MASKIN HANDLEREN
DANSK MASKINHANDLERFORENING
02 · 2023

KÆMPE NYHEDS-SHOW

DANSK MARKDEMO:
MASSER AF NYE MASKINER VIST FREM I MARKEN

Side 18

OMSÆTTER 800 TRAKTORER OM ÅRET

Side 22

NY TID FOR GAFFELTRUCK-FORHANDLERE

Side 6

FORHANDLER i FOKUS:
HANS HOLM MASKINFORRETNING TINGLEVS STORE ARBEJDSPLADS

Side 8

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

wtwco.com

INDHOLD & KOMMENTAR

AKTIV FORENING **4-5**
Birgitte er første kvinde fra vores branche på landsholdet.

INTERVIEW **6**
Ny formand for gaffeltruckforhandlerne.

PÅ BESØG HOS **8**
38-årig i spidsen for sønderjysk familiedynasti.

DBL-MESTERSKABET **14**
Østdansk vinder på Roskilde Dyrskue.

DANSK MARKDEMO **18**
Masser af nyheder og maskiner i præmieren.

PORTRÆT **22**
Købmand med stor traktor-omsætning.

OM BRANCHEN **24**
Dobbelt rund fødselsdag i Viborg.

VERDEN RUNDT **25**
Store specialmesser er tilbage.

LEVERANDØREN **26**
Ekspert i fejemaskiner.

SKOV/HAVE/PARK **28**
Maskiner sælger maskiner.

LOVE & REGLER **30**
Husk dokumenterne når du handler.

VERDEN RUNDT **31**
Australiere har bud efter dansk robot.

Dansk Maskinhandler-forening

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

Fantastiske dage på første markdemo

En vaskeægte danmarkspremiere - intet mindre. Dansk Markdemo løb ad stablen medio juni 2023. Det blev en stor og god oplevelse - om end en noget tør og støvet en af slagsen. Den værste tørke, måske ikke i mands minde, men i mange år, prægede de danske marker med dertilhørende udfordringer - og således også de arealer, hvorpå vi afholdt Dansk Markdemo.

Af direktør Klaus Nissen.

Baggrunden for arrangementet var blandt andet, at der igennem længere tid havde været en efterspørgsel i branchen efter en stor, samlet markdemo med fokus på jordbearbejdning. Både med henblik på at rationalisere i forhold til de mange mindre markdemoer, men også for at kunne vise alt det relevante grej samlet på et sted. Så skal kunden kun køre et sted hen og se det hele. Den bold ville vi i Dansk Maskinhandlerforening gerne tage op og banke i mål. Og det gjorde vi. I et meget tæt samarbejde med udstillerne fik vi skabt nogle unikke rammer med maskinerne i deres rette element. Et par fantastiske dage.

Det håber vi også, at det bliver til september, hvor den første kvindelige deltager (fra Danmark i vores fag) drager til Gdansk i Polen for at dyste om intet mindre end europamesterskabet i landbrugsmaskinmekaniker ved EuroSkills. Forberedelserne er allerede i fuld gang og har været det i et stykke tid. Det er første gang siden covid-19, at den internationale konkurrence er helt oppe i gear igen. Det bliver mega spændende.

Redigeret af
Dorthe Thomsen

Aktiviteter i den kommende tid

30. august	Have & Landskab - Slagelse
5. – 9. september	EuroSkills – Polen
21. september	Standfordeling Maskiner under Broen - Kolding
3. oktober	Seminar om el-maskiner – Kolding
3. oktober	Netværksseminar - Middelfart
12.-18. november	Agritechnica - Hannover
24. november	DM Generalforsamling
30. november	SHP Generalforsamling

Tricks til vanskelige samtaler

3. oktober holdes årets netværksseminar i Middelfart. Dagens tema bliver 'Den vanskelige samtale'. Temaet dækker over en lang række forskellige samtaleemner og typer. Fælles for dem alle er, at det er en samtale, som kan være vanskelig at gennemføre for både leder og medarbejder, og at der ofte er en potentiel konflikt i samtalen. Kendskab til nogle grundlæggende teknikker kan hjælpe til at gennemføre sådanne samtaler professionelt. Palle Kjær, Contra Denmark ApS, vil føre os gennem dagen. Ejerledere, direktører og kommende ejerledere fra alle vores foreninger er velkomne.

Ved interesse kontakt Helle Helth Hansen på helle@danskmaskinhandel.dk eller 3917 8953.

Herborg-lærling fik årets EUX-legat

Det blev Peter Krabbe Knudsen, Herborg Smede & Maskinforretning, som blev modtageren af årets EUX-legat.
Som begrundelse blev bl.a. nævnt, at Peter har en dybtgående interesse for sit fag og udviser stor faglig nysgerrighed og engagement. Han er også karakteriseret ved en bemærkelsesværdig rolig og eftertænksom natur. Han udviser altid tålmodighed og stabilitet. Selv stillet over for udfordrende situationer eller komplekse problemer formår han at bevare roen og tænke klart. Peters klassekammerater har nydt godt af hans vindende væsen og store faglighed, når han med stor hjælpsomhed og åbenhed beredvilligt har delt sin viden og erfaring, hvilket har bidraget positivt til både fagligheden og sammenholdet i klassen.

Legatet gives til en EUX-elev, som i løbet af sin uddannelse ud over seriøst at arbejde med sine faglige og tekniske kvalifikationer har gjort noget særligt for sammenholdet i klassen og på skolen.

Kom med til Agritechnica

Dansk Maskinhandlerforening og fællesudvalgene HK/Privat og Dansk Metal/3F sender igen i år interesserede medarbejdere på en studietur til Europas største landbrugsmaskinudstilling Agritechnica.
Studieturen skal være med til at give indsigt og viden om branchen. Turen vil ud over udstillingsbesøg byde på et fællesmøde med aktuel brancheorientering fra Dansk Maskinhandlerforenings fællesudvalg og middag med underholdning og hyggeligt samvær.
Det er en todages bustur med afgang fredag 17. november og hjemkomst lørdag 18. november 2023. Turen er uden beregning for maks. fire medarbejdere per forretning/afdeling og inkluderer busrejse, middag, entre til messen og overnatning i dobbeltværelse.
Studieturen er kun for de faggrupper, der hører under vores overenskomster på området.

Foto: LandbrugsMedierne.

Yderligere information og tilmeldingslink vil blive fremsendt medio august.

Birgitte trækker Danmarks vigtigste landsholdstrøje på

I december 2022 vandt Birgitte Brunsgaard Jacobsen Danmarks Bedste Lærling – Landbrugsmaskinmekaniker. Den daværende lærling fra Sjørup Group ved Viborg var den første kvinde, der stillede op i DBL, og dermed var hun også den første kvinde, der hjemtog mesterskabet.
Nu bliver hun også den første kvinde, branchen sender af sted til EuroSkills, når næste mesterskab afholdes i Gdansk i Polen 5.–9. september.
Birgitte deltager i konkurrencen, som hedder Heavy Vehicle Technology – altså er det højst sandsynlig ikke kun landbrugsmaskiner, Birgitte bliver udsat for at skulle løse opgaver på undervejs. Der er cirka 10 deltagere i denne kategori.
Landsholdet består i alt af 21 deltagere fra 20 forskellige fag.
Vi ønsker Birgitte og resten af landsholdet held og lykke!

Birgitte Brunsgaard Jacobsen arbejder til dagligt hos Sjørup Group.

Har du styr på kemisk APV?

Vi tilbyder:

- **Udarbejdelse af Arbejdspladsvurdering (APV) – nu også elektronisk!**
- **Årlig arbejdsmiljødrøftelse**
- **ADR-kursus: håndtering og transport af farligt gods**

For mere information se **www.agrinord.dk**
eller kontakt arbejdsmiljørådgiver
Jan Sølver Svendsen på tlf.: **9635 1382**
eller **jss@dkamr.dk**

DANSK ARBEJDSMILJØ RÅDGIVNING

Dansk Arbejdsmiljø Rådgivning er en del af Agri Nord-koncernen

Ny formand for GAFSAM: – Vi skal se fremad

Søren Bro vil udvikle nye sikkerhedskurser og have fokus på mulige, fremtidige teknikker i gaffeltruckbranchen, hvor hans organisation først og fremmest er garant for sikkerhed.

I branchen for gaffeltrucks er der to organisationer: IFAG, som er en brancheforening for importører, fabrikanter og forhandlere bestående af 12 medlemmer - og så er der GAFSAM, som er en sammenslutning af gaffeltruckforhandlere og reparatører med 22 medlemmer. Søren Bro, som driver LB Truck Service på Fur, er nyvalgt formand for sidstnævnte, hvor nøgleordet i høj grad er sikkerhed.

Hvorfor er der noget, der hedder GAFSAM?

- I 1992 kom der ny lovgivning i truckbranchen, som gjorde, at gaffeltrucks fremover skulle have et årligt sikkerhedseftersyn. Som resultat af dette blev GAFSAM sat i søen med det formål at klæde folk på til at lave disse sikkerhedseftersyn.

Vi har udviklet fælles læremapper for forhandlerne og montørerne i branchen, så de kan lave disse sikkerhedseftersyn

Søren Bro driver LB Truck Service og er samtidig nyvalgt formand for GAFSAM, brancheforeningen for gaffeltruckforhandlere og reparatører.

korrekt. Nu har vi snart 30 års jubilæum, fortæller GAFSAMs nye formand, 42-årige Søren Bro.

Tilbage i marts 2023 blev han officielt valgt som ny formand for foreningen efter at have været næstformand siden 2014. Men Søren Bro har haft næsten et år på posten som formand, fordi den tidligere formand gik bort. Derfor har Søren Bro været fungerende formand, indtil generalforsamlingen i marts.

Hvad har GAFSAM med Dansk Maskinhandlerforening at gøre?

- GAFSAM er en del af paraplyen med samme sekretariat som Maskinleverandørerne, Brancheforeningen for Skov-Have-Park forretninger og Dansk Maskinhandlerforening. Vi har været med siden 2008 og har den vej rundt også ydet bistand med den viden, vi har på området. Selv om vi er 100 procent vores egen forening, så har alle fire foreninger meget tilfælles, siger Søren Bro.

– Vi skal se fremad og i gang med at se på de nye teknologier, som står på spring i branchen – nye brændstoffer eksempelvis.

Du er nyvalgt formand for GAFSAM. Hvordan kommer man til at se det?

- Først og fremmest så tror jeg, at jeg kan bidrage med at se fremad. Vi skal i gang med at se på de nye teknologier, som står på spring i branchen - nye brændstoffer eksempelvis. Samtidig håber jeg også på, at vi kan brede vores organisation ud, så den også kommer til at rumme andre kurser.

- I dag kører vi vores kurser for medlemmerne med serviceeftersyn på gaffeltrucks, men vi er også ved at se på, om vi kan lave sikkerhedskurser om eksempelvis kørsel med farlige væsker. På den måde skal vi være mere relevante for vores medlemmer.

- Og apropos Dansk Maskinhandlerforening: Så vil vi gerne til at benytte os noget mere af foreningen, end vi har gjort hidtil. Det kan være fælles overenskomster og den slags, men også at vi sammen finder fælles fodslag i forhold til nye standarder, når vi taler opad rent politisk, understreger GAFSAMs formand.

Søren Bro driver sideløbende med formandsposten LB Truck Service på øen Fur i Jylland. Virksomheden laver hovedsagelig service på gaffeltrucks og løfteudstyr, men sælger også brugte og nye maskiner. Dertil kommer en webshop. Søren Bro overtog forretningen efter sin far i 2011 og har i dag 10 ansatte.

Hvad betyder det egentligt at drive en virksomhed på en 'ikke brofast' ø?

- Det betyder ikke noget som sådan. Jo vi har udfordringer, men det har alle andre også. Vores er, at vi ikke er en brofast ø, hvilket har betydning for fragten til og fra øen. Men vi har en fragtmand, som kører fra Fur til Skive hver morgen, så vi er godt hjulpet.

- For år tilbage overvejede vi, om vi skulle flytte virksomheden i forbindelse med en udvidelse, men vi kan se, at de faste udgifter til ejendomsskatter og lignende er langt billigere her på Fur, end hvis vi havde en industrigrund i en større by.

- Det, vi sparer, kan så rigeligt betale for de ekstra udgifter, vi bruger på at sejle de par minutter med færgen, når vi skal frem og tilbage fra øen, forklarer Søren Bro.

Fakta om GAFSAM:

- Brancheforening for gaffeltruckforhandlere og reparatører.
- Foreningen har p.t. 22 medlemmer - både store og små virksomheder.
- GAFSAM beskæftiger sig med kurser og efteruddannelse i hovedsageligt sikkerhedseftersyn på gaffeltrucks.
- Søren Bro, 42 år, er formand i bestyrelsen på fem personer.

Værkstedet hos LB Truck Service. Virksomheden har ti ansatte, og de laver blandt andet årlige, lovpligtige eftersyn af gaffeltrucks.

En procent af Tinglev arbejder her

Et mangeårigt samarbejde med Claas er blevet endnu tættere for Hans Holm Maskinforretning, efter at man for nylig indgik et strategisk samarbejde med A.P. Jørgensen, som er ejet af Claas-importøren Danish Agro.

Siden 1900 har Hans Holm Maskinforretning i Tinglev forsynet sønderjyske landmænd – og i nyere tid det grønne segment – med maskiner, service og tilbehør.

Hvordan er det egentlig at have sin leverandør som konkurrent? Ganske gnidningsfrit, hvis man spørger Hans Holm, administrerende direktør for Hans Holm Maskinforretning i Tinglev, om forholdet til Danish Agro Machinery, der som både forhandler og importør af Claas forsyner den sønderjyske virksomhed med maskiner fra den tyske producent.

- Vi begyndte med Claas i 1990 med høstmaskiner som det første. Vi ser os som Claas-forhandler mange år frem og er både partner og konkurrent med Danish Agro. Vores indbyrdes forhold er godt, og det bliver ikke ringere af, at Danish Agro har overtaget butikker som Kolding Maskinforretning (i 2018, red.) og A.P. Jørgensen i Ribe, fastslår Hans Holm.

Sidstnævnte indledte Hans Holm et strategisk parløb med i begyndelsen af året. Idéen er at styrke begge forretninger på tværs inden for salg, service og reservedele.

- Vi har længe haft et uformelt samarbejde, hvor vi for eksempel har lånt montører af hinanden. Det er endnu for tidligt at drage konkrete konklusioner om det 'officielle' samarbejde, men responsen har indtil videre været positiv. Og så er vi glade for, at vi gennem aftalen med A.P. Jørgensen nu også kan tilbyde Fliegl-redskaber og -vogne, Spearhead-redskaber og Bednar-produkter, siger Hans Holm.

Hans Holm Maskinforretning A/S

- Grundlagt i 1900.
- Familieejet virksomhed med Hans Holm som direktør i femte generation.
- Forhandler landbrugsmaskiner og i de seneste godt 20 år have- og parkmaskiner.
- Beskæftiger 30 medarbejdere.

Hans Holm understreger, at maskinforretningen får den samme rabat og har de samme betingelser som Danish Agros opkøbte forretninger.

- På den måde kan vi mærke, at Danish Agro vil os det godt. Af og til bytter vi kunder, men det er ikke værre end at miste en handel til et andet mærke. Konkurrencen holder os skarpe, og så må vi bare yde vores bedste og trække på vores mangeårige tilstedeværelse i Tinglev. Det har sikret os en stor og trofast kundekreds i Sønderjylland, siger Hans Holm.

Den 38-årige sønderjyde er femte generation i maskinforretningen, der blev åbnet for 123 år siden af hans tipoldefar Hans Holm i landsbyen Bjerndrup. Siden flyttede virksomheden seks km vestpå til den nuværende adresse på Navervej i Tinglev. Her har Hans Holm junior siddet i direktørstolen siden 2017, efter han kom »hjem« oven på ansættelser hos MI i Vejle, Claas-fabrikken i Tyskland og Almas i Aalborg som salgskoordinator.

Hans Holm senior er stadig i vigør som sælger og altmuligmand, mens hans kone Vivi Holm står for bogholderiet.

Historisk set har maskinforretningen rødder i landbruget, og hovedvægten ligger stadig på det erhverv med værksted, reservedelslager og salg af nye og brugte maskiner.

- Vi har hele Claas' program samt

Der arbejdes meget med Claas-produkter på værkstedet, men andre mærker komplementerer også produktudvalget.

Schäffer-læssemaskiner, Hardi-marksprøjter og Spearhead-hegns- og slåmaskiner. Og som medejer af Maskinhandler Indkøbsringen kan vi også forhandle redskaber fra Kuhn og andre ledende producenter, siger Hans Holm.

Plads til andre end Claas

Salget af maskiner fra andre mærker end Claas, der potentielt kunne være »rivaler« til det tyske mærke, foregår i en afstemt balance. Som eksempel nævner Hans Holm sit udbud af minilæssere fra Schäffer og VM Loader.

- De er i størrelsen tre-fire tons, mens Claas' minilæssere vejer fra fem tons og opad, så »de andre« ikke konkurrerer med Claas. Vi vil gerne være en god forhandler af det mærke og ser ingen grund til at lave hurlumhej. Ved at tilbyde de mindre minilæssere kan vi nå en anden målgruppe, siger Hans Holm.

Værkstedet

15 mekanikere fra tre nationaliteter

De kommer fra tre lande, men fælles for de 15 mekanikere på værkstedet er, at de er vilde med at arbejde hos Hans Holm.

- Det er et godt sted at være. Vi har et godt sammenhold, og ikke to arbejdsdage er ens, siger 51-årige Flemming Thagaard, der har været montør hos Hans Holm, siden han blev udlært i 1994.

Hans speciale er traktorer, men han er ved at hjælpe den 20-årige lærling Dylan Hargeerds med at montere et landhjul på en Kuhn-plov.

- Som lærling får man lov til at arbejde med mange forskellige maskiner på egen hånd, men man kan altid få hjælp af en mere erfaren kollega. Det er med til at gøre Hans Holm til et godt sted at være, siger Dylan Hargeerds, der har rødder i Holland.

Den tyske montør Mike Prang bor syd for grænsen, men kører gerne 30 kilometer for at arbejde hos Hans Holm. - Tonen er mere konstruktiv på en dansk arbejdsplads, mener han.

Der er sågar hollandsk ekspertise på værkstedet.

Ikke alle æg i en kurv

Ved siden af salg og service til landbruget har Hans Holm etableret en stor butik til have-/park- og hobbyfolket og småting til landbruget. Siden maskinforretningen så småt gik i gang med have/park for omkring 20 år siden, har segmentet udviklet sig til i dag at udgøre cirka 30 procent af forretningen. Resten er landbrug, som omsætningsmæssigt tegner sig for 70 procent, fordi

38-årige Hans Holm junior er femte generation i maskinforretningen.

traktorer, mejetærskere og andet materiel er dyrere end maskiner til have/park.

- Med have/park lægger vi ikke alle æg i den samme kurv. Derfor har vi også 1.000 kvadratmeter butik, hvor erhvervskunder og private kan købe alt fra fodtøj, arbejds- og børnebeklædning, legetøj og modeltraktorer til haveredskaber, kunstgødning og sprøjtemidler. Vi har også et større værktøjssortiment, siger Hans Holm.

5000
kvadratmeter er arealet under tag.

Fylder godt op i Tinglev

Med 30 medarbejdere og en stor kundeskare i det sønderjyske kan man roligt kalde hans maskinforretning et vigtigt aktiv for Tinglev.

- Byen ligger i, hvad man engang kaldte Udkantsdanmark og har kun 2.800 indbyggere, så helt firkantet beregnet beskæftiger vi godt 1 procent af Tinbglev, siger Hans Holm med et skævt smil.

Lokal kæmpe eller ej – i regi af maskinhandlerbranchen vil han højst kalde sin virksomhed for »mellemstor«.

- Der skal noget til at overgå mastodonterne, men det er ikke altid, at de yder bedst. Vi prøver at følge med på vores måde ved at være en familieejet virksomhed, der leverer service med stort S og værdsætter de lokale landmænd og andre kunder i vores opland. Vi er der altid for dem. Ringer nogen til servicetelefonen kl. 8 om aftenen, er det altid enten min far eller mig, som tager den og finder en løsning – eventuelt ved at sende en mand akut ud, siger Hans Holm.

Det lokale engagement understreges desuden af, at maskinforretningen holder åbent hus hvert år i en weekend i februar og er fast deltager til Tinglev Byfest såvel som Aabenraa Dyrskue.

- Vi er en af de ældste udstillere, påpeger Hans Holm og tilføjer, at deltagelsen i diverse begivenheder også kaster salg af nye og brugte maskiner af sig. Begge dele afsatte Hans Holm meget af sidste år, og salget i 2023 tegner til at blive af samme omfang, lyder meldingen.

Læs mere

Nej tak til papkasser

Fokus på ekspertisen

Hos Hans Holm Maskinforretning er service og ekspertviden i højsædet. Også hvad angår robotter.

- Vores sælgere langer ikke bare en maskine i en papkasse over disken, men spørger om kundernes behov. Vi har en demomark, hvor man kan se robotterne – og andet havegrej – i aktion. Desuden tilbyder vi nedlægning af køreledninger og vejledning i at få robotten i gang hos kunderne, siger administrerende direktør Hans Holm.

Hans Holm sælger årligt omkring 100 robotter og har 400 af slagsen på hotel i vinterhalvåret.

En af de store

Have-/parkafdelingen, der er en af Sønderjyllands største, sælger produkter fra blandt andet Stihl, Egholm, Stiga, Sønderup Maskinhandel, Schäffer, Ferris og Green Tec. Afdelingen beskæftiger to medarbejdere på fuld tid.

Der er både maskiner til de private og det professionelle segment i have/park-afdelingen.

Voldsom grøn vækst

Efter en spæd start for 20 år siden udgør have/park i dag 30 procent af salget hos Hans Holm Maskinforretning.

Det begyndte med en trailer samt nogle få maskiner og demobesøg hos mulige kunder for omkring 20 år siden. I dag udgør have-/parkafdelingen 30 procent af Hans Holm Maskinforretning.

- Interessen for materiel til have og park hos hr. og fru Jensen, private virksomheder, boligforeninger, kommuner og andre offentlige instanser har været stærkt stigende i flere år. Under corona fik salget endnu et løft, og væksten er fortsat i år, siger Hans Holm og tilføjer:

- Maskinsalget udgør langt den største del af omsætningen, men at have en stor og voksende have-/parkafdeling styrker virksomheden og gør den mere robust. Det er altid godt at have flere ben at stå på, hvis salget svigter et sted.

Den store fremgang i have/park fik Hans Holm Maskinforretning til at gøre sektionen til en selvstændig enhed med udstillingsrum og salgsafdeling med to fuldtidsmedarbejdere – en værkfører og en sælger. Dertil kommer eget afsnit i værkstedet, hvor der udelukkende arbejdes med for eksempel kompakttraktorer, minilæssere og fejemaskiner.

En stor og voksende have-/parkafdeling styrker virksomheden og gør den mere robust. Det er altid godt at have flere ben at stå på, hvis salget svigter et sted.

Mange af de større maskiner kører stadig på fossile brændstoffer, men Hans Holm melder om stor vækst i salget af batteridrevne redskabsbærere og mindre grej som kant- og hækklippere.

Det helt store vækstelement i have/park er robotter med et årligt salg på omkring 100 og et velbesøgt robothotel, hvor 400 små selvkørende plæneklippere overvintrer og bliver efterset.

Daglig leder af have/park er Frank Christensen, der har 40 års erfaring hos Hans Holm og startede have/park op.

Salg over alle grænser

Hans Holm Maskinforretnings kundegrupper - landbrug, have/park samt den private sektor - befinder sig hovedsalig i Sønderjylland, men med blandt andet kontakt over internettet udvider virksomheden operationsområdet til det øvrige Danmark såvel som til udlandet.

Hurra for dansk arbejdsplads

Tyske Mike Prang er glad for den direkte og konstruktive tone hos sine danske kolleger.

Det er en grænseoverskridende oplevelse at være montør på værkstedet Hans Holm for Mike Prang. Ikke alene fordi han bor i Tyskland og skruer i traktorer og mejetærskere i Danmark, men også fordi han er vild med at være på en dansk arbejdsplads.

- Det er ikke kun på grund af en højere løn. For hvor man på tyske arbejdspladser kan være ude for, at der bliver talt bag ens ryg, er danske kolleger mere direkte og konstruktive i deres kritik.

- Prøv at gøre sådan her. Det er en bedre løsning, tror jeg, siger man for eksempel. Det udvikler man sig af, forklarer Mike Prang.

Ros til vidensdeling

Han har to tyske kolleger, en udlært og en lærling, på værkstedet og roser den danske tradition for deling af viden.

- I Tyskland er der tendens til, at man holder sin viden for sig selv, ud fra en idé om, at det gør en vigtigere og mere uundværlig. Danskerne tror på, at deling af viden styrker alle og giver mere udvikling samt bedre resultater. Den model foretrækker jeg, fastslår Mike Prang.

Hvor man på tyske arbejdspladser kan være ude for, at der bliver talt bag ens ryg, er danske kolleger mere direkte og konstruktive i deres kritik.

Mike Prang, en af tre tyske medarbejdere hos Hans Holm.

Sprogskole med sorte fingre

Som et andet plus ved at skrue, fejlsøge og svejse i landbrugsmaskiner nord for grænsen nævner han, at han lærer fagudtryk, værkstedshumor og dansk ironi.

- Den bedste måde at lære et nyt sprog på er ved at arbejde med kolleger, der taler det sprog. På den måde taler og hører man for eksempel dansk, som danskerne taler det i dagligdagen i stedet for at sidde med næsen i en bog. Når jeg arbejder, lærer jeg dansk uden at tænke over det, siger Mike Prang, som siden januar sidste år har arbejdet i værkstedets afdeling for landbrugsmaskiner.

Danskerne tror på, at deling af viden styrker alle og giver mere udvikling samt bedre resultater, siger den tyske montør Mike Prang.

Hovedparten af konkurrencen foregik inde i et telt, så deltagerne kunne koncentrere sig – og være i ly, hvis regnen kom. Det gjorde den ikke.

Pludselig dukkede tv-værten Jacob Riising op på en gammel McCormick-traktor lige ved siden af DBL. Den skal vist nok bruges til et TV-program, vi får at se på TV2 til næste år.

Kæmpe blikfang og opgave:
650 hestekræfter og 32 ton r

Sådan set kunne det lyde helt logisk, at den lærling, der til daglig arbejder ud fra et værksted på Falster, også ville gå hen og vinde, når finalen blandt andet indeholdt en større opgave på en Holmer roeoptager.

Men Karl Mertz-lærlingen Peter Krarup True havde faktisk ikke prøvet sådan en selvkørende roeoptager før - ligesom det øvrige finalefelt.

Derfor var øjnene også store ligesom

For første gang kom DBL-finalisterne op i en selvkørende roeoptager. Selv lærlingen fra Falster var ny i gamet.

hos de mange tusind mennesker, som undervejs kom forbi maskinen.

Holmeren er hele 16 meter lang, laster 40 kubik roer - svarende til 32 ton, når der skal tømmes med fuld læs - og har 650 hk til rådighed undervejs.

- Jeg kender næsten ikke noget til sådan en. Jeg tror, at vi har en bugseret roeoptager kørende i vores område. Det var fejl, som jeg umiddelbart ikke har set før, lød det fra første mand på maskinen Tristan Orri Rag-

Alle fire deltagere havde aldrig været på opgave med en stor selvkørende roeoptager før. Dermed fik de sig en overraskelse eller to under mesterskabet 2. til 4. juni.

Med over 113.000 besøgende slog Roskilde Dyrskue rekord. Om det var DBL-mesterskabet eller det gode vejr i første weekend i juni, som havde størst betydning, kan være svært at bedømme...

Deltagerne var fra venstre Nikolaj Ernebjerg Jensen, Sørensen og Lynggaard, Tristan Orri Ragner Guðmundsson, Stevning Maskinforretning, Peter Krarup True, Karl Mertz, og Oliver Elmerkjær fra Sivertsen A/S.

roer

ner Guðmundsson, som til daglig er lærling hos Stevning Maskinforretning på Als.

Oliver Elmerkjær fra Sivertsen A/S i Roskilde kalder det for en lærerig oplevelse.

- På roeoptageren stod tingene på tysk og engelsk, som ikke altid gav mening. Det var sjovt at prøve nogle andre maskiner end dem, man er vant til, siger han.

DBL er dog langtfra kun store hestekræfter og blikfang. Finalisterne blev også sat til at finde fejl på en Weycon-minilæsser, Danmarks første gasdrevne traktor, New Hollands nye T6-model samt en rundballepresser fra Case IH, mens de til sidst blev testet i en samarbejdsopgave.

Opgaverne fik de stukket i hånden fredag morgen, og så var det ellers rimelig faste arbejdstider fredag og lørdag fra kl. 9 til 16, mens finalen blev afsluttet med en sidste opgave over en times tid søndag formiddag og efterfølgende præmieoverrækkelse søndag eftermiddag.

Kent Møller (th.) under finalen.

Gik meget forskelligt til opgaverne

Værkfører Kent Møller fra FMR Maskiner var med som dommer på den for deltagerne ukendte roeoptager.

● Hvordan klarede de opgaverne undervejs?

- Jeg synes, at de klarede det fint. Det var svært på forhånd at vide, hvor de var henne niveaumæssigt, siger han.

● En stor Holmer-roeoptager er ikke kendt stof for mange lærlinge. Kunne man se det?

- Ja, det var virkelig en specialopgave. Det er som at smide folk ud på dybt vand. En traktor er lidt det samme uanset mærke, en minilæsser har de fleste også set mange af før. Den her er unik. Det var megafedt, at de var med og stillede op i konkurrencen.

● Går de forskelligt til opgaverne?

- Det var sjovt, hvor stor forskel der var i håndteringen. Den ene dag gik de to finalister helt forskelligt til opgaven. Den ene gik meget op i diagrammer, mens den anden tænkte, at hvis den gør sådan og sådan, så fandt han sandsynligheden for fejlen, før han læste diagrammet.

● Hvordan var det at stå med en stor maskine på dyrskuet?

- Vi stod på et hjørne, hvor der kom ekstremt mange folk forbi, så der var masser af opmærksomhed.

Hvordan gik dit DBL?

– Jeg var lidt bange for den i starten, men det gik faktisk rimelig gnidningsfrit.

Nikolaj Ernebjerg Jensen.

Nikolaj Ernebjerg Jensen fra Sørensen & Lynggaard.

Gastraktor var en snyder

Det var med spænding, at finalisterne trak en gasdrevet traktor. Den opgave var dog slet ikke så slem, lød det fra Nikolaj Ernebjerg Jensen.

- Jeg var lidt bange for den i starten, men det gik faktisk rimeligt gnidningsfrit. Det var fejlfinding og udmåling af forskellige kontakter og følere. Jeg kunne godt have frygtet, det var noget med gassystemet, men det var det heldigvis ikke, siger han og kalder det en fin oplevelse at være med til DBL-finalen på et kæmpe dyrskue.

Oliver Elmerkjær fra Sivertsen A/S.

Rart at føle en chance

Oliver Elmerkjær oplevede både op- og nedture under konkurrencen.

- Overordnet set er det gået godt. Minilæsseren drillede mig rigtig meget, og så kom jeg stærkt tilbage på New Holland-traktoren og roeoptageren. Det er rart, at man føler, man har en chance, siger han.

Undervejs nød han, at finalen blev afholdt foran mange tusind mennesker på Roskilde Dyrskue.

- Første dag var det svært at holde lydene ude, men det blev bedre, siger han.

HEG i Aars promoverede landbrugsmaskinmekaniker-uddannelsen sideløbende med DBL-konkurrencen.

Publikum passer lige ind

Hos skolen bag landbrugsmaskinmekaniker-uddannelsen var der stor begejstring over afholdelsen på Roskilde Dyrskue.

- Hvis afholdelse på skolen er et 1-tal, var det her et 12-tal. Publikum passer lige ind til os. Der var mange hr. og fru Danmark, og så møder du også mange fra entreprenørverdenen, siger Aksel Gaardsted Christiansen, uddannelsesleder fra Himmerlands Erhvervs- og Gymnasieuddannelser. Årets skue havde 185 maskinudstillere.

Peter Krarup True og Anders Hansen fejrer sejren.

Valgt det rigtige

Efter præmieoverrækkelsen var det både en stolt vinder Peter Krarup True og arbejdsgiver, der stod i solen.

- Jeg er virkelig stolt af mig selv og virkelig glad for, at jeg har vundet. Det betyder, at man har valgt det rigtige og laver noget, man er glad for hver dag, lød det.

Arbejdsgiveren Karl Mertz havde en større delegation med under præmieoverrækkelsen.

- Stort tillykke, Peter. Vi er virkelig stolte af dig, lød det fra direktør Anders Hansen.

– Første dag var det svært at holde lydene ude, men det blev bedre.

Oliver Elmerkjær.

Tristan Guðmundsson fra Stevning.

Mest bøvlet på den lille

Når Tristan Orri Ragner Guðmundsson fra Stevning Maskinforretning skulle udpege den vanskeligste opgave, pegede han mod minilæsseren.

- Det var nok udskiftning af starteren på minilæsseren. Det tog noget tid. Der var langt ind, sagde han og kaldte opgaverne på traktoren for det letteste undervejs.

- Det har været en oplevelse, og jeg har lært en del undervejs og ved, at der er flere ting, jeg skal læse op på inden svendeprøven, siger han.

Peter Krarup True fra Karl Mertz.

Der har været mange forbi

Fordel eller ulempe at være næsten på hjemmebane i Roskilde?

Tja, lyder det fra Peter Krarup True, som bor på Sydsjælland og arbejder på Falster hos Karl Mertz i Horreby.

- Det er vel lidt begge dele. Der har været mange forbi og kigge til mig. Det lægger også noget pres på mig, ligesom det er fedt med mange folk, siger han med et grin og synes, at stemningen har været fed på dyrskuet.

2.761 besøgende og 74 udstillere kom forbi Dansk Markdemo i Lunderskov 13. og 14. juni.

Årets nyhedsboost i maskinbranchen

Produktnyheder og branchefolk stod i kø for at vise frem.

Forhandlere og importører havde fundet det skarpe skyts frem, da første udgave af Dansk Markdemo blev afholdt nær Lunderskov på en 32 hektar lejet mark. Fra Holland var storrobotten fra AgXeed hentet ind i forbindelse med, at Danish Agro Machinery og Thorsen Teknik annoncerede en ny forhandleraftale med det internationalt meget omtalte produkt.

Udstillere som Väderstad og Horsch kom både med nye harver og såmaskiner, som danske landmænd kunne se i jorden for første gang.

Førstedagen bød med cirka 1.700 gæster på flest besøgende, mens triptælleren endte på 2.761 gæster efter begge dages fremmøde.

WekoAgro Machinery var en af de største udstillere på Dansk Markdemo. Her mente produktspecialist for Horsch, Arne Gejl, ikke, at man alene skulle måle Dansk Markdemo på det rå antal besøgende.

- Begge dage var vi bare i gang med at køre klokken ni. Der kom besøgende fra start, og vi mødte folk, som havde en masse hektar med sig, lød konklusionen.

Dagene gav også lejlighed til at hilse på nye aktører. Således er tjekkiske Farmet nu kommet i stald hos en ny dansk maskinimportør, Carsten Mouridsen, som har stiftet MidtVest Maskiner i Skjern, der få måneder tidligere havde fået den nye status som maskinimportør på plads.

At tusindvis af mennesker skulle møde en stor stand med tjekkiske Farmet midt i juni ved Lunderskov var egentlig lidt af en tilfældighed.

- Jeg sendte dem en mail og spurgte, om de ikke skulle have en dansk importør, og da Rusland og Ukraine på grund af krigen ikke længere aftager så mange maskiner, tænker jeg, at det var en medvirkende årsag til, at det lykkedes, forklarede Carsten Mouridsen.

AgXeed-robotten fik skandinavisk comeback.

TBS Maskinpower har fået gang i salget af den lidt specielle læsse-maskine fra Fendt med efternavnet Cargo, hvor kabinen hæver sig med op. Gæster kunne selv prøve.

Väderstad arbejder på fremtidens såmaskine, hvor rækkesåning kombineres med kornpro-duktion. Det fik vi også en smagsprøve på.

Kom og se mine nye maskiner fra Tjekkiet, lyder det fra mekanikeren, som nu er maskin-importør.

Erik Nissen, Dansk Maskinhandler-forening.

Oplagt at gøre det igen om to år

Konsulent Erik Nissen var glad og klar til at se nærmere på konceptet efter Dansk Markdemo.

Hvordan synes I som arran-gør, det gik med at afholde markdemoen for første gang?

- Vi er super glade for opbakningen. Vi fik samlet både producenter, im-portører og lokale forhandlere. Nu har vi startet det og kan arbejde vi-dere. Vi fik afholdt et arrangement, hvor der har været gang i tingene hele tiden. Og så skal vi sammen med udstillerne se på, om der skal foran-dres noget med konceptet - og om vi kan få endnu flere med.

Der kom cirka 2.700 besø-gende. Er det tilfredsstillende for jer?

- Besøgstal er en svær størrelse. Vi har meget bevidst lagt os efter, at det her er for den professionelle bruger, men vi vil da gerne tiltrække endnu flere. Der er mange arrangementer tæt på hinanden. Vi skal også se på, om der bliver lagt for mange ting oven i hinanden.

Hvordan gik det med at kom-binere markforsøg og maski-ner i marken?

- Vi synes, at der var mange spæn-dende indslag, spændende maski-ner og løsninger. Optimalt set skal de plantefaglige ting planlægges i lidt bedre tid, end vi kunne i år med vores korte tidshorisont. Har vi en længere periode, kan udstillerne og vi også planlægge den del bedre.

Dæktryk kan gøre en kæmpe forskel

Der var både forsøg og pædagogisk »dæk-lasagne« under markdemoen.

Hvis man ville blive klogere på dæktryk og nyeste faglige viden inden for landbrugsdæk, var Dansk Markdemo noget af det ypperste undervisningssted i riget.

Eksempelvis fremviste Herborg Maskinforretning sammen med Bridgestone en meget illustrativ demokørsel:

To identiske traktorer, to identiske harver og identiske arbejdsdybder, men med forskelligt dæktryk i traktorernes dæk, udgjorde de visuelle forsøg, som Herborg Maskinforretning gentagne gange viste frem.

Her havde de taget to John Deere 6R 250 traktorer og to ens Väderstad Cultus 350 harver, men et sæt VF dæk på den ene traktor og et standard traktordæk på den anden. Herefter var det bare om at nå først til den anden ende af demonstrationsarealet.

- I VF-dækket havde vi sænket trykket til 0,8 bar, mens standarddækket kørte med 1,8 bar

I VF-dækket blev dæktrykket sænket til 0,8 bar, hvilket arbejdet profiterede af i marken.

To ens John Deere-traktorer kørte i marken med samme harve, men dæktrykket var forskelligt, og det gav også en betydelig forskel i resultatet.

- altså en forskel på én bar, forklarede Keld Andersen, produktchef for Bridgestones traktordæk i Danmark og leverandør af ét af de to sæt traktordæk i forsøget.

Ikke overraskende nåede VF-dækket først i mål i samtlige gentagelser af forsøget over de to dage, markdemoen varede.

- Hvis man omreger resultaterne i vores lille forsøg her, viser det, at når traktoren med lavt dæktryk har harvet 10 hektar, så har traktoren med høj dæktryk harvet 9,4 hektar - altså en forskel i kapaciteten på otte procent, understreger Keld Andersen.

For Herborg Maskinforretning var pointen med forsøget også klar:

- Dækvalg og korrekt ballast af en traktor har en meget stor betydning for arbejdet - især her på vores 6R 250, som er umådelig stærk i forhold til dens egenvægt, fortæller Martin Hjort Kongsgaard, medindehaver af Herborg Maskinforretning.

– Først gravede vi to ens huller i 70 centimeters dybde. Så fyldte vi det lagvis med muldjord og sand, fuldstændig som når man laver lasagne, fortæller account manager hos Michelin, Dan Hansen. Efter bare én overkørsel med en traktor ser man forskellen. Til venstre med 0,8 bar i dækket, til højre, 2,0 bar.

Dækfirmaerne samarbejde om en række aktiviteter i samme område, hvilket trak mange folk til.

Keld Andersen, Bridgestone.

Aktiviteter samler folk

Keld Andersen, produktchef i Nordeuropa hos Bridgestone, var overrasket over, hvor positivt folk reagerede, når der var aktivitet på standen.

Hvad fik I ud af Dansk Markdemo?

- Vi havde aktiviteter to gange om dagen, og det var noget, som samlede folk. Man kunne stå lidt før og tænke, at der kommer ikke så mange, men når der skete noget, så havde du lynhurtigt 50 mennesker forbi. Nu snakker vi om, at det kan man sagtens skrue op for en anden gang, siger han.

Hvordan var det at stå sammen som konkurrenter?

- Det fungerede rigtig godt. Ja, vi er konkurrenter, men vi kender hinanden rigtig godt og har respekt for hinanden og kan sagtens samarbejde om at formidle faglig viden om dæk.

Var I tilfreds med fremmødet?

- Det foregik over et kæmpe område, så når du stod og kiggede ud over det hele, kunne du føle, at der ikke var nogen mennesker, men vi oplevede, at der var stor interesse, når vi dækfirmaer havde vores fælles aktiviteter, siger han og erklærer sig interesseret i at deltage igen.

- Ja, det var et spændende sted at være med. Vi mødte mange kunder og professionelle landmænd, siger han.

Thomas Mortensen, ejer af Moni Worldwide, omsætter ud over 750 - 800 Deutz-Fahr-traktorer om året også omkring ti procent af den tyske producents årlige mejetærskerproduktion.

Traktor-købmanden

Med en lean forretningsstruktur uden fordyrende mellemled omsætter Moni Worldwide 750-800 traktorer om året.

Less is more – mindre er mere – siger man på engelsk, og det motto passer perfekt til Moni Worldwide. For med et minimum af administration og personale har det for mange ukendte firma i Middelfart sat voldsomt skub i det tidligere stærkt skrantende salg af traktorer fra Deutz-Fahr.

Da Moni Worldwide overtog importen af det tyske mærke i Danmark i marts sidste år, var markedsandelen to procent. Ved udgangen af 2022 var tallet vokset til fem procent. Og da Maskinhandleren på en solrig formiddag sidst i maj besøger virksomheden i Middelfarts industrikvarter, kan ejer Thomas Mortensen over en kop kaffe i mødelokalet fortælle om en fortsat voldsom vækst i salget af Deutz-Fahr.

- Se her. Her i maj ligger vi på 17 procent, siger han og viser en tabel med salget af det danske traktorsalg på sin telefonskærm – med en hurtig tilføjelse:

- Det er ikke normen og må skyldes leveringsproblemer hos andre mærker. Men i samarbejde med vores otte forhandlere er vi kommet godt i gang. Sidste år solgte vi knap 100 traktorer. Halvvejs inde i 2023 har vi solgt lige så mange enheder og har fem til ti procent af markedet. Ender vi på otte procent, er jeg glad.

Starter diskret med dele

Så langt, så godt. Men hvem og hvad er Moni Worldwide? 'Fornavnet' er en sammentrækning af Thomas Mortensen – der er uddannet landbrugsmaskinmekaniker – og hans hustrus efternavne. Efter stiftelsen i 2013 fører virksomheden en diskret, men succesfuld tilværelse med eksport af reservedele til traktorer og mejetærskere. Først til Ukraine, siden følger Australien, USA og lande i Afrika og Sydamerika. Da flere af hans forretningspartnere flytter til Same Deutz-Fahr, lader Thomas Mortensen sig overtale til at følge med og begynder at importere og sælge Deutz-Fahr i Ukraine i samarbejde med en lokal partner i 2021.

Det er de lokale forhandlere, der kender kunderne, servicerer dem og bestiller reservedele på nettet, i stedet for at vi skal have stumper på et stort lager og medarbejdere til at finde dem.

Samme sommer foreslår SDF ham at blive dansk importør af mærket for at få gang i salget. Det indvilliger Thomas Mortensen i efter at have overbevist dem om, at forretningen skal drives på hans præmisser.

- Det vil sige helt lean uden en stor administration, sælgere, service- og reservedelsfolk og diverse mellemled, der forhindrer forhandlerne i at tjene penge. Det gør de nu, konsta-

terer Thomas Mortensen og inviterer på en rundtur i Moni Worldwides domicil.

Udendørsarealet er fyldt med Deutz-Fahr-maskiner i alle størrelser fra havetraktorer til flagskibet 9340.

- Den model sælger rigtig godt. De fleste af disse traktorer ryger til Ukraine. Det er stadig et godt marked trods krigen, fortæller Thomas Mortensen, som også afsætter et mindre antal Deutz-Fahr-mejetærskere.

Han beskriver sig som en gammeldags købmand, der er skrap til at finde og købe større traktorpartier overalt i verden. Det giver mængderabat og »fornuftige« priser.

- På den måde sørger jeg for, at vi konstant får leveret enheder. Måske mangler der et blinklys, en hornkontakt eller en anden dippedut, men til gengæld kan kunden få en traktor her og nu til den rigtige pris i stedet for at skulle vente i månedsvis, siger han og funderer over sin rolle i maskinhandlerbranchen:

- Vi gør tingene anderledes. Og efter snart halvandet år som dansk Deutz-Fahr-importør viser tallene, at vi gør noget rigtigt.

Ved årsskiftet overtages også importen af Deutz-Fahr i Sverige, hvor salget af det tyske mærke er lavt.

- Vi har ansat en landechef, men kommer ellers ikke til at være særligt synlige. Det er vi heller ikke i Danmark. Det er de lokale forhandlere, der kender kunderne, servicerer dem og bestiller reservedele på nettet, i stedet for at vi skal have stumper på et stort lager og medarbejdere til at finde dem. Det er for dyrt. Og frontlinjen, den er forhandlernes.

Bag om Moni Worldwide

Servicechef Brian Ditlevsen kører landet rundt for at vejlede og hjælpe de otte forhandlere, som i samarbejde med Moni Worldwide sælger Deutz-Fahr-traktorer, og – i et mindre omfang – mejetærskere.

Lille stab - tæt forhandlerkontakt

Fem. Så stor - eller lille - er staben hos Moni Worldwide. Ud over ejerne Thomas Mortensen og hans kone drejer det sig om sekretær Annemiek Bokkers, Henrik Hansen, administrerende direktør og forretningsudvikler, og Brian Ditlevsen. Som servicechef er han virksomhedens bindeled til de otte forhandlere af Deutz-Fahr.

- Det er vigtigt at skabe en god relation til forhandlerne og vise, at vi er klar til at hjælpe dem med problemer, de ikke selv kan klare. Selvfølgelig kan jeg ikke lave mirakler, men så finder vi en midlertidig løsning, der giver ro på i første omgang, siger Brian Ditlevsen, der er uddannet landbrugsmaskinmekaniker.

10-års jubilæum

Moni Worldwide blev etableret af Thomas Mortensen i 2013.

2013-marts 2022.

Fører en diskret tilværelse med eksport af reservedele til traktorer og mejetærskere til først Ukraine, siden Australien, USA og lande i Sydamerika og Afrika.

Marts 2022.

Overtager importen af Deutz-Fahr i Danmark. Markedsandel: To procent.

Udgangen af 2022.

Knap 100 traktorer solgt. Markedsandelen er vokset til fem procent.

Maj 2023.

Knap 100 traktorer solgt siden årsskiftet. Markedsandelen er fem til ti procent.

Grønnings neddeler får svensk forhandler

Grønning Smede- og Maskinforretning producerer som bekendt neddeleren I-Grind. Produktet neddeler kort fortalt materialer, så de kan bruges på anden vis ved hjælp af en robust hammermølle. Konceptet har skabt interesse fra mulige kunder rundt i verden, og fremover får Grønning også koblet en svensk forhandler på. Det er danske Peter Ingemann Wahlgreen, som driver WIP Innovation AB fra Barsebäck.

I-Grind produceres i Roslev.

Får igen berøring med Väderstad

Det bliver noget velkendt – og noget nyt – for David Pedersen, når han fremover skal på job.
Han kommer frisk fra en post i Fendts salgsorganisation, men skal fremover stå i spidsen for Semler Agros indsats på landbrugsområdet som markedschef.
Tidligere har David Pedersen været i front for Väderstads salgsarbejde i Danmark samt arbejdet med John Deere i Australien og USA.

David Pedersen er ny hos Semler Agro.

Festlige dage hos Sørensen-familien i Viborg

Sommeren starter officielt 1. juni i kalenderen. I år har den været ekstra festlig i Viborg, hvor både far og søn Søren Anker Sørensen og Carsten Carøe Sørensen fra Sørensen & Lynggaard er fyldt rundt ved månedsskiftet.
Først var det sønnike, der fyldte 50 år, og dagen efter var det Søren Ankers tur med sin 80 års fødselsdag.
Til daglig er Carsten indehaver, mens grundlæggeren stadig har sin dagligdag i forretningen.
Fødselarernes maskinforretning daterer sig tilbage til 1976, hvor Søren Anker etablerede forretningen sammen med Svend Lynggaard. I 1991 blev Søren Anker eneejer af forrentningen. Fem år senere kom sønnike hjem og startede som værkfører. Forinden havde han både erhvervet sig en studentereksamen og arbejdet som værktøjsmager hos Grundfos. I 2004 begyndte et glidende generationsskifte med afslutning i 2010, hvor Carsten blev eneindehaver. I dag ejer han også en halvpart af Maskincentrum i Aulum i kompagniskab med Peter Nielsen, Salling Traktorservice og Nordvestjysk Traktorservice.

Faldende traktormarked i Danmark

John Deere fortsætter de gode takter.

Året har foreløbig ikke været et jubelår på traktormarkedet. I de første fem måneder er antallet af nyregistreringer faldet med cirka 20 procent til foreløbig 533 landbrugstraktorer fra 40 hk og opefter. John Deere er foreløbig største mærke i år med 23 procents markedsandel.
Næststørste mærke er Deutz-Fahr med cirka 16 procent, efterfulgt af New Holland med cirka 14,5 procent og Case IH på cirka 12 procent.

Intelligent kamera stammer fra Randers

Dansk design.

På Dronningborgs gamle mejetærskerfabrik arbejdes der skam stadig på moderne landbrugsteknik. Faktisk har AGCO et af deres syv SmartAg centre i verden placeret her. For nylig har de leveret udviklingen til et nyt intelligent kamerasystem, der skal højne sikkerheden, når landmænd kører med for eksempel frontmonterede redskaber eller store vogne efter sig. Foreløbig sælges produkt 'View' via Valtra.

Lemken-samarbejde på Sjælland

FMR og Maskincenter Roskilde skal hjælpe hinanden.

Fremover vil de to maskinforretninger FMR Maskiner og Maskincenter Roskilde & Ringsted hjælpe hinanden, når det gælder Lemkens produkter. Det fremgår af en pressemeddelelse fra parterne. Kunderne får endnu bedre service, når vi er flere om at løfte opgaverne, og vores forretninger ligger geografisk spredt, så reaktionstiden bliver alt andet lige kortere, lyder det fra værkfører Viktor Houlind.

VERDEN RUNDT

De store specialmesser vender tilbage

1 De to store europæiske specialmesser for kartoffelavlere og roedyrkere, PotatoEurope og BeetEurope, er tilbage for fuld styrke. PotatoEurope blev holdt igen i efteråret 2022 nær Hannover efter to års pause på grund af covid-19 og finder i år sted 6.-7. september i Belgien nær byen Tournai. PotatoEurope går på skift mellem Tyskland, Holland, Frankrig og Belgien. BeetEurope finder sted nær den nordfranske by Berny-en-Santerre 25.-26. oktober efter en længere pause på grund af usikkerhed i den europæiske sukkerindustri om de fremtidige markedsvilkår.

AGCO er med i dansk autonomiforskning

2 Autonomi er vejen frem, men der skal stadig tages afgørende skridt inden for sikkerheden. Det vil sige, at de autonome maskiner skal tage højde for uforudsete forhindringer såsom mennesker og dyr. Det skal et nyt forsknings- og innovationsprojekt sikre.

Sådan lyder det fra Innovationsfonden, som netop har bevilget 16 millioner kroner til et konsortium bestående af virksomheder og vidensinstitutioner. Systemerne udvikles i et samarbejde mellem DTU, Teknologisk Institut og virksomhederne AGCO, Conpleks Innovation og Agrirobot.

Dalbo har rundet de 75 år og er stadig mere global

3 Ganske vist er Dalbo oprindelig dansk, men er i dag på italienske hænder, nærmere bestemt Demetra, som overtog virksomheden i Randbøl i Midtjylland sidste år. Og netop i år er det 75 år siden, at Henry Pedersen startede sin lille smedie i Randbøl. Siden er smedien vokset til en moderne maskinfabrik med eksport af profesionelle redskaber til hele verden. Sidste år, som var det hidtidige rekordår, blev der på fabrikken ved Randbøl produceret 2.200 enheder. Dalbo kategoriseres i dag som en mellemstor international virksomhed.

Pichon har fået et grønnere look

4 Et galvaniseret look med tilsat rød farve har hidtil været looket hos Samson-ejede Pichon. Men fremover får de franskproducerede produkter et element af Samsons grønne farve.

Med farveskiftet ønsker man at fremhæve, at Samson og Pichon produktporteføljerne står for samme højt profilerede grønne image, lyder det fra Samson Group.

Samson opkøbte Pichon i 2019 og blev dermed Europas største producent af gyllevogne.

Vi skal helst vokse ti procent hvert år

Hako Danmark har en enkel opskrift på at vækste på et stærkt konkurrencepræget marked: God service. Så bliver to ud af tre salg gensalg.

Vi skal forbedre vores salg med fem og helst ti procent hvert år.

Sådan lyder det fra Jan Andersen, medejer af familievirksomheden Hako Danmark sammen med broderen Steen Andersen, der kan tilføje, at det såmænd også er lykkedes hvert år siden 1993.

Når administrerende direktør Jan Andersen har en klar forventning om at kunne fortsætte de seneste års fremgang, skyldes det flere faktorer.

For det første har Hako Danmark som generalimportør af den tyske producent Hakos produkter til en bred målgruppe inden for rengøring i industri, sygehuse, dagligvarebutikker, storcentre og andre steder med stort dagligt rengøringsbehov. Dertil kommer maskiner til udendørs renholdelse sommer og vinter til blandt andet kommuner og boligselskaber.

For det andet har Hako Danmark gennem årtier opbygget en stærk relation til den tyske producent Hako. Steen og Jan er anden generation i Hako Danmark, og det var deres far, der i sin tid etablerede forretningen med Hakos produkter til gartnerierhvervet i centrum i 1954.

Hako omlagde gradvist fra midten af 1960erne produktionen til maskiner til indendørs og udendørs rengøring, og Hako Danmark fulgte med og er forblevet en selvstændig generalimportør siden 1993, hvor Hako som hovedregel ellers betjener eksportmarkedet via datterselskaber.

Følger vores egen vej

Sidst, men ikke mindst har Jan og dermed Hako Danmark en både meget enkel og dybt kompliceret opskrift på succes: God service.

- Vi har dygtige og stærke konkurrenter, så vi kommer aldrig til at hvile på laurbærrene. Men vi kigger ikke ret meget på vores konkurrenter, men kigger til gengæld rigtig meget på vores kunder og deres behov. Vi følger vores egen vej, for det er, hvad vi tror på. Har vi tilfredse kunder, har vi også tilfredse medarbejdere, forklarer Jan og tilføjer, at det går begge veje. Tilfredse medarbejdere giver også tilfredse kunder.

Hako Danmark

- Stiftet 1993 med Jan Andersen som administrerende direktør, men bygger videre på Jan Andersen og Steen Andersens fars samarbejde med Hako siden 1954.
- Sælger, leaser og udlejer nye og brugte rengøringsmaskiner til indendørs og udendørs brug fra den tyske producent Hako.
- Med base i Langeskov på Fyn har firmaet 35 medarbejdere.

Desuden peger han på, at vækst næsten per automatik giver mere vækst.

- Det spreder sig som ringe i vandet. Jo større du bliver som firma, desto større bliver ringene også. Professionelle kunder har fået øjnene op for, at vi har professionelt grej og yder en professionel service og opbakning til vores produkter, påpeger han.

Hako Danmark har derfor også altid et stort antal maskiner på lager samt et ganske stort reservedelslager 'til en værdi af noget over en million kroner', som Jan siger.

Maskiner får tre liv

Hako Danmark sælger, leaser og udlejer nye og brugte maskiner, og derfor fylder rådgivning

Der er reservedele for over en million kroner og altid mindst 100 nye og brugte maskiner på lager hos Hako Danmark for at sikre, at man holder kunderne kørende.

af kunderne også rigtig meget.

- Rådgivning er noget, vi lægger rigtig mange kræfter i, så maskinen passer til opgaven. Kunderne kan prøve maskinen, og de kan også leje den for at se, om det er noget. Har vi leveret en forkert maskine i forhold til kundens behov, tager vi den retur uanset prisen, forklarer han.

Netop udlejning, også for længere perioder, er et støt voksende område, fordi mange virksomheder gerne vil kende de eksakte omkostninger.

- Vores maskiner får på den måde mindst tre liv. Mange udlejes som nye, til de er fem-seks år. Derefter sælges de brugt til professionelle kunder, som ofte bruger dem i yderligere fem-seks år. Derefter bliver de som regel istandsat og får et tredje liv hos en ny kunde i fem-seks år. I alle led yder vi 100 procent opbakning og sælger også brugte maskiner med garanti, siger Jan og pointerer, at 65 procent af salget er gensalg.

Blandt de 35 ansatte har mange en ganske lang anciennitet.

- Det ser jeg som hovedårsagen til, at vi har succes, nemlig kontinuiteten i medarbejderstaben og deres produkt- og kundekendskab, siger Jan.

Seks sælgere deler landet mellem sig, og det samme gør 12 servicemontører, som alle kører ud fra privaten og kan få leveret reservedele hjemme direkte fra Hako.

Hako bruger telemetri-løsninger, så servicemontørerne i mange tilfælde kan hjælpe kunderne over telefonen og ellers ved præcist, hvilken fejl de er på vej ud til.

Hako Danmark har som sådan ingen vagtordning, men det er muligt at komme i kontakt med firmaet og få hjælp 24-7 via en særlig ordning.

Vi har mange tusinde maskiner kørende i Danmark, og det er et stort issue for os, at de ikke holder stille. Vi holder, hvad vi lover.

- Vi vil gerne være gode ved vores medarbejdere og tilstræber at kunne tilbyde et normalt arbejdsliv. Vi ved godt, at livet handler om mere end arbejdet. Arbejdsliv, fritid og familieliv skal spille sammen. Kan vi ikke holde vores medarbejdere tilfredse, kan vi på sigt heller ikke holde kunderne tilfredse, siger Jan Andersen.

Fremtiden

Hako Scrubmaster B75i er i produktion og kan bestilles.

Robotter er stadig for dyre, men det nærmer sig

Hako og Hako Danmark kigger ligesom mange andre ind i en fremtid, hvor robotterne kommer til at overtage en del af opgaverne. Jan Andersen forventer, at supermarkeder vil bruge rengøringsrobotter inden for de næste tre til fem år lidt efter samme princip, som mange kender fra støvsugerrobotten.

- Hako har løsningerne, og de kan bestilles. Men vi er ikke så hurtige med at få dem ud at køre i Danmark. Der er p.t. ikke en stor gevinst ved at skifte, da robotløsningerne lige nu er lige så dyre som bemandede maskiner, men vi tror naturligvis, at teknologien vil blive billigere, og vi nærmer os det tidspunkt, hvor det giver mening, siger han.

Vi ved jo, at maskiner sælger maskiner

Det er den gode service i forløbet, der får kunden til at komme igen. Det er man bevidste om på Als.

Det er lige før, man får håret blæst tilbage denne tilfældige solbeskinnede tirsdag, hvor vi besøger forretningen Sønderborg Skov- Park & Have. Dørklokken bimler, og kunderne myldrer ind for både at købe og få gode råd om stort og småt.

På skrivebordet hos medindehaver og sælger Frode Steffensen kimer telefonen.

- Lige et øjeblik, siger han, alt imens telefonen bliver besvaret med »Sønderborg Skov- Park & Have, det er Frode«.

I virksomheden er man meget bevidste om, at man skal være til stede. Kunden har ikke altid tid til at vente.

Gamle kolleger

- Vi er meget bevidste om, at det er maskiner, der sælger maskiner. Vejledningen, rådgivningen og den gode service er vigtig samt det, at vi har et værksted, som kan servicere og reparere næsten alt. Det får kunden til at komme igen en anden gang og købe den næste maskine eller redskab, siger Frode Steffensen, der ejer Sønderborg Skov- Park & Have sammen med de to brødre, Henry Reimer, der står for økonomien samt salg af større maskiner, og Paul Reimer, der er ansvarlig for værkstedet.

De tre indehavere er gamle kolleger fra maskinhandlere i området. Paul Reimer er oprindelig landbrugsmaskinmekaniker, Henry Reimer tidligere lagermand og Frode Steffensen kom fra kontor og lager. De tre købte en tidligere have-park forretning i 2005, og i 2011 tog de skridtet fuldt ud og flyttede ind på den nuværende adresse, Stødagervej 8, i et helt nyt domicil, som de selv havde fået bygget til formålet.

Alle mulige kunder

- Vi er jo den førende forretning i byen, smiler Frode Steffensen med et glimt i øjet, i en pause mellem opringningerne.

Fra forretningen servicerer man kunder fra et ret stort distrikt, som rækker ud til Tønder, Padborg, Haderslev, hele Als - og der kommer endda også enkelte kunder fra Tyskland.

- Vores kunder er jo alle mulige. Det er både almindelige haveejere samt eksempelvis kommuner, kirkegårde, boligforeninger, campingpladser, anlægsgartnere og alt muligt andet. Vores opgave er at yde en god service, at få det hele til at glide, siger Frode Steffensen og nævner også de udekørende, fuldt udrustede servicebiler, som værkstedspersonalet benytter, når de er på farten.

Bestseller

Som sælger og medindehaver Frode Steffensen siger, er der rigtig godt salg i alle batteridrevne redskaber og maskiner.

- De fleste af dem er uddannede landbrugsmaskinmekanikere. De kan simpelthen klare alle udfordringer, siger Frode Steffensen.

Robotter boomer

Noget af det, som vi også går op i, er, at vi skal trives med hinanden. Vi har et supergodt team, og jeg tænker, at man også kan måle trivslen på, at der faktisk

To af indehaverne, til venstre Frode Steffensen og Henry Reimer. Den tredje indehaver, Paul Reimer, er ikke med på billedet. – Han er ude at tjene penge til virksomheden, lyder det fra de to andre.

næsten ingen sygedage er. Vi er glade for at gå på arbejde, og vi har det også sådan, at det jo ikke gør ondt at give en medarbejder ros og et klap på skulderen, siger Frode Steffensen.

Sælgeren kommer også ind på forretningens vigtigste mærker såsom Stihl, Husqvarna, Vitra, Iseki, GMR og Stama. Og som i andre lignende forretninger, boomer robotterne.

- Ja. vi har vel fået 300 robotter ud på græs i år og en del til service i det seneste års tid, og mange af dem har vi på hotel her hos os i vintersæsonen. Generelt må vi sige, at alle batteridrevne produkter sælger virkelig godt. Det er både hækklippere, motorsave, trimmere, buskryddere og alt muligt, siger Frode Steffensen.

»Just-in-time«

Omkring leveringssituationen har også Sønderborg Skov-Park & Have haft udfordringer med at få reservedele og redskaber hjem, især sidste år.

- Vi har selvfølgelig et pænt stort reservedelslager, men vi tilstræber ikke at gøre det for stort. Vi vil hellere have reservedelene hjem just-in-time, som det hedder, siger sælgeren.

Forretningen har omkring 7.000 varenumre på lager.

- Alt det med lageret er lagerchef Jesper Rasmussen en mester i, siger Frode Steffensen.

Virksomheden

- Sønderborg Skov - Park & Have.
- Beliggende i Sønderborg.
- Indehavere er brødrene Henry og Paul Reimer samt Frode Steffensen.
- Ni ansatte.

Vi er meget bevidste om, at det er maskiner, der sælger maskiner. Forstået på den måde, at det er den efterfølgende service, der får kunden til at komme igen en anden gang og købe den næste maskine eller redskab.

Værkstedet

Flere tidligere landbrugsmaskinmekanikere

To af medarbejderne på værkstedet diskuterer en udfordring på en maskine, der er inde til reparation.

I branchen og blandt læsere af dette blad er det almindelig kendt, at landbrugsmaskinmekanikere er dygtige folk, som derfor er meget eftertragtede.

Og på værkstedet hos Sønderborg Skov - Park & Have er de fleste medarbejdere faktisk tidligere landbrugsmaskinmekanikere, som endda har været ansat i mange år.

- Det er vi rigtig glade for. De kan jo simpelthen klare alt, uanset om det er mekaniske udfordringer eller hydraulik eller det elektriske, siger salgschef og medejer Frode Steffensen.

Værkstedsansvarlig er medejer Paul Reimer. På værkstedet reparerer man alt fra parkmaskiner til hækklippere.

Redigeret af
Per Hedetoft

Arkivfoto: LandbrugsMedierne

Sprøjten er kørt frem til en handel. Men er alle de rette dokumenter også klar?

Husk dokumenterne!

Når du handler brugte maskiner, skal du sikre dig alle baggrundsdokumenterne, som i sidste ende kan være forskellen på, om maskinen er lovlig eller ikke.

Myndighederne - både her i Danmark men også i udlandet - kræver ofte fremvisning af dokumentation fra producenterne. Det vil sige CE-dokumentation, overensstemmelseserklæringer, brugermanualer og dokumentation fra producenten på, hvor maskinen er produceret, og om den er produceret med henblik på brug i et specifikt land, hvis den findes.

CE-dokumentationen er vigtig, både når der skal laves lovpligtige sikkerhedseftersyn, og hvis man skal kunne dokumentere lovligheden i tilfælde af en ulykke. I disse tilfælde kan brugermanualen også blive vigtig.

Har brugeren af materiellet handlet som producenten har forudset og beskrevet som »tiltænkt brug«?

Eller har brugeren handlet imod den korrekte brug beskrevet i brugermanualen?

En del af arbejdsgiverens forpligtigelse er også at instruere sit personale i korrekt og sikker brug af maskiner og værktøjer. Derfor er man som arbejdsgiver nødt til at kende til korrekt brug beskrevet af producenten for at kunne opfylde sin pligt til instruktion og oplæring af personalet.

En selvfølge for køber

Særlig dokumentation i papirversion har det med at forsvinde eller blive ødelagt. I de tilfælde hvor producenten stadig eksisterer, vil det være muligt at fremskaffe nye dokumenter - dog ofte mod betaling. I de tilfælde hvor producenten ikke længere eksisterer, kan det være meget svært at få fat i dokumentationen, uanset om der er tale om en papirversion eller en digital version.

For køber af en brugt maskine bør det være en selvfølge, at der medfølger dokumentation, som sælger af den brugte maskine har fået med fra tidligere ejer/bruger af maskinen. Hvis sælger ikke har dokumenterne, må udgiften til at fremskaffe dem ligge ved oprindelig ejer/bruger.

Når man skal handle med brugte maskiner, skal disse dokumenter altså følge maskinen, for at en ny bruger kan sikre sig, at vedkommende kan bruge maskinen lovligt.

Så pas på dokumenterne og få dem med ved hver handel!

VERDEN RUNDT

John Deere vil sprede hypet teknologi

5 John Deeres nyeste sprøjter med den såkaldte See & Spray-teknologi, der med kamerateknologi og kunstig intelligens kan indkredse sprøjtningen til ukrudtet under visse forhold, er nu klar til at blive bredt videre ud på foreløbig det amerikanske marked.

John Deere vil nemlig også tilbyde teknologien som et kit til allerede eksisterende sprøjter, så længe de er bygget senest i 2018, meddeler koncernen. Med See & Spray lover John Deere kunderne store besparelser i den brugte kemi i rækkeafgrøder og på sortjord, inden nytteplanterne kommer op.

Pöttinger dropper Paris

6 Der er simpelthen for travlt i udstillingskalenderen. Sådan lyder det fra redskabsproducenten Pöttinger, der næste år dropper deltagelsen i den store franske maskinmesse Sima i Paris. Nu er Pöttinger østrigsk, men cirka 15 procent af selskabets omsætning skabes i Frankrig, så afbuddet sker på et absolut kernemarked. - Som en global aktiv virksomhed ønsker vi, at de internationale organisationer koordinerer deres kalendere bedre til fordel for de udstillende virksomheder og besøgende, lyder det fra Pöttingers administrerende direktør Gregor Dietachmayr.

Foto: LandbrugsMedierne.

Den soldrevne robot skal køre i rød jord

7 Produktionen af soldrevne landbrugsrobotter i Vejen-området er efterhånden ved at blive lidt af en dansk eksportsucces.

Seneste skud på stammen er salg af robotterne i Australien.

- Vi har netop sendt vores første container til Australien og skal snart i gang på det marked, lød det fra FarmDroids administrerende direktør Rene Jørgensen, da virksomheden for nylig blev hædret med 'Den Sydjyske Erhvervspris' for sin succes som eksportvirksomhed. Her kaldte Sydbanks direktør Karen Frøsig FarmDroid et produkt med meget stort potentiale.

Claydon klar for Norge

8 Engelske Claydon har igennem flere år vundet fodfæste her til lands. Nu skal successen udvides i Skandinavien. Næste destination er blandt andet Norge, hvor Claydon har indgået distributionsaftale med Rakkestad Maskindrift A/S. Nordmændene har i forvejen danske Bogballe og Samson på menuen samt Deutz-Fahr og Krone via HCP. Nordmændene forklarer, at de selv blev lune på tanken, da de ledte efter et mærke, som kunne levere såmaskiner til direkte såning. I Danmark er det Brørup Traktor- og Maskincenter med Danmarks mister Claydon, Steen Olsen, i spidsen, der står for importen.

ZERO EMISSION TRANSMISSION FARMERBUSINESS
ARBEJDSDYBDER VENTILER FLEKSIBILITET FUNKTIONER
FRONTLÆSSEREN EL GAS PLØJE DATADREVNE HYBRID
TRINLØS TESTPILOT MARKTRYK
SELVKØRENDE DÆKFORSØG HISTORIE HJEMMEBANE TROFÆET
ÅRETS TRAKTOR
HK/kW TESTER BENZIN DESIGN HEKTAR
LÆSESTOF FLASHBACK
ROBOTTEKNOLOGI
FLAGSKIBET MASKINHUSET
MASKINSTATION KAPACITET FARMING
DIESEL INSTRUMENTPANELET BOOSTER
INNOVATIVT RENTABEL TESTE TIDSALDER AKSLERNE ÅRBOGEN
UKRUDT LÆKKERBIDSKEN KABINEN TÆNDINGSNØGLE
FLAGSKIBET CLASSIC TEKNIKTEAM
ELEKTRONIK
FINTUNE ARBEJDSBREDDE SPOTLYSET ROBOTTER GYLLEVOGN
POWERSHIFT
HESTEKRÆFTER EFFEKTEN FARMING MINTRAKTOR
FØRERLØS ØKOLOGI SJOVT MASKINSTRATEGI GEAR
EKSTREM MISSION UPDATE PILOT STORSPRØJTE SKOVNINGSMASKINE

Masser af ord og billeder er med til at gøre TraktorTech til Danmarks store traktormagasin. Med nyheder og spændende reportager om traktorer og store maskiner til alle teknik-interesserede.

Med et abonnement modtager du alle seks numre af TraktorTech samt TraktorÅrbogen.

Bestil på login.landbrugsmedierne.dk/DM

Landbrugs Medierne