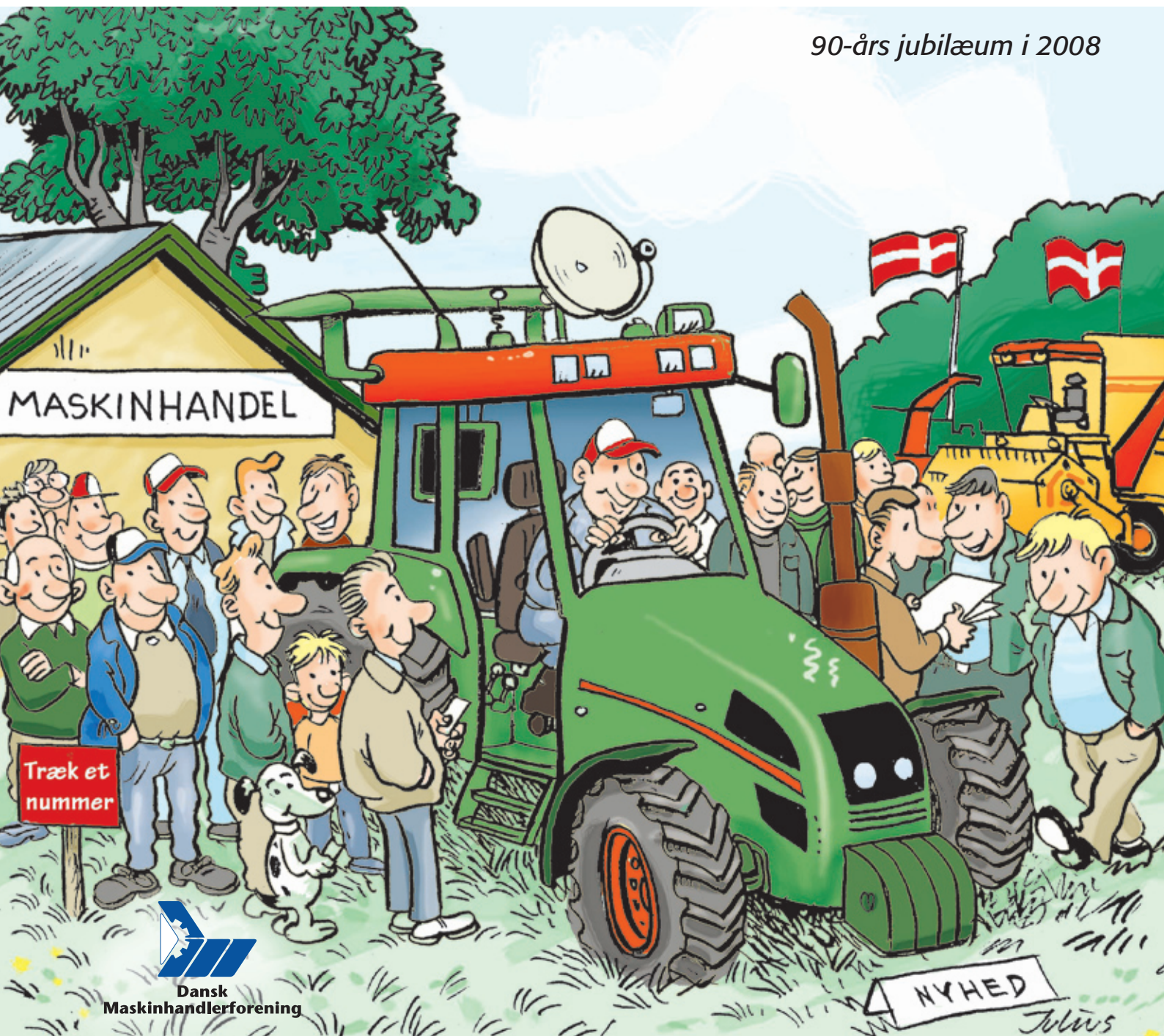


DANSK MASKINHANDLERFORENING

90-års jubilæum i 2008



Dansk
Maskinhandlerforening

Dansk Maskinhandlerforening
90-års jubilæum i 2008



Udgivet af Dansk Maskinhandlerforening i november
2008 i anledning af foreningens 90-års jubilæum.

Redaktion og tekst Niels Damsgaard Hansen,
ndhtxfoto, bortset fra forordet.

Korrektur og inspiration DM-sekretariatet

Grafik Jens Julius (forside)
Hans Møller, Møllers – grafisk Tegnesteue (tabeller og grafer)

Sats og tryk Rosendahls Bogtrykkeri, Esbjerg

Oplag 2.000 eksemplarer

ISBN 978-87-992849-0-0

Gengivelse af bogens indhold tilladt med tydelig angivelse af kilde

Dansk Maskinhandlerforening
Kokholm 3C
6000 Kolding
Tlf. +45 39 27 00 87
E-mail dmh@danskmaskinhandel.dk

2008

FORORD

Det er nu 15 år siden Dansk Maskinhandlerforening fejrede 75 års jubilæum, hvor foreningen udgav en meget flot bog med titlen **Dansk Maskinhandlerforening 1918 – 75 års jubilæum – 1993**.

Den nuværende bestyrelse i Dansk Maskinhandlerforening besluttede allerede i foråret 2008, at der skulle udarbejdes et efterskrift for perioden 1993 til 2008 i forbindelse med foreningens 90-års jubilæum.

Vi håber, denne historie kan skabe glæde og minder for rigtig mange branchefolk og ikke mindst skabe forståelse og indsigt for næste generations ledere og medarbejdere i landbrugsmaskinbranchen i Danmark.

Foreningens 90-års jubilæum i 2008 er samtidig også et år præget af store forandringer. Sekretariatet flyttede i foråret 2008 fra Brønshøj til Kolding, og en hel ny organisation skulle etableres i det nye sekretariat.

Bestyrelsen og direktionen i Dansk Maskinhandlerforening har i jubilæumsåret også arbejdet med nye strategier og værdier for foreningen.

Der er formuleret en ny vision for foreningen, som sætter fokus på resultater og værdier. Dansk Maskinhandlerforenings vision er:

Vi skaber værdier for vores medlemmer – hver dag

Visionen opfølges af en klar mission for foreningen.

Dansk Maskinhandlerforenings mission er:

At skabe viden og lønsomhed hos vore medlemmer og deres medarbejdere

Foreningen har endvidere udarbejdet fire værdier, som skal afspejle vores forening og medlemmernes arbejde og adfærd i forhold til vores omgivelser og medarbejdere.

Dansk Maskinhandlerforenings fire **værdier** er:

- **Åbenhed**
- **Engagement**
- **Fortrolighed**
- **Ansvarlighed**

Dermed er rammerne lagt for foreningens virke og grundlag frem til vores 100-års jubilæum i 2018.

Vi takker de mange i bogen, som har bidraget med "input" og inspiration til både før, nu og fremtidige betragtninger omkring vores branche.

En særlig tak skal lyde til de tre tidligere formænd for Dansk Maskinhandlerforening, nemlig Asger Andersen, Karsten Jensen og Hans Holm, som sammen med tidligere fuldmægtig i Dansk Maskinhandlerforening Jytte Christensen deltog i et 24 timers seminar i Kolding – for at få dette projekt sat i gang.

Tak til journalist Niels Damsgaard Hansen, som påtog sig opgaven at skrive DM's 90-års jubilæums efterskrift.

Rigtig god læsning – og husk fortiden kan vi ikke ændre, men vi kan ødelægge nutiden ved at bekymre os om fremtiden.

*Jens Aage Jensen
Formand for Dansk Maskinhandlerforening
Kolding, november 2008*

INDHOLD

Fremtidens landbrug – i DK og globalt	Side 5
Fremtidens maskiner, interview med Martin Heide Jørgensen	Side 12
Fremtidens forhandling af landbrugsmaskiner, interview med Jørgen Damkjær	Side 14
To nye medlemmer af DM, interview med Svend Aage Jensen og Keld Andersen	Side 16
DM i fremtiden, interview med branchedirektør Michael Husfeldt	Side 18
Jens-Aage Jensen om hans formandsperiode	Side 21
Karsten Jensen om hans formandsperiode	Side 24
Hans Holm om hans formandsperiode	Side 26
Asger Andersen om hans formandsperiode	Side 28
Claus Jensen, Dansk Metal, interview om samarbejdet med DM	Side 30
Branchens og landbrugets udvikling de seneste 15 år	Side 31
Bestyrelsen og medarbejdere i DM-sekretariat	Side 39

MULIGHEDERNE ER ENORME

Det globale landbrug har et kæmpe potentiale til at producere langt større mængder – “fødevarekrisen” var bare en krusning på overfladen

I høsten 2007 skete der det fantastiske for planteproducenterne, at prisen på afgrøderne fik en dramatisk stigning – ikke kun i Danmark, men over hele kloden. Dårligt vejr i de betydende dele af verden med produktion af korn, sojabønner og mange andre afgrøder betød, at høsten blev dårligere end forventet. Samtidig var store landes nationale politikker for forsyning af brændstof til biler, lastbiler og busser med til at øge forbruget betragteligt.

For spekulanter var denne situation en kærkommen anledning til at placere overskydende likviditet andre steder end i de sædvanlige aktier, obligationer, ejendomme, guld og så videre. Det gav prisen på salgsafgrøderne en yderligere stigning.

En kort stund så det ud til, at træerne skrabede bunden af skyerne for planteproducenterne – og snart fulgte prisen på mælk og mejeriprodukter med op, mens svineproducenterne sad tilbage med smerten som følge af de stigende omkostninger til foder. For prisen på svinekød fulgte ikke med op.

Det gjorde til gengæld prisen på alle de hjælpepestoffer, som landbruget anvender lige fra prisen på finansiering til prisen på diesel, pesticider, handelsgødning og maskiner.

Prisen på forpagtninger, jord og ejendomme fulgte også med op i kølvandet på de øvrige stigninger – og verden over er prisen på jord steget. Og mange steder til et niveau, som ikke modsvares af jordens evne til at give afkast af en almindelig landbrugsproduktion. Men i en situation med stejlt stigende indtjening betød det tilsyneladende ikke alverden.

Købekraften går efter kvalitet

Set på verdensplan oplever en stor andel af klodens befolkning på 6,3 milliarder mennesker også en kraftigt stigende velstand og deraf følgende øget købekraft.

Middel- og overklasserne i Asien, Kina, Indien samt flere andre steder vokser med millioner fra år til år – disse mennesker efterspørger i stigende grad kvalitet og sikkerhed på flere planer. Her har det danske landbrug sine fremtidsmuligheder – ikke som leverandør af bulk men af fødevarer med høj kvalitet på flere niveauer. Samtidig kan det konstateres, at verden ikke har så meget brug for det danske landbrug, som det har for verden. Vi er nemlig alt for små til at betyde noget for den samlede forsyning med landbrugsprodukter, hvad der i det efterfølgende beskrives mere indgående.

Et vendepunkt i 2008

Hvor indgangen til 2008 fandt sted med pilen pegende opad for alle de økonomiske faktorer set med landbrugsøjne, bliver årets udgang næppe så rosenrød.

For september og oktober 2008 var for alvor vendepunkt i den globale økonomi, som blev ramt af et amerikansk overforbrug i årevis baseret på oppustede værdier og belåning.

Høsten i efteråret 2008 udviste også meget stigende udbytter, sådan at priserne på afgrøderne igen faldt tilbage. For mange afgrøder blev prisen den halve af det, den var på sit højeste tidligere på året.

Men prisen på hjælpepestofferne er ikke faldet tilsvarende, og dermed står landmændene tilbage i en situation, hvor bytteforholdet mellem indsatsfaktorerne og deres produkter er ringere, end før afgrødernes pris himmelflugtede.

Som nævnt andet sted i denne bog er maskinhandlerens optimale situation, at landbruget tjener gode penge, så landmændene har råd til at investere i nye maskiner og vedligeholde den eksisterende maskinpark godt.

Danmark sætter ikke dagsordenen

Så det store spørgsmål for dagens maskinhandler må være, om de danske landbrug – hvor mange de end er og bliver – fortsat kan opretholde deres gode indtjening?

Selvom vi i årtier har haft for vane at betragte den danske produktion af landbrugsvarer som stor både i mængde og betydning, fordi vi har en stor eksport af især svinekød og mejeriprodukter, er der måske grund til at eftertænke den opfattelse.

For er den danske produktion af fødevarer og råvarer fra landbruget stor set i global sammenhæng?

FAO, som er fødevareorganisationen under FN, indsamler hvert år statistik om den globale produktion af fødevarer – herunder arealer, udbytter pr. hektar og udbytter i alt. Det er en forholdsvis detaljeret statistik, som gør det muligt at sammenligne lande, regioner og verdensdele op mod den samlede verdensproduktion.

I tabellen "Verdens kornproduktion" er udvalgte tal vist for at gøre det muligt at sammenligne den danske produktion med produktionen andre steder.

Det viser sig, at vi i Danmark i 2007 kun havde 0,21 procent af det areal, der globalt blev dyrket med korn og kornlignende afgrøder (udover vores kornarter er det afgrøder som majs, ris, sorghum og hirse med flere).

Men verden over er der rigtig mange lande, hvor de høstede langt mindre pr. hektar, end vi gjorde i Danmark. Så det er nok tænkeligt, at vi havde en procentvis større andel af den samlede produktion af korn.

Ganske rigtigt høstede vi i 2007 i Danmark 0,35 procent af den totale mængde korn. Men det batter jo ikke meget alligevel i den totale forsyning med korn og kornlignende afgrøder. Vi må erkende, at Danmark i global sammenhæng blot er en mindre spiller – overgået ikke kun af mange kollegaer i EU, men også af lande som Burma, Filippinerne, Ægypten, Iran og Vietnam med flere for at nævne nogle af dem, vi normalt ikke tænker over som større end os i den sammenhæng.

Masser af udyrkede arealer

I Danmark får landmændene meget ud af de resurser, de råder over. Andre steder i verden kniber det med resurserne i form af viden og hjælpepestoffer, mens arealerne er der eller kan skaffes via rydning og opdyrkning.

Med en fortsat hårfin balance mellem udbud og efterspørgsel på de basale landbrugsprodukter er der et stort incitament til at øge produktionen over hele kloden.

Det mærkes her i 2008 blandt andet på, at det er svært at skaffe hjælpepestoffer nok i form af blandt andet maskiner, handelsgødning og pesticider. Fabrikkerne kan ikke eller ønsker ikke at producere så meget, at der er rigeligt til at efterkomme efterspørgslen.

Brugen af moderne teknologi og dyrkningsmetoder øger udbytterne og nedsætter behovet for menneskelig arbejdskraft – produktionen bliver mere effektiv.

Men hvad er potentialet egentlig ud fra de kendte tal? Ser vi blot på mulighederne for at dyrke mere land inden for de områder, der tidligere var socialistiske, er der alene her enorme muligheder sammenlignet med, hvad vi har af landbrugsjord i Danmark.

For der blev i 2007 dyrket 38.783.759 færre hektar med korn i Russiske Føderation, Kasakhstan, Ukraine og Østeuropa sammenlignet med 1993.

I de tre førstnævnte lande drejede det sig om et areal 14,7 gange større end det areal, vi dyrkede med korn i Danmark. I Østeuropa var det tilsvarende et areal 12,1 gange større end det danske – eller i alt et 26,8 gange større areal end arealet med korn i Danmark. Det er således enorme arealer, der er udtaget af produktionen – stort set uden at være benyttet til andre formål.

Plads til øgede udbytter

Såfremt arealerne, der er taget ud af produktion i Russiske Føderation, Kasakhstan, Ukraine og Østeuropa, igen benyttes til dyrkning af korn, vil verdensproduktionen af korn blive øget ganske betragteligt selv med de forholdsvis lave udbytter, der var på de allerede dyrkede arealer. Og formår landmændene i disse lande at øge udbytterne ad åre, er potentialet ganske enkelt ret enormt, fordi arealerne er så store.

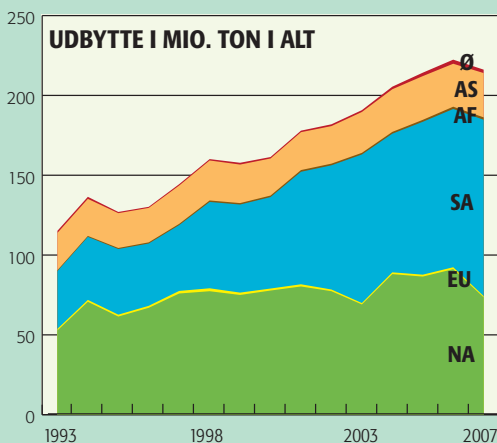
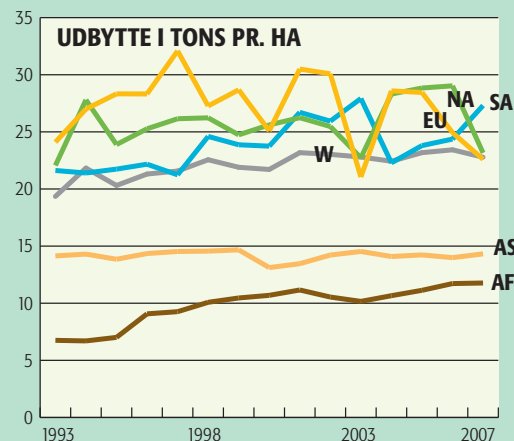
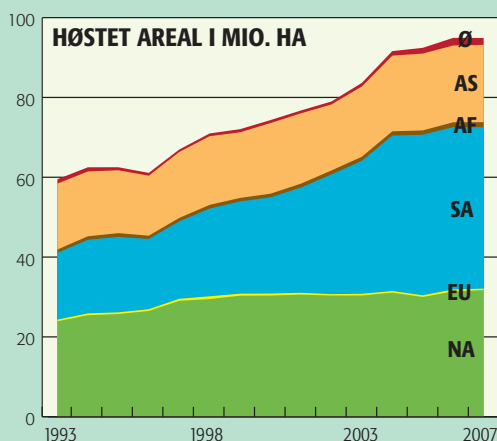
I Danmark blev der i 1993 høstet et gennemsnit på 57 hkg pr. hektar, og det gjorde der også i 2007 ifølge tallene fra FAO.

I Russiske Føderation var tallene henholdsvis 16 og 18 hkg pr. hektar i gennemsnit – således en mindre fremgang. I Ukraine var tallene 33 og 21 hkg pr. hektar – altså en betragtelig tilbagegang. I Kasakhstan var tallene 10 og 13 hkg pr. hektar – dermed en pæn fremgang, men på et meget lavt niveau. I Østeuropa som helhed var det gennemsnitlige udbytte i korn 22 hkg pr. hektar i både 1993 og 2007.

Da 2007 var et dårligt år for kornhøsten af klimatiske årsager, har der i flere af landene været lidt højere udbytter i den mellemliggende periode.

Forestiller man sig, at produktionen i de nævnte lande/områder bliver øget med 10 hkg pr. hektar, hvilket ikke er urealistisk, giver det hele 1.912.372.300 hkg mere korn – eller hvad der svarer til 233 gange den høstede mængde korn i Danmark i 2007.

SOJABØNNER



Graferne viser det samlede høstareal, gennemsnitligt udbytte pr. hektar og høstudbyttet i alt for sojabønner i udvalgte lande og verdensdele/verden. Det fremgår, at Sydamerika får en stadig større betydning med hensyn til dyrkning af soja, som USA's farmere har været vant til at dominere indtil slutningen af 1990'erne.

- EU EU
- NA Nordamerika
- SA Sydamerika
- AF Afrika
- AS Asien
- Ø Øvrige
- W Verden

Kilde: FAO

Udsigten til, at alverdens landbrug kan holde klodens befolkning forsynet med korn i de kommende årtier ser altså ganske lys ud, så længe klima og andre makroforhold ikke vælter læsset.

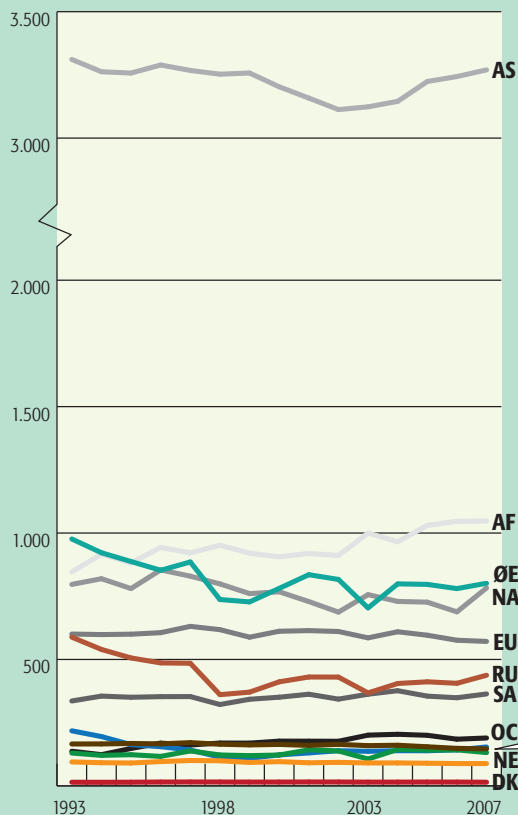
Makro-forhold kan være politiske omstændigheder, økonomiske kriser, krige og så videre. Men stigende velstand kommer også til at spille en betydende rolle. Udover forbruget af afgrøder til biobrændstoffer og en befolkningstilvækst er det især forbruget af kød, som æder sig ind på planteproduktionen.

Med stigende velstand følger normalt et stigende forbrug af kød. Kød er "dyrt" at producere målt i plantekalorier – og dermed betyder øget forbrug af kød et kraftigt indhug i produktionen af korn og planteproteiner sat i relation til, hvad et menneske kan nøjes med at forbruge, hvis det er vegetar.

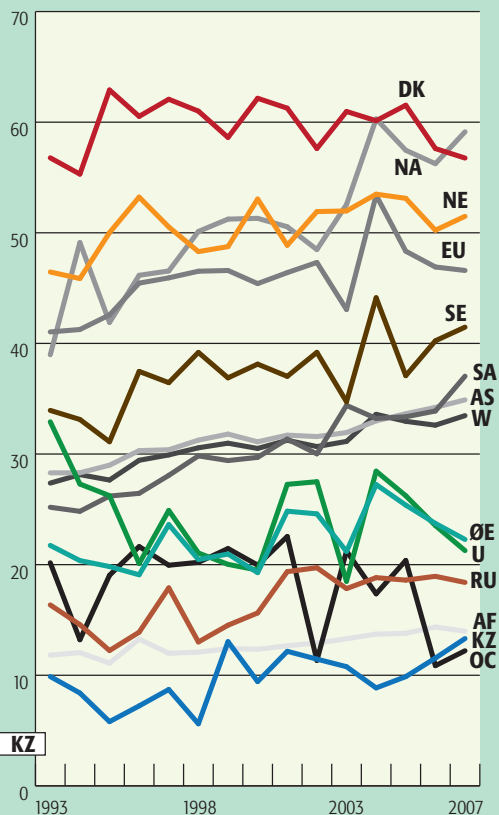
Af samme årsag er den største andel af verdens befolkning stadig meget lidt kødspisende, fordi kød er en dyr måde at blive mæt på. Med stigende velstand ændrer dette billede sig.

Korn

HØSTET AREAL I 1.000 KM²



UDBYTTE I TON PR. HA



DK Danmark
NE Nordeuropa
SE Sydeuropa
ØE Østeuropa

U Ukraine
KZ Kazakistan
RU Russiske
Føderation

EU EU
OC Oceanien
AF Afrika
NA Nordamerika
SA Sydamerika
AS Asien
W Verden

Kilde: FAO

Så aftrækket på korn og planteprotein til produktion af kød vil også øges.

En prognose fra OECD/FAO

Og så er vi tilbage ved de danske landmænd, som i over 100 år har været eksperter i animalsk produktion. Hvis de vil, kan de stadig holde sig en grisetryne foran konkurrenterne, men det kræver omtanke og investering i såvel produktionen som markedsføringen – hvad enten det er konventionelle eller økologiske produkter, de producerer.

Her i 2008 udsendte OECD-FAO deres fjerde fælles Agricultural Outlook 2008–2017. Det efterfølgende er korte uddrag af en uofficiel dansk oversættelse:

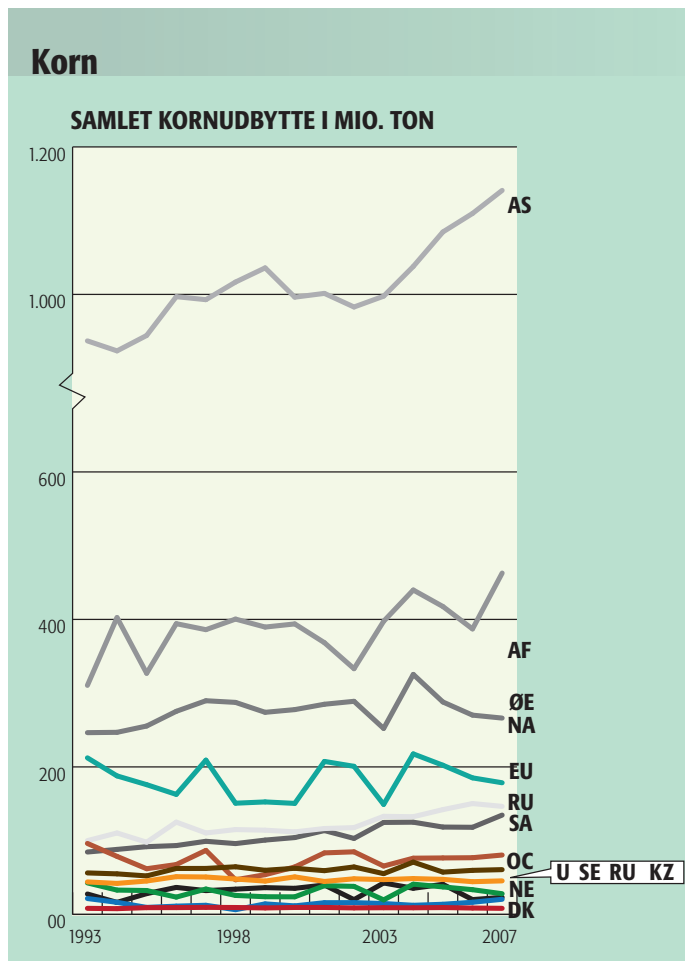
”Som et resultat af dynamik inden for udbud og efterspørgsel peger Outlook i retning mod, at råvarepriserne – i nominelle termer – på mellemlangt sigt i gennemsnit vil ligge betydeligt over de niveauer, der har været fremherskende i de seneste 10 år. Når gennemsnittet for 2008 til 2017 sammenlignes med det fra 1998 til 2007, er okse- og svinekødspriserne omkring 20 pct. højere, hvede, majs og skummetmælkspulver 40 til 60 pct., smør og olieholdige frø mere end 60 pct. Men fra dette højere niveau vil priserne fortsætte deres fald i realpriser om end i et svagere tempo.

Herudover vil nogle priser også være mere flygtige end tidligere: det forventes ikke, at varelagrene bliver fyldt betydeligt op i perioden.

Det globale landbrugs epicentrum flytter sig yderligere fra OECD og hen imod udviklingslande. Både forbrug og produktion af alle produkter vokser hurtigt i udviklingslande bortset fra hvede. Senest i 2017 forventes disse lande at ville dominere produktion og forbrug af de fleste råvarer.

Den dramatiske prisstigning siden 2005/06 er delvis et resultat af ugunstige vejrforhold i store kornproducerende regioner i verden. I en sammenhæng med lave, globale lagre ville denne udvikling alene have udløst stærke prisreaktioner. Disse forhold er ikke nye. Det er

Graferne viser det samlede høstareal, gennemsnitligt udbytte pr. hektar og høstudbyttet i alt for korn og kornlignende afgrøder (majs, ris, hirse med flere) i en række udvalgte lande og verdensdele/verden i perioden 1993-2007. Det fremgår, at Danmark både har et meget lille areal og en meget lille andel af verdens produktion af korn – og at vores udbytte ligger helt i top. Hvis andre lande øger deres udbytter, vil det betyde en betragteligt større produktion – mange hundrede gange den samlede danske produktion.



sket tidligere, og priserne er faldet, når udbuddet bedres over tid. Outlook ser ingen grund til at tro, at dette ikke vil gentage sig i løbet af de næste få år.

De underliggende kræfter, der driver udbuddet af landbrugsprodukter (i det store hele produktivitets-gevinster) vil til slut opveje kræfterne, der bestemmer stærkere efterspørgsel. Som konsekvens heraf vil priserne fortsætte med deres fald i realpriser, selv om det muligvis ikke vil blive helt så meget som tidligere."

Muligheder og trusler

De danske landmænd og dermed medlemmerne af DM har fortsat gode muligheder for at klare sig godt i den globale konkurrence om at forsyne verden med fødevarer og råvarer til industriel brug.

Men det kræver, at især landmændene og deres fællesejede andelsselskaber erkender, at det ikke er på størrelse men andre kvaliteter, at værdierne skal skabes fremover.

For den danske landbrugsproduktion kommer til at udgøre en stadig mindre del af den samlede verdensproduktion. Vi har nemlig allerede formået at effektivisere vores produktion, sådan at vi får meget ud af arealerne, husdyrene, maskinerne og den arbejdskraft, der anvendes.

Andre vil hurtigt følge i vores fodspor og effektivisere på alle planer, sådan at både mængde og kvalitet øges betragteligt i de kommende år.

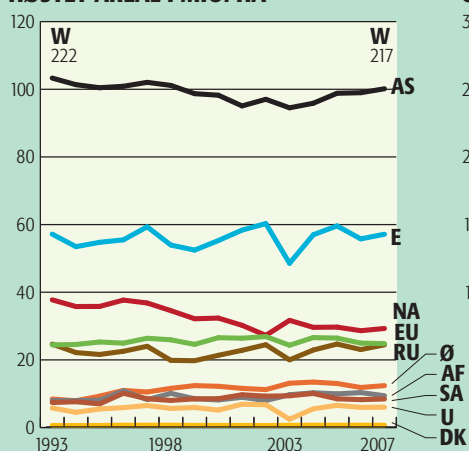
Det er ud fra disse kendsgerninger, at de danske landmænd skal forstå at navigere rigtigt fremover.

Mulighederne ligger i de stadig flere millioner mennesker verden over, som efterspørger høj kvalitet på mange planer. Her kan et fremsynet landbrug i Danmark hente sit guld.

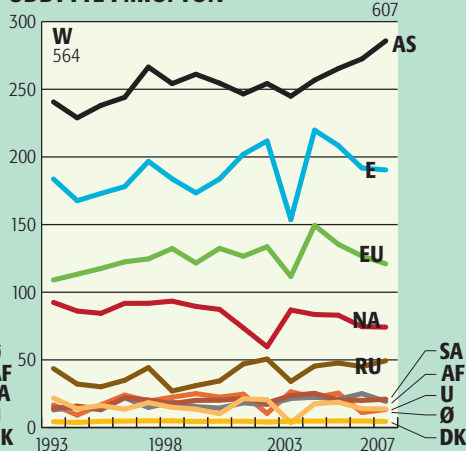
Og det er her, medlemmerne af DM også har en stor rolle at spille – som rådgivere, sælgere og servicevirksomheder.

HVEDE

HØSTET AREAL I MIO. HA



UDBYTTE I MIO. TON



Danmark er en meget lille og ubetydende spiller, når det gælder den globale produktion af hvede. Derfor betyder det intet for prisdannelsen på verdensmarkedet, om den danske produktion går op eller ned. Som det lidt overraskende fremgår, er Asien den del af verden, hvor den største produktion af hvede foregår.

Tabellen og grafikkerne viser verdens kornproduktion i årene 1979-2004 opdelt i perioder. I 2004 placerede Danmark sig på en 35. plads med en produktion af korn, der var 46 gange mindre end den kinesiske. Tabellen viser også, at lande som USA og Canada får stadig mindre betydning på det område.

VERDENS KORNPORODUKTION

Fordelt efter produktion i 2004. Tal i 1.000 ton

Kilde: FAO

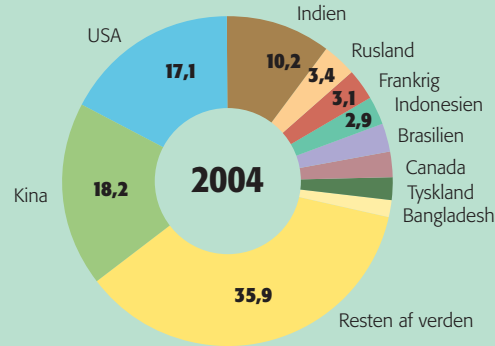
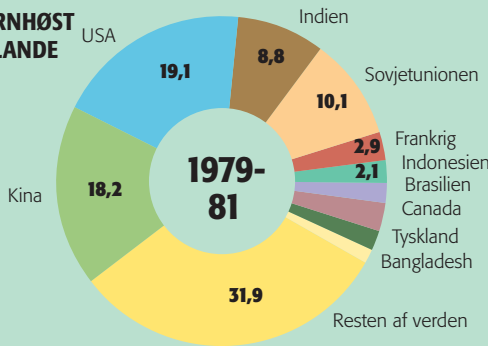
	1979-1981	1989-1991	1999-2001	2003	2004		1979-1981	1989-1991	1999-2001	2003	2004
1 Kina	286.488	390.171	420.308	376.123	413.166	20 Myanmar	12.986	14.111	21.818	24.163	24.822
2 USA	301.133	292.217	334.614	348.897	389.066	21 Spanien	14.709	19.306	20.198	21.412	24.747
3 Indien	138.182	195.478	238.012	233.406	232.360	22 Rumænien	18.109	18.286	15.479	12.962	24.314
4 Rusland			67.190	65.562	76.231	23 Italien	18.025	17.921	20.588	17.864	23.267
5 Frankrig	46.078	57.683	63.426	54.940	70.534	24 Nigeria	7.427	18.100	21.288	22.616	22.783
6 Indonesien	33.605	51.258	60.484	63.024	65.314	25 Storbrit.	18.840	22.644	21.691	21.511	22.030
7 Brasilien	30.805	37.702	50.148	67.453	63.812	26 Iran	8.855	12.973	14.002	20.930	21.810
8 Canada	42.727	52.917	49.502	50.174	52.684	27 Ægypten	8.134	12.672	19.356	20.682	21.315
9 Tyskland	32.044	37.910	46.473	39.426	51.097	28 Filippinerne	10.942	14.350	16.917	18.116	19.910
10 Bangladesh	20.983	27.987	37.960	40.876	41.044	29 Ungarn	13.001	14.603	12.158	8.770	16.737
11 Ukraine			28.878	19.662	40.997	30 Sydafrika	14.195	12.744	11.775	11.825	12.352
12 Vietnam	12.218		33.984	37.705	39.341	31 Kazakhsan			13.885	14.739	12.334
13 Argentina	24.579	19.988	36.569	33.961	34.212	32 Japan	14.318	13.946	12.444	10.826	11.990
14 Tyrkiet	25.232	28.283	30.235	30.807	34.050	33 Serbien/Montenegro			7.682	5.541	9.873
15 Mexico	20.391	23.553	28.822	30.315	32.751	34 Etiopien			8.654	8.720	9.280
16 Australien	21.150	21.390	36.232	41.652	31.520	35 Danmark	7.346	9.211	9.203	9.051	8.963
17 Pakistan	17.200	21.038	28.422	28.964	30.311						
18 Polen	18.466	27.594	25.017	23.391	29.635						
19 Thailand	20.316	23.624	30.132	31.420	28.277						
						Hele verden	1.573.227	1.903.961	2.084.615	2.085.774	2.270.360

- DK Danmark
- EU EU
- E Europa
- RU Russiske Føderation
- U Ukraine
- NA Nordamerika
- SA Sydamerika
- AF Afrika
- AS Asien
- Ø Oceanien
- W Verden

Kilde: FAO

VERDENS KORNHØST
FORDELT PÅ LANDE

Tal i procent



MARKARBEJDET BLIVER INDUSTRIELT

Fremover vil det være en operatør, der overvåger flere enheder på samme tid, som klarer markarbejdet, mener Martin Heide Jørgensen

Kvalitet og kapacitet.

– Udgangspunktet er, at det er økonomien, der styrer. Men inden for den ramme er kvalitet og kapacitet nøgleordene, konstaterer Martin Heide Jørgensen fra sin stol som ingeniør, docent og fagchef på Ingeniørhøjskolen i Århus.

Han er af den klare opfattelse, at fremtidens landbrugsmaskiner får et andet design – og mange bliver førerløse.



I fremtiden bliver en del af maskinerne førerløse, men de kommer til at arbejde under opsyn af en operatør, mener Martin Heide Jørgensen.

– Traktorføreren er en operatør, som udover at håndtere en traktor har førerløse redskaber med i marken.
– Teknisk er det allerede muligt. Det er blot et spørgsmål om accept fra samfundet af en løsning med førerløse enheder, siger han.

Fokus på at løse opgaven

Fremtidens maskinoperatør i markarbejdet skal ikke tænke på at styre maskinerne.

– Hans opgave bliver ligesom i industrien at overvåge, at de udfører arbejdet på den ønskede måde og med den ønskede kvalitet, forklarer Martin Heide Jørgensen.

På den maskine, hvor operatøren sidder, bliver der en kabine med skærme til betjening af de øvrige maskiner, der aktuelt er i gang. Det hele foregår i real time via internettet og med GPS-styring, så de førerløse enheder hele tiden er under kontrol fra operatøren.

Enheder til at pløje, harve, så, sprede gødning, udkøre gylle og sprøjte kan eksempelvis blive førerløse.

Sensorer måler kvalitet

På nutidens maskiner er der allerede mange sensorer til registreringer.

– Men vi har endnu ikke oplevet alt det, som kan automatiseres via sensorsignaler, fortsætter han.

Fremover kan sensorer f.eks. måle kvaliteten af et såbed og automatisk indstille maskinen til at arbejde mere optimalt.

– Ved sprøjtning vil der være sensorer, som registrerer mængder og arter af ukrudt, så sprøjtningen bliver målrettet de aktuelle problemer. Det er ikke nyt, så spørgsmålet er bare, hvornår det markedsføres, konstaterer Martin Heide Jørgensen.

I årtier er maskinerne blevet større og større.

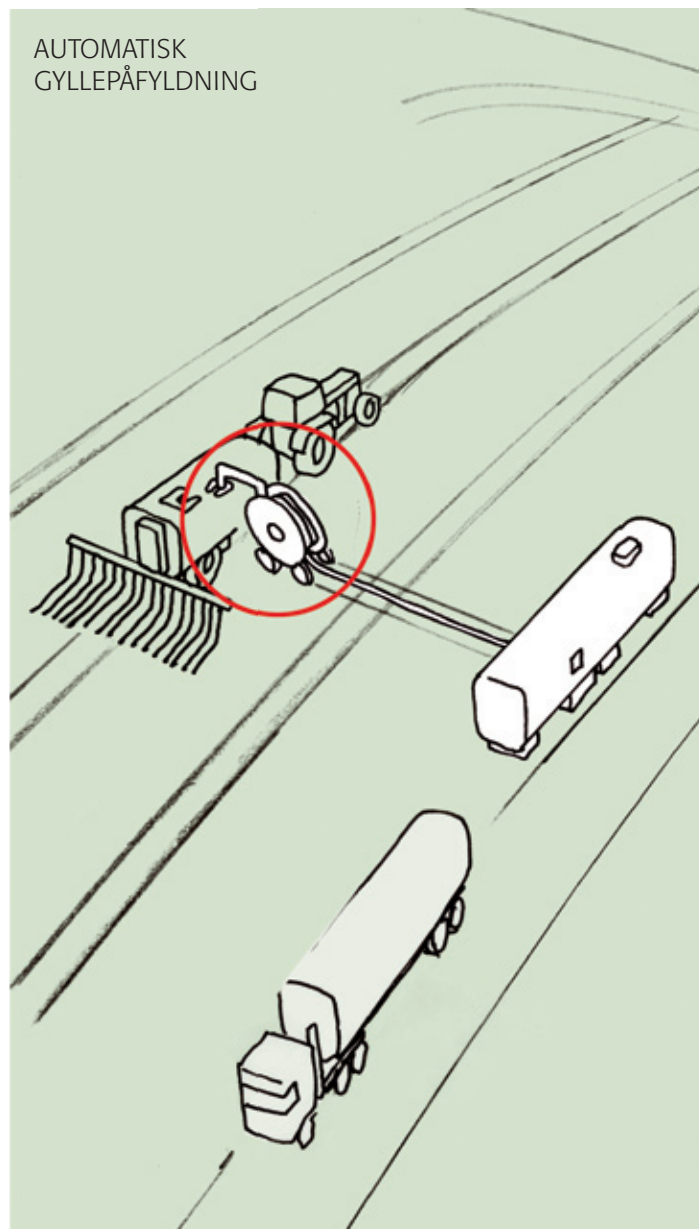
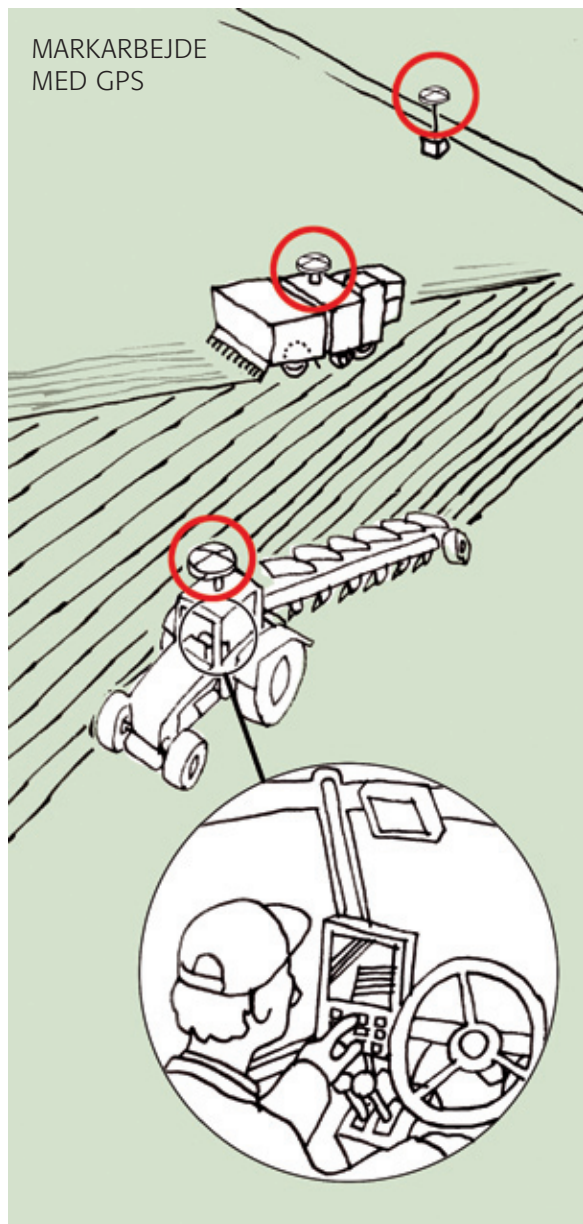
– Med førerløse maskiner er der mulighed for at reducere størrelsen på den enkelte enhed.

– Og det faktum, at en tung traktor til at trække et stort redskab kan udelades, vil sænke belastningen af jorden med mindre pakning til følge. Den reducerede pakning opnås ved at elementerne til fremdrift indbygges i redskaberne, så lasten fordeles over den fulde arbejdsbredde, forklarer han.

– Vi vil se maskiner, hvor design og funktionalitet er helt anderledes end de maskiner, vi har i dag. Førerplatformen er et af de dyre elementer i dag. Maskinerne behøver derfor ikke at blive meget dyrere, end hvad vi oplever i dag.

– De nye systemer vil komme på markedet inden for de kommende 10-15 år, mener han.

Tegningen til venstre viser, hvordan markarbejdet kan udføres med en traktor og en førerløs maskine, hvor operatøren overvåger begge, der selv styrer. Tegningen til højre viser, hvordan udkørsel af gylle sker mere effektivt via påfyldning fra vej. Udformningen af gyllenedfælderens kan være anderledes end det viste.



RATIONEL DRIFT ER VEJEN FREM

Maskinhandlerne bør tænke i kæder og samle eksempelvis administrative funktioner samt brugtsalg i effektive enheder, der er eksperter på deres område, mener Jørgen Damkjær

- I min tid som direktør for Scania Danmark har jeg lært, hvor effektivt salget af lastbiler kan drives, forklarer Jørgen Damkjær, adm. direktør for virksomheden. Han overtog funktionen i 1985 efter godt 12 år som ansvarlig for importen af John Deere til Danmark – først i Otto C. Jensen og siden i Agro Domi. Og i 1985 købte han selv landbrug med svineproduktion på Sjælland – det blev solgt i 2003.



Kunderne er interesserede i at være kørende til en kendt pris, og derfor oplever vi i stigende grad, at vi skal give tilbud på en samlet løsning inklusiv service og reparationer af de vitale dele, fortæller Jørgen Damkjær.

– Kunderne har oftest flere mærker, de gerne vil vælge mellem, og i en situation med stærk konkurrence er det således mere end mærket, der skal konkurreres på, mener han.

Pris er en af de parametre, som kan afgøre en handel. Et andet er den service, man som kunde kan få, og en tredje parameter kan være de vilkår, der handles på.

– Eller måske skal der slet ikke være tale om en handel i konventionel forstand, men en leje, forklarer Jørgen Damkjær.

Men uanset, hvordan Scania Danmark holder deres kunder godt kørende, handler det om at få sorte tal på bundlinjen – og det bliver de kun, når der er rationaliseret i bund på alle niveauer.

Sort boks på lastbilerne

De store vognmandsfirmaer har erfaret, at kørselsøkonomien totalt set svinger en del fra chauffør til chauffør. Derfor sender en del firmaer chaufførerne på kurser, hvor de blandt andet lærer at køre med lavt forbrug af brændstof.

– Men det er ikke givet, at de følger den adfærd, de lærte på kurset, når de er tilbage i førersædet, siger Jørgen Damkjær.

– Det helt nye er, at lastbilerne kan udstyres med en "sort boks" med indbygget GPS og internet, så den enkelte lastbil og chauffør kan følges, hvor de end kører.

– Ved at registrere disse data, kan vi eller vognmanden nemt følge, hvad der sker.

– Når bilen begynder at fejle noget, kan der gribes ind, og hvis chaufføren kører uhensigtsmæssigt, kan han også korrigeres, konstaterer Jørgen Damkjær.

Han ser gerne, at alle nye Scania lastbiler i Danmark bliver forsynet med denne facilitet.

Kunden skal blot holdes kørende

Scania Danmark oplever i stigende grad, at deres kunder er mere interesserede i at have lastbiler, der kører, end i at handle i traditionel forstand.

– De spørger os, hvad det skal koste pr. måned at have en flåde af lastbiler, som vi sørger for at levere, servicere, reparere og udskifte, når tid er, fortæller Jørgen Damkjær.

En sådan aftale kan udformes på flere forskellige måder afhængig af kundens ønsker og behov.

– Men det grundlæggende er, at de kan koncentrere

sig om det, de er gode til, mens vi tager os af det, vi er gode til, fastslår han.

Desuden indebærer en sådan aftale, at kunden kan regne med korte driftsstop, når en bil går ned.

– En del af aftalen kan være, at den skal køre inden for eksempelvis 24 timer, og sker det ikke, får vi dagbøder, indtil den igen kører.

– Den ordning får vores medarbejdere til at arbejde effektivt, fordi ingen af dem vil være skyld i, at der skal betales bod, siger Jørgen Damkjær.

Salget af brugt samlet

Danske maskinhandlere oplever brugttagrene som både en betydelig omkostning og en væsentlig hindring for at gennemføre handler. Desuden har hele prisdannelsen i markedet ofte været præget af den kendsgerning, at kunderne ønsker høj pris for det brugte.

– Det samme gjorde sig gældende inden for lastbiler, og førhen var det virkelig svært at sætte den rigtige værdi på især det brugte.

– Men det har vi gjort op med ved at samle alt brugt fra Danmark i Kolding, hvor vi har eksperter på dette område ansat.

– De kender det aktuelle marked og ved, hvor det brugte kan afsættes og til hvor meget, forklarer Jørgen Damkjær.

Når en kunde kommer med sin brugte lastbil og vil købe nyt, bliver alt omkring den brugte bil inklusiv en stribe fotos sendt til Kolding.

– Inden for højst otte timer får vi en tilbagemelding med den rigtige pris, og så er vi klar til at handle med "rigtige" priser, konstaterer han.

Det har betydet, at hvor det brugte før var en belastning, er det i dag en mulighed.

Udlejning er vokset i omfang

For år tilbage var udlejning af lastbiler for kortere eller længere perioder et stort set ukendt forretningsområde hos Scania Danmark.

– Men i dag har vi i Scania organisationen cirka 400 lastbiler ude at køre på lejekontrakt.

– Man kan sagtens forestille sig, at landmænd gerne vil leje maskiner frem for at købe. Så det er blot et spørgsmål om at finde ud af vilkårene for det, så begge parter har fordel af den konstruktion, siger Jørgen Damkjær.

Hos Scania Danmark kan kunden betale en leje, der dækker alt bortset fra diesel.

– I starten var udlejning et træls område for os, men i dag er det en meget vigtig del af vores forretning, konstaterer han.

På vej mod færre forhandlere

I Danmark har det i årevis været diskuteret hvor mange forhandlere, det enkelte mærke har brug for.

– Vi er nogle sjove nogle, for lige så snart, der bliver lidt langt til en forhandler, opstår der en underforhandler eller kunden skifter mærke/forhandler.

– Det er ikke så rationelt og slet ikke, hvis forhandlerne kører med hver sin administration og så videre, mener Jørgen Damkjær.

Han forklarer, at Scania Danmark har samlet og dermed centraliseret en række af de administrative funktioner.

– Kunden har ikke behov for at vide, hvorfra hans faktura eller kontoudtog udskrives – eller hvor personen, der tager telefonen, sidder henne.

– Så vi har købt en maskine, der efter udskrift af fakturaerne putter dem i kuverter og samtidig lægger meddelelser i til kunderne.

– Selvstændige maskinhandlere kan godt gå sammen om disse funktioner, mener han.

– Men de personlige relationer mellem kunde og virksomhed må ikke forsvinde, for så mister man kundernes loyalitet, understreger Jørgen Damkjær.

EN RIGTIG GOD PARTNER

Brørup Traktor- & Maskincenter har siden 1. juli 2008 været med i DM, og det har givet en række indlysende fordele, mener Svend Aage Jensen

Følgende kunne man i oktober 2008 læse på hjemmesiden for Brørup Traktor- & Maskincenter:

"Pr. 1. juli 2008 er firmaet blevet tilsluttet Dansk Maskinhandlerforening. Det er en officiel brancheforening for landbrugsmaskinforretninger i DK. Med dette tiltag ønsker vi at styrke vores forretning, både over for vore medarbejdere og ikke mindst vore kunder og samarbejdspartnere. Vi får en brancheforening, der taler samme sprog som os, og som ved hvad, der sker i branchen. Vi glæder os til samarbejdet."

Dette udsagn uddyber Svend Aage Jensen, der sammen med Kurt Eg ejer forretningen, gerne.

– Vores virksomhed blev grundlagt 1. juni 1997, og vi valgte at bruge Dansk Smedemesterforening som vores brancheorganisation. – Men hen ad vejen fandt vi ud af, at det ikke er her, de fleste forhandlere af landbrugsmaskiner er organiseret, fortæller han.

Dermed fik de to ikke de informationer om deres branche, som de gerne ville have i deres hverdag. De kunne heller ikke få en hjælp, som var rettet specifikt mod de problemstillinger, de møder som forhandler af landbrugsmaskiner.

Sammen med kollegaer

– I forvejen kendte vi mange af vores kollegaer i branchen. Men med medlemskabet af DM ser vi frem til at

lære dem endnu bedre at kende, forklarer Svend Aage Jensen.

Han ønsker at være aktiv i sin nye forening og deltage i de aktiviteter, der er i det omfang, det er muligt.

– Det betyder meget at kunne snakke med andre lige-stillede om de problemstillinger, vi møder i vores dagligdag, mener han.

Udover uformelt at kunne udveksle erfaringer med andre ser han også en række andre fordele i at være med i DM.

– Vi kan få en række formularer rettet mod os. Dem benytter vi os af.

– Desuden får vi en brancheorientering og statistikker, så vi kan benchmarke os mod kollegaerne.

– Det betyder også meget, mener Svend Aage Jensen. Disse orienteringer fik han ikke fra den anden forening.

De rigtige forsikringer

Som maskinhandlere ønsker Svend Aage Jensen og Kurt Eg at være forsikret bedst muligt.

– I DM kan vi få forsikringsbetingelser, som er tilpasset vores behov.

– Det betyder også, at vi får de dækninger, vi har brug for til den rigtige pris, forklarer Svend Aage Jensen.

Når et eller andet går galt trods anstrengelser for at undgå det, har de to ejere af Brørup Traktor- & Maskincenter et sted at hente hjælp.

– Opstår der en sag, bliver vi hjulpet. Det betyder meget, fastslår han.

– Vi kan få hjælp til at udforme kontrakter med nye medarbejdere, og hvis vi skal afskedige en, er der også hjælp at hente, forklarer Svend Aage Jensen.



Svend Aage Jensen (tv) og Kurt Eg (th) ejer sammen Brørup Traktor- & Maskincenter, som fra 1. juli 2008 har været med i Dansk Maskinhandlerforening. Det har givet mange fordele, fortæller Svend Aage Jensen.

Men det er ikke kun for at løse problemer, at der blev skiftet brancheorganisation.

– Vi bliver tilbudt specifikke kurser, hvor vi kan lære noget nyt af betydning for os. Med mere viden famler vi mindre i blinde, siger Svend Aage Jensen.

Han mener også, at det er godt at blive orienteret om de udfordringer, der kan være i forhold til branchens leverandører.

– Det kan for eksempel være advarsler mod udenlandske firmaer, som prøver at snyde os, uddyber han.

På den baggrund finder Svend Aage Jensen ikke, at det er for dyrt at være med i DM.

– Set i lyset af, hvad vi risikerer ved ikke at være organiseret, finder jeg, at kontingentet til DM er en særdeles god investering for os.

– Vi har fået en rigtig god partner i DM, og jeg ser frem til at samarbejde med de gode, fremsynede medarbejdere i det nye sekretariat i Kolding, siger han.

Brørup Traktor- & Maskincenter beskæftiger udover ejerne en bogholder, to lagerfolk og fem mand på værkstedet, hvoraf de tre er lærlinge.

Får de ønskede informationer

Siden 1. januar 2008 har Herborg Smede- & Maskinforretning været med i DM – og nu er ejerne langt bedre informeret om branchen

Det var en godt etableret og velrenommeret maskinforretning, der pr. 1. januar 2008 valgte at skifte brancheorganisation fra Dansk Smedemesterforening til Dansk Maskinhandlerforening.

– Fra mange kollegaer havde vi hørt, at de fik en masse orientering om forhold i branchen, som vi ikke fik fra vores organisation, forklarer Keld Andersen, der sammen med Oluf Poulsen og Jens Poulsen ejer virksomheden. Udover de rent forretningsmæssige informationer savnede de at få at vide, når kollegaer havde runde fødselsdage eller jubilæer med videre.

– Vi kunne heller ikke følge med i, når andres lærlinge var udlært og så videre, fortsætter Keld Andersen.

Alle disse oplysninger får de nu som medlem af DM.

Orientering om lovgivning

DM udsender hver måned orienteringer om en række forhold til sine medlemmer.

– På den måde får vi også den nyeste viden om lovgivning på de områder, som er af betydning for os.

– Det kan være om krav til bremses, vægte og lygter med videre, fortsætter Keld Andersen.

Siden indmeldelsen i DM har Herborg Smede- & Maskinforretning også været inde i en forsikringssag, hvor man søgte hjælp i DM-sekretariatet.

– Det kørte op i en spids, og vi fik den hjælp, vi havde behov for, så vi kunne komme videre. Men desværre tabte vi sagen på grund af de betingelser, der var i vores forsikring, fortæller han.

Virksomhedens forsikringsforhold har også været analyseret med hjælp fra DM, uden at det dog førte til, at der blev skiftet selskab.

– Ellers har vi ikke brugt DM til så meget. Men det er jo kun positivt, at vi ikke har problemer, mener Keld Andersen.

Herborg Smede- & Maskinforretning beskæftiger i alt 33 medarbejdere.

Fra venstre er det Keld Andersen, Jens Poulsen, Birte Poulsen og Oluf Poulsen, som ejer Herborg Smede- & Maskinforretning, der siden 1. januar 2008 har været med i Dansk Maskinhandlerforening.



FESTEN BEGYNDER NU

Efter flytning fra København, indretning af nye lokaler i Kolding og ansættelse af medarbejdere er DM-sekretariatet i arbejdstøjet for at yde kvalificeret mod- og medspil på medlemmernes præmisser

Klar til fest, 90 år og stadig ung.

– Efter vores flytning til Kolding i marts 2008 har vi brugt en pæn del af vores tid på at komme på plads i mere end én forstand.

– Vi har nemlig både skullet have de nye lokaler til at fungere, få de to senest ansatte medarbejdere på plads og så sat virkelighed bag ordene i vores nye vision for DM, forklarer Michael Husfeldt, branchedirektør siden 1. august 2007.



Vi hjælper medlemmerne med at løse de problemer, de står overfor i forbindelse med handler, medarbejdere, forsikringer, uddannelse, arbejdsret og andet lignende, forklarer Michael Husfeldt, branchedirektør i DM.

– Vi er meget ydmyge overfor DM-medlemmerne, som har haft tålmodighed med os i den proces. Og taknemmelig for den hjælp, Jytte Christensen har givet os som vores livline til det, vi overtog, understreger han.

Med dette som fortid er der kun et at sige:

– Festen begynder nu, og vi har et rigtigt godt hold, som er parat til at tage fat på at løse opgaverne i en konstruktiv dialog med medlemmerne, siger Michael Husfeldt.

Han peger på, at økonomien i DM er på plads for de kommende år, og at budgetterne viser, at omkostningerne er skåret ned – mest som følge af en lavere lønsum.

– Vi har også oplevet uopfordret søgning fra maskinhandlere, der ønsker at være medlemmer.

– Desuden vil vi aktivt søge at få nye med, som naturligt hører hjemme hos os.

– Og allerede i år har vi fået ni nye medlemmer, og det bidrager også positivt til økonomien i foreningen, konstaterer Michael Husfeldt.

Men økonomi er ikke alt – heller ikke selvom der bliver gået efter et lavere kontingent. Det drejer sig nemlig mere om at løse de rigtige opgaver for medlemmerne, så deres hverdag bliver nemmere, mere indbringende, og at deres problemer løses professionelt via kompetent hjælp fra DM-sekretariat.

Måler medlemmernes tilfredshed

DM-sekretariatet har fremover fokus på at skabe værdi for medlemmerne – hver dag.

– Men vi kan ikke nøjes med at tro, at vi gør det. Vi vil også måle på, om det lykkes, siger Michael Husfeldt.

Derfor har bestyrelsen besluttet, at der i 1. kvartal af 2009 gennemføres en måling blandt de relevante målgrupper i DM. Det vil sige direktører og ejere i medlemskredsen.

– Vi vil måle på kendskabet til og tilfredsheden med de ydelser, vi har og spørge til, om der er forslag til andre aktiviteter, vi skal sætte i gang, forklarer Michael Husfeldt.

Undersøgelsen kommer også til at omfatte spørgsmål om de samarbejdspartnere, som DM har. Det vil sige SALA, Willis, PensionDanmark, JMA, TDC og DMs kvalitetscertificering.

Nye tider giver nye udfordringer

– Der kommer hele tiden nye, yngre maskinhandlere til, og dem vil vi gerne have med i vores forening.

– Det er en stor udfordring, forklarer Michael Husfeldt om det langsigtede perspektiv.

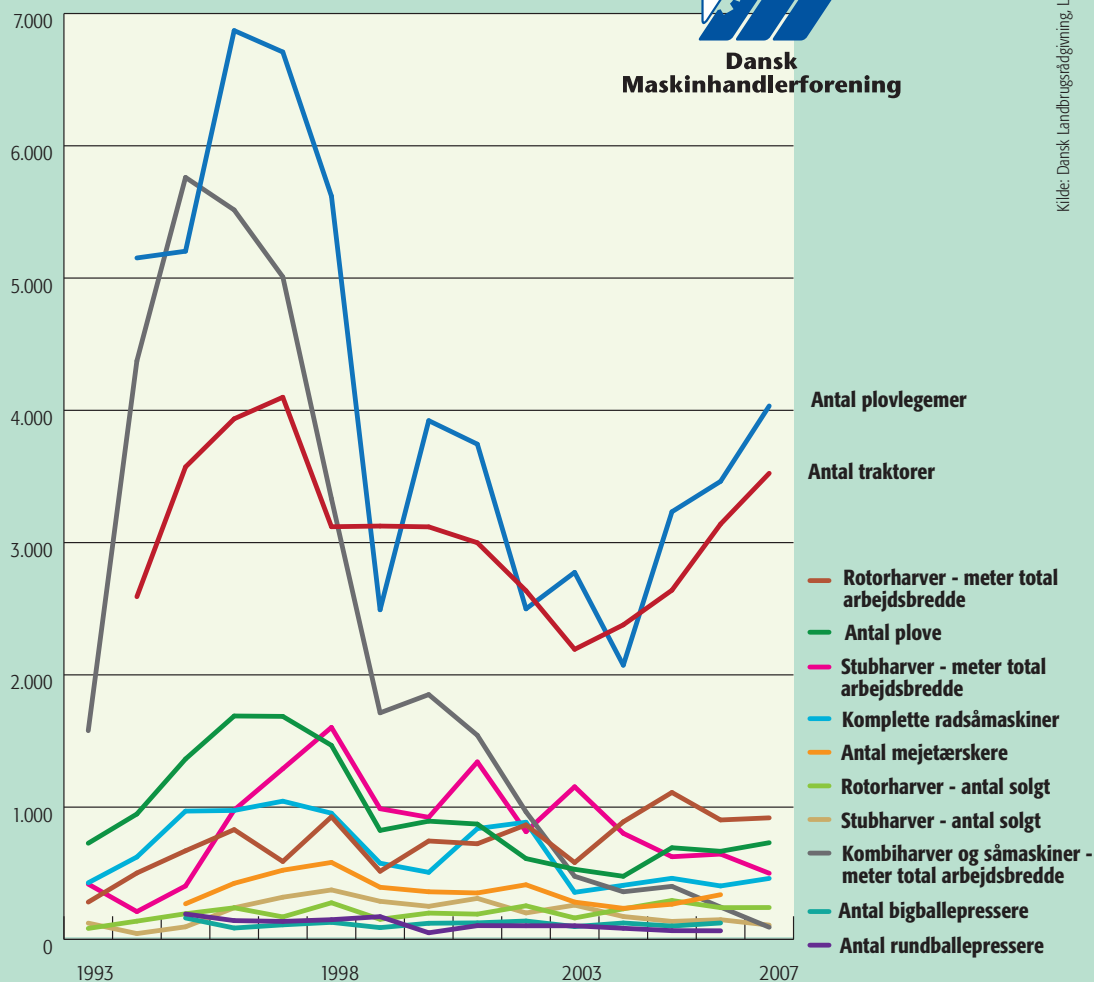
Han er på det rene med, at det ikke er de nye, som skal tilpasse sig DM.

– Vi skal passe til deres behov, og det er blandt andet det, vi skal bruge de løbende medlemsundersøgelser til, fastslår han.

De aktiviteter, DM herefter vælger at beholde og starte, skal alle skabe kontant værdi for medlemmerne.

– Og vi i sekretariatet skal selv være med til at tage initiativer, så vi når vores mål, klargør han.

Salg af udvalgte maskiner i årene 1993-2007



Kilde: Dansk Landbrugsrådgivning, Landscentret

Tabellen viser udviklingen hos medlemmerne af DM – øvrige statiske oplysninger om DM findes i artiklen, der starter på side 31.

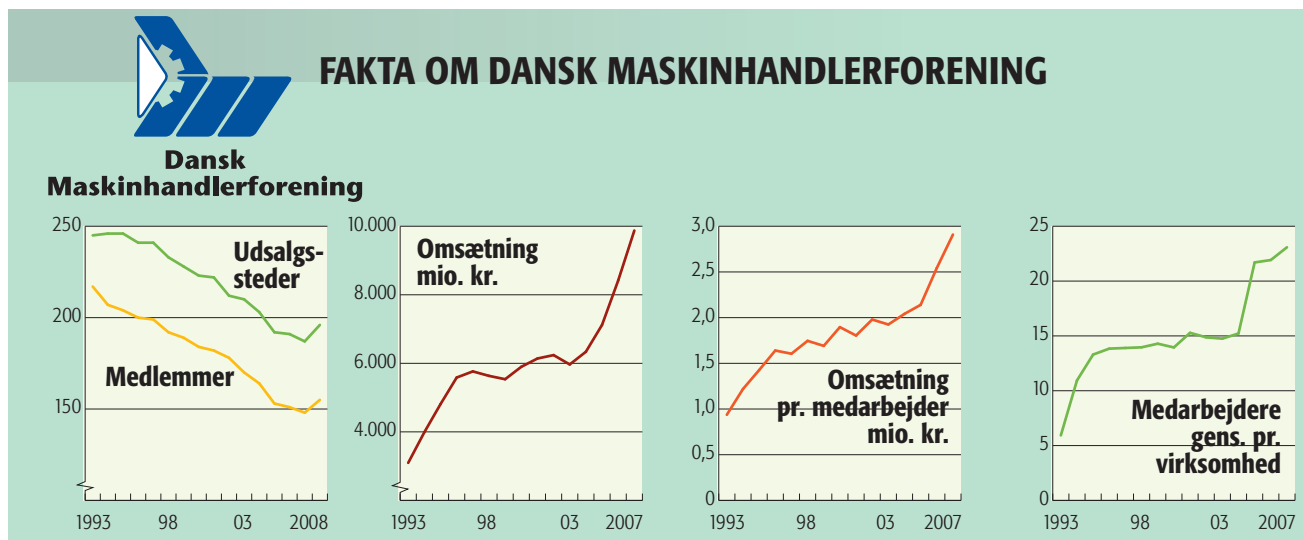
Uddannelse i bred forstand bliver et af de store fokusområder i DM fremover.

– Der er behov for at rekruttere nye medarbejdere, som skal have en god uddannelse hos vores medlemmer samt på de tekniske skoler.

– Og vi skal tilbyde eksisterende medarbejdere efter-

uddannelser og lederuddannelser i vores DM-Akademi, forklarer Michael Husfeldt.

Han nævner, at DM i oktober 2008 igangsatte en omfattende lederuddannelse, og at der fortløbende vil blive taget initiativ til andre uddannelser.



MANGE TILBUD TIL MEDLEMMERNE

Læser man et af de breve, som bliver sendt ud til de landbrugsmaskinhandlere, der har vist interesse for at blive optaget i DM, står det klart, at foreningen har et meget bredt tilbud.

Udover at være officiel brancheforening for virksomheder, der sælger landbrugsmaskiner i Danmark, har foreningen nemlig blandt andet følgende at tilbyde medlemmerne:

- DM-Arbejdsgiver, som samarbejder med SALA om løse spørgsmål vedrørende det at være arbejdsgiver – herunder at indgå overenskomst med Dansk Metal/3F, HK/Privat og Ledernes Hovedorganisation
- DM-feriepenge garantiordning, der sparer rente og likviditet
- DM-Forlag, som sælger blanketter, formularer og pjecer
- DM-Akademi, som tilbyder uddannelser til ejere samt ledende medarbejdere og efteruddannelser af forskellig art

- Et fælles medlemskab af CLIMMAR, der er brancheorganisation for de europæiske landbrugsmaskinhandlere
- Rådgivning i spørgsmål om ledelse
- Virksomhedsrådgivning
- DM-Kvalitetscertificering
- DMiBRUGT, som er en avis til samtlige jordbrugere med tilbud om brugte maskiner fra medlemmerne
- Udsendelse af DM orienteringer to gange månedligt
- Hjælp til rekruttering af udenlandsk arbejdskraft
- Hjælp til analyse af medlemsvirksomhedernes forsikringer – og fordelagtige forsikringsaftaler
- Erfa-grupper
- Tilskud til svendepreøver og legater til elever/lærlinge, der er færdiguddannede

FRA KØBENHAVN TIL KOLDING

Fundamentet til en nyorientering af DM var støbt, da Jens-Aage Jensen overtog formandsposten i 2004

Stærke ord ligger vel ikke til en formand, hvis opgave det oftest er at forene de modsatrettede synspunkter, der skal trives i en forening baseret på demokrati.

Derfor lyder ordet paladsrevolution også stærkt, når en formand slynger det ud.

– Men det har vi været gennem de senere år, konstaterer Jens-Aage Jensen, formand for DM siden november 2004 – hvad han stadig er her i 2008.

En revolution af DM er der ikke tale om i den forstand, at alle de organisatoriske og geografiske ændringer, som DM har gennemført, blot er sket natten over.

For det har været et planlagt forløb, hvor mange muligheder og trusler er overvejet. Men der er sket så betydelige ændringer, at DM-sekretariatet anno 2008 løser andre opgaver end dem, det tidligere løste.

– Vi har valgt at organisere os, så vi fremover overlader det arbejdsgivermæssige til SALA, uden at vi giver slip på vores indflydelse på for eksempel forhandling af overenskomster, betoner Jens-Aage Jensen.

Han forklarer, at SALA fungerer som en slags "maskinstation", der udfører opgaven efter nærmere aftale med DM, der blev medlem af SALA 1. januar 2007. Det skete, efter landsmødet i november 2006 vedtog ledelsens forslag.

Ved samarbejdet med en anden organisation om arbejdsgiverdelen kan DM-sekretariatet fokusere langt mere på brancheforhold af betydning for medlemmernes hverdag.

Overvejede flere muligheder

Da det lå klart, at strategien var, at DM ikke længere alene skulle stå for forhandling af overenskomsterne med Dansk Metal/3F, HK/Privat og Ledernes Hovedorganisation, blev mulighederne for at finde en samarbejdspartner afsøgt.

– Vi pegede på SALA, hvor vi kunne beholde vores frihed og komme ud igen, hvis vi finder, at det ikke

fungerer, påpeger Jens-Aage Jensen. Han sidder nu i hovedbestyrelsen for SALA.

– Vi havde også som kardinalpunkt, at vi fortsat selv skulle medvirke i forhandlingerne med fagforbundene om de nye overenskomster, forklarer han.

Så når der bliver forhandlet overenskomst, møder repræsentanter fra såvel DM som SALA frem for at sidde overfor fagforbundene. Fremgangsmåden er i øvrigt, at funktionærer fra de to parter først mødes for at høre hinandens hovedsynspunkter. Når de står klart, kommer de valgte ledelser med til møderne, hvor man forhandler en endelig aftale. Når den er på plads, trykkes den på DM's eget papir.

Udlægger overenskomsterne

En overenskomst er et fyldigt dokument, som kan tolkes – og den kræver derfor forklaringer for at kunne bruges i praksis.

– Den seneste aftale med Dansk Metal fylder 68 sider, og hertil kommer de forklaringer, som vi sammen med selve overenskomsten udsender til medlemmerne, fortæller Jens-Aage Jensen.

Hertil kommer eventuelle senere ændringer i tolkningen af overenskomstens indhold. Medlemmerne får rettelsesblade med de eventuelle ændringer, der er. Udover at udsende disse væsentlige papirer tager repræsentanter for DM og SALA rundt i landet for at holde DM-medlemsmøder, hvor overenskomstens indhold gennemgås.

– Jeg mener, at vi har en godt fungerende aftale med SALA.

– Målet med at forhandle overenskomst og have et godt forhold til fagforbundene er at opnå ro omkring løn og arbejdsforhold, så vi sammen kan koncentrere os om det vigtige, nemlig at drive vores forretninger, påpeger Jens-Aage Jensen.

– Vi har denne ro både ude i virksomhederne og i DM-

sekretariatet, som nu har kræfter til at arbejde med de brancherelaterede emner, vi ønskede mere tid til, mener han.

Nye medarbejdere i DM

Med tilknytningen til SALA var vejen banet for, at det ventede og forberedte generationsskifte i DM-sekretariatet kunne indledes.

– Vi skulle have en ny branchedirektør til at afløse Poul S. Kjærgaard, som blev vores direktør i 1982, forklarer Jens-Aage Jensen.



Den allerstørste udfordring har været og er fortsat at skaffe tilstrækkeligt med nye medarbejdere til at modsvare afgangene fra værkstederne hos medlemmerne, mener Jens-Aage Jensen.

Valget faldt på Michael Husfeldt, tidligere marketingchef hos Valtra Danmark, og som bestred denne stilling hos LMB Danmark frem til sin ansættelse i DM. Han startede 1. august 2007 – altså godt et halvt år efter, at DM var blevet medlem af SALA. På det tidspunkt havde DM stadig sit sekretariat placeret i Brønshøj. Aftalen var imidlertid, at det skulle flyttes til en adresse i Vejle, Kolding eller Fredericia.

Såvel Poul S. Kjærgaard som fuldmægtig Jytte Christensen var på dette tidspunkt stadig ansat, og det betød, at Michael Husfeldt fik en indkøringsperiode, hvor han kunne trække på den eksisterende ekspertise i DM-sekretariatet.

Pr. 1. september ansatte Michael Husfeldt direktionssekretær Helle H. Hansen, og dermed var to nøglemedarbejdere i den nye stab på plads.

Poul S. Kjærgaard og Jytte Christensen holdt henholdsvis pr. 30. november 2007 og 31. januar 2008.

Nye lokaler i Kolding

Udover at sætte sig ind i de omfattende opgaver, som DM løser for sine medlemmer, blev det også Michael Husfeldts opgave at leje nye lokaler til DM-sekretariatet. Valget faldt på et kontorhotel i Koldings udkant – meget tæt ved motorvejen, så det er nemt at komme til og fra. De nye lokaler er et åbent kontorlandskab til fire medarbejdere samt et mødelokale og et arkiv. Hertil kommer mulighed for at benytte større mødelokaler fælles for lejerne i det store hus. Desuden er der en kantine, hvor gæster kan inviteres til at spise. Og så er der et hotel lige ved siden af, så indlogering kan ske bekvemt.

Dermed var rammerne for den praktiske side af flytningen på plads. Selve flytningen fandt sted, så der blev åbnet i Kolding pr. 1. marts 2008.

Mangler kvalificeret arbejdskraft

For Jens-Aage Jensen som formand for DM var flytningen til Kolding ikke startskud til nye opgaver, men snarere indledningen på en intensiveret jagt efter mål, der hele tiden havde lagt ham på sinde. På generalforsamlingen 9. november 2007 sagde han således i sin beretning:

– Vi mangler kvalificeret arbejdskraft. Ikke kun her og nu, men også på længere sigt, når den ældre generation skal afløses.

– Vi skal selv uddanne de unge. Det er både dyrt og for frustrerende at skulle omskole arbejdskraft fra andre fag, lød det fra talerstolen.

Så én ting er at indgå overenskomst om løn og arbejdsforhold med eksisterende medarbejdere. Noget andet er det at få tiltrukket nye, kvalificerede medarbejdere – og at få alle medlemmer af DM til at deltage i den opgave med samme intensitet.

Tallene taler sit tydelige sprog (se tabellen). Antal lærlinge på værkstederne hos medlemmerne af DM udgør nemlig kun 26 procent af de faglærte svende.

Alle bør tage ansvar

– Det er en meget skæv udvikling, vi er i gang med, konstaterede Jens-Aage Jensen fra talerstolen 9. november 2007.
 Han pegede på, at der i oktober 2007 manglede 103 lærlinge for at kunne matche afgang. Der skal være cirka 35 procent lærlinge af de faglærte svende – eller med beskæftigelsen på daværende tidspunkt i alt cirka 400 lærlinge mod de 299, der var ansat.
 En analyse af tallene viste også, at det især var i Øst-danmark, at manglen på lærlinge var stor.
 – Jeg bliver frustreret, når jeg oplever kollegaer, som har meget få lærlinge i forhold til antal faglærte medarbejdere på deres værksteder.
 – Vi bør alle tage del i forpligtigelsen til at rekruttere nye medarbejdere, hvad enten det er til værksted, lager eller butik, fastslår Jens-Aage Jensen.

Skal selv løfte opgaven

For Jens-Aage Jensen er det soleklart, at fokus på at rekruttere nye, kvalificerede medarbejdere både skal være hos DM-medlemmerne, i DM-ledelsen, i DM-sekretariatet og hos fagforbundene Dansk Metal samt HK.
 Dertil kommer, at der skal være et konstruktivt samarbejde med skolerne, der står for uddannelsen – det vil først og fremmest sige Erhvervsskolerne Aars.
 – Men vi skal som medlemmer selv være fremme i skoene. Andre kan ikke gøre det for os.
 – Og vi har været alt for lukkede og levet i en glaskugle, mener han.
 Den indelukthed er der ved at blive rådet bod på i et samarbejde med Dansk Metal.
 – Sammen med dem har vi via fællesmøder, hvor udfordringen er blevet drøftet, besluttet os for, at vi skal ud i skolernes 7. klasser for at fortælle om uddannelsen

til landbrugsmaskinmekaniker, forklarer Jens-Aage Jensen.

Dårligt navn til godt fag

Et andet forhold, som gør det svært at rekruttere nye medarbejdere, er selve uddannelsens navn.
 – Det er ikke særlig trendy at skulle forklare sin nye kæreste, at man er i lære som landbrugsmaskinmekaniker, mener Jens-Aage Jensen.
 Han ser derfor gerne, at navnet ændres til noget mere mundret, der også lyder mindre af landbrug og mere af moderne, it-styrede maskiner.
 – Der har været mange navne i spil, og jeg har ingen patentløsning. Men et navn på uddannelsen kunne være servicetekniker, og mange andre kunne også tænkes, siger han med åben opfordring til at komme med gode forslag.
 – Navnet er dog underordnet det afgørende, nemlig at vi bibeholder en uddannelse, der svarer til de behov, vi har på vores værksteder.
 – Og vi skal passe på, at vi ikke får skåret vores egen

uddannelse væk ved at få den lagt ind under andre uddannelser som for eksempel uddannelsen til lastvognsmekaniker.
 – For vi arbejder med andre udfordringer og maskiner, end de gør.
 – Men jeg kan godt forestille mig, at vi på nogle områder deler uddannelse med andre, hvor ligheden er stor, mener Jens-Aage Jensen.

Fakta om ansatte

Pr. oktober 2007 var der i alt 3.394 medarbejdere beskæftiget hos de 148 aktive medlemmer af DM. Det svarede til 23,09 medarbejder pr. virksomhed. De fordelte sig på følgende grupper i alt og i gennemsnit pr. virksomhed:

	I alt	Gns.
Salgschef	64	0,44
Sælger (repr.)	300	2,04
Lagerchef/forvalter	161	1,10
Lagerassistent	449	3,05
Lærlinge, lager	33	0,22
Værkfører	175	1,19
Værkførerass.	32	0,22
Faglærte svende	1.147	7,80
Ufaglærte medarbejdere	121	0,82
Lærlinge, værk.	299	2,03
Direktør	208	1,41
Medhjælpende hustru	39	0,27
Kontorassistent	125	0,85
Bogholder/-ass.	117	0,80
It-medarbejder	12	0,08
Lærling, administration	13	0,09
Chef/forretn.fører	62	0,42
Andre	37	0,25
I alt	3.394	23,09

SERVICE ER NØGLEORDET

I Karsten Jensens periode som formand blev der arbejdet meget med at skabe forudsætningerne for en ny organisation – service fra forening til medlemmer var omdrejningspunktet

Da Karsten Jensen i november 2000 overtog formandsposten for DM, lå det i kortene, at der inden for en kortere årrække skulle ske et generationsskifte i foreningens sekretariat.

– Vi var desuden blevet betydeligt færre medlemmer, hvor mange havde flere end et udsalgssted.

– Vores hidtidige organisering med et repræsentantskab viste sig at være ret tung at arbejde med, og derfor afskaffede vi det for at gøre organisationen mere smidig, forklarer han.



Fremover bør DM bruge flere kræfter på at være med til at rekruttere medarbejdere til medlemmerne, som har hårdt brug for dem, påpeger Karsten Jensen, formand i perioden 2000-2004

Det var nemlig sådan, at repræsentantskabet valgte landsformanden, mens landsmøderne blev brugt til aflæggelse af beretning og godkendelse af disse samt forslag med videre.

– Landsmøderne var for kedelige, og det var for tungt at arbejde med, konstaterer han.

Blandt foreningens medlemmer var der opbakning til de ændringer, som blev lagt frem og senere vedtaget. Disse ændringer løste imidlertid ikke de udfordringer,

der lå i at skulle gennemføre et generationsskifte i medarbejderstaben i foreningens sekretariat.

– Her startede vi også en proces op, som blandt andet indeholdt seminarer om, hvordan fremtidsperspektiverne var, forklarer han.

Den største udfordring bestod i at overveje, om DM stadig skulle have hovedvægt på at være en arbejdsgiverforening – eller om foreningen i højere grad skulle være en brancheorganisation, der hentede hjælp fra andre til at udfylde sin rolle som arbejdsgiverforening. Valget faldt på det sidste, men ændringerne blev først vedtaget og iværksat, efter Karsten Jensen stoppede som formand i 2004.

Tror på fremtiden

Som sine kollegaer oplevede Karsten Jensen, at landbrugene blev større og større samtidig med, at internettet fik stadig øget betydning.

– Vi hverken kan eller skal forhindre handel på nettet, for det benytter vi jo også selv, forklarer han.

Han ser derfor ikke internettet som en trussel, men en mulighed for maskinhandlerne. Men det bliver det først, når man som maskinhandler tænker i helheder og sammenhænge.

– For vi har viden, service og udstyr på vores værksteder samt brochurer, instruktionsbøger og meget mere at tilbyde.

– Mange udbydere af nye maskiner og dele på internettet kan ikke tilbyde det, som vi kan.

– Vi kan tilbyde service med høj kvalitet, og service bliver fremtidens nøgleord, mener han.

Derfor ser han også fortrøstningsfuld på fremtiden.

– Men jeg tror da, at der bliver færre forretninger, og at vi som maskinhandlere også kommer til at handle med andre end landmændene.

– Nye forretningsområder får en større rolle, påpeger Karsten Jensen.

Landmændene bliver meget sårbare

Men landbruget forsvinder ikke som en betydelig kundegruppe hos medlemmerne af DM.

– De færre landmænd, der bliver tilbage, udnytter deres maskiner langt hårdere end tidligere. Det betyder, at de bliver mere sårbare overfor stop.

– Med vores høje service skal vi holde dem kørende, forklarer Karsten Jensen.

Han påpeger, at hvor landmænd før i tiden kunne låne maskiner hos hinanden, når det kneb, kan det ikke lade sig gøre i dag.

– I stedet skal de hurtigt have maskinerne repareret, når de går i stykker, siger han.

Skal tiltrække gode medarbejdere

Men at holde landmændene kørende kræver sine medarbejdere, er Karsten Jensen på det rene med. For hjemme i sin egen forretning i Holbæk har han haft svært ved at finde medarbejdere til at afløse dem, der er holdt af forskellige årsager.

– Det er en af de helt store udfordringer både for os som medlemmer og for foreningen som helhed at rekruttere og fastholde medarbejdere, forklarer han.

Karsten Jensen har selv gjort sig sine overvejelser om udfordringen.

– Førhen var det nemmere at få fat i de unge, fordi sønner af landmænd ofte blev anbefalet af deres far til at søge uddannelsen.

– Den tid er ovre, og der er en betydelig konkurrence om at få fat i de unge, påpeger han.

– Så vi skal gøre det attraktivt at søge uddannelsen som landbrugsmaskinmekaniker.

– Det kan for eksempel ske ved at to-dele uddannelsen, så det er muligt for de mere ambitiøse at læse videre, når de har et grundlæggende svendebrev, uddyber han sine tanker.

Han har også tænkt over, om udlændinge kan komme til at spille en rolle i faget.

– Men det bliver svært, fordi mange af dem, der gerne vil, ikke formår at tale hverken dansk eller engelsk, og det er en forudsætning, mener Karsten Jensen.

En anden forudsætning for succes er, at de nye medarbejdere både kan bruge en skruenøgle og sætte sig ind i den komplicerede teknologi, der er i moderne maskiner.

– Vi er således nødt til at være på udkig efter medarbejdere, der har en del at byde på, siger han.

DM skal give os service

– Med de organisatoriske ændringer, vi har gennemført i DM, må det fremover være en af foreningens opgaver at medvirke til, at vi kan få de medarbejdere, vi har så hårdt brug for, konstaterer han.

På det tidspunkt, hvor Karsten Jensen overtog formandsposten i DM, var over 90 procent af foreningens arbejde fokuseret på arbejdsgiverdelen.

– Det fungerede sådan set fint, men Poul Kjærgaard og Jytte Christensen blev jo ligesom vi andre ældre. Og de var nøglepersonerne i sekretariatet, forklarer han.

Derfor skulle det også overvejes, om den nye direktør og hans øvrige medarbejdere skulle have samme juridiske indsigt, som den tidligere direktør havde – eller om der skulle satses en helt anden vej.

– Vi valgte at se på mulighederne for at tilknytte DM til en anden arbejdsgiverorganisation uden at sætte vores selvstændighed og råderum over styr, fortæller Karsten Jensen.

Han peger desuden på, at DM som del af en større enhed har nemmere ved at vedligeholde og formidle den nødvendige viden om arbejdsgiver-relaterede emner.

AFSTANDENE ER BLEVET KORTERE

For Hans Holm var det afgørende, at DM igen fik en rolle i CLIMMAR, og at forholdet til fagbevægelsen var præget af gensidig forståelse

Når Hans Holm skuer tilbage, kan vi starte i 1975.

– At være maskinhandler i dagens Danmark er noget helt andet end dengang, mener han. Og i den vurdering ligger der ikke en nostalgisk følelse af, at det var bedre i gamle dage.

– Vi har stadig et godt erhverv, som blot er noget helt andet end dengang, påpeger han.

Handlen med landbrugsmaskiner er præget af den globalisering, som især internettet har ført med sig – men også inden for Danmarks egne grænser er der blevet kortere til kunderne i andre landsdele.



Som medlem af DM kan jeg koncentrere mig om at drive min maskinforretning, fordi foreningen sørger for at holde mig orienteret om brancheforholdene, siger Hans Holm, formand for DM i perioden 1993-2000.

Landbrugene er som gennemsnit i perioden blevet langt større, og det gjaldt også fra november 1993 til november 2000, hvor Hans Holm sad som formand for DM.

– Når jeg ser tilbage, var det et af højdepunkterne for mig personligt at blive valgt ind i bestyrelsen for CLIMMAR, fortæller han.

Den post fortsatte han med at bestride helt frem til 2005 – altså i fem år udover sin formandsperiode for DM.

DM's rolle som arbejdsgiverorganisation i Hans Holms formandsperiode spillede en betydelig rolle for den indsats, han som formand skulle yde.

– Det er klart, at vores lille forening ikke havde det store ord at skulle have sagt i forbindelse med forhandlingerne om overenskomsterne. For det var Dansk Industri og LO, der først og fremmest satte dagsordenen, erindrer Hans Holm.

Han forklarer, at DM alligevel kunne sætte sit præg på de aftaler, man lavede med Dansk Metal, SID og HK.

– Selvfølgelig handlede det om, at deres medlemmer skulle have deres penge og vi vores arbejdsindsatser. Men udover det var det mit mål at skabe en gensidig forståelse, så vi ikke kun havde penge og frihed i spil.

– Det handlede om at være med hinanden og ikke imod hinanden, påpeger han.

For at nå disse mål var der to årlige, uofficielle konstruktive møder mellem DM og Dansk Metal, hvor der var mulighed for at drøfte forhold af interesse uden bevågenhed fra andre sider.

Hjælp til selvhjælp

En anden kæphest for Hans Holm var at skaffe nok unge mennesker, der ville ind i faget som landbrugsmaskinmekaniker.

– Det var svært at rekruttere nok til vores behov, så vi hele tiden havde tilstrækkeligt med kvalificerede sven-de på vores værksteder, forklarer han.

Samarbejdet med Dansk Metal handlede derfor også om, hvordan det mål kunne nås.

– De var med til at promovere faget sammen med Erhvervsskolerne. Men alligevel fik vi for få elever, konstaterer Hans Holm.

Han mener, at der stadig ligger en stor udfordring i at få fortalt nutidens unge, at et spændende fag venter på dem.

– Det stiller krav til os om at gøre uddannelsen så attraktiv, at de vil søge den, mener han.
Hertil kommer markedsføring, så de unge bliver opmærksomme på muligheden.

Mulighederne skal bruges

I 1980'erne forlod mange DM-medlemmer branchen.
– Jeg tror ikke, at vi bliver så mange færre, end vi er her i 2008.

– For jeg oplever, at der sker en brancheglidning over mod andre områder, som vi kan lave forretninger på, forklarer Hans Holm.

Han tænker på den omfattende handel med have-/parkmaskiner af mere professionel karakter, som mange maskinhandlere har fået de senere år.

– Andre vælger også at gå ind i området lettere entreprenørmateriel.

– Desuden er butiksvare et område, der fylder mere.

– Så hvor landbrugsmaskinerne før fyldte 99 procent, udgør de for mange nu kun 75-80 procent af omsætningen, mener Hans Holm.

Internet er en mulighed

For medlemmerne af DM har internettet været en attraktiv mulighed for at få omsat de brugte maskiner, der er taget i bytte.

Men landmændene har samtidig brugt internettet til at orientere sig om mange forhold vedrørende landbrugsmaskiner, som de før internettets fremkomst kun med besvær kunne få fat i.

– At det er blevet sådan, ser jeg ikke som en trussel, siger Hans Holm.

I det hele taget vil han helst ikke snakke om trusler. Han vil hellere bruge ordet udfordringer.

– Fra min tid i CLIMMAR ved jeg, at vi i Danmark er klædt meget bedre på til fremtidens udfordringer end langt hovedparten af vores kollegaer ude i Europa, forklarer han.

Som et eksempel nævner han en maskinhandler i

Schweiz, som havde sine reservedele liggende i papkasser i en kælder.

– Herhjemme er der flere kollegaer, som har reservedelstårne styret af computere. Det er jo noget helt andet, påpeger Hans Holm.

Håber på mange leverandører

Hvis der er et område, hvor Hans Holm ser trusler, er det fra leverandørerne af de produkter, som maskinhandlerne skal markedsføre og sælge.

– De senere år har vores leverandører slået sig sammen, så mærker enten er forsvundet eller er blevet næsten ens.

– Hvor to mærker dækker over ens produkter, bliver prisen nemt det, vi kommer til at konkurrere på.

– Og når der bliver færre mærker at vælge mellem, indsnævres vores mulighed for at vælge produktudvalg tilsvarende, konstaterer Hans Holm.

Ikke mindst inden for traktorer og høstmaskiner er det en udvikling, som har haft fart på de senere år.

– Producenter af redskaber og andre maskiner slår sig også sammen. Så her er udfordringen også stor, mener han.

Foreningen hjælper os

Altså går det for andre som for landmændene, nemlig at de store bliver større, mens de mindre forsvinder – i landbruget dog langt hurtigere end hos maskinfabrikantene og maskinhandlerne.

– I takt med, at der bliver færre landbrug, bliver det endnu vigtigere at få gennemført handler.

– Glipper en handel med en landmand, der har 1.000 hektar, er det svært at finde en anden at handle med, mener Hans Holm.

– Når jeg er medlem af DM, kan jeg koncentrere mig om at handle.

– Foreningen tager sig jo af de overenskomster, pensionsordninger, bekendtgørelser, blanketter, forsikringer med videre, som vi har brug for, konstaterer han om de fordele, medlemmerne af DM har.

ÅR MED STORE UDFORDRINGER

For Asger Andersen var de sidste år af hans formandskab en periode, hvor mange medlemmer måtte se sig overhalet af strukturudviklingen

Asger Andersens sidste beretning blev aflagt i 1993 – det år, hvor Dansk Maskinhandlerforening fyldte 75 år. – Det var en god timing, men samtidig trådte jeg tilbage i en vanskelig periode, hvor mange af de mindre maskinhandlere trak sig ud af foreningen, husker han. Årsagen var, at landbrugets hastige strukturudvikling sendte dønninger ind i maskinhandlernes rækker. Ikke mindst 1993 var et meget skidt år, hvor maskinsalg fik et stort dyk.



I Asger Andersens periode som formand fra 1984 til 1993 var landbrugets strukturudvikling i fuld gang, og det kunne maskinhandlerne mærke. Mange af de mindre måtte nemlig lukke, mens de større blev endnu større.

– Det var ikke morsomt, mens det stod på. Mange følte sig utrygge, erkender han. Konsekvensen af denne udvikling var, at de store maskinhandlere blev større, mens flere af de mindre helt trak sig fra branchen. – En sådan udvikling, som var dengang, og som stadig foregår i højt tempo, kan man ikke stride i mod. Men man kan tilpasse sig på forskellige måder, og det er nødvendigt for at forblive, mener han.

Nøgleordene for at være med i fremtidens udfordringer er ifølge Asger Andersen at være på forkant.

– Vi så, at hvor 300 hektar jord før gav omkring 10 kunder, var det pludselig kun en kunde.

– Samtidig var det en kunde, som stillede helt andre krav end de mange mindre landmænd, forklarer han om udfordringerne, der kom fra midt i 1980'erne.

De stadigt større landbrug fortrede DM-medarbejdere, som kunne matche de krav, større og stadigt mere avancerede maskiner stillede.

– Personalet skal uddannes, og der skal hele tiden nye, unge medarbejdere ind, som oplæres i faget, påpeger Asger Andersen.

Han har gennem mange år været fortaler for, at der hele tiden uddannes landbrugsmaskinmekanikere – og at alle medlemmerne af Dansk Maskinhandlerforening påtager sig dette ansvar på lige fod i henhold til deres størrelse.

– Vi skal huske på, at omsætningen ikke falder, selvom landbrugene bliver stadigt større. Så opgaverne er der, men de har blot en anden karakter, mener han.

For logikken er, at der stadig er stort set det samme landbrugsareal, det samme antal malkekøer og det samme antal svin ude på bedrifterne.

Den største trussel

Asger Andersen er ikke usikker i mælet, når han skal udpege den største trussel mod DM-medlemmerne.

– Hvis landbruget ikke får den rigtige og nødvendige pris for deres produkter i forhold til omkostningerne, får det følger for os, konstaterer han.

Men når det er sagt, ved han også, at man som maskinhandler kan være en trussel mod sig selv.

– Vi skal kunne yde den service og rådgivning, der er behov for til hver en tid, mener han.

For som sine kollegaer er han meget opmærksom på,

at landmændene bruger maskinerne langt mere intensivt nu end tidligere.

– På de store, effektive brug er der ikke længere den overkapacitet på maskinsiden, som vi så tidligere, forklarer han.

Det vil sige, at når maskinerne skal køre, må de ikke gå i stykker. Men det gør de selvfølgelig alligevel ind i mellem af forskellige årsager.

– Så skal vi stå klar til at yde den nødvendige service, mener han.

Kunderne er ambassadører

For Asger Andersen er det ingen hemmelighed, at lige så meget, som maskinhandlerne er kollegaer, er de også konkurrenter.

– Når vi lever op til kundernes forventninger, er de vores bedste ambassadører, påpeger han.

Det vil sige, at landmænd og andre typer kunder, som handler hos et medlem af DM, skal have en god oplevelse for at komme tilbage igen.

– Men kunderne snakker også meget med hinanden. Derfor er vores optræden overfor dem helt afgørende for, at vi igen har dem som kunde. Og for, at de råder en kollega til at bruge netop os, mener han.

Med til den gode oplevelse hører, at salg, service og levering af reservedele sker punktligt og uden fejl.

Søg alternative muligheder

Udover at fokusere på at give kunderne i landbruget den bedste betjening i forhold til det forventede har maskinhandlerne også mulighed for at gå ind i andre forretningsområder.

– Ligger man i nærheden af en større by, er det oplagt at satse på maskiner til have og park inden for det professionelle segment, siger Asger Andersen.

Han argumenterer ikke for, at der skal sælges billige maskiner, som de store supermarkeds kæder og andre gør.

– Vi skal holde os inden for det professionelle segment, hvor vi også kan yde den service, kunderne forventer.

– Vores ansatte har jo ekspertisen til at servicere og reparere maskinerne, konstaterer han.

Tilbage i CLIMMAR

Dansk Maskinhandlerforening meldte sig i 1953 ind i den europæiske brancheorganisation for maskinhandlere med navnet CLIMMAR. Men i begyndelsen af 1980'erne meldte man sig ud.

– I 1990 valgte vi igen at gå ind som medlem af organisationen, og det var det rigtige tidspunkt at gøre det på, mener Asger Andersen uden tøven.

– Så jeg havde en formandsperiode, hvor jeg ikke siden har skullet se tilbage på noget, jeg har fortrudt, siger han.

Samarbejd med skolerne

Uden kvalificerede medarbejdere, der kan hjælpe kunderne med vejledning, service og reparationer, kommer man som maskinhandler ikke så langt.

Det mener Asger Andersen, og han ser et samarbejde med Folkeskolen og De Tekniske Skoler som en oplagt mulighed for at tiltrække nye kræfter.

– Hvert år har vi besøg af 7. klasse fra Gørlev Skole i vores forretning, forklarer han.

Og hver gang bliver eleverne overraskede over, hvad de ser. For arbejdet i en moderne maskinhandel omfatter meget mere teknik og moderne elektronik, end de overhovedet har forestillet sig.

– Vi mangler desværre oplysning til eleverne om, hvem vi er, og hvad vi kan tilbyde dem i deres kommende arbejdsliv.

– Formår vi at få det til at fungere, ser fremtiden lys ud med hensyn til at rekruttere nye medarbejdere, mener Asger Andersen.

FÆLLES ANSVAR AT FÅ DE UNGE IND I FAGET

DM og Dansk Metal har mange fælles interesser – en af dem er at få de unge til at vælge uddannelsen til landbrugsmaskinmekaniker, mener Claus Jensen fra Dansk Metal

Den normale opfattelse er ofte, at der er stor modsætning mellem fagforbund og arbejdsgivere. Men gør det sig også gældende for forholdet mellem Dansk Metal og Dansk Maskinhandlerforening, som sidder over for hinanden, når der forhandles overenskomster?

– Jeg oplever, at maskinhandlerne har en særstilling i forhold til os, fordi langt de fleste ejere selv har en håndværksmæssig baggrund.

– Man kan sige, at de har samme tankegods, som os, forklarer Claus Jensen, forbundssekretær i Dansk Metal.



Når vi ved, hvad de unge går efter, når de søger uddannelsen som landbrugsmaskinmekaniker, vil vi igangsætte en kampagne for at tiltrække flere, siger Claus Jensen.

– Selvfølgelig kan vi godt råbe lidt højt ind i mellem, når der forhandles. Men det ender altid med, at vi finder gode løsninger, siger han.

Dermed mener han løsninger, som såvel hans medlemmer som maskinhandlerne er tjent med.

Må gerne tjene gode penge

Set fra Claus Jensens stol handler det om, at maskinhandlerne tjener godt.

– Vi får jo ikke lønkrone og andre gode vilkår ud af virksomheder, der skranter, forklarer han.

Selv peger han på, at der ved den seneste forhandling af overenskomst blev indgået en aftale om, at medlemmerne af Dansk Metal fik en fritvalgs-konto. Den inde-

bærer, at medlemmet af Dansk Metal selv bestemmer, hvad ni procent af lønnen skal bruges til.

– Det var vi enige om som en god løsning, konstaterer han.

Eftertragtede medarbejdere

Det har i årevis knebet med at få nok unge til at søge faget landbrugsmaskinmekaniker.

– Dels har vi oplevet, at ikke alle maskinhandlere påtager sig et ansvar på det område. Og dels ved erhvervsvejlederne i skolerne for lidt om uddannelsen og dens muligheder for de unge, forklarer Claus Jensen.

– For at klare sig i faget skal man være god til at bruge både hoved og hænder. Og man skal kunne arbejde selvstændigt, fordi opgaverne ofte løses ude hos kunderne, siger han.

Han peger på, at uddannelsen er meget eftertragtet hos andre arbejdsgivere, som gerne giver nogle kroner mere i timen for at få fat i svendene. Det betyder, at der skal uddannes flere, end der faktisk er brug for, fordi en del går over i andre brancher.

Har igangsat undersøgelse

Med henblik på at finde ud af hvad, der får de unge til at søge ind til udd. som landbrugsmaskinmekaniker, har Dansk Metal og Dansk Maskinhandlerforening igangsat en spørgeundersøgelse hos nuværende lærlinge.

– Vi har penge til en målrettet kampagne for at hverve flere. Men vi skal helt præcist vide, hvad det er for argumenter, de unge tænder på, så vi får maksimal effekt af indsatsen, siger Claus Jensen.

Han erkender, at uddannelsens navn ikke er optimalt, men har svært ved at finde et bedre navn.

– Navnet maskinarbejder er forsvundet til fordel for et mere fancy navn, som har givet en meget forringet søgning. Det skal vi ikke opleve, men gode forslag til et nyt navn er meget velkomne, understreger han.

EN PERIODE MED STOR FREMGANG

Siden 1993 har DM-medlemmerne øget deres omsætning til over det dobbelte, så de i 2007 totalt omsatte for 9,9 milliarder kroner – og opnåede et gennemsnit på 66,7 millioner kroner pr. medlem

Selvom strukturudviklingen i perioden 1993-2008 blæste som en prairiebrand henover antallet af danske landbrug, betød det ikke, at medlemmerne af DM måtte se deres omsætning forringet. Tværtimod oplevede de en særdeles markant fremgang.

I 1993 omsatte de daværende 217 medlemmer for totalt 3,1 milliarder kroner, og i 2007, som er det senest opgjorte år, havde de da 148 medlemmer en omsætning på 9,9 milliarder kroner. Det svarer til en fremgang på hele 219 procent i perioden.

Da der var færre medlemmer til den øgede omsætning, betyder det også, at det enkelte medlem som gennemsnit fik en betragteligt større omsætning i perioden.

I 1993 havde et gennemsnitligt medlem en omsætning på 15,0 millioner kroner, mens den tilsvarende var 66,7 millioner kroner i 2007 – altså en fremgang på hele 346 procent.

Medlemmerne af DM har i alle årene haft en vigtig stab af medarbejdere på værkstederne, lagerne, i salgsafdelingerne og administrationerne. Men antallet er stort set uændret i perioden, idet det i november 1993 blev opgjort, at der var 3.305 medarbejdere i alt inklusiv indehaverne, og i 2007 var der tilsvarende 3.394.

Det betyder selvsagt, at omsætningen pr. medarbejder i perioden blev øget kraftigt, nemlig fra 0,9 millioner kroner i gennemsnit i 1993 til 2,9 millioner kroner i 2007 – eller svarende til en fremgang på 210 procent.

Tallene for omsætning hos medlemmerne udviser derfor kun fremgang på alle planer – men stigende omsætning er ikke altid lig med stigende indtjening.

Således stod der i forretningsudvalgets skriftlige beretning for 1994-1995 følgende:

”Hvor fede er årene da? Med de indberetninger, vi med mellemrum får fra medlemmerne om afsluttede handler – næsten uden nettofortjeneste – kan der herske tvivl om fortjenesten retningsmæssigt følger med om-

sætningen op? Årene, hvor det går rimeligt godt, skulle jo gerne bidrage til mere end blot dagen og vejen – et bidrag til konsolidering til den næste række af magre år skal opsamles nu.”

Analyse af medlemmernes indtjening

Siden blev der sat tal på indtjeningen. I beretningen fra DM-forretningsudvalget for 1999-2000 er der for første gang en analyse af nogle af medlemmernes indtjening – nemlig alle de, hvor ejerformen enten var et A/S eller et ApS.

Disse medlemmer skal indberette deres lovpligtige regnskaber til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, og det var 141 sådanne regnskaber, som viste tendenser inden for branchen, fremgik det af beretningen. Her står også:

”Formålet med analysen er dels at give interesserede medlemmer et hurtigt og overskueligt overblik over egen status i forhold til kollegerne under et og dels at finde et udtryk for, hvorledes medlemmerne af DM klarer sig økonomisk.

Som det er fremgået af Blå Orientering nr. 17. november 2000, er der stadigvæk noget, der skal indhentes i form af en højere afkastningsgrad og højere soliditetsgrad, før vi kan erklære os nogenlunde tilfredse med resultaterne.”

Samme analyse af regnskaber er siden fulgt op med Dansk Regnskabsanalyse A/S som kilde og et varierende antal regnskaber.

Stigningen i indtjening står ikke mål med fremgangen i omsætning. Men bortset fra 2003, som var et meget skidt år for de 130 DM-medlemmer, der indgik i analysen, er det dog nogenlunde lykkedes at fastholde såvel afkastningsgrad som forrentning af egenkapitalen.

I sin mundtlige beretning for 2006-2007 sagde Jens-Aage Jensen følgende:

”Når jeg læser regnskaber for vores branche, er vi ble-

Resultaterne i kr./pct. for årene 1996, 2000, 2003 og 2006 var følgende:

År	Bruttoresultat	Primært resultat	Årsresultat	Afkastningsgrad	Forrentning egenkapital
96	5.188.376	949.190	635.630	6,82	27,83
00	9.013.130	1.044.330	564.000	5,52	28,41
03	6.544.000	492.000	92.000	2,70	13,70
06	8.324.000	1.477.000	916.000	5,90	31,20

vet bedre til at tjene penge, selvom det helt sikkert kan blive bedre.”

De store blev større

I den årlige beretning fra forretningsudvalget er det i perioden 1993-2008 hvert år opgjort, hvordan fordelingen af DM-medlemmernes omsætning har været i relation til medlemsvirksomhedernes størrelse.

Her viser det sig, at medlemmerne med størst omsætning tegner sig for en øget andel af den totale omsætning i medlemskredsen.

I 1994 havde de største medlemsvirksomheder, som udgjorde 18,1 procent af samtlige, en andel af omsætningen på 47,7 procent – mens de mindste 45,7 procent af samtlige kun havde 13,8 procent af omsætningen. I 1995 havde 16,4 procent af samtlige medlemmer 45,3 procent af omsætningen. De store blev altså større bare på et år.

I 2006 havde 19 procent af medlemmerne en årlig omsætning på over 100 millioner kroner – og de sad på 48,9 procent af den totale omsætning hos DM-medlemmerne.

Fra den anden ende af skalaen udgjorde medlemmerne med en omsætning under 50 millioner kroner 57 procent af medlemmerne – og de sad kun på 22,4 procent af den totale omsætning.

Med 45.370 landbrug i Danmark i 2007 er kundegrundlaget antalsmæssigt indskrænket ganske betragteligt i perioden 1993-2008.

Via sin størrelse omsætter heltidsbrugene dog for stadig større summer pr. enhed og investerer i sine udvidelser. Men mange af DM-medlemmerne har alligevel søgt at opdyrke andre græsgange udover landbruget.

Brancheglidning giver nye muligheder

Herom sagde Erik Lassen, Kjellerup, i et indlæg på landsmødet i 1998, følgende (i uddrag):

”I en traditionel maskinforretning i dag har vi forretningsområderne salg af traktorer, mejetærskere, redskaber og entreprenørmaskiner. Der er eftermarkedet og selvfølgelig salg af værkstedstimer. Nogle har udover det en detailbutik.

Jo flere landmænd, der stopper, jo færre bliver der at handle med. I den forbindelse hører jeg ofte kolleger sige: ”Vi skal have fundet noget andet at sætte i stedet for.” Altså skal vi have øje på andre træer i skoven i takt med det fortyndede maskinmarked.

Der mener jeg, at der ligger en kæmpe omsætning for næsen af os. Nemlig i gør-det-selv eller privatmarkedet.” Erik Lassen mente, at der lå 2,8 milliarder gode danske kroner og ventede på DM-medlemmerne.

Om det er her eller andre steder, at de siden da har hentet betydeligt mere end dette beløb, er der ikke ført statistik over.

Men i branchen vurderes det, at andet end landbrugsmaskiner i dag udgør mellem 20 og 25 procent af DM-medlemmernes omsætning.

En del forhandlere har startet egne agenturer, og de fle-

ste har valgt at satse hårdere på butiksvare lige fra arbejdsbeklædning til udstyr til jagt og fiskeri med videre. Salg af professionelt grej til have- og parkområdet udgør også en stadigt stigende omsætning med kommuner, kirkegårde, ejendomsselskaber, større virksomheder, gartnere og mindre entreprenører udover landmændene, som stort set alle har en havetraktor, en buskrydder og en motorsav.

LIB-udstillingerne contra Agromek

Da de seks traktorimportører organiseret i LIB ikke kunne få lov til at udstille hvert andet år på Agromek, valgte de først at udeblive fra Agromek, hvor de hidtil havde udstillet hvert år og senere at etablere egen udstilling. Navnet blev LIB-messen og det nye tiltag blev ikke hilst velkomment af DM.

Allerede i 1995 protesterede DM skriftligt til LIB over, at de blev væk fra Agromek 1996 – men uden at få svar. Det blev så drøftet at holde møde med LIB-bestyrelsen på mandat fra DM-medlemmerne. Desuden var man opmærksom på, at LIB fysisk og økonomisk havde truk-

ket sig ud af sommerdyrskuerne – og overladt opgaven til DM-medlemmerne.

Af årsberetningen 1994/95 fra forretningsudvalget fremgår det, at "et af argumenterne for blot at deltage hvert andet år på de regionale/lokale udstillinger har været, at de besøgende havde muligheden for at se de fraværende maskiner på Agromek. Det argument er nu fratrækket os, og vi kan frygte for, at det fører til, at de opnåede resultater med hensyn til blot at deltage i de regionale/lokale dyrskuer forsvinder. En sådan uheldig situation må ikke opstå!"

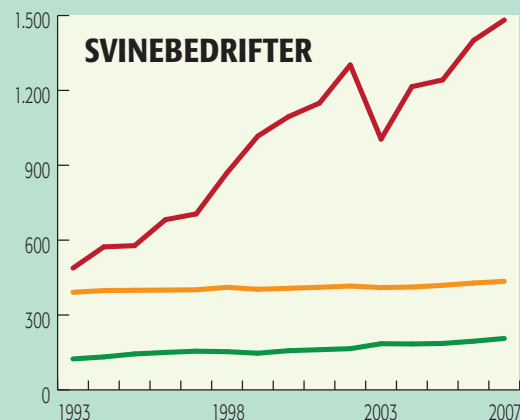
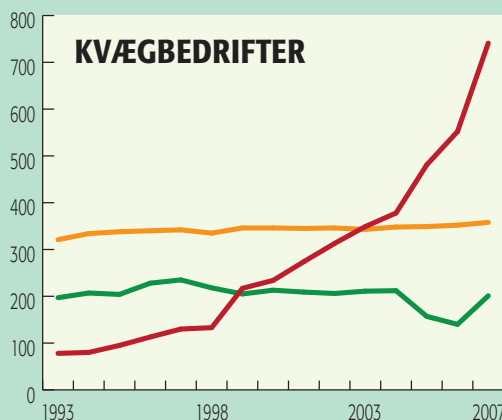
På det ordinære landsmøde i 1997 blev der fulgt op, idet Hans Holm i sin beretning sagde følgende:

"LIB 98 ser desværre ud til at blive en realitet. Den danske landbrugsmaskinbranche har ikke behov for to store eller større udstillinger. DM har derfor gentagne gange protesteret overfor LIB's beslutning om at lave en udstilling hvert andet år.

En kort overgang så det ud, som om parterne kunne nå til enighed, men jeg måtte desværre sande, at DM's indflydelse ikke var stor nok.

Husdyrsbedrifter med over 250 DE, antal DE i alt og areal i alt

Antallet af kvæg- og svinebedrifter med over 250 dyreenheder går hurtigt opad, men gennemsnitligt antal dyreenheder og areal pr. bedrift vokser næsten ikke i perioden 1993-2007.



— Antal bedrifter — Antal dyreenheder pr. bedrift — Areal (ha) pr. bedrift

Jeg vil derfor opfordre til, hvis man agter at deltage på LIB 98, at det bliver under protest."

Siden 1998 har LIB-messen kørt hvert andet år – og den sjette udstilling i rækken har netop fundet sted, når DM fejrer sit 90-års jubilæum.

Forholdet til leverandørerne

DM-sekretariatet har i mange år fungeret som sekretariat for LIB.

Men forholdet kan, som beskrevet i foregående afsnit, sagtens slå gnister – og medlemmerne af DM oplever indimellem også et anstrengt forhold til deres leverandører, som blandt andet er medlemmerne af LIB.



Tidligere fuldmægtig Jytte Christensen var i 36 år en central person i DM-sekretariatet - hun gik på efterløn 31. januar 2008.

– DM blev udover brancheorganisation mere og mere arbejdsgiverorganisation fra 1982, og over årene udviklede foreningen sig mere og mere til at være en arbejdsgiverorganisation frem for en brancheorganisation, forklarer Jytte Christensen, fuldmægtig i DM-sekretariatet indtil 31. januar 2008.

Men alligevel var der tid til at tage sig af brancheforholdene, som blandt andet omfattede juridiske forhold omkring handlen med landbrugsmaskiner og forholdet til leverandørerne af de forhandlede maskiner.

– Det har altid været sådan, at især leverandørerne klemmer forhandlerne, konstaterer hun.

Men store skift i efterspørgslen gør det heller ikke nemt for leverandørerne, hvad forretningsudvalgets beretning for 1994/95 klart beskriver (her i uddrag):

"Blandt luksusproblemerne hører problemer med at fremskaffe de varer, der allerede er solgt. Dette er ikke en fuldstændig uproblematisk situation at befinde sig i. Producenterne havde gradvist og smertefuldt bevæget sig igennem en tilpasningsproces til en stadigt lavere efterspørgsel – for pludseligt at opleve et opsparet investeringsbehov, som kunderne vil have realiseret her og nu. I situationer med stærkt stigende efterspørgsel vil det betyde længere leveringstider og forudsætte, at landbruget bliver bedre til at planlægge investeringerne rent tidsmæssigt – hvilket heller ikke burde være en umulighed. Men grundlæggende mangler der forsat at ske tilpasninger af strukturel art. Med rene ord er der forsat en samlet overkapacitet i maskinbranchen i den vestlige verden og herunder Danmark."

Året efter, i beretningen for 1995/96, følges der op:

"Leverandørernes tilpasningsproces er forsinket som følge af stigende efterspørgsel de seneste par år. Men det bør ikke udsætte processen, og der bør tilpasses via udvidede samarbejder, koncentration af produktprogrammer og reduktioner af forhandlernet.

Mest synligt i markedet forekommer traktor- og mejetærskerimportørernes ændringer i forhandlernetene og øvrige forsøg på at markere sig i markedet. Færre forhandlere med et større geografisk underlag er et af resultaterne. Men herudover stræber de større importører efter at tydeliggøre deres tilstedeværelse i markedet. Det sker gennem en strømning af forhandlerne. Franchisemodellen ("McDonald-modellen") søges ført igennem. For forhandlerne kan denne model forekomme problematisk, idet disse ikke kun er forhandlere af traktor/høstmaskinleverandørernes full-line produkter, men også er forhandlere af en større variation af øvrige nødvendige produkter til landmanden.

Vi kan eller skal ikke sinke eller forhindre de nødvendige tilpasninger, men kan måske være behjælpelige

med at lempe tilpasningsprocessen igennem til fordel for de berørte forhandlere.

Vi tænker her på alternativer, når forhandlere opsiges af deres hidtidige leverandører."

Europæisk sammenhold styrkes

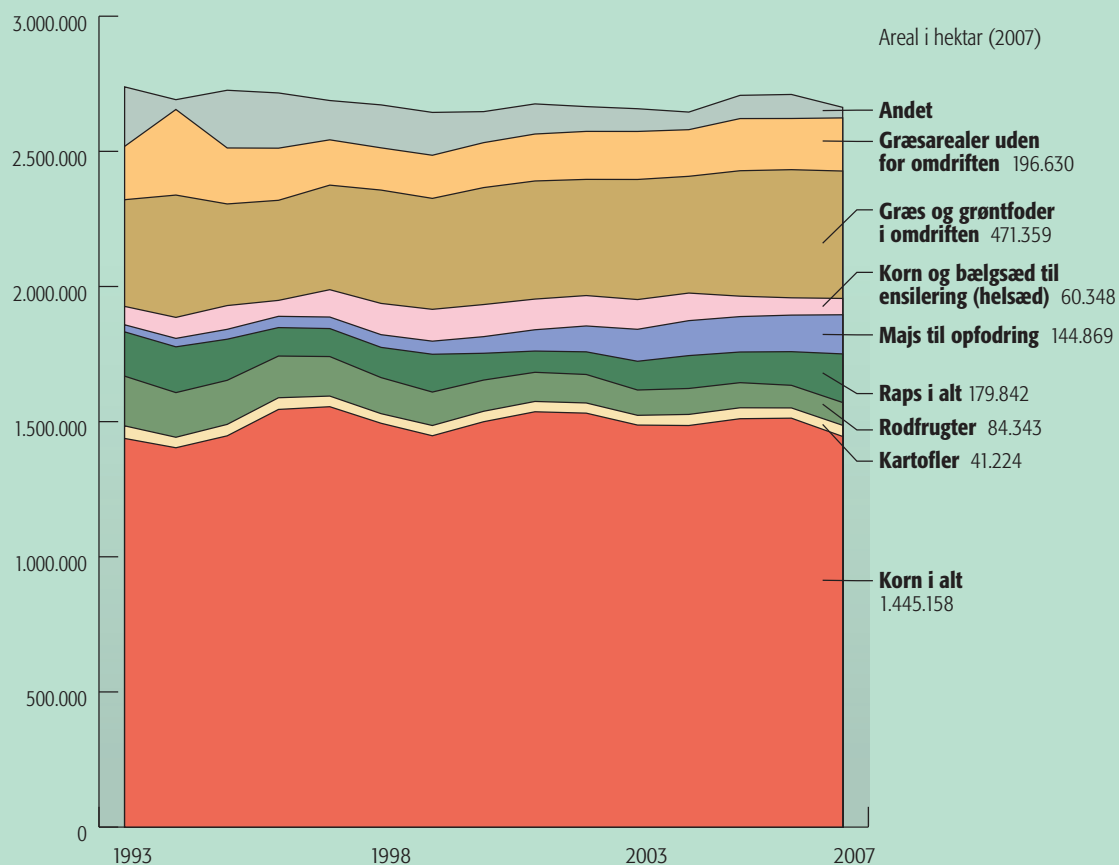
Herfra kan vi springe frem til 2008, hvor DM fremstår som en moderne brancheorganisation, der netop kan

træde til, hvor medlemmerne oplever problemer med såvel leverandører som kunder. Der var en periode i 1980'erne, hvor DM var ude af den fælles europæiske brancheorganisation, CLIMMAR.

– Vi blev inviteret til kongres i Belgien i 1990, og herefter var vi igen med.

– Det dur ikke at stå uden for og lade verden passere forbi sig.

Areal med afgrøder i Danmark. Tal i hektar



Figuren viser, hvordan udviklingen har været i anvendelsen af det danske landbrugsareal i årene 1993-2007.



Tidligere direktør Poul S. Kjærgaard gik på efterløn 30. november 2007 efter 25 års indflydelsesrig tjeneste for DM.

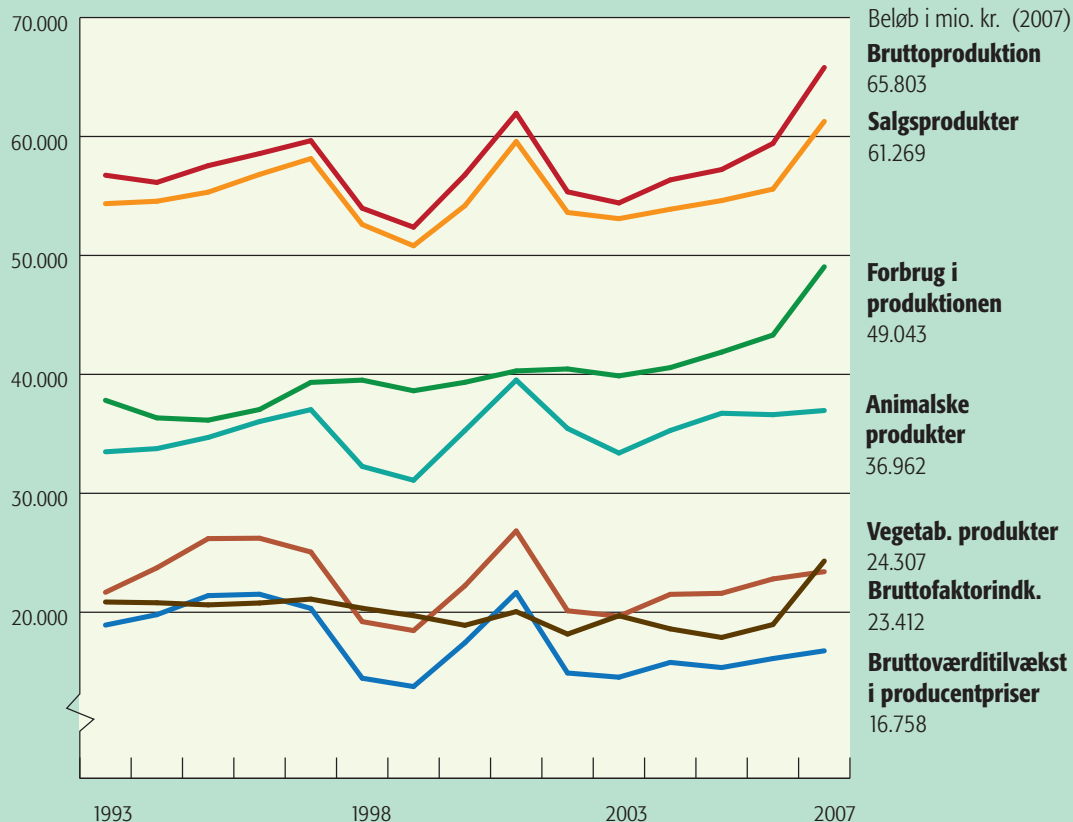
EN PERIODE MED STOR FREMGANG

– Vi har brug for at udveksle informationer med de øvrige medlemslande og stå sammen med dem blandt andet overfor leverandørerne, forklarer Poul S. Kjærgaard, direktør for DM 1982-2007.

Men det politiske aspekt fylder også en del – herunder lobbyarbejde overfor EU.

Blandt de ting, der har været i spil, er en fælles europæisk forhandlerkontrakt over til leverandørerne, sådan

Landbrugets bruttofaktorindkomst efter type og tid



Landbruget har øget værdien af sin produktion, men bruttoværditilvæksten følger ikke med op – så landbruget tjener ikke mere ved at omsætte mere i årene 1993-2007.

maskinhandlerne i de 17 medlemslande fik ens forhold til den enkelte leverandør.

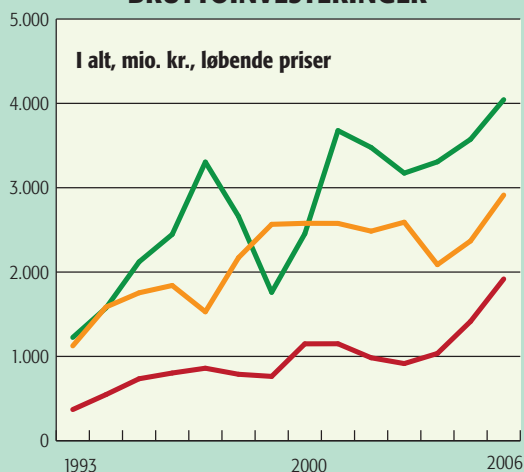
– Trods et stort arbejde døde den idé dog, konstaterer han.

Der er også arbejdet på at etablere en fælles, elektronisk database med brugte maskiner.

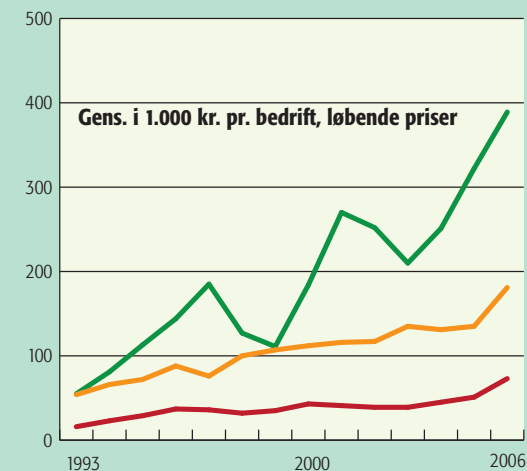
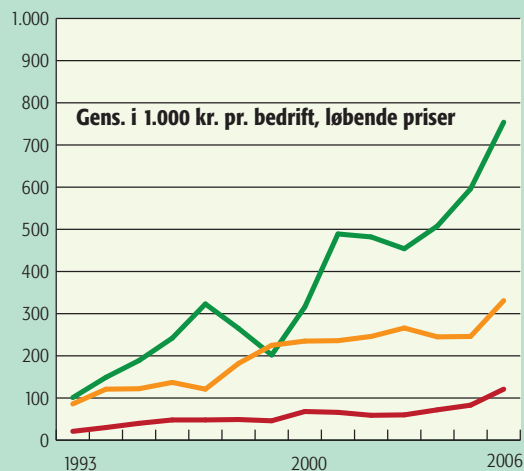
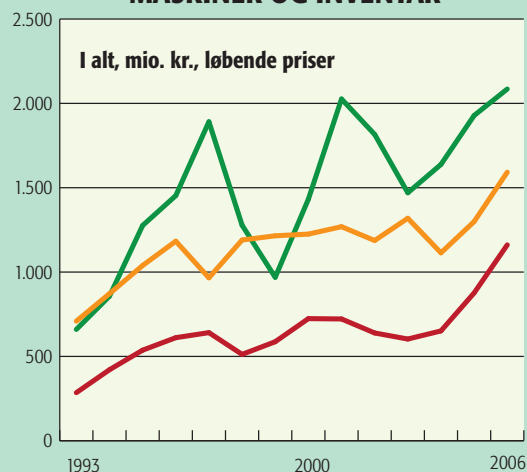
– Desuden kan vi samarbejde og lære af hinanden omkring uddannelse af medarbejdere. Således er der

Landbrugets faste bruttoinvesteringer efter enhed, art, bedriftstype og tid

BRUTTOINVESTERINGER



MASKINER OG INVENTAR



Landbruget har i hele perioden 1993-2006 øget deres investeringer – og især de senere år er det gået stærkt.

— Kornbedrifter

— Kvægbedrifter

— Svinebedrifter

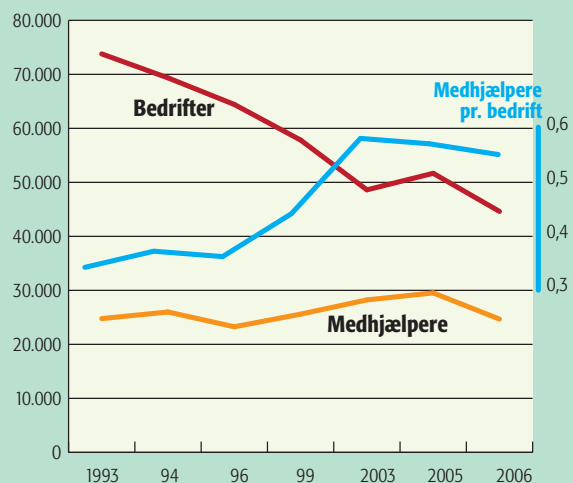
programmer til udveksling af lærlinge og etableret konkurrencer på tværs af lande, siger Poul Kjærgaard.

I alt er der 21.400 maskinhandlere under CLIMMAR – og de har 187.000 medarbejdere.

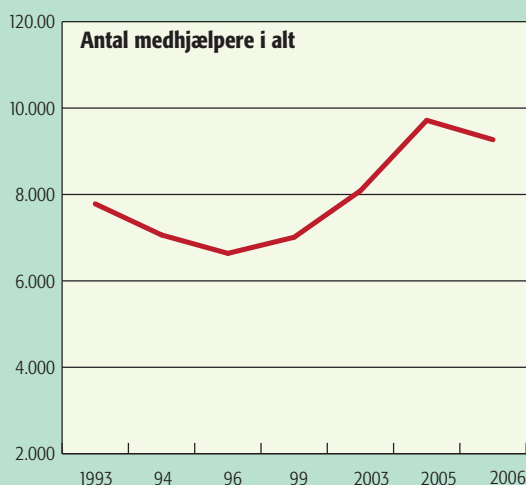
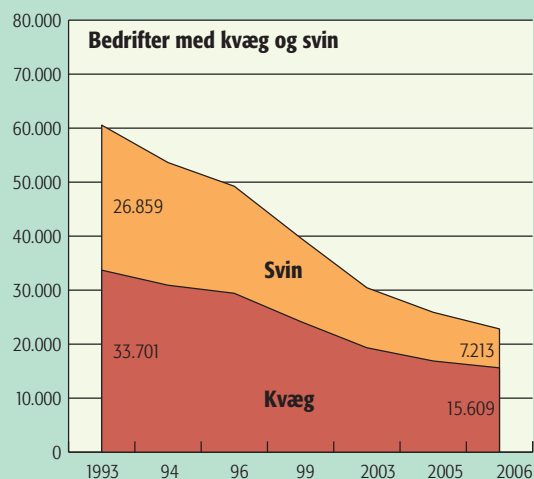
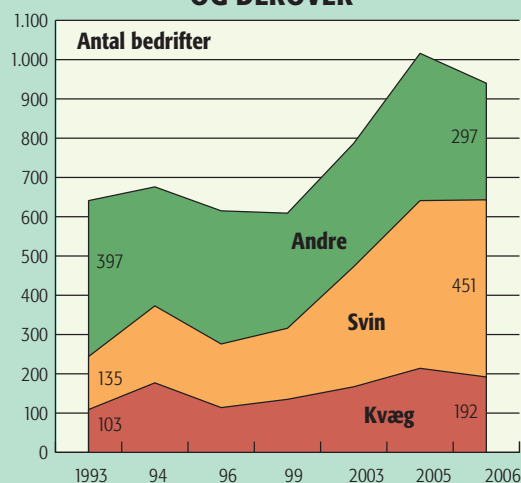
– Hertil kommer, at vi har kontakt til tilsvarende organisationer i Nordamerika, fortæller han.

Medhjælpere i landbruget 1993-2007

ALLE BEDRIFTER



BEDRIFTER MED 5 MEDHJÆLPERE OG DEROVER



Landbruget har konstant beskæftiget cirka 24.000 medhjælpere i perioden 1993-2006, men med et faldende antal brug er der gennemsnitlig flere medhjælpere pr. bedrift – og der bliver stadig flere brug med over fem medhjælpere.

BESTYRELSEN FOR DANSK MASKINHANDLERFORENING 2008

Her ses bestyrelsen fra venstre:

Carsten Mølby, Maskinpartner A/S

Søren Hundahl, J.Hundahl A/S

Lars Møller Andersen, Møller Andersen ApS

Søren Holst Sørensen, Brdr. Holst Sørensen

Jens Aage Jensen, Vibo Maskiner A/S.



SEKRETARIATET FOR DANSK MASKINHANDLERFORENING 2008

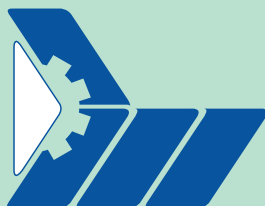
Branchedirektør Michael Husfeldt

Direktionssekr. Helle Helth Hansen

Konsulent Per Hedetoft Fasting

Økonomiassistent Annette Hansen





Dansk Maskinhandlerforening 90-års jubilæum i 2008

Medlemmer af Dansk Maskinhandlerforening har de seneste 15 år oplevet en stor fremgang i omsætning samtidig med, at vilkårene for deres virke er radikalt ændret. Jubilæumsskriftet ser på denne udvikling – og pejler sig ikke mindst ind på de kommende års udfordringer. Stadig færre landmænd, globale forskydninger, brancheglidning og hjemlige udfordringer kommer fortsat til at præge hverdagens udfordringer – dem bliver der kigget nærmere på.

Udgivet af Dansk Maskinhandlerforening i november 2008 i anledning af foreningens 90-års jubilæum.

ISBN: 978-87-992849-0-0