

## En historie om innovasjon



### En historie om innovasjon / utvikling av innovative forandringer på nishede markeder gjennom historien.

Vermeer begynte med en enkel løsning. I dag finnes Vermeers gule jern på arbeidsplasser i hele verden på 10 ulike typer markeder. Men dette har ikke skjedd over en natt. Å lytte til kundens utfordringer har vært kjerne i vår suksess siden starten. Som et resultat av disse pågående forhandlingene har Vermeer utviklet hundrevis av produkter, nøye beregnet, konstruert og testet alt for å gi kundene de seneste utviklingene innom maskiner.

**1940-** Det var i 1943 da innovatør, bonde og Vermeer sin grunnlegger Gary Vermeer oppfant wagon-dumperen. Hans bonde kollegaer i området ønsket også å ha sine egne wagon-dumpere så 22 november, 1948 åpnet Gary Vermeer Manufacturing Company for å møte behovet.

**1950-** Innovasjon, inspirert av livet på gården, ledet design og testing av forskjellige produkter videre. Under en test i 1953 med en prototyp-stubbefres, flyttet en operatør feil spak på traktoren som førte til at hjulet kuttet i en annen retning. Siden det skjærer fem ganger raskere da, hadde et nytt design blitt utviklet. Det er denne måten å tenke på, at lære av sine feil som har fortsatt å drive og utvikle design i flere tiår.

**1960-** Vermeer maskiner vokste utover gården. For å støtte veksten av forstedene i USA innførte Vermeer en komplett linje av kjedegravere for å effektivt få nødvendigheter som strøm, vann og kloakk under bakken.

**1970**– Etter å ha hørt at en venn hadde problemer med å finne nok folk som ønsket å hjelpe henge høyet, kjørte Gary på ideen om en «one-man» Hay-system. – Jeg hadde ingen anelse om hvordan den skulle se ut, men vi begynte å designe og bygge, sier han. Hundrevis bønder kom ut for å se demo-maskin, alle var på jakt etter en bedre måte å bale høyet på. Og akkurat på denne måten endrede den runde, nesten et tonn tunge ballen høy industrien.

**1980**– Større, tøffere og mer kraftfulle kjedegravere fikk jobb på plasser der bakkeforholdene medførte at ingen trodde det ville være mulig å grave. Byggere kunne nå effektivt bygge en underjordisk rørledning som var koblet til hverandres energikilder til markeder over hele verden. Rørledning-markedet får fart.

**1990**– Før Google eller iPhone introduserte Vermeer og banet vei for horisontal boring. Denne boreteknologien hjulpet raskt å installere fibernett som var nødvendig for å støtte «.com boomen».

**2000**– En kunde i Italia trengte en måte å forvandle den steinete jord til en vingård. Siden da, har Vermeer Terrain Leveler® en overflate-gravemaskin ansvarlig hjulpet gruvedrift-materialer fra jorden. Disse materialene kan vi finne i våre bygninger, biler, elektronikk og legemidler.

I dag kan man se at Vermeer utstyr har en innvirkning på jordbruket, biomasse, trepleie, landskapsforming, leasing, resirkulering, skogbruk, utility, rørledning og gruvemarkedet. Men det vil ikke stoppe der. Når vi bruker de nyeste teknologiske mulighetene i vår produksjon, legger vi også inn de som utstyr slik at våre kunder kan drive nye utfordringer på nye markeder. Vi vil fortsette å lytte til våre kunder når de bretter opp ermene og hjelper til når de står innfor utfordringer rundt om i verden. Vi vil støtte våre kunder til månen og tilbake. Noen vil si at himmelen er grensen, men vår VD som har erfaring fra NASA, gjør at verdensrommet også er en mulighet.