

VIMEK®

EN KUNDTIDNING
UTGIVEN AV
VIMEK AB 2017

Utbildning
i hållbart
skogsbruk

Satsar på
eftermarknad

Succé i
Vitryssland

Skonsam skogsvård med Vimek

Forester

Familjen Forester växer!

- H50 Förenklad prioritetsaptering
- F30 Skotarprogram
- Mät, visualisera och följ upp med telematiksystemet DasaConnect!
- H60 Prioritetsaptering
- H70 Värdeaptering

I MONTER 812
PÅ ELMIA WOOD
BERÄTTAR VI MER.
VÄLKOMMEN!



CONTROL SYSTEMS
dasa

Tel +46 (0)470 77 09 50 ■ www.dasa.se

Nu tar vi ett stort steg framåt

JAG KÄNNER MIG STOLT. Stolt över vad vi som företag har åstadkommit. Vi har utvecklats från ett mindre familjeföretag till en marknadsledande och global aktör när det gäller mindre skogsmaskiner.



Från början vände vi oss till privata skogsägare som behövde en robust och driftsäker medhjälpare i skogen utan att det kostade skojtan. Idag värnar vi fortfarande om de privata skogsägarna, men har också en ny stark kundgrupp i form av professionella entreprenörer. De ser fördelarna med mindre maskiner, ett kostnadseffektivt alternativ som tar sig fram i skogen på ett skonsamt sätt. Det är jag stolt över.

VI ÄR JUST NU inne i ett mycket spännande skede. Vi har påbörjat produktionen enligt det stora avtal vi skrivit för den vitryska staten. Avtalet sträcker sig över två år och innefattar produktion av 126 maskiner. Vimek visar i och med detta att det är möjligt för ett medelstort svenskt företag att konkurrera om stora statliga upphandlingar, som det i Vitryssland. Det är jag också stolt över.

ETT SÅ STORT ÅTAGANDE är utvecklande för hela företaget. Vi har fått trimma organisationen och se över våra rutiner för att effektivisera produktionen och servicen till alla våra kunder.

Vi har bland annat anställt en försäljningschef med ansvar för den europeiska marknaden. Detta för vår alltjämt växande internationella marknad. Vi har också gjort en extra satsning på eftermarknad genom att anställa en eftermarknadschef. Allt för att behålla närheten till våra kunder, även när de befinner sig på andra sidan jorden.

ATT RO DETTA I HAMN hade inte varit möjligt utan ett nära samarbete med vårt nätverk av underleverantörer, återförsäljare, bankkontakter och våra ägare Cranab. Framför allt vill jag berömma mina medarbetare. Utan deras engagemang och kompetens hade detta inte varit möjligt.

Allt detta känner jag mig stolt över. Och jag ser fram emot att få presentera det lite närmare i magasinet du nu håller i din hand.

Trevlig läsning!

Fredrik Lundberg, vd Vimek AB

VIMEK®

Vimek AB Allan Jonssons väg 11, 922 31 Vindeln
Tel: 0933-135 15 Fax: 0933-710 56 Hemsida: www.vimek.se
E-post: info@vimek.se | parts@vimek.se

Ansvarig utgivare: Fredrik Lundberg Projektledare: Daniel Nilsson Redaktör: Jessica Andersson Foto: Carola Harnesk, Daniel Nestor, Sebastian Ekberg, Tomas Jansohn, Andreas Nilsson Mediasäljare: Anna-Lena Englund Annonsoriginal: Roxx Ateljé Grafisk form: Örjan Folcke Tryck: Litografen, Vinslöv 2017

ROXX Roxx Communication Group
0492-793 00 | www.roxx.se

ALLA SLAGS TRÄFÖRBRUKNINGSMATERIAL

TRUCKSTRÖN, UNDERSLAG, MELLANLÄGG, KAPADE ÄMNER, SPECIALEMBALLAGE och mycket mer....
Högkvalitetsprodukter för sågverk, aluminium- och järnindustrier.



TEGSNÄSSKIDÅVN AB
Tel. 0933-402 00
www.tegsmas.com



Fokus på hållbart skogsbruk innebär ökad efterfrågan på Vimeks mindre och smidiga maskiner.

Avtryck på marknaden, inte i skogen

Ett uppdaterat modellprogram, ett avtal som fördubblar företagets omsättning och en marknad som i allt högre grad efterfrågar driftsäkra, lätta och smidiga maskiner för ett skonsamt skogsbruk. Vimek ligger helt rätt i tiden.

Vimek är ett starkt varumärke som representerar hög svensk kvalitet. Innanför väggarna utvecklas och monteras företagets fem serieproducerade maskiner. Maskiner som ska passa en bred kundgrupp med höga krav på driftsäkerhet och funktionalitet.

– Våra maskiner har gått från att vara den private skogsägarens självklara val till att även efterfrågas hos professionella entreprenörer, berättar Fredrik Lundberg, vd på Vimek. Det ställer olika krav på maskinerna och vår ambition är att bygga maskiner som passar hela kundgruppen.

Låt inte skenet bedra

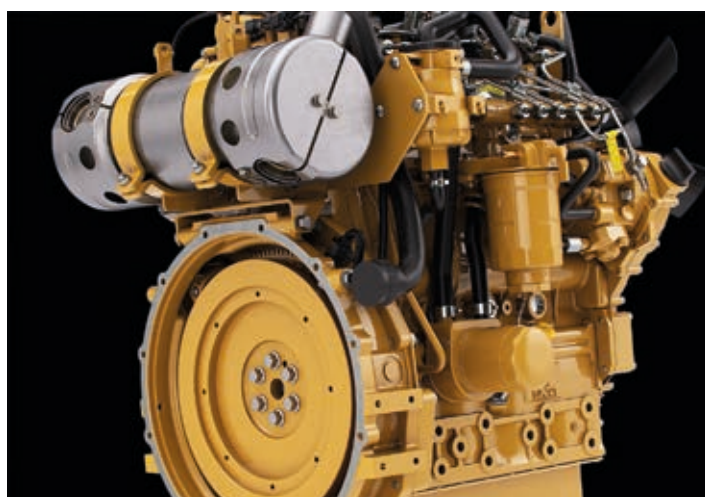
Vimeks maskiner tillverkas i moduler för att varje kund ska kunna kombinera ihop en maskin som är optimal för deras behov. De ser kanske inte mycket ut för världen, men under skalet ryms en modern maskin som uppfyller marknadens krav både när det gäller miljöhänsyn och funktioner. Ambitionen är att producera effektiva och lätthanterliga skogsmaskiner som inte förstör skog och viktiga rotsystem där de tar sig fram.

– Det är en utmaning att behålla enkelheten i instrumentbrädans utformning när

det ställs högre och högre krav på mätbarhet i det arbete skogsmaskinerna ska utföra, säger Johannes Nilsson, produktchef på Vimek. I den nya generationen maskiner har vi gjort vissa justeringar i hyttdesignen för att få plats med de moderna funktioner vi vill ha med och som kunderna efterfrågar, samtidigt som vi behåller så mycket av enkelheten som möjligt för föraren.

Smider på en god historia

Vimek står stabilt på en mer än hundraårig historia. Det som började som en



VI HJÄLPER DIG ATT LYCKAS!

Pon Power AB är exklusiv återförsäljare och servicelämnare för Caterpillars motor- och generatorprogram i Sverige. Med Caterpillars globala servicenätverk och Pon Powers lokala närvaro är du garanterad exceptionell driftsäkerhet och lägsta möjliga ägandekostnad.

WE TAKE CARE OF IT.





smidesverkstad i Vindeln 1912 har utvecklats till en marknadsledande tillverkare av mindre skördare och skotare för ett modernt skogsbruk.

En lyftkrok för timmerhuggare var första steget Vindelns Mekaniska verkstad tog i riktning mot skogsbranschen. Det var redan på 1930-talet.

Under slutet av 70-talet skärptes fokus mot skogen. Då utvecklades flera innovativa produkter för den privata skogsägaren. Bland annat tillverkades vedkappar, vedklyvar, vedprocessorer och en terrängvagn. 1982 förenklades företagsnamnet. Vindelns Mekaniska verkstad blev Vimek. I samband med namnbytet flyttade också verksamheten till nya lokaler vid Vindeln Innovation Park i Vindeln där företaget idag huserar.

Arbetar i skog över hela världen

De senaste åren har företaget även etablerat sig på en internationell marknad. Tjeckien och Vitryssland är de i särklass största marknaderna utanför Sverige. 2016 skrev Vimeks ledning under ett historiskt avtal med staten Vitryssland som innebär att



Under 2017 lanseras Vimeks nya generation av Dream Team, Vimek 610 SE och Vimek 404 SE samt Vimek 606 TTW.

företaget mer än fördubblar sin omsättning under åren 2016–2018. Det är en stor utmaning och en möjlighet att utveckla företaget som helhet.

– Vår organisation trimmas för att hantera avtalet med Vitryssland, berättar Fredrik

Lundberg. Det kommer att vara till fördel även för våra övriga kunder, säger han. Vi kommer att utveckla vår eftermarknad och våra utbildningar ytterligare och få mer återkoppling, vilket naturligtvis också kommer våra övriga kunder till godo.

DÄCKTEAM
vet vilka däck du behöver

**UNDVIK LÅNGA
STILLESTÅND!**

Vi lagar däcket
snabbt i våran
VULKMASTER

N1
NYMANS
DITT DEPÅSTOPP FÖR DÄCKSERVICE

Umeå: 090-77 24 24 • Vindeln: 0933-106 60
Nordmaling: 0930-311 25
WWW.NYMANSDAECK.SE

**VI ÄR VIMEKS
STÖRSTA KOMPONENT-
LEVERANTÖR.**

FÖR VIMEK TILLVERKAR VI HYTTOR,
RAMAR, VAGNAR & MIDJOR.

PRODUKT-
UTVECKLING

TILLVERKNING

YTBEHANDLING

LOGISTIK

www.compia.se

COMP
GROUP



Stolt kranleverantör till bra skogs- maskiner.

**Svensk kvalitet och
beprövad konstruktion**

Våra kranar tillverkas till 100% i Sverige. Konstruktion och utveckling sker i Sverige av skogskunniga medarbetare med lång erfarenhet. Vår toppmoderna produktionsanläggning i Bäckefors säkerställer produktkvaliteten.





Det var denna illustration av Vimeks gallringskoncept som avgjorde saken för Ola Lindström. Årsringarna åskådliggör på ett bra sätt effekten av att gallra med Vimeks maskiner, före och efter.



DET HÄR ÄR OLA:

Ålder: 44 år

Arbetsuppgifter: Försäljningschef utanför Norden

Tidigare erfarenheter: Svetsare, produktionschef, säljare, försäljningschef, vd

Bor: Villa i Umeå

Familj: Fru och tre barn. Två söner på 10 år och 17 år och en dotter som är 19 år.

Fritidsintressen: Ola är en friluftsnjutare. Han befinner sig gärna ute i naturen i och på vattnet med familjen eller själv med kompisar, både sommar och vinter. Han tycker om att resa och att träna på motionsnivå. Ola är allmänt sportintresserad men särskilt intresserad av motorsport. Eftersom ena sonen håller på med skotercross och friåkning följer han det med extra intresse. Ola är också ideellt föreningsaktiv, engagerad inom kyrkan och tycker om att driva hobbyprojekt på sin fritid.

Ola Lindström

Med världen som arbetsplats

Vimek har gjort resan från litet familjeföretag till att vara en aktör på den globala marknaden. Ola Lindström påbörjade nyligen sin resa tillsammans med Vimek, i rollen som försäljningschef för Europa, utanför Norden.

– Det känns väldigt spännande, säger Ola Lindström. Vimek är ett företag med bra produkter av god kvalitet och teknisk förträfflighet med ett bra koncept i mina ögon. Men det finns också utvecklingspotential och intressanta utmaningar, vilket jag tycker om.

En väska full av erfarenhet

Ola är entreprenör in i själen. Han har tidigare arbetat inom andra industriföretag både som anställd, men också som egen företagare. Han drev eget under många år. De senaste åren som företagskonsult inom ledarskap och handel med olika agenturer.

– Jag älskar att träffa människor, vilket är grunden för mitt djupa intresse för marknad och försäljning.

Som försäljningschef är det Olas uppgift att koordinera kontakterna med Vimeks återförsäljare (dealers), samt att se till att de är uppdaterade

när det gäller produkterna, att de har den senaste informationen, säljmaterial med mera. Det handlar om att kvalitetssäkra varumärket Vimek och möjliggöra ett effektivt arbetssätt för de säljande resurserna på de olika marknaderna.

De första stegen på vägen

Till att börja med har Ola satt sig in i Vimek som företag och fakta kring produkterna, system och arbetssätt. Men i grund och botten är det relationerna som är viktigast för honom, att bekanta sig med människor både inom väggarna på Vimek och återförsäljare runt om i världen.

– Återförsäljarna är av avgörande betydelse för oss, säger Ola, de är vår förlängda arm. För många kunder är återförsäljarna den närmaste kontakten med Vimek. De är också viktiga för oss eftersom de har lokalkännedomen som vi kanske saknar när vi pratar om den utländska marknaden, de kan språket och de kulturella koderna.

Resan har bara börjat

Vimek har femton dealers utanför Norden, bland annat i USA, Brasilien, Baltikum, Tjeckien, Storbritannien, Vitryssland och Japan. Nästa steg för Ola blir att börja resa för att träffa återförsäljarna på plats och även delta som stöd vid mässor och marknadsaktiviteter där Vimek finns representerade. Parallellt med det uppdraget kan Ola inte låta bli att fundera framåt och söka möjligheter för ytterligare utveckling. Som person rör han sig i gränslandet mellan produktdesign, teknik, marknad, sälj och kommunikation.

– Mitt intryck av Vimek är att det är ett modernt företag och en väldigt prestigelös arbetsplats med sköna människor. Jag tycker om kommunikationen, relationerna och hur vi tar till vara och använder den kompetens som finns inom företaget. Jag ser fram emot att vara en del av den gemenskapen och att utveckla den vidare in i en spännande framtid.



Vimeks maskiner får arbeta hårt i Tjeckien, många timmar per dygn och lastas tungt. Driftsäkerhet och relativt enkelt underhåll är därför stora fördelar.

Som gjord för tjeckiska skogar

Tjeckien är omkring en tredjedel täckt av skogsmark. Största delen är produktiv gran- och tallskog och skogarna är uppdelade i små områden. Många av dem bara på några hektar vardera. När varje träd räknas kommer Vimeks skogsmaskiner till sin rätt.

I år skickas den 150:e skogsmaskinen från Vimek till Tjeckien. Sedan 2002, när den första Vimek 606TT såldes till landet, har efterfrågan varit stabil både på nya och begagnade maskiner.

Vimeks återförsäljare, Tomas Kuchta på Lesnicka Obchodny, berättar att flera faktorer gör märket framgångsrikt i Tjeckien.

– Vimek introducerades vid precis rätt tidpunkt, berättar Tomas. Gallringsbehoven är stora och konceptet passar Mellaneuropas skogar perfekt. När ni pratar skogsfastigheter i Sverige handlar det om stora arealer. Här i Tjeckien är det små områden och det är viktigt att så många träd som möjligt kommer till nytta. Vimeks mindre maskiner innebär mindre spill på grund av framkomlighet, vilket är värdefullt.

Nära kunderna

Tomas, tillsammans med sex anställda, arbetar heltid med Vimek i Tjeckien. Det handlar inte bara

om försäljning, utan minst lika viktigt är råd och service. Tomas prioriterar att finnas nära kunderna.

– Varje minut en maskin står stilla kostar pengar. Därför är det viktigt att de är i drift så stor del av tiden som möjligt. Att de är enkla att underhålla är då en stor fördel, säger Tomas. Kunderna kan ringa till oss och få råd, men ofta kan de lösa mindre fel och det mesta av underhållet själva. Det spar mycket tid och alltså pengar.

Uthållig hjälp i många år

Eftermarknaden är mycket effektiv och reservdelsförsäljningen stor i Tjeckien eftersom maskinerna har lång livslängd med många arbetstimmar jämfört med en maskin som går i de svenska skogarna.

– Här får maskinerna jobba väldigt hårt, berättar Tomas. De arbetar många timmar per dygn och lastas tungt. Vi har en maskin från 2002 som nu är uppe i över 43 000 arbetstimmar, berättar Tomas.



Det finns exempel på maskiner som kört över 40 000 timmar och som fortfarande körs i daglig drift.

Det är många timmar för ett arbetsfordon. Mannen som kör den vill hinna jobba så mycket som möjligt innan den närliggande pensionen så därför får maskinen extra många timmars arbete.

Tjeckien är Vimeks hittills största exportmarknad och Tomas tror på fortsatt positiv utveckling.

– Produkterna är fantastiska, säger Tomas. De passar det tjeckiska skogsbruket väldigt bra, vilket är orsaken till att märket är så framgångsrikt.



Nordens bredaste sortiment av rullningslager och glidlager för skogsindustri

www.nomo.se



TÅBY | GÖTEBORG | MALMÖ | AVESTA | BORLÄNGE | GÄLLIVARE | KÖPENHAMN | BJÖRNEBORG | HELSINGFORS | ULEÅBORG | ÅBO

Kontakta oss på: 0430 - 732 30

WWW.HYTTKOMFORT.SE

Svensk Hytt-Comfort AB · Kullsgårdsvägen 21, 312 34 Laholm · Tel: 0430-732 30
Fax: 0430-73231 · E-mail: order@svenskytt-komfort.se





IGGESUND FOREST

BLUELINE

**STARKARE.
TÅLIGARE.
SMARTARE.**



Produktserien Blue Line är resultatet av mer än 30 års utveckling, testning och tillverkning av maskinvård för den professionella avverkningsindustrin. Kort sagt, de är de bästa svärd vi någonsin gjort.

Se filmen och läs mer på www.iggesundforest.se

Ordertelefon 0650-54 11 11 • order@iggesundforest.se

En del av Olofsfors

ECO-TRACKS™

www.eco-tracks.com

U-SOFT™ →

Bandet som har allroundegenskaper och är skonsamt mot marken. U Soft har ett suveränt grepp och däckskydd.



Olofsfors
Make your own way

► www.olofsfors.se

VIMEK FINANS

Nu med
24 månaders
garanti**

Möjlighet till full finansiering på alla våra maskiner!

– Avbetalning, hyra eller leasing

- Löptider upp till 10 år
- Skräddarsydda avtal och personlig hjälp
- Ingen kontantinsats*
- Möjlighet att lösa en leasing

Kontakt: Patrik Hokkanen, Vimek Finans, Tel: 073-800 18 93, patrik@leasepro.se



Månadskostnad från
14 104 kr/mån.***



Månadskostnad från
10 906 kr/mån.***



Månadskostnad från
11 712 kr/mån.***



Månadskostnad från
6 644 kr/mån.***



Månadskostnad från
3 290 kr/mån.***

* efter sedvanlig kreditprövning, **24 månader eller 2000 timmar, ***Baserat på en grundutrustad maskin.
Tänk på att maskinerna på bilderna kan vara extrautrustade.

VIMEK®
www.vimek.se

Vimek Finans

– kundanpassad finansiering

Att investera i skogsmaskiner är ett viktigt beslut och ibland kan det behövas hjälp och råd kring möjliga finansieringsalternativ. Därför lanseras under 2017 Vimek Finans som ska underlätta för företagets kunder.

Det finns olika sätt att finansiera en investering. Men det kanske inte är den självklara lösningen som är den bästa. Det kan till exempel finnas fördelar med att fördela kostnaden för en investering under en period istället för att betala hela summan på en gång. Vimeks kunder erbjuds personlig hjälp och råd när det gäller finansiering vid köp av skogsmaskiner.

– Vi har lång erfarenhet när det gäller finansiering av skogsmaskiner och andra arbetsfordon, säger Patrik Hokkanen kontaktperson för Vimek Finans. Det innebär att vi är insatta i vad som gäller för entreprenörer som behöver uppgradera sin maskinpark. Vi kan branschen och har därför hög förståelse för kundens situation.

Så fungerar Vimek Finans

En stor fördel med Vimek Finans är möjligheten till **fullfinansiering, utan krav på kontantinsats**. Det gäller hela Vimeks modellprogram.



Vimeks kunder erbjuds personlig hjälp och råd när det gäller finansiering vid köp av skogsmaskiner.

Kunderna kan välja avtal med löptider upp till 120 månader. Det kan handla om avbetalning, hyra eller leasing. Vimek Finans innebär ett skräddarsytt avtal som passar just deras behov, samt personlig hjälp på vägen.

– Vi har väldigt högt kundfokus där vi jobbar

för varje kunds bästa, berättar Patrik. Vi jobbar nära våra kunder. Varje kund har en kontaktperson som är insatt i deras företag och situation. Det ökar möjligheterna för oss att hitta den bästa lösningen för just dem.

Helhetspartner & systemlösningar inom:

Mekanikbaserade komponenter och delsystem



Elsystem och kablage, elpaneler



AQ Components Mjällom AB • Tel vx 0613-72 22 00 • info.aqcm@aqg.se
AQ Wiring Systems AB • Tel vx 0613-72 22 00 • info.aqwse@aqg.se

www.aqg.se



– Din leverantör av bygg- och industriprodukter
0933-397 80 • www.bygma.se



tactile

— rugged computers —

Fordonsdatorer och Tablet PC



www.tactile.se



LYCKSELE PLÅTPRODUKTER AB

Din specialist på tunnplåsarbeten

Vi är samarbetspartnern som i alla led från ritning till färdig produkt hittar den bästa produktionslösningen för dig.

Sågvägen 17, Lycksele. info@lppab.se, www.lppab.se

Den förnyade Keto Forst har utvecklats för de svenska granskogarna



Från vänster på bilden Jarmo Jukarainen och Lauri Ketonen.

Finska Kone-Ketonen har lång erfarenhet av att tillverka skördare-aggreat. I höst blir det 40 år sedan VD Lauri Ketonen funderade på en alldeles ny lösning på stegmatare i trädmatning.

– Helt plötsligt när jag stod i köket i min studentbostad såg jag för mitt inre hur en skördare med bandmatning skulle se ut. Då föddes den första Keto-skördaren, minns VD Lauri Ketonen. Senare gjorde jag mitt diplomarbete om den första Keto-skördaren.

Samarbetet mellan Kone-Ketonen och Vimek fick sin början 2005. Sedan dess har Vimeks skogsmaskiner använt sig av Keto Forst Silver Supreme.

Arbetet med att utveckla nya Keto Forst-skördaren påbörjades i fjol, när representanter för Kone-Ketonen besökte Sverige. Den nya Keto Forst-skördaren är nu färdig och kommer att presenteras på mässan Elmia Wood i juni.

– Vi hade förberett oss på att förnya Keto Forst, då vi hade skaffat en liten begagnad Vimek skogsmaskin, med avsikt att göra egna tester i äkta miljö. Besöket på Vimeks fabrik i december samt önskemål från Vimek om en effektivare

skördare fick oss att ivrigt påbörja utvecklingsarbetet, beskriver Lauri Ketonen, VD för Kone-Ketonen, processen som påbörjades i januari.

Enligt Lauri Ketonen blev produktutvecklingen särskilt inspirerande då det jämsides med traditionella experimentella tester även användes modern skanningsutrustning som gjorde den digitala modelleringen lättare. Enligt Lauri Ketonen har Keto Forsts fått en ny egenskap med underkniv.

– Vi förväntar oss att den här modellen kommer att fungera vid gallringar i svenska granskogar samt i kvistrika skogar i både Storbritannien och Mellaneuropa, berättar Lauri Ketonen.

Skogsmaskinentreprenör Jarmo Jukarainen, som har gjort gallringar med Keto Forst-skördareaggreat i 10 år, har fungerat som testförare för den nya modellen. Han beskriver den smidiga Vimek-skogsmaskinen samt den förnyade Keto

Forst som en kostnadseffektiv maskinkombination för första gallring. Enligt Jukarainen tar den förnyade Keto Forst med underniv trädets i ett fast grepp och på sått går sågningen snabbare. Detta sparar också på kedjan.

– Speciellt gillar jag den nya maskinens kvistnings noggrannhet. Trädet hålls på plats och speciellt granens nedersta kvistar fås bort lättare. Skördareaggreat kan dessutom ta tag om flera träd samtidigt och det medför större effektivitet, beskriver Jarmo Jukarainen.

Jarmo Jukarainen nämner också att det är lättare och mera utrymme att reparera och serva Keto Forst. En viktig egenskap för en entreprenör. Man har utrymme och kommer bättre åt att byta hydrag slangar. Man kan lossa ventil blocket tack vare ett nytt fästningssätt, något som Jarmo Jukarainen uppskattar.



Varför gillar du Keto Forst- skördareaggreaten:

- Effektiv sågning • Trädet hålls på plats
- Effektivare kapning av stammarnas nedersta kvistar
- Den är ändå lätt, trots förnyelserna, bara 296 kg.

Skogen är vårt guld

– Vimek värnar det med varsamhet

Ett skonsamt skogsbruk är grunden till god avkastning för varje skogsägare, oavsett antal ägda hektar. Varje åtgärd har som syfte att skogen ska må så bra som möjligt. Och Vimeks maskiner är designade för just det, att på ett varsamt sätt se till att lämna de bästa träden och minimera skador på träd och mark vid exempelvis gallring.

Vimeks skördare 404 SE tar sig försiktigt fram mellan stammarna. Maskinen är endast 1,8 m bred och har en unik dubbel styrfunktion som ger en svängvinkel på upp till 80 grader. Det gör att den tar sig fram utan breda stickvägar, som ökar risken för exempelvis stormfällning och snöskador. Den smidiga och lätta maskinen ger föraren bättre förutsättningar att välja ut de bästa huvudstammarna och minimera skador längs stickvägen.

De uttagna stammarna lastas på Vimeks skotare 610 SE som på ett effektivt sätt transporterar vir-

ket ut till väg. Trots att skotaren kan lasta 5 000 kg, vilket är mer än maskinens egen vikt, har den liksom skördaren mycket lågt marktryck. Det minskar risken för skador på det viktiga rotsystemet hos kvarstående stammar.

Skonsamt för plånbok och miljö

Att maskinerna dessutom är utvecklade för att vara bränslesnåla är skonsamt för både miljö och plånbok. Den senaste generationens Vimekmaskiner har utrustats med Electronic Travel Drive som ser

till att dieselmotorn körs på så lågt varvtal som möjligt för minsta möjliga bränsleförbrukning.

Gallring maximerar avkastningen

Syftet med gallring är att i slutänden maximera den ekonomiska avkastningen från en skogsfastighet. Vimeks gallringskoncept innebär att den åtgärden genomförs på ett högkvalitativt sätt. Det är effektivt och samtidigt skonsamt att gallra med maskiner från Vimek. Allt detta sammantaget ökar värdet på virket i den kommande slutavverkningen.

AMAB

Hydraul

Hydraulikkomponenter för alla behov



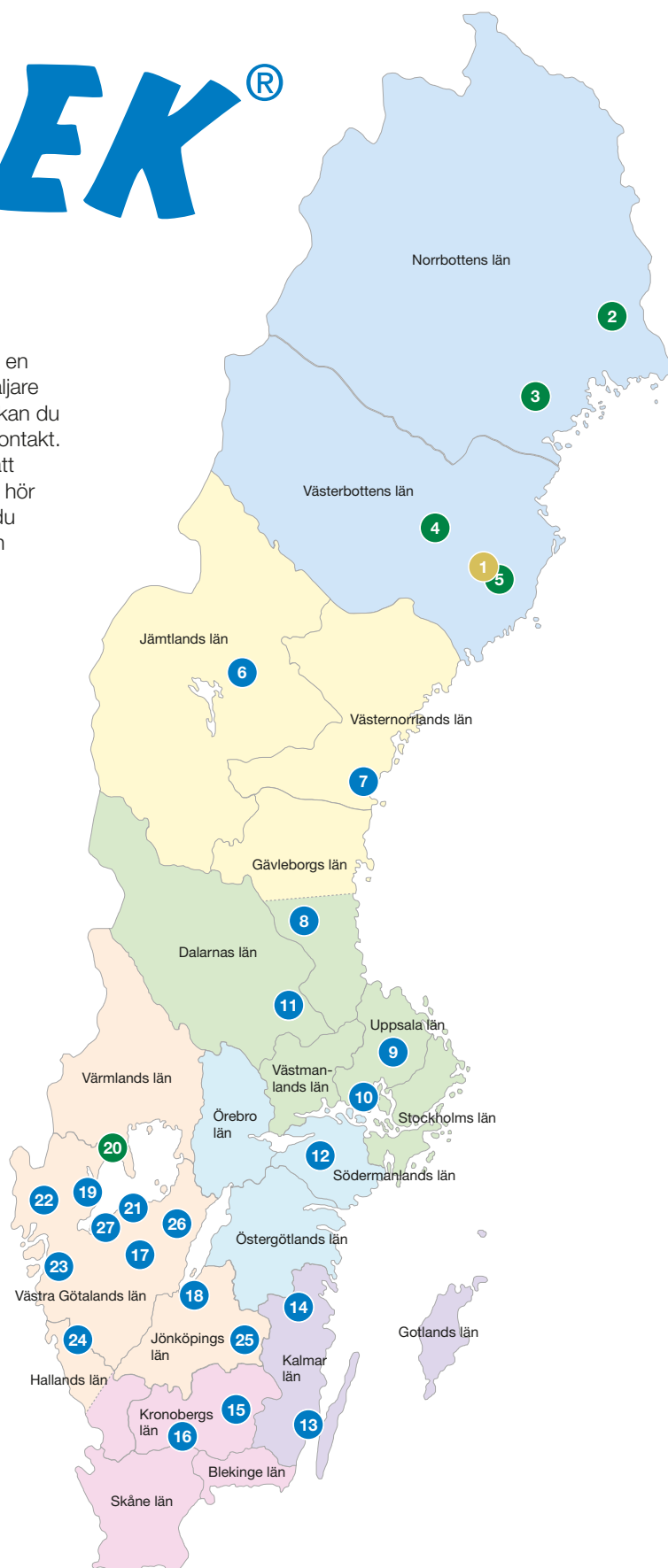
www.amabhydraul.se

VIMEK®

– nära dig

Det ska vara enkelt att äga och använda en maskin från Vimek. Därför finns återförsäljare och serviceverkstäder i hela landet. Här kan du med hjälp av kartan hitta din närmaste kontakt. Självklart är du också alltid välkommen att vända dig direkt till Vimek oavsett var du hör hemma. Vimeks kontaktuppgifter hittar du under Norrbottens och Västerbottens län nedan eller längst bak i tidningen.

- Återförsäljare
- Serviceverkstad
- Återförsäljare och serviceverkstad



NORRBOTTENS OCH
VÄSTERBOTTENS LÄN**1 VIMEK AB**

Allan Jonssons väg 11, 922 31 **Vindeln**
Tel: 0933-135 15
info@vimek.se
parts@vimek.se (eftermarknad & reservdelar)
www.vimek.se

2 A LIND MASKIN AB

Industrivägen 4, 956 32 **Överkalix**
Tel: 0926-777 20
www.almaskin.se

3 A LIND MASKIN AB

Ställverksvägen 1, 942 36 **Älvsbyn**
Tel: 0929-729 00
www.almaskin.se

4 HOSSAB I LYCKSELE

Verkstadsgratan 4, 921 45 **Lycksele**
Tel: 0950-399 80
info@hossab.se
www.hossab.se

5 HOSSAB I RÖDÅNÄS

Rödånäs 37, 922 67 **Tavelsjö**
Tel: 090-63078
info@hossab.se
www.hossab.se

JÄMTLANDS, VÄSTERNORRLANDS
OCH GÄVLEBORGS LÄN**6 STIGS MASKIN AB**

Östersundsvägen 61, 830 30 **Lit**
Tel: 0642-442 20
Per Jakobsson Tel: 070-674 42 28
Stig Jakobsson Tel: 070-689 42 25
stig@stigsmaskin.se
www.stigsmaskin.se

7 STIGS MASKIN AB

Box 9014 850 09 **Sundsvall**
Christer Tallmarker Tel: 070-689 42 56
christer.tallmarker@skogovind.se
www.stigsmaskin.se

DALARNAS, GÄVLEBORGS,
VÄSTMANLANDS, UPPSALA
OCH STOCKHOLMS LÄN**8 SÖDERBERG & HAAK TC AB**

Hertsjö 6382, 821 91 **Bollnäs**
Tel: 0171-201 00
Anders Ström Tel: 070-309 69 58
tc@sodhaak.se
www.sodhaak-tc.se

9 SÖDERBERG & HAAK TC AB

Viksta Norr Vallby 6, 743 73 **Björklinge**
Tel: 0171-201 00
Marcus Persson Tel: 070-602 98 00
marcus.persson@telia.com
www.sodhaak-tc.se

10 SÖDERBERG & HAAK TC AB

Kaptensgatan 17, 749 35 **Enköping**
Tel: 0171-201 00
Peter Larsson Tel: 070-633 91 48
Magnus Jansson Tel: 070-826 84 06
peter.larsson@sodhaak.se
magnus.jansson@sodhaak.se
www.sodhaak-tc.se

11 SÖDERBERG & HAAK TC AB

Stocksbro 5, 783 92 **Stora Skedvi**
Tel: 0225-405 71
Magnus Grihp Tel: 070-666 50 61
magnus.grihp@sodhaak.se
www.sodhaak-tc.se

SÖDERMANLANDS, ÖSTERGÖTLANDS
OCH ÖREBROS LÄN**12 WISTRÖMS GALLRINGSUPPDRAG AB**

Villa Tallbacken, Floda, 641 97 **Katrineholm**
Christer Viström Tel: 070-333 03 54
Kenny Viström Tel: 070-333 57 62
wistromsgallring@telia.com
www.wistromsgallring.se

KALMARS, ÖLANDS
OCH GOTLANDS LÄN**13 SMÅLANDS TRAKTOR AB KALMAR**

Propellervägen 14, 392 41 **Kalmar**
Tel: 0480-44 45 50
Rolf Fredricson Tel: 072-854 02 50
info@smtr.se
www.smalands-traktor.se

14 SMÅLANDS TRAKTOR AB FRÖDINGE

Västerviksvägen 13, 598 95 **Vimmerby**
Tel: 0492-402 20
Jörgen Florbäck Tel: 073-864 19 62
info@smtr.se
www.smalands-traktor.se

KRONOBERGS, HALLANDS,
SKÅNES OCH BLEKINGES LÄN**15 URÅSA MASKINAFFÄR AB**

Finnamyrsvägen 1, 355 72 **Ingelstad**
Tel: 0470-304 10
umab@urasamaskin.com
www.urasacarlnilsson.se

16 CARL NILSSON AB

Bäckgatan 26, 343 21 **Älmhult**
Tel: 0476-533 00
info@carlnilsson.se
www.urasacarlnilsson.se

VÄRMLANDS, VÄSTRA GÖTALANDS,
JÖNKÖPINGS OCH HALLANDS LÄN**17 AXIMA AB**

Industrigatan 3, 521 51 **Floby**
Tel: 0515-421 80
info@axima.se
www.axima.se

18 AXIMA AB

Granitvägen 9, 553 03 **Jönköping**
Tel: 036-30 82 72
info@axima.se
www.axima.se

19 AXIMA AB

Björnebol **Erikstad**, 464 92 Mellerud
Tel: 0530-519 05
info@axima.se
www.axima.se

20 AXIMA AB

Verkstadsgratan 1, 661 30 **Säffle**
Gerone Fransson Tel: 076-126 02 66
info@axima.se
www.axima.se

21 AXIMA AB

Sockerbruksgatan 26, 531 02 **Lidköping**
Tel: 0510-221 70
info@axima.se
www.axima.se

22 AXIMA AB

Gesällvägen, 455 35 **Munkedal**
Tel: 0524-133 57
info@axima.se
www.axima.se

23 AXIMA I GÖTEBORG AB

Maskingatan 8, 442 40 **Kungälv**
Tel: 0303-150 80
info@axima.se
www.axima.se

24 HALLANDS MASKIN AB

Viskastigen 59, 432 67 **Veddige**
Tel: 0340-190 60
info@axima.se
www.axima.se

25 AXIMA AB

Virkesvägen 1, 574 38 **Vetlanda**
Tel: 036-30 82 72
info@axima.se
www.axima.se

26 AXIMA AB

Kåsatörpsvägen 2, 541 34 **Skövde**
Tel: 0500-48 20 70
info@axima.se
www.axima.se

27 AXIMA AB

Odinsgatan 15, 467 40 **Grästorp**
Tel: 0514-107 49
info@axima.se
www.axima.se



Se filmen på **YouTube**



Scanna QR-koden med din mobil och kom direkt till filmen.

youtube.com/user/vimekab



BERENDSEN

Säkerhet är högsta prio.

Berendsen ger dig bästa möjliga skydd och komfort i alla lägen.

I vårt breda sortiment kan du hitta precis de arbets- och skyddskläder som passar dina behov.

www.berendsen.se

TILLVERKNING AV HYDRAULCYLINDRAR & GRIPKLOR



Telefon: 0281-202 61 • Fax: 0281-201 37 • E-post: info@elmab.se • Webb: www.elmab.se

En maskin för gårdens bästa

Gården Möllekulla i Kristdala ägs och drivs av Magnus Karlsson och Anette Zetterling. Där finns 50-70 nötdjur, 25-30 dikor och cirka 250 hektar skog som ska tas omhand. Magnus och Anette tycker om att göra så mycket de kan själva och säger att då är Vimek 606TT till mycket nytta och glädje.

– Det är lite av en allroundmaskin på gården, berättar Magnus. Vi använder den inte bara i skogsbruket utan även till lite allt möjligt på gården, om vi behöver lasta och transportera annat tungt till exempel. Vi gör olika rensningsjobb med den, dikesrensning, stensplockning och liknande och använder den vid jakt också.

Magnus bytte nyligen ut sin gamla Vimek 606TT mot en nyare modell efter tio års flitigt användande.

– Jag sökte en mindre, smidig maskin som skulle kunna ta sig fram på ett bra sätt, berättar Magnus. För mig är det viktigt med en maskin som inte kör sönder marken och som kommer åt exempelvis vindfällan utan att jag måste ta ner träd i onödan. Vimek är skonsam mot rotsystemen och kan även ta sig fram på blöt mark utan att det blir stora körsador.

Flexibelt skogsbruk

Skogen som hör till gården består till stor del av yngre skog med mycket gallringsbestånd. Skogen är blandad, men med mycket lövträd på mark som på sina ställen är ganska mjuk och i vissa fall blöt. När det handlar om att ta ut träd för vedhan-

tering eller mindre gallringsområden gör Magnus gärna det jobbet själv. Är det större områden anlitar de för det. Men även då tycker Magnus att det är bra att ha en egen maskin på gården.

– Att äga en Vimek gör mig mer flexibel, säger han. Om vi lejt bort ett avverkningsuppdrag kan jag ändå välja att skota ut träd från särskilt mjuka, eller blöta områden med min mindre skotare om jag inte tycker det är lämpligt med en stor maskin. Att ha en egen maskin gör också att jag kan göra jobb i skogen när det passar mig, när jag tycker det är bra tid för det.

Med hjälp av Smålands Traktor

Magnus köpte sin första Vimek 2006 och har varit väldigt nöjd. När det var dags att byta var det därför ingen tvekan om att även den nya maskinen skulle bli en Vimek. Magnus tog kontakt med Smålands Traktor, Vimeks återförsäljare i Kalmar län och för Öland och Gotland.

– Jag har pratat med Jörgen Florbäck på Smålands Traktor till och från under några år. Och förra året hörde han av sig med ett erbjudande på en ny Vimek 606TT som jag tyckte lät intressant.



– För mig är det viktigt med en maskin som inte kör sönder marken och som kommer åt exempelvis vindfällan utan att jag måste ta ner träd i onödan, berättar Magnus Karlsson.

Nu kör Magnus med nöje den nya maskinen. Förutom arbetet på de egna fastigheterna får Magnus även externa entreprenaduppdrag att komma och transportera ut virke med sin smidiga skotare. Cirka 300 timmar per år, effektiv arbetstid, blir det för Vimek-maskinen på Magnus gård. Och han kan i dagsläget inte tänka sig att vara utan den.

– Jag har en driftsäker och bränslesnål maskin som är till mycket nytta på gården. Dessutom är det ju så roligt att köra den, avslutar han.



Jörgen Florbäck, Smålands Traktor.



Idé



Hårdvara



Mjukvara



Montering



Serieproduktion

Vi vill och kan vara din nya innovationspartner

Electrum Automation är en komplett samarbetspart gällande elsystem för maskiner och fordon. Professionell kunskap och lång erfarenhet har tagit oss dit vi är idag.

- Korta beslutsvägar
- Starkt engagemang
- Teknisk förståelse
- Hög innovationsnivå
- Prototyper & serieleveranser

Egna produkter

WCB använder modern teknik så att du snabbt och enkelt kan övervaka och ändra inställningar i din maskin, direkt i din telefon!





– Skonsamt skogsbruk ligger i tiden, säger Johan Andersson som är instruktör för eleverna med inriktning Skogsmaskinförare. Därför är det högtintressant att titta på hur det fungerar att köra med mindre skogsmaskiner, om det går att få lönsamt, hur det påverkar träd och mark och så vidare.

Slår ett slag för mindre skogsmaskiner

På Naturbruksskolan Svenljunga går elever som tycker om att vara ute i naturen, som vill lära sig att vårda skogen och ta hänsyn till miljön. Sedan ett drygt år tillbaka kör de Vimeks Dream Team. Dessutom får eleverna övningsköra i en Vimek-simulator.

Skog är den gemensamma inriktningen för hela Naturbruksskolan i Svenljunga. Under första året vid skolan får samtliga elever grundläggande undervisning kring skogsvård. Efter det väljer de en speciell inriktning, exempelvis jakt och viltvård, naturguide, skogsmaskinservice eller skogsmaskinförare för sin fortsatta utbildning.

Maskinpark för modernt skogsbruk

Skolans maskinpark är modern och består av både stora och små fordon. Våren 2016 köpte de in en skördare Vimek 404T6 och en skotare Vimek 610.2 plus en simulator till skolan. Vid kursmoment som kräver fler maskiner eller andra typer av maskiner hyr de också in nya maskiner av olika märken.

– Skonsamt skogsbruk ligger i tiden, säger Johan Andersson som är instruktör för eleverna med inriktning Skogsmaskinförare. Därför är det högtintressant att titta på hur det fungerar att köra med mindre skogsmaskiner, om det går att få lönsamt, hur det påverkar träd och mark och så vidare. Jag vill också få eleverna delaktiga i detta, att de ska vara medvetna om alternativen. Vi gjorde en upphandling där vi tittade på allt från funktion och kapacitet till prisbild och valet föll till slut på Vimek-maskiner.

Stort intresse från externa skogsägare

Som en del i utbildningen får eleverna öva på skolans egen mark, en skogsareal på cirka 800 hektar. Även privata skogsägare och bolag upplåter mark för eleverna.

– Det har varit stort intresse från externa skogsägare som vill att vi kommer och kör hos dem efter att de fått veta att vi kör med mindre skogsmaskiner, berättar Johan. Jag tror många värnar om sin skog och är nyfikna på hur det är att jobba med mindre maskiner, vilket inte är en tjänst som alla skogsbolag erbjuder idag.

Vimeks maskiner har använts i undervisningen under ett år. Under vintern har de körts hårt. De går i varierande terräng och arbetar med olika typer av skog.

– Sanningen är den, att det är små maskiner men de är förvånansvärt starka, säger Johan. Eleverna kör ibland lite hårdare än vad de borde göra när de flyttar från att köra en stor maskin till en mindre. Ibland glömmar de bort att de måste anpassa körningen därefter. Men Vimeks maskiner har visat sig klara mer än vad jag ibland tror att de ska göra.

Undersöker effekten av mindre skogsmaskiner

Utöver själva utbildningen har Naturbruksskolan

Svenljunga inlett ett forskningsarbete för att ta en närmare titt på skogsvård med mindre maskiner.

– Mindre maskiner har fått en stämpel på sig som ett dåligt alternativ. Jag är nyfiken på om det verkligen stämmer, säger Johan. Genom att ta reda på vad som är bra och vad som är mindre bra hoppas vi bidra med kunskap kring detta. Förutom kapacitet och påverkan på skogen tittar vi också på faktorer som exempelvis förflyttning av maskiner, underhåll och bränsleförbrukning.

Kompetenscentra för skogsbruk

Naturbruksskolan Svenljunga har som ambition att vara ett kompetenscentra för Skogsbruk. Därav investeringar i både maskiner och simulatorer. Vimeks simulator har tagit plats i den så kallade simulatorsalen med fyra andra. Där har elever och lärare möjlighet att träna på att lägga in prislistor och sköta program i maskinerna och sedan provköra. Tillsammans med Vimek hoppas de kunna utveckla tekniken ytterligare framöver.

– Vi har kört hårt hela vintern med maskiner och simulator och det fungerar bra. Det har bara varit mindre trassel med skogsmaskinerna, sånt som alltid brukar dyka upp. Det är en hård miljö de här maskinerna jobbar i så det är som det är. Vi är helnöjda med vår investering.



Simulatorn är realistiskt uppbyggd med spakar och allt som finns i en verklig maskin. Den har också ett fullvärdigt apteringsystem, vilket ger en mer realistisk utbildningsmiljö.



Eleven Jesper Sundin provkör simulatorn.

HOSSAB

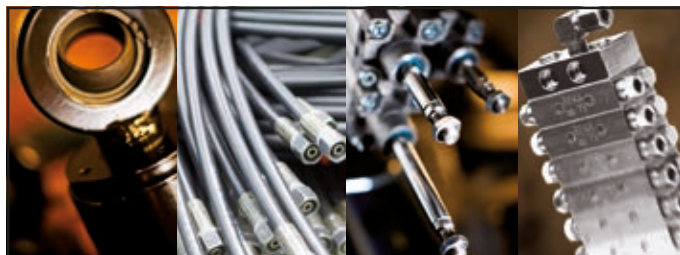
Auktoriserad servicelämnare  JOHN DEERE

Reparationer, service, reservdelar & tillbehör för alla:
Skogsmaskiner • Hjullastare • Traktorer • Lastbilar • Redskap



Egen tillverkning
av hydraulslangar
medan du väntar.

Lycksele 0950 - 399 80 • Rödå 090 - 630 78



 **Specma**

www.specma.com

*När det gäller
axlar, däck och fälgar!*

 **broson**
wheels

Broson Wheels AB, Box 84, 447 23 Vårgårda
Tel 0322-626400, www.brosonwheels.se

Vi tror på lokala beslut
och långa relationer.
Välkommen!

Välkommen till bankkontoren i
Vindeln/Vännäs/Bjurholm
www.handelsbanken.se

Handelsbanken

Kostnadseffektiv operatörsutbildning med Vimeks simulator och maskiner.

2015 var Vimek först inom sitt branschsegment med att lansera en simulator för operatörsutbildning. Lanseringen av simulatorm gav Vimek som maskintillverkare en konkurrensfördel då de kunde erbjuda en **kostnadseffektiv operatörsutbildning** för sina kunder. Sedan dess har Vimek skördat framgångar på den Vitryska marknaden och bland Svenska naturbruksskolor.

Nu, två år senare, är Vimek fortfarande ensamma om en simulator för operatörsutbildning inom sitt branschsegment. Sedan lanseringen 2015 har simulatorm vidareutvecklats och innehåller omfattande övningsmaterial för både skotare och skördare. Övningsmaterialet är utvecklat tillsammans med **Naturbruksskolan Svenljunga**.

Simulatorm är utrustad med **Vimek-autentiska** reglage, maskinstyrning, apteringssystem etc. Detta ger en naturlig övergång mellan simulator och riktig maskin. Simulatorm kan även utrustas med **Virtual Reality** för än mer verklighetstrogen upplevelse.

Med skördare, skotare och simulator från Vimek blir din operatörsutbildning effektiv både ur ett resursperspektiv och ett tidsperspektiv

- En kostnadseffektiv investering som möjliggör fler utbildningsplatser
- Simulator för att öva in moment och metoder ger effektivare utbildningstimmar
- Bränslesnåla maskiner ger lägre kostnad per utbildningstimme

För att effektivisera din operatörsutbildning, kontakta

Urban Lundström

Eftermarknadschef

0933-135 30

072-245 99 80

urban.lundstrom@vimek.se





Vimek har funnits på marknaden i över hundra år och har en gedigen kompetens. Eftermarknad handlar om flera delar. Det handlar om service, support och utbildning.

Tillgänglighet är A och O

Den som köper en Vimek skogsmaskin ska veta att hjälp och råd inte är långt borta. Därför satsar företaget på att ständigt öka tillgängligheten och förbättra service och support för sina kunder. Ett led i den satsningen är att anställa en eftermarknadschef – Urban Lundström.

– Det ska vara naturligt för våra kunder att vända sig till oss när det gäller service och support på våra maskiner, säger Urban. Kunderna ska känna att det finns ett mervärde i att ha nära kontakt med oss på Vimek genom våra återförsäljare. Därför satsar vi extra på att trimma våra rutiner när det gäller reservdelshantering och även på att utveckla oss på utbildningssidan.

Eftermarknad i flera delar

Kunden investerar inte bara i pengar utan också i förtroende och det gäller för Vimek att leva upp till det förtroendet. Urban Lundström, som även jobbade med eftermarknad på sin tidigare arbetsplats, har många tankar och idéer om hur Vimek kan bli ännu bättre på området.

– Eftermarknad handlar om flera delar. Det handlar om service, support och utbildning. Vimek har funnits på marknaden i över hundra år så här finns en gedigen kompetens. Den vill vi ska komma kunden tillgodo, inte bara i form av maskiner av hög kvalitet utan även i form av support och utbildning. Vi jobbar till exempel just nu med att utforma en förarutbildning som våra kunder kan komplettera med för att kunna nyttja sina maskiner optimalt.

Ett steg i utvecklingen

Vimek har tagit fram ett eget koncept för företagets eftermarknadsarbete. Det är inte bara maskinerna som utvecklas utan även marknaden ser annorlunda ut idag än för några år sedan. Möjlig-

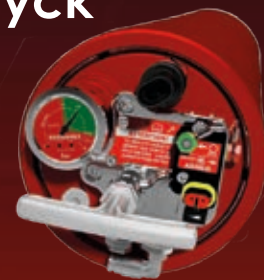
heterna med den teknik som finns idag påverkar i hög grad eftermarknadsarbetet.

– Idag finns det många sätt att hitta reservdelar till ett fordon, säger Urban. Men vi har kunskapen om vilken reservdel som passar bäst för just våra maskiner, som gör att de fortsätter fungera på bästa sätt. Vi ser också till att det finns reservdelar att tillgå och ett effektivt transportsystem för att kunden ska få sina grejer så fort som möjligt. Kunden ska veta att de har nära till snabb och bra service oavsett var i världen de befinner sig. Vi strävar helt enkelt efter att vara det bästa alternativet när det gäller eftermarknad tack vare en kombination av tillgänglighet, kompetens, pris och effektivitet.

Brandskydd med vattendimma under högtryck

för alla motorrum och slutna utrymmen

- Kylande och kvävande vattendimma
- Kolvackumulator, kan placeras i valfri position
- Miljövänlig och snabb reaktion vid brand
- Minimalt saneringsbehov efter brand
- Låg servicekostnad



FOGMAKER
INTERNATIONAL AB

Tel: 0470-77 22 00 • info@fogmaker.com • www.fogmaker.com

Vimek störst i Vitryssland

Det är det största avtalet i företagets historia. Det fördubblar omsättningen under två år och visar att ett medelstort företag i norra Sverige kan vara med och konkurrera i stora statliga upphandlingar. En flerårig process har nått sitt mål. Produktionen av 126 skogsmaskiner för vitryska staten har börjat.

– Det var 2007 och jag hade precis börjat på Vimek, berättar Fredrik Lundberg, numera vd på Vimek. Jag övertalade cheferna att vi borde delta på en skogsmässa som skulle hållas i Tyskland år 2008. Något motvilligt gick de med på det. Så här i efterhand kan man konstatera att det var ett av de viktigaste besluten vi har tagit.

Vimek ställde ut skotaren Vimek 606TT och skördaren Vimek 404T och var på plats för att ge information om fordonen. Under mässan passerade Sergej Rodionov företagets monter. Då var det ingen som kunde gissa vad det slumpmässiga mötet skulle leda till.

Pånyttfödd skog

Sergej insåg att Vimeks skogsmaskiner hade en plats att fylla i det vitryska skogsbruket.

Under andra världskriget förstördes stora markarealer i Vitryssland. Hektar efter hektar har i efterhand planterats med mestadels tallskog för att åter få marken att leva. Idag finns stort behov av skogsvård. En mindre skogsmaskin kan på ett smidigt sätt ta sig fram i de stora tallplanteringarna utan krav på breda stickvägar. En stor fördel med

Vimeks maskiner är också driftsäkerheten och möjligheterna att på ett enkelt sätt serva och underhålla fordonen.

Det stora genombrottet

Sergej kontaktade Vimek, vilket var startskottet på ett värdefullt samarbete. Tillsammans med Sergej tog Vimek fram säljmaterial anpassat för den vitryska marknaden och började delta på mässor och konferenser i landet för att visa på fördelarna med den svenska maskinen.

Hösten 2010 gav det utdelning. Region Brest i sydvästra Vitryssland beställde 12 maskiner från Vimek, åtta skördare och fyra skotare.

– Den första ordern kändes som ett stort genombrott, berättar Fredrik. Det var då den enskilt största order vi fått. Det var resultatet av en mycket målinriktad marknadsföring i landet från både vår och Sergejs sida.

Bäst i test

De tolv maskinerna tog plats i den vitryska skogen och fick chans att visa vad de gick för. I jämförande tester visade sig Vimeks maskiner stå sig

mycket bra i konkurrens med andra märken. Bra kapacitet, hög driftsäkerhet och var några av de positiva omdömen som lämnades.

Vimek hade visat sig vara ett bra alternativ, vilket öppnade för ytterligare affärsmöjligheter. Diskussioner fördes till exempel om att tillverka en vitrysk variant av Vimek-maskin på plats i landet. Men de planerna gick i stöpet när den ryska och vitryska ekonomin gick in i en kraftig lågkonjunktur.

I hård konkurrens

När Världsbanken sedan beslutade om att ge Vitryssland ett lån på 40 miljoner dollar för att öka mekaniseringen och effektivisera det vitryska skogsbruket öppnas åter dörren. Vitryssland går ut med en stor offentlig upphandling och Vimeks ledning beslutar sig för att lämna anbud på egen hand.

– Vimek hade under fem år hunnit etablera sig på marknaden och våra maskiner var verifierat produktiva, säger Fredrik. Vi kände att vi hade en chans.

Klockan 10.00 den 10 december 2015 låstes dörren bakom Fredrik Lundberg när han, tillsammans

bonnet.se

Stolt kedjeleverantör till Vimek!

Prisexempel: Broddkedja 11mm 500/60 -22.5 | 6.901:- / par

Alla priser är exkl. moms. Fraktfritt inom Sverige vid beställning över 3.000 :-
bonnet.se 011-19 08 60 info@bonnet.se facebook.com/bonnet





I januari 2016 skrevs det historiska avtalet under på plats i Vitryssland. Avtalet är värt ca 160 miljoner kronor och pågår från 2016 till 2018.

med övriga sju anbudslämnare, skulle överlämna sina offerter. Efter passkontroll av samtliga deltagare lästes alla anbud upp.

– Jag kände där och då att vi hade det bästa anbudet, säger Fredrik. Men vi hade fortfarande en lång resa framför oss innan beslut tagits och avtal skrivits på.

Viktiga beslut från start till mål

I mars 2016 stod det klart att Vimek vunnit upphandlingen och beslutet meddelades samtliga anbudslämnare. I juni 2016 kunde Fredrik till slut

sätta sin signatur på avtalet. I verkligheten var det inte bara ett avtal skulle det visa sig, utan 70 olika köparens avtal på både engelska och ryska. En hel dag ägnade Fredrik åt att läsa igenom och underteckna sammanlagt 140 avtal innan det var klart. Avtalet är värt ca 160 miljoner kronor och pågår från 2016 till 2018. 126 maskiner tillsammans med totalt tre Vimek simulatorer ska under den tiden tillverkas och levereras till Vitryssland.

– Det har varit en jätteresa för oss, säger Fredrik. En resa som inte varit möjlig utan våra fantastiska samarbetspartners, allt från leverantörer och bank-

kontakter till vår ägare Cranab som gett vårt anbud den tyngd som krävs för att bli konkurrenskraftigt. Det har varit en utmaning, men jag känner mig stolt över att vi visat att ett medelstort företag från norra Sverige kan ro ett sådant här stort avtal i hamn. Jag är också stolt och glad över att jag stod på mig den där gången jag ville att Vimek skulle delta på skogsmässa i Tyskland. Hade det inte varit för det beslutet är det inte säkert att vi hade varit där vi är idag.

VÄNNÄS VERKSTADS AB

FRÅN IDÉ TILL FÄRDIG PRODUKT - BARA DIN FANTASI SÄTTER GRÄNSEN

PRODUKTIONS 3D SKRIVARE

www.vannasverkstad.se

METALL	2D/3D- LASERSKÄRNING	KANTPRESSNING	SVARVNING	DESIGN	Marahällan 30 911 94 Vännäs Kontor 0046 (0)935 10483
PLAST	3D- UTSKRIFTER	INMÄTNING	FRÄSNING	PROTOTYP	
YTBEHANDLING	3D- SKANNING	SVETSNING	KONSTRUKTION		

Vimeks produkter

Små maskiner – en stor fördel

Vimek tillverkar maskiner för såväl professionella som enskilda skogsägare. Det är lätta och smidiga maskiner för ett modernt skogsbruk. Robusta, driftsäkra, bränslesnåla och servicevänliga maskiner som är skonsamma mot både plånbok och natur.

VIMEK 630 MINIMASTER

En mångsidig skogsmaskin. En rejäl kran, hydraulik i traktorn och 8-hjulsdrift i alla hastigheter, gör den till en robust medhjälpare för den private skogsägaren.

Traktorregistrerad

för framfart på allmän väg

Ramstyrning som standard

för ökad manövrering och framkomlighet

8-hjuldriven miniskotare

med servostyrning unika terrängegenskaper

Frigångshöjd hela 38 cm

Brett utbud av tillval och tillbehör

och extra utrustning för olika användningsområden



VIMEK 606 TTW

En skogsmaskin som är skonsam för både natur och skogsägare. Detta är vår mest utprovade miniskotare som är lätt att köra och innebär låga underhållskostnader. Perfekt för den privata skogsägaren eller det mindre skogsföretaget.

Traktorregistrerad

för framfart på allmän väg

Lastkapacitet på 3000 kg

mer än sin egenvikt

Bredare hytt

förbättrad förarmiljö

Skonsam mot mark och miljö

Transport med Dolly

enkelt och smidig förflyttning





VIMEK 404 SE

Medlem i vårt Dream Team tillsammans med vår skotare Vimek 610 SE för modern, skonsam och stickvägslös gallring. Den smidigaste proffs-skördaren på marknaden. En mycket effektiv skördare vid gallring. Enkel, robust och väl beprövad.

Ny kraftfull Common Rail motor

på 68 Hk steg 3B/4 Final

Keto Forst Xtreme

Förbättrad kapfunktion

Ökad matningshastighet

Nedre kniv

Ny kraftfullare hydrostat

Körprogram "Forest" och "Road"

Nytt apteringsssystem DASA

H50/H60/H70



VIMEK 610 SE

En av medlemmarna i vårt Dream Team, tillsammans med vår beståndsgående skördare Vimek 404 SE, för modern, skonsam och stickvägslös gallring. Ett bra och driftsäkert val för professionellt skogsbruk likväl som för den private skogsägaren.

Ny kraftfull Common Rail motor

på 68 Hk steg 3B/4 Final

Kran med utskjut som tillval

Räckvidd 6,50m

Ny kraftfullare hydrostat

Körprogram "Forest", "Road" och "ECO"

Nytt lastkännande hydraulsystem

Förbättrade krankörningsegenskaper

Vimek Tiltgrip generation 2 som tillval

erbjuder unika egenskaper vid lastning/lossning



VIMEK 610 SE BIOCOMBI

Vimek 610 SE Biocombi är marknadens effektivaste system för uttag och transport av biobränsle. Utrustad med Vimek Gripsåg som klarar kapsnitt upp till 30 cm.

Ny kraftfull Common Rail motor

på 68 Hk steg 3B/4 Final

Ny kraftfullare hydrostat

Körprogram "Forest", "Road" och "ECO"

Nytt lastkännande hydraulsystem

Förbättrade krankörningsegenskaper

Fällgripsåg som kapar 30 cm

i kombination med Vimeks unika Bromslänk

Hydrauliska komprimerande stöttor

Komprimerar lasten upp till 30%

Dina kontaktpersoner hos Vimek!



FREDRIK LUNDBERG

VD, Nya marknader
0933-135 20
fredrik.lundberg@vimek.se



OLA LINDSTRÖM

Försäljningschef Europa
0933-135 17
ola.lindstrom@vimek.se



MARIA ÖHMAN

Försäljningschef Norden
0933-135 16
maria.ohman@vimek.se



URBAN LUNDSTRÖM

Eftermarknadschef
0933-135 30
urban.lundstrom@vimek.se



JONNY GRANSTRÖM

Reservdelar, Order,
Reklamationer
0933-135 15, dir. nr 28
jonny.granstrom@vimek.se



DICK HEDQVIST

Reservdelar, Order,
Reklamationer
0933-135 15, dir. nr 26
dick.hedqvist@vimek.se



ULF JOHANSSON

Eftermarknad, Service,
Support, Utbildning
0933-135 15, dir. nr 26
ulf.johansson@vimek.se



JOHANNES NILSSON

Konstruktion/Produktchef
0933-135 18
johannes.nilsson@vimek.se

Vimek i sociala medier



facebook.com/vimekab



se.linkedin.com/company/vimek-ab



youtube.com/user/vimekab



instagram.com/vimekab