

**AGRITECHNICA  
IFØLGE  
ERIK NISSEN** Side 19

**DE UNGE VIL  
HAVE FEEDBACK  
- OG FRIHED** Side 26

## KAMPEN OM JACOB INTENSIVERET

**LEVERANDØREN:** ZEPPELIN BRUGER ENDNU MERE KRUDT PÅ LÆRLINGE

Side 22

**FORHANDLER I FOKUS:** SANDBY SMEDIE  
OGSÅ KUNDERNE GÅR I ARV

Side 10



# Er virksomheden sikret mod kriminalitet?

## Nye arbejdsrutiner har øget risikoen for kriminalitet og cyberangreb.

Siden covid-19 har virksomheder ændret deres procedurer. Mange medarbejdere arbejder hjemmefra og tilgår derfor virksomhedens systemer på andre måder, end de gjorde tidligere. Det har øget risikoen for kriminalitet og cyberangreb, og derfor bør der være ekstra opmærksomhed på virksomhedens forsikringsdækninger.

Som medlem af Dansk Maskinhandlerforening har du adgang til uvildig rådgivning om din virksomheds risiko og forsikringsmuligheder. For at høre mere kan du kontakte Jacob Olesen, der er risikorådgiver for medlemmer af Dansk Maskinhandlerforening.

Kontakt Jacob Olesen på +45 88 13 95 58 eller via e-mail på [jacob.olesen@wtwco.com](mailto:jacob.olesen@wtwco.com)

[wtwco.com](http://wtwco.com)





6

### AKTIV FORENING **4**

Skal du være med til DBL entreprenørmaskinmekaniker under DM i Skills?

### INTERVIEW **6**

Vi fulgte med Jens-Aage Jensen på arbejde.

### PÅ BESØG HOS **10**

Opfindsomt værksted hos Sandby Smedie.

### VERDEN RUNDT **16**

### OM BRANCHEN **17**

Mertz-chef til finans.

### RUNDT OM AGRITECHNICA **18**

Vi drog i bus til Hannover - og mødte en masse folk, maskiner og nye trends.

### LEVERANDØREN **22**

Zeppelin Danmark intensiverer arbejdet med lærlinge.

### GAFSAM **24**

Nu er det næsten kun eldrevne maskiner.

### GENERALFORSAMLINGEN **26**

Samfundstendens: Helten er blevet ham, som tager en pause.

### OM BRANCHEN **29**

### SKOVE HAVE PARK **30**

Ja tak til fusion.

### LOVE & REGLER **31**

Bliv klog på de »nye« bremseregler.



18



24



**Dansk  
Maskinhandler-  
forening**

Maskinhandleren er udgivet af Dansk Maskinhandlerforening i samarbejde med LandbrugsMedierne. Annoncer: 3339 4734

## Det personlige møde går aldrig af mode

En epoke er slut. Formanden gennem 19 år takker af. Og sikke en udvikling branchen har været igennem i den periode. Artiklen i Maskinhandleren, som følger Jens-Aage på en af hans, indtil videre, sidste arbejdsdage, afspejler dette meget godt. Men også at de gamle dyder ikke går af mode - det personlige møde med kunden og opbygning



**Af direktør  
Klaus Nissen**

af relationer igennem rigtig mange år. Det er også et element, der har præget Jens-Aage's tid som formand - at være synlig og skabe relationer. Jeg har ikke tal på, hvor mange receptioner, legatoverrækkelser, runde fødselsdage, jubilæer, begravelser etc. Jens-Aage har deltaget i på vegne af Dansk Maskinhandlerforening, og ikke mindst hvor mange biler

han har slidt op på vejene i forbindelse med dette - eller nok ikke slidt op men udskiftet. Og relationen er vigtig i en verden, hvor det digitale fylder mere og mere - her tænkes især på teamsmøder mv., som på ingen måde kan erstatte det personlige møde. Der har Jens-Aage været en ildsjæl! Dansk Maskinhandlerforening (DM) rundede også en milepæl i november

måned, da det blev vedtaget på den ordinære generalforsamling at indlemme Brancheforening for Skov - Have - Park forretninger (SHP). Det betyder i praksis, at de 35 medlemsvirksomheder i SHP bliver medlemmer i DM, som opretter en sektion for SHP-området med eget udvalg. Dette er en klar styrkelse og en fornuftig konsolidering. Læs mere her i magasinet.



## Aktiviteter i den kommende tid:



30. januar	ML generalforsamling - København
1. februar	SHP netværksmøde - Kolding
28. februar	Erhvervsret og salgsjura - Kolding
19. marts	E&H Kick-off - Herning
18.-20. april	DM i Skills - Roskilde



## Rollen som professionel rådgiver - Kursus i Erhvervsret og salgsjura

Trænger du som sælger eller ansat i salgsafdelingen eller butikken til at få opdateret dine kompetencer og din viden om juraen i forbindelse med salg af maskiner, er det nu, du skal slå til. På kurset vil vi give deltagerne et overordnet indblik i og viden om relevant lovgivning, som er gældende, når man er beskæftiget med salg, formidling og markedsføring af maskiner til landbrug, maskinstationer, institutioner og forbrugere. Kurset afholdes i Kolding 28. februar 2024 kl. 9-15.30. Prisen for kurset er 1.500 kroner + moms. Underviser er Eva Kaya fra Advokatgruppen. Tilmelding på <https://dm-akademi.nemtilmeld.dk/58/> senest 15. februar.



## Vi er med på DM i Skills 2024 i Roskilde

I april afholdes DM i Skills i Roskilde, og vi er selvfølgelig med igen for at sætte fokus på branchens uddannelser. Entreprenørmaskinmekaniker er med som konkurrencefag, mens landbrugsmaskinmekaniker og handelsassistent er med som demofag.

DM i Skills afholdes på dyrskuepladsen i Roskilde i store telte, ligesom tilfældet var i Høng for to år siden.

Det giver en enestående chance for at promovere vores uddannelser over for en masse unge, som inden for de næste år skal træffe deres uddannelsesvalg. Er du, eller kender du, en dygtig entreprenørmaskinmekanikerlærling, som skal have mulighed for at få en fantastisk oplevelse med sit fag, kan man frem til 7. januar indstille her: <https://heguidannelser.dk/dbl>.



Denne gang var der også deltagere fra andre brancher.

## Grundlæggende lederuddannelse med god sparring

Da der denne gang ikke var fuldt hold af tilmeldte fra vores branche til 'Den grundlæggende lederuddannelse', var der åbnet op for, at deltagere fra andre brancher var sammen med vores medlemmer på kurset. Der var deltagere fra både offentlige og private virksomheder.

Erfaringerne fra holdet peger imod, at det har været en stor succes. Deltagerne har givet udtryk for, at det har været givende for, at deltagere fra andre brancher var sammen med ledere fra andre brancher, og at de virkelig har lært noget og fået en masse værktøjer med hjem.

Derudover har de også fået et nyt netværk, da holdet allerede har besluttet, at de skal mødes igen i foråret 2024, hvor de blandt andet skal have personalejura med Birgit Karlsen fra DM-Arbejdsgiver samt en dag med et relevant emne inden for ledelse.



# Et godt arbejdsmiljø er en fælles sag

Undersøgelser fra det Nationale Forskningscenter for Arbejdsmiljø viser, at alene dårligt psykisk arbejdsmiljø årligt koster virksomhederne mere end 16 milliarder.

Et godt arbejdsmiljø giver motiveret arbejdskraft og større lyst til at være gode kolleger, som hjælper hinanden. Når virksomhedens ansatte føler et fællesskab, skal der ofte meget til, for at de skifter arbejdspladsen ud med en anden. Et godt arbejdsmiljø gør ganske enkelt virksomheden mere attraktiv at være ansat i, og en attraktiv virksomhed kan spare besvær og omkostninger forbundet med at skulle rekruttere nye ansatte.

Et godt arbejdsmiljø kan således mærkes økonomisk, og

**Hvor arbejdsmiljøet er godt, vil ulykkesrisikoen være mindre og sygedagene færre.**



dermed er det på flere måder til gavn for både virksomheden og de ansatte, at man vægter det at have et godt arbejdsmiljø højt.

## **Lovkrav efter størrelse**

Hvis virksomheden har ti el-

ler flere ansatte, er det et lovkrav, at der etableres en arbejdsmiljøorganisation (AMO), hvor både ledelsen og mindst 1 repræsentant for de ansatte ved fælles indsat skal arbejde for et godt og sikkert arbejdsmiljø. Virksomheden er forpligtet til at sikre, at der bliver afholdt valg af arbejdsmiljørepræsentant(er), men har i øvrigt ikke noget at gøre med selve valghandlingen. Når man skal opgøre antallet af medarbejdere i virksomheden, tæller alle, der ikke er chef eller arbejdsleder, med. Deltidsansatte, lærlinge, elever, vikarer og løstansatte tæles også med.

I virksomheder med flere afdelinger er det vigtigt at tage stilling til, hvordan virksomhe-

den som helhed vil organisere AMO for derved at sikre et godt arbejdsmiljø i alle virksomhedens afdelinger.

Vi vil derfor gerne opfordre alle til at have fokus på arbejdsmiljøorganisationen og herunder valg af arbejdsmiljørepræsentanter.

Dansk Metal afholder en del kurser omkring arbejdsmiljørepræsentantarbejdet. Hvis der er valgt en arbejdsmiljørepræsentant, som samtidig er organiseret i Dansk Metal, vil vi opfordre til, at vedkommende selv kontakter den lokale Dansk Metal afdeling for at komme med på maillisten omkring arbejdsmiljøuddannelsen med mere.

Brug for rådgivning? Kontakt gerne DM's sekretariatet.

## Spændende udfordringer venter i Afrika

I starten af 2024 rejser otte lærlinge igen afsted mod store oplevelser og udfordringer i Tanzania i fem uger. De skal to og to arbejde på forskellige farme og værksteder. Deltagerne er Jeppe Grøndahl West, Rasmus Degn A/S, Mikkel Bisgaard, Midtjords Agro Aps, Martin Sørensen, Traktor/Høst Hvam, Sietse Frans Wijbenga, Brørup Traktor og maskincenter A/S, Thor Kvistgaard Hansen, KØLKÆR ENTREPRENØR A/S, Lucas Moldrup Arentoft Thomsen, Maskincenter Roskilde A/S, Joakim Hummelshøj Skanderup Madsen, Dansk Maskincenter Jelling A/S og Thor Nielsen, AE Maskiner Aps.

Man spekulerer jo nogle gange på, om det virkelig batter alt det arbejde, der bliver gjort både ude i medlemsvirksomhederne, men også fra HEG og Dansk Ma-



**Det nye hold lærlinge på Tanzania-tur rejser afsted i uge tre.**

skinhandlerforenings side i forhold til at sende unge til Tanzania, afholde Danmarks Bedste Lærling og Live-værksted. Noget tyder på, at det

gør det virkelig. Der er i år 105 ansøgere til Grundforløb 2 på HEG, som starter her i januar, siger de nyeste tal. Til sammenligning var det tal 75

ansøgere sidste år, så det er en virkelig flot stigning, som viser, at vi lykkes med at få promoveret branchen overfor de unge.





# - Det er vist aldrig gået helt bananas

**A**rh, hold da op. Mercedesens søde stemme spørger, om hun skal guide ham midt i en rundkørsel.

Jens-Aage Jensen smiler småirriteret.

At køre bil til stamkunden Thoustrup Landbrug mener han nu nok, han selv kan klare.

Han har indvilget i at tage Maskinhandleren med på en af sine sidste arbejdsdage i karrieren som maskinhandler.

Vi er på vej mod Holstebro fra Bording Kirkeby. Det var i kirkebyen det hele startede. En revisor spurgte, om han var interesseret i at købe en forhandler med langsomme Ford'er.

Det var han.

Og kærligheden til hurtige køretøjer

**Vi nåede med på en af de sidste arbejdsdage for Dansk Maskinhandlerforenings formand igennem to årtier, Jens-Aage Jensen, hvor vi hørte, hvor ferm han er til at handle maskiner, biler og boliger.**



holdt til brancheskiftet.

Dagens køretøj, en nyere Mercedes C300E stationcar, udgør en brøk af de mange biler, som har haft Jens-Aage Jensen som køber.

- Altså nogle af dem har jeg kun haft i få dage og handlet videre og taget andre i bytte, men jo, jeg er ganske glad for at handle biler, siger han.

Omfanget af biler vender vi tilbage til. Nu er det real estate. De seneste par år har han nået at handle tre husstande i et tempo, så ejendomsmægleren var forbløffet over virketragten, da han forhørte sig på den nuværende matrikel i lkast.

## Aftryk ind i fremtiden

Antallet af indgåede handler med landbrugsmaskiner fra årene som maskinhand-



## Når man har handlet maskiner med hinanden i flere årtier, så er der blevet drukket nogle kopper kaffe over årene.

ler i Bording Kirkeby er nok sværere at få overblik over. På Thoustrup Landbrug, et stenkast fra omfartsvejen ved Holstebro, zoomer vi ind på handlen med en af stamkunde-familierne, to brødre og deres sønner, som har købt kartoffel- og vandingsudstyr af Jens-Aage Jensen fordelt over tre årtier.

- Jeg har i hvert fald været med til at holde Jens-Aage flyvende, griner senior på gården, Thyge Thoustrup, mens der serveres gammeldags æblekage – og kaffen, som sælgeren kender så godt.

Vi starter med fremtiden – som med et ægte Jens-Aage-citat - altid er spændende. Den nuværende arbejdsgiver glemmer ham ikke foreløbig, WekoAgro Machinery skal nemlig levere vandingsmaskiner til Thoustrup i 2025 med ham på slutsedlen.

- Så er det jo nemt at sælge, når man ikke skal stå til ansvar til den tid, siger sønnen Esben Thoustrup drillende og siger så det, som han egentlig mener om at handle maskiner med Jens-Aage Jensen.

- Det handler om, at vi alle er pragmatiske. Vi skal alle have det til at fungere, og han bliver altid ved og ved.

- Jo, det er blevet til mange kopper kaffe, svarer maskinhandleren, som i 2019 solgte sin maskinforretning Powtec til WekoAgro Machinery og lod sig ansætte som sælger, så kompetencen på vandingsmaskiner og kartofler fortsatte fra afdelingen i Bording.

### Aldrig helt bananas

Snakken går. DSB-manden. Maskinen, de ligevel aldrig brugte. Jeg opgiver overblikket over alle de frilæggere, optagere, strenglæggere og vandingsmaskiner, det er blevet til og nyder anekdoterne og konklusionerne.

Efter årtier i branchen er kodeordet for et godt maskinsalg defineret.

- Det handler om relationer, slår han fast.

- Aftale efter aftale med samme familie kræver ordentlighed, og at man gør sit arbejde med at få specificeret udstyret, så det passer lige præcis til dem. Et ord er et ord, og så sender vi en slutseddel og finder løsninger. Jeg kan ikke mindes at tingene er gået helt bananas, siger han.

### Ekstrem dårlig timing

Mens kaffen skænkes igen og igen, flettes der livligt mellem Jensens og Thoustrups

### Jens-Aage Jensen

- 65 år.
- Bor i Ikast.
- Stoppede i december som sælger hos WekoAgro Machinery i Bording Kirkeby.
- Igennem mange år selvstændig maskinhandler.
- Netop afsluttet 19 års arbejde som formand for Dansk Maskinhandlerforening.
- Fortsat en del af bestyrelsen, hvor han har været med i 25 år.

historier.

- Jeg skulle jo være landmand, fortæller Jens-Aage Jensen.

- I 1980 siger far, at det er et ekstremt dårligt tidspunkt at starte. På officerssskolen siger de, at hvis jeg stiller på kaserne 2. maj inden kl. 12, så er der en ledig plads, fortæller han.

Det bliver til adskillige år. I midten af 1980'erne stiller Forsvaret et ultimatum. Næste job er på Sjælland. Take it og leave it.

Børnene er begyndt at komme, og familien vil blive i det jyske. Næste destination er som værkfører hos Ford i Herning.

- Det var helt fantastisk, som der blev bygget. Værkstedet skulle bare være tip top og ikke nogle smalle steder, men det gik jo ikke så længe, fortæller han.



Esben Thoustrup, Jens-Aage Jensen og Thyge Thoustrup diskuterer maskinindkøb i gårdens store kartoffel- og maskinhal.





**Formand igennem 19 år for Dansk Maskinhandlerforening, Jens-Aage Jensen.**

### 5 Q&A

**Hvad er du mest af i din tid som formand for Dansk Maskinhandlerforening?**

- At vi fik etableret et sekretariat, der kan tage hele paletten og selv lave arbejdsgiverrådgivning. Det blev rigtig godt.

**Hvad ærgrer dig?**

- At landbrugets virksomheder og organisationer ikke længere ville være med i vores fælles arbejdsgiverorganisation Sala. Men hvis de var blevet, er det heller ikke til at vide, hvordan det var gået.

**Bliver der mere konsolidering af aktører udefra?**

- Det kan da godt være.

**Har det været et kontroversielt sypunkt?**

- Ja, det har det. Jeg vil gerne stå på mål for, at det er interessant for branchen, at der kommer nogle udefra både fra udlandet, landbrugs- og bilbranchen, som har det mål for øje at skabe en indtjening, og vil blive i branchen.

**Ligner branchen sig selv om ti år?**

- Ja, det gør den. Konsolideringen fortsætter, men der vil også være en underskov af mindre kunder, som også vil være der. Der, hvor jeg tænker, at der kan ske mest, er producenter som i stil med Samson, selv går ind i forhandlerledet.



**Da Jens-Aage Jensen købte og tiltrådte som maskinhandler i starten af 90'erne fik han lavet farvestrålende marketringsmateriale med sit hold og traktor i fokus.**



**Kontoret er pakket ned, men vi nåede lige at kigge med i mappen over gamle udklip fra tiden i Bording Kirkeby.**

- Vi var nogle ledende medlemmer, som tilbød at købe forretningen, men Ford ville ikke give forhandlingen til sådan nogle medarbejdere som os, fortæller han videre.

**Blev Ford til 6610**

- Men så ringer revisoren en dag. Jeg har nogle langsomme Ford'er til dig i stedet.

199 biler senere med Jens-Aage Jensen som ejer. Massivt kendskab til Ford 6610 og et bredt udvalg af redskaber til kartoffeldyrkning, inklusiv et ihærdigt fokus på markvanding, er det tid til at gøre status på udviklingen siden overtagelsen af Ford-forhandleren Bording Maskinforretning. Undervejs blev det til fusionsbørnene Vibo Maskiner, MVJ Maskiner og etableringen og salget af Powtec med WekoAgro Machinery som sidste destination.

I 2008 – kort før finanskrisen – udtalte han til LandbrugsAvisen, at fremtiden tilhørte nogle store full linere og en række nicheforhandlere.

- Jeg synes, at det gik, som jeg tænkte. WekoAgro er et eksempel på en større nicheorienteret forretning. Vi fik en stor krise med finanskrisen, og det tog læn-

**Aftale efter aftale med samme familie kræver ordentlighed, og at man gør sit arbejde med at få specificeret udstyret, så det passer lige præcis til dem.**

Jens-Aage Jensen

gere tid, end mange forventede. Det blev til en tillidskrise. Ordrerne blev annulleret, og der gik noget tid, før det løsnede op. Når jeg tænker på, hvor mange ti-fods mejetærskere der var omkring Bording, da jeg startede, er markedet helt anderledes. I dag er der bare blevet færre og færre slutkunder, og det fortsætter, men vi skal også huske at have respekt for, at der er kommet en stor underskov af deltidslændmænd, siger han.

**Hvad er du mest stolt af som maskinhandler?**

- At jeg fik startet forfra med Powtec i 2013.





Her nåede Jens-Aage Jensen både at arbejde som indehaver, direktør og sælger for Bording Maskinforretning, Vibo Maskiner, MVJ Maskiner, Powtec og senest hos WekoAgro Machinery.

Han har det godt i bilen, som han over årene har skiftet igen og igen.



Overtagelsen af Bording Maskinforretning skete i 1990.



Jeg havde købt mig ud af MVJ Maskiner et halvt år før, de kom i problemer, men på en nat efter MVJs konkurs satte en advokat hele min formue til, så jeg ikke kunne få mine penge ud. Det var en sej omgang, men vi klarede det, siger han med henvisning til hans nye baby Powtec, der ligesom forgængeren holdt til i Bording Kirkeby.

Revisoren sagde allerede, da han fyldte 50 år, at han skulle have en plan klar for generationsskifte og pension.

- Han kom igen op til min 60 års fødselsdag. Først fik mine børn chancen for at blive aktionærer. Det var et rungende nej. Så satte vi hurtigt forretningen til salg på virksomhedsbørsen, fortæller han.

Køberen blev Weko Agro Machinery, som mange kender som Horsch-importør og virksomheden, der er ejet af Christian Christensen og godsejer Bendt Wedel.

- Ham kendte jeg godt. Han havde været forbi Bording for at kigge på nogle kartoffelmaskiner tidligere. Men vi blev ikke enige om prisen på maskinerne, siger han.

Men det blev de næste gang. Der var det bare hele forretningen, det drejede sig om.

## Sagt om Jens-Aage

**Han er pragmatisk og bliver ved og ved.**

Kunde Esben Thoustrup, Thoustrup Landbrug ved Holstebro.

**Når du har en aftale med Jens-Aage, har du en aftale. Tingene foregår med ordentlighed.**

Tom Myrdal, administrerende direktør WekoAgro Machinery

**Jens-Aage's betydning for foreningen har været og er meget stor. Han har især været optaget af rekruttering til branchen, noget der altid har ligget hans hjerte nær.**

Direktør Klaus Nissen, Dansk Maskinhandlerforening

## Fremtiden: Spændende projekter med kæresten

I øjeblikket pendler Jens-Aage Jensen en del til Aarhus, hvor hans kæreste Inge Marie også står på spring til at hoppe ind i livet som pensionist.

- Vi skal lave mange sjove ting sammen, siger han og forklarer, at hun har købt en ny kolonihave, hvor der både er sat gang i en større renovering af huset indenfor og projekter som sandstrand og køkkenhave i haven.

- Jeg kommer ikke til at kede mig, siger han.

- Jeg fortsætter også som menigt bestyrelsesmedlem hos Dansk Maskinhandlerforening, slutter Jens-Aage Jensen.





**Her siger de  
næsten aldrig nej**





**Tredje og fjerde generation Karlsen som ejer af Sandby Smedie. Til venstre Jan Karlsen, som overtog 1. februar efter sin far, Henning Karlsen, som overtog efter sine forældre i 1984.**

**Varer sælger varer, er erfaringen hos Sandby Smedie, som både har et stort lager og en meget velassorteret butik til at lokke kunderne indenfor.**



**U**middelbart skiller Sandby Smedie sig ikke ud, som den ligger ved landevejen mellem Ringsted og Næstved lige syd for landsbyen Veterslev og lokker med sine skilte for Stihl og Stiga.

Men bygningsmassen med omkring 7.000 kvadratmeter under tag er nok væsentlig større end mange andre virksomheder i dette segment. Og når skydedørene glider op ind til en butik og et reservedelslager, der hører til blandt de mest velassorterede, bliver man klar over, at Sandby Smedie har fundet sin helt egen plads i markedet.

Det er en plads, som virksomheden har haft længe. Sandby Smedies historie strækker sig nemlig 112 år tilbage til 1911, da Jakob Karlsen etablerede smedie på sit og hustruens husmandsbrug. Opgaverne dengang var primært reparations- og vedligeholdelsesarbejde. I dag er alt forandret. Undtagen beliggenheden og familieejerskabet.

- Som sådan betyder historien ikke noget i det daglige. Den helt gamle smedie er stadig, men bruges ikke mere. Men jeg tænker da nogle gange over, at jeg skal føre virksomheden videre. Jeg føler et ansvar over for familiearven, siger Jan Karlsen, der 1. februar 2023 overtog Sandby Smedie som fjerde generation.

- Jeg tror nu, at det også betyder noget i forhold til kunderne. Vi har kunder i dag, som kom her som børn sammen med deres far. Så kunderne går på en måde også i arv, indskyder Henning Karlsen.



### **Sandby Smedie**

- Ligger centralt på Sjælland syd for Ringsted
- Etableret i 1911 og blev tidligere i år overtaget af Jan Karlsen som fjerde generation
- Ni ansatte i butik, lager, værksted og bogholderi
- Kendt for sit meget store lager og evne til at løse specialopgaver på værkstedet



→ **V**i oplever en loyalitet i lokalområdet overfor butikken, men kunderne kommer fra hele Sjælland. Vi er nok blevet kendt blandt andet på grund af historikken, forklarer Henning Karlsen, der overtog som tredje generation efter sine forældre i 1984 og fortsat giver en hånd med efter sønnens overtagelse.

Tidligere udgjorde det lokale landbrug størstedelen af kundekredsen, men sådan er det ikke længere.

- Landbrugsdelen bliver mindre og mindre i takt med, at landbrugene bliver større og større, og der kommer vi slet ikke i betragtning, konstaterer Henning.

Handel med brugte landbrugsmaskiner fyldte en del især i Hennings forældres tid, og der er fortsat lidt handel med mindre brugte og nye landbrugsmaskiner. Men forhandling af et traktormærke har aldrig været på tale.

- Hånden på hjertet: Det kræver en helt anden kapacitet og kapital at handle med traktorer. For os fungerer det rigtig godt at være selvstændig og ikke underlagt alverdens krav fra en importør om facader, farver og indretning. Desuden har vi aldrig haft kørende sælgere ansat, forklarer Henning.

I dag står Sandby Smedie på flere ben. Fritidslandbrug og boligejere udgør langt den største kundegruppe, hvor virksomheden står stærkt med forhandling af Stiga og Stihl og en sær-

**Sandby Smedie har holdt fast i smedehåndværket og har et særdeles veludrustet smedeværksted, som gerne tager specialopgaver ind - her forstærkning af træktøjet på en Cae IH Steiger.**

**Foto: Sandby Smedie**



deles velassorteret butik med alt til livet med have og fritidslandbrug. Men der er også professionelle blandt kunderne.

- Vi er ikke ude at banke på dørene hos folk med opsøgende salg, men folk vil gerne handle med os, fordi rådgivning er en vigtig del af det, forklarer Jan.

Til forhandlingen af maskinerne til have, park og skov hører også et værksted, som lige nu har rigtig

travlt med vinterservice på plænerobotterne og ellers klargør, reparerer og laver eftersyn på dette segment af maskiner.

### Skal ikke gå forgæves

Et tredje ben er et meget stort reservedelslager, som også rækker et godt stykke bagud i tid. Som en tilfreds kunde konstaterer i en Facebook-kommentar: - Sjællands bedste lager.

## Lokkemad

### Åbent hus: 30 stege blev til flæskestegssandwich

Erfaringen i Sandby Smedie er, når først kunderne én gang har besøgt butikken, kommer de som regel igen.

- Det handler om at få folk indenfor, så de ser, hvad vi har og kan. Så ved vi, at de kommer igen, siger Jan Karlsen.

- Varer sælger varer, supplerer Henning Karlsen.

Så der bliver jævnlige holdt åbent hus. Senest i november, hvor 30 flæskestege blev til flæskestegssandwich til omkring 500 gæster.

Også en opdateret hjemmeside er vigtig.

- Folk kigger ofte på hjemmesiden, om vi har

det på lager, som de skal bruge, inden de kører herved, forklarer Jan.

Med hans overtagelse blev der også etableret en decideret webbutik, som er kommet godt fra start - også med nye kunder.

- Jeg kommer nok til at skulle bruge ti år på at lægge hele vores varelager op, men det kan godt betale sig, siger Jan med et skævt smil.

**Det første besøg er det vigtigste. Når først kunderne har set, hvad Sandby Smedie har og kan, kommer de fleste igen. Og igen.**







- Vi har et rigtig godt reservedels-salg. Det har vi opbygget gennem tiden. Folk ved godt, de ikke går for-gæves her, siger Jan.

- Vi har rigtige reservedelsfolk ansat, som ved noget om tingene. Og så har vi åbent både lørdag og søndag i butikken, men ikke på værkstedet, tilføjer han.

Både butikken og reservedels-lageret har fået af gavn af den web-butik, som Jan etablerede ved over-



**Jan Karlsen er oprindeligt uddannet som tømrer og konstruktør, men kom 'hjem' for 11 år siden.**

i kundens ønsker og behov er fortsat intakt.

Smedeværkstedet laver, populært sagt, alt fra reparation af gamle håndsmedede støbejernslåger til forstærkning af træktøjet på en kæmpe Case IH Steiger med fire bæltter, der skal være trækdyr foran en stor scraper. Lige nu står en brændekløver i størrelse XXL på smedeværkstedet og skal eftermonteres på en flishugger til at flække de stammer, der er for store til slugget i første omgang.

- Det er egentlig ikke opgaver, der fylder meget hos os, men vi kan lave det hele og får en del henvendelser. Mange steder er smeden enten lukket eller er blevet til en stor maskinhandel, som er bundet til et bestemt mærke, forklarer Henning.

- Hos os kan man se kunde gå direkte ind og snakke med smedene og få talt sig frem til en løsning. Nej er ikke et ord, vi bruger ret meget. Den

tagelsen.

Et fjerde ben er egenproduktion af blandt andet vandvogne, som især efterspørges til støvdæmpning på byggepladser.

### Laver det hele

Et femte ben er specialopgaver. Den gamle smedie er afløst af en ny, og håndværket og evnen til at sætte sig ind

fleksibilitet og det, at vi er i øjenhøjde med kunden, sætter mange pris på, supplerer Jan.

### Gamle i faget

Generelt er Sandby Smedie ikke en arbejdsplads, der tit skifter ud i medarbejdergruppen.

- De fleste hos os er gamle i faget. De har været her længe, konstaterer Jan.

- De får en god hyre, synes vi selv, men jeg tror egentlig ikke, at netop det er så relevant. Folkene har meget frie tøjler, og vi har det godt med hinanden, og det er vigtigst, uddyber han.

Bortset fra webbutikken har generationsskiftet ikke medført de store ændringer.

- Jeg ser heller ikke det store behov for ændringer. Der vil fortsat være brug for både butik og service. Et stort lager vil blive ved med at give kunder i butikken. Det, at man kan køre herved, hente varen og komme videre med det, man er i gang med, skal man ikke undervurdere. Uden lageret bliver vi sårbare, for så begynder folk at søge på nettet, siger Jan.

At flere store maskinforretninger allerede har etableret sig i Ringsted eller er på vej til byen, ser han ikke som en trussel, for det er et andet segment.

Læs mere

## 9

### ansatte har Sandby Smedie

### Egenproduktion

## Brugte bugserede mejetærskere fik nyt liv i Jugoslavien

Selv om landbrugsmaskinerne ikke fylder meget, var Sandby Smedie tilbage i 1960'erne og frem en stor forhandler af de bugserede JF-mejetærskere.

Da tiden løb fra dem herhjemme, fik man gang i en eksport til Jugoslavien. Senere blev der videresolgt istandsatte brugte højtrykspressere til svenske maskiner og højtrykspressere direkte til sjællandske landmænd.

I dag handles der en smule med nye og brugte landbrugsmaskiner, og desuden er der egenproduktion af blandt andet vandvogne til støvdæmpning på byggepladser.





### Generationsskifte

- Generationskifter er efterhånden ved at være en sjælden ting i vores branche, konstaterer Henning Karlsen, som også brugte en del tid sammen med sønnen og eksterne rådgivere på at fundet den helt rigtige løsning i netop deres situation.



Værkstedet har en størrelse og enkunnen, der er kendt vidt omkring.

# Tog tid at finde den rigtige løsning

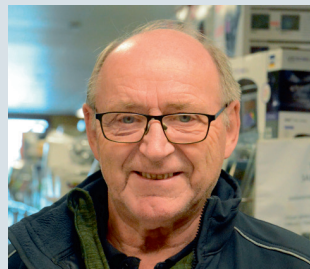
**Generationskifte blev gennemført som et rent snit mellem far og søn.**

**E**gentlig er Jan Karlsen uddannet som tømrer og konstruktør og har også haft et spændende arbejdsliv som konstruktør.

- Du skal finde dig et arbejde, du glæder dig hver morgen at stå op til. Du skal ikke tænke på mig eller forretningen, husker Henning Karlsen tilbage på det råd, han gav sin søn.

Så et generationskifte lå ikke i kortene fra starten. Men for 11 år siden kom Jan 'hjem', og efter nogen tid begyndte snakken om et generationskifte.

- Jeg kunne jo se, at mine forældre ikke blev yngre. Ingen af mine to brødre var interesseret i at overtage, og vi vurderede, at det ikke ville være muligt at finde en



**Henning Karlsen opfordrede i sin tid sønnen til ikke at tænke på hverken ham eller forretningen, da Jan skulle vælge erhverv.**

køber til det store lager og en ældre bygningsmasse. At lade noget gå til, som har eksisteret så længe, synes jeg ikke, jeg kunne være bekendt over for hverken mine forældre eller de ansatte. Man kan godt kalde det en pligtfølelse over for familiearven, men det handler også om en god fornemmelse af, at det her kunne vi godt løfte 10-15 år frem, samt en tiltro til





Mens der er god succes med at få plænerobotterne ind til vintereftersyn, kniber det mere med de øvrige maskiner. De dukker som regel først op, når servicebehovet er blevet akut.



Forretningen ligger centralt på Sjælland mellem Ringsted og Næstved.

vores kunder, forklarer Jan om sin motivation.

Jan vendte det hele med sin hustru, som er økonomiuddannet og i dag arbejder som Sandby Smedies bogholderi.

- Uden familiens opbakning havde det ikke været muligt. Du kommer til at bruge rigtig meget tid på at være virksomhedsejer, understreger han.

Flere modeller for selve ge-

**At lade noget gå til, som har eksisteret så længe, synes jeg ikke, jeg kunne være bekendt over for hverken mine forældre eller de ansatte.**

nerationsskiftet blev drøftet, men det kom der ikke andet end store konsulentregninger ud af og slet ingen fornuftige løsninger i forhold til, at der også er to brødre til Jan.

Løsningen blev derfor at sætte sig ned sammen med revisoren, en advokat og en valuar. Sidstnævnte lavede en uafhængig vurdering af virksomhedens værdi, her-

under navnlig lageret.

Derefter er driftsselskabet solgt i ren handel af Henning til Jan. Henning ejer fortsat bygningerne, hvor Jan så lejer sig ind.

- Dermed blev der et rent snit, og det var der behov for i forhold til Jans søskende, siger Henning.



## Milliardær går ind i særpræget maskine

**1** Den skal både kunne så, høste, køre gylle - og lidt mere til. Tyske Nexat forsøger at udbrede sin multima-skine udover flere kontinenter. Til den ekspansion henter man ny kapital fra et sted, hvor der måske er lidt flere millioner til rådighed end så mange andre steder. Ideen har en af Tysklands rigeste nemlig købt ind på, da EW Group har købt en minoritetsandel af selskabet. EW ejes af Erich Wesjohann, der i år er nummer 497 på Forbes liste over milliardærer. Nexat var for nylig med på Agritechnica, hvor man bl.a. viste en korntank på hele 32.000 liter.



## Danish Agro i nyt samarbejde omkring dokumentation

**2** Danish Agro bliver nordeuropæisk distributør af Exatrek, der er et system, som logger maskindata og giver automatisk dokumentation til præcisionslandbrug. Exatrek fungerer på tværs af forskellige mærker og modeller af maskiner, og systemet kan blandt andet bruges til dokumentation af markarbejde som eksempelvis arbejdstimer og drifts-omkostninger relateret til hver enkelt mark, maskine, opgave og medarbejder. På billedet ses Dietrich Kortenbruck, Exatrek og digitaliseringsekspert hos Danish Agro, Birgitte Feld Mikkelsen.



## Väderstad skruer op for Tempo i USA

**3** Den nye Tempo K højhastighedssåmaskine bliver nu også tilgængelig for amerikanske farmere, som gerne vil have såningen foretaget i en ruf. Tempo-konceptet har bevist sit værd i Europa gennem mange år og har verdensrekorden for antallet af majshektar plantet på 24 timer, og blandt andet derfor mener man, at den er oplagt til amerikanske forhold. Tempo K vil i første omgang være tilgængelig i en 24-rækker med 30-tommer rækkeafstand. Amerikanerne kan bestille maskinen fra foråret, og det spås, at man vil udvide programmet.



## Ny Renault på el, men man svigter ikke diesel-folket

**4** Nu kommer fjerde generation af kassevognen Renault Master, som kommer med en række forskellige drivlinjer, hvor den mest nyskabende er den elektriske version. Den nye Master fås både med 40 kWh batteri og 87 kWh batteri. Hvor Master med det lille batteri klarer 180 kilometers rækkevidde, er der op til 410 kilometers rækkevidde i det store batteri. Master kommer også med fire dieselmotorer, der yder henholdsvis 105, 130, 150 og 170 hk. Alt i alt kommer Master i 40 forskellige versioner, der går fra 11 til 22 kubikmeter.





## Traktorer stjålet fra Herborg

December startede noget tungt for folkene hos Herborg Maskinforretning.

Her blev der nemlig en søndag nat stjålet to traktorer, en næsten ny John Deere 5075E med læsser og en brugt John Deere 4066R. Traktorerne blev sidst set køre ned mod Herborg by, inden de blev efterlyst af politiet og på Facebook.

## Karl Mertz-direktør vil arbejde med finans

Efter at have været direktør for Agco-forhandleren Karl Mertz ad to omgange har Anders Hansen nu overdraget posten til den hidtidige økonomidirektør Rene Jensen.

- At repræsentere tre brands (Fendt, Massey Ferguson og Valtra) samt, at 70 medarbejdere trives og er motiveret, det kræver sit! Derfor har jeg nu valgt, at min erhvervskarriere skal skifte retning. Jeg skal tilbage til den finansielle verden, det vil handle om leasingfinansiering og finansiell rådgivning, lyder det i en kommentar fra Anders Hansen. Under hans ledelse er Karl Mertz gået fra tre til fem afdelinger og fra to til tre traktormærker. Undervejs er medarbejderstyrken udvidet fra 50 til 70 ansatte.

Anders Hansen var først direktør hos maskinforretningen i knap fem år fra 2011 til 2016. Derefter var han underdirektør i DLG Øst, indtil han i 2018 vendte tilbage til Karl Mertz som salgschef og i 2019 blev direktør for anden gang. Karl Mertz ejes af fætrene Morten og Jesper Mertz, som er tredje generation efter stifteren Karl Mertz.



Pressfoto

# HAR DU STYR PÅ HR OG ARBEJDSMILJØ?

Vi tilbyder hjælp til:

- APV (Arbejdspladsvurdering) – nu også elektronisk
- Årlig arbejdsmiljødrøftelse
- Kemisk APV
- Rådgivning vedr. ansættelsesret
- Rekruttering og hjælp til fastholdelse af medarbejdere
- Sparring sammen med andre i ledelsesnetværk

For mere information se:

[www.agrinord.dk](http://www.agrinord.dk) og [www.dkamr.dk](http://www.dkamr.dk) eller kontakt:



Arbejdsmiljørådgiver  
Jan Sølvér Svendsen  
tlf.: 9635 1382  
mail: [jss@dkamr.dk](mailto:jss@dkamr.dk)



HR og Ledelseskonsulent  
Ulla Markvard Mortensen  
tlf.: 9635 1313  
mail: [umm@agrinord.dk](mailto:umm@agrinord.dk)



DANSK  
ARBEJDSMILJØ  
RÅDGIVNING

AGRI  
NORD





Interessen for præcisionsprøjtning stiger i øjeblikket, og kemiproducenterne kigger også ind i maskindelen.

Skal Claas-montørerne snart kunne give kunderne et crash-kursus i at overvåge en førerløs kæmpetraktor?



# Potent teknologi står og step

Når man drager på Agritechnica, ved man godt, at nogle af nyhederne er lidt for fantastiske til, at det er noget, som kommer ud og står i maskinforretningen næste år.

Sådan nogle nyheder var eksempelvis førerløse kit på en Claas Xerion eller en John Deere 8R. Ikke at det ikke kan lade sig gøre rent teknisk. Målt på avancerede kameraer og sensorer, var det potent isenkram, som traktorerne var udstyret med. Producenterne er efterhånden meget langt med den autonome teknologi, men lovgivningen i Europa og måske også de brede massers appetit, er indtil videre afventende. Men autonom kørsel var bestemt en af hovedtendenserne på Agritechnica, hvor producenterne også viste,

**Der var masser af nyheder til næste sæson - og til den lidt længere bane.**



hvad man i dag magter med alternative energikilder. Her udvides nu mulighederne for en gasdrevet traktor på markedet inden for kort tid, mens vi i Danmark lige må vente et par sæsoner på de første reelle landbrugstraktorer på el.

Til gengæld er vi ikke så langt fra flere præcisionsprøjtter, der lover store reduk-

tioner i brugen af sprøjtemidler. BASF og Bosch-teknologien Smart Sprayer kommer ud at køre på dansk jord i den nye sæson. Og Agritechnica afslørede, at konkurrenten Bayer også vil ind på sprøjtemarkedet.

En af Agritechnicas mest visuelle nyheder blev lanceringen af New Hollands nye stormejetærsker, der ifølge producenten vil sætte nye standarder for mærkets kapacitet med et løft på 20 til 40 procent i forhold til de nuværende stormejetærskere fra samme producent.

Kollegerne fra Case IH fik ikke deres nye Axial Flow med til Hannover, men det blev dog offentliggjort, at også her er man godt på vej med en ny topmodel, der præ-





**Verdens største redskabsproducent blander sig nu i, hvad der skal trække deres redskaber autonomt i fremtiden.**



**En af Agritechnicas største publikumslanceringer stod New Holland for med deres nye stor-  
mejetærsker CR 11.**

# per

**Folkene fra Votech og Ingemann Larsen udstil-  
lede også i Hannover.**



**Dansk Maskin-  
handlerforenings  
konsulent Erik  
Nissen**

## Smarte hybrider og masser af data

### ● **Hvad var mest spændende i Hannover?**

Vi fik blandt andet set flere motortyper med alternative brændstoffer, der rent faktisk kan køre. Metantraktoren kendte vi godt, men vi fik også set traktorer fra CNH og Fendt på strøm og en løsning med en brændselscelle til at forlænge levetiden. Det er også super spændende, at der kommer flere hybridløsninger med el, så du undgår energitabet på almindelig hydraulik, som vi blandt andet så det på en traktor fra Steyr og hos ZF.

### ● **Hvad noterede du ellers af trends?**

Der blev snakket meget om data og data-håndtering. Danmark er en smule atypisk, fordi mange brugere er på den centrale rådgivning med landboforeningerne, hvor det mange steder ligger hos traktorproducenten, kemi-producenten eller foderstofforen. Alle kan stort set sende data til cloud hos Seges. Det næste vil være, at der kommer dokumentation på endnu mere, for eksempel hvornår og hvordan vi har brugt sprøjtemidlerne.

### ● **Hvordan var det igen at være på Agritechnica ?**

- Det var vistnok mit ottende Agritechnica. Der kommer bare flere og flere mennesker til. Der var fuld smæk på, og det var supergodt at komme rundt og se - også de mange danske udstillere, som man kun kan være imponeret over, kan gøre sig gældende og hele tiden sikre en stor, dansk eksport af maskiner og viden, siger konsulenten.



# Det er jo nok sådan noget, vi skal arbejde med

**Kunstig intelligens og multimaskiner imponerede på Agritechnica.**

Dansk Maskinhandlerforening havde nok engang en bustur til Agritechnica, hvor medarbejdere kunne komme med på turen helt gratis og dermed komme tæt på maskinbranchens største, globale event.

En af de deltagende forretninger var Brørup Traktor- & Maskincenter ApS, som havde sendt en større hold medarbejdere med på tur. En af dem var landbrugsmaskinmekaniker-lærlingen Sietse Wijbenga, der beretter om en hyggelig og interessant tur.

- Agritechnica er jo bare stort og vildt. Vi holdte os lidt fra de store ting, som vi kender godt i forvejen og gik mest rundt og så de mindre ting. Moderne teknologi med mere og mere tildelingskort og kunstig intelligens afspejler jo meget godt, hvad vi ser ind i, siger han.

For første gang udstillede den tyske producent Nexat deres multimaskine, der

med moduler både kan så, høste og harve – blandt meget andet. Et koncept som også skulle bese.

- Det var en af de mange nye ideer, som vi så dernede. Det var også tydeligt, at vi ikke var målgruppen, der skulle købe de her ting, så vi gik mest sammen og diskuterede nyhederne, forklarer han.

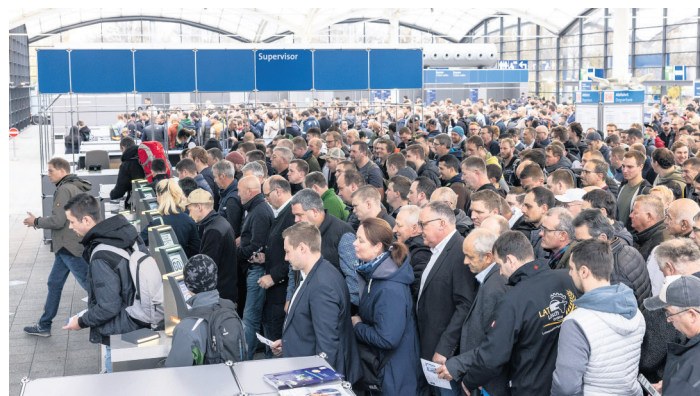
De nyeste Deutz-traktorer havde de set i forvejen, så derfor var det lige så fascinerende at se alt det, som bliver samlet fra hele verden.

- Derhjemme ser du ikke lige, at du kan få alt i dele til en traktor fra en leverandør i Pakistan. Det gør du på Agritechnica, siger han.

Sietse og resten af busturens 126 deltagere var afsted, så de kunne være på messen både fredag og lørdag, med en fællesmiddag på hotellet i Harzen fredag aften.



**Unge tyske landbrugsmaskinmekanikere var live igennem for at vise deres kundskaber frem. Foto: Agritechnica**



**Vi var absolut ikke alene på Agritechnica. Det anslås, at der kom cirka 470.000 gæster i messens ugelange åbningstid i midten af november. Foto: Agritechnica**





**Multimaskinen Nexat var en af de mest fascinerende maskiner på årets Agritechnica, mener deltager i Dansk Maskinhandlerforenings tur. Foto: Agritechnica**

## Farlig tid for forhandlere

**Den europæiske forhandlerorganisation Climmar melder om ophobning af maskiner og dyr likviditet.**

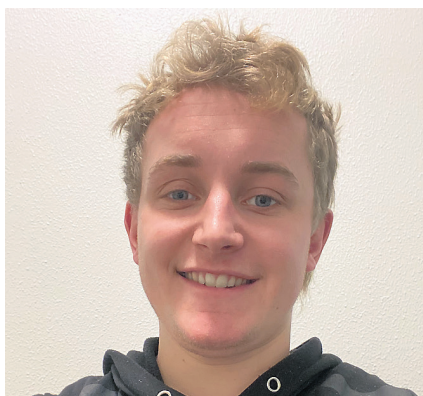
Det er som om, at der pludselig er gået hul på ketchup-flasken med nye maskiner.

Agritechnica var traditionen tro de europæiske forhandlernes anledning til at samle verdenspressen og berette om situationen lige nu for de europæiske maskinhandlere.

Og efter år med lange ventetider på maskiner, er der mange steder kommet alt for mange nye maskiner ud på markedet, lyder meldingen fra Climmars ledelse.

- Det er en farlig situation, forhandlerne er havnet i. Med de stigende renter er det meget dyrt at have de her maskiner stående. Vi har nu bedt producenterne om støtte, forklarer Climmars præsident, franskmænden Roberto Rinaldin.

Til dialogen med maskinproducenterne har Climmar også en friskproduceret undersøgelse af forhandlerens egen opfattelse af det traktormærke, som de repræsenterer. Som så oftest før var det Fendt-forhandlerne, som var mest positive over for deres eget traktormærke. Fendts pole position er dog langt fra så klar mere, eftersom mærker som Deutz Fahr, Claas, John Deere og til dels Case IH kommer tæt på. Cirka 3.000 af Climmars omkring 16.000 medlemmer deltog i undersøgelsen.



**Sietse Wijbenga er, når han ikke er på Agritechnica, landbrugs-maskinmekanikerlærling i Brørup.**



**Omkring 10.000 danskere kom forbi Agritechnicas 24 haller med maskiner på over 40 hektar udstillingsareal. Foto: Agritechnica**





21-årige Jacob Søgaard i gang med reoveringen af en gearkasse, og det er netop en af de opgaver, som han holder af.

# Har du interessen, så lærer vi dig at skrue

**I branchen er der mangel på unge mennesker med interesse for mekanik. Hos Zeppelin gør man meget for at rekruttere de rette.**

**D**en 21-årige Jacob Søgaard fra Støvring i Nordjylland er i lære som entreprenørmaskinmekaniker på Zeppelins store værksted i den nordlige ende af Aarhus. Vi møder ham, imens han

er fuld sving med at reovere en gearkasse. Der er påfaldende ordentligt på bordet med alle komponenterne, selv om det for journalisten ser kompliceret ud.

- På et værksted som det her får

man lov til at prøve alt muligt. Hvis jeg nu var automekaniker, ville arbejdet især handle om at udskifte komponenter, men her får vi lov til at reparere og reovere eksempelvis gearkasser, og det er noget af



- Michael Larsen er værkstedschef hos Zeppelin.
- Der er fire lærlinge, seks mekanikere og 10 i klargøring.
- Dertil 14 udemontører.



**- Der er ikke nogen helt fast profil. Men de skal først og fremmest have en interesse for maskiner og mekanik. Og så er det meget vigtigt, at de er ansvarsfulde og har en sans for renlighed og orden. De skal have orden på deres ting.**

det, som jeg synes, er spændende, siger Jacob Søgaard, hvis far driver en nordjysk entreprenørvirksomhed, så han har ikke maskininteresse fra fremmede.

Hver dag tager Jacob Søgaard turen fra Støvring til den nordlige ende af Aarhus, selv om han måske godt kunne have fundet en lignende læreplads i det nordjyske, men mærket Caterpillar trak.

- Ja, og når man vil køre så langt, er det jo fordi, man mener det alvorligt, indskyder værkstedschef Michael Larsen.

- Jeg har halvandet års læretid tilbage, og derefter tænker jeg, at jeg gerne tager et par år mere på værkstedet og måske en dag bliver udekørende montør, siger Jacob Søgaard, der dermed også har skitseret den profil, som Zeppelin og lignende entreprenørmaskinforhandlere og værksteder ønsker sig, når man snakker lærlinge.

Men det seneste års tid er det som om, der er blevet længere imellem de unge mennesker, som kan og vil, og som kan se sig selv som reparatør af store entreprenørmaskiner.

### At være synlige

- Ja, vi har ikke så mange ansøgere, som vi gerne ville have. Det er ikke altid nemt at få fat i dem. Vi havde åbent værksted i begyndelsen af året, og det var også for at tiltrække mekanikere og en mulighed for vores mekanikere at vise, hvad de laver til daglig. Det gælder om, at vi også bliver synlige, så de unge ser os som en mulighed, siger servicechef Søren Haurum, der sammen med Michael Larsen har ansvaret for de unge mennesker i værkstedet og for, at der kommer nye til.

- Vi vil gerne føde os selv med mekanikere forstået på den måde, at vores lærlinge bliver her, når de er færdiguddannede, siger han.

Men hvordan er den typiske profil

på en god lærling?

- Der er ikke nogen helt fast profil. De skal først og fremmest have en interesse for maskiner og mekanik. Og så er det meget vigtigt, at de er ansvarsfulde og har sans for renlighed og orden. De skal have orden på deres ting, da det er et job, hvor de en dag ender med at stå med en masse ansvar, siger Michael Larsen.

- De bedste lærlinge vi har haft, er dem, der har struktur og orden, så skal vores dygtige team af mekanikere nok lære dem at skrue. Så er baggrunden ligegyldig, og det er lige meget, om de er fra land eller by, siger Søren Haurum.

### Generelt problem

- Men manglen på lærlinge er en udfordring i branchen, ikke bare her hos os. Jeg mindes ikke, at vi tidligere har gjort så meget for at finde dem, vi skal bruge. Måske tre-fire om året er kommet til os og har vist interesse. Mange er måske meget fokuserede på at gå gymnasievejen, og nogle bryder sig måske ikke om at få sorte fingre. Men jeg vil gerne reklamere for, at de her hos os og lignende steder får et job med stor fleksibilitet, så de kan få hverdagen til at hænge sammen i forhold til familie og kæresten, siger Michael Larsen.

- Men vi skal nok gøre noget mere for at gøre os synlige og attraktive. Vi tager med til, hvad der er af uddannelsesmæssige også på HEG i Aars, som vi har et fantastisk samarbejde med. Det er et suverænt godt sted. Men jeg tror, vi skal helt ned i 8. eller 9. klasse og vise dem mulighederne. Det gør ondt på os, når vi ikke har ansøgere nok, siger Søren Haurum, der dog tilføjer, at man lige nu har folk nok.

- Men hvis den rette kommer forbi, vil det være svært at sige nej, siger han.

## Zeppelin

- Zeppelin Danmark har forhandlingen af Caterpillar i Danmark.
- Zeppelin Danmark A/S består af tre afdelinger: Construction Equipment i Skejby og Brøndby. Power Systems i Esbjerg og Skovlunde. Zeppelin Rental i Hørning, Galten, Middelfart, Viby Sj, Rødby og Brøndby.

## Zeppelin Danmark



**Værkstedschef Michael Larsen til venstre med servicechef Søren Haurum.**

## - Vi vil gerne have, de bliver lidt længere

- Når de unge er færdiguddannede her hos os, kan de i princippet klare enhver opgave inden for reparation af entreprenørmaskiner. Mange af dem vil gerne ud som udekørende montører lige med det samme, men faktisk vil vi gerne beholde dem lidt længere på værkstedet, siger servicechef hos Zeppelin i Aarhus, Michael Larsen.

Hans kollega, Søren Haurum, nikker og forklarer.

- Det er et job, der kræver modenhed og hår på brystet, når man kommer ud på en byggeplads for at reparere en maskine, og entreprenøren står og puster en i nakken og vil have sin maskine ud at køre i en fart, siger han.



# - Vi tager den grønne omstilling alvorligt

**Hos Team Truck i Varde sælger man næsten kun eldrevne maskiner, og de udekørende ansatte vil inden for få år kun køre i elbiler.**

Forholdene ude hos kunderne, det vil sige alle de små og store virksomheder, som køber gaffeltrucks, el-stablere, el-pallevogne og lignende maskiner, bliver så at sige grønnere og grønnere. Klimabevidstheden er generelt stor, og det er den også hos en af de efterhånden større spillere på gaffeltruck-markedet, Team Truck i Varde, hvor man gør i salg og service af nye og brugte maskiner.

- Vi har været helt med på den grønne omstilling fra dag ét. Det er efterhånden sjældent, at vi sælger en konventionel maskine med motor. Næsten alle maskiner, som vi sælger, er elektriske. Nogle kunder var måske lidt tilbageholdende fra starten, men de eldrevne maskiner har også udviklet sig med længere mellem opladningerne, siger direktør for Team Truck i Varde, Karsten

Sørensen.

Han står bag en virksomhed, som er medlem af sammenslutningen af mindre gaffeltruckleverandører i Danmark, Gafsam, som blev dannet for mere end 25 år siden med henblik på at højne og ensrette de lovpligtige service- og sikkerheds eftersyn på gaffeltruck og andet udstyr.

## Tre verdensmål

- Vi har hos Team Truck valgt at arbejde med målsætninger, der retter sig mod tre af FN's verdensmål, og vi har fået udført en omfattende klimarapport sammen med virksomheden Cero Carbon, siger Karsten Sørensen.

De tre valgte mål er kort fortalt at udbygge andelen af brugen af elektrificerede køretøjer, at sikre jobmuligheder for folk med behov



## Grundlægger



- Karsten Sørensen grundlagde Team Truck i Varde sammen med en kollega i 1999, men har drevet Team Truck alene siden 2009.

for flexjob eller skånejob i virksomheden samt at medvirke til, at byer og lokalsamfund får en mere bæredygtig profil via køb af virksomhedens klimavenlige maskiner.

- Og mere konkret, ude på landevejene har vi jo 14 serviceteknikere og fire sælgere kørende. Vi ser frem til at kunne skifte alle deres biler ud med elbiler inden for en overskuelig årrække. Planen er, at vi lægger ud med at skifte sælgernes biler ud med elbiler samt de serviceteknikere, som primært kører kortere afstande i de større byer, siger Karsten Sørensen.

## Også solceller

- Det er rækkevidden på bilerne, der er afgørende, men jeg tror, at hele vores flåde af





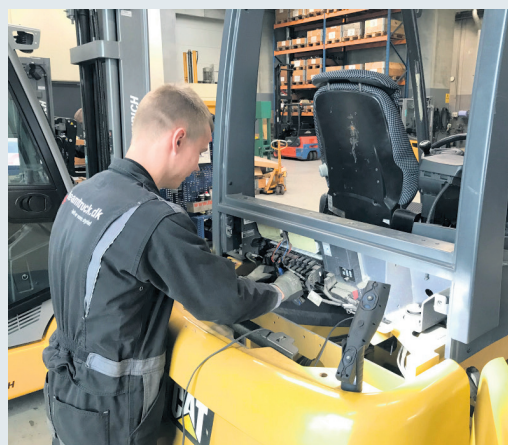
**Karsten Sørensen i hallen med Team Trucks mange brugte, renoverede maskiner.**

**Ude på landevejene har vi jo 14 serviceteknikere og fire sælgere kørende. Vi ser frem til at kunne skifte alle deres biler ud med el-biler inden for en overskuelig årrække.**

selv og en anden servicetekniker i 1999, men 10 år efter blev kollegaen købt ud. Team Truck har udviklet sig til en virksomhed med 32 ansatte, og der er bygget nyt og bygget til, så man i dag har 3.250 kvadratmeter under tag. De vigtigste mærker inden for nye maskiner er gaffeltrucks fra Jungheinrich, personlifte fra italienske Imer samt gulvvaskemaskiner fra Nilfisk & Viper.

- Vi sælger typisk 350 maskiner om året, og vi har altid omkring 250 maskiner på lager, også til leje, primært brugte gaffeltrucks, stablere og lifte, som vi klargør og renoverer

#### Værkstedet



**En medarbejder på værkstedet er her i gang med klargøring af en brugt Cat gaffeltruck til den næste ejer.**

## Har altid 250 maskiner på lager

Det danske marked for gaffeltrucks og lignende maskiner er stort, og hos Team Truck stræber man efter altid at have omkring 250 maskiner på lager. Mange er ibyttetagne, brugte maskiner, som klargøres eller ligefrem renoveres på Team Trucks eget værksted.

- Her foregår faktisk kun klargøring og renovering af maskiner til videresalg. Alle øvrige reparationer og service på kundernes maskiner klares af vores 14 udekørende serviceteknikere, som kører ud hjemmefra, siger administrerende direktør for Team Truck, Karsten Sørensen.

Ud over gaffeltrucks drejer det sig blandt andet om el-stablere, el-pallevogne, lifte og lignende.

biler er eldrevne inden for få år, inklusive min egen, smiler Karsten Sørensen.

- Vi er også for tiden inde i nogle overvejelser eller rettere beregninger omkring at få solceller på taget til vores eget strømforbrug her i virksomheden, siger Karsten Sørensen og tilføjer, at man også føler et socialt og menneskeligt ansvar, og at det er årsagen til, at Team Truck har ansatte i flexjobs, netop jævnfør det ene af verdensmålene.

- Ja, og nede i detaljerne er der

vel også andre ting, som man kunne kalde miljørigtige. Alt vores affald bliver selvfølgelig nøje sorteret, og på kontorerne bruger vi næsten ikke papir længere, siger Karsten Sørensen.

- Vi vil aktivt bidrage til den grønne omstilling gennem forskellige tiltag i en handlingsplan, der reducerer CO<sub>2</sub>-belastningen fra vores handels- og serviceaktiviteter, samtidig med den bidrager til udvalgte SDG-målsætninger, altså Sustainable Development Goals, understreges det blandt andet på virksomhedens hjemmeside.

### Erhvervsventyr

Karsten Sørensen kan i dag glæde sig over et erhvervsventyr, der er lykkedes. Team Truck blev grundlagt i beskedne lejede lokaler lidt uden for Varde af Karsten Sørensen

#### Team Truck ApS

- Gaffeltruck forhandler, beliggende i Varde.
- Salg og service af nye og brugte maskiner.
- 32 ansatte.



# Helten er ikke (længere) ham, som arbejder 65 timer

Årets gæstetaler var Weekendavisens kulturkommentator Anne Sophia Hermansen, som berettede om et voldsomt skred i tidsånden og forandret ungdom.

**H**ar de unge ikke altid villet det anderledes end deres forældre?

Henning Skjoldemose fra Dansk Maskincenter i Jelling var den første til at tage ordet i salen, da Anne Sophia Hermansen med et hav af eksempler fortalte, hvor anderledes ungdommen tænker i dag – og hvor meget tidsånden egentlig har flyttet sig i de sidste tyve år.

Vi starter med ungdommen.

Nej, hun var ikke helt enig med Skjoldemose. Tingene har rykket sig mere fundamentalt i forhold til andre generationskløfter – ifølge Hermansen.

- Generationskløften er historisk

stor. De unge har et helt andet fokus på arbejde og fritid. Arbejdet skal ikke fylde alt. De vil have høj løn, det skal give mening, og de skal have feedback hele tiden, sagde hun og forklarede, at hvor tidligere generationer har lagt vægt på mening via arbejdet, så betyder resultater på arbejdet ikke så meget for de 'nye' generationer, hvor 40 procent konstant går og tænker på at stoppe i deres arbejde.

## Helten trækker stikket

Hun viste et eksempel på en borgmester, der for år tilbage blev hyldet for at sige, at det ugent-

lige arbejde på 65 timer betød, at han skubbede venskaber til side, mens medierne i dag fokuserer på ledere, som trækker stikket fra arbejdslivet og tager fri i en længere periode.

- I dag er heltene dem, som vælger at hoppe fra og holde pauser, lød konstateringen.

Omvendt er ungdommen og danskerne blevet mindre frie i deres opfattelse af verden.

- Moral har fået en helt anden betydning. Det er så herligt at følge med i Uniavisen. I København er der opstået 72 køn, sagde hun med et smil og forklarede, at bare det, at en underviser ville



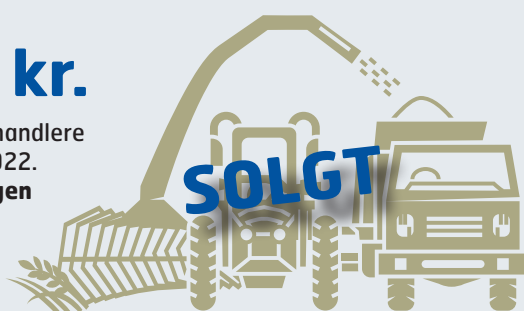
**Kløften mellem ungdommen og ældre generationer er blevet større, lød det fra Anne Sophia Hermansen.**

## Danske maskinhandlere i 2023 i tal

Kilde: Dansk Maskinhandlerforenings årsberetning 2022-2023

**13,5 mia. kr.**

Solgte de danske maskinhandlere maskiner og varer for i 2022. Dermed steg omsætningen knap 16,5 pct.



**108**

Aktive medlemmer af Dansk Maskinhandlerforening i 2022. De står bag i alt 174 forretningsenheder.







## I Herning

- Årets generalforsamling blev afholdt 24. november i Herning Kongrescenter.
- Efter det formelle møde var der afskedsreception for Jens-Aage Jensen.

undervise i racisme, fik en masse studerende til at kalde underviseren for racist.

- Følelser har fået forrang i dag, mens eftertænksomheden er forsvundet, lød det også fra Herman- sen, som trak paralleller fra store og små livsbegivenheder.

### Kronprisen måtte gerne

Mens kronprinsen for årtier siden

blev hyldet for at være ACF-fan, så er det i dag en debat, når søn- nen bliver set med et FCK-halstør- klæde.

- Lad dog ham holde med det hold, han har lyst til, mente hun.

Når det kommer til de konge- lices gebærden i den offentlige debat, er hun selv kritisk over for, at de i stigende grad går ind i vær- didebatter.

**Moral har fået en helt anden betydning. Det er så herligt at følge med i Uniavisen. I København er der opstået 72 køn.**

- Det er jo tiden, men når Mary arbejder for antimobning, ser det ikke godt ud, at man selv har sine børn på en skole, hvor der er store problemer med mobning, og man så ikke vil udtale sig. De kongelige snakker også bæredygtighed, men det klinger måske lidt mærkeligt, når man selv render rundt med en af de største garderober, sagde hun.

Hun var også kritisk over for landsholdets trang til at gå ind i værdidebatter.

- Da det kostede, smed de anfø- rerbåndet til VM i stedet for at tage det gule kort. Er man optaget af moralske dagsordener, skal man stå ved det eller lade være.

# 2.924

Totalantallet af medarbejdere hos medlemsvirksomhederne.



# 28,7

Ansatte arbejder i snit hos en medlemsvirksomhed.





Forsamlingen stemte ja til at optage 35 nye medlemmer.

## Forening med vokseværk

Største principbeslutning på årets generalforsamling blev vedtægtsændringer, der banede vejen for, at 35 medlemmer fra Brancheforening for Skov-Have-Park forretninger, fremover kan blive en del af Dansk Maskinhandlerforening. Vedtægtsændringerne gik igennem uden modstand, og dermed kan der føjes en god portion medlemmer til de 108 medlemsvirk-

heder, der var status under generalforsamlingen. Efter generalforsamlingen har SHPs medlemmer, som du kan læse om på side 30, selv stemt ja til at fusionere med Dansk Maskinhandlerforening. I det daglige har medlemsvirksohederne været vant til tæt samarbejde, da sekretariatet i Kolding i forvejen yder sekretariatsarbejde for de nye medlemmer.

## Årets valg



Efter fire år i bestyrelsen har **Troels Jensen takket ja til at være ny formand for Dansk Maskinhandlerforening.**

## Troels tager over

Inden generalforsamlingen havde Jens-Aage Jensen offentliggjort, at 2023 blev sidste år som formand. Og Troels Jensen, Stenderup Maskiner, havde takket ja til at overtage formandsposten.

Formandsskabet vælges ikke på generalforsamlingen, men konstitueres efter generalforsamlingen. Som ventet blev Troels Jensen formand, mens Anders Andersen, Frøslev Maskinforretning, er næstformand.

Per Larsen, Ingemann Larsen, stopper i bestyrelsen, som har Claus Sørensen, J. Hundahl A/S, som nyt medlem. Jens-Aage Jensen fortsætter som menigt medlem ligesom Christian Thomsen fra Brovig Maskiner Aps.



**Birgitte Brunsgaard Jacobsen.**

## Hæder til Birgitte

Generalforsamling er også lig med hyldet af store præstationer i branchen. En af dem, som stod for en ekstraordinær præstation i 2023, var Birgitte Brunsgaard Jacobsen fra Sjørup Group, der var Danmarks deltager ved EuroSkills 2023. I Herning blev hun hyldet for sin flotte femteplads samt Medallion of Excellence, som gives for en fremragende præstation med mange point.

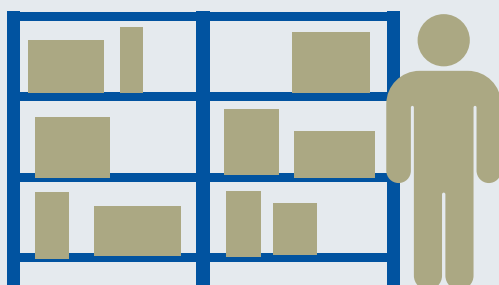
Årets lærested blev AP Jørgensen, som desværre ikke kunne deltage i generalforsamlingen.

## Danske maskinhandlere i 2023 i tal

Kilde: Dansk Maskinhandlerforenings årsberetning 2022-2023

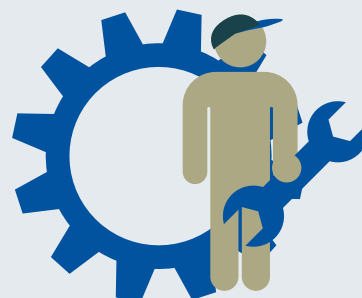
**17 %**

Af de ansatte arbejder med en lagerfunktion. Dermed er de den **næststørste gruppe efter mekanikerne.**



**12 %**

Af de ansatte er **elever og lærlinge** – heraf er langt de fleste lærlinge på værkstederne.





## Salget af Votech er blevet langt større

Siden etableringen af Votech i 2020 er målene for salget gået langt over forventning, lyder det i et interview i TraktorTech med medindehaver Per Larsen, som også er direktør for forhandleren Ingemann Larsen.

- Det er vi faktisk meget taknemmelige for. Vores kunder kommer fra Danmark, Norge og Sverige, og der er lige så stille ved at komme en åbning i de baltiske lande og Tyskland, forklarer han.



**Per Larsen, Votech og Ingemann Larsen.**

## Løgumkloster-importør får fjerde forhandler

Efter at have overtaget importen af Sany entreprenørmaskiner i starten af 2023 har M. Poulsen/Løma ApS i december nu offentliggjort sin fjerde forhandler af mærket. De første fire forhandlere er KSK Maskinservice i Holsted, FMR Maskiner i Nykøbing Falster, Agro Fyn i Ringe og ONJ Tractors ved Herning. I en pressemeddelelse forklares det, at importøren fra Løgumkloster ønsker sig seks eller syv forhandlere.



**Nyt mærke ankommet hos FMR.**

## TBS bygger nyt i Askildrup

TBS Maskinpower fornyer forholdene hos Askildrup Agro, som er en del af den store Fendt-forhandlers netværk. TBS har nemlig taget første spadestik til et nyt byggeri i et industrikvarter lige sydvest for Randers. Det bliver afløseren for Askildrup Agros nuværende forretningsadresse, oplyser maskinforretningen i en pressemeddelelse.

Om bevæggrunden for at bygge en helt ny maskinforretning med tilhørende værksted, udstilling, lager, administration og personalefaciliteter siger administrerende direktør Jan Garder, at det er

den mest rationelle tilgang til udfordringerne.

- Dels er det optimalt at placere en maskinforretning i et industrikvarter af hensyn til tilkørsel med maskintransporter og de relativt store befæstede udenomsarealer, vores aktiviteter kræver. Dels er der krav om stor højde i moderne værkstedshaller, for at man kan håndtere de store maskiner, så der er behov for helt nye bygninger, som ikke nødvendigvis passer ind der, hvor de oprindelige maskinforretninger ligger, siger Jan Garder.

Illustration: TBS Maskinpower



## Skolen i Aars er blevet hacket



**HEG i Aars.**

Hacker-angreb fylder desværre en del i branchen for tiden. Seneste offer er HEG i Aars, der i slutningen af november blev ramt af et angreb, hvor hackerne kræver penge for at frigive skolens data og følsomme oplysninger. Folkene i Aars nægter at betale løsesum til hackerne, og har brugt den seneste tid på at komme i

gang igen, forlyder det fra Aars Avis.

## 88 færre landbrugstraktorer



**Der er især sat plader på mange nye John Deere 6R-traktorer.**

Kort inde i december kom der nye tal for antallet af nyregistrerede traktorer.

Her er markedet til og med november faldet med knap seks procent - 88 enheder - når det betragtes som landbrugstraktorer over 40 hestekræfter.

Slutspurten går traditionelt ind i december, hvor afslutningen sidste år med 116 procent afskrivninger

var særdeles givtig. Foreløbig er John Deere mærket med flest nyregistreringer.

## MI hedder nu.. MI



**MI's direktør Kristian Jakobsen med formand med Scheer.**

Det juridiske navn har indtil nu været Maskinhandler Indkøbsringen, selvom de selv og kunderne igennem mange år har kaldt dem for MI. Fremover bliver både det juridiske og daglige navn det samme, MI, skriver LandbrugsAvisen. Navneskiftet sker samtidig med, at MI kan fejre, at det er 60 år, siden en

gruppe driftige maskinhandlere begyndte at købe maskiner sammen.





**Branche-forening for Skov-Have-Park forretninger siger ja tak til nyt ståsted.**

## Går med i Dansk Maskinhandlerforening

**Branche-forening for Skov-Have-Park forretninger bliver et udvalg i Dansk Maskinhandlerforening, hvor flere virksomheder kan tage del i arbejdet.**

AF KLAUS NISSEN

**D**a Branche-forening for Skov-Have-Park forretninger (SHP) blev søsat i 2016, var det med et formål om at samle virksomhederne i et stærkt og fagligt fællesskab, så man kunne drage fordel af hinanden, et stærkt sekretariat og ikke mindst stå stærkere i forhold til producenterne og importørerne - også på europæisk niveau. Det viste sig at være helt rigtigt set, og SHP voksede hurtigt med en stabil medlemsskare på 35 medlemsvirksomheder. Samtidig har en meget stor andel af medlemsvirksomhederne i Dansk Maskinhandlerforening (DM) også fokus på skov, have og park produkter, og på den måde repræsenterede sekretariatet langt de fleste aktører indenfor branchen - bare i to forskellige branche-foreninger.

### Samler kræfterne

Dette vanskeliggjorde kommunikationen både internt og eksternt og i særdeleshed i relation til producenter og importører.

Med udgangspunkt i rettidig omhu blev det på generalforsamlingerne i november besluttet at lægge SHP ind under DM.

Det betyder helt konkret, at SHP ophører som selvstændig forening, og at samtlige medlemsvirksomheder, aktiviteter samt aktiver og passiver overtages af DM. SHP bliver så et selvstændigt område under DM, hvor en branchebestyrelse og et udvalg vil varetage SHP-områdets interesser. Dette bliver så yderligere styrket ved, at DM's medlemsvirksomheder med relevant produktportefølje også kan tage del i arbejdet, i det omfang det er

relevant. Rent organisatorisk vil SHP ligge som et udvalg på linje med DM's regioner og dermed tjene som opstillingskreds. Således vil SHP-udvalget vælge en formand og en næstformand, og førstnævnte får en plads i DM's bestyrelse ved valg på DM's ordinære generalforsamling.

### Øget synlighed

SHP-udvalgets rolle vil være at varetage interesserne for de af medlemsvirksomhederne, der helt eller delvist beskæftiger sig inden for området. Det være sig forhandlerkontrakter, jura & lovgivning, IT-systemer, trafik & færdsel, tjeklister mv.

Hertil kommer opstart af en eller flere netværksgrupper, hvor man kan sparre med ligesindede og skabe kontakt på tværs af branchen. For et samlet Dansk Maskinhandlerforening som branche- og arbejdsgiverforening og sekretariatet betyder det en mærkbar øget styrke og gennemslagskraft, øget synlighed og fokus rent kommunikationsmæssigt, samt en generel rationaliseringsgevinst.

### Første SHP netværksmøde

- SKOV-HAVE-PARK vil fremadrettet indgå som et netværk under DM og bestå af alle eksisterende SHP-medlemmer og DM-medlemmer med interesse i netværket.
- For at få struktur på det nye netværk afholdes et SHP Netværks møde torsdag den 1. februar 2024 kl. 10-13.30 i Kolding.
- Det vil være et møde, hvor man har mulighed for at få indflydelse på, hvordan det nye netværk skal fungere, så vi anbefaler alle, som har interesse i dette område at møde op og komme med deres input.

### Agenda for dagen vil være:

- Baggrund for SHP-netværk
- Har du styr på dine handelsvilkår, når du sælger varer?
- Oplæg til indsamling af udtjent batteri-drevet udstyr ved El Recycling
- Info om producentmøder
- Oplæg til netværksgrupperinger/udvalg
- Drøftelse af emner til kommende netværksmøder.

Dagen afsluttes med frokost og åben dialog.

### Tilmeldning:

<https://danskmaskinhandel.nemtilmeld.dk/41/>





**Nye traktorer, som er kommet på markedet efter 2017, skal måske have bremseregler på det efterhængte redskab eller vogn. Foto: LandbrugsMedierne**

## Hvad er nu det med de »nye« bremseregler?

**De »nye« bremseregler trådte ifølge Færdselsstyrelsen i kraft i 2007. Det nye er, at man ikke længere alene skal forholde sig til 50 procent-reglen, men i langt højere grad til, hvad der står på traktorens typeplade under punktet: »Unbraked towable mass«.**

**D**et er altså traktorfabrikantens tilladelse, som kan betyde, om der skal være bremsere på det efterhængte redskab eller en vogn.

De nyere traktorer, som er kommet på markedet efter 2017, skal være typegodkendte i henhold til EU typegodkendelsen 167/2013. Sammen med typegodkendelsen til traktorer er der således også EU typegodkendte maskiner og vogne, og disse skal derfor gerne matche kravene til traktorfabrikanterne.

Et EU-typegodkendt redskab og en EU-typegodkendt vogn, som skal have bremsere på for at kunne opnå en typegodkendelse i henhold til EU-reglerne fra 2013,

skal således kunne bremse 50 procent af den tilladte aksellast.

Her i Danmark er det endnu ikke et lovkrav, at vores redskaber og vogne skal være EU typegodkendte. Derfor kan vi stadig nøjes med at vogne og redskaber, som ikke er EU typegodkendte, skal kunne bremse 30 procent af tilladt aksellast. Hvis man da ønsker det - for det er mere sikkert at kunne nedbremse med 50 procent på det efterhængte!

Disse procent bremseeffekt er ens for alle, uanset om der er krav om syn eller ikke!

Hvis man derimod ønsker at kunne køre 40 km/t i forhold til TEMPO40 reg-

lerne, så er der igen krav om mindst 50 procent bremseeffekt af tilladt aksellast, dæk som er godkendte til min. 40 km/t, stelnummer, og at redskabet eller vognen er synet med nummerplade samt et særligt klistermærke, som viser, at den er synet til TEMPO40.

De EU typegodkendte traktorer er forsynede med to-kreds bremseudtag. Dermed passer de godt til de EU typegodkendte redskaber og vogne, som også SKAL have to-kreds bremsesystem, uanset om der er tale om luft eller hydrauliske bremsere.

Dermed kan det være et problem at koble en ældre traktor sammen med et nyere redskab eller en nyere vogn.

Det er endnu tilladt at koble et ældre enkelt kreds bremsesystem sammen med en nyere traktor med to-kreds udtag.

Der er et EU krav, som måske gør dette ulovligt efter 1. januar 2025. Der arbejdes dog på, at det fortsat skal være lovligt efter den dato.





# Er du Danmarks Bedste Entreprenørmaskinmekaniker-lærling?



Vi har brug for dig i årets DBL finalefelt!  
Vi garanterer en spændende oplevelse med dit  
fag og mulighed for at vinde fede præmier.

Det er 5. gang konkurrencen afholdes og denne gang i forbindelse med  
DM i Skills i Roskilde. Tidligere deltagere fortæller, at det har været en stor oplevelse  
at være med og rigtig god læring at udfordre sig selv på denne måde.

**Vil du være med i kampen om DBL-trofæet - så tilmeld dig nu!**

Krav for deltagelse:

- Du må ikke være fyldt 24 år på konkurrencedagen.
- Du har min. gennemført 3. hovedforløb.
- Du må gerne have bestået din svendep prøve på konkurrencedagene, men må ikke være udlært.

Sådan indstiller du dig:

- Både du og din mester kan indstille dig til konkurrencen
- Indstil på [heguddannelser.dk/dbl](http://heguddannelser.dk/dbl)
- Tilmelding er åben fra nu og frem til 7. januar 2024

MASKINteknik

DANSK  
METAL

Dansk  
Maskinhandlerforening  
Sikkerhed & Kvalitet  
siden 1918

FAGLIGT FÆLLES FORBUND

HEG  
Himmerlands Erhvervs-  
og Gymnasieuddannelser

KRAMP

MASKINLEVERANDØRERNE

Konkurrencen afholdes den 18. - 20. april ved DM i Skills i Roskilde