

De plastar in balar i sitt nya företag

Conny Johansson och Magnus Svensson är två lantbrukare i Blackstad som i dagarna startat företaget Skandinavisk maskinimport. Landet de ska importera ifrån är Kanada och maskinen som de ska bli återförsäljare för går under namnet inliner.

Den används för att plasta in balar som pressats med storbalspress.

- Vi har länge letat efter en sådan här maskin, säger Magnus. Efter lite letande på nätet så hittade vi det vi sökte hos en tillverkare i Kanada. Jag blev så tänd att jag skickade ett sms till Conny fast det var framåt natten och bad honom ringa om han var vaken. Han hade somnat, men ringde nästa morgon och vi bestämde direkt att "den här maskinen ska vi ha."

Efter en del arbete med att ordna transporten från Kanada fick sin inliner till Blackstad i slutet av juni. Priset för maskinen ligger runt 200.000 kronor. Kostnaderna för frakten i en hyrd container blev 45 000 kronor. En kostnad som de räknar med att kunna minska betydligt när det blir tal om fler maskiner i varje transport.

De har nu hunnit använda den till flera vallskördar och tycker att den helt infriat förväntningarna.

Skillnaden mot det traditionella sättet att plasta in storbalar en och en, är att den här maskinen plastar in balarna efter varandra i en lång korv.

Det finns många fördelar. Det är Magnus och Conny överens om.

- Plaståtgången är ungefär hälften mot en traditionell bal och det gör att priset för att göra en bal blir runt 20 kronor mot tidigare 40-45 kronor. Kapacitet är också mycket högre. 100 balar i timmen klarar maskinen, bara bonden hinner med att lasta fram, 15- 20 hinner en vanlig inplastare med.

- Förutom ekonomisk vinst så blir det en klar miljövinst genom minskad plaståtgång.

- Det som kan vara lite besvärligt är att det måste finnas en tillräckligt stort plan i närheten av ladugården där man kan placera plastkorvarna. Men har man bara ordnat det så är det en fördel att ha allt foder hemma på gården, än som tidigare åka runt och hämta hem balar från åkrarna.

I november åker Conny och Magnus till Kanada för att upprätta avtal med tillverkaren. Sedan ska de börja arbeta med att marknadsföra maskinen. En hemsida har de redan byggt upp.

På frågan om inte det hade räckt att begränsa firman till ett mindre område än hela Skandinavien svarar de självsäkert:

- Vi hade förslag på att kalla företaget Tjust maskinimport, men vi kom fram till att det var lika bra att täcka in hela Skandinavien.

- Men man vet aldrig, säger Magnus, det kanske inte blir något alls av det här. Men då har vi i alla fall haft roligt under tiden och lärt oss något nytt.

Text och foto: Lena Pettersson



Foto: Lena Pettersson

Conny Johansson och Magnus Svensson vid maskinen som de har tänkt bli återförsäljare till i hela Skandinavien.