan så att lantbrukaren kan välja den maskin eller det system han eller hon vill ha, samtidigt som service och reservdelar ska kunna erbjudas lokalt av den verkstad som lantbrukaren själv önskar vända sig till. Tanken är att eftermarknaden på lantbrukssidan ska kunna likna mer den som redan finns på bilsidan.”

En viktig nyckel i detta är digitalisering och Farmers First har byggt ett system för att förenkla för lantbrukaren att hitta instruktioner, rätt reservdelar och det också dokumenteras för framtiden.

Med företagets digitala loggbok skapas dels en servicebok som visar att åtgärder blivit gjorda och därmed upprätthåller maskinens värde, dels ett underlag för systematiskt förebyggande arbete.

”Egentligen finns det inget som heter eftermarknad, utan maskinen är marknaden”, förklarar Roger. ”Vi vill därför bygga en tjänst som förenar hela maskineriet med tillgång till verkstäder, reservdelar, underhållsfunktionalitet och en struktur av konsulter som kunderna kan använda sig av. Dessutom kommer vi att bygga en social plattform, arbeta med demonstrationer och även handel med insatsvaror.

## Rapshuggning / Gräsfröhuggning / Strängläggning



Strängläggning med **MacDon 31 och 18 fot 31 fot** - variabel strängbredd från 2,5 - 4 m, utskjutbar spårvidd, hög frigång.  
**Strängluftare** passande både till 18 och 31 fots sträng.  
 Tröskning med Convio Flex 36 fot och pick-up 6m skärbord.

För mer information  
 Ring Filip:  
**0707- 54 51 62**

**LÖFQUIST**  
**MASKINER AB**  
 GISLÖV