

Framtagen för 30 år sedan i en liten verkstad i Blidsberg. Idag med hela världen som arbetsfält.

BIGAB växlarvagnssystem är en svensk originalprodukt framtagen i sin linda i det lilla västgötska samhället Blidsberg för mer än 30 år sedan. Göte Håkansson är mannen bakom BIGAB.

Göte berättar – idén till en växlarvagn låg i bakhuvudet under en längre tid. Den låg där och grodde men delar saknades för att konceptet skulle stå klart för mig. Mot slutet av 70-talet köpte jag en gård med avsikt att själv bruka marken. Därtill var jag också sugen på att starta köttdjursuppfödning varpå vi byggde en fin och ståtlig ladugård som tyvärr aldrig kom till användning. Köttpriserna störtök precis då ladugården stod färdig och likaså mitt intresse för uppfödningen men under tiden hade jag kommit att se alla vagnar som bönderna använde sig av. Vagnar som på grund av sin oflexibilitet endast användes några dagar per år, som västgöte med sinne för ekonomi kändes det inte bra. Vagnarna slets aldrig och däcken torkade sönder för att vagnen aldrig användes.

Där och då började tankarna att ta fart och konceptet att utvecklas på allvar. Jag bestämde mig först för att tillverka ett chassi med utbytbara lastbärare för olika transportbehov. Min första vagn var ett chassi med boggi. På chassibal-karna satt så kallade snabbblås som förband chassiet med lastbäraren. Lastbärarna var till en början schaktflak, skogsbanke och gödselspridare. Samtidigt insåg jag att bytet av lastbärare krävde någon form av lyftanordning. I mitt fall kom det att bli höhissen i ladugården. Ni kan ju bara tänka er hur omständligt det var att byta mellan ett chassi till ett annat. Nu var jag så illa tvungen att på allvar rita ner mina tankar om en enkel lastväxlare. Kunskapen och idén som sådan fanns redan hos lastbilssidan, om än även där i sin linda, men prisnivån för dessa system var alldeles fel. Inte skulle jag få gehör från lantbrukare i den prisnivån.

Jag gjorde skisser på växlarvagnen och gick till min konstruktionschef på mitt dåvarande företag Bilindustri. Han fann idén intressant och tillsammans ritade vi ned vad som senare skulle komma att benämnas BIGAB 15–19. En trotjänare fortfarande i produktion. (se sid 8). Vi hade samtalat länge och väl om vad som var viktigt att tänka på. Flaklängden var en viktigt

parameter, en annan var att vi endast skulle ha en cylinder på grund av att de flesta traktorer vid den tiden endast hade ett dubbelverkande uttag. Växlingsmekanismen fick bli manuell. Dels för driftsäkerheten men också för priset. Det tydligaste och klaraste direktivet från min sida var dock att hela chassit skulle vara uppbyggt av en enda profil-dimension – ett koncept vi än idag efterlever.

Vår första prototyp köptes av Borås kommun för parkarbete. Vagnen blev en framgång! Åren gick och produktionen rullade på. Modeller som kom att följa var nutidens modellbeteckningar 8–12 men även 20–24. En dag erbjöds jag att sälja mitt företag som bestod av till-

verkning av en rad olika produkter till en av marknadens riktigt stora aktörer på lastväxlare. De var mycket intresserade av växlaren men deras prisbild kom att skilja sig från marknadens vilja att betala. Mot slutet av 80-talet beslöts att produkten skulle säljas ut från den stora koncernen och något år senare förverkligade jag min dröm att köpa tillbaka BIGAB. Väl åter drev vi produktionen och försäljningen av BIGAB tills 1998 då produkten överläts till Fors MW och jag gick in i bolaget som en av ägarna, avslutar Göte.

– Det var en kall och stormig höst som BIGAB togs in i produktionen i Estland, berättar Leif Fors, VD och grundare till Fors MW. Vädret tilltrots, det stod snart klart att vi på fabriken i Estland skulle ha förmågan att producera BIGAB till en lägre kostnad för våra kunder med en bibehållen

kvalité och på den vägen är det. Det som tidigare såldes och producerades under ett år levererades idag ut inom en två veckorsperiod.

BIGAB är idag utan konkurrens Europas mest sålda växlarvagn! Jag minns när vi började med BIGAB. Vi hade originalet och det fanns knappt en konkurrent i sikte. Idag är den situationen helt annorlunda, ler Leif, fast sanningen å säga konkurrenter behövs. Vi räds dem inte! Vi har ett starkt varumärke, vi har en produkt som satt standarden på marknaden och vi har erfarenheten tillsammans med produktutvecklingen att även i fortsättningen inneha positionen som nummer ett avslutar Leif.

BIGAB – En vagn av erfarenhet



Göte Håkansson, mannen bakom BIGAB.

