

Tre maskinchefer hade en gemensam tanke; ”någon måste göra något åt maskinbranschen”. De hittade ingen lösning och beslöt att själva bli ”någon”. Det blev startskottet för en uppstickare som försöker göra saker annorlunda – Farmers First, med säte i Vellinge, men ambitioner att expandera i Europa.

Av Helena Holmkrantz Foto Farmers First



Kunden kan göra sitt eget paket digitalt; välja maskin, underhållslösning, verkstad och finansiering.

# Framtid och hållbarhet i fokus på Farmers First

När jag klev in i maskinbranschen upplevde jag hur låsta alla förhållanden var. Som återförsäljare blev du nästan livegen i förhållande till tillverkaren och den som blev lidande i slutändan var lantbrukaren”, säger Anders Fridlund som är en av tre grundare av Farmers First.

Det visade sig nämligen finnas fler personer med likartade uppfattningar. Roger Wahlberg och Henrik Westin tyckte också att något behövde förändras i branschen och 2019 grundade de tillsammans Farmers First med målet att erbjuda en alternativ affär till lantbruket. Företaget har idag fyra ben att stå på: maskiner, reservdelar och tillbehör, insatsvaror och en digital underhållslösning.

## KONFIGURERA MASKINEN

För att lantbrukaren ska få exakt den utrustning eller den maskin som behövs skapar Farmers First ett digitalt verktyg där köparen kan konfigurera sin maskin

inklusive val av underhållsavtal, val av verkstad och finansiering.

En devis hos Farmers First är att ”skapa förutsättningar för ett rättvist och hållbart lantbruk”. För att klara utmaningar med lönsamhet och hållbart brukande behövs mer effektiva marknadskanaler för att snabbare få ut ny teknik till fler lantbrukare. De nya brukningsmetoderna, regenerativt jordbruk, conservation agriculture och liknande inriktningar kräver ett bredare utbud av redskap och maskiner. Det är ett resurseffektivare jordbruk som behöver direktsåmaskiner och maskiner som är anpassade för att så mellangrödor och fånggrödor. Mycket av utrustningen tillverkas av mindre företag och finns inte på listan hos återförsäljare av de stora, dominerande varumärkena.

Ett annat exempel är de

små autonoma enheterna som än så länge mest står att läsa om i texter om framtiden. Farmers First tror att robotisering är något vi kommer att se i jordbruket på grund av bristen på arbetskraft.

”Det talas och skrivs så mycket om att konsumera ansvarsfullt och att lantbruket måste bli mer hållbart. Men det är svårt att genomföra när de redskap som behövs för att förändra arbetssättet helt enkelt inte finns att köpa. Vi vill försöka fånga vad maskinen ska göra, inte fokusera på vem som tillverkar den”, säger Anders.

## MÅNGA OCH NISCHADE

Ett centralt begrepp hos Farmers First är att vara ”icke exklusiva”. Så många varumärken som möjligt, men de tillverkare som kräver exklusivitet hos återför-



Anders Fridlund, en av tre grundare av Farmers First.

säljaren finns inte hos Farmers First.

”Vi har velat skapa en digital plattform där man kan få tillgång till alla redskap, även nischade specialredskap. Som tillverkare ska man inte behöva vara stor för att komma ut på marknaden.”

Anders menar att de flesta lantbrukare egentligen inte bryr sig om vilken färg det är på maskinen (nä, kanske med undantaget traktorer då). Funktionen är det som är viktigt och att kunna köpa den maskin som gör just det jobb som gården behöver. Farmers First prioriterar redskapen eftersom de utför arbetet.

”En traktor har aldrig sått en åker. I grund och botten är det vad som hänger efter traktorn som är viktigt – inte själva traktorn.”

#### **NÄTVERK I STÄLLET FÖR LAGER**

Att hitta ett fungerande system med snabb leverans av reservdelar till lantbrukets alla maskiner och redskap har krävt nytänkande.

Lagerhållning är kostsamt och kräver stora personella resurser. Det är inget som ett nybildat företag ger sig in i och kostnaderna för lagerhållning måste till slut läggas på priset för reservdelarna.

”Vi har valt att istället bygga upp ett bra samarbete med tillverkarna. Vi har ett stort nätverk av lokala verkstäder och beställer reservdelar direkt från tillverkarna när de behövs. Vi har en bra överblick och vet var olika delar finns att tillgå, sedan försöker vi hålla ett dygns leveranstid. Det funkar lika bra från en tillverkare i Tyskland som från ett lager inom Sverige”, menar Jakob Söderberg som är vd för Farmers First Sverige.

Det finns ofta några få delar som behövs för att få igång en maskin vid ett haveri eller sönderkörning. För att det ska gå tillräckligt snabbt behöver dessa delar finnas i maskinen eller på gården. För att lösa detta tar Farmers First fram ett ”Machine Down Kit” tillsammans med tillverkaren. Med detta kan de vanligaste problemen lösas direkt och tillräckligt snabbt för att fullfölja arbetet på fältet.

”Vi undersöker vilka reservdelar man bör ha hemma som en rekommendation

vid maskinköpet. Dessutom föreslår vi vilka slitdelar som är bra att alltid ha hemma på gården”, förklarar Jakob och syftar på förbrukningsmaterial som brukar behöva bytas under året om maskinen används i normal omfattning.

#### **LANTBRUKAREN VÄLJER VERKSTAD**

Nätverket av verkstäder var en av de grundläggande bitarna när Farmers First startades. De behövdes för lanseringen och här har grundarna en egen filosofi.

”Det ska vara den verkstadsresurs som lantbrukaren själv vill ha. Tanken är att man ska anlita den verkstad och den mekaniker man vill samarbeta med. Sedan kan både lantbrukaren och mekanikern gå in via vår plattform och leta reda på exakt vilka reservdelar som behövs och beställa hem dem”, berättar Anders.

---

**”Förebyggande underhåll glöms lätt bort i mängden av arbetsuppgifter”**

---

#### **UNDERHÅLLET ÄRA OCH O**

Han trycker även på vikten av underhåll. En väl underhållen maskin, går inte sönder lika ofta:

”För lantbrukaren är djuromsorgsplanen och växtodlingsplanen självklara. Men maskinen har inte fått samma kärlek. Förebyggande underhåll glöms lätt bort i mängden av arbetsuppgifter som finns på en gård. Ett exempel är lastmaskinen som alla använder dagligen men ingen underhåller.”

Anders poängterar att det inte handlar om att lantbrukaren är slarvig, det är bara så mycket som ska hinnas med och



Jakob Söderberg,  
vd för Farmers First.

användarmanualen gör det heller inte enkelt att komma ihåg vad som ska göras när.

”Vi har velat bygga upp en underhållsplan digitalt som ger lantbrukaren hjälpen att tänka underhåll. Vi möter ofta reaktionen att ’det här är ju helt rätt’, men att sedan komma i gång och verkligen sköta underhållet är svårare. För många är det en resa att göra.”

Jakob fyller på resonemanget och konstaterar att det finns stora pengar att tjäna på ett kontinuerligt underhåll.

”Jag tycker det borde vara självklart att den som äger en maskin som kostat flera miljoner också tar hand om den. En del jagar ettöringar i spannmålspriset, men glömmer att underhållet, och det kan handla om så lite som att byta transmissionsolja i tid vilket kan spara in kostsamma stopp och akuta reparationer just när maskinen eller redskapet behöver gå dygnet runt.”

#### **KONCEPT FÖR EUROPA**

Visionen för framtiden är storslagen om vi får tro Anders. Första steget måste naturligtvis vara att växa i Sverige, men han anser att konceptet håller för en större plan än så.

”Vi hoppas kunna börja skissa på en expansion i andra delar av Europa redan nästa år. Vår digitala lösning har en stor fördel i skalbarheten. Maktförhållandena i branschen är desamma oavsett land och behovet av nya kanaler finns över hela Europa.”

Ambitionen är alltså höga, men Anders menar att de är realistiska.

”Vi har mött många passionerade människor i branschen som vill ha lokala lösningar. Med hjälp av nätverk av lokala produktionsexperten och lokala verkstäder tror jag till exempel att våra digitala underhållslösningar fungerar oavsett land. Kärnan tog tid att utveckla, men den finns där nu och är applicerbar överallt.” ■