

# 2020

Stabil verksamhet  
i en instabil värld



— **VÄDERSTAD** —

# Stabil verksamhet i en instabil värld

Det här är en sammanfattning  
av verksamhetsåret 2020 för  
Väderstad Group.



# Innehåll

1

Året i korthet

3

Ordförande har ordet

5

VD har ordet

7

Bondens bästa vän

8

Sales & Marketing - Globalt

9

Väderstad Tyskland

12

Vaderstad Industries Inc.  
Kanada

13

Dubblerad produktions-  
kapacitet

14

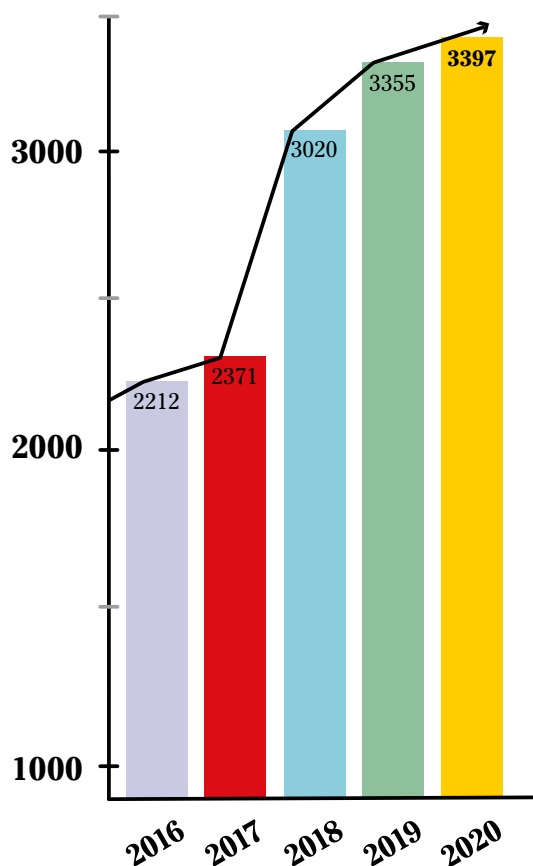
Slitdelar i världsklass

16

Kommunikation och  
tillgänglighet

# Året i korthet

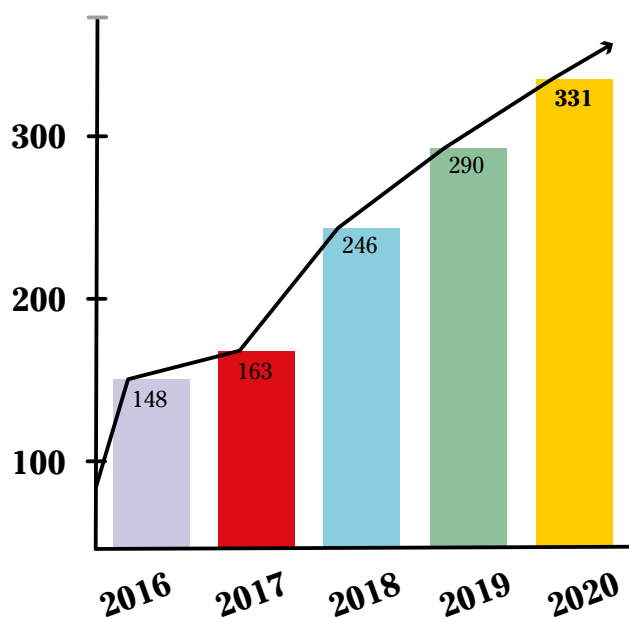
## Omsättning MSEK



Väderstad finns  
representerat i 40  
länder och på alla  
kontinenter

## Resultat MSEK

(EBITDA=resultat före skatt,  
räntenetto och avskrivningar)



# 48%

Soliditet

# 23%

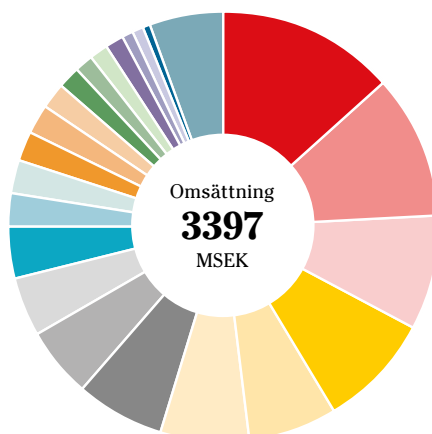
Resultatförbättring

## Vision

Att bli världens ledande  
partner för enastående  
uppkomst.

## Våra marknader 2020

- Kanada
- Sverige
- Ryssland
- Tyskland
- Storbritannien
- Ukraina
- Frankrike
- Ungern
- Polen
- Rumänien
- Litauen
- Bulgarien
- Tjeckien
- Norge
- Finland
- Estland
- Danmark
- Slovakien
- Lettland
- Österrike
- Serbien
- Övriga



# 5:a

Topplacering  
för Väderstad i  
Universums ranking  
av Sveriges mest  
rekommenderade  
arbetsgivare

# 50%

av Väderstads  
styrelsemedlemmar är kvinnor

# 50

nya verksamma  
under 2020

## Affärsidé

Att förse det  
moderna lantbruket  
med högeffektiva  
maskiner och  
metoder.

# 31%

av Väderstads ledningsgrupp  
är kvinnor

# 16

helägda säljbolag

# 15%

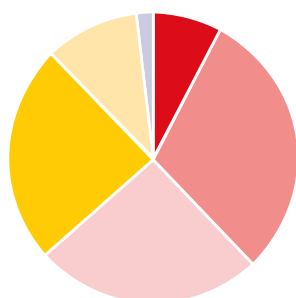
av Väderstads medarbetare  
är kvinnor

# ca 5500

maskiner tillverkas årligen

## Demografi

- -24 år
- 25-35 år
- 35-44 år
- 45-54 år
- 55-64 år
- 64- år



# 1550

verksamma i  
Väderstad Group

## Fortsatt framgång i en föränderlig tid

Jag kan tacksamt konstatera att vi på Väderstad, och hela den agrara sektorn, har varit skonade från de värsta effekterna av Coronapandemin. Vi har haft en stabil efterfrågan på våra maskiner och våra kunder har fortsatt att producera livsmedel som tidigare. Den mest märkbara effekten av pandemin är att vi inte kunnat vara lika nära våra kunder som vi är vana vid. Genom vår snart 60-åriga historia har vår nära relation till lantbrukarna varit en viktig framgångsfaktor. Därför har vi gjort allt som stått i vår makt under den här tiden för att upprätthålla den relationen. Visst har det fungerat med digitala hjälpmedel och videokonferenser, men ingenting går upp mot det fysiska mötet.

En positiv effekt av pandemin har varit att inställningen till lantbruket och livsmedelsproducenterna till viss del har förändrats. Det har gått upp för konsumenterna hur viktigt det är att ha en inhemsk livsmedelsproduktion och därmed har böndernas jobb hamnat mer i fokus och värderas högre – med all rätt. Det är få yrken som är så betydelsefulla som lantbruksyrket, där det mest uppenbara är att bönderna förser oss med näringsrik mat. Men även ur ett miljöperspektiv är jordbruket en viktig tillgång med stora positiva klimateffekter som det inte tas hänsyn till. Istället har debatten varit inriktad på hur mycket koldioxid och metan som djuren släpper ut. Utan djuren och den gödsel som de producerar kan vi inte driva ett hållbart jordbruk.

Som de flesta, kan även vi i vår bransch bli bättre på hållbarhet och bidra än mer positivt till klimatet. Det är också här vi på Väderstad kan göra stor skillnad genom att utveckla nya maskiner och metoder som möjliggör ett hållbart jordbruk. Här har vi gått i bräschen för en kraftigt reducerad jordbearbetning. Fordelarna med en reducerad jordbearbetning är flera. Dels minskas dieselförbrukningen, vilket är positivt både för miljön och ekonomin, dels reduceras risken för markerosion samtidigt som vi höjer inlagringen av kol i marken. Ju större biologisk massa vi kan ha i marken desto mer kol binder vi. Vi har bestämt oss för att vara en motor i omställningen mot en långsiktigt hållbar livsmedelsproduktion. Det betyder att Väderstad ska vara drivande i jordbrukets omorientering mot en ökad förmåga att binda kol i marken. Därför tar också mycket av vår innovationskraft avstamp i just kolinlagring. Men det betyder inte att vi lägger allt vårt fokus där, det teknologiska framåt-skridandet kommer fortsatt att ske inom flera områden. För en sak är säker – det vi gjorde igår är inte tillräckligt bra i morgon.



“  
Genom vår snart 60-åriga historia har vår nära relation till lantbrukarna varit en viktig framgångsfaktor.

Av den anledningen har vi också tagit in den framstående jordbruksspecialisten Poul Hovesen i styrelsen under det gångna året. Poul är mycket drivande inom det engelska jordbruket och vi har en relation sedan 25 år. Att jobba tillsammans med riktigt drivna lantbrukare har alltid varit en av våra viktigaste framgångsfaktorer och Poul är en stor tillgång för vår fortsatta utveckling. En annan viktig tillgång för oss som familjeföretag är att så många av familjemedlemmarna är engagerade i företaget. Extra roligt är att Henrik Gilström, som tillhör tredje generationen, tar över uppdraget som vd och koncernchef i februari 2022. Att vi har fattat det beslutet så långt i förväg skapar goda förutsättningar för en smidig övergång och en förnyring i vd-rollen, samtidigt som vi säkrar ett fortsatt långsiktigt ägarengagemang. Väderstad har en fantastisk historia av innovationer och goda kundrelationer att både ta tillvara och utveckla för att möta kommande års utmaningar.

**Crister Stark**  
Chairman of the Board





“

Väderstad lyckas slå  
omsättningsrekord igen  
- trots en krävande omställning.



# Väderstad står stadigt i en osäker värld

Det gångna verksamhetsåret har minst sagt varit omtumlande för oss alla. Även om vi på Väderstad, och lantbrukssektorn i stort, har varit skonade från många av Coronapandemins konsekvenser. För trots allt, mat behöver produceras även i en pandemi. Eftersom vår verksamhet är en del av livsmedelsförsörjningen, klassas den som samhällsviktig. Det har inneburit att vi har haft något lägre restriktionsnivåer i vissa länder och därmed kunnat ge våra kunder nödvändig support, även om den delvis varit begränsad och digital.

Eftersom vårt räkenskapsår startade i oktober 2019, hade nästan halva året passerat när pandemin slog till och då, i mars, såg vi ut att gå mot ännu ett rekordår med marginal. Resultatet blev att vi överträffade förra årets rekordomsättning med drygt två procent och en vinstökning på drygt åtta procent, vilket vi får känna oss mycket nöjda med under rådande omständigheter. Försäljningsmässigt har det varit ett bra år i Europa, där Tyskland och Frankrike står för de största framgångarna. Vi fortsätter att ta marknadsandelar både i Europa och Kanada, även om försäljningen stannade av något i samband med pandemin. Extra roligt är att det har vänt i Kanada efter några tuffa år med handelsembargo från Kina och dåliga skördar.

De konsekvenser som pandemin fått för oss, handlade till en början främst om materialförsörjning, där leveranser från bland annat Italien och Indien stannade av. Detta insåg vi tidigt och valde därför att göra ett produktionsstopp i Väderstadanläggningen. Medan

produktionen stod still under sex sommarveckor lade vi fokus på förbättringsarbeten och kapacitetsinvesteringar. Genom att växla upp fabriken lyckades vi dubblera produktionskapaciteten av vår storsäljare, precisionssåmaskinen Tempo L. Vi har haft utmaningar de senaste åren inom vår leverantörskedja och har därför också fokuserat på att effektivisera våra processer. Nu använde vi den här tiden till effektivisering, och när materialförsörjningen var igång igen i augusti kunde vi producera fler maskiner i snabbare takt. Allt för att tillgodose våra kunders behov.

Vi har också passat på att göra förbättringsarbeten i anläggningarna i Langbank, Kanada och Väderstad Components i Överum, även om de inte drabbats av materialbrist. Generellt kan man säga att vi har använt den här tiden, då vi inte kunnat resa och träffa kunder i samma utsträckning, till att fokusera på interna förbättringar.

Den största utmaningen för oss som globalt företag, med kunder och arbetskamrater på olika kontinenter, har varit att bygga och upprätthålla relationer när vi inte kunnat resa. Det har naturligtvis fört med sig det positiva i att vi blivit bättre på digitala hjälpmedel. Samtidigt har det tydliggjort styrkan i de fysiska mötena.

Jag är imponerad över hur hela Väderstads organisation ställde upp, och fortfarande ställer upp, för att hantera situationen. Hur vi gör allt i vår makt för att stödja alla våra kunder i olika länder, trots att

förutsättningarna ser så olika ut. Hur vi hittar kreativa lösningar för att hjälpa kunder via digitala hjälpmedel, när vi inte har kunnat genomföra fysiska besök. Dessutom har vi ställt om majoriteten av alla inplanerade utbildningar till digitala. Det är i situationer som den här som kraften av en stark företagskultur visar sig. Det är en kultur som jag är glad och stolt över att vara en del av och som har sin grund i ägarfamiljen. Nu, när vi lämnat verksamhetsåret 2020 bakom oss, går jag samtidigt in på mitt sista år som vd för Väderstad Group. I början av 2022 lämnar jag över vd-posten till Henrik Gilstring – den tredje generationen i ägarfamiljen. Därmed säkerställs inte bara att företaget får en utomordentligt kompetent ledare, utan också att den själ som finns i Väderstad och som grundar sig i historien lever vidare. Men innan jag lämnar över stafettpippen till Henrik ser jag fram emot ännu ett år med nya innovationer och ännu fler maskiner som förbättrar för världens lantbrukare.

**Mats Bäverud**  
President and CEO

# Bondens bästa vän



Att bibehålla produktionen och ge förstklassig service till lantbrukare över hela världen mitt i en pandemi, är inte det lättaste. Under det gångna året har vi på olika sätt ställt om, för att på bästa sätt stötta våra kunder inom olika områden. Möt några av våra verksamheter och medarbetare som tillsammans arbetar för att Väderstad ska vara bondens bästa vän.

# Med stark vilja och kreativitet har vi lyckats lösa det mesta

Att vara nära och ge utmärkt service till lantbrukare över hela världen mitt i en pandemi, där restriktionerna varierar, är en utmaning som Väderstads Sales & Marketing-team har försökt att hitta lösningar på under det gångna året. Mattias Hovnert, som ansvarar för teamet på global nivå, är imponerad över den starka vilja och kreativitet som har mobiliserats, både i den egna organisationen och bland återförsäljarna.

“För Väderstad är kundens behov alltid viktigast och vi har daglig kontakt med lantbrukare över hela världen. Därför har det varit självklart för oss att göra allt som står i vår makt för att hjälpa och stödja kunderna under pandemin. Jag är imponerad över den kraft som finns i vår organisation. Det är den som gjort att vi lyckats så väl trots det tuffa läget”, säger Mattias Hovnert.

En avgörande anledning till att Väderstad, trots tuffa reserestriktioner, ändå lyckats upprätthålla den höga servicegraden är att verksamheten klassas som samhällsviktig.



“Mer eller mindre samtliga länder prioriterar livsmedel och betraktar lantbruket som en samhällsviktig verksamhet. Därmed prioriteras även vår verksamhet, vilket har gjort att vi har kunnat röra oss ganska fritt i alla länder, även om restriktionerna ser olika ut”, säger Mattias.

## Digitala utbildningar och anställningsintervju över landsgränsen

Det finns många exempel på kreativa lösningar som gjort att verksamheten har kunnat bedrivas trots det rådande läget. Flera länder har haft, och har gränsstopp, något som bland annat drabbat verksamheten i Lettland och Litauen eftersom bolagets vd Romas Naudžiūnas bor i Litauen men ansvarar för båda länderna.

“De var mitt uppe i en rekryteringsprocess men eftersom Romas inte fick resa in i Lettland löste de det genom att träffas vid landsgränsen och hålla anställningsintervjun där”, berättar Mattias.

Ett annat exempel på kreativitet var när skyddsutrustningen inom sjukvården började ta slut i många länder. Väderstad valde då att använda sina två 3D-skrivare, som i normala fall skriver ut detaljer till företagets prototyper och produktutveckling, för att producera ramar till skyddsvisir.

Även om den dagliga supporten till lantbrukare, i de allra flesta fall har fungerat väl, så har de säljdrivande aktiviteterna blivit lidande. Som så många andra företag har även Väderstad ställt om många av sina fysiska möten till digitala.

“Internt och i dialogen med våra dotterbolag och återförsäljare har de digitala mötena fungerat bättre än jag trott. I normala fall brukar vi ha ett fysisk kick-off-möte med våra dotterbolag och

“

Vi hjälper våra kunder hela vägen, från första kontakten, till leverans och uppstart av maskinen.

importörer, på plats i Väderstad, när vi lanserar en ny årsmodell. Nu fick det bli en kickoff-film istället, vilket uppskattades mycket eftersom filmen även kan användas i kundkontakter”, säger Mattias.

## Bra start på året – Machine of the Year

Väderstads start på året har varit mycket bra med en lyckad försäsongskampanj, som gav ett gott utgångsläge när pandemin slog till.

“Vi inledde hösten 2019 med ett mycket lyckat Agritechnica, världens största inomhusmessa för lantbruk, där tog vi hem ”Machine of the year” med innovationen Tempo WideLining. Dessutom har vi haft det förspänt med en stor orderstock vilket har varit en god grund för att vi lyckats så väl under året”, säger Mattias.

Även årets resultat föll väl ut och orderingen ser fortsatt mycket bra ut. Men vilka konsekvenser pandemin, och den omställning som samhället genomgår, kommer att få på längre sikt är det säkert många som frågar sig, även Mattias Hovnert.

“I det stora hela tycker jag att vi på Väderstad har lyckats hantera situationen väl och den feedback vi fått från våra kunder är i huvudsak positiv. Men det nära samarbete vi alltid har haft med våra kunder, som är en viktig framgångsfaktor för oss, är svårt att upprätthålla på längre sikt om vi inte kan återgå till de fysiska mässorna och kundmötena. Det digitala i all ära, men det finns inget som går upp mot det fysiska mötet”, avslutar han.



## Ett utmanande år som överträffat våra förväntningar

Väderstads tyska säljbolag, med huvudkontor strax utanför Potsdam, har lagt ett utmanande men lyckosamt verksamhetsår bakom sig. Karl-Hubertus Reher, som sedan augusti 2020 är vd för verksamheten i Tyskland, är imponerad över utvecklingen under de senaste åren.

“Vi har ett starkt medarbetarteam med en bra mix och varierande bakgrund. Här finns gedigen branscherfarenhet, bred och djup kompetens som kombineras med ett starkt engagemang. Trots att pandemin onekligen krånglat till vardagen, framför allt under våren och försommaren, har teamet tillsammans hjälpt och stöttat våra återförsäljare och kunder efter bästa förmåga. Vi har ställt om och hittat nya sätt att mötas - exempelvis med hjälp av olika digitala lösningar”, berättar Karl-Hubertus.

Tyskland är en av världens största exportörer av jordbruksprodukter och ungefär hälften av landets åkermark upptas av spannmålsodling. I de västra delarna är jordbruken ofta mindre och familjedrivna, medan de östra delarna domineras av storskaliga lantbruksföretag. Redan på 1970-talet inledde Väderstad export till Tyskland och år 1999 etablerades företagens tyska dotterbolag.



### Mer än 500 maskiner sålda

Som i många länder har klimatförändringarna även påverkat Tyskland, där framför allt vissa områden har drabbats av torka, med dåliga skördar som följd. Men det gångna året har bjudit på bättre väder med lagom mycket regn - både över säsongen och i landets olika delar. Dessutom har priset på råvaror, exempelvis spannmål, legat på en acceptabel nivå under året. Sammantaget har det bidragit till att det tyska lantbruket ser positivt på framtiden och har en fortsatt investeringsvilja, trots pandemin.

“Glädjande nog har vi haft en stabil efterfrågan, samtidigt som produktionen i Sverige har varit jämn och säker, både av nya maskiner och reservdelar. Vi har också fortsatt att utveckla vårt återförsäljarnät - så var du än befinner dig i landet - finns nu en Väderstad-återförsäljare nära dig. Tillsammans har det bidragit till årets höga försäljningsnivå och totalt nådde vi 504 sålda maskiner, vilket är bättre än förväntat. Även ordergång för kommande säsong ser stabil ut”, berättar Karl-Hubertus.

Det är framförallt precisionssåmaskinen Tempo som bidragit till försäljningsframgångarna och när vi ber Karl-Hubertus beskriva varför den har vunnit de tyska lantbrukarnas hjärtan, kommer svaret snabbt.

“Utan tvekan är det prestandan, både vad gäller hastighet och precision - Tempo är helt enkelt en mångsidig maskin. Den har bidragit till att vi expanderar i nya regioner, eftersom konceptet särskilt tilltalar storskaliga lantbruksföretag. Samtidigt ser vi också att intresset har ökat för produkter och nya funktioner som exempelvis CrossCutter Disc (för ultragrund bearbetning) och SeedEye (för exakt fröräkning och övervakning).

### Ständig innovation

Den största utmaningen under 2020 för Karl-Hubertus och hans team har varit de begränsade möjligheterna att träffa både befintliga och potentiella kunder. Med hjälp av teknikens möjligheter och nya idéer har det trots allt fungerat ganska bra.

“Vi har hittat andra sätt att kommunicera med ett stort fokus på sociala kanaler. Vårt lokala marknadsteam har fått starkt stöd från huvudkontoret i Sverige som har utvecklat flera spännande digitala produkter. Parallellt har vi också stärkt de lokala marknadsaktiviteterna tillsammans med våra återförsäljare och genomfört individuella fältdemonstrationer för intresserade kunder, säger Karl-Hubertus.

Väderstads maskiner och metoder har alltid varit banbrytande och avancerad teknik kommer alltid att locka det professionella jordbrukssamhället i Tyskland.

I vår bransch i allmänhet, och hos Väderstad i synnerhet, finns en passion för det vi gör. En passion som motiverar och driver oss mot målet – att alltid vara bondens bästa vän. Glada kunder och nöjda återförsäljare är det vi alla på Väderstad strävar efter”.

År 2006 förvärvade Väderstad 49 procent av Seed Hawk i Kanada och de båda familjeföretagen blev partners. Sju år senare köpte Väderstad resterande 51 procent och 2017 ändrades företagsnamnet till Vaderstad Industries Inc. Seed Hawk-namnet lever kvar i några av företagets framgångsrika såmaskiner.



# Samarbete och flexibilitet - nycklar för framgång

Efter ett par utmanande år kan försäljningsteamet på den nordamerikanska marknaden glädjas åt ett framgångsrikt verksamhetsår för Vaderstad Industries Inc. (VII) och en riktigt välfylld orderbok. Jason Strobe, VP Sales and Marketing, är övertygad om att ett nära samarbete och bred kommunikation är viktiga ingredienser i framgångsreceptet.

“Sedan 2018 har vi jobbat med att utveckla vårt sätt att arbeta och kommunicera - från ledningsteamet till olika avdelningar inom försäljning, kundsupport, marknadsföring och produktion. Genom att alla hjälps åt och stöttar varandras ansvarsområde har vi ökat flexibiliteten och nyttan för våra kunder och återförsäljare”, säger Jason.

## Ett team - ett gemensamt mål

Av Vaderstad Industries ca 180 medarbetare, består försäljnings- och supportteamet av omkring 20 personer som utgår från västra Kanada, Ontario och Quebec, medan resterande arbetar vid produktionsanläggningen i Langbank. Sälj- och supportkåren är numera formerad i tre regionala kluster med samlad kompetens inom försäljning, kundsupport och service. Dessutom finns både marknads- och produktspecialister som stöd. Tillsammans bildar teamens olika delar en effektiv helhet, med ett gemensamt mål - att alltid vara bondens bästa vän.

“Trots några tuffa år har vi investerat för framtiden genom att utveckla både våra medarbetare och våra strukturer, rutiner och arbetssätt. Allt fungerar kanske inte helt perfekt än, men vi strävar hela tiden efter ständiga förbättringar – både när det gäller våra produkter och i hur vi arbetar”, berättar Jason.

Väderstadkoncernen har alltid haft ett starkt produktutvecklingsfokus med ambition att skapa banbrytande innovationer för världens lantbrukare – och Vaderstad Industries är självklart inget undantag.



André, Todd, Philip och Patrick.

“I väntan på att marknaden återigen skulle ta fart har vi satsat på ett antal produktutvecklingsprogram och nya effektiva verktyg som snart kommer att sjösättas. Ett exempel är vårt CPQ-system (Configure-Price-Quote) som gör det möjligt för våra kunder och återförsäljare att konfigurera sina maskiner online”, berättar Jason.

## Årets utmaningar har krävt nytänkande och kreativitet

Det gångna året har självklart präglats av pandemin och inneburit en hel del utmaningar i det dagliga arbetet för Jason och hans kollegor. Det har krävt både nytänkande och kreativitet för att kunna nå ut till kunderna på ett säkert och effektivt sätt.

“Tack vare digitala lösningar, kombinerat med våra kompetenta och engagerade medarbetare, har vi kunnat fortsätta att hjälpa kunderna inför odlingsäsongen. Genom att exempelvis koppla upp en iPad via länk till förarhytten kan vi träna och instruera våra kunder och samtidigt säkerställa distansen. Vi har också använt olika quick start-filmer för att visa hur man kommer igång med våra produkter, något som fungerat mycket bra och som vi säkert kommer fortsätta använda”, säger Jason.

Avslutningsvis lyfter Jason koncernens värdegrund, The Väderstad Way som en viktig inspirationskälla och kompass i det dagliga arbetet.

“Vi har kunden i fokus, med en tydlig prioriteringsordning för hur vi ska arbeta. Först och främst kommer alltid våra kunders och medarbetares säkerhet, därefter kvalitet, leverans, effektivitet och resultat. Håller vi en hög och jämn nivå på de fyra första, ja då kommer även det goda resultatet. Och det kan vi glädjande nog se under det gångna året”, avslutar Jason.



“Vi har alla lärt oss väldigt mycket under den här resan, både tekniskt och ledningsmässigt.”

## Vände osäkert läge till dubblerad produktionskapacitet

Under pandemins första månader var det oklart hur Väderstads leveranser av material skulle komma att påverkas. Då väcktes de kreativa tankarna – att vända ett befarat produktionsstopp till nya möjligheter.

Genom att ställa om produktionsanläggningen i Väderstad var målet att öka kapaciteten för att kunna möta en förväntad efterfrågeökning av precisions-såmaskinen Tempo. Årets planerade bonusutdelning omvandlades till semester, vilket gjorde att semesterperioden förlängdes med två veckor. Det gav verksamheten möjlighet att, under ett förlängt sommaruppehåll, ha fullt fokus på att ställa om produktionen. Mikael Peiponen, som ansvarar för Order to Delivery i Väderstad (OtD) berättar:

“När jag kom ombord i juni var planeringen och arbetet redan i full gång. Ett mycket modigt beslut att ta i en osäker tid eftersom det också var förknippat med en rejäl investering. Det vittnar om styrkan i att vara ett stabilt familjeföretag som tror på framtiden”, säger Mikael. Under några intensiva veckor förlängdes anläggningens monteringslina, samtidigt som antalet förmonteringsstationer utökades och de befintliga monteringsstationerna förbättrades.

Totalt utökades antalet stationer till nio, vilket gjorde att arbetsinnehållet vid varje monteringsstation minskade. Det innebar i sin tur att stationstiden kortades och att fler maskiner kan produceras – en kapacitetsökning på upp till 50 procent.

“Ombyggnationen blev i stort sett klar i oktober och efter det har vi jobbat vidare med ständiga förbättringar. Förutom kapacitetsökningen har omställningen fått andra positiva effekter i form av ökad säkerhet, exempelvis genom att trafiken med gaffeltruckar har minskat. Vi har också förbättrat materialförsörjningen med hjälp av rullbanor och samlat viss förmontering på ett ställe”, berättar Mikael.

### Att testa och våga för att lyckas

Arbetet med produktionsomställningen har varit en både utmanande och givande process för hela organisationen. Betydelsen av samsyn, ett genomtänkt arbetssätt och

ett starkt engagemang är några av de saker som Mikael särskilt vill lyfta fram.

“Vi har alla lärt oss väldigt mycket under den här resan, både tekniskt och ledningsmässigt. Det gäller allt från kvalitetssäkring och materialflöden, till behovet av att ha en tydlig och gemensam definition av ordet

”klart”. Dessutom slås jag av den lojalitet

och det engagemang som finns inom

Väderstad, där alla har jobbat stenhårt för att få allt på plats”, säger Mikael.

Hur gick det då med den förväntade efterfrågeökningen på precisions-såmaskinen Tempo?

“Med facit i hand kan vi konstatera att beslutet var helt rätt. Efterfrågan och försäljningen av Tempomaskiner har varit enastående. Det är helt fantastiskt att våra kunder visar en så stark investeringsvilja och ett sådant förtroende för att Väderstad har förmåga att bidra till deras framtida skördar och intäkter.”, säger Mikael.







## Slitdelstillverkning i världsklass med högteknologiskt materiallab

På Väderstad Components (VCAB) i Överum arbetar ett femtiotal anställda och nästan lika många robotar med att tillverka slitdelar till Väderstads jordbruksmaskiner. Under det gångna året har det varit full fart med att få det nya utvecklingslaboratoriet, Materials Technology Lab, på plats. Här utförs unika tester i jakten på de absolut bästa mekaniska egenskaperna hos materialen till Väderstads slitdelar.



Produktionskapaciteten och flexibiliteten har utökats, genom att investera runt 65 miljoner i flera om- och tillbyggnader samt en helt ny produktionslinje.

“Trots pandemin har vi haft full fart, både med ombyggnation och den ordinarie produktionen. Vi har kompetensförstärkt, bland annat genom att rekrytera en metallurg, samtidigt som ett intensivt arbete har pågått för att få all utrustning på plats i labbet. Tack vare ett enormt engagemang hos hela personalstyrkan, kan vi nu erbjuda kompetens och kapacitet inom allt från metallurgi till produktion och tillverkningsprocess”, berättar Dan Somlin, vd på Väderstad Components.

Väderstads produkter används över hela världen och jordförhållandena skiljer sig mellan olika länder. Här gäller det alltså att ta fram slitdelar som fungerar så bra som möjligt i olika typer av miljöer - och det finns en mängd parametrar att ta hänsyn till, när man vill få fram det absolut bästa materialet.

“Vår ambition är att komma långt med materialvalet redan i vårt labb, så att eventuella brister kan identifieras och analyseras innan det ens blir aktuellt med test ute i fält. Vi vill också öka vårt bidrag och fokusera mer på konstruktion och utveckling, inte bara av slitdelar utan också av nya produkter”, säger Dan.

### Originaldelar – tillverkade för proffs

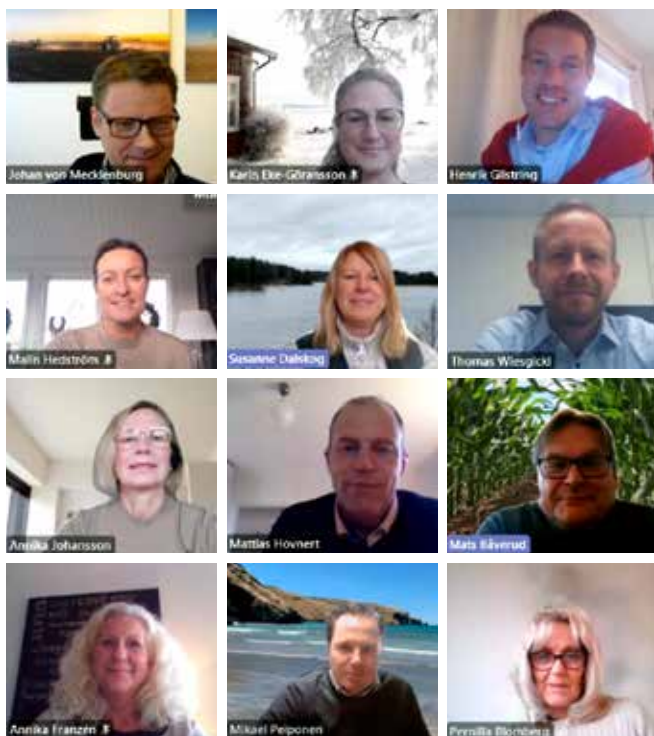
Idag levererar Väderstad Components originaldelar till både nyproduktion och reservdelar. Pandemin till trots, kan Dan glädjande nog konstatera att lantbrukarnas investeringsvilja är fortsatt hög och att efterfrågan på reservdelar ökar.

“Framtiden känns verkligen ljus och målet är, som alltid, att vara ”bondens bästa vän”, genom att tillgodose våra kunders behov och önskemål på bästa sätt. Vi har flera nya produkter på gång och samarbetar nära våra kollegor på Väderstads konstruktionsavdelning. Under året har vi också tagit fram ett nytt marknadsföringskoncept, som innehåller många nyheter kring slit- och reservdelar – allt för att stärka vårt varumärke ytterligare”, berättar Dan.

Professionella lantbrukare vet att den viktigaste delen på en maskin är den som går i jorden, och gör det tuffa jobbet. För att kunna leverera slitdelar av högsta kvalitet behövs rätt kompetens och äntligen börjar företagets profileringsarbete att ge resultat.

“Vi har jobbat hårt med att profilera oss i regionen vilket har gett resultat – numera duggar spontanansökningarna allt tätare. Under året har vi haft en stark kompetenshöjning, både genom nyrekryteringar och vidareutbildning. Väderstad Components är en arbetsplats med stor framåtanda och vi kan glädjas över att ha starka ägare som satsar för framtiden. Dessutom är det ett fåtal arbetsgivare som kan skryta med att samtliga kontorsrum har sjöutsikt”, avslutar Dan.





## Kommunikation och tillgänglighet de viktigaste verktygen

I mars, när pandemin blev ett faktum, bildades Väderstads coronateam på ledningens initiativ. Teamet, som består av tolv personer, har ett tydligt fokus – att hålla medarbetarna säkra och stötta kunderna på bästa möjliga sätt.

I teamet finns representanter från företagets samtliga huvudprocesser, vilket omfattar stora delar av företagsledningen. Annika Johansson, Vice President Quality Health Safety Environment, leder det väl sammansvetsade teamet.

“Det har varit ganska intensiva månader och i början av pandemin hade vi möten varje dag. Efter semestern övergick vi istället till veckovisa möten samt vid behov. Det är mycket glädjande att kunna konstatera att verksamheten, under rådande omständigheter, har fungerat bra både vad gäller order- och leveransläge. Och framförallt är vi extra glada över att de få medarbetare som insjuknat, har tillfrisknat eller är på bättringsvägen”, säger Annika Johansson.



Eftersom Väderstad finns representerat i ett 40-tal länder har både smittspridning och restriktioner varierat – vilket medfört att teamet har haft en rejäl utmaning i att övervaka den globala situationen.

“Vi har noga följt pandemins utveckling och ländernas restriktioner, både för att kunna efterleva de råd och riktlinjer som gäller i respektive land, men också för att kunna agera proaktivt och möta våra kunders behov på bästa sätt”, säger Annika Johansson.

Under pandemins första kvartal fanns också farhågor om att leveranserna av material skulle komma att påverkas. Väderstads inköpsteam arbetade därför kontinuerligt med att utvärdera de eventuella framtida leveransriskerna och höll hela tiden en tät dialog med sina leverantörer.

“Vi ser att kommunikationen med våra medarbetare, kunder och leverantörer har varit avgörande i vårt arbete. I början av pandemin gav vi på inköpsavdelningen exempelvis samtliga leverantörer i uppgift att veckovis rapportera vilka risker de såg kopplat till kommande leveranser. Detta gav oss möjlighet att kunna planera och ställa om”, säger Thomas Wiesgickl, Purchasing Director.

### Möten, mail, intranät och skyltar

Teamet såg till att snabbt skapa en särskild Corona-sida på intranätet som löpande uppdaterades med relevant information, allt från frågor och svar till råd och tips för distansarbete.

Annika Franzén, Vice President HR berättar: “En utmaning har varit att hela tiden ställa om och hinna få ut information till samtliga medarbetare. Utöver intranätet har vi haft löpande kommunikation med chefer och medarbetare via ledarträffar och mail.”

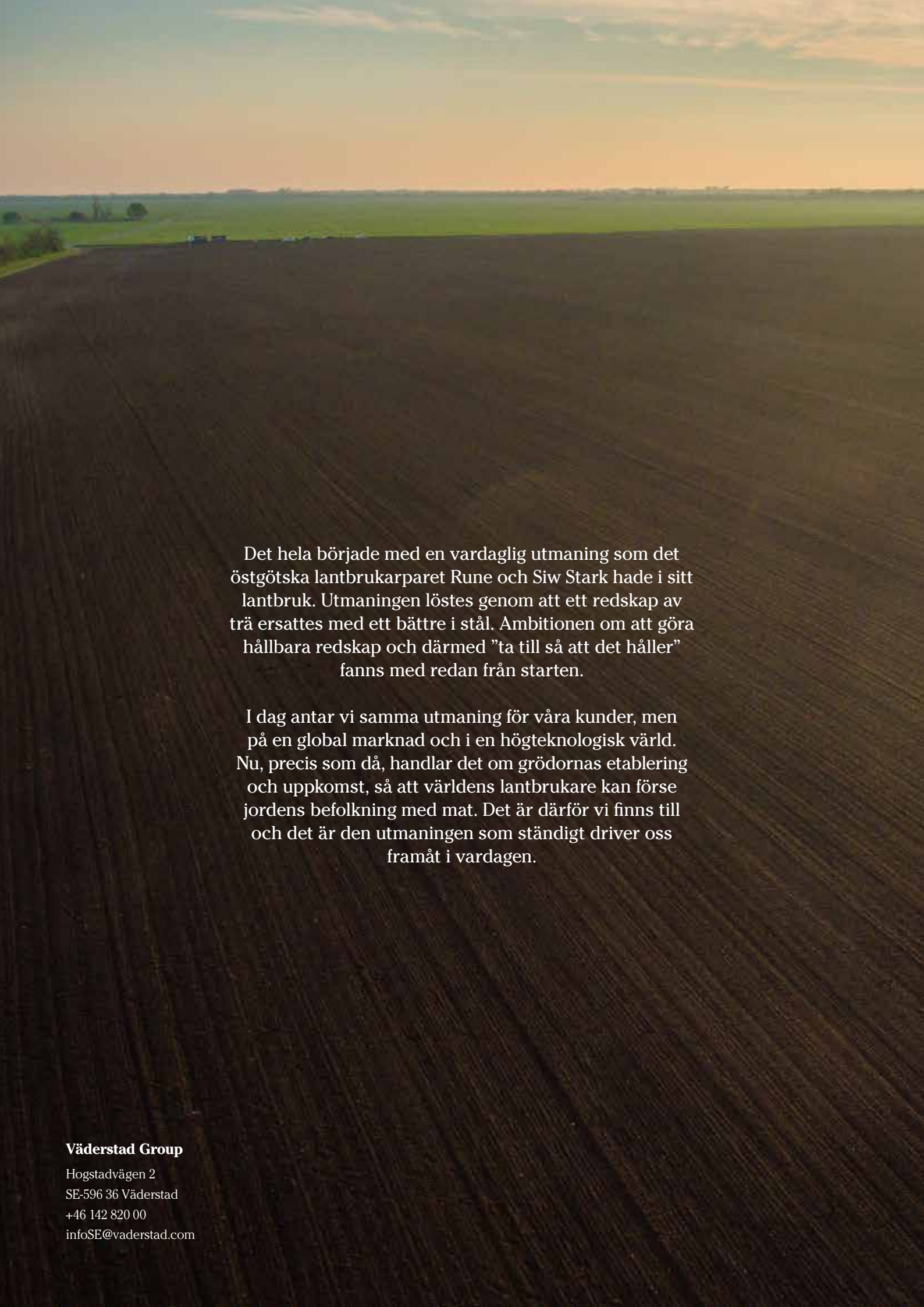
När det kommer till den mer praktiska hanteringen för att kunna följa myndigheternas riktlinjer har företaget jobbat med informationsskyltar och avgränsningar i lokalerna. Säkerhet och en god arbetsmiljö har hela tiden prioriterats.

“Vi har uppmanat alla medarbetare att glesa ut på arbetsplatsen, använda digitala verktyg och jobba hemifrån i den mån det är möjligt. Innan pandemin hade vi precis klivit in i en mer digital arbetsmiljö, vilket har underlättat hemarbete, möten, träffar och utbildningar via Teams”, säger Annika Franzén.

### Ingen korttidspermittering

Under den gångna våren valde Väderstad att använda förra årets starka resultat till att finansiera den omställning som krävdes för att hantera situationen. Ett beslut som innebar att man valde bort statliga medel för korttidspermittering.

“Det finns företag som har drabbats så mycket värre än Väderstad. Vi hade ett mycket bra år bakom oss när pandemin slog till, därför valde vi att konvertera vinstdelningen till ledighet under sommaren när vi ställde om produktionen. Det visade sig vara en lyckad strategi, för efter semestern kunde vi starta igång enligt plan”, berättar Annika Franzén.



Det hela började med en vardaglig utmaning som det östgötska lantbrukarparet Rune och Siw Stark hade i sitt lantbruk. Utmaningen löstes genom att ett redskap av trä ersattes med ett bättre i stål. Ambitionen om att göra hållbara redskap och därmed ”ta till så att det håller” fanns med redan från starten.

I dag antar vi samma utmaning för våra kunder, men på en global marknad och i en högteknologisk värld. Nu, precis som då, handlar det om grödornas etablering och uppkomst, så att världens lantbrukare kan försörja jordens befolkning med mat. Det är därför vi finns till och det är den utmaningen som ständigt driver oss framåt i vardagen.

**Väderstad Group**

Hogstadvägen 2  
SE-596 36 Väderstad  
+46 142 820 00  
[infoSE@vaderstad.com](mailto:infoSE@vaderstad.com)