

# WIKLUND TRADING

JUBILEUMSMAGASIN 2004-2024



DAGS ATT FIRA

# 20-åringen från Billeberga



Wiklund Trading är en helhetsleverantör av mindre gräv- och lastmaskiner, elverk och ljusstorn samt tillbehör och redskap. Hos oss får du inte bara skräddarsydda och flexibla lösningar utan också service av din maskinpark.

Via våra egna anläggningar i Billeberga och Enköping har vi alltid ett stort utbud av både nya och begagnade maskiner.

Vi har sedan 2006 varit importör för Yanmar i Sverige. Yanmar är ett privatägt bolag med rötterna i Japan. Bolaget har flera produktions- och distributionsanläggningar över hela världen. Vi marknadsför deras mini- och midigrävare, hjulgrävare, hjullastare och larvburna dumprar.

År 2010 blev vi importör för Kramer i Sverige. Kramer producerar fjrhjulsstyrda hjullastare från 1,8 till 11 ton. De har också ett antal teleskoplastare ifrån 4,5 till 9m i sortimentet.

Vårt senaste tillskott är Himoina, som är ett dotterbolag inom Yanmar-koncernen. Himoina producerar elverk, både med förbränningsmotorer och med batteri-paket. Även belysningsmaster ingår i sortimentet.



## KALENDER 2024

Vårvisning i Billeberga  
se vår hemsida för datum

Svenska Maskinmässan 2024  
30/5- 1/6 Solvalla, Stockholm

Entreprenad Live  
5-7/9 Ring Knutstorp, Skåne

Vårvisning i Enköping  
se vår hemsida för datum

Borgeby fältdagar  
26-27/6, Borgeby, Skåne

# 2024 - ett år att fira!

Tänk att det nu gått 20 år sedan vi bildade Wiklund Trading AB!  
Det är klart man är stolt.

Vi hoppas att många av våra kunder, leverantörer och samarbetspartners vill fira detta med oss. Det är mycket som har hänt genom åren.

Under vårt första år, 2004, låg fokus till stor del på exportförsäljning. I huvudsak var det då begagnade asfaltsutläggare, vältar och annan asfaltsutrustning vi i första hand sålde.

Samma år anställde vi vår första medarbetare som glädjande nog arbetar hos oss än idag. Viktiga milstolpar under åren har varit bland annat 2006, då vi blev importörer för Yanmar i Sverige, 2010 när vi fick Kramer-agenturen och 2017 då vi öppnade vår anläggning i Enköping. Idag är vi 25 medarbetare på tre orter. Läs mer om vår resa på sidorna 4-7.

Det är med stor glädje och ödmjukhet som vi nu tar nästa kliv in i framtiden. Vi hoppas naturligtvis att många vill fortsatt vara med oss på en gemensam resa under de kommande åren.

Under 2024 kommer vi att presentera en hel del nyheter från alla våra leverantörer. Det bjuds på visningar och "öppet hus" både i Billeberga och i Enköping. Dessutom medverkar vi på flera mässor under året, där tyngdpunkten ligger på Svenska Maskinmässan på Solvalla den 30/5-1/6.

Håll utkik på vår hemsida och i sociala medier.

Avslutningsvis, ett stort tack till er alla som bidragit till att fylla våra första 20 år med glädje och entusiasm.

Väl mött 2024!

Niklas Wiklund, vd



# 20 år i branschen

Från en exportör av begagnade asfhaltsläggare och vältar har Wiklund Trading under de tjugo år som passerat sedan starten utvecklats till en rikstäckande leverantör av maskiner och utrustning från de starka varumärkena inom kompaktmaskiner – Yanmar, Kramer och Himoinsa.

**D**en 15 december 2003 bildades Wiklund Trading och i januari 2004 började bröderna Niklas och Henrik Wiklund att jobba aktivt i bolaget. Båda två hade tidigare erfarenheter från maskinbranschen. För Niklas del började yrkeskarriären inom Skanskas tradingverksamhet, först som "allt-i-allo" och efter militärtjänstgöringen fick han ansvar för att ta hand om företagets asfhaltsläggare och vältar och sälja dessa utomlands.

– På den tiden hade vi inte internet. Vi annonserade i internationella maskintidningar, framkallade bilder hos den lokala fotohandlaren som skickade med UPS över hela världen och några dagar senare fick man svar när bilderna hade kommit fram, berättar han.

**Henrik Wiklund**, som hade ett mer tekniskt intresse, praktiserade under gymnasiet på Skanska Trading och fick efter utbildningen jobb på företaget. Under militärtjänstgöringen blev han dock uppsagd och när det var dags att gå tillbaka till arbetslivet valde han att starta eget och jobba med att serva maskiner både åt sin förra arbetsgivare Skanska Trading, men även åt lokala lantbrukare i en fastighet som han

köpt tillsammans med storebror Niklas. 2003 kände bröderna att det var dags att påbörja en egen resa. De filade på affärsplaner, upplägg och tillfrågade även Niklas barndomskamrat Per Liljeblad om han ville vara med på tåget. Per Liljeblad jobbade då på bank och sa först nej. Efter en stunds betänketid ändrade han sig och när erbjudandet kvarstod bestämde de tre pågarna sig för att måla upp riktlinjer, skapa kompanjonavtal för att till årsskiftet 2004 vara redo att dra igång.

– Vi började med att åka runt i Sverige, Norge, Finland och Danmark och träffade tidigare kunder och leverantörer och berättade om vår affärsidé. Vi fick ett otroligt bra gensvar, bättre än vi någonsin kunnat drömma om, berättar Niklas Wiklund.

– **Vår första stora leverantör** var Cramo, som välkomnade oss med öppna armar. Vi hade en checkkredit på 800 000 att börja med – när vi åkte från Cramo hade vi köpt maskiner för över två miljoner kronor med 30 dagars kredit, minns Niklas Wiklund.

Maskinerna var redan sålda och kunderna hade förståelse för att verksamheten var nystartad och betalade direkt

så pengar fanns på kontot att betala checkkrediten och mer där till innan månaden var slut.

– Vi köpte mycket vältar men även minigrävare, små hjullastare och vibroplattor. Nästan allt gick på export, framförallt till Sydostasien, där vi hade bra kontakter sedan tidigare, fortsätter Niklas Wiklund.

**Genom åren har Wiklund Trading** sålt till fler än 120 länder över hela världen. Än idag är exporten ett viktigt ben i verksamheten och fokus ligger fortfarande på asfhaltsläggare och vältar.

– Summan som vi säljer för på exporten har varit ungefär den samma under åren, däremot är det ju en mindre del av vår totala omsättning för varje år som vi växer med nymaskinförsäljningen. Vi är måna om att ha kvar kontakter och kunskap kring export för att vid behov kunna skala upp verksamheten, säger Henrik Wiklund.

**Redan från början** hade Wiklund Trading ett nära samarbete med KH Koneet i Finland, som då var importör av Yanmar och Kramer på den finska marknaden.

– De hjälpte oss när vi hade köpt

på oss för mycket från Cramo och vi hjälpte dem att bli av med begagnade asfhaltsläggare som de saknade kanaler för att göra sig av med själva. De har varit en viktig partner för oss, säger Niklas Wiklund.

**Verksamheten växte** snabbt – i september anställde Niklas och Henrik sin första medarbetare – Henrik Persson som fortfarande jobbar kvar i bolaget och under 2005 slutade Per på banken och anslöt till Wiklund Trading på heltid.

– Vi hade en tydlig idé från början om att vi ville bygga ett starkt bolag och återinvestera all vinst i verksamheten, vi hade dessutom uttalat att vi inte skulle sälja nya maskiner och inte bli ett stort företag – max åtta personer, sa vi, berättar Niklas Wiklund.

**Samtidigt började de** att köpa in allt fler maskiner från Tyskland och sälja i Sverige. Framförallt sökte man efter Kramer och Yanmar som var bra och efterfrågade produkter. Många leverantörer uppvaktade samtidigt Wiklund Trading och ville ha dem som importörer av sina maskiner i Sverige. Oftast tog de sig tiden att lyssna på vad som

presenterade men tackade vänligt nej till vidare samarbete. När de fick Muck-Track, en slags motoriserad skottkärra presenterad för sig, valde de hoppa på.

– Det var en billig produkt att börja med, vi fick samtidigt lära oss om hur det funkar med nymaskinförsäljning, mässor, marknadsföring med mera. Vi fick agenturen 2005 och sålde runt 100 maskiner i Sverige, fortsätter Niklas Wiklund.

**Efter påtryckningar** från KH i Finland om att börja jobba med Yanmar i Sverige träffade Wiklund Yanmars försäljningschef och blev inbjudna till fabriken i Frankrike. Där gjordes den första affären på 12 maskiner upp. Wiklund fick agenturen för södra Sverige medan tidigare importören tog hand om Stockholm och norrut. 2006 ställde Wiklund Trading ut på Maskin-Expo i Stockholm tillsammans med Yanmars andra svenska importör. Det gick dock inte att få igång ett fungerande samarbete mellan de två svenska importörerna och Wiklund ställde ultimatum på Yanmar – antingen satsar ni på oss eller på den andra importören. Yanmar valde att satsa på Wiklund och när den andra importörens avtal löpte ut

vid halvårsskiftet 2007 fick Wiklund agenturen för hela Sverige. De hade då börjat bygga upp ett service- och återförsäljarnätverk. Första återförsäljaren blev Stig Johansson Maskin AB, "Stig i diket".

**Ju mer verksamheten** växte desto mer trångbodda blev Wiklund Trading i sin ursprungliga lokal. 2007 köpte de en tomt i Bjuvs kommun på 20 000 kvadratmeter och skulle bygga en egen anläggning. Strax därefter kom börskraschen 2008 och Norrvidinge behövde göra sig av med sin fastighet på andra sidan Billeberga.

– Den passade oss perfekt. Vi slog till och sålde tillbaka tomten till Bjuvs kommun. 2009 köpte vi fastigheten som vi sitter i idag, byggde ut den med två kontorsmoduler och hyrde till en början ut halva lokalen till Norrvidinge, säger Niklas Wiklund.

Båda företagen växte, lokalen blev för liten för båda verksamheterna och Norrvidinge flyttade ut. Utvecklingen med Yanmar gick fint och samtidigt började kunderna även efterfråga hjullastare. Det ledde fram till Kramer-agenturen i Sverige 2010 och fokus närmaste åren låg på att förädla



2009 förvärvades fastigheten i Billeberga som är hjärtat i verksamheten.



Asfaltsläggare såld till Samoöarna.



Svenska Maskinmässan 2018.



MuckTruck var Wiklunds första agentur 2005.



MaskinExpo 2010.



Wiklund Tradings kundtidning från april 2010.



Asfaltsfräs såld till Kenya.



Fabriksresa med personalen 2017.



Yanmar SV26 Black Edition budades hem av Pontus Bergstrand och Tottes Maskin & Trädgårdsarbeten i Örnsundsbro på MaskinExpo 2015.

varumärkena, bygga struktur, återförsäljarnät och serviceorganisation.

– Samtidigt som vi hade en bra utveckling i södra och västra Sverige hade vi svårt att hitta en återförsäljare i Stockholm-Mälardalen. Det gjorde att vi började fundera på en egen etablering, berättar Niklas Wiklund.

**2017 bildades** Wiklund Trading Mälardalen, samägd med KH i Finland. Bolaget köpte en anläggning i Enköping och Henrik Wiklund bestämde sig att flytta upp för att starta igång

verksamheten och bodde i Enköping fram till 2019. Strax innan det var dags att stänga igen första årsbokslutet i Mälardalen köpte Wiklund ut KH:s del och har sedan dess ägt och drivit bolaget helt i egen regi med samma ägarkonstellation som i Billeberga – en tredjedel var fördelat mellan Niklas, Henrik och Per.

– **Etableringen i Mälardalen** har betytt mycket för oss, jag skulle säga att det var avgörande för oss att få Yanmar att satsa fullt ut på oss efter

att de hade köpt upp Terex Schaeff och stod med två starka importörer på varje varumärke i Sverige. Terex/Schaeff blev senare Yanmar och gjorde oss kompletta med hjullastare, hjulgrävare, minigrävare, midjestyrt och fyrhjulst styrt, säger Per Liljeblad.

**Det senaste varumärket** är Yanmar-ägda Himoinsa, som tillverkar bland annat elverk och belysningsmaster. – Yanmars försäljningschef hade sett utvecklingen av Himoinsa i Danmark och såg samma potential i Sverige. Vi

fick agenturen 2019 och levererade första produkten 2020. Sedan kom pandemin men vi ser stora möjligheter framåt, både med befintliga kunder och nya kunder, säger Henrik Wiklund.

**Framtiden ser ljus** ut med tre starka varumärken i ryggen, en trogen personalkara med hög kompetens och väletablerade samarbeten med stora uthyrningsföretag och små och medelstora entreprenörer över hela landet.

– Vi ser potential att växa ytterligare i Mälardalen med både fler säljare och

tekniker. Vi vill också fortsätta utveckla Himoinsa och tittar på att etablera oss i Jönköping i någon form. Vi har en säljare som utgår hemifrån i området, men vi skulle behöva någon form av anläggning också. Och så ska vi förstas fira vårt 20-års jubileum under hela 2024! Det kommer bli ett öppet hus och maskinvisningar och vi har en del spännande nyheter från alla våra varumärken att presentera, säger Niklas Wiklund.

Inför jubileet har två specialutgåvor av maskiner tagits fram, en från Yan-

mar och en från Kramer, både lackade i blått i samma ton som den jubileumslogga som företaget låtit ta fram.

– **Vi hann inte** mer än få hem Yanmar-maskinen innan de såldes. Kunden kommer dock att få den först efter Svenska Maskinmässan i juni, då den ska ställas ut på mässan och under våren visas på flera maskinvisningar. Vi ser verkligen fram emot att få fira vårt 20-års jubileum tillsammans med hela branschen under 2024.



Samarbetet mellan Wiklunds och Yanmar har under de 17 år som passerat präglats av tillväxt, innovation och förmågan att tillsammans övervinna utmaningar.

## Blomstrande samarbete mellan Yanmar och Wiklund sedan 2006

Samarbetet mellan Wiklunds och Yanmar under åren har varit ett bevis på framgångsrikt partnerskap och tillväxt. Båda företagen har arbetat tillsammans för att övervinna utmaningar och fira segrar på vägen.

**E**n av nyckelfaktorerna i detta långvariga samarbete har varit det ömsesidiga engagemanget för innovation och kreativitet. Wiklunds och Yanmar har konsekvent tänjt på gränserna inom sin bransch och ständigt sökt nya och förbättrade lösningar för sina kunder. Detta gemensamma tänkesätt har gjort det möjligt för dem att ligga före kurvan och anpassa sig till förändrad marknadsdynamik.

**Genom åren** har båda företagen ställts inför många utmaningar, såsom ekonomiska nedgångar, marknadsfluktuationer och tekniska framsteg. Men deras förmåga att arbeta tillsammans och utnyttja varandras styrkor har varit avgörande för att övervinna dessa hinder. Genom att kombinera sin expertis

och resurser har Wiklunds och Yanmar kunnat navigera genom svåra tider och komma fram starkare än någonsin.

**Samarbetet mellan** Wiklunds och Yanmar har också präglats av betydande tillväxt. Tillsammans har de utökat sitt produktutbud, tagit sig in på nya marknader och utökat sin kundbas. Denna tillväxt har drivits på av en djup förståelse för kundernas behov och ett åtagande att leverera exceptionella produkter och tjänster.

**Segrar har kommit** i många former, från framgångsrika produktlanseringar till branschens erkännande och kundnöjdhet. Wiklunds och Yanmar har konsekvent legat i framkanten inom sin bransch, satt nya standarder och

höjt ribban för excellens. Dessa segrar har inte bara stärkt deras position på marknaden utan har också främjat en känsla av stolthet och prestation inom båda organisationerna.

**Sammanfattningsvis** har samarbetet mellan Wiklunds och Yanmar under de senaste 17 åren präglats av innovation, tillväxt och förmågan att tillsammans övervinna utmaningar. Deras gemensamma engagemang för excellens och kundnöjdhet har varit drivkraften bakom deras framgång. När de ser på framtiden råder det ingen tvekan om att detta partnerskap kommer att fortsätta att blomstra och nå ännu högre höjder.

Peter Johansson, chef för Norden och Baltikum, Yanmar Construction Equipment



## Mälardalssatsningen fortsätter

På våren 2017 slog Wiklund Trading upp portarna till sin filial i Enköping, en strategiskt viktig anläggning som servar hela Mälardalsområdet, där ambitionen är att fortsätta växa och utvecklas.

Närmare hälften av marknaden för mini- och midigrävmaskiner finns i Stockholms- och Mälardalsregionen. För att stärka sin position i området valde Wiklund Trading att under 2017 etablera sig med ett dotterbolag i regionen, WTM Wiklund Trading Mälardalen, och har sedan dess vuxit och flyttat fram positionerna på marknaden både lokalt i Mälardalen och i Sverige som helhet.

**– Etableringen i Enköping** har utan tvivel hjälpt oss att öka vår närvaro på den svenska marknaden och gett oss möjlighet att komma in hos de största uthyrningsbolagen och andra riktstäckande företag, säger Niklas Wiklund.

– Vi har tagit många stora affärer som vi inte kunnat göra utan att vara närvarande i Mälardalen, tillägger han. Tankarna på att etablera sig i Mälarda-

len hade funnits ett par år innan man gjorde slag i saken och köpte fastigheten i Enköping.

– Vi började titta på fastigheter i Stockholmsområdet redan 2015. Efterhand förstod vi att många som jobbar i regionen bor kring Enköping och att det skulle vara en bra plats att etablera oss på, där vi skulle kunna nå en geografiskt stor marknad. I Enköping hittade vi fastigheten som vi är idag och kunde efter en hel del renovering och uppräschning öppna i maj 2017. Att äga fastigheten där vi skulle etablera oss var viktigt som en signal till marknaden att vi var här för att stanna, berättar Niklas Wiklund.

**Under de tre första åren** jobbade Henrik Wiklund heltid i Enköping för att sätta samma prägel på verksamheten som i Billeberga. Fortfarande tillbringar både Henrik och Niklas en hel del tid i Enköping och vid arbetstoppar i verkstaden kan även mekaniker från Billeberga lånas in för att hjälpa till.

– Vi ser stort potential i Enköping de närmaste åren och hoppas kunna fördubbla personalen både i verkstaden och i säljorganisationen, fortsätter Niklas

Wiklund.

**Anläggningen**, som ligger på Skälbygatan 3 i Enköping, inrymmer både verkstad, tvätthall och kontorsytor. I verkstaden jobbar tre mekaniker med service, fältservice och nyutrustning av Kramer och Yanmar-maskiner. Jörgen Hagelin har hand om reservdelar och eftermarknad. Försäljningen av nya och begagnade maskiner sköts av Robin Nordström, som under hösten 2023 tagit klivet över från verkstaden till försäljningssidan samt Anders Nilsson, som började på Wiklund Trading i december 2023 och som kommer från uthyrningsbranschen.

**Wiklunds 20-årsjubileum** kommer naturligtvis att uppmärksammas även i Enköping under 2024.

– Vi planerar för en stor maskinvisning under våren. Eventuellt blir det även någonting till hösten. Dessutom har vi Svenska maskinmässan i juni i Stockholm där vi kommer att visa flera nyheter, säger Niklas Wiklund.

## Mattias serverar kunderna i Småland

Sedan 2021 jobbar Mattias Svensson som säljare på Wiklund Trading i Småland.

Han har över 15 års erfarenhet av Yanmars och Kramers produkter. Tidigare arbetade Mattias hos återförsäljaren HM Maskin med försäljning av både Yanmar och Kramer, men när bolaget lades ner 2020 valde Wiklund Trading att satsa i egen regi i området och Mattias anställdes som säljare. Mattias utgår hemifrån

i dagsläget men på sikt är planen att Wiklund ska etablera en egen anläggning även i Jönköpingstrakten.

**Service och reparationer** i området sköts av servicepartners; Maskin service i Vetlanda AB och Tholmars i Jönköping. Hos Tholmarks finns även demomaskiner för provkörning.



## REPORTAGE Naturentreprenad Syd AB

Naturentreprenad Syd jobbar med naturvård, bland annat återställning av vattendrag och bygger fiskvägar. De använder två Yanmar SV100 och har valt dessa framförallt för markfrigång och styrka.

– Det finns ingen som slår Yanmar på dessa punkter, säger Fredrik Lundblad som driver företaget.

**Naturentreprenad Syd AB** jobbar utslutande med naturvård – ofta i vatten, vilket kräver maskiner med hög markfrigång för att kunna sig fram bland stock och sten, samtidigt som maskinerna behöver vara starka nog för att lyfta tungt när det krävs och dessutom klara av flödeskrävande redskap som hydraulhammare och klippaggregat.

– Vi har ett jättebra samarbete med Wiklund Trading och har hittat en lösning som passar oss perfekt med bandstyrning, larver och extern hydraulik, säger Fredrik Lundblad.

Han köpte den första Yanmar-maskinen strax efter att han startade företaget för tio år sedan och kommer utan tvekan att välja Yanmar igen.



## Yanmar överlägsen för naturvård

– Nästa år är det förmodligen läge att byta ut en av våra SV100 mot en ny. Jag går också och väntar på att Yanmar ska komma med en 14-tonnare då kommer vi byta ut en av våra mellanklassmaskiner av annat märke mot en Yanmar, fortsätter han.

**Naturentreprenad Syd** arbetar över hela landet och behöver därför ha tillgång till service var i landet maskinerna än befinner sig.

– Med Wiklunds servicepartners kan vi alltid få den hjälp vi behöver, konstaterar han.

Naturentreprenads maskinpark består av fem enheter från tio ton upp till 24 ton. De två Yanmar-maskinerna

är inköpta 2020 och 2021, i grunden standardmaskiner men ombyggda för att klara de speciella utmaningar som Naturentreprenad ställs inför.

– Vi har inga elventiler på våra tiltrotatorer exempelvis eftersom vi använder dem under vatten. Wiklund förstår våra behov och har hittat en mycket bra lösning för våra behov som vi tillsammans provat oss fram till. Vi har utvecklat ett mycket bra samarbete genom åren, säger Fredrik Lundblad.

**Ett brinnande naturintresse** fick in honom på naturvårdsentreprenader.

– Men vi kan inte göra arbetet utan maskiner och då föll valet väldigt snart på Yanmar, fortsätter han.

## REPORTAGE Olov Gudmundsson

I flera år har Gudmundssons kross haft snöröjningsuppdrag på Skistars anläggning i Sälen. För uppgiften investerade tidigare ägare Olov Gudmundsson i en Yanmar V100 hjullastare och när han för tre år sedan sålde bolaget och startade egen verksamhet inom skog var det självklart att köpa en likadan maskin.

– Jag hade mycket positiva erfarenheter av Yanmar så det var inget svårt val när jag skulle köpa min egen maskin. Yanmar är driftssäkra och bränslesnåla maskiner, säger han.

Idag använder han sin Yanmar V100 med klaffskopa primärt till snöröjning men har även skaffat sig redskap som timmergrip, pallgafflar och flera olika skopor för att kunna nyttja maskinen året runt till arbetsmoment inom skogsverksamheten.



## Gudmundssons Yanmar röjer i Sälen

– Den går inte många timmar, 100 timmar på vintern kanske och 100 timmar på sommaren. Jag har inte hunnit göra första 500-timmars servicen ännu, säger han.

**Maskinen hos Gudmundssons kross** är fortfarande stationerad på Skistars anläggning, där den kompletterar skid-anläggningens egen maskinpark.

– Det behövdes en mångsidig smidig maskin som kunde komma in mellan

byggnader, på gångbanor, snöröja framför trappor och liknande. Sådant som de stora maskinerna inte klarade av.

– Det som är bra med Yanmars hjullastare är att den har pendlande bakaxel, så det är lite som att köra en stor maskin fast i ett litet format. Skistar-maskinen hade vi skraddarsytt för uppdraget med extrahydraulik för att även kunna köra med snöslunga, säger Olov Gudmundsson.

## REPORTAGE CR Electric

Jag upplever den som en betydligt större maskin i kapacitet och prestanda samtidigt som den är liten och smidig att ta sig fram med



CR ELECTRIC SATTE YANMAR VIO 23-6 PÅ PROV –

## 2,5 kilometer längdschakt med imponerande resultat

Tony Persson har jobbat med fiberanläggning sedan han blev klar med skolan. För två och halvt år sedan började han på CR Electric Fiber & Kabelteknik, där han kör en av företagets Yanmar Vio 23-6.

Att jobba med fiberanläggning kräver en maskin som är både robust och smidig. Den ska klara allt från längdschakter till att ta sig in mellan hus och i trång bebyggelse. Där är Yanmar Vio 23-6 ett utmärkt val anser maskinisten Tony Persson.

– Jag upplever den som en betydligt större maskin i kapacitet och prestanda samtidigt som den är liten och smidig att ta sig fram med. Körmässigt skulle jag säga att den är ungefär som en femtonnare, det finns mer att sätta emot än på andra 2,5-tons maskiner som jag har kört, säger han.

**CR Electric Fiber & Kabelteknik** investerade i maskinen förra sommaren efter att under lång tid ha hyrt maskiner för jobben.

– Vi insåg att det både skulle bli billigare att köpa maskinen själva och att vi skulle kunna ha bättre koll på

vår utrustning om vi äger den själva, säger Johan Tygård, projektledare på CR Electric.

**Yanmar Vio23-6** har fått bekänna färg hos CR Electric och det har den gjort med bravur.

– Vi körde 2,5 kilometer längdschakt, 90 centimeter djupt, med den och klarade 150 meter om dagen med återställning. Det är ett imponerande resultat, att den kunde hålla det tempot, fortsätter Johan Tygård.

**CR Electric har** tre grävgäng igång samtidigt och har totalt tre Yanmar-maskiner i maskinparken. De har ett stort ramavtal i Staffanstorps där Tony och hans kollegor håller till största delen av tiden. Dagens uppgift är att byta ut en befintlig brunn och Tony spakar med van hand skopan runt brunnskanten.

– Jag gillar känslan i hydrauliken.

Den är inte alls ryckig som mindre maskiner ofta kan vara utan väldigt fin och följsam. Den är också bekväm att köra och jag kan göra allt med den med de redskap som vi har till, säger Tony Persson.

**Förutom kabelskopa** har Tony en planeringsskopa, 60-grävskopa och en 20-grävskopa samt tjälkrok och galler-skopa till sin Vio23-6.



## ÅTERFÖRSÄLJARE Gunnars maskiner

Wiklund Trading har sju återförsäljare och ett tjugotal servicepartners från norr till söder. En av dem är Gunnars Maskiner med sju anläggningar runt om i Skaraborg, Sjuhärads och Kungälv.



Ellinor Westin är säljare av Yanmar i Skövde hos återförsäljaren Gunnars Maskiner.

## Gunnars Maskiner sköter försäljning och service i väst

**Gunnars Maskiner** är en stadig samarbetspartner till Wiklund Trading och har sitt huvudkontor i Åsarp utanför Falköping, men har anläggningar spridda från Kungälv Borås och hela Skaraborg. Företaget säljer hela Yanmar-sortimentet på alla sina anläggningar, men har huvudfokus på entreprenadsortimentet på anläggningarna i Kungälv, Skövde och Borås.

– Vi började marknadsföra Yanmars maskiner här i Skövde för tre-fyra år sedan och har fått bra respons, trots att det är ett starkt Volvo-fäste, säger Ellinor Wester, entreprenadsäljare på Gunnars

Maskiner i Skövde.

– Yanmar står för kvalitet, det är uppskattade maskiner hos entreprenörerna. Jag ser fram emot att få visa upp årets nyheter, bland annat vår nya batteridrivna hjullastare Yanmar V8, säger hon.

**Gunnars Maskiner sköter** såväl nyförsäljning som service och reparationer av Yanmar och Kramers maskiner. Företaget har egna verkstäder på respektive ort samt fältmekaniker som snabbt kan hjälpa kunden där den befinner sig. Alla anläggningar har dessutom maskiner tillgängliga för försäljning.

– Vi lagerför de vanligaste reservdelarna och skulle det vara så att mekanikerna eller vi inom försäljning behöver hjälp med något är Wiklunds aldrig längre än ett samtal bort, säger Ellinor Wester.

**Samarbetet med Wiklund Trading** sträcker sig långt tillbaka i tiden och startade på anläggningen i Kungälv. Med tiden har det utökats till alla sju anläggningarna.

– Jag tror på 2024. Vi har efterfrågan på både hjullastare och grävmaskiner. Samarbetet med Wiklund är jätteviktigt för oss, säger Ellinor Wester.

## VISSTE DU ATT...



1600

nya Yanmarmaskiner har levererats av Wiklund Trading till den svenska marknaden



120

olika länder världen över har fått maskiner levererade till sig från Wiklund Trading



900

maskiner från Kramer har levererats inom Sverige sedan Wiklund Trading blev importör



140

maskiner från Himoinsa har levererats i Sverige sedan 2019



2

helt nya batteridrivna maskiner från Kramer kommer introduceras hos oss under 2024



3

helt nya batterimaskiner från Yanmar kommer under hösten 2024

## HIMOINSA har ordet



## Fler än 140 sålda produkter i Sverige

Himoinsas samarbete med Wiklund Trading startade 2019 då Wiklunds blev generalagent för den spanska tillverkaren i Sverige. Eftersom Yanmar är majoritetsägare i Himoinsa föll sig ett samarbete även mellan Himoinsa och Wiklund naturligt.

**H**imoinsas produktprogram tillverkas för den europeiska marknaden i San Javier, Spanien, där även koncernens huvudkontor ligger. Himoinsa ägs till 70 procent av Yanmar och resterande av den tidigare ägarfamiljen. Företaget grundades 1982 och köptes av Yanmar 2015.

**Yanmar hade då** samarbetet med Himoinsa sedan 2006 då Himoinsa började använda Yanmars dieselmotorer i sina generatorer. Himoinsa jobbar kort och gott med kraftförsörjning till entreprenörer, industrier, offentliga verksamheter och liknande. Precis som för Wiklund Trading är uthyrningsmarknaden viktig för Himoinsa, så även i Sverige.

**Sedan starten** på samarbetet med Himoinsa har Wiklund Trading levererat fler än 140 enheter på den svenska marknaden, trots pandemi och komponentbrist. Wiklund Trading ser fram emot att fortsätta utveckla Himoinsa-affären för de svenska kunderna och sälja ännu fler produkter.



# HIMOINSA

A YANMAR COMPANY

## Kramer och Wiklund Trading summerar ett mångårigt samarbete

Kramer-Werke GmbH från Pfullendorf är en ledande tillverkare av kompakta hjullastare, teleskopiska hjullastare och teleskoplastare tillverkade i Tyskland. Det traditionella varumärket Kramer har varit etablerat på marknaden i många år. Kramer grundades 1925 som tillverkare av traktorer och serietillverkningen av hjullastare med den karakteristiska fyrhjulstyrningen startade 1987.

**Wiklund Trading International AB** har distribuerat Kramers gula produktortiment i Sverige sedan 2010. Kramer står för säkerhet, hög kvalitet och utmärkt produktstandard.

**Produkten eller varumärket** i sig skulle aldrig klara det ensam – hela Wiklund-teamet är de bästa möjliga ambassadörerna i Sverige. De har även implementerat dessa värderingar i sitt

företag och i den dagliga verksamheten med de svenska kunderna.

**Vi är stolta över** att vi tillsammans är en av marknadsledarna för kompakta hjullastare i Sverige. Med ständigt fokus på produktinnovation har vi tillsammans med Wiklund Trading introducerat till exempel de första nollutsläppsmaskinerna till Sverige. Kramers produktsortiment som Wiklund Trading erbjuder arbetar inom en mängd olika sektorer - från kommunal användning året runt, till markvård och trädgårdsskötsel – här har Kramer maskiner som är kompakta och lätta att transportera. Följt av snöröjning på vintern, med körhastigheter upp till 40 km/h, bekväma uppvärmda och luftkyllda hytter för långa körtimmar.

**Till bostäder och vägbyggen** med tung belastning och höga krav på säker-

het på plats, till hyresparker där låga driftskostnader, bra eftermarknads-service och högt andrahandsvärde är viktigt.

**Vi är stolta över** att ha Wiklund Trading som en mångårig partner vid vår sida. För Wiklund är det inte bara försäljningen som räknas utan eftermarknadsservice spelar också en stor roll. Wiklund nominerades till Kramerpriset "Bästa kundservice" år 2022.

**Teamet är alltid tillgängligt** och kunden kommer alltid först. Vi ser fram emot många fler år av ett gott samarbete och detta underbara och utmärkta partnerskap även på det personliga planet.

Stefanie Moog,  
chef för internationell  
försäljning, Kramer



**KRAMER**

*on the safe side*



## Driftsäkert och stabilt - ett måste i skärgården

Att jobba på öar i Stockholms skärgård kräver maskiner som man verkligen kan lita på. Därför väljer skärgårds-entreprenören Sjöliv lastmaskiner från Kramer.

**S**jöliv Marinentreprenader startade för 20 år sedan med att tre lumparkompisar köpte en arbetspräm ihop och började jobba med flytbryggor. Ingen av dem hade tidigare erfarenhet från bygg eller maskinarbete. Två hade jobbat inom IT, en med försäljning.

**Det som förenade** dem var kärlek till skärgården och ett starkt driv att göra något eget. Ju mer Sjöliv visade sig runtom på de olika skärgårdsöarna i Stockholms skärgård, ju fler förfrågningar fick de och nu gällde inte bara bryggor utan även avloppsanläggningar, husgrunder, skogsgallring och vägunderhåll som de boende på öarna ville ha hjälp med.

**– Från stenkistor** till bryggorna var inte steget så långt över till avloppsanläggningar. Sedan har det bara vuxit och vuxit. Idag är vi en totalpartner för bygg- och anläggning i skärgården, säger Rikard Beckman, som ansvarar för Sjöliv Markentreprenader AB, startat 2017 och som idag är en större verksamhet än Sjöliv Marin som fortsatt med bryggorna.

**Allteftersom** har maskinparken utökats med allt från en liten Malwa-

gallrare till en mobil betongfabrik på präm.

**– Vi ställer höga krav** på våra maskiner. Dels när det gäller pålitlighet och driftsäkerhet, dels när det kommer till framkomlighet. Det vi fastnade för hos Kramer är framförallt fyrhjulsdriften. Vi hade en annan mindre lastmaskin från början som vi ofta körde fast med. Det problemet har vi inte längre sedan vi började köpa Kramer, säger han.

**– För att sammanfatta** det, stabilitet och framkomlighet är A och O för oss när vi jobbar i skärgården, likaså driftsäkerhet. Det är svårt och tidskrävande om en maskin blir stillastående eller behöver lagas. Där tycker jag att Kramer har levererat väldigt bra, det är sällan något krångel med maskinerna.

**I Sjölivs maskinpark** finns idag åtta stycken lastmaskiner från Kramer, från den minsta 5035 till den största 8105, de flesta används dagligen på kortare eller längre uppdrag på skärgårdsöarna. Inga Kamergrauze rattar med van hand företagets kramer 5075, som för

tillfället befinner sig på Stora Timrarön, där en samfällighet anlägger en ny väg.

**– Jag hade ingen tidigare erfarenhet** av att köra lastmaskin när jag började på Sjöliv för tre år sedan. Min pojkvän jobbade här, jag följde med och hjälpte till när det behövdes arbetskraft och sedan dess har jag blivit kvar här, berättar hon.

**Kramer 5075** beskriver hon som en lättkörd maskin som tar sig fram överallt och som man snabbt lär sig köra.

**– Nu vill jag helst inte köra någonting annat än Kramer**, säger hon.



### SJÖLIVS MASKINPARK

**Kramer:**  
5035 (2 st)  
5055 (2 st)  
5075 (2 st)  
5085 (1 st)  
8085 (1 st)  
8105 (1 st)

**Yanmar:**  
C30R (2st)

## YANMARS SORTIMENT



### HJULLASTARE

	Arbetsvikt (kg)	Bredd STD hjul (mm)	Höjd STD hjul (mm)	Skopvolym (m <sup>3</sup> )
V7	4 250	1 790	2 499	0,7-1,0
V70S	5 400	1 780	2 660	0,7-1,0
V80	4 900	1 780	2 640	0,8-1,2
V100	5 800	1 850	2 765	1,0-1,5
V120	7 000	1 980	2 780	1,2-1,8

### B110W



### B95W



### B75W

### HJULGRÄVARE

	Arbetsvikt (kg)	Bredd (mm)	Grävdjup kort/lång (mm)
B75W	7 400-8 000	2 190	3 580 / 3 880
B95W	9 100-9 500	2 460	4 100 / 4 300
B110W	11 000-12 500	2 500	4 300 / 4 650

## GRÄVMASKINER

	Arbetsvikt (kg)	Bredd (mm)	Grävdjup (mm)	Antal cyl	Motoreffekt kW/hk
SV08-1C	1 035	680-840	1 460	2	7,7/10,4
SV15VT	1 685	980-1 170	2 470	3	12,4/16,8
SV17VT	1 790	980-1 320	2 620	3	11,5/15,6
SV19VT	1 970	980-1 320	2 760	3	13,5/18,3
SV22	2 260	1 380	2 480	3	13,8/18,8
SV26	2 600	1 550	2 845	3	18,1/24,8
Vi012	1 245	830-1 000	1 950	3	9,3/12,6
Vi017	1 830	955-1 280	2 310	3	10,3/14
Vi023-6	2 405	1 380-1 550	2 465	3	14,6/19,8
Vi027-6	2 745	1 500	2 740	3	15,8/21,5
Vi033-6	3 275	1 550	2 820	3	18,9/25,3
Vi038-6	3 845	1 740	3 350	3	18,9/25,3
Vi050-6B	5 070	1 940	3 610	4	28,3/38,4
Vi057-6B	5 700	1 990	3 945	4	34,5/46,9
SV60-B	5 855	1 990	3 945	4	34,5/46,9
Vi080-1A	8 465	2 270	4 500	4	41,5/56,2
SV86	8 675	2 270	4 500	4	50/68,5
SV100-2	10 025	2 320	4 640	4	53,7/73
SV100-2PB	10 360	2 320	4 330	4	53,7/73
B7-6	8 600	2 270	4 180	4	41,4/56,3



### SV60-B



### Vi057-6B

## MINIDUMPRAR

	Nyttolast (kg)	Kapacitet (m <sup>3</sup> )	Arbetsvikt (kg)	Bredd (mm)	Tippfunktion
C08	800	0,36	665	835	Framåt
C12R-C	1 150	0,52	1 110	960	3-vägs
C30R-3TV	2 500	1,5	2 865	1 550	Svivlande
C50R-3TV	3 500	2,1	6 345	2 220	Svivlande

## KRAMERS SORTIMENT



TELESKOPLASTARE

Modell	Arbetsvikt kg	Bredd (mm)	Höjd (mm)	Nyttolast (kg)	Max lyftthöjd (mm)	Motoreffekt kW/hk
1445	3 000	1564	1995	1450	4 163	22/31
1445E	3 050/3 250	1554	1995	1450	4 163	23/32
2205	4 200/5 000	1808	1950	2 200	5 056	45/61
2706	4 200/5 000	1960	1980	2 700	5 600	55/75
3007	5 900/7 250	2 285	2 310	3 000	9 330	100/136
3610	7 600/8 200	2 285	2 490	3 600	6 820	100/136
4507	8 100/9 100	2 500	2 570	4 500	6 835	100/136
5507	8 600/9 600	2 500	2 570	5 500	6 835	100/136
5509	10 500/11 500	2 500	2 570	5 500	8 498	100/136



**KRAMER**  
*on the safe side*

5-SERIEN (STANDARD)

Modell	Arbetsvikt kg	Bredd (mm)	Höjd (mm)	Tipplast (kg)	Lasthöjd (mm)	Motoreffekt kW/hk
5035	1 890	1 250	2 170/2 020	1 200	2 680	18,5/25
5040	2 140	1 250	2 170/2 020	1 420	2 680	28,5/39
5050	2 645/2 925	1 590	2 390	1 800	2 610	34,3/47
5055	3 200/4 300	1 590	2 390	1 980	2 890	34,3/47
5065	3 800	1 595	2 390	2 340	2 900	35/48
5065E	3 855/4 160	1 600	2 170	2 800	3 010	23/32
5075	4 130	1 720	2 450	3 150	2 915	35/48
5095	4 800	1 720	2 480	3 700	3 090	55/75



**KRAMER**  
*on the safe side*



5040

### 5-serien - standard

Kramer 5-serien har samma prestanda som 8-serien. Den är dock främst framtagen som gårdsmaskin, till uthyrare eller dem som inte sitter hela dagen i sin maskin och inte har behov av lika mycket utrustning.

### 8-serien premium

Kramers 8-serie är för den som önskar mycket utrustning, sitter i maskinen många timmar varje dag eller har ett större arbetsområde.



8085-T

8-SERIEN (PREMIUM)

Modell	Arbetsvikt kg	Bredd (mm)	Höjd (mm)	Tipplast (kg)	Lasthöjd (mm)	Motoreffekt kW/hk
8085	4 400/5 200	1 780	2 490/2 580	3 650	3 140	55/75
8095	4 400/5 200	1 780	2 490/2 580	3 890	3 090	55/75
8105	4 900/5 600	1 920	2 650/2 740	4 100	3 124	55/75-74/100
8115	5 100/5 900	1 970	2 690/2 780	4 250	3 200	55/75-74/100
8155	9 850	2 500	3 060	6 100	3 520	100/136-115/156
8180	9 850	2 500	3 060	6 900	3 520	100/136-115/156
5065T	3 500/4 600	1 595	2 470	2 500	4 010	35/48-41/55
8085T	4 900/5 600	1 780	2 600/2 660	3 300	4 520	55/75
8095T	5 100-5 900	1 920	2 760/2 820	3 500	4 450	55/75-74/100
8145T	11 170	2 500	3 060	5 500	5 185	100/136-115/156



August Wiklund ansvarar för exportverksamheten på Wiklund Trading.

## Från Billeberga och hela vägen till Samoaöarna

Från Wiklunds anläggning i Billeberga exporteras maskiner över hela världen. Just nu är efterfrågan hög från Polen, Tyskland och Holland men även från länder i Sydostasien - ett av de mer exotiska länder som Wiklund Trading sålt en maskin till är Samoaöarna utanför Nya Zeeland.

En av grundbultarna i Wiklund Traders verksamhet är export av framförallt asfaltläggare och vältar. Genom åren har Wiklund Trading sålt maskiner till närmare 120 olika länder runt om i världen.

**Den som ansvarar** för dagens exportverksamhet är Niklas Wiklunds son August Wiklund som jobbat på företaget i drygt åtta år.

– Till de mer speciella affärerna jag har gjort hör en asfaltläggare till Mauritius och så har jag sålt den första maskinen till Kina. Krossarna som jag sålde till USA och Dubai var också lite speciella. Annars handlar vi fortfarande mycket med länderna i Sydostasien, säger August Wiklund.

Maskiner som efterfrågas på andra sidan jorden är framförallt asfaltläggare, vältar, krossar, elverk, generatorer. Dessa maskiner är i regel för dyra för att köpa nya i många länder i Sydostasien och Afrika till exempel och därför är efterfrågan på begagnat exempelvis från Sverige hög i den regionen.

– **På senare tid** har vi även fått in en hel del liftar från svenska uthyrningsföretag, som vi säljer till länder i Europa framförallt som Polen, Tyskland och Holland, fortsätter August.

**Alla maskiner** som köps in för att sedan gå på export går igenom på anläggningen i Billeberga för att säkerställa att de håller den kvalitet som

utlovas och fungerar innan de transporteras vidare i världen. Vid behov kan de lagas alternativt kan kunden göra detta själv och köpa maskinen till ett bättre pris.

– **Största utmaningen** just nu är att få tag i begagnade maskiner, säger August Wiklund.

**Han sålde sin** första exportmaskin redan under en längre praktik på Wiklund Trading i gymnasiet och har jobbat med maskinexport sedan dess. – Framförallt tycker jag att det är kul med människorna. Men så klart även maskiner. Jag är ju uppvuxen i detta.

**Hur många språk talar du?** – Mycket bra engelska och även en hel del tyska. Det brukar räcka, det finns ju bra digitala översättningsappar nu också. Men spanska hade varit bra att kunna också.

## HUNDRATALS reservdelar i lager

Wiklund Trading har reservdelslager både i Billeberga och Enköping. Här finns hundratals originaldelar till maskiner från Yanmar, Kramer, Himoinsa, Husqvarna, Terex och Schaeff.

**Så klart finns** även de vanligaste reservdelarna till påbyggnadsutrustning från bland annat Engcon och Steelwrist på hyllan.

– Självklart kan vi hjälpa till med reservdelar även till andra maskinmärken och redskap. Är det något du eftersöker som vi inte har på lager så har vi snabb tillgång till reservdelar från leverantörernas centrallager i Tyskland, säger reservdelsansvarig Johan Schrewelius.



Johan Schrewelius, reservdelsansvarig, Billeberga

Wiklund Trading har reservdelslager både i Billeberga och Enköping.

## VISSTE DU ATT...



### 2017

kom den första hjulgrävaren från Yanmar till Sverige



### ★★★★

Wiklund Trading har vunnit flera priser för bästa service och eftermarknad från både Yanmar och Kramer



### #1

företagets första anställda, Henrik Persson, fortfarande arbetar kvar



### 214

miljoner omsatte Wiklund Trading International under 2022



### 2000+

begagnade vibroplattor har sålts genom åren



### 1

asfaltläggare har sålts till Samoaöarna, vilket är den längsta sträckan Wiklund skeppat en maskin



# Service och nyutrustning i Billeberga och Enköping

Den 1056 kvadratmeter stora verkstaden i Billeberga är hjärtat i verksamheten. Här passerar i stort sett alla maskiner från Yanmar och Kramer som levereras ut i Sverige.

Wiklund Trading har två egna serviceverkstäder, den största finns vid huvudkontoret i Billeberga där flertalet av alla maskiner som sålts i Sverige utrustas innan leverans. Beroende på hur mycket extrautrustning kunden har valt kan det ligga ett par veckors jobb bakom varje maskin.

I verkstaden sker förstås även edvanlig service- och reparationsjobb. Wiklund Trading åtar sig inte bara servicejobb av maskiner från de egna varumärkena utan kan erbjuda professionell fullskalig service och reparation av alla slags entreprenad- och vägmaskiner. Från verkstaden i Billeberga utgår även fältmekanikerna. De hjälper

kunden direkt ute på arbetsplatsen med alla typer av reparationer och servicejobb.

**Verkstaden i Enköping** är på 550 kvadratmeter och servar kunderna i Mälardalsområdet. Även här finns ett antal servicebussar som står redo när de behövs och ett reservdelslager med de vanligaste delarna till både de maskiner som Wiklunds säljer men också till de vanligaste redskapen och tillbehören, som Engcon och Steelwrist.

**Förutom de** egna verkstäderna har Wiklunds ett välutbyggt nätverk av serviceparters över hela landet för att ge snabb och nära service till alla kunder. Eftermarknad står högt på agendan och genom åren har Wiklund Trading fått flera utmärkelser för sitt eftermarknadsarbete.

– Vi ser det som ett klart godkänt betyg när du som kund fortsätter att

använda dig av oss, oavsett om det är köp av reservdelar, maskiner, service eller reparationer.

– **Vi anser att** eftermarknadsarbetet är en väldigt viktig del av vår verksamhet och att du som kund alltid är i fokus. Snabb, men framförallt rätt hjälp har du som kund rätt till från vår sida.



## Populär batterimaskin i ny utgåva

### KRAMER 5065-E

Under våren lanseras Kramers nya hjullastare 5065e på den svenska marknaden. Tack vare sitt litiumjonbatteri med hög prestanda klarar den att prestera en hel arbetsdag.

Wiklund Trading bjöd på en smygitt av maskinen redan på Entreprenad Live i Göteborg i höstas, där många passade på att klämma och känna på den nya skönheten.

**Kramer 5065e** ersätter modellen 5055e som funnits på marknaden ända sedan 2016. Nytt på 5065e är bland annat ny batteriteknik som ger längre drifttid samtidigt som batteriet tar

mindre plats. Batteriet är ett 96V litiumjonbatteri på 37 kWh som laddar upp till 80 procent av full kapacitet på under tre timmar.

**Maskinen har** inbyggd snabbladdare och kan även laddas med universalladdare. Maskinen klarar en arbetsdag på en laddning och passar för entreprenörer inom bygg och anläggning, uthyrare och kommuner.



### KRAMER 1445-E

## Först ut på el

Kramer 1445e är tillverkarens första batteridrivna teleskoplastare. Den har samma typ av batteri som 5065e, inbyggd snabbladdare och kan laddas med universalladdare. Maskinens lyfthöjd är drygt 4,3 meter.



## Även Yanmar får batteri

### YANMAR V7/V8

Yanmar lanserar under året en ny 4,5 tons midjestyrd hjullastare, V7. Samma maskin kommer även att presenteras i en batteriversion och får då modellbeteckningen Yanmar V8.

Yanmar utlovar fler batterielektriska nyheter under 2024 - en batteridrivna 1,8 tons minigrävare samt en batteridrivna självlastande minidumper.

# HITTA DIN NÄRMSTA ÅTERFÖRSÄLJARE OCH SERVICE- PARTNER PÅ WIKLUNDTRADING.SE



 **WIKLUND TRADING**

**BILLEBERGA**

+46 (0)418-43 30 30

**ENKÖPING**

+46 (0)171-297 80

**JÖNKÖPING**

+46 (0)702-27 59 51



**WIKLUNDTRADING.SE**