

TEKNIK

"Vi vill ha färre mellanhänder och skapa en närhet"

Farmers First är ett svenskt företag med rötterna i Vellinge, Skåne. Grundarna, med erfarenhet från olika positioner inom maskinhandeln i Sverige och Europa, kände att det fanns utrymme för en förändring som gynnar lantbrukarna.

Farmers First vision är att förändra hur lantbrukare köper och säljer maskiner genom sin digitala säljplattform och innovativa metoder.

– Farmers First öppnar upp möjligheter för lantbrukare att få tillgång till maskiner och information på ett transparent och effektivt sätt. Genom att kombinera lokala aktörer som verkstäder med personlig service och expertrådgivning, erbjuder vi en modern lösning för lantbrukarna. Vi satsar på att sälja lantbruksredskap, inte traktorer, och målet är att ge lantbrukarna full kontroll över sina maskinaffärer, säger Jakob Söderberg, Affärsutvecklingschef på Farmers First.

Är lantbrukare redo för det nya sättet att göra maskinaffärer på?

– Det är nog både och, en del är redo, medan andra vill avvakta lite och se hur det utvecklar sig. Detsamma gäller maskintillverkare, men det är många som har hört av sig och vill utforska möjligheten att samarbeta med Farmers First.

Hur fungerar inbyte av gamla maskiner när man köper nya genom er?

– Vi har ett jättenära sam-



Jakob Söderberg, är Affärsutvecklingschef på Farmers First. Han säger att företaget har stora ambitioner och att de vill vara märkesoberoende.

FOTO PRIVAT

bete med ungefär 60 lokala serviceverkstäder vilket underlättar maskinbytesprocessen för våra kunder. Genom att samarbeta med dessa verkstäder erbjuder vi möjligheten till lantbrukare att byta in sina gamla maskiner vid köp av nya.

Processen är strukturerad för att separera maskinaffären från inbytesaffären, och ska ge kunderna en tydlig insyn i prissättningen och tillgängliga alternativ.

EFTERMARKNAD OCH SERVICE

Det är Farmers First som kommer att ansvara för eftermarknaden och service för de maskiner som säljs genom deras plattform. Enligt Jakob kommer de sträva efter att hålla en nära kontakt med både lantbrukare och verkstäder för att säkerställa att maskinerna underhålls och fungerar korrekt.

– Vi tror också mycket på att stödja och stärka de

lokala verkstäderna så att de får vara kvar nära bonden. En verkstad behöver också få in jobbunderlag för att kunna driva en hållbar verksamhet framåt.

LEVERANSPROCESSEN

Farmers First säkerställer leverans till kunden med hjälp av lokala verkstäder. Köpprocessen inleds med digitala rådgivningar och möjligheten att anpassa maskinen enligt kundens behov. När beställningen är klar och avtalet undertecknas, levereras maskinen till en lokal verkstad för att sätas i gång innan den levereras till kunden. Farmers First jämför sin affärsmodell med Teslas, där kunden har möjlighet att anpassa och konfigurera produkten enligt deras behov.

När det kommer till finansiering och ägande, kommer Farmers First att erbjuda sina kunder olika finansieringsalternativ och

erbjuder även support för att förbättra användningen av maskinen och underhåll för att bevara andrahandsvärdet.

Vad är de främsta fördelarna med att köpa maskiner digitalt genom Farmers First jämfört med traditionella metoder?

– Det har blivit en liten snurr på det här med "digitalt". Vilka är fördelarna med att köpa på det här nya sättet tänker jag i stället? Jo det är det digitala i kombination med det lokala som gör att lantbrukaren får tillgång till fler varumärken, transparenta priser och närmare relation med lokala serviceverkstäder.

Enligt Jakob ger det också möjlighet för fler tillverkare att nå fler kunder utan att behöva använda mellanhänder. Han tror att deras modell kommer att förändra sättet lantbrukare köper maskiner på.

– Vi kommer aldrig gå med på någon typ av krav på exklusivitet. Vi vill ha färre mellanhänder och vi vill skapa närhet.

Farmers First kommer att erbjuda support och rådgivning till sina kunder, både digitalt och genom personliga möten. De kommer att vara tillgängliga för kunder genom olika kanaler som chatt, telefonsamtal och webbmöten. Och de planerar även att delta i lokala kundevent och samarbetar med lokala verkstäder för att erbjuda personlig rådgivning och support. Jakob tror också att deras kundambasadorer, som har erfarenhet av att köra maskiner, kommer att vara en värdefull källa till rådgivning.

ÖPPEN PRISSÄTTNING

Enligt Jakob strävar Farmers First efter att erbjuda konkurrenskraftiga priser till sina kunder. Målet är att ha en öppen prissättning och effektiva affärsprocesser, och att ligga något under priset hos traditionella återförsäljare. Att specificera en exakt siffra just nu är svårt, men Jakob menar att öppenhet och effektivitet kommer att vara nyckelfaktorer för att erbjuda bättre priser.

I september meddelade Farmers First att de hade etablerat ett distributionsavtal med Krone. Detta efter att Krone avslutat samarbetet med Söderberg och Haak.

Samarbetet med Krone borde innebära en kraftig expansion som kräver mycket kapital. Går Krone in som delägare?

– Med vårt upplägg är det

kunden som bestämmer vad som ska tillverkas och därmed minskar mängden maskiner som tillverkas för att ställas i lager. Därmed minskar behovet av kapital för lagermaskiner jämfört med tidigare, vilket är en stor fördel. Krone är engagerade i att prova en ny metod av distribution och att själva utvecklas med ett nytt och effektivt sätt att nå marknaden på. Det kan man göra på många sätt, och ett är att hjälpa en ny aktör som Farmers First med exempelvis bra betalningsvillkor. Vi värdesätter deras engagemang på detta område högt, det gör det mycket lättare för oss att komma i gång och att skapa en förändring.

Exakt vilka aktörer som går in som delägare är inget som Jakob vill gå närmare inpå.

– Man kan säga så här, det här är ett startup och det är en hel kedja av olika riskkapitalaktörer som har velat att den här funktionen ska upp.

Jakob förtydligar att företaget har stora ambitioner, de vill vara märkesoberoende och fokusera på distribution av lantbruksredskap. Han hoppas att projektet kommer bli välkomnat.

– Vi har tydliga mål för att öka vår omsättning, sen är det väldigt svårt att veta när och hur den här breddningen kommer. Det kommer att ta några år att få till det. Men våra ägare ser långsiktigt på detta, och vi tror att vår plattform kan utvecklas och anpassas för olika behov och produkter, även internationellt.

