



# Framtid och ungdom på Entreprenad Live

**MÄSSA** ► På en elektrisk minigrävare sitter Fanny Lindgren. Hon är 5 år och det är första gången hon sitter bakom spakarna på en grävmaskin. Några meter bort står hennes kompisar och väntar otåligt, men välordnat, på sin tur. Det är maskinmässa på Ring Knutstorp i Skåne, och temat är framtiden.



Fanny Lindgren, 5 år, från Ekdungens förskola i Kågeröd spakar självsäkert i Maskinentreprenörernas monter på Entreprenad Live i Skåne.





Anker B. Lemvig är ansvarig för Manitous försäljning i Sverige. Danskas Scantruck har varit generalagent för Manitou i Sverige i ett halvår, och var på Ring Knutstorp för att berätta detta för kunderna.

**F**anny Lindgren går på Ekdungens förskola i grannbyn Kågeröd, alldeles intill Ring Knutstorp och barnen har bjudits in av Maskinentreprenörerna (ME) eftersom temat för årets ME-kongress var framtiden. När Fanny kört klart är hon nöjd.

– Det var roligt, jag fick lasta grus från en låda till en annan låda. Men roligast var nog att gunga gungbräda, konstaterar Fanny.

I montern fick barnen rita sin version av framtidens maskin.

– Våra barn ritade sina framtidsmaskiner redan i veckan innan vi kom hit. Vi ville öka intresset inför besöket och nu kunde barnen koncentrera sig på maskinerna, säger pedagogen Jonna Larsson.

Besöket på mässan ska följas upp på förskolan.

– Vi samtalar med barnen om maskiner, tar fram bilder och fakta om maskiner till dess att barnen tröttnar på ämnet. Maskiner blir ett tema i några veckor och maskiner och besöket på mässan vävs in i undervisningen i språk och kommunikation samt i natur och teknik, som är våra två specialområden, berättar Jonna Larsson.

Totalt var det 60 barn i åldrarna 4–6 år från Ekbackens förskola som besökte mässan.

– Det händer mycket på Knutstorp Ring, men det är sällan vi blir inbjudna. Barnen har varit väldigt förväntansfulla inför besöket. De köade som aldrig förr i morse, berättar Jonna Larsson.

Entreprenad Live på Ring Knutstorp i Skåne lockade 6 247 besökare och många av de 130 utställarna tyckte det var rätt sorts besökare som dök upp.

Hans-Erik Kristensson är en av arrangörerna. Han håller med om att det är vilka som kommer som spelar roll och inte hur många.

– Ingen utställare kan prata med 6 000 besökare. En utställare sa till mig på lördagen att ”Det är ju kunder som kommer, som vill köpa”, och det är väl det bästa betyg en mässa kan få.

Johnny Carlsson som är försäljningschef på Wacker Neuson i Sverige, är inne på samma linje.

– Den här mässan är lagom stor, montrarna ligger tätt och området är lätt övergripigt. Dessutom är det mycket maskiner, och inte så mycket krams. Det gör att det är rätt besökare som kommer hit. Vi utställare vill träffa kunder som vi kan prata med.

**I Wacker Neusons monter** lockade en förevisning av företagets nya batteridrivna stamp, men nordisk konkurrens satte dock stopp för detta.

– Det är anläggningsmässa både i Danmark och Norge den här helgen, så vi fick inte hit någon stamp, berättar Johnny Carlsson. Han berättade dock gärna om Wacker Neusons satsning på eldrivna maskiner.

– Förutom den eldrivna stampen lanserade Wacker Neuson i fjol en minigrävare med fristående,





Wiklund Trading avtäckte en Yanmar SV26 Black Edition på mässan. Den en auktionerades sedan ut på företagets hemsida.



Möjligheterna att gräva i anslutning till montrarna var uppskattat. Hos JCB var kön till provkörning lång.



» I slutänden är det alltid kunderna som får betala deltagandet på mässor. Det läggs på maskinpriserna. Därför har vi som maskinsäljare ett ansvar gentemot kunderna att tänka oss för innan vi lägger ut pengar.

#### FAKTA

### Entreprenad Live

Entreprenad Lives affärsidé är att skapa starka regionala mässor för proffs inom bygg- och anläggningsbranschen med fokus på entreprenad och bestående av utställning, provkörning, seminarier och upplevelser.

Mässorna roterar mellan de tre storstadsområdena och arrangeras vart tredje år i respektive Skåne, Göteborg och Stockholm. Mässan drivs av Peter Eriksson och Hans-Erik Kristensson.

I år gick Entreprenad Live på Ring Knutstorp i Skåne.

**Utställare:** 130.

**Besökare:** 6 247.

eldrivet hydraulaggregat, på Intermat i april lanserades en eldriven kompaktlastare och snart kommer det en eldriven dumper. Vi tror det finns ett behov av eldrivna maskiner. Det blir inga avgaser, lägre ljud, inga oljor och det går inte att tanka fel. Det enda fel du kan göra är att glömma ladda batteriet.

En annan utställare som var nöjd var Göran Andersson, vd på Bobcat Sverige. Han tycker att Entreprenad Live är en enkel mässa med vänlig stämning. Han anser dock att det blivit för många mässor i anläggningsbranschen i Sverige på senare år.

– Det finns inte besökare så det räcker till alla mässor, det finns inte tillräckligt med nyheter för att ha mässa varje år och det kostar för mycket att ställa ut. Dessutom är det många kunder i dag som hittar nyheter om maskiner och redskap på nätet. Dom är inte intresserade av mässor, tror Göran Andersson

– I slutänden är det alltid kunderna som får betala deltagandet på mässor. Det läggs på maskinpriserna. Därför har vi som maskinsäljare ett ansvar gentemot kunderna att tänka oss för innan vi lägger ut pengar.

**Något som gladda både utställare** och besökare var gräv möjligheterna i anslutning till montrarna. I grävdelen i Bobcats monter gick en av företagets slirstyrda bandlastare. Den hade en så kallad soil conditioner monterad, ett redskap som fräser upp den nyligen averkade marken. Därefter bytte den

redskap till en markberedare som plockar upp sten och stubbar, samtidigt som den räfsar jorden, som blir färdig såbädd.

– Vi säljer inte maskiner i dag, vi säljer redskap och sedan får vi sälja maskinen på köpet, berättar Göran Andersson.

I andra änden av mässområdet ligger JCB:s monter. Generalagenten Söderberg & Haak har valt att ställa ut på Entreprenad Live tillsammans med fem av sina återförsäljare. Det är Göranssons Maskin, Staffanstorp, Agroma Nordväst, Billesholm, Agro Hill Maskin, Halmstad, Årrods Traktor & Maskin, Hörby samt Agroma Öst, Ystad.

– Det är en bra lösning att vi står samlade. Alla hjälps åt. Så här gör vi på lantbruksmässorna också, berättar Anders Göransson från Göransson Maskin.

– Vi är flera som delar på kostnaderna och vi kan visa ett större utbud av maskiner. Dessutom har vi större kompetens tillsammans än som enskilda företag, påpekar Ingvar Persson från Agroma Nordväst.

Hans-Erik Kristensson tycker att det är viktigt att efter varje mässa ta lärdom och försöka göra mässan ännu bättre nästa gång.

– Det är ofta små, praktiska detaljer. Exempelvis så brukar man märka ut monterytorna med sprayfärg. Den kan sedan sitta kvar på asfalten i flera år. Till årets mässa provade vi att märka ut montrarna med silvertejp i stället. Det funkade väldigt bra, visade det sig.





JCB:s generalagent Söderberg & Haak ställde ut tillsammans med fem lokala återförsäljare. Här delar av gänget: Malin Karlsson, Agrohill Maskin, Thord Wreter, Söderberg & Haak, Hans Persson, Agroma Nordväst, Anders Göransson, Göranssons Maskiner och Ingvar Persson, Agroma Nordväst.



Johnny Carlsson på Wacker Neuson visade packningsmaskiner.



Göran Andersson, vd på Bobcat Sverige tycker att Entreprenad Live är en enkel mässa med vänlig stämning.



Rondellen Maskin använde en U-båt för att locka in folk i monter på Entreprenad Live.

**>>** Vi har konstaterat att många som har entreprenadmaskiner också har lastbilar. De behöver flytta maskiner, köra massor, med mera.

Något mindre lyckat var experimentet med kvällsöppet till 19:00 på torsdagen. Det var inte många besökare som nappade på det.

– Det är svårt att veta vad det berodde på. Vi får se om vi provar kvällsöppet på mässan i Göteborg nästa år.

**En annan utveckling av Entreprenad Live** var de utökade möjligheterna till provkörning, något som uppskattades både av besökare och av utställare. Det utnyttjades bland annat av den tyska lastbilstillverkaren MAN, som på Ring Knutstorp för första gången var med på en entreprenadmässa i Sverige.

– Vi har konstaterat att många som har entreprenadmaskiner också har lastbilar. De behöver flytta maskiner, köra massor, med mera, förklarade Evert Landgren, säljare på MAN i Malmö.

Huvudnumret i MAN:s monter var Hydro Drive. Det är två hydraulmotorer som sitter i naven på framhjulen. De kan kopplas in vid behov och ger då lastbilen tillfällig drivning på framhjulen utan behov av en drivaxel med differential för framhjulsdriften.

– När en lastbil ska tippa exempelvis ett lass grus, kommer bakhjulen ofta ut på lös mark, medan framhjulen är kvar på fast mark. Då behövs framhjulsdriften tillfälligt för att komma iväg, påpekar Evert Landgren.

– Jämfört med konstant fyrhjulsdraft så är det här systemet 500 kilo lättare, vilket betyder att man kan ta 500 kilo mer på flaket. I och med att den endast används vid behov och aldrig över 30 kilometer i timmen, så spar det även bränsle, berättar Peter Winbo som är marknadsansvarig hos MAN.

Hur gick det då för Fanny och de andra barnen på Ekdungens förskola? Rätt bra faktiskt. Ekdungen vann den lekstuga som var första pris i teckningstävlingen om framtidens maskin. Och vad gäller framtiden så kan man konstatera att en del av de inlämnade teckningarna påminner om och faktiskt går något steg längre än de konceptmaskiner som de stora maskintillverkarna tar fram. Så på den fronten verkar återväxten vara säkrad.

Av: Lars-Olof Tandberg