



Examensarbete inom Lantmästarprogrammet

MARKNADSUNDERSÖKNING- VÄDERSTAD, RAPID OCH KUNDNYTTAN

MARKET RESEARCH-VÄDERSTAD, RAPID AND CUSTOMER UTILITY

Bengt Larsson

Thomas Kellander

Sveriges lantbruksuniversitet

LTJ-fakulteten

Alnarp 2008

FÖRORD

Lantmästarprogrammet är en tvåårig universitetsutbildning vilken omfattar 120 högskolepoäng (hp). En av de obligatoriska delarna i denna är att genomföra ett eget arbete som ska presenteras med en skriftlig rapport och ett seminarium. Detta arbete kan t ex ha formen av ett mindre försök som utvärderas eller en sammanställning av litteratur vilken analyseras. Arbetsinsatsen ska motsvara minst 5 veckors heltidsstudier (7,5 hp).

Vi har många gånger funderat på hur lantbrukare egentligen använder sina Rapidsåmaskiner, eftersom det är en såmaskin med bearbetande egenskaper kan man minimera antalet överfarter före såmaskinen och i sin tur spara kostnader. Just därför var vi intresserade av ämnet och tog kontakt med Bo Stark och Väderstad-Verken. Han tyckte idén verkade intressant och berättade att det hade gjorts ett liknande arbete för 10 år sedan. Med det arbetet som utgångspunkt satte vi igång.

Ett stort tack riktas till Väderstad-Verken som har varit med och finansierat tryck och utskick av enkäter samt till Bo Stark, Gert Heimersson och Ingvar Sundelöf som har varit med och utformat enkäten. Vi vill också tacka alla lantbrukare som har ställt upp och deltagit i undersökningen. Ett stort tack riktas också till Lantmästarstuderande Hans Lindström och Lars-Olof Ohlsson för deras deltagande i provenkäten.

Alnarp maj 2008

Examinator: Thomas Björklund

Handledare: Bo Stark

Thomas Kellander och Bengt Larsson

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

INNEHÅLLSFÖRTECKNING.....	3
1 SAMMANFATTNING.....	4
2 SUMMARY.....	5
3 INLEDNING.....	6
4.1 LITTERATURSTUDIE.....	7
4.2 MÅL.....	7
4.3 TEORI.....	7
5.1 MATERIAL OCH METOD.....	8
5.2 VAL AV MÅLGRUPP.....	8
5.3 VAL AV INSAMLINGSMETOD.....	8
5.4 FRAMSTÄLLNING AV ENKÄTEN.....	8
5.5 DET FÄRDIGA UTSKICKET.....	9
5.6 SAMMANSTÄLLNING AV ENKÄTSVAREN.....	9
6 RESULTAT.....	10
7 DISKUSSION.....	35
8 SLUTSATS.....	36
9 REFERENSER.....	37
BILAGOR SAMMANSTÄLLNING.....	38

1 SAMMANFATTNING

I Väderstad på östgötaslätten finns Väderstad-Verken som tillverkar och säljer maskiner för jordbearbetning och sådd till lantbrukare runt om i världen. Ett expansivt företag med i dagsläget ca 750 medarbetare och en omsättning på 1,4 miljarder kronor. Rapidsåmaskinen har blivit en mycket populär såmaskin sedan den introducerades 1991, över 10 000 st. har sålts.

I samarbete med Väderstad-Verken har vi sammanställt en enkät med ca 30 frågor som behandlar användarnas åsikter om Rapidsåmaskinen. Enkäten är uppdelad i olika delar såsom kundens uppfattning om maskinens olika förmågor, sliddelskostnader, åsikter om service både från Väderstad-Verken och återförsäljare, bränsleförbrukning, användande av förredskap samt den allmänna uppfattningen om Väderstad-Verken. Det finns även utrymme för egna kommentarer angående förbättringar, utvärdering av ny utrustning och vad lantbrukarna tyckte att Väderstad-Verken skulle utveckla när det gäller nya produkter.

Det har gjorts en liknande enkätundersökning om Rapidsåmaskinen för ca 10 år sedan (Nilsson O, Velander P 1999). Med hjälp av den och flera andra enkätundersökningar (Knutsson J 2004), (Hermansson H 2005) har vi sammanställt enkäten. 86 av 239 enkäter kom tillbaka, alltså 36 %. En svarsfrekvens som vi är nöjda med.

Resultatet visar att användarnas uppfattning om Rapiden och Väderstad-Verken är i allmänhet bra. Många frågor är utformade så att svarsalternativen är 1-5. Det användarna gav betyget 3 eller sämre är deras uppfattning om återförsäljarna och om servicevänligheten på Rapiden. Maskinutnyttjandet är högt, lantbrukarna kör många hektar med sina maskiner, detta gäller naturligtvis inte alla men flertalet. De flesta utnyttjar även maskinens jordbearbetande förmåga framförallt på hösten. Användarna vill också ha en som är kunnig på Väderstads maskinprogram på lokal nivå.

Väderstad-Verken kan genom det sammanställda resultatet se vad användarna vill förbättra och förändra på Rapiden. Såsom uppföljning av återförsäljare och förbättrad servicevänlighet på Rapiden var egentligen de enda återkommande kommentarerna. Med enkätresultatet som grund kan säljarna påvisa för en blivande kund att Väderstad-Verken och dess produkter är av hög kvalitet. Dessutom kan man informera återförsäljarna om resultatet så de kan göra förändringar för att höja servicen. Vår slutsats är att användarna är mycket nöjda men att små förbättringar kan göras.

2 SUMMARY

In the town of Väderstad which lies in the middle of Sweden, called Östergötland is Väderstad-Verken situated. It's an international company which produce machines for land processing and sown to farmers all over the world. Väderstad-Verken is an expansive company with 750 employees. The turnover is 1.4 billion sek. Rapid seed-sower has become a popular machine since it was introduced in 1991. Over 10 000 Rapid seed-sower has been manufactured.

In cooperation with Väderstad-Verken we have put together a questionnaire with 31 questions. The questionnaire has been sent out to 239 buyers, to let us know how the users think about the Rapid. The questions divide different parts such as: abilities, spare part costs, fuel consumption, using of stem tools. Opinions about service both from the company itself and from the dealers.

The Rapid users also had the opportunity to write down their own personal comments concerning improvements, evaluation of new equipment and what they would like Väderstad-Verken to develop concerning new products.

For about 10 years ago there was done a similar survey about Rapid (Nilsson O, Velandar P, 1999). With the help of that survey and several other we tried to create a survey with simple questions. 86 of 239 questionnaires came back, therefore 36 %. A reply frequency that we are satisfied with.

The result shows that the customers are satisfied with their machines and Väderstad-Verken.

Many questions are formulated so that the reply alternatives are 1-5. The only question the customer gave 3 or less was their views on the dealers and service kindness on Rapiden. Farmers drive many hectares per year with their machines, of course not everyone but many. Most of them also use the machines land processing ability during the fall. Rapid users also want to have a specialist on Väderstad machine program on local level.

Väderstad-Verken can through the result see what the customers want to improve and change on the Rapid. Questions about follow-up from the dealers and service kindness were the only questions that frequently came back. With the result from the survey sellers from Väderstad can show that customers are pleased with Väderstad-Verken and their machines. It can also inform the dealers of the results to raise the service kindness. Our conclusion is that the customers are very pleased but small improvements can be made.

3 INLEDNING

För alla företag är det viktigt att lära känna kunden och hans/hennes åsikter om den produkt företaget levererar. Detta gäller givetvis även Väderstad-Verken, ett välkänt företag inom lantbrukssektorn.

Målet med undersökningen är att kunna tillgodose Väderstad-Verken med sammanställd information från lantbrukare om Rapidsåmaskinen vilket sedan kan användas till framtida marknadsföring och försäljning.

Väderstad-Verken är ett familjeföretag i Östergötland som tillverkar såmaskiner och jordbearbetningsmaskiner. Vi har i samråd med vår handledare Bo Stark sammanställt cirka 30 frågor om Väderstad-Verkens mest kända produkt Rapidsåmaskinen.

Vi har valt att göra en marknadsundersökning i samarbete med Väderstad-Verken.

Dessa frågor har skickats ut till 250 Rapidägande lantbrukare i Sverige. Vi har begränsat oss till Rapidsåmaskiner av senare årsmodell på grund av att Väderstad vill ha en utvärdering på senare förändringar som gjorts.

Vårt mål med val av examensarbete var att göra en undersökning som Väderstad-Verken har nytta av samt att vi själva är intresserade av hur Rapidsåmaskinen används med tanke på dess egenskaper. Väderstad-Verken vill följa upp undersökningen som genomfördes på deras Rapidsåmaskin för ca 10 år sedan (Nilsson O, Velander P 1999), det har gjorts förbättringar på maskinen under dessa år och nu vill man se vad lantbrukarna tycker om förändringarna och vad man ytterligare kan göra bättre.

I enkäten har vi fokuserat på allmänna kostnader, kundnöjdhet gällande maskinens egenskaper samt kundernas uppfattning om Väderstad-Verken och återförsäljarna med tanke på engagemang, uppföljning och service efter maskinköpet.

Resultatet kan användas av säljarna på Väderstad-Verken och då använda undersökningen som ett försäljningsargument.

Väderstad kan även använda undersökningen för att få kunskap om vad lantbrukarna saknar eller tycker är överflödigt på maskinen, och göra förändringar som tillgodoser kundens behov.

4.1 LITTERATURSTUDIE

För att få en så bra undersökning som möjligt studerade vi ett antal tidigare examensarbeten inom samma område. Vi har även sökt på internet om olika upplägg av enkäten för att få så hög svarsfrekvens som möjligt, d.v.s. ha frågor som inte tröttar ut respondenten. Vi fick även studera i Väderstad-Verkens produktprogram som visar olika maskintyper samt hur man kan utrusta maskinen med tanke på förredskap och liknande.

4.2 MÅL

Man kan även använda undersökningen i marknadsföringssyfte, då undersökningen inte är vinklad utan lantbrukarna får verkligen berätta vad de tycker bra om och vad de tycker mindre bra om. En annan del är att lantbrukarna har möjligheten att påverka förändringar på maskinen i framtiden vilket kan vara av stort värde för kunden, då kunden kommer att köpa Rapid i fortsättningen. Detta läste vi om i Philip Kotlers bok, (Kotlers marknadsföring, 1999).

4.3 TEORI

Den teori som vi baserar vårt arbete på finns i bl a Principles of Marketing av Philip Kotler m fl. Vi har valt att fokusera på den sk Marketing mixmodellen och särskilt konkurrensmedlet produkt. Enligt Kotler omfattar denna produkt bl a teorien om en produkt tre nivåer. Dessa nivåer är kärnnyttan dvs orsaken till att en produkt behövs, aktuell produkt dvs. den produkt vi köper omfattar även exempelvis design, varumärket, trygghet och förpackning. Den sista nivån kallas för utökad produkt och omfattar leveransen, garantier, försäkringar och andra liknande områden. Konkurrensen sker med användning av nivå två och nivå 3. I vårt arbete har vi fokuserat på dessa två nivåer. Vi kommer i arbetet inte att hänvisa till denna teoretiska modell men vill föreslå läsaren att sätta sig in i denna användbara modell. Vi vill nämna att modellen kan användas även vi marknadsföring av tjänster.

5.1 MATERIAL OCH METOD

5.2 VAL AV MÅLGRUPP

För att få svar på frågorna och vända sig till ”rätt” lantbrukare användes Väderstad-Verkens kundregister som utgår ifrån serienumret på maskinen. 100 maskiner var rapid RD 400C som tillverkats innan 2006 och 100 RD 400C som tillverkats efter 2006 detta pga att de senare är utrustade med offset system. Dessutom skickades enkäten till 25 st. RDAC ägare(kombisåmaskin) och 25 st. RDAS ägare (ej kombisåmaskin).

5.3 VAL AV INSAMLINGSMETOD

Vid valet av metod av hur undersökningen skulle gå till fanns egentligen bara ett alternativ. Eftersom man ville nå så många kunder som möjligt var en enkät via brev det som var aktuellt. Alternativen var att besöka Rapidägarna eller att ringa dem men eftersom enkäten sträcker sig genom hela landet var det inte något alternativ och telefon skulle ta alldeles för lång tid.

5.4 FRAMSTÄLLNING AV ENKÄTEN

Vid framställningen av frågor till undersökningen tog vi den gamla undersökningen (Nilsson O, Velander P 1999) som grund och använde en del av de frågorna, och så tog vi fram nya frågor i samråd med Bo Stark, Gert Heimersson och Ingvar Sundelöf om vad som skulle ingå i enkäten. Det vi och Väderstad ville fokusera på var utnyttjandegrad, bränsleförbrukning, utvärdering på senaste förändringar, utvärdering av Väderstad-Verken samt återförsäljarna och sliddelskostnader. Vi ville begränsa antalet frågor jämfört med den gamla undersökningen men det kom till en del nya frågor så det blev 31 frågor totalt. Tanken var att begränsa frågorna i enkäten så att den inte blev för stor. Enkäten innehåller enkelt ställda frågor där man bara kan kryssa i rätt svarsalternativ eller inom vissa intervall.

Innan vi skickade ut enkäten fick 2 st. klasskamrater fylla i en provenkät, så att vi kunde få deras åsikter och synpunkter om frågorna. Efter det fick vi omarbete några frågor som kunde misstolkas, och till slut blev det 31 st. frågor till antalet.

5.5 DET FÄRDIGA UTSKICKET

Den slutgiltiga enkäten fastställdes (se bilaga 2). Vi fick tillgång till kundregister från Väderstad-Verken som de sedan valde ut 239 st. Rapidägare ifrån. Kunderna som sedan valdes ut var de med tämligen nya maskiner eftersom frågor angående offsetutrustningen skulle belysas. Vi fick färdiga adressetiketter från Väderstad-Verken som sedan klistrades på kuverten och sen skickade vi med frankerade svarskuvert för att få en högre svarsfrekvens. Det gick även bra att faxa in enkäten till Väderstad.

5.6 SAMMANSTÄLLNING AV ENKÄTSVAREN

Innan enkäten skickades hade vi påbörjat arbetet med hur svaren skulle sammanställas. Vi har sammanställt det mesta materialet i flera Excel-dokument. De frågorna med fritext har svaren lästs igenom och vi har tagit upp de svar som återkommer frekvent. Frågorna där svarsalternativen är 1-5 har vi antingen gjort diagram eller tagit ut ett medelvärde från varje fråga, beroende på vad man vill ha fram av resultatet.

När det gäller fråga 15 om skördenivån vid olika bearbetningssystem så har svarsfrekvensen varit låg och de har ej svarat som det var tänkt. Fråga 17 som gäller slitdelskostnader är svarsfrekvensen låg och det beror mycket på att det ingår nyare maskiner i enkäten som det då inte har bytts slitdelar på än. Samma orsaker är genomgående på fråga 18 om ej-originaldelar.

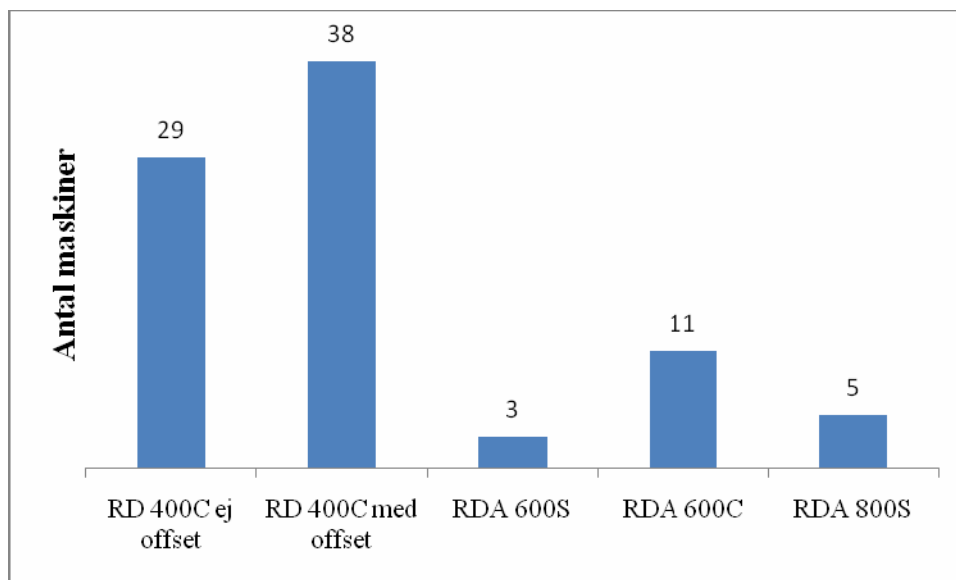
6 RESULTAT

Nedan presenteras resultatet av vår enkät.

För ökat läsvärde har vi valt att visa resultatet grafiskt och eller med förtydligande text.

1. Vilken maskin har ni? _____

Resultat:

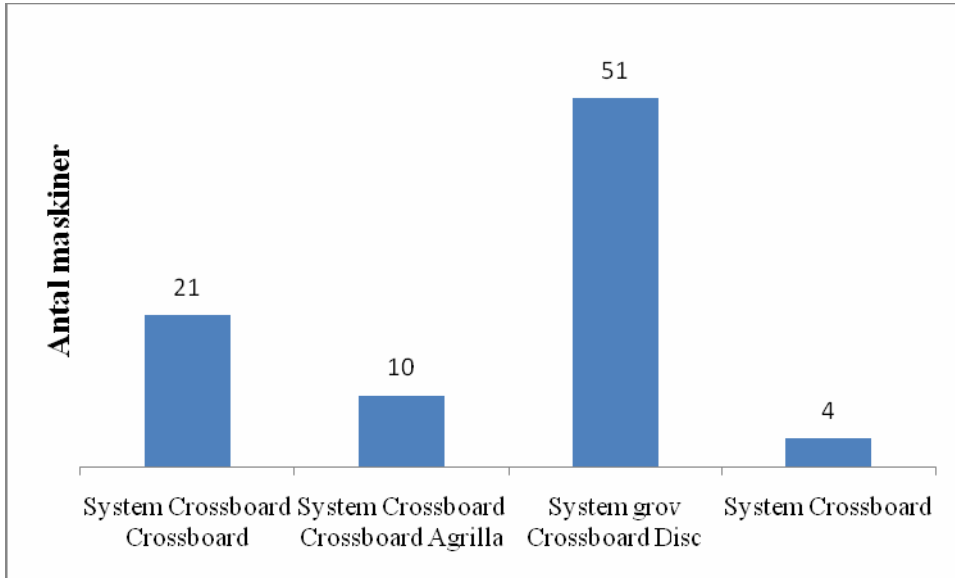


Figur 1.

Kommentar: Eftersom det skickades ut mest enkäter till ägare av RD 400C, har det kommit in mest svar från dom.

2. Förrädskap: Crossboard Dubbel Crossboard
 Dubbel Crossboard Agrilla Crossboard Disc

Resultat:



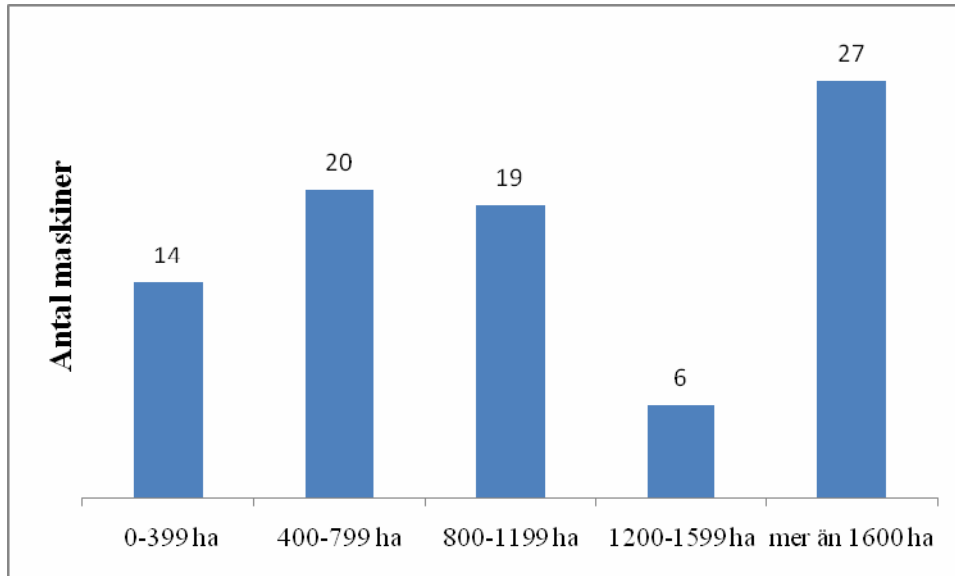
Figur 2.

Kommentar: System grov Crossboard Disc är det nyaste förrädskapet som går att montera på Rapiden, och är det mest bearbetande förrädskapet.

3. Vilket serienummer är det på maskinen? _____

4. Hur mycket har ni Rapidsått med er nuvarande såmaskin? Totalt ca ha _____

Resultat:

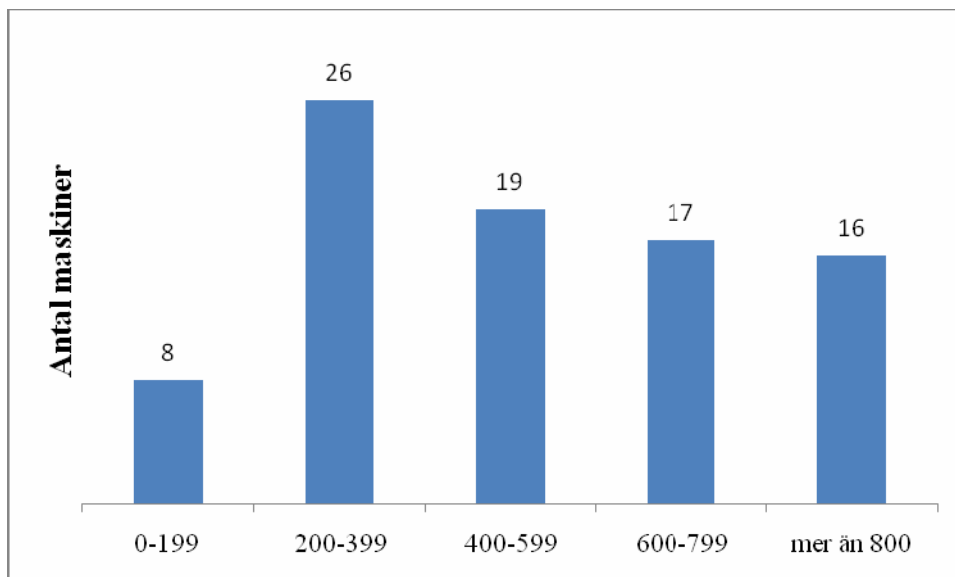


Figur 3.

Kommentar: Användandet av Rapidsåmaskinerna är högt med tanke på att det är ganska nya maskiner.

Ha/år _____

Resultat:



Figur 4.

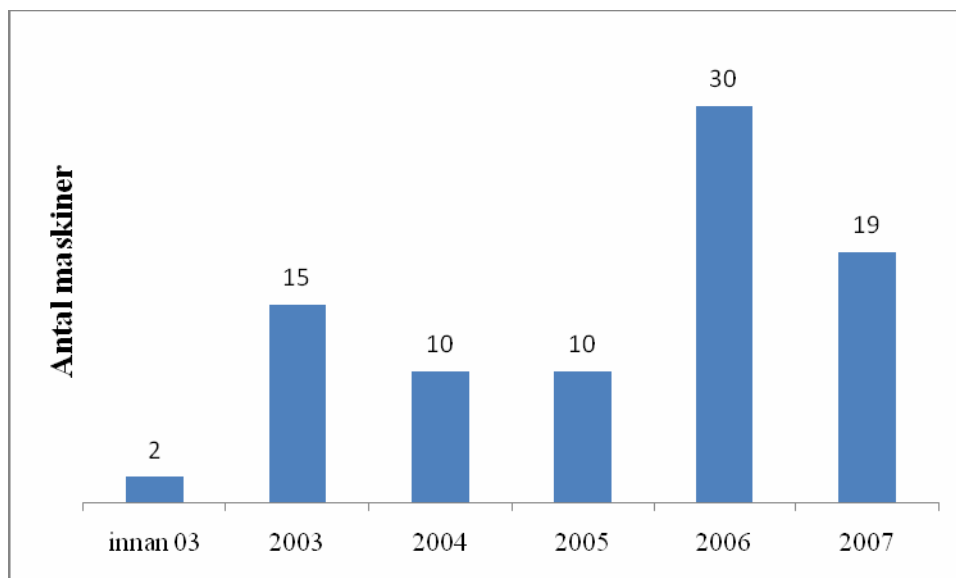
Kommentar: Rapidsåmaskinerna som ingår i enkäten har en hög årlig användning.

5. Erfarenheten totalt i Rapidsådda ha? 309537 ha

Kommentar: God erfarenhet i Rapidsådda ha, men det ingår också ha som Rapidägarna har sått med tidigare Rapider

6. När köpte ni er nuvarande Rapidsåmaskin? _____

Resultat:



Figur 5.

Kommentar: Underlaget av maskiner till enkäten är tämligen nya maskiner.

7. Var den ny? Eller begagnad?

Kommentar: 1 st Rapid av 86 st var inköpt begagnad. Det är mycket nya maskiner i enkäten, dvs inget förvånande svar.

8. Varför köpte ni Rapid? Sätt betyg på de faktorer som är viktiga:

Betygsätt 1-5, 1 = minsta anledning, 5 = största anledning.

Det kan bli flera punkter med samma nummer. Ringa in det svarsalternativ som passar bäst.

Maskinens goda fröplaceringsförmåga.....	4
Maskinens förmåga att så i (nästan) alla olika förutsättningar.....	4,3
Maskinen kombisår.....	4,2
Maskinens låga slitage.....	3,1
Maskinens jordbearbetningsförmåga.....	4,3
Rapidkonceptet sparar bränsle, kostnader och tid.....	4,1
Ni behövde öka kapaciteten på gården.....	3,1
Ni vill spara på behovet av förbearbetning, typ harvning.....	4,3
Min gamla maskin behövde ersättas.....	3,6
Den nya Rapiden var utrustad med offset-hjul.....	2,85

För att kunna legoså..... 2,7
Övriga anledningar_____

Kommentar: Anledningarna till att lantbrukare köper Rapid är maskinens förmåga att så under nästan alla förutsättningar, dess jordbearbetningsförmåga och att det går att spara på behovet av förbearbetning. Dessa frågor har fått högst medelvärden.

9. Hos vilken återförsäljare köpte ni den? _____ Ort _____

Säljare: _____

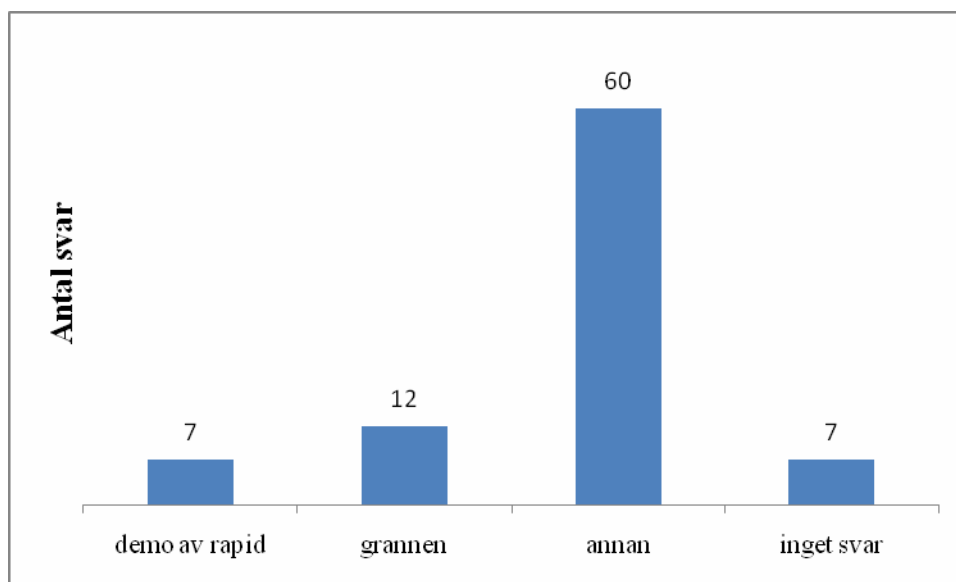
10. Vad avgjorde köpet?

- Fick en demonstration av Rapid med lyckat resultat.
- Grannen/maskinstation körde hos mig med lyckat resultat.
- Andra faktorer avgjorde köpet, nämligen:

1. _____

2. _____

Resultat:



Figur 6.

Kommentar: Andra faktorer är övervägande att de har god erfarenhet av Rapid sen tidigare.

11. Vilken såmaskin hade ni innan Rapidsåmaskin?

Kommentar: Ett antal Väderstad Concorde, Överum Tive Combijet, Överum Tive Såjet, Tume, Saxonia och Nordsten maskiner. Sen har många svarat Rapid även ifall de inte skulle det.

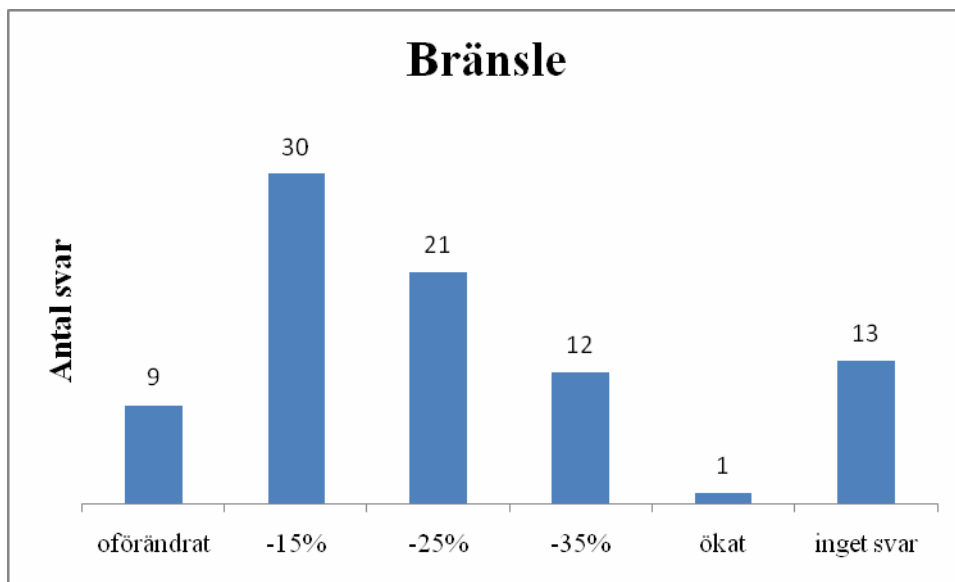
Om Rapid är svaret på föregående fråga, vad har förbättrats?

Kommentar: Övervägande svar är System Disc, större sålåda, hydraulisk fläkt, djupkontroll, fröplacering, offsethjul och utmatningssystem.

12. Har Rapidkonceptet kunnat minska era insatser vad gäller

	oförändrat	-15%	-25%	-35%	ökat
Bränsleåtgång	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tidsåtgång	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bearbetningskostnad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

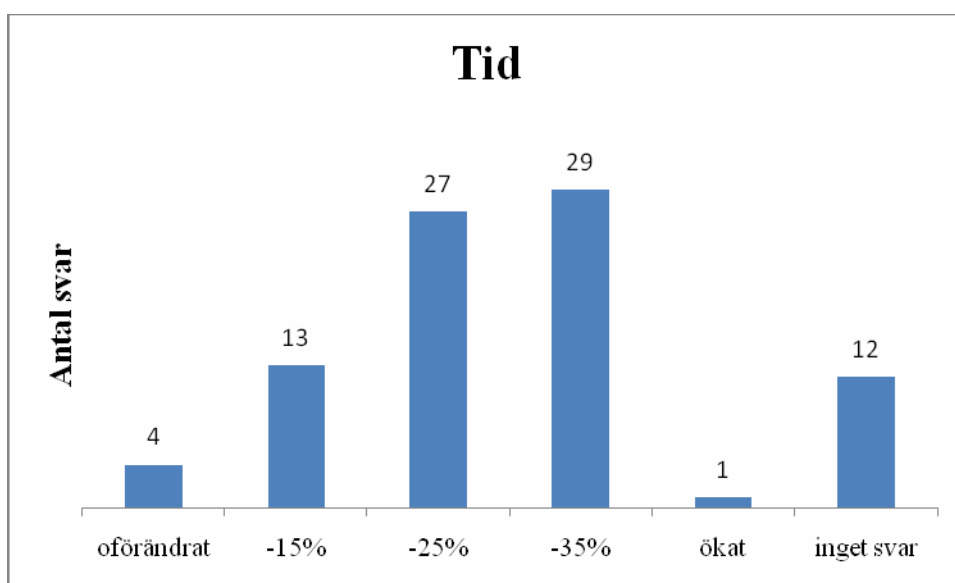
Resultat:



Figur 7.

Kommentar: Majoriteten av Rapidägarna sänker sina bränslekostnader med minst 15%.

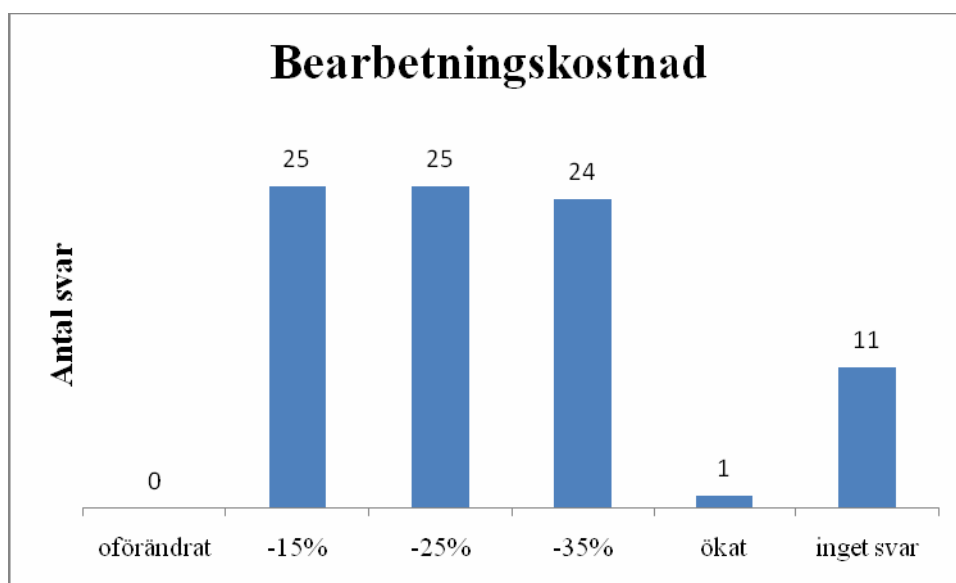
Resultat:



Figur 8.

Kommentar: Med tanke på att Rapiden är en bearbetande såmaskin så sparar man överfarter och tid.

Resultat:



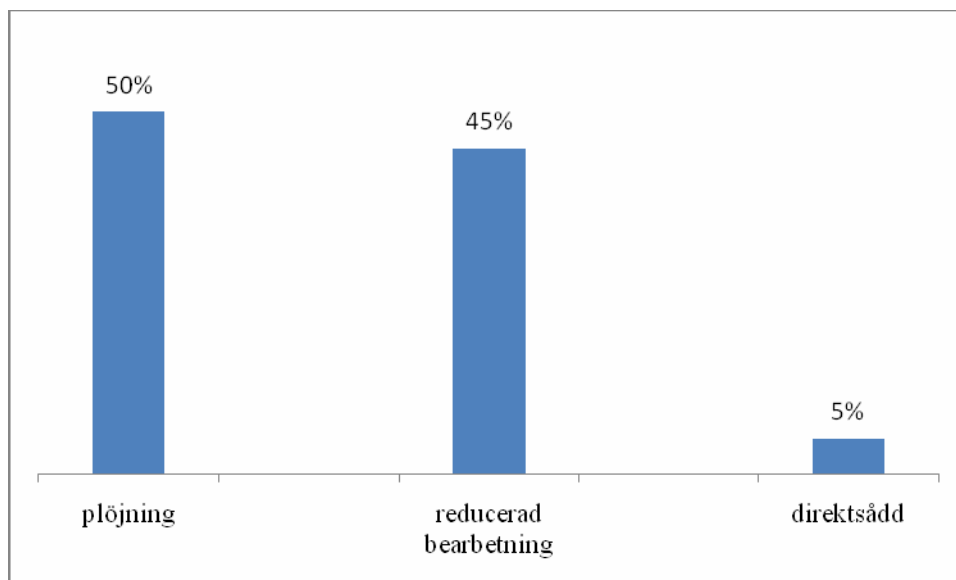
Figur 9.

Kommentar: Bearbetningskostnaden sänks genom att man sparar överfarter genom att bearbeta mer med såmaskinen. Med Rapiden kan man både jorbearbeta, så och återpacka i en överfart.

13. Vilka bearbetningsmetoder används nu?

Plöjning _____ % Reducerad bearbetning _____ % Direktsådd _____ %

Resultat:



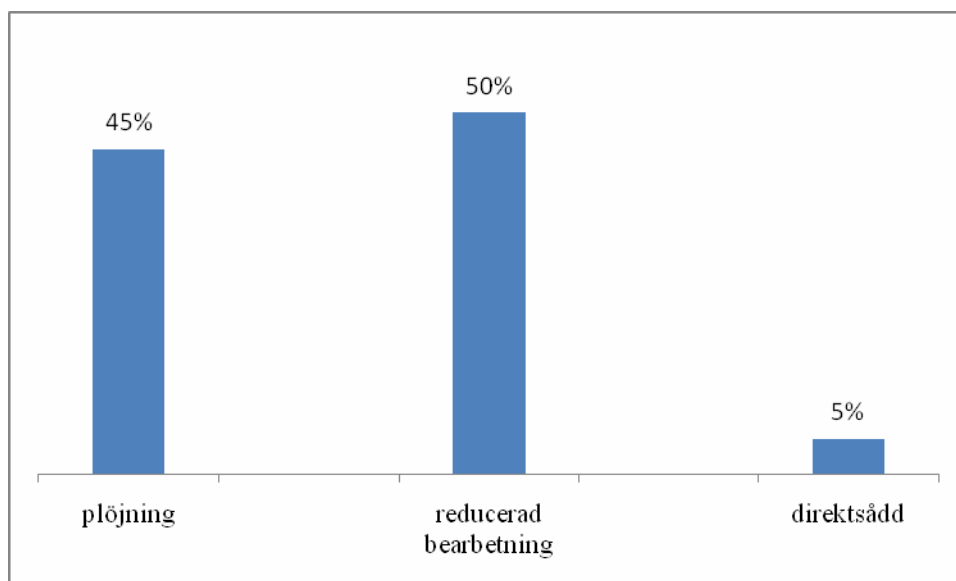
Figur 10.

Kommentar: Ca hälften av arealen som sås med Rapid plöjs innan sådd. Ca 45 % av arealen sker med reducerad bearbetning och endast 5 % direktsådd.

Vilka bearbetningsmetoder kommer ni att vilja använda i framtiden?

Plöjning _____ % Reducerad bearbetning _____ % Direktsådd _____ %

Resultat:



Figur 11.

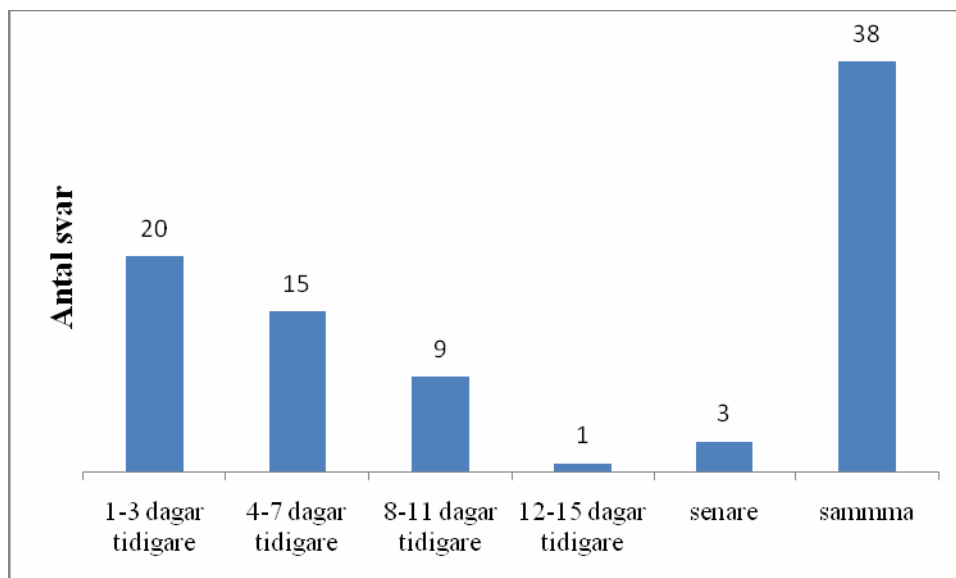
Kommentar: Den reducerade bearbetningen kommer att öka, plöjda arealen kommer att minska och den direktsådda ligger kvar på samma nivå.

14. Såtidpunkt: tidigare/senare med Rapiden jämfört med annan såteknik?

Tidigare ca _____ dagar

Senare ca _____ dagar

Resultat:



Figur 12.

Kommentar: Framförallt vid vårsådd blir bearbetningen tidigare, speciellt om det skett bearbetning på hösten.

15. Hur tycker ni skörden har förändrats med Rapidtekniken i de olika bearbetningssystemen?

Plöjt: Positivt _____% Reducerad bearbetning: Positivt _____%

Negativt _____%

Negativt _____%

Oförändrat

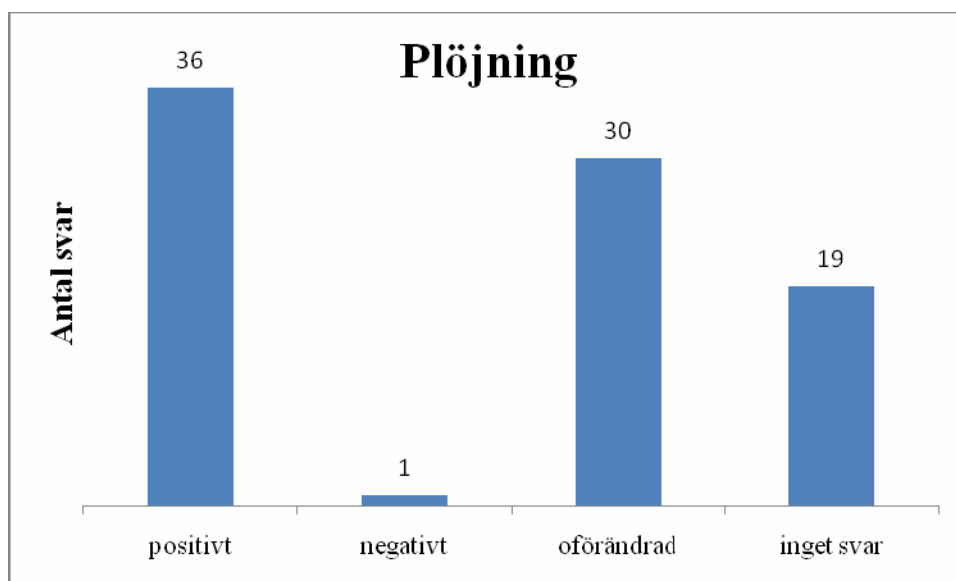
Oförändrat

Direktsådd: Positivt _____%

Negativt _____%

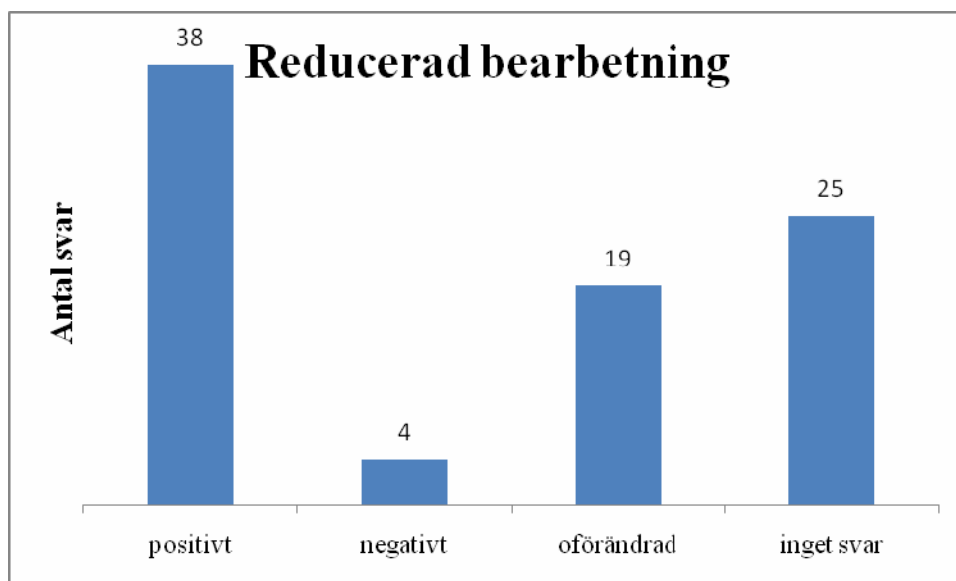
Oförändrat

Resultat:



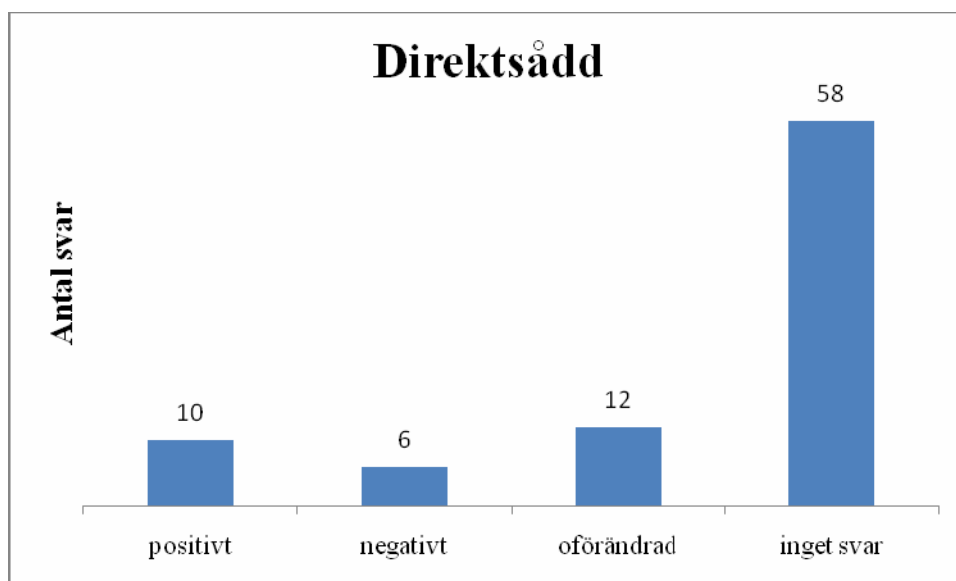
Figur 13

Resultat:



Figur 14.

Resultat:



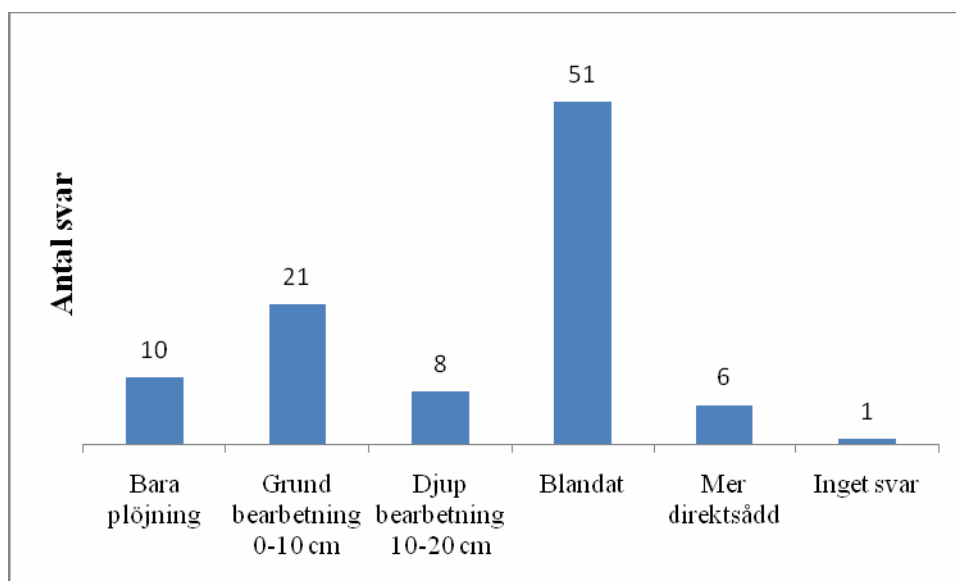
Figur 15.

Kommentar: Denna fråga har nog inte blivit korrekt uppfattad i många fall, vi fick många konstiga procentsatser i de olika alternativen, därför gjorde vi om svaren till endast positivt, negativt, oförändrat. Dock kan man se att det inte är många som tycker skörden blir sämre med Rapidsådd i plöjt och reducerat. Vad gäller direktsådden är det många som inte testat detta och därför inte kunnat ge något svar.

16. Hur skulle ni vilja att ert framtida jordbearbetning och såkoncept ska se ut?

- Bara plöja
- Grund bearbetning 0-10 cm
- Djup bearbetning 10-20 cm
- Blandat
- Mer direktsådd
- Annat

Resultat:



Figur 16.

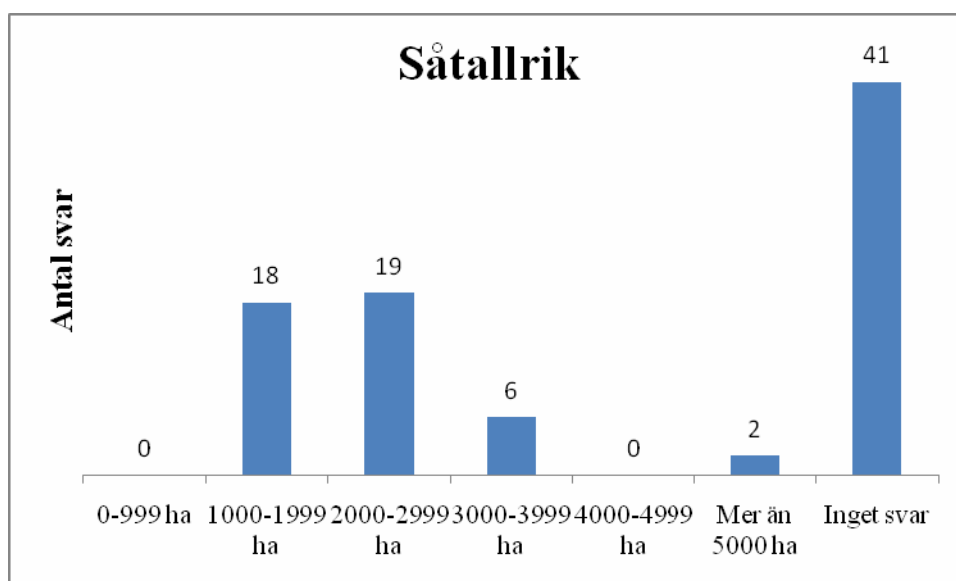
Kommentar: Det ser ut som de flesta lantbrukarna kommer att fortsätta med blandad jordbearbetning. Att året och förutsättningarna avgör vilken metod man använder. De som bara plöjer har ofta sådana jordar som kräver att man plöjer.

17. Slitdelar, kostnader

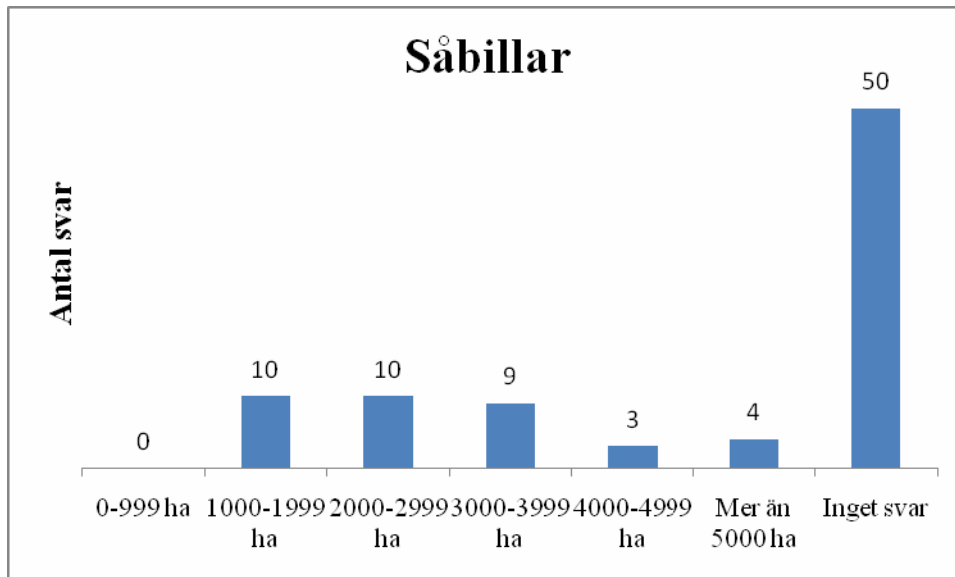
Ungefär hur många hektar kör du innan du byter?

Såtallrik _____ ha

Resultat:



Figur 17.

Resultat:

Figur 18.

Kommentar: Eftersom många maskiner i undersökningen är relativt nya har inte många bytt några slitdelar ännu. Däremot är det några som tidigare har haft Rapid och utgår från dessa siffror.

Till hur mycket uppskattar du slitdelskostnaden kr/ha?

Såttallrik: 12,42 kr/ha

Såbillar: 9,25 kr/ha

Rapid, total kostnad slitdelar?

Såttallrik _____ kr

Såbillar _____ kr

Kommentar: Ca 50 % har svarat på frågan, det är en ganska dålig svarsfrekvens, dessutom skiljde det mycket på de svar som kommit in. Den totala slitdelskostnaden är väldigt svårt att få ut något av eftersom vi har konstaterat att den är felformulerad.

18. Har du inte använt originaldelar, vilken är orsaken?

Kommentar: 2 st svarade att Väderstad-Verken ej kunde leverera p.g.a materialbrist, därför köpte de ej-originaldelar, annars väldigt låg svarsfrekvens.

Prisskillnad? Originaldelar _____kr

Ej-originaldelar _____kr

Kommentar: Någon ansåg att prisskillnaden på ca 20 % gjorde ej-originaldelar till ett intressant alternativ.

Hur har ”ej-original” delarna fungerat?

- Bra
- Lika
- Dåligt

Kommentar: 10 st har svarat att de enbart kör originaldelar, anledningen till detta framgår ej. 7 st har provat att köra ej-originaldelar, orsakerna till detta var olika, vissa tyckte att prisskillnaden avgjorde det. Någon ansåg också att man alltid bör jämföra original mot ej-originaldelar.

19. Hur har ni lärt upp er på Rapidkonceptet?

Gör en betygsättning 1-5, ringa in alternativet som passar bäst.

5 = betygt mycket, 1 = har inte betygt något alls.

Egna tidigare erfarenheter.....	4,0
Handhavandekurs av Väderstad. Var ägde kursen rum? _____	
Sätt betyg på följande: (5=mycket bra, 1=dålig)	
Handhavandekurs.....	3,9
Instruktionsboken.....	4,0
Broschyrmaterial från Väderstad.....	3,7
Annonser.....	2,7
Artiklar i fackpressen.....	3,1
Lokala visningar hos återförsäljare.....	2,9
Elmia.....	3,0
Grannar.....	2,4
Växtodlingsrådgivare.....	2,2
Anställda på gården med tidigare erfarenhet.....	1,8
Besök på fabriken.....	4,0

Kommentar: Rapidägarna svarade att tidigare erfarenheter, instruktionsboken och ett besök på fabriken var de viktigaste utbildningssätten. De är överlag nöjda med handhavandekursen som Väderstad anordnar.

20. Skulle ni vilja ha mer information från Väderstad om Rapidsådd, t ex reducerad jordbearbetning, utveckling?

- Ja, nämligen _____
- Nej

Resultat: Ja 45 %. Nej 48 %. Inget svar 7 %.

Kommentar: Rapidägarna vill ha mer information om reducerad bearbetning på olika jordarter, olika strategier som går att använda, utskick om nyheter och Väderstads utvärdering av dessa. Fler gårdsreportage där olika strategier tas upp. Lantbrukarna tycker att man aldrig kan få nog av information.

21. Sätt betyg på följande: (5=mycket bra, 1=dålig)

Hur har ni upplevt kontakten och tjänstvilligheten med er återförsäljares säljare?	3,9
.....	
Hur har ni upplevt kontakten och tjänstvilligheten med er återförsäljares servicepersonal?	3,8
.....	
Hur har ni upplevt kontakten och tjänstvilligheten med er återförsäljares reservdelspersonal?	3,8
.....	
Hur har ni upplevt kontakten och tjänstvilligheten med Väderstad-Verkens säljpersonal?	4,3
.....	
Hur har ni upplevt kontakten och tjänstvilligheten med Väderstad-Verkens servicepersonal?	4,2
.....	
Hur har uppföljningen av återförsäljaren varit efter köpet?	2,2
.....	
Har ni snabbt fått hjälp av er återförsäljare vid problem?	3,7
.....	

22. Skulle ni vilja att återförsäljaren gjort mer för er?

- Ja Nej

Resultat: Ja 23 %. Nej 73,5 %. Inget svar 3,5 %.

Skulle ni vilja att Väderstad-Verken gjort mer för er?

- Ja Nej

Resultat: Ja 11,5 %. Nej 84 %. Inget svar 4,5 %.

Om ja: Vad skulle ni vilja att återförsäljaren skulle ha gjort mer för er?

Kommentar: Många lantbrukare svarade att de ville ha en bättre uppföljning av köpet, igångkörning av maskin etc. Kommentarer om större reservdelslager, bättre hantering vid haverier, bättre bemötande och kontakt. Fler demokörningar på gårdsnivå, bättre utbildad personal. Men överlag är det ett gott betyg till återförsäljaren med undantag av uppföljningen av köpet.

Om ja: Vad skulle ni vilja att Väderstad-Verken skulle ha gjort mer för er?

Kommentar: Inga återkommande svar, enstaka om mindre grupper vid kurstillfälle. En önskan om mer välutbildad personal på Väderstad-Verkens maskinprogram på lokal nivå.

23. Vilken maskin skulle du köpa idag?

- Rapid
- En annan maskin nämligen: _____
- Köpa sätjänsten av granne/maskinstation

Resultat: 93 % tänker köpa Rapid igen. 4,5 % tänker köpa en annan maskin. 2,5 % har inte svarat.

Kommentar:

24. Vad tycker ni om er Rapids prestanda?

Ringa in det alternativ som passar bäst in.

1 = behöver verkligen bli bättre, 5 = fungerar bra som det är.

Rapidens bearbetningsegenskaper

Kommentar: _____

Resultat: 4,2

Kommentar: Kommentarererna är i allmänhet goda, det lantbrukarna uppskattar är System Disc med återkommande positiva kommentarer. Enstaka svar om vid för kraftig bearbetning så lyfter maskin. Bra på att bearbeta på lerjordar, mer skålade tallrikar till System Disc vid bearbetning med mycket växtrester.

Rapidens fröplacering

Kommentar: _____

Resultat: 4,0

Kommentar: Individuellt upphängda såbillar skulle uppskattas, enstaka kommentarer om ojämn fröplacering, svårinställd vid oljeväxtsådd, grunda sådjup. Postiva svar om de olika djuphållningssystemen.

Rapidens precision på utmatning

Kommentar: _____

Resultat: 3,9

Kommentar: Majoriteten tycker att utmatningen fungerar bra, 10 st lantbrukare svarar att utmatningen varierar och är ojämn. 2 st svarar att utmatningen har blivit bättre på maskiner med nyare årsmodell.

Rapidens förmåga att så under nästan alla omständigheter

Kommentar: _____

Resultat: 4,0

Kommentar: Väldigt få kommentarer, enda återkommande är att det är fel att köra vid för blöta förhållande som skapar mycket packning, framförallt på vändtegen.

Rapidens körvänlighet

Kommentar: _____

Resultat: 4,0

Kommentar: Enstaka svar från användarna av RD 400C maskiner, att den är klumpig på vändtegen och svåråtkomlig vid fyllning av gödning och utsäde. Svaren från ägarna av RDAC/RDAS maskiner visar att den upplevs som smidig och följsam.

Rapidens servicevänlighet

Kommentar: _____

Resultat: 2,6

Kommentar: Många kommentarer om att den är svåråtkomlig, trångt vid smörjning och risken att ligga under maskin vid service. Lantbrukarna önskade smörjfria lager på tallrikar och längre smörjintervall. Enstaka svar om att det ändå var positivt med det längre smörjintervallet på nyare maskiner.

Rapidens tillförlitlighet/kvalité

Kommentar: _____

Resultat: 4,1

Kommentar: Överlag är Rapidägarna nöjda. Enstaka kommentarer om markörernas hållfasthet och lager.

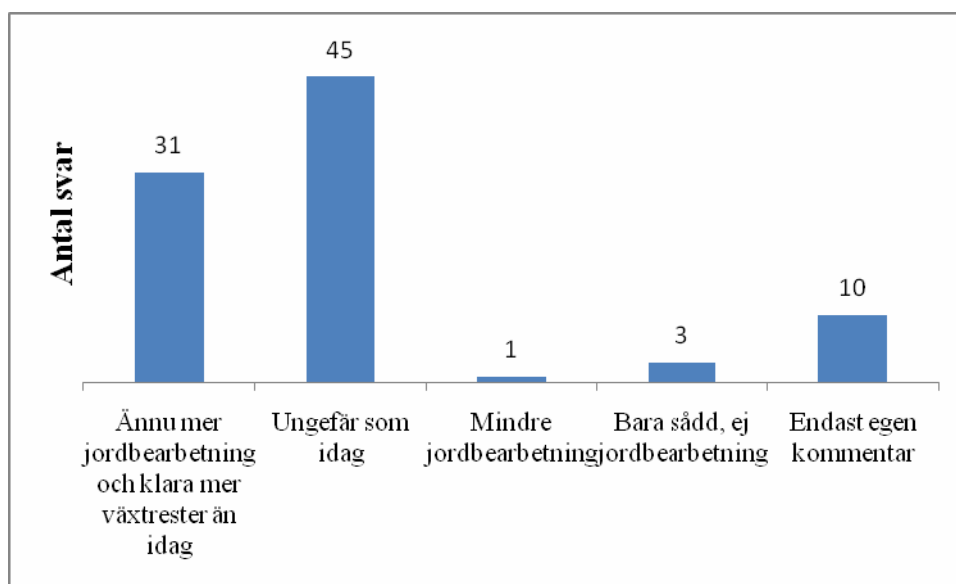
25. Vilken fortsatt teknisk konstruktionsutveckling tycker ni att vi skall bedriva på Rapidsåmaskinen i Väderstad?

Markera med kryss

OBS, Ni kan sätta mer än ett kryss.

- Ännu mer jordbearbetning och klara mer växtrester än idag
- Ungefär som idag
- Mindre jordbearbetning
- Bara sådd, ej jordbearbetning
- Egen kommentar

Resultat:



Figur 19.

Kommentar: Många tycker att den tekniska konstruktionsutvecklingen som Väderstad bedriver idag är bra som den är. 31 st vill ha ännu mer utveckling mot mer jordbearbetning och klara av mer växtrester än idag. Enstaka egna kommentarer om att de vill ha bättre stentålighet, bättre på att hålla sådjupet och någon vill att maskin ska packa före sådd.

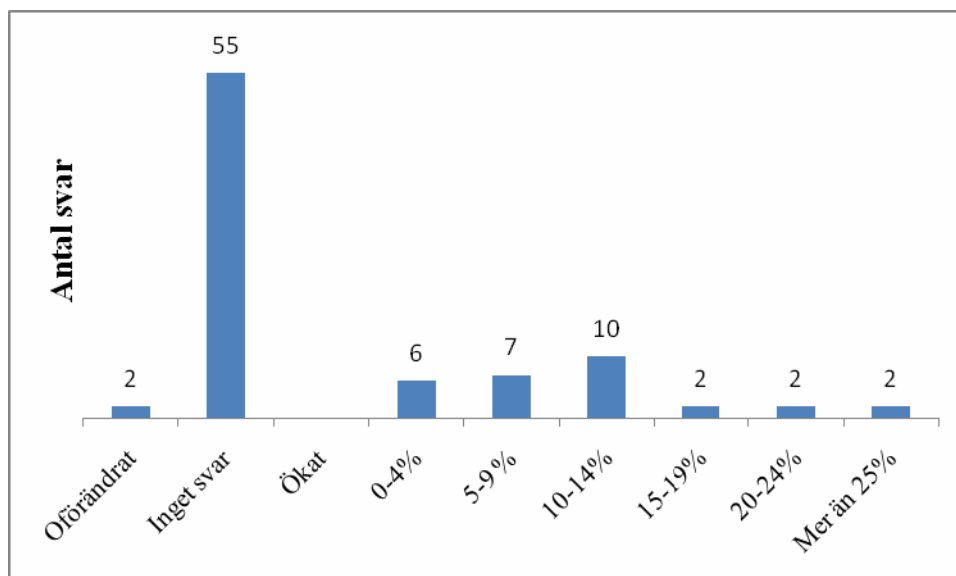
26. Något du vill utveckla/förbättra på Rapidsåmaskinen idag?

Kommentar: Återkommande svar om arbetsbelysning i sålådor och bättre utvecklade galler i sålådor. En förbättring av Autopilot systemet och djuphållningen. Många svar om servicevänligheten vid smörjning och en förbättring av vridprov/utmatningsprov. Enstaka svar om att minska antalet hydraulslangar på maskinerna, det går åt många hydrauluttag vid mycket utrustning på såmaskin.

27. Om din Rapid är utrustad med offset-hjul, hur upplever du att denna utrustning jämfört med tidigare Rapidsåmaskin förändrats med tanke på:

Dragkraftsbehovet: Ökat _____% Minskat _____%

Resultat:



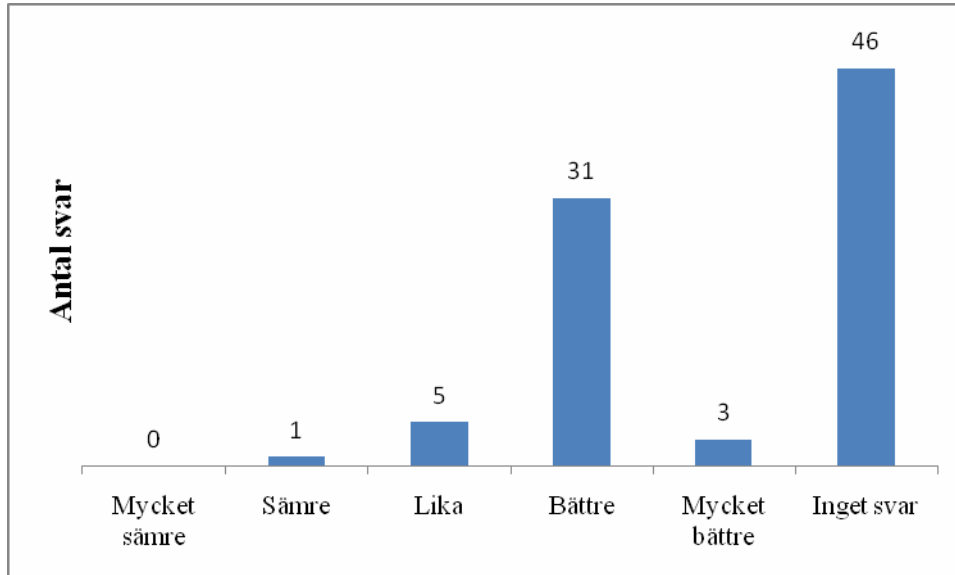
Figur 20.

Kommentar: Ca hälften av maskinerna som ingår i undersökningen är inte utrustade med offset, därför blir det ganska många med inget svar. Men de som har svarat tycker att dragkraftsbehovet har minskat med offset-hjulen.

Förmågan att forcera vid sämre förhållanden: som mycket skörderester, blöta förhållanden?

mycket sämre sämre lika bättre mycket bättre

Resultat:



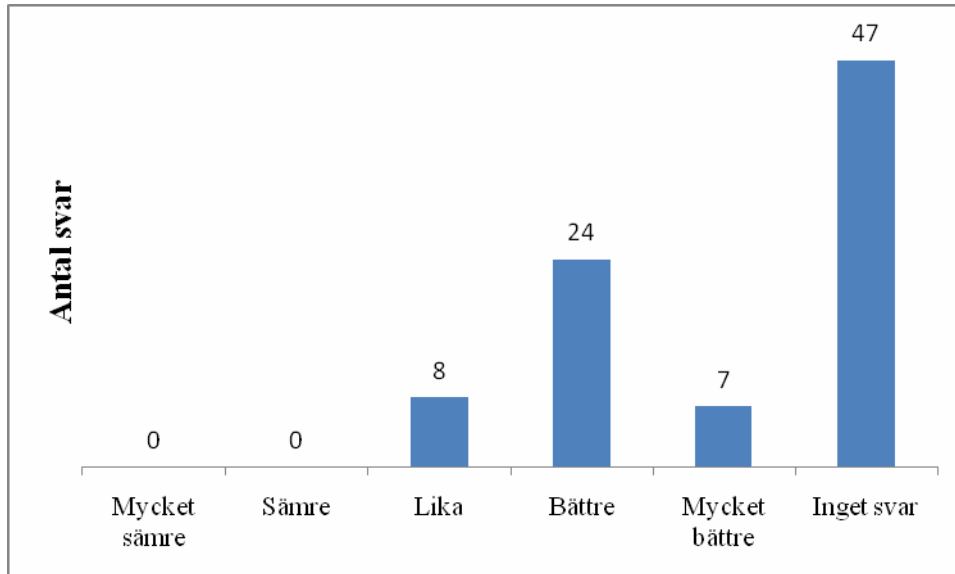
Figur 21.

Kommentar: 34 st Rapidägare tycker att offset-hjulen fungerar bättre vid sämre förhållanden än utan offset-hjulen.

Hur upplever du att maskinen går med tanke på stabilitet?

mycket sämre sämre lika bättre mycket bättre

Resultat:



Figur 22.

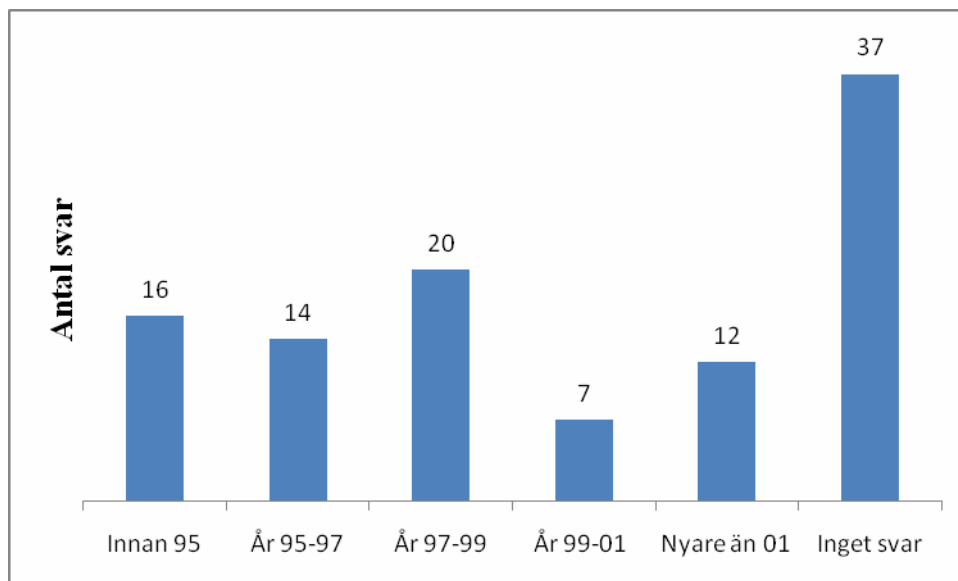
Kommentar: 31 st Rapidägare tycker att maskinen går stabilare med offset-utrustningen än utan.

Hur tycker du att Väderstad-Verken ska vidareutveckla offset-utrustningen?

Kommentar: 2 st ville ha en bättre utformning på avskraparna till hjulen. Enstaka svar om svåråtkomlig vid smörjning av hjullager, större diameter på hjulen. Kommer i gungning vid transport men stabil i fält.

Om du har haft Rapid tidigare, vilken var årsmodellen? _____

Resultat:



Figur 23.

Kommentar: Majoriteten av de som svarat har haft Rapid tidigare.

28. Vilken traktor kör ni Rapiden med?

- John-Deere 47,5 %
- Case IH 17,5 %
- Valtra 9 %
- MF 4,5 %
- New Holland 11,5 %
- Fendt 10 %
- Annat märke, nämligen: _____

Kommentar: Av Rapidägarna som svarat på enkäten kör majoriteten John Deere.

Vilken effekt har ni på traktorn som ni kör Rapiden med? _____hk

Resultat: RD 400C maskiner = medelvärde på 188 hk.
RDAS 600 maskiner = medelvärde på 240 hk.
RDAS 800 maskiner = medelvärde på 275 hk
RDAC 600 maskiner = medelvärde på 297 hk.

Vilken effekt är optimal på den traktor som ni kör Rapiden med? _____hk

Resultat: RD 400C maskiner = medelvärde på 197 hk.
RDAS 600 maskiner = medelvärde på 240 hk.
RDAS 800 maskiner = medelvärde på 287 hk.
RDAC 600 maskiner = medelvärde på 304 hk.

Kommentar: Rapidägarna tycker att den optimala effekten är högre än vad de kör med i dagsläget.

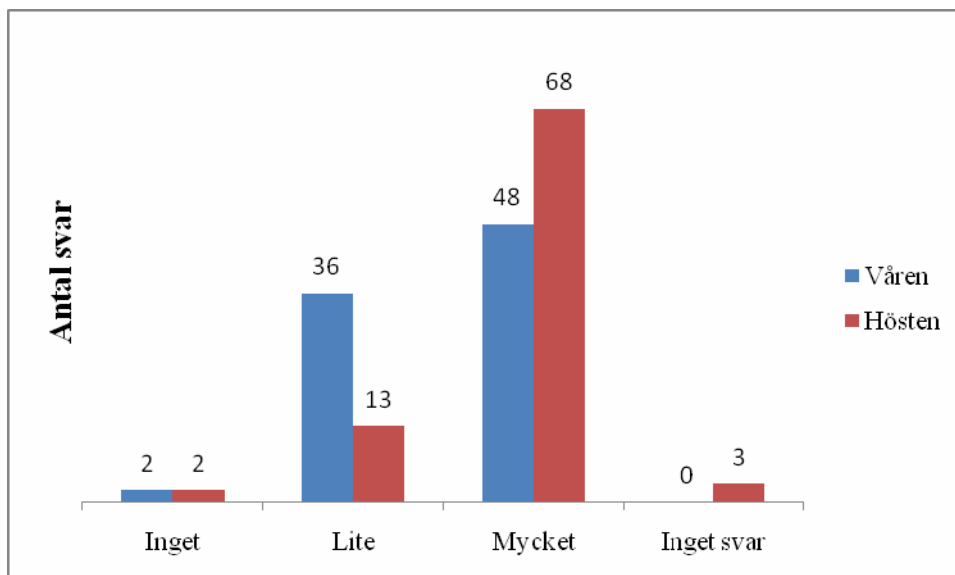
29. Hur mycket använder ni Rapidens förredskap:

På våren?
 inget lite mycket

Hur mycket använder ni Rapidens förredskap:

På hösten?
 inget lite mycket

Resultat:



Figur 24.

Kommentar: Rapidägarna använder förredskapen mer på hösten än på våren.

Bränsleåtgång? Vår: _____ l/ha

Resultat: Medelvärde på 7,9 l/ha.

Bränsleåtgång? Höst: _____ l/ha

Resultat: Medelvärde på 8,8 l/ha.

Kommentar: Eftersom förredskapen används mer på hösten så går det åt mer bränsle.

Såhastighet? Vår: _____ km/h

Resultat: Medelvärde på 12 km/h.

Såhastighet? Höst: _____ km/h

Resultat: Medelvärde på 12 km/h.

Kommentar: Ingen skillnad i hastighet mellan våren och hösten oavsett hur förredskapen används.

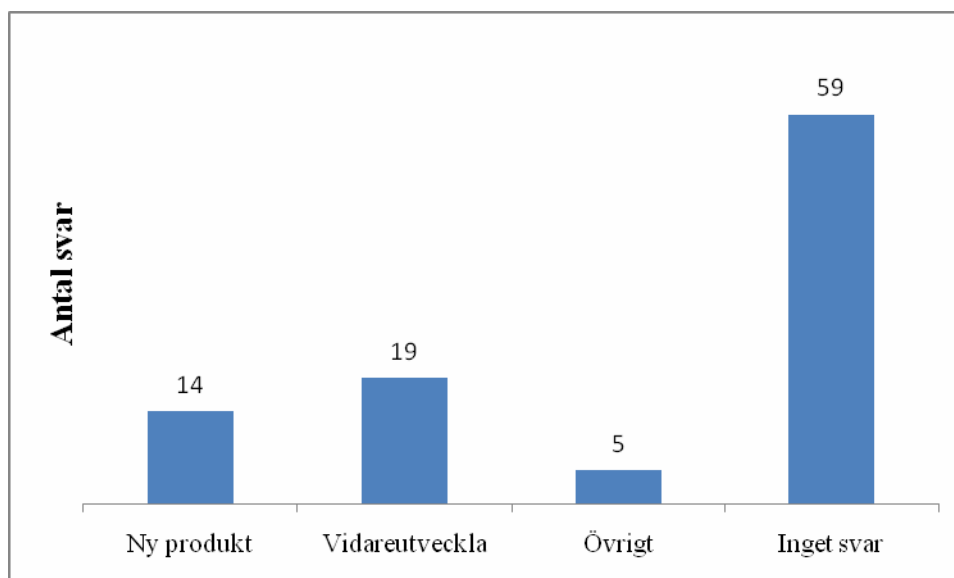
30. Vad tycker du att vi på Väderstad mera skall jobba med?

Ny produkt? _____

Vidareutveckla något vi redan har? _____

Övrigt? _____

Resultat:



Figur 25.

Kommentar: När det gäller ny produkt så vill lantbrukarna utöka modellprogrammet med eventuell alvluckrare, lätt kultivator. Det lantbrukarna vill vidareutveckla framförallt är avskraparna, Cultus, Carrier och Front Tillern med tallrik. Vidareutveckla också mellanpackaren, Rapiden till majssådd.

31. Hur uppträder Väderstad och vad tycker ni om Väderstads olika arrangemang?

Betygsätt 1-5, 1 = mycket dåligt, 5 = mycket bra.

Personal och dess agerande.....	4,3
Elmia 2007.....	4,3
Borgeby fältdagar.....	4,2
Annonser i fackpress (ATL, Land, Lantmannen).....	3,9
Pigga på nyheter.....	4,4
Servicenivå.....	4,3
Intresserade av Sveriges lantbrukare och hur det går för dem.....	4,4
Mottagliga för förändringar från lantbrukare.....	4,2

Kommentar: Väderstad-Verken är ett populärt företag som uppskattas av sina kunder.

7 DISKUSSION

Denna undersökning visar att maskinutnyttjandet är förvånansvärt högt, detta gäller naturligtvis inte alla lantbrukarna men många kör mycket med sina maskiner, speciellt då fyrametersmaskinerna.

Vi tycker att underlaget för resultatet 86 svar av 239 är tillräckligt som underlag, de som tycker de vill påverka något har förmodligen svarat medan de som är nöjda inte har brytt sig om vår undersökning.

Ett par av frågorna har låg svarsfrekvens, till exempel frågan om slitdelskostnader och om original kontra ej original slitdelar. Detta beror förmodligen på att man från Väderstad ville ha nyare såmaskiner med den senaste utrustningen med i undersökningen för att kunna utvärdera dessa. Detta gjorde att många av maskinerna inte är tillräckligt slitna och därför inte behövt byta slitdelar ännu.

Kundnöjdheten mot Väderstad-Verken är mycket hög. Endast tre lantbrukare skulle välja en annan maskin om de bytte idag.

Många lantbrukare tyckte att uppföljningen från återförsäljarna är dålig och skulle önska mer engagemang efter köpet för att kontrollera att lantbrukaren inte hade några bekymmer med sin nya såmaskin.

Om vi skulle ha gjort om enkäten idag skulle man ha gjort fler förstudier, För att undvika frågor som kan misstolkas. Vissa frågor skulle vi nog ha omformulerat för att öka förståelsen.

För att höja svarsfrekvensen skulle vi ha skickat ut enkäten efter höstsådden när såmaskinen är i färskt minne och sedan påmint lantbrukarna genom telefonsamtal eller genom påminnelsebrev någon gång framåt vårvintern.

Vi är dock säkra på att enkät undersökning via brev är det bästa för att nå så pass många lantbrukare, telefon intervju testades med en lantbrukare och samtalet tog nästan en timme, så det var inget alternativ.

8 SLUTSATSER

Det viktigaste när man gör en undersökning med många respondenter är att ha färdiga svarsalternativ som är enkla att ringa in. Detta underlättar sammanställningen avsevärt. Ur undersökningen kan man utläsa att lantbrukarna är överlag nöjda med sina Rapid såmaskiner, 93 % tänker köpa Rapid igen. Lantbrukarna är nöjda med Väderstad-Verken som företag. De förbättringar som Väderstad ska jobba vidare med är framförallt servicevänlighet samt att på lokal nivå ha en "Väderstad expert" som kan produktprogrammet. Denna person kan också följa upp varje såmaskinsköp. För att höja svarsfrekvensen skulle vi ha skickat ut enkäten tidigare, kanske direkt efter höstsådden. För att senare skicka ut påminnelsebrev under vårvintern.

9 REFERENSER

1. *Hermansson, Henrik(2005). Effektivare traktordemonstrationer. DEPT. Of Agricultural Biosystems and Technology, SLU. Examensarbete i Lantmästarprogrammet vol, 2005:26.*
2. *Knutsson, Johan(2004). Marknadsundersökning av Class Lexion tröskor. DEPT. Of Agricultural Biosystems and Technology, SLU. Examensarbete i Lantmästarprogrammet vol. 2004:29.*
3. *Kotler, P 1999. Kotlers Marknadsföring, Liber AB.*
4. *Nilsson, Ola, Velandar Patrik(1999). Marknadsundersökning av Rapid. Examensarbete i Lantmästarprogrammet vol, 1999:57.*

INTERNET

5. *Väderstad-Verken AB, uppdatering okänd, WWW.VADERSTAD.COM, (2008-04-23)..*

MUNTliga

6. *Heimersson, Gert, Regionschef Sverige nord, Väderstad-Verken AB, februari 2008*
7. *Stark, Bo, Marknadschef Norden, Väderstad-Verken AB, februari 2008.*
8. *Sundelöf, Ingvar, Regionschef Sverige syd, Väderstad-Verken AB, februari 2008*

BILAGOR SAMMANSTÄLLNING

1. FÖRSÄTTSBLAD UTSKICK

2. ENKÄT

BILAGA 1

Alnarp 2008-02-20

Hej!

Vi är två lantmästarstudenter som går sista året på Alnarp. Som ett led i utbildningen ingår att göra ett examensarbete. Vårt examensarbete handlar om att göra en undersökning om vad lantbrukare har för erfarenheter av Rapidkonceptet. Detta ska klargöras genom en enkät som skickas ut till några hundra Rapidägande lantbrukare runt om i Sverige. Ett liknande examensarbete genomfördes för cirka tio år sedan. Denna skall bli en form av uppföljning på utvecklingen och de förbättringar som gjorts på maskinen sedan det förra arbetet men även för att få en bild av hur maskinen utnyttjas med tanke på dess egenskaper. Undersökningen görs också för att få en tydlig bild av vad ni lantbrukare tycker om Rapidsåmaskinen och ge ett bra utgångsläge för Väderstad-Verken till fortsatt utveckling, därför är just er åsikt av största värde. Hela undersökningen kommer att sammanställas för att sprida erfarenheter och vara vägledande för andra lantbrukare och Rapidägare.

Det bifogade svarskuvertet är frankerat och bara att posta. Det går även bra att faxa in undersökningen på Tel nr. 0142-820 10.

Alla inkomna svar kommer att behandlas konfidentiellt.

Med vårsådden i antågande är vår förhoppning att ni hinner med denna undersökning, som sagt detta är en chans att kunna påverka. Vi ser helst att denna undersökning är tillbaka till oss så fort som möjligt dock senast 14 mars.

Tack för din medverkan

Vid frågor, hör gärna av er.

Bengt Larsson 0705/314 915

Thomas Kellander 0708/519 856

BILAGA 2

Undersökning av Rapidsåmaskin

Namn: _____

Adress: _____

Postnr: _____ Ort: _____

1. Vilken maskin har ni? _____ Tel nr: _____

2. Förredskap: Crossboard Dubbel Crossboard
 Dubbel Crossboard Agrilla Crossboard Disc

3. Vilket serienummer är det på maskinen? _____

4. Hur mycket har ni Rapidsått med er nuvarande såmaskin? Totalt ca ha _____
Ha/år _____

5. Erfarenheten totalt i Rapidsådda ha? _____

6. När köpte ni er nuvarande Rapidsåmaskin? _____

7. Var den ny?
Eller begagnad?

8. Varför köpte ni Rapid? Sätt betyg på de faktorer som är viktiga:

Betygsätt 1-5, 1 = minsta anledning, 5 = största anledning.

Det kan bli flera punkter med samma nummer. Ringa in det svarsalternativ som passar bäst.

Maskinens goda fröplaceringsförmåga..... 1 2 3 4 5

Maskinens förmåga att så i (nästan) alla olika förutsättningar..... 1 2 3 4 5

Maskinen kombisår..... 1 2 3 4 5

Maskinens låga slitage..... 1 2 3 4 5

Maskinens jordbearbetningsförmåga..... 1 2 3 4 5

Rapidkonceptet sparar bränsle, kostnader och tid..... 1 2 3 4 5

Ni behövde öka kapaciteten på gården..... 1 2 3 4 5

Ni vill spara på behovet av förbearbetning, typ harvning..... 1 2 3 4 5

Min gamla maskin behövde ersättas..... 1 2 3 4 5

Den nya Rapiden var utrustad med offset-hjul..... 1 2 3 4 5

För att kunna legoså..... 1 2 3 4 5

Övriga anledningar_____

9. Hos vilken återförsäljare köpte ni den? _____ Ort _____

Säljare: _____

10. Vad avgjorde köpet?

Fick en demonstration av Rapid med lyckat resultat.

Grannen/maskinstation körde hos mig med lyckat resultat.

Andra faktorer avgjorde köpet, nämligen:

1. _____

2. _____

3. _____

11. Vilken såmaskin hade ni innan Rapidsåmaskin?

Om Rapid är svaret på föregående fråga, vad har förbättrats?

12. Har Rapidkonceptet kunnat minska era insatser vad gäller

	oförändrat	-15%	-25%	-35%	ökat
Bränsleåtgång	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tidsåtgång	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bearbetningskostnad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

13. Vilka bearbetningsmetoder används nu?

Plöjning _____ % Reducerad bearbetning _____ % Direktsådd _____ %

Vilka bearbetningsmetoder kommer ni att vilja använda i framtiden?

Plöjning _____ % Reducerad bearbetning _____ % Direktsådd _____ %

14. Såtidpunkt: tidigare/senare med Rapiden jämfört med annan såsteknik?

Tidigare ca _____ dagar

Senare ca _____ dagar

15. Hur tycker ni skörden har förändrats med Rapidtekniken i de olika bearbetningssystemen?

Plöjt: Positivt _____% Reducerad bearbetning: Positivt _____%

Negativt _____%

Negativt _____%

Oförändrat

Oförändrat

Direktsådd: Positivt _____%

Negativt _____%

Oförändrat

16. Hur skulle ni vilja att ert framtida jordbearbetning och såkoncept ska se ut?

- Bara plöja
- Grund bearbetning 0-10 cm
- Djup bearbetning 10-20 cm
- Blandat
- Mer direktsådd
- Annat

17. Slitdelar, kostnader

Ungefär hur många hektar kör du innan du byter?

Såtallrik _____ ha

Såbillar _____ ha

Till hur mycket uppskattar du slitdelskostnaden kr/ha?

Såtallrik _____ kr/ha

Såbillar _____ kr/ha

Rapid, total kostnad slitdelar?

Såtallrik _____kr

Såbillar _____kr

18. Har du inte använt originaldelar, vilken är orsaken?

Prisskillnad? Originaldelar _____kr

Ej-originaldelar _____kr

Kommentar: _____

Hur har "ej-original" delarna fungerat?

Bra

Lika

Dåligt

Kommentar: _____

19. Hur har ni lärt upp er på Rapidkonceptet?

Gör en betygsättning 1-5, ringa in alternativet som passar bäst.

5 = betygt mycket, 1 = har inte betygt något alls.

Egna tidigare erfarenheter..... 1 2 3 4 5

Handhavandekurs av Väderstad. Var ägde kursen rum? _____

Sätt betyg på följande: (5=mycket bra, 1=dålig)

Handhavandekurs..... 1 2 3 4 5

Instruktionsboken..... 1 2 3 4 5

Broschyrmaterial från Väderstad..... 1 2 3 4 5

Annonser..... 1 2 3 4 5

Artiklar i fackpressen..... 1 2 3 4 5

Lokala visningar hos återförsäljare.....	1	2	3	4	5
Elmia.....	1	2	3	4	5
Grannar.....	1	2	3	4	5
Växtodlingsrådgivare.....	1	2	3	4	5
Anställda på gården med tidigare erfarenhet.....	1	2	3	4	5
Besök på fabriken.....	1	2	3	4	5
Övrigt_____					

20. Skulle ni vilja ha mer information från Väderstad om Rapidsådd, t ex reducerad jordbearbetning, utveckling?

- Ja, nämligen_____
- Nej

21. Sätt betyg på följande: (5=mycket bra, 1=dålig)

Hur har ni upplevt kontakten och tjänstvilligheten med er återförsäljares säljare?	1	2	3	4	5
Hur har ni upplevt kontakten och tjänstvilligheten med er återförsäljares servicepersonal?	1	2	3	4	5
Hur har ni upplevt kontakten och tjänstvilligheten med er återförsäljares reservdelspersonal?	1	2	3	4	5
Hur har ni upplevt kontakten och tjänstvilligheten med Väderstad-Verkens säljpersonal?	1	2	3	4	5
Hur har ni upplevt kontakten och tjänstvilligheten med Väderstad-Verkens servicepersonal?	1	2	3	4	5
Hur har uppföljningen av återförsäljaren varit efter köpet?	1	2	3	4	5
Har ni snabbt fått hjälp av er återförsäljare vid problem?	1	2	3	4	5

22. Skulle ni vilja att återförsäljaren gjort mer för er?

- Ja Nej

Skulle ni vilja att Väderstad-Verken gjort mer för er?

- Ja Nej

Om ja: Vad skulle ni vilja att återförsäljaren skulle ha gjort mer för er?

Om ja: Vad skulle ni vilja att Väderstad-Verken skulle ha gjort mer för er?

23. Vilken maskin skulle du köpa idag?

- Rapid
- En annan maskin nämligen: _____
- Köpa sätjänsten av granne/maskinstation

24. Vad tycker ni om er Rapids prestanda?

Ringa in det alternativ som passar bäst in.

1 = behöver verkligen bli bättre, 5 = fungerar bra som det är.

Rapidens bearbetningsegenskaper 1 2 3 4 5

Kommentar: _____

Rapidens fröplacering 1 2 3 4 5

Kommentar: _____

Rapidens precision på utmatning 1 2 3 4 5

Kommentar: _____

Rapidens förmåga att så under nästan alla omständigheter 1 2 3 4 5

Kommentar: _____

Rapidens körvänlighet 1 2 3 4 5

Kommentar: _____

Rapidens servicevänlighet 1 2 3 4 5

Kommentar: _____

Rapidens tillförlitlighet/kvalité 1 2 3 4 5

Kommentar: _____

25. Vilken fortsatt teknisk konstruktionsutveckling tycker ni att vi skall bedriva på Rapidsåmaskinen i Väderstad?

Markera med kryss

OBS, Ni kan sätta mer än ett kryss.

- Ännu mer jordbearbetning och klara mer växtrester än idag
 - Ungefär som idag
 - Mindre jordbearbetning
 - Bara sådd, ej jordbearbetning
 - Egen kommentar
-
-

26. Något du vill utveckla/förbättra på Rapidsåmaskinen idag?

27. Om din Rapid är utrustad med offset-hjul, hur upplever du att denna utrustning jämfört med tidigare Rapidsåmaskin förändrats med tanke på:

Dragkraftsbehovet: Ökat _____% Minskat _____%

Förmågan att forcera vid sämre förhållanden: som mycket skörderester, blöta förhållanden?

mycket sämre sämre lika bättre mycket bättre

Hur upplever du att maskinen går med tanke på stabilitet?

mycket sämre sämre lika bättre mycket bättre

Hur tycker du att Väderstad-Verken ska vidareutveckla offset-utrustningen?

Om du har haft Rapid tidigare, vilken var årsmodellen? _____

28. Vilken traktor kör ni Rapiden med?

- John-Deere
- Case IH
- Valtra
- MF
- New Holland
- Fendt
- Annat märke, nämligen: _____

Vilken effekt har ni på traktorn som ni kör Rapiden med? _____ hk

Vilken effekt är optimal på den traktor som ni kör Rapiden med? _____ hk

29. Hur mycket använder ni Rapidens förredskap:

På våren?
 inget lite mycket

Bränsleåtgång? Vår: _____ l/ha

Hur mycket använder ni Rapidens förredskap:

På hösten?
 inget lite mycket

Bränsleåtgång? Höst: _____ l/ha

Såhastighet? Vår: _____ km/h

Såhastighet? Höst: _____ km/h

30. Vad tycker du att vi på Väderstad mera skall jobba med?

Ny produkt? _____

Vidareutveckla något vi redan har? _____

Övrigt? _____

31. Hur uppträder Väderstad och vad tycker ni om Väderstads olika arrangemang?

Betygsätt 1-5, 1 = mycket dåligt, 5 = mycket bra.

Personal och dess agerande..... 1 2 3 4 5

Elmia 2007..... 1 2 3 4 5

Borgeby fältdagar..... 1 2 3 4 5

Annonser i fackpress (ATL, Land, Lantmannen)..... 1 2 3 4 5

Pigga på nyheter..... 1 2 3 4 5

Servicenivå..... 1 2 3 4 5

Intresserade av Sveriges lantbrukare och hur det går för dem..... 1 2 3 4 5

Mottagliga för förändringar från lantbrukare..... 1 2 3 4 5

Tack för din medverkan.

Lantmästarstuderande: Bengt Larsson 070-5314915

Lantmästarstuderande: Thomas Kellander 0708-519856