MASKIN HANDLEREN
DANSK MASKINHANDLERFORENING
1 · 2024

HVORDAN RULLER MI NYE MÆRKER UD?

Side 22

OVERRASKENDE HØJ AKTIVITET

Side 26

OLD SCHOOL PÅ DEN FEDE MÅDE

MIT JOB: CARSTEN ER INDBEGREBET AF GOD KUNDEKONTAKT Side 18

FORHANDLER i FOKUS: A.P. JØRGENSEN

DER SKAL VÆRE SNITTERE PÅ HYLDERNE

Side 10

LandbrugsAvisen

Lyt til landbruget

Hvad kan du høre?

Vil du gerne have nyheder og viden fra landbruget som lyd? Redaktionen på LandbrugsAvisen laver mange helt aktuelle og spændende podcasts hver uge.

Her kan du få et overblik over de mest regelmæssige: Dronen, Topmødet og Maskinitis.

Hvordan gør jeg?

Det er nemt - klik på podcast-appen på din mobil og søg på navnet på den podcast, du gerne vil lytte til.

Spotify · Lyt med på Google Podcasts · Listen on Apple Podcasts

Scan koden og lyt med!

MASKINITIS

Hør i podcasten:

Ny stormejetærsker skal køre nye test i Danmark

Den nye Case IH Axial Flow-maskine kommer til Danmark, bekræfter Case IH her i podcasten Maskinitis. Men det bliver en lidt anden maskine i Europa end den, som netop er lanceret i USA.

John Christensen, journalist og Christian Juel Jørgensen, redaktionschef

LandbrugsMedierne

INDHOLD

& KOMMENTAR

AKTIV FORENING **4**
Første sælgerakademi-uddannelse afsluttet.

INSPIRATION **6**
Lær de nye regler for emballage.

INTERVIEW **8**
Ny formand vil markere foreningen.

PÅ BESØG HOS **10**
Talentfabrikken hos A.P. Jørgensen.

ÅRETS LEGATVINDERE **16**

MIT JOB **18**
Old school kundekontakt der virker.

LEVERANDØREN **22**
Sådan ruller MI nye mærker ud.

NYT FRA HEG **24**
Popularitet har bidt sig fast.

GENERALFORSAMLING **26**
Maskinleverandører bedre med i Danmark end i nabolandene.

SKOVE HAVE PARK **28**
Nyt netværk samlet for første gang.

LOVE & REGLER **30**
Dansk særregel fortsætter.

Dansk Maskinhandler-forening

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

Fuld sving på rekrutteringen

Der er fuld tryk på vores rekrutteringsaktiviteter, så 2024 bliver igen et spændende år. Vi starter ud med Danmarks Bedste Lærling Entreprenørmaskinmekaniker i april ved DM i Skills i Roskilde. I november er vi tilbage på Agromek med Danmarks Bedste Lærling Landbrugsmaskinmekaniker. Begge meget store events, hvor der forventes mere end 40.000 besøgende. Indimellem giver vi den maks internationalt gas på WorldSkills i Lyon i september. Der arbejdes også kontinuerligt med de såkaldte rollemodeller, som blandt andet besøger de lokale grunduddannelser og fortæller om de mange spændende muligheder i vores branche.

Af direktør Klaus Nissen.

En virksomhed kan også i høj grad være en rollemodel. Virksomheder tager et kæmpe stort socialt og samfundsmæssigt ansvar ved at tilbyde en lærling eller elev en læreplads og dermed sikre den fremtidige faglærte arbejdskraft - ikke kun til gavn for branchen, men for samfundet som helhed. Lærestedet kan vælge at tage ekstra godt hånd om lærlingen og eleven. For tit og ofte er den faglige dimension jo kun en del af pakken. Den sociale dimension kan også spille en væsentlig rolle - og i nogle tilfælde en afgørende rolle. Det er vores medlemsvirksomheder uofficielle danmarksmestre i. Årets Læreplads 2023 er A.P. Jørgensen i Ribe, som gennem generationer har spillet en afgørende rolle som lærested og altid bakket helhjertet op om branchens uddannelsesaktiviteter og ydet en ekstraordinær indsats på området. Læs mere om denne unikke virksomhed og vores unikke branche på de næste sider.

Redigeret af
Dorthe Thomsen

Aktiviteter i den kommende tid:

I juni er E&H Messen tilbage.

18.-20. april	DM i Skills – Roskilde
2. maj	Chefmøde – Aarhus
7. maj	Chefmøde – Ringsted
8. maj	Chefmøde – Kolding
22. maj	HR-kursus – Viborg
27. maj	HR-kursus – Kolding
29. maj	HR-kursus – Ringsted
6. juni	Chefmøde - Rønne
13. – 15. juni	E&H – Herning

Første hold har afsluttet uddannelsen, og til efteråret starter det næste hold op.

Vores første sælgerakademi-uddannelse er afsluttet

Den 8. marts sluttede 11 sælgere fra maskinbranchen deres to år lange sælgerakademiuddannelse af med at forsvare deres afgangsprojekt.

De havde skrevet om forskellige emner som bl.a.: Hvordan de får forskellige produkter i deres portefølje til at vækste, fremtidens maskinhandel, hvordan griber man et nyt geografisk salgsområde an, muligheder og udfordringer ved at samle flere afdelinger på en ny lokation, social selling m.m.

Og de har virkelig gjort det godt. Der blev uddelt tre 7-taller, tre 10-taller og fem 12-taller.

Inden de er kommet så vidt, har de gennemført 5 moduler med forskellige discipliner indenfor salg. Det er den generelle holdning blandt deltagerne, at de ud over en akademiuddannelse også har fået en masse brugbare værktøjer i værktøjskassen og ikke mindst et fantastisk netværk, hvor de kan bruge hinanden til både faglig og personlig sparring.

Næste sælgerakademihold starter efter planen op i efteråret 2024. Ved interesse kan man kontakte Dorthe Thomsen på dorthe@danskmaskinhandel.dk.

Her er vores nye HR-konsulent

Vi kunne 1. marts byde velkommen til Linda Vestergaard, som er startet i sekretariatet som vores nye HR-konsulent. Linda kommer med 30 års erfaring fra det kommunale regi, hvor hun de 29 af årene har arbejdet med løn og personale og de sidste 16 år som personalekonsulent. Linda har stor erfaring med at yde daglig rådgivning og vejledning til ledere på alle niveauer og en bred erfaring fra HR, hvor hun har haft særlig fokus på lønforhandling, fastholdelse, fravær, forebyggelse og afvikling på både individ- og organisationsniveau. Som Linda siger, så skal hun lige "privatiseres lidt", men forventer hurtigt at være omstillet.

Chefer skal høre om AI

I starten af maj holder vi vores årlige chefmøder tre steder i landet, hvor ledere fra alle vores foreninger er inviteret.

Hovedindlægsholder bliver Jonathan Løw, som skal gøre os klogere på begrebet AI. Jonathan vil fortælle, hvordan disse forskellige teknologier kan udnyttes bedst muligt i hverdagen og give os en basal forståelse for forretningsmulighederne ved kunstig intelligens.

En ting er sikkert - kunstig intelligens (AI) er kommet for at blive, og myter og skrækscenarier står i kø,

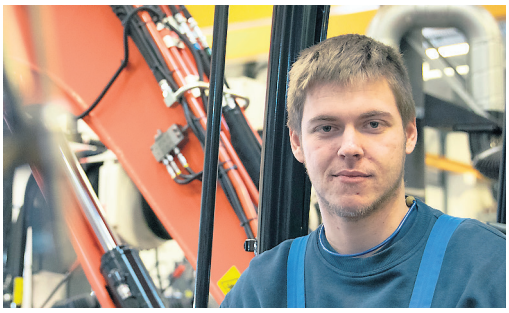
Pressefoto

men her er en chance for at blive klogere på, hvad AI er, og hvilke muligheder det rummer for dig og din virksomhed.

Derudover vil der være nyheder fra sekretariatet og tid til snak med kolleger i branchen.

Invitation fremsendes inden for kort tid.

Danmarks Bedste Lærling - Entreprenørmaskinmekaniker afgøres i Roskilde



Steffen Skriver, Løwener.

Jacob Søgaard Nielsen, Zeppelin.

Den 18.–20. april tager vi til DM i Skills i Roskilde, hvor vi skal have kåret Danmarks Bedste Entreprenørmaskinmekanikerlærling.

Deltagerne denne gang er Søren Sandager Nørgaard Nielsen fra Hydrema, Jacob Søgaard Nielsen fra Zeppelin, Steffen Skriver Pedersen fra Løwener og Jesper Volder fra Bay Christensen, og vi glæder os meget til at se dem alle fire i aktion.

Ud over konkurrencestanden har vi også en demo stand for landbrugsmaskinmekaniker og handelsassistent, hvor der kommer til at være nogle fantastiske unge fra branchen til at tale med de besøgende og guide dem igennem nogle forskellige aktiviteter.

I finder os i telt 2 på Dyrskuepladsen i Roskilde.

Jesper Volder, Bay Christensen.

Søren Sandager Nørgaard Nielsen, Hydrema.

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 og www.dkamr.dk eller kontakt:

Arbejdsmiljørådgiver
Jan Sølver Svendsen
tlf.: **9635 1382**
mail: **jss@dkamr.dk**

HR og Ledelseskonsulent
Ulla Markvard Mortensen
tlf.: **9635 1313**
mail: **umm@agrinord.dk**

DANSK ARBEJDSMILJØ RÅDGIVNING

AGRI NORD

Dansk Arbejdsmiljø Rådgivning er en del af Agri Nord-koncernen

Fremover skal man indberette de mængder emballage, som man bruger i sin virksomhed, når varene sælges i Danmark. Arkivfoto

Importerer du varer fra udlandet?

Kan du sige ja til det, og videresælger du også disse varer i butik/webshop til danske kunder? – Så læs videre...

Ny lov pålægger danske virksomheder at registrere den emballagemængde, de sætter i markedet i Danmark. Loven træder i kraft 1. juli 2025, men allerede i perioden 1. april – 31. august 2024 SKAL omfattede virksomheder indberette budgetterede mængder emballage fordelt på følgende fragmenter:
Pap, Papir, Plast, Træ, Jernholdigt metal, Aluminium, Glas og Mad-/Drikkevarekartoner.
Fragmenterne indberettes i kilo fordelt på henholdsvis Erhverv og Privat. HUSK! Tilmelding skal ske i såkaldt 'Kollektiv ordning'.

Hvad gør jeg så?

Vi opfordrer til, at man melder sig ind i EmballageRetur. Det vil koste 1.500 kroner/år, men først fra 1. juli 2025, for at få adgang til at indberette affaldsmængder via et login. EmballageRetur har bred erfaring med håndtering af producentansvar for blandt andet elektronik, batterier og lyskilder. Der sidder dygtige medarbejdere, der kan svare på spørgsmål, og de afholder løbende kurser, udsender nyhedsbreve og følger med i lovgivningen med videre. Der vil være et gebyr til Dansk Producent Ansvar på 500 kroner ved registrering.
Tilmeld dig direkte på: https://emballageretur.dk/tilmeld/ - du skal bruge NemID til at oprette din virksomhed.

Indberet budgetteret mængde

Når du er tilmeldt EmballageRetur, kan du med virksomhedens NemID få adgang til det budgetskema, hvor de budgetterede mængder emballager opgøres for 2024. Budgetskemaet skal bruges i perioden 1. april – 31. august 2024, men du kan allerede nu gøre affaldsmængderne op i kilo og have tallene klar.
Efter din tilmelding vil du få adgang til budgetskema og en prisindikator, så du kan se, hvad du forventes at skulle betale i forhold til den budgetterede mængde affald, du sætter i markedet. Der betales dog først for affaldsmængder indberettet for perioden efter 1. juli 2025.

Under otte ton

Ved indberetning af emballagemængder for 2024 skal hver virksomhed tage stilling til:

Om virksomheden forventes at sætte over eller under 8 ton emballage på markedet årligt. Hvis virksomheden har under 8 ton årligt, kan man vælge kun at registrere den forventede samlede emballagemængde (bagatelgrænsen) og fordelingen i kilo for henholdsvis husholdnings-og erhvervsemballage - altså ikke fordelt på de enkelte kategorier.

EmballageRetur anbefaler, at virksomheder med under 8 ton emballage årligt indberetter på samme måde som virksomheder med mere end 8 ton emballage. På den måde kan I tydeligt dokumentere og kommunikere om jeres indsats i forhold til indsamling og behandling af jeres emballageaffald.

Virksomheder, der sælger varer i udlandet, skal lade sin emballage-mængde registrere i det/de land(e), hvortil varer eksporteres.

Hør mere

- Kontakt EmballageRetur / Robert Schmidt tlf. 4888 5505 eller Carsten Færge tlf. 2164 7612.
- Reglerne bliver et emne på Chef-møderne i maj.
- Se mere på www.emballageretur.dk.

Vandingsmaskine med bred bom på forsøgsmarker

Ytteborg Field Trials har sidste sæson brugt speciel vandingsmaskine til forsøgsvanding i en markplan, der er fyldt med krævende kartoffelplanter. Det specielle ved maskinen er, at det er en indtræksmaskine, men med en bom, som vander 72 meter af gangen, skriver LandbrugsAvisen. Maskinen produceres i Sverige hos mærket Rosenquiest og hentes til Danmark af WekoAgro Machinery.

Maskinen vander i 72 meters bredde.

Booker igen Agromeks største stand

Der er endnu længe til Agromek, men sæsonen for nyheder, om hvem som egentlig udstiller, er for alvor skudt i gang. Danish Agro har nemlig annonceret, at de igen tegner sig for Agromeks største stand ligesom sidst. Sammen med messearrangøren fortæller de, at der denne gang vil blive fokuseret ekstra meget på det digitale landbrug.

Der bliver Claas på den største stand på Agromek.

Grundlægger i JMA A/S stopper

31. marts går JMA's grundlægger Kjeld Kjeldsen på pension efter flere årtier i maskinbranchen. Dermed rundes en karriere af, som i årenes løb har budt på mange forskellige opgaver og funktioner i en branche, som ligger ham meget nær.
Fra studentertiden videre til tiden i livgarden til sortering af hulkort hos Dronningborg Maskinfabrik til selvstændig erhvervsdrivende og bestyrelsesformand. Karrieren har budt på mange forskelligheder, når Kjeld husker tilbage.
- Hans mangeårige rejse hos JMA A/S har været en inspirerende blanding af ordentlighed på den gode måde, dygtighed på den anden side samt ikke mindst et hjerte, der altid har stræbt efter den bedste løsning med kunderne i centrum, siger COO i JMA Karina Behr Andersen.
Kjeld Kjeldsen har gennem længere tid snakket om sin pension fra JMA. Det har bare aldrig været det rette tidspunkt - før nu.
- Dronning Margrethes abdicering inspirerede mig. Hun besteg tronen den 14. januar 1972 og jeg startede for alvor min karriere 1. januar 1971. Kunne hun takke af nu, så kan jeg også, siger han.

Dansker får nyt topjob hos CNH

Lars Skjoldager Sørensen.

Der er ikke mange danskere i de helt store globale jobs hos verdens største maskinproducenter. Lars Skjoldager Sørensen er dog en undtagelse. Efter at have stået i spidsen for New Hollands mejetærskerdivision, så skal han fremover stå i spidsen for CNH's globale marketing på høstsiden for alle mærker. Lars Skjoldager Sørensen startede karrieren i Hardi International, og kom siden til CNH's danske selskab i Albertslund.

Bygger maskiner af gammelt jern

Stor klimagevinst hos Rauch.

Også blandt maskinproducenterne er klimaet blevet et emne, der tages alvorligt. Det gælder blandt andre den tyske producent Rauch, der som specialist i gødningsspredere nu producerer sine produkter i genanvendt stål fra SalzGitter-Mannesmann Stahlhandel GmbH og Salzgitter Flachstahl GmbH. Genanvendelsen reducerer klimabelastningen markant i primærproduktionsledet med omkring 70 procent.

Nye Samson-bomme er revet væk

Den nye slæbeskosbom fra Samson.

Den nye slæbeskosbom, Samson TSB, får nu Samson til at udvide produktionsarealet på fabrikken i Viborg i en tid, hvor markedet for landbrugsudstyr ellers ikke kører i højeste gear. Fra Viborg meldes der om en udvidelse af produktionen med 6.000 kvadratmeter, som skulle give en produktionsforøgelse på 30 procent. Det giver plads til en ny bearbejdningsafdeling, montage-afdeling samt personalefaciliteter.

Troels Jensen tager imod en eksportchauffør på matriklen i Stenderup, hvor en række gamle bygninger snart skal fjernes til fordel for nybyggeri.

– Vi må godt blive lidt mere tydelige

Ny formand vil profilere Dansk Maskinhandlerforening skarpere i debatter og branchepolitik.

Vi skal ikke snakke for at snakke, men vi må godt have en tydeligere holdning.

Sådan lyder det fra Dansk Maskinhandlerforenings nye formand Troels Jensen.

- Vi gør allerede mange ting rigtig godt i dag. Et eksempel kan være i vores europæiske arbejde, som betyder rigtig meget for vores medlemmers dagligdag og fremtid. Her deltager vi blandt andet med en stor ressource i Per Hedetofts arbejde, hvor vi sidder tæt på tingene og er med til at præge arbejdet. Der kan vi godt fortælle mere om nogle sager, som har stor betydning for os, og fortælle om det på et tidligere tidspunkt, siger han.

Det er blevet hverdag

For Troels Jensen føles det naturligt at være med og søge indflydelsen, blandt andet hjemme i familievirksomheden, i diverse erhvervsnetværk lokalt og regionalt og i maskinhandlerbranchen, først som yngste medlem af Dansk Maskinhandlerforenings bestyrelse og nu som arvtager af formandsposten efter Jens-Aage Jensen.

I sin nye post har han allerede været rundt hos en del kolleger i branchen. Fra deres virksomheder og sin egen oplever han, at 'det er blevet hverdag igen' i branchen.

- Det er blevet normale tider igen, hvor du kan få reservedele og planlægge et service, uden at det skal ombookes, fordi der mangler dele. Men alle snakker da også om de højere renter, større lagre

Stenderup beskæftiger 35-40 ansatte.

kombineret med, at efterspørgslen er faldet. Hvis man ikke har en plan for det, skal man til at få det, siger han med det aber dabei, at branchen under covid-19 har fået godt ryddet op i alt det brugte.

Han er positivt overrasket over, hvor imødekommende folk er til at snakke om deres egen og branchens situation.

- Der er en enorm professionalisme rundt omkring. Folk er meget positive, og vil gerne dele deres viden. Det er også det mindset, jeg kommer med. Man kan sagtens ringe og få råd af mig. Vi har da ikke opfundet den dybe tallerken i Stenderup, men jeg er ikke bange for at bruge af mine erfaringer, siger han.

Søndag på stadion

36-årige Troels Jensen er fjerde generation i Stenderup. De sidste ti år har han været 'hjemme' i familievirksomheden, hvor han ved hjemkosten overtog sin far Mogens Jensens stilling som direktør, mens senior fortsatte som sælger og medejer. Troels Jensens læretid og første del af karrieren blev aftjent hos DLG.

Hvorfor skulle du egentlig hjem igen og være maskinhandler?

- Jeg tror, at jeg havde en ild i mig, der blev større og større. I de store organisationer har du tungere processer, når ting skal besluttes. Her træffer vi en beslutning, og så er det det.

Han kalder DLG-tiden for yderst brugbar med netværk og oplæring i handel. En HD-studie om aftenerne blev det også til. Den uddannelse kaldes også for skilsmissestudiet, men Troels Jensen er godt afsat med Josefine og far til deres to-årige datter Silje. Vækkeuret ringer kl. 5.30 i huset i Kolding, og så kan der både nås at aflevere og hente i vuggestuen på udvalgte dage.

- Jeg værner om familielivet. Der sker en masse i jobbet, men når vi er hjemme om aftenen, skal der ikke ske så meget andet end familielivet, siger han og forklarer, at fodbolden i Øster Lindet IF er sat på pause, i hvert fald for en stund.

En god søndag må dog gerne være et godt mix af familie og en tur på stadion.

- En rigtig god søndag foregår hjemme, hvor vi får os en god morgenmad sammen og har tid til at være sammen. Kan man så nå en fodboldkamp med Sønderjyske i Haderslev om eftermiddagen, er det helt perfekt. I Haderslev er der en masse mindre og mellemstore virksomheder som os selv, og så kan man få nogle gode snakke, og måske også en handel i ny og næ, siger han med et smil.

Til daglig arbejder den nye formand både målrettet mod kunder i landbruget og entreprenørsegmentet.

Troels Jensen om:

Klimaafgift:

– Jeg savner engang imellem en lidt mere konstruktiv tilgang. Vi kan jo godt læne os tilbage og sige, at de københavnere ikke har forstået noget som helst. Hvis det er ens udgangspunkt, og man gerne vil arbejde imod tidens trends, tror jeg ikke, at du påvirker så meget. Jeg vil gerne tale ud fra data i stedet for følelser.

Elmaskiner:

Jeg har det lidt med elmaskiner som med julemanden. Vi snakker allesammen om ham, men der er ingen, som har set ham. Vi begynder at have maskinerne, men hvis jeg kigger på antal enheder, som er solgt, er det jo meget lidt i forhold til, hvor meget vi snakker om det.

Lærlingesituationen i branchen:

– Lige nu går det jo rigtig godt med optaget til uddannelserne, men jeg mener, at det faktisk er nu, at vi skal gøre endnu mere. Vi skal genopfinde os selv for at bevare og udbygge vores position.

Et ledertip:

– I Stenderup fjernede jeg på et tidspunkt stolene fra møderne. Vi kunne holde møde i halvanden time og skulle måske også lige have en træstamme. Det gik der lang tid med. Når man står op, bliver det en halv time i stedet og mere effektivt.

– Altid fem-seks finsnittere på lager

En brugt finsnitter er kommet ind og er nu handlet videre til en ny ejer uden for landets grænser.

Rødderne går tilbage til 1800-tallet.

Men grejet er topmoderne og noget af det mest muskuløse, som købes af danske landmænd og maskinstationer.

Det er forretningen, som oftest sælger flest finsnittere på det danske marked.

Og så har de en planteavlsrådgiver og smartfarmingrådgiver i sælgerstaben, en unik handel af stumper til de klassiske traktorer, som var deres forrige traktormærke.

A.P. Jørgensen er en institution ude på vestkysten.

Det skyldes ikke mindst, at forretningen er en af landets bedste til at fremtrylle talenter til at servicere og reparere grejet. Det sidste er de også blevet præmieret for.

Og mange af de gamle lærlinge enten arbejder på stedet eller handler med forretningen i dagligdagen.

A.P. Jørgensen

- Hovedfokus på landbruget fra afdelingen i udkanten af Ribe by.
- Er landets største, når det gælder køb, salg og service af finsnittere.
- Største mærker er Claas, Samson og redskabsmærker som Bednar og Amazone.

Jaguar - navnet siger sådan set det meste.

Inden vi kommer forbi Ribe, ser vi otte brugte Claas Jaguar finsnittere til salg på hjemmesiden og en stor finsnitter fra et konkurrerende mærke.

Alligevel tynger brugtlageret ingenlunde direktør Jim Thygesen, selv om vi ser en del maskiner stå side om side.

- Nej, ikke det fjerneste. Vi skal altid have en vis mængde på lager. Har vi ikke fem-seks maskiner på lager, så vil jeg være mere urolig inden en sæson. Lige pludselig kan det gå stærkt, og så skal vi kunne levere, selv om det jo koster lidt mere med renterne at have udstyr stående. Filosofien er helt klart, at vi aldrig vil have udsolgt, fortæller han, mens vi går rundt i hallerne.

Med et salg mellem 7 til 12 finsnittere i løbet af et år, er det den maskinforretning i Danmark, som har det største salg på den front.

Ud over finsnitterne er A.P. Jørgensen også en af de få maskinhandlere, som har fået lov til at beholde servicering af Samson-gylleudstyr.

- Vi har bare flere sæsoner, hvor der kommer run på vores mandskab, og det betyder, at arbejdet bliver godt fordelt, da vi både skal være klar til gyllesæsonen, første slet, høsten og siden majshøsten. Det gør det lettere at få fordelt arbejdet, end hvis vi havde været en maskinhandler, som lå i et intensivt planteavlsområde, siger Jim Thygesen.

Filosofien er, at der ikke skal være udsolgt i lagerhallerne.

Mere gang i Ribe end i planteavlsområder

I den daglige drift kan det også mærkes for tiden.

Jim Thygsen lægger ikke skjul på, at der har været mere stilstand i markedet for landbrugsmaskiner generelt siden sidste høst, men det slår ikke så hårdt igennem hos A.P. Jørgensen.

- De store kvægproducenter og maskinstationer investerer stadigvæk, så tibageholdenheden er ikke så stor her, som vi hører om fra mere planteavlstunge dele af landet, siger han.

Smedemesterens særtog

Det kan godt være, at væggene

Forårets næringsstoffer

Dækker stort område med gyllevogne

Da Samson Agro selv valgte at opbygge en servicevirksomhed, holdt man fast i nogle få maskinforretninger til at stå for service i udvalgte dele af landet.

A.P. Jørgensen er en af dem, og derfor er der både værkstedsbiler med tydeligt præg af Samson mellem Claas-udsmykkede biler, som forretningen ellers kører i.

- Vores aftale gælder hele Sydjylland og Syddanmark, så vi har også Fyn med. Det betyder, at vi har tre-fire mand, som er dedikeret til området, forklarer administrerende direktør Jim Thygesen. I de dage, vi lægger vejen forbi, er der travlhed med at gøre grejet klar til den nye forårssæson.

Det er ikke kun service af gyllevogne, som A.P. Jørgensen kan hjælpe med. Maskinstationerne, eller andre med hang til lastbiler med tankkapacitet, kan også købe gylletrailere op til 40 kubikmeters størrelse fra Schwarte Jansky.

A.P. Jørgensen er en af få danske maskinforretninger, som stadig har service på Samsons udstyr.

er malet hvide, og indretningen moderniseret adskillige gange.

Men når man går rundt i gangene og hallerne i Ribe, så mærker man også historien.

- Smedemester A.P. Jørgensen, Ribe, står der på et billede, hvor A.P. Jørgensen stolt er fotograferet ved et særtog fra International Harvester-fabrikken i Neuss i Tyskland foran et stort parti traktorer, som er på vej til forhandleren.

Dagens guide hos A.P. Jørgensen var direktør Jim Thygesen.

46

ansatte

Da Case IH-forhandlernettet fik en ordentlig omrokering, og man ikke kunne blande Claas-høstmaskiner længere med traktormærket, gik A.P. Jørgensen den »grønne vej«.

Men International Harvester er ikke helt dødt hos forhandleren. Hvis du skal have en del til en Case IH, en International eller beslægtet traktor fra 1970'erne og 1980'erne, så er et af de bedste bud at ringe til A.P. Jørgensen, hvor et lille specialteam sidder klar med reservedele og en kæmpe viden.

- Vores folk er dedikerede til det og hjælper folk fra hele landet. Det er også lidt cool, at vi kan det. Det er ikke en guldrandet forretning, men omvendt er det en udmærket forretning, og vi viser, at vi kan give noget service til dedikerede folk, siger han.

Må ikke ringe forgæves

I 2017 opkøbte Danish Agro A.P. Jørgensen af Ellen Jørgensen.

Med købet fik de også en tydelig og klar kultur fra sælgeren og familien.

Et lille eksempel er telefonbetjening. Her bliver telefonen taget og besvaret. I dag er der kommet et moderne telefonsystem til, uden at den grundlæggende indstilling er ændret.

En kunde må ikke gå forgæves. En større ændring er der dog kommet med tiden. Det er blevet et aktieselskab, når det skal være med i Danish Agros koncernstruktur. Det har også givet omverdenen en indsigt i, at forretningen løbende klarer sig meget stabilt blandt Danish Agros maskinforretninger.

- Det var et meget velfungerende firma med et meget godt image, som jeg kom til. Ellen Jørgensen havde bare styr på forretningen, og jeg går stadigvæk forbi hende og viser hende, hvordan det går, og hun kigger lynhurtigt og skarpt på tallene. Grundlæggende har vi ikke lavet en masse om, men selvfølgelig justerer vi ting og lærer fra vores kolleger i de andre maskinforretninger i Danish Agro, siger Jim Thygesen.

Læs mere

Historien

A.P. Jørgensen var søn af smeden fra Bøel

Vi skal helt tilbage til 1896 og et stykke væk fra Ribe for at starte historien om A.P. Jørgensen. Det starter med faren Anders Th. Jørgensen. Han starter i en smedje i Bøel ved Gørding. Året efter flytter forretningen til Ribe. I 1926 køber sønnen A.P. Jørgensen virksomheden, og han ser nye muligheder i at sælge maskiner til landbruget. I 1954 køber han den nuværende adresse i Ribe. Forretningen overtages i 1966 af sønnen Niels Jørgensen, der driver den frem til sin død i 2000. Hustruen Ellen Jørgensen driver den frem til 1. januar 2018, hvor Danish Agro overtager ejerskabet.

Smedemester A.P. Jørgensen får traktorer hjem med tog fra Tyskland til sine nye lokaler i Ribe, hvor maskinforretningen stadig holder til.

Talentfabrikken

Forretningen er for 2023 kåret som 'Årets Lærested' af Dansk Maskinhandlerforening. Aktuelt er der syv-otte lærlinge på lønningslisten på en arbejdsplads med 47 ansatte.

Hver mand bærer ansvar for, at tingene fungerer, når næste mand skal tage over.

Ånden fra Hans Bjerregård præmieret

Hyldes for at sikre talent til dem selv og hele branchen.

Han var med til at uddanne rigtig mange mekanikere på stedet, faktisk så mange, at mange af dem også er vores kunder i dag, hvis de ikke er fortsat hos os.

Hvis du har været flittig læser af Maskinhandleren, så vil du måske huske, at et af vores første portrætter var med A.P. Jørgensens mangeårige værkfører Hans Bjerregård. Han nåede at oplære omkring 80 lærlinge, og den dag i dag er der et stærkt fokus på uddannelse og selv at bidrage til at udlære mekanikere - og det har netop resulteret i prisen 'Årets Lærested 2023' fra Dansk Maskinhandlerforening.

- Der var ingen tvivl om, at A.P. Jørgensen skulle kåres. De er og har altid været ekstremt gode til at uddanne landbrugsmaskinmekanikere. Vi har at gøre med en meget attraktiv læreplads, hvor der hersker en helt særlig lærlingekultur og gode muligheder for at tilegne sig kompetencer inden for det brede felt af landbrugsmaskiner, siger direktør i Dansk Maskinhandlerforening Klaus Nissen,der også hylder dem for at være både en fødekæde til dem selv, men også til branchen i det hele taget.

Under overrækkelsen rammede Jim Thygesen ånden ind.

- I kender de steder, hvor tingene ikke fungerer. Hvor man henter nøglerne til en traktor mandag morgen, men det viser sig, at den ikke kan starte, og så kan man blive ved. Sådan er det ikke hos os. Der er styr på det, så næste mand kan komme videre. Det er en kultur, som vores to værkfører yder en ekstraordinær indsats for at værne om, men det drejer sig faktisk om, at alle som én tager ansvar, lærer fra sig og bærer den særlige lærlingeånd, som der er etableret over mange år, og som vi stadig bygger på, siger han.

Han kalder det ånden fra Hans Bjerregård, som er ført videre, da vi passerer et stort billede, hvor 'alle drengene' kom forbi for nogle år siden.

- Han var med til at uddanne rigtig mange mekanikere på stedet. Det var faktisk så mange, at hvis de ikke er fortsat hos os, så er mange af dem i stedet vores kunder i dag, efter at de er blevet landmænd, maskinstationsejere og alt muligt andet, så der er masser af folk, som har os i blodet, siger Jim Thygesen.

Vil du i kontakt med salgsteamet i Ribe, kan du kontakte salgskonsulenterne Jacob Nielsen, Bjarne Tang Sørensen, Kirstine Damgaard Petersen og Jim Thygesen, som også har direktørkasketten på.

Hellere ekspert i smart-farming end hektarstøtte

Rådgivergenet bruger Kirstine Damgaard Petersen flittigt for at sikre sig, at kunderne faktisk får købt det rigtige udstyr.

Når A.P. Jørgensen sender Kirstine Damgaard Petersen ud til kunderne for at lave en traktorhandel, kan de sådan set godt få et tip med på vejen til det aktuelle arbejde.
Hun har nemlig over ti års erfaring som planteavlsrådgiver med sig i bagagen.

Bruger du det i dagligdagen?

- Ja, det synes jeg, jeg gør. Rådgivergenet bruger jeg, når jeg spørger til, hvad de egentlig skal bruge traktoren og udstyret til, siger hun og forklarer, at landmandens forestilling om, hvad han gerne vil have af udstyr på en ny traktor, og hvordan det så kommer til at blive brugt i praksis på gården, trænger til at blive udfordret.
- Tit har de ikke gjort sig så mange overvejelser omkring det, og så er det godt at få guidet dem. Jeg sælger selvfølgelig gerne en masse ekstraudstyr, men de skal føle sig godt vejledt og skal ikke blive prakket noget på, de ikke kan eller vil bruge. Jeg er ikke provisionslønnet. Vi vil sælge noget, som giver værdi for dem, og sidste ende skal vi have tilfredse kunder, siger hun.

Hvorfor er det her mere spændende end at være planteavlskonsulent?

- Da jeg startede som planteavlskonsulent for ti år siden, var det meget med fingrene i jorden. Jeg stod for alle demonstrationer. Var der noget med maskinstrategi og markdemonstrationer, var jeg med i det. Hen over årene blev det mere og mere skemaer, som kom i fokus, fordi det var der, hvor rådgivningen tjente pengene. Jeg vil gerne ud og arbejde med traktorer og gøre noget ved eksempelvis, når en landmand får en fil, som ikke spiller sammen med traktoren, siger Kirstine, der i første omgang blev ansat som smartfarming specialist og siden fik sælgerjobbet med i stillingsbeskrivelsen.

Får du gjort mere forskel i det her job for landmanden?

- Ja det synes jeg faktisk, fordi det rykker noget, når de får brugt udstyret bedre.

Hvad er trenden lige nu?

- Vi har set en markant stigning i, at alt skal kunne tildeles både på såmaskiner, sprøjter og gødningsspredere. Der sker en masse for at få reduceret kemiforbruget og optimeret såningen og gødskningen, siger hun.

Jim Thygesen siger, at du ikke gider flere spørgsmål om at være kvinde i branchen, men… hvordan er det?

- Jeg er vant til det, for der var heller ikke så mange kvindelige planteavlskonsulenter. Du skal kunne tåle lidt jargon, og at drengene er lidt vittige, men så får de bare lidt igen, siger hun.

– Jeg er ikke provisionslønnet. Vi siger, at vi skal sælge noget, som giver værdi for dem, og i sidste ende have tilfredse kunder.

Kirstine Damgaard Petersen startede som salgskonsulent i april sidste år.

Jubilæumslegatet

- Dansk Maskinhandlerforenings Jubilæumsfond uddeler i år tre legater til unge mennesker, som har udmærket sig både på det faglige niveau og på det personlige plan.
- Hver legatmodtager får - ud over æren og et diplom - 10.000 kroner.

HÆDRET MED 10.000 KRONER

Årets legatvindere

Fra venstre ses direktør i Dansk Maskinhandlerforening Klaus Nissen, formand i Dansk Maskinhandlerforening Troels Jensen, legatmodtager Jonas Jørgensen, værkfører hos Dansk Maskincenter Toftlund Ivan Fischer og direktør hos Dansk Maskincenter Charlotte Villum Henneberg.

Han er manden med direktørvognen

Han bliver kaldt for et gennemgående rart menneske.

Og så er han også kreativ, modig og fortagsom. Nyuddannet svend Jonas Jørgensen fra Dansk Maskincenter er tidligere udlært landmand, og under uddannelsen brugte han otte måneder i Australien, selvom det var krævende sprogligt at tage af sted. Modet fejlede ikke noget.

- Jeg kunne nærmest intet engelsk, da jeg tog af sted, lyder det fra Jonas, og han fortsætter

- Det første stykke tid var meget med fagter og så videre, når vi skulle kommunikere, men sproget kom lige så stille, forklarer han.

Cirkusvogn og slagtekaniner

Kreativiteten bruger han både på arbejdet, hvor specialopgaver hører til yndlingsopgaverne, og hjemme efter fyraften.

- I fritiden går der også tid med at skrue i alt muligt. Jeg har købt en Scania lastbil fra 1985, som har været ejet af Cirkus Benneweis og formentlig har været beboelsesvogn for cirkusdirektøren, så den kalder jeg direktørvognen. Jeg er ved at gøre den klar til, at den kan bruges til mindre maskintransporter og studenterkørsel, som jeg så vil leje den ud til. Eller måske bliver den solgt, så jeg kan finde et nyt projekt. Jeg er også ved at sætte en Toyata Hilux i stand med stumper fra en anden Toyota, fortæller Jonas, der sammen med sin kæreste Louise også passer, slagter og sælger slagtekaniner.

Administrerende direktør hos Dansk Maskincenter Charlotte Villum Henneberg sagde i en tale ved overrækkelsen, at der aldrig var tvivl om, at han skulle indstilles af sin arbejdsgiver.

Rar kollega

- Det med, at man er dygtig til sit fag, er jo grundlæggende for, at man klarer sig godt på en arbejdsplads. Men det er mindst lige så vigtigt, at man er en god kollega, at man er vellidt og bare er et godt og rart menneske - og det er du, Jonas!

- Du er opskriften på den ægte DMC-medarbejder, som bærer vores værdier, og så er du god til at give videre. Og en af dine pligter som nyuddannet svend er jo faktisk, at du skal være med til at hjælpe de tre lærlinge, vi har nu, videre i deres forløb, og vi er slet ikke i tvivl om, at den opgave kan du sagtens løfte, sagde hun endvidere.

Vinder igen et legat

Nogle mennesker tiltrækker sig bare positiv opmærksomhed på deres helt egen stille måde, og sådan et menneske er Peter Krabbe Knudsen fra Herborg Smede- og Maskinforretning.

- Vi er meget stolte af Peter og hans flotte 12-tal til svendeprøven. Peter har gennem sin læretid vist et højt fagligt niveau, som har overrasket både kolleger og ledelse. Ud over det er Peter med sit rolige og venlige sind meget vellidt blandt både kolleger og kunder. Han er hjælpsom og møder altid op med et smil på læben og en positiv tilgang til opgaverne. Det gør Peter til en god kollega og en nøglemedarbejder for virksomheden, lyder det i arbejdsgiverens indstilling.

Peters evner er heller ikke gået ubemærket hen blandt underviserne på Himmerlands Erhvervs- og Gymnasieuddannelser i Aars, hvor han i juni 2023 blev indstillet til og modtog årets EUX-legat.

Også i den indstilling var der fokus på Peters store faglige nysgerrighed og hans bemærkelsesværdige rolige og eftertænksomme natur. HEG skriver også:

- 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.

Fra venstre ses direktør i Dansk Maskinhandlerforening Klaus Nissen, legatmodtager Peter Krabbe Knudsen, formand i Dansk Maskinhandlerforening Troels Jensen og værkfører hos Herborg Maskinforretning Jens Poulsen.

På spørgsmålet om, hvorfor han valgte at tage sin uddannelse som EUX, svarer Peter:

- Jeg var i praktik her hos Herborg et par gange, mens jeg var på efterskole, og det var et dejligt sted, så derfor besluttede jeg mig for at lægge en ansøgning. Jeg havde besluttet mig for, at jeg gerne ville tage uddannelsen som EUX, fordi jeg aldrig har været træt af at gå i skole, og så giver det flere muligheder, hvis jeg på et tidspunkt skal noget andet. Derfor var det dejligt, at Herborg kunne se værdien af at have en EUX-lærling.

Da Dansk Maskinhandlerforening kigger forbi arbejdspladsen, er Peter og nogle kolleger ved at lave eftersyn af en John Deere X9 1100, og det er helt klart de helt store maskiner, han synes er sjovest.

- De sjoveste opgaver er der, hvor der er meget forskelligt at se til. Der hvor man skal lave noget fejlsøgning og finde ud af, hvad der er galt og så udbedre det, fortæller han.

GPS-entusiast får jubilæumslegat

Det var en overrasket - og smilende - Christian Bæk Nielsen, som Dansk Maskinhandlerforening mødte i marts på arbejdspladsen Kaj Homilius A/S. Christian var sendt i marken for at arbejde med GPS, for at han ikke skulle opdage, at både hans forældre og repræsentanter fra Dansk Maskinhandlerforening samt kollegaerne samledes for at fejre ham.

I sin tale lød det fra værkfører Erik Homilius:

- Vi var slet ikke i tvivl om, at vi skulle indstille dig til legatet Christian. Du har gennem hele din uddannelse vist flid og et stort engagement i dit arbejde. Du har altid sat en ære i at udføre dit arbejde perfekt, og du står ikke tilbage, når der skal ydes en ekstra indsats. Du har gennemført din uddannelse til punkt og prikke, hvilket også afspejler sig på dine karakterer generelt og toppes med et flot 12-tal til svendeprøven. Derudover er du god til at være med til at skabe et godt arbejdsmiljø og er altid klar på en frisk bemærkning.

Fra venstre værkfører Peter Bæk Nielsen, legatmodtager Christian Bæk Nielsen, værkfører Erik Homilius, formand i Dansk Maskinhandlerforening Troels Jensen og direktør i Dansk Maskinhandlerforening Klaus Nissen.

Tætte brødre

Christian er vokset op på et landbrug, og har derfor altid haft maskiner omkring sig, så det er der, tilknytningen til branchen stammer fra. En anden person, der har skubbet til interessen for maskiner, er storebror Peter, der er værkfører hos Kaj Homilius A/S.

- Selvom der er seks år imellem os, er vi meget tætte. Peter og jeg tænker meget ens, og det er også derfor, det er nemt at snakke sammen og løse opgaver sammen, og vi bruger også meget tid sammen i fritiden, lød det fra Christian, som allerede i folkeskoletiden af og til kørte ud med storebror i servicebilen.

Apropos bilen »så bliver den i familien«. Efter at storebror er mest på kontoret som værkfører, så har lillebror nemlig overtaget den i dagligdagen.

Blandt favoritopgaverne hører arbejdet med ny teknologi og GPS, som han efterhånden har specialiseret sig i. Ny viden er han ikke bange for. Han også været i Australien i praktik med AGCO.

Helt tæt på kunderne

Carsten Nørhave har succes med at dyrke de nære relationer som eftermarkedssælger for Brdr. Thorsen.

Nej, Carsten Nørhave har ikke fat i kravetøjet på en nyansat medarbejder hos Henriks Markservice, fordi han har lavet ballade. Manøvren går ud på at se, hvilken størrelse trøje der skal bestilles og forsynes med maskinstations logo.

Brdr. Thorsen I/S

- Stiftet som Maskinstation i 1960 af Anton Thorsen.
- Ejes i dag af Kristian og Steffen Thorsen og har fem driftsgrene i form af Brdr. Thorsen:
- Maskincenter: autoriseret forhandling og service af Massey Ferguson, Kverneland, Siloking og Weidemann i Nordjylland, Læsø og Anholt.
- Maskinstation: tre afdelinger på Djursland med maskinstationsarbejde og vognmandskørsel og autoriseret VVS- og kloakinstallatør.
- Biogas: producerer el og fjernvarme af restprodukter fra landbruget.
- Varmeværk: forsyner to mindre byer og et stort golfområde med fjernvarme.
- Landbrug: 1500 hektar planteavl og svineproduktion.

Jeg smutter ind og afleverer en bestilt jakke til Gunnar Nielsen. Vi kører jo lige forbi, siger Carsten Nørhave, eftermarkedssælger for Brdr. Thorsen I/S og drejer ind på entreprenørfirmaets p-plads i Aars' industrikvarter.

Det er en fredag i marts, og maskinhandleren er på job med den 51-årige himmerlænding. Han har 30 års erfaring med salg i maskinhandlerbranchen og har siden 2020 kørt Brdr. Thorsens dækningsområde i Nordjylland og Djursland tyndt for at sælge arbejdstøj, værktøj, reservedele og redskaber.

- Jeg bygger mit arbejde på relationer, som jeg får ved at tage ud til folk og sætte mig ind i deres virksomhed og behov. Det gør kunderne mere åbne for mine forslag →

→ og nye produkter, forklarer Carsten Nørhave på vej mod I/S Fuglsang vest for Aars.

Her har mælkeproducenten Anders Hosbond købt en ny type kobørster med »inspiration« fra Carsten Nørhave.

- Carsten leverer hurtigt ting til døren og ved, hvad vi mangler, og hvilke muligheder vi har inden for reservedele, værktøj og hjælpemidler. Og det er nemmere at give ham en bestilling mundtligt eller med sms i stedet for at søge på nettet, siger Anders Hosbond.

Robert Haugaard Sødinge, driftsleder på den gamle Arla-direktør Jens Bigums Dansk Kalv-bedrift ved Aars, er enig. Han har handlet med Carsten Nørhave i over 10 år og anslår, at han køber 70 procent af sine reservedele og alt værktøj og forbrugsting af ham:

- De mange år som Carstens kunde har givet mig fuld tillid til ham. Jeg sparer kostbar tid, fordi jeg ikke skal rundt til en masse butikker eller give en ekspedient en indviklet forklaring i telefonen. I stedet får Carsten en sms med billeder og varenumre og leverer varerne. Det opvejer fuldstændig, at konkurrenter kan være marginalt billigere. Og mangler jeg »akut« 60 liter smøreolie, henter Carsten en tønde hos Brdr. Thorsen i Støvring og kommer med den. Det er fedt. Carsten Nørhave trækker på smilebåndet og påpeger, at han aldrig kan trække stikket helt ud:

Jeg bygger mit arbejde på relationer, som jeg får ved at tage ud til folk og sætte mig ind i deres virksomhed og behov. Det gør kunderne mere åbne for mine forslag og nye produkter.

- Jeg er vild med kontakten til kunderne. Men mit job betyder, at jeg aldrig har rigtig fri. Det kræver en forstående kone, som jeg heldigvis har.

Fredagens sidste stop er hos HEG i Aars. Skolens uddannelseschef, Aksel Gaardsted, ser Carstens Nørhaves evne til at dyrke den nære relation som en stor styrke:

- Man skal ikke gennem et omstillingsanlæg eller maile for at få fat i Carsten. Nej, man ringer eller sms'er og afgiver sin bestilling. Så ved man, at varerne er på vej, og at han ofte selv kommer med dem. Det er mega old school, men hold op, hvor det virker

Carsten Nørhave

- 51 år, bor i Aars, gift og far til to voksne børn.
- 1992: Udlært salgsassistent i Specialbutikken i Aars og arbejder der frem til 2005.
- 2005-2011: Lager- og butikschef Aars Maskinforretning.
- 2011-2018: Lager- og butikshef Hjallerup Maskinforretning.
- 2018–2020: Eftermarkedssælger Hjallerup Maskinforretning.
- Fra maj 2020: Eftermarkedssælger for Brdr. Thorsen.

Som eftermarkedssælger har Carsten Nørhave (tv.) stort fokus på at skabe relationer til kunderne, blandt andet ved at gå helt ned i detaljerne på deres maskiner. Som her, hvor han i selskab med driftsleder Robert Hougaard Sødinge har en Weidemann-minilæsser under lup.

Carsten Nørhave (th.) bruger en del af sin besøgstid på at præsentere nye produkter såsom disse kobørster, som mælkeproducent Anders Hosbond har investeret i.

Kundepleje kan også bestå i at tage fransk-brød og ost med til formiddagskaffen hos mælkeproducent Ejnar Pedersen. Og mobil-telefonen? Den bliver i Carsten Nørhaves bil, så han ikke bliver forstyrret og kan holde 100 procent fokus på kunden.

Hvad gør man, når man skal rense en bæk, hvor vandstanden er blevet høj som følge af kraftig nedbør? Bestiller et par waders hos eftermarkedssælger Carsten Nørhave (th.) og får dem leveret af ham. Spørg bare Robert Haugaard Sødinge, driftsleder på Jens Bigums Dansk Kalv-ejendom ved Aars.

Der kan være eftermarkedssalg alle steder. Også i dele til forværket i stalden hos Anders Hosbond (th.) på Fuglsang I/S ved Aars.

Når Carsten Nørhave er på landevejen, har han altid bestilte varer med til sine kunder, så de ikke skal bruge kostbar tid på at hente dem.

Lars Juul, afdelingsleder og salgschef for Brdr. Thorsen.

Vigtig rolle

Carsten Nørhave er Brdr. Thorsens ansigt udadtil.

Der er tre grunde til at have Carsten Nørhave ansat som eftermarkedssælger, ifølge Lars Juul, afdelingsleder og salgschef for Brdr. Thorsen:

- Relationer, relationer og relationer. Selv om man kan bestille varer på nettet, foretrækker mange af vores kernekunder i landbruget at handle med en, de kender og har tillid til, der giver ærlige svar i stedet for at sige, hvad kunden vil høre. Det er Carsten rigtig god til på grund af sin store erfaring, viden om landbrug og evnen til at tale med alle, forklarer Lars Juul.

Han peger desuden på, at Carsten Nørhave som et kendt ansigt i den nordjyske maskinhandlerbranche er med til at synliggøre Brdr. Thorsen:

- Vi begyndte i regionen i 2020 (hvor Brdr. Thorsen fra Nimtofte på Djursland overtog området efter Hjallerup Maskinforretnings konkurs, red.). Ved at have Carsten ude hos landmændene kan vi både markere vores tilstedeværelse og signalere, at vi vil landbruget, siger han.

En af Brdr. Thorsens største eftermarkedskunder er HEG i Aars, som især køber arbejdstøj til skolens 270 medarbejdere, men også bestiller reservedele og værktøj gennem Carsten Nørhave.

- Her er Carsten også vigtig, fordi HEG uddanner vores elever, påpeger Lars Juul.

Ville høre om forhandler, før blækket var tørt

Allerede inden MIs overtagelse af Dammann var offentlig, var landmændene nysgerrige efter, hvor de kunne få deres service fremover.

To dage før Agritechnica var et vigtigt fundament faldet på plads for MI.

De seks forhandlere, som fremover skulle sælge og servicere deres nye agentur af sprøjter fra det tyske mærke Dammann, som er mest kendt for sprøjter med enorm kapacitet og luftstyringssystemer til de krævende dage i marken.

- Det var meget vigtigt, at når alle forhandlernes busser kom ned på messen, kunne de komme forbi Dammann og se produkterne, fortæller salgskonsulent Christian Korsholm fra MI, som i efteråret fik intense dage med at få mærket på plads og sat det i gang som ny distributør i Danmark og Sverige.

Efter en mangeårig indsats på mærkets vegne i Danmark ønskede Jens Flarup at afhænde sin forretning. Det endte med at blive til et salg og overdragelse af både Dammann-sprøjterne, Hawe-vognene og PTGs dæktryksregulering til MI.

11. november blev der sendt en pressemeddelelse ud. Forinden begyndte det allerede at rumle, at der var noget i gære.

- Vi hørte allerede, inden at pressen fik at vide om overtagelsen, fra kunder, som pressede på at få udpeget deres lokale forhandler, fortæller Christian Korsholm.

Alle blev spurgt

I udgangspunktet har alle MIs forhandlere fået mulighed for at byde ind på forhandling af det nye sprøjtemærke i butikken, forklarer han.

- Men det er vigtigt, at man får et flow i det. Det er et særligt og stigende segment, fordi gårdene og maskinstationerne bliver større og større, men hvis man kun sælger en sprøjte hvert andet år, får du ikke kompetencer nok i produktet. Det kan godt være, at sælgeren får solgt den første sprøjte, men de næste to-tre stykker står mekanikeren for, siger Christian Korsholm om etableringen af forhandlernettet i Danmark.

Da vi går rundt og ser på såkaldt 'premium five star'-model, har salgskonsulenten og et hold sælgere fra forhandlerne lige været på fabrikken til produkttræning.

Og det skal i den grad bruges i den kommende tid.

MI og de seks forhandlere, TBS Starup, Askildrup Agro, Karl Mertz, Agro Maskiner(Sverige), Farmas og J. Hundahl starter nemlig ikke på bar bund. Der skal leveres en række sprøjter, som Flarup Maskiner allerede

Konsulenten

- Christian Korsholm er salgskonsulent hos MI. Har været i firmaet i 11 år.
- Udlært mekaniker fra HEG i Aars.
- Tidligere været ansat hos blandt andet Jøla A/S.

Alle MI-forhandlere kunne få muligheden for at forhandle Dammann, men man endte på seks forhandlere til at varetage forhandlingen.

havde solgt, inden MI overtog importen.

Michael Warming fra den hidtidige importør er nemlig med om bord hos MI og er om nogen manden i Danmark, der kender produktet og bestanden af omkring 100 sprøjter rundt omkring i landet.

- Vi er ved at kunne cykle selv, men det er rart at have den kompetence ved hånden. Han er den, som forhandleren kan gå til og få eksperthjælp hos, forklarer Christian Korsholm – til gengæld er han altså ikke længere frontlinjemekanikeren, der skal nå hele landet rundt, når der er brug for service på Damman. Det betyder også, at når kompetencerne er spredt ud på flere værksteder og folk rundt i landet, så har MI haft travlt med at oversætte prislister og produktmanualer og sætte flowet af reservedele i system.

Gik først til Kuhn

Hvis der er et mærke, som man allermest forbinder MI med, er det franske Kuhn. Mærket er det største i porteføljen og har snart et halvt århundredes anciennitet hos importøren i Vejle.

Franskmændene meldes dog langt fra fornærmede over, at der også er rykket gule og grønne sprøjter fra Tyskland ind i MI's showroom i Vejle.

Det er vigtigt, at man får et flow i det. Sælger du kun en sprøjte hvert andet år, får du ikke kompetencer nok i produktet.

- De var de første, vi spurgte. Kuhn har hidtil kun haft mindre sprøjter, men har selv startet en større produktion, men de kommer ikke op i det samme segment for storsprøjter. De går efter den store volumen, og egentlig ser man bare det her som en fordel, at vi får opdyrket markedet hos de store landmænd og maskinstationr, hvor de så kan være aktuelle med andre produkter. Danmark er ofte 10 til 15 år foran resten af markedet, fortæller han.

Om MI

- Importvirksomhed med base i Vejle.
- Var tidligere ejet af en række maskinhandlere i fællesskab, men ejes i dag af den hollandske koncern ZBG.
- Største mærke er Kuhn.

Stort bliver større

Christian Korsholm ser lille ud i forhold til en 40 kubikmeter stor vogn, men det kunne være endnu »værre«.

Skal passe med lastbilen

Ude foran MIs store show-room i Vejle står der en Hawe-sneglevogn med efternavnet 4000. Det står egentlig for en størrelse omkring 40 kubikmeter, men vognen kan faktisk klare 43 kubikmeter last. Det tænker de fleste sikkert er stort nok for dansk landbrug.

Men selv den størrelse vogn kommer til kort engang imellem, fortæller Christian Korsholm.

- For tiden er der faktisk ret stor forespørgsel på storebroren, som er på 50 kubikmeter. Det giver mening, hvis man skal køre til et »badekar« på 48 kubikmeter, så lastbilchaufføren kan komme afsted i stedet for, at man skal vente på en sjat mere med den »lille« vogn.

NYT FRA HEG

HIMMERLANDS ERHVERVS- OG GYMNASIEUDDANNELSER

FREMTIDENS UDDANNELSE

Hvad kræver en fremtid med førerløse køretøjer og nye drivmidler af uddannelserne? Og hvordan bør uddannelserne fremtidssikres generelt?

Maskinbranchen mødes i fremtids-værksted

Hvordan skal fremtidens uddannelser for maskinbranchen se ud, og hvilke elementer skal de indeholde?

Det sætter HEG fokus på ved et fremtidsværksted, hvor interesserede i maskinbranchen kan være med til at diskutere fremtiden og dele deres holdning.

Dagen, som arrangeres sammen med det lokale uddannelsesudvalg for entreprenør- & landbrugsmaskinmekanikeruddannelserne, foregår 4. april på HEG.

Undervejs vil der være en række workshops, hvor deltagerne selv kan vælge sig ind på forskellige fagområder og komme med deres indspark og idéer.

I løbet af dagen vil der også være en række indlæg. Blandt andet vil formand for Dansk Maskinhandlerforening Troels Jensen tage forsamlingen med ind i krystalkuglen og se nærmere på, hvor maskinbranchen bevæger sig hen i de næste ti år.

Administrerende direktør Michael Husfeldt vil fortælle om Danish Agro Machinery´s strategiske overvejelser om lærlinge i maskinbranchen.

På entreprenørsiden vil maskinforvalter Bo Michael Mikkelsen fra Per Aarsleff A/S fortælle om deres overvejelser om fremtidige maskinindkøb med bud på fremtidens drivmidler, teknologi og krav til førerkomfort.

Fra FarmDroid kommer regional sales manager Rasmus Mikkelsen Thusen og giver sit bud på, hvad førerløse køretøjer vil stille af nye krav til uddannelserne i fremtiden.

Læs mere om dagen på heguddannelser.dk/kampagner/fremtidsvaerksted-den-4-april-2024.

Ni ud af ti fuldfører

På HEG's erhvervsfaglige forløb var fuldførelsesprocenten på 92 procent i 2023.
Ifølge direktør Ulf Givskov er det en af grundene til, at skolen har vendt et ellers negativt elevoptag.
- Mere end ni af ti gennemfører den uddannelse, de er startet på. Det kombineret med vores meget lave fraværsprocenter fortæller kommende elever, at de kan være trygge ved at vælge os, siger han med henvisning til, at antallet af årselever steg med fem procent i 2023.
Ifølge uddannelsesstatistikkerne har HEG overordnet set det gennemsnitlige laveste fravær på uddannelsesinstitutioner i Nordjylland, der tilbyder både gymnasie- og erhvervsuddannelser.
Også fremadrettet ser det ud til, at HEG er i vækst.
I 2024 budgetterer skolen med en elevfremgang på seks procent. Skolen kan bl.a. byde velkommen til 326 nye elever, som påbegynder en erhvervsuddannelse.

Kursister fra ind- og udland

Efteruddannelserne er i en positiv udvikling på HEG. Her var der en stigning på 57 procent i 2023 i forhold til 2022. Skolen tiltrækker hovedsageligt kursister fra Nordjylland, mens enkelte kurser tiltrækker kursister fra hele Danmark og flere lande i Europa. I 2023 renoverede og indrettede skolen en kursistfløj med plads til 41 overnattende kursister, der i perioder har været brugt med med fuld belægning.

Åbner kollegium for ordblinde

Fra august i år åbner HEG et kollegium for ordblinde. Her vil der være ekstra fokus og hjælp til ordblinde elever.

- Vi tror, at efterspørgslen er størst på hhx og htx, og derfor vil det i første omgang være disse unge, vi forsøger at tiltrække. Men i princippet kan vi huse unge studerende, hvad enten de går på htx, htx, eux eller eud, fortæller direktør hos HEG, Ulf Givskov.

Som en del af kollegiet vil der blandt andet være mulighed for brug af hjælpemidler og læse-skrive værktøjer.

HEG og direktør Ulf Givskov har fokus på at hjælpe ordblinde.

Streetart i Aars

I starten af 2024 har elever på HEG haft travlt med at prøve kræfter med nye sprayteknikker og lære en masse om streetart.

Det er dog ikke kun blevet til at skaffe ny viden. Elever fra erhvervsuddannelserne har også selv været i gang med det kreative arbejde, så der nu er godt gang i udsmykningen af skolen og kollegier med ny kunst for at sætte et mere moderne præg på skolen.

Igen over 200 nye elever

I de sidste fire år har optaget til mekaniker-uddannelser i Aars været stabilt højt.

Mange unge vil gerne arbejde med landbrugsmaskiner for tiden.

De har prøvet det før.

At få mere end 200 nye elever til at starte på uddannelserne som landbrugsmaskin- og entreprenørmaskinmekaniker.

Men ud over at sætte en ny rekord for optaget i 2024 markerer årets antal på 209 nystartede elever på H1 til uddannelsen på Himmerlands Erhvervs- og Gymnasieuddannelser også, at der efterhånden kommer stabilt mange elever til hvert år og dermed nye kræfter til værkstederne rundt omkring i landet.

- Det er dejligt, at vi ikke oplever de her fald og opture, som vi tidligere har set. Det ser ud til, at det lange seje træk med at få nye elever lykkes, konstaterer uddannelseschef Aksel Gaardsted Christiansen.

Holder fast i svært marked

Set over de seneste ti år har overskriften for erhvervsuddannelser i Danmark ellers været tilbagegang.

Danmarks Statistik kunne sidste år fortælle, at det samlede antal, der begyndte på en erhvervsuddannelse var faldet med en tredjedel over det sidste årti. Særligt uddannelser inden for kontor og handel oplever dramatisk tilbagegang.

Men det gælder altså ikke værkstederne i Aars.

- Vi kan sige, at vi har fastholdt et godt optag i et vanskeligt marked, siger han.

Erhvervsuddannelserne har fået mere politisk medvind i de senere år, efter at den nye regering har udtalt, at de ønsker at øge optaget.

- Samlet ligger erhvervsuddannelserne stadig alt for lavt i forhold til ambitionerne, men vi er da med til at gøre en indsats for at trække den rigtige vej. Vi har fået summen af mange forskellige indsatser til at nå en del ad vejen, og vi er jo ikke alene. Både branchen og fagforeningerne hjælper godt til, siger Aksel Gaardsted Christiansen.

– Vi klarer os bedre end nabolandene

Maskinbranchen har rykket sig markant i det sidste års tid, men tingene er ikke gået i stå som i nabolandene, siger formand Klaus Meldgaard.

Mange ankom med et forholdsvis solidt år i ryggen, da medlemmerne hos Maskinleverandørerne indtog Hotel Imperial i starten af året til deres årlige generalforsamling.

Faktisk overraskede 2023 til den gode side, lyder det fra Maskinleverandørerne.

- Vi kom jo fra, at vi havde haft et 2022, som var et virkelig stærkt år, efter at der kom gang i hjulene. Og så tænkte vi, at det ikke kunne blive ved, da vi lagde budgetter for 2023. Det viste sig for langt de fleste af os, at det blev et langt bedre år end forventet, siger Klaus Meldgaard. Når han ser uden for landets grænser, er situationen noget anderledes.

- Du kan godt sige, at vi lever lidt på en grøn ø. Tyskerne er i recession og har store udfordringer, efter at de har valgt ikke at tage flere lån. De sætter tæring efter næring, og det er til dels også det, vi hører fra kolleger i Sverige, siger han og glæder sig over, at der stadig sættes en del anlægsprojekter i gang i Danmark sammen med en del aktivitet inden for cirkulær økonomi. Det sidste leverer hans egen virksomhed Meldgaard også maskiner til.

- Som 2024 er startet, holder vi også niveau i år. Vi har travlt med maskiner til råstofindustrien, genbrug og hele den cirkulære økonomi. Og med udsigterne på anlægsaktiviteterne indikerer det, at vi også får travlt i 2024 og ind i 2025, siger han.

Maskiner på lager

Det punkt, hvor verdenen har ændret sig mest i det sidste års tid, er nok, hvor hurtigt fabrikkerne kan levere maskinerne ud til Maskinleverandørernes medlemmer.

- Her er vi ved at være i normalt trav igen med tre til fire måneders leveringstid i stedet for 14-15 måneder. Det er klart, at vi har været i en tid, hvor nogle var bedre end andre til at have fyldt deres lagre op, og nu kan man pludselig stå med lige vel store lagre, siger han.

Prismæssigt forventer branchen ikke reduktioner efter flere års stigende priser på nyt udstyr.

- Da priserne steg, var det blandt andet begrundet i, at stålpriserne steg gevaldigt. De er faldet noget igen, men argumentet går på miljøomkostninger og højere arbejdslønninger, så vi kommer ikke til at se, at man sætter priserne ned. Grejet

Formanden

- Klaus Meldgaard er formand for Maskinleverandørerne Entreprenør.
- Til daglig er han afdelingschef i Meldgaard.

Det står langt bedre til med anlægsaktivieterne i Danmark end rundt omkring os, konstaterer formand Klaus Meldgaard, Maskinleverandørerne. Foto: John Christensen/ LandbrugsMedierne

er blevet dyrere end for tre år siden, men det, vi ser nu, er mere naturlige årlige prisstigninger, som der altid er, siger han.

Er alt så helt enkelt i hverdagen? Som alle andre steder påvirker det aktuelle renteniveau også mange kunder, når der skal handles. Der skal tænkes en gang mere over tingene.

Mangel på kvalificeret arbejdskraft er også en vedvarende bekymring.

- Lønningerne er dog blevet en udfordring for os alle. Når der er knaphed på kvalificeret arbejdskraft, og få mekanikere i branchen, vil lønpakken i det segment være et parameter, der fylder mere og mere i vores budgetter.

En anden udfordring er fremtidens arbejdskraft.

Her glæder Klaus Meldgaard sig over, at A.P. Møller Fonden har givet 125 millioner til erhvervsuddannelserne i regi af NEXT i København.

Pengene skal bruges til en ny bygning, der skal skabe en attraktiv og bynær ramme for unge, der går på en erhvervsuddannelse i hovedstaden.

- Det der med et fedt studiemiljø skal da ikke kun være på gymnasie- og universitetsuddannelserne. Som et ekstra krydderi til de eftertragtede fredagsfester på gymnasierne kan der også komme tømrerelever, mekanikere, frisører og alle mulige andre forskellige uddannelser til en og samme fest, hvor alle typer uddannelser ligestilles, sagde han.

Under generalforsamlingen blev Jan Dahl, Wirtgen Denmark A/S, og Robert Kjærgaard, Stemas A/S, genvalgt til bestyrelsen for ML-Entreprenør, mens Lasse Lindholm, Lindholm Maskiner A/S, blev genvalgt til bestyrelsen for ML-Park, Vej og Anlæg.

Det viste sig for langt de fleste af os, at det blev et langt bedre år end forventet.

Klaus Meldgaard

Om Maskinleverandørerne

- Maskinleverandørerne er delt op i to sektionere, Entreprenør-sektionen og Park, Vej og Anlæg-sektionen.
- Tilsammen har de 60 medlemmer.
- Sekretariatet varetages af DM.

Også hørt til mødet

Sådan må kommunen købe

Et af indlæggene under generalforsamlingen kom fra Københavns Kommune, der fortalte om reglerne, når de skal købe maskiner. Indkøbsansvarlig Dennis Østergaard Poulsen fortalte, at kommunerne ikke kan efterkomme maskinleverandørers ønske om at handle som med andre kunder. Kommuner er nemlig forpligtiget til at sætte køb i udbud, og det skal ske gennem SKI eller EU-udbud.
Køb under 500.000 kroner er fritaget for udbud, men forvaltningsretten skal overholdes. Over 500.000 kroner skal det ske gennem SKI, mens køb/udbud over 1.644.638 kroner skal ske som EU-udbud.

Nyt netværk samlet for første gang

Nyt netværk for Skov-Have-Park har afholdt sit første møde. Her kan man både møde nye og gamle kollegaer.

Ved årsskiftet overgik Brancheforening for Skov-Have-Park forretninger til at blive et udvalg under Dansk Maskinhandlerforening i stedet for en selvstændig forening.

Det nye Skov-Have-Park-netværk består derfor af alle de medlemsvirksomheder i Dansk Maskinhandlerforening, som helt eller delvist beskæftiger sig med salg og reparation af udstyr til skov-, have-, parkområdet.

I starten af februar var alle interesserede derfor inviteret til det første netværksmøde. Mødet var en introduktion til, hvad netværket kommer til at arbejde med, og det var muligt at komme med input til emner, som er relevante for den del af branchen.

På dette første møde var der et indlæg ved jurist Eva Kaya om vigtigheden af at have styr på sine handelsbetingelser. Eva forklarede gennem konkrete sager, hvorfor det er vigtigt at sikre sig bedst muligt mod krav fra kunderne ved at bruge foreningens handelsbetingelser. Hun forklarede også om muligheden for gennem foreningen at forsøge at skubbe lidt til retspraksis gennem nogle principielle sager,

Ud over at være historisk som første indlægsholder for det nye netværk leverede jurist Eva Kaya også en masse vigtige input om af at have styr på sine handelsbetingelser.

som på sigt kan blive til gavn for alle forhandlere.

Derudover var der et indlæg fra Casper Roensbech fra El Recycling om en ny samarbejdsaftale med foreningen, man kan gøre brug af.

Nye møder til efteråret

Det blev besluttet, at der planlægges to netværksmøder i efteråret, hvor det ene er fælles i Kolding, og det andet afholdes et par steder i landet, så flere forhåbentlig har mulighed for at deltage. Der var fra deltagerne ønske om emner som strategi, uddannelser i branchen, et netværksmedlem, der fortæller om sin vej i branchen, fremtidstendenser, tekniske udfordringer og meget andet.

- Jeg synes, vi er kommet rigtig godt fra start med det her netværk. Det var nogle spændende emner, vi kom rundt om i dag, og man kunne se og høre på den gode summen, at de, der var mødt op, havde god gavn af at sparre med nogle andre fra branchen. Vi glæder os til over de kommende måneder og år at udvikle og udvide Skov-Have-Park netværket, sagde udvalgsformand Mads Bach efter mødet.

Om SHP-netværk

- Tidligere var Skov-Have-Park en decideret brancheforening.
- For at forene kræfterne meldte foreningen sig sidste år ind i Dansk Maskinhandlerforening.
- I stedet blev der nedsat et udvalg målrettet forretninger med skov-have-park-aktiviteter.

Vi glæder os til over de kommende måneder og år at udvikle og udvide netværket.

Mads Bach, formand

Her henter El Recykling udtjent håndværktøj hos Bygma.

Henter udtjent IT og mindre batteridrevne maskiner

På netværksmødet havde vi inviteret El Recycling til at fortælle om deres koncept.

El Recycling har specialiseret sig i at genbruge og genanvende udtjent IT-udstyr i tæt samarbejde med ElRetur, der håndterer langt de fleste genbrugspladser rundt om i landet på vegne af producenter af blandt andet IT-udstyr.

Samarbejdet med El Recycling omfatter ud over muligheden for at få afhentet eget IT-udstyr også muligheden for at få afhentet mindre, batteridrevne skov-have-park maskiner.

- Vi afhenter gratis, og vi betaler for de produkter, vi kan genbruge, fortæller Casper Roensbech, der er én af de to stiftere af selskabet, der er beliggende i Randers. På den måde kan IT-udstyr og skov-have-park udstyr opgraderes og sælges primært på portaler i udlandet samt på egen hjemmeside. Det udstyr og de maskiner, der er defekte og ikke kan repareres, bliver neddelt i enkeltkomponenter og vil indgå som genanvendelse og gå tilbage i affaldsstrømmen og indgå i ny produktion. Vi afhenter over hele landet, og gennem vores 4 ISO-certificeringer har vi processer inden for arbejdsmiljø, miljø, kvalitet og IT-sikkerhed.

Virksomheden har cirka 20 fastansatte, og derudover er der tilknyttet en række CSR-forløb, pensionister og frivillige, så virksomheden i alt tæller cirka 42 medarbejdere.

- Vores samarbejde med medlemmer af Dansk Maskinhandlerforening er banebrydende ved, at den enkelte virksomhed får mulighed for at markedsføre sig over for sine slutkunder med et koncept, der bidrager til øget genbrug og genanvendelse og dermed er et bidrag til reduktion af CO_2, slutter Casper Roensbech.

Redigeret af
Per Hedetoft

Myndighederne har ryddet op i færdselsregler og skrevet paragrafferne sammen. Men trekanten er stadig lovpligtig.

Dansk særregel fortsætter

Advarseltrekanten fortsætter, viser nye opdaterede regler, der gælder fra 1. juli i år.

I forbindelse med at 'Detailforskrifter for køretøjer' bliver opdateret og samskrevet med 42 ældre dokumenter, kommer der nye krav til køretøjer, herunder traktorer, vogne og diverse redskaber gældende fra 1. juli 2024.

En af de ældre danske særregler ser ud til at skulle fortsætte, selv om det ikke er et fælles EU-krav.

Dermed vil der være behov for, at udenlandske producenter, den danske importør eller maskinejeren selv eftermonterer det krav på de vogne og redskaber, som skal køre på de danske veje.

Det drejer sig om:

Afmærkning som langsomtkørende køretøj § 22.

Traktorer, der ikke indgår i vogntog, skal være forsynet med afmærkning som langsomtkørende køretøj.

Stk. 2. Motorredskab, der ikke indgår i vogntog, og som ikke er bestemt til at føres af en gående, skal være forsynet med afmærkning som langsomtkørende køretøj.

Stk. 3. I følgende vogntog skal bagerste køretøj være forsynet med afmærkning som langsomtkørende køretøj:

1 Traktor med traktorpåhængsvogn eller påhængsredskab.
2 Motorredskab med påhængsvogn eller påhængsredskab. Dette gælder ikke for motorredskab, der er bestemt til at føres af en gående.
3 Bil med ikke-registreringspligtigt påhængsredskab.

Stk. 4. Øvrige køretøjer i de vogntog, der er nævnt i stk. 3, nr. 1 og 2, kan være forsynet med afmærkning som langsomtkørende køretøj.

Stk. 5. Afmærkning, jf. stk. 1-4, skal opfylde betingelserne i næste kolonne.

Generelle bestemmelser

1 Et køretøj må kun være forsynet med påbudt eller tilladt afmærkning som langsomtkørende køretøj.
2 Afmærkning som langsomtkørende køretøj skal opfylde følgende betingelser:
a) Skal bestå af en rød, fluorescerende, ligesidet trekant med en rød reflekterende kant.
b) Skal være anbragt bag på køretøjet med spidsen opad og være rettet bagud.
3 Afmærkning som langsomtkørende køretøj skal desuden opfylde én af følgende betingelser:
a) Skal være godkendt og mærket i henhold til FN-regulativ 69.
b) Skal være godkendt af Transportstyrelsen, Sverige.
c) Skal opfylde de lystekniske krav til fluorescerende materiale i FN-regulativ 27 og til reflekterende vejtavlemateriale type 4 i bekendtgørelse nr. 426 af 13. april 2023 om anvendelse af vejafmærkning.
4 Afmærkning som langsomtkørende køretøj kan være aftagelig.

VERDEN RUNDT

Østrigske Pöttinger vækster og udvider i USA

1 Den østrigske producent Pöttinger skruer nu op for tilstedeværelsen i Nordamerika med et nyt hovedkvarter i staten Indiana. Pöttinger etablerede sit eget datterselskab i USA i 2008, og nu har man udvidet med et nyt og større hovedkvarter i Valparaiso i Indiana. Grundstenen til den nye bygning blev lagt i marts 2023, og en 20 hektar stor grund tæt på den tidligere placering blev købt. Her er siden rejst en bygning på omkring 1.800 kvadratmeter. Behovet for plads til reservedelsopbevaring, uddannelse og kundeservice i USA er ifølge Pöttinger steget markant i de senere år.

Isuzu med stort lad og egen strømforsyning

2 Maskinstationer og entreprenører køber mange pickup'er, men af og til er standardudgaven ikke helt nok. Det ved man hos Isuzu Danmark, som har specialiseret sig i individuelle opbygninger af Isuzu D-Max.

Senest har virksomheden Gravemesteren på Lolland fået leveret en udgave med forstørret lad med aluminiumssider, ligesom der er luftaffjedring på bagakslen. Dertil er en inverter til 220 Volt en praktisk tilføjelse for ejeren, der nu kan oplade sit elektriske værktøj direkte fra sin pickup.

Fasterholt melder udsolgt og udvider fabrikken

3 Vi har brug for hver en kvadratmeter. Sådan lyder meldingen fra Fasterholt Maskinfabrik om de ekstra 3.500 kvadratmeter, som den danske producent af vandingsmaskiner nu udvider med. Der meldes nu om fyldte ordrebøger for resten af 2024.

- Men landmændene har brug for at kunne vande, når sæsonen starter. Derfor er vi også jublende glade for, at vi endelig kan komme i gang med byggeriet, lyder det fra direktør Rikke Kjær Aslak, som sammen med sin bedstefar Agner Thisgaard netop har taget første spadestik.

Sima i Paris er udsat, men uden ny dato

4 Det er allerede længe siden, at producenter som Pöttinger og John Deere meldte fra til den store landbrugsmesse Sima i Paris, og siden har mange andre store udstillere gjort det samme. Det har fået arrangørerne Exposima til at tage konsekvensen, nemlig at aflyse 2024-messen, der skulle have været holdt i slutningen af november i år. Det betyder, at den næste Sima messe antagelig vil blive holdt i Paris i 2026, men der er endnu ikke meldt nogen dato ud. Sidste gang, Sima blev holdt i Villepente nord for Paris, var i 2022.

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