

Strategiuppdatering skapar förutsättningar för accelererad lönsam tillväxt inom Soil & Seed

Lyckegård Group AB (publ) ("Lyckegård" eller "Bolaget") meddelar idag att Bolaget antagit en ny försäljningsstrategi avseende affärsområdet Soil & Seed och anställer Nils Ahlstrand som ansvarig för att driva försäljningen inom Soil & Seed från och med den 1 november 2023.

Inom affärsområdet Soil & Seed utvecklar, tillverkar och säljer Lyckegård maskiner och redskap för jordbearbetning, sådd och mekanisk ogräsbekämpning för lantbrukare som vill minska sin användning av kemiska preparat och konstgödsel. Soil & Seed består av en heltäckande produktportfölj med fyra egna produkter: *Cameleon*, *Combcut*, *Kvickfinn* och *Crimperroller* samt kompletterande redskap från andra tillverkare, bland andra Treffler, Düvelsdorf och Köckerling. Lyckegård har etablerat en stark nordisk marknadsnärvaro och är nu i färd med att utveckla erbjudandet även för den europeiska marknaden.

Historiskt har försäljning inom Soil & Seed genomförts med egna resurser direkt mot slutkund i Sverige och i Finland samt via distributörer och återförsäljare på övriga exportmarknader. Efter några år av konsolidering av produktportföljen, som vi ser som starkt konkurrenskraftig på befintliga och nya marknader, flytt och effektivisering av vår tillverkning och resultatet av marknad- och säljinsatser har affärsområdets säljstrategi utvärderats.

Ledningen har därför beslutat att anta en ny försäljningsstrategi med fokus på att arbeta mot återförsäljare och distributörer lokalt i varje land, dels för att knyta an kunskap om respektive geografiska marknad, dels för att på ett kostnadseffektivt sätt bedriva försäljningen framgent. Branschen är tydligt uppdelad mellan tillverkare, distributörer och återförsäljare, där återförsäljare är närmast kunderna och finns lokalt, oftast med stark koppling till ett specifikt traktorvarumärke.

Som ett led i strategiomställningen så har Lyckegård anställt Nils Ahlstrand som försäljningsansvarig innefattande försäljning, marknadsbearbetning samt service. Nils har under de senaste sex åren byggt upp Pöttingers återförsäljarnät i Sverige och dessförinnan arbetet med exportförsäljning på Väderstad. Nils påbörjar sin anställning den 1 november 2023.

"Jag är glad över att få möjligheten att ansluta till Lyckegård och ser fram mot att medverka till att ta bolaget ytterligare steg i dess utveckling. Det ska bli spännande att vara med och utveckla försäljningen både nationellt och internationellt inom affärsområde Soil & Seed på en marknad med en tydlig efterfrågan som Lyckegård adresserar med en stark produktportfölj", kommenterar Nils Ahlstrand.

Christian Bjärntoft, VD på Lyckegård kommenterar: *"Vi är mycket nöjda över att ha lyckats rekrytera Nils till vår verksamhet och för att leda denna strategiomställning tillsammans med ledningsgruppen. Nils har ett mycket gott rykte i marknaden och har framgångsrikt byggt upp Pöttinger till en stark aktör på den svenska marknaden och dessförinnan drivit stark tillväxt på exportmarknader för Väderstad. Jag ser fram emot att jobba nära Nils och ge honom alla förutsättningar för att lyckas även med Lyckegård, där vi ser stor potential för att vår nyantagna strategi kan medföra ytterligare tillväxt och kapitalisera på den stora efterfrågan".*

För mer information, vänligen kontakta:

Christian Bjärntoft, VD, Lyckegård Group AB

Telefon: +46 (0)70850 76 47

E-post: christian@lyckegard.com

Certified Adviser

Erik Penser Bank

Om Lyckegård Group AB

Lyckegård är ett holdingbolag som genom sina dotterbolag erbjuder en bred produktportfölj av lösningar för en hållbar växtodling och grönytor. Verksamheten består av affärsområdena, Soil & Seed som avser jordbearbetning, sådd och mekanisk ogräsbekämpning, samt Water som avser bevattningssystem och grönyteskötsel.

Det totala produktsortimentet täcker behovet under hela odlingsåret och kan användas av flera kundsegment som vill minska användningen av bekämpningsmedel, hushålla med vatten, optimera insatser och fatta mer effektiva och hållbara beslut. Hållbarhet är en nyckelfråga för dotterbolagens verksamheter och kunder och i linje med detta verkar Lyckegård med innovativa produkter och nya strategier för ett miljövänligare samhälle.

Affärsområde Water

Water formades som ett självständigt affärsområde efter att Östorps Bevattning förvärvades under hösten 2022 och är inriktat mot bevattning av grönytor och jordbruk genom installation, rådgivning och service av fullständiga bevattningssystem. Genom att erbjuda effektiva bevattningslösningar hjälper Östorps Bevattning sina kunder med att förbättra produktionen och deras bevattningsmål på ett vatten- och energisnålt sätt som ger ökad avkastning. Östorps tillverkar egna pumpstationer med egenutvecklad pumpstyrningsprodukt kallad SMART. SMART-styrning står för drift och intelligens och är en molnbaserad pumpstyrningsenhet som löser behovet av driftsäkerhet och sänker energiförbrukningen och går väl i linje med det moderniserade lantbruket där det finns ett påtagligt behov av effektiva bevattningslösningar.

Lyckegård slutförde förvärvet av grönyteleverantören KSAB den 19 maj 2023. KSAB är verksamma inom bevattning, golf och konstgräs och bolaget förvärvade i sin tur under 2021 Sydsvensk Bevattning som därmed är ett helägt dotterbolag till KSAB. Genom förvärvet av KSAB tillsammans med Östorps bevattning kommer Lyckegård uppnå en marknadsledande position inom bevattning i Sverige samt skapa flera synergier för att vidare stärka affärsområdet och Bolagets tillväxt.

Affärsområde Soil & Seed

Inom affärsområdet Soil & Seed utvecklar, tillverkar och säljer Lyckegård maskiner och redskap för jordbearbetning, sådd och mekanisk ogräsbekämpning för lantbrukare som vill minska sin användning av kemiska preparat och konstgödsel. Soil & Seed består av en heltäckande produktportfölj med fyra egna produkter, Cameleon, Combcut, Kvickfinn och Crimperroller samt kompletterande redskap från andra tillverkare, bland andra Treffler, Düvelsdorf och Köckerling. Lyckegård har etablerat en stark nordisk marknadsnärvaro och är nu i färd med att utveckla erbjudandet även för den europeiska marknaden.

Med affärsområdet Soil & Seed tar Lyckegård marknadens behov i beaktning i form av ett attraktivt produktutbud som täcker hela redskapsbehovet. Det kommer ställas högre krav på framtidens lantbrukare framförallt i form av mindre användning av bekämpningsmedel. EU:s lagstiftning och målsättning om 25% hållbart odlad areal i Europa 2030 driver tillväxten framöver. Nationellt drivs konverteringen bort från kemisk bekämpning genom stödsystem. I vissa länder (bland annat Tyskland och de baltiska länderna) kan lantbrukaren få upp till 50% i finansiellt stöd för investering i Bolagets produkter.