

## Kundreportage Stora affärer i skogen

När Vimek i Vindeln skulle utveckla sin hittills kraftigaste skogsmaskin föll valet på Bosch Rexroths lösning. Efter ett intensivt samarbete var lösningen framtagen. Nu har skotaren en hydrostatisk transmission som både Vimek och deras kunder är nöjda med.



Vimek är kända för sina små och smidiga skogsmaskiner. Bröderna Nilsson började tillverka de första skogsmaskinerna redan på 1970-talet hemma i garaget i byn Slipstensjön.

Sedan några år tillbaka finns hela företaget i Vindeln – orten som är navet för det rikskända Skogstekniska klustret där Vimek givetvis är ett av företagen.

När Vimek – efter kundernas önskemål – skulle förbättra sin klassiska skotare var kraftöverföringen en av de viktiga delarna som företaget tittade på.

– Vi hade nått vägs ände vad gällde variatorsdriften, konstaterar Johannes Nilsson, konstruktions- och produktansvarig. Det var långt ifrån givet vad alternativet skulle bli. Vimek känner sina kunder väl och vet vad de kräver.

– En Vimekkund vill ha en robust och driftsäker skogsmaskin. Han, för det är oftast en han, vill själv förstå sig på konstruktionen så det är viktigt att den känns enkel, berättar Johannes Nilsson och fortsätter:

– Fördelen med den mekaniska driften är att den är enkel och billig. Det är ungefär som med snöskotern, går variatorremmen sönder kan man byta den själv och det blir inte så kostsamt. Samtidigt hade Vimeks kunder som använder skotaren för mer professionellt bruk, efterfrågat en maskin med mer kraft och större körkomfort.

– Sitter man i maskinen hela dagarna efterfrågar man andra saker än om man bara kör den ibland. Då gör det inget om skotaren kostar lite mer, säger Johannes Nilsson.

Marknaden efterfrågade kraftigare maskiner – därför ville Vimek ta fram en sådan. Johannes Nilsson och hans kolleger började sondera terrängen efter alternativa lösningar för att få till en starkare och samtidigt mer komfortabel skotare.

– Vi visste att vi inte ville ha en transmissionslösning som var styrsystemsreglerad. Skälet är att vi tror att våra kunder skulle uppleva det som för komplicerat, säger Johannes Nilsson. Det var då Bosch Rexroth kom in i bilden.

– Vimek kontaktade oss och undrade om vi var intresserade av att leverera drivsystemet till den nya skotaren och självklart var vi det, berättar David Johannisson, försäljningsingenjör på Bosch Rexroth.

Under hösten 2011 var kontakterna täta mellan Vimek och Bosch Rexroth. David Johannisson kände att Bosch Rexroths produkter passade bra för kundens önskemål.

– Efter några resor till Vindeln och många mail och telefonsamtal, kom vi tillsammans fram till en bra lösning för skotaren, säger David Johannisson.

För Johannes Nilsson och hans kolleger på Vimek var valet av Bosch Rexroth till slut givet.

– Vi förde diskussionen med flera andra leverantörer också men kände att Bosch Rexroth hade en tilltalande lösning. Det är också ett känt varumärke och en trygg samarbetspart, säger Johannes Nilsson och fortsätter:

– Bosch Rexroth kanske inte alltid är de billigaste på sina produkter, men deras varumärke i kombination med den kunskap och kvalitet som de levererar gjorde att valet föll på dem, säger Johannes Nilsson.

I februari 2012 var parterna klara över hur den tekniska lösningen skulle se ut på transmissionen. Bosch Rexroths pump och motor monterades in först i en, sedan i ytterligare två prototyper. I september 2012 var tre prototyper igång – två i Sverige och en i Tjeckien.

– Vimek är marknadsledande i klassen med små skogsmaskiner och vi är jätteglada att de valde oss som leverantör, säger David Johannisson.

Tack vare den nya transmissionen ökade kapaciteten och kraften i skotaren med hela 50 procent!

– Skotaren är både starkare och lättare att köra i skogen. Den är betydligt lättare att kontrollera och den går att köra i en bestämd hastighet hela tiden, säger Johannes Nilsson.

Nu hoppas Vimek att förbättringarna av den nya skotaren ska öppna nya marknader. Företaget säljer i dag hälften av sina maskiner i Sverige, hälften går på export.

– Vår största exportmarknad är Tjeckien. Det beror dels på deras terrängförhållanden, dels på det skogsbruk som de bedriver, berättar Johannes Nilsson och tillägger:

– Nu får vi förhoppningsvis hela världen som marknad.