



*Tubildæums-
avis*

43 år i Heden

Montør Ove Skregeskov er blandt virksomhedens mange erfarne medarbejdere

Side 26



Glimt fra 50 år

Heden Maskinforretning startede i 1962 som forhandler af Bukh traktorer og Vety mejetærskere

Side 18-19



Et godt lærested

19-årige Martin Christensen tager Strynø-færgen hver dag til og fra arbejde.

Side 20-21



Stort sortiment

Fra kasketter til kæmpe traktorer – læs om de mange aktiviteter i salgafdelingen, værkstederne og lageret
- inde i avisen



De valgte fremtiden

Ægteparret Else og Kai Kristiansen har haft mange mærkedage, siden de for 50 år siden sammen lagde grunden til Heden Maskinforretning A/S. På jubilæumsdagen kan de både se tilbage på mange gode år og se frem til morgendagens arbejde.

● Mekaniseringen i landbruget havde for alvor taget fart i 1962, da Else og Kai Kristiansen skulle vælge livsgering. Skulle det være landbrug som Kais forældre, eller skulle det være maskinbranchen? Det blev landbrugsmaskiner, som Kai havde arbejdet med og havde forstand på. Og så godt suppleret med den administrative og økonomisk indsigt, som Else kunne tilføre den nystartede virksomhed.

- Jeg havde en landbrugsuddannelse på landbrugsskole og havde arbejdet både ude og hjemme på gården hos mine forældre, siger Kai Kristiansen. Derfor lå det sådan set ligefor, at jeg skulle være landmand.

Valgte maskinbranchen

- Jeg kom alligevel i tvivl. Der skulle jo mange penge til for at etablere sig, og dem havde vi ikke. Så det blev alligevel maskiner til landbruget og entreprenørvirksomhed, vi ville satse vores fremtid på.

- Vi ledte efter et sted at etablere os, og valget faldt på en ældre landbrugsjendom i Heden, siger Else Kristiansen. Vi fik ved fælles hjælp den gamle stald lavet om til udstilling og værksted, og Kai kunne begynde at opsøge egnens landmænd og få gang i salget.

Else havde fortsat sit arbejde som sekretær for direktøren i Faber i Ryslinge og passede så regnskaber om aftenen.

- Faber var et velrenommeret firma. Måske en lidt gammeldags privat virksomhed. Omgangstonen var mere formel, end den er i dag, siger Else Kristiansen. Vi sagde »De« til direktøren, men der var meget at lære, som jeg senere har haft meget glæde af i vores egen virksomhed.

Styr på omkostningerne

- Det var mange i maskinbranchen den gang, vi begyndte i Heden, siger Kai Kristiansen. Konkurrencen var hård, men landbrugene var også mindre og mange flere end i dag. Vi fik en god start med pænt salg og arbejde på værkstedet. Else havde styr på omkostningerne, og vi kunne foretage de nød-

vendige investeringer i reservedele og værktøj.

- Vi havde fået en kassekredit i Landbosparekassen for Fyn på 25.000 kroner, fortæller Else Kristiansen. Vi skulle dog have vore forældre til at kautionere. Der gik heldigvis ikke så lang tid, inden vi havde lidt på bogen, så vi bad om, at sparekassen meddelte kautionisterne, at de nu kunne blive slettet.

- Det morede vi os lidt over, for familien havde det helt godt med ligesom at være lidt med i forretningen.

Valgte fremtiden

I 1970 fik Heden Maskinforretning Massey Ferguson forhandlingen. Det var en stor dag for Else og Kai Kristiansen. Man indbød til reception, demonstration, maskinudstilling og filmforevisning, hvor man kunne se det store maskinprogram i arbejde.

I den anledning blev der i det fynske område udgivet en avis i 10.000 eksemplarer, og i en leder skrev Kai Kristiansen med overskriften »Vi valgte fremtiden«, at det mere end nogensinde før var nødvendigt at investere i rationelle og effektive maskiner.

- Det betød meget for os at kunne blive Massey Ferguson forhandler, un-

derstreger Kai Kristiansen. De havde et godt navn, og de havde potentialet til fortsat udvikling af gode driftsikre maskiner. Kampen om kunderne var hård på den tid. De fleste europæiske lande havde hver især en produktion af traktorer, pressere og høstmaskiner.

- Tiden har jo vist, at der ikke var plads til dem alle, og at det kræver et



Else og Kai Kristiansen har gennem 50 år samarbejdet om ledelse og udvikling af Heden Maskinforretning A/S. I alle årene har de dagligt mødtes på kontoret for at drøfte og løse dagens udfordringer. Billedet ovenfor er fra 1970, hvor forhandleraftalen med Massey Ferguson blev indgået og som blev skelsættende for maskinforretningen.



Jubilæumsavis

Udgiver:

Heden Maskinforretning A/S
Damtoften 1, Heden, 5750 Ringe
Tlf. 62 66 12 30

Redaktion:

Lars S. Kristiansen (ansv.h.)
Søren Bertelsen
Erik Hansen
Leif Hansgaard

Produktion:

MarkTing

Odensevej 29, 5550 Langeskov

Tryk:

OTM Avistrykkeri, Ikast

Avisen er udgivet i forbindelse med Heden Maskinforretnings 50 års jubilæum 15. august 2012. Avisen er udsendt til samtlige jordbrugere på Fyn med omliggende øer, på Als samt i det sydøstlige Sønderjylland

I marken i 50 år

● Da Else og Kai Kristiansen den 15. august 1962 besluttede at starte en maskinforretning i et lille husmandssted i landsbyen Heden på Midtfyn, var der ingen, der kunne forestille sig, at forretningen nu 50 år senere ville være en af de store inden for dansk maskinhandel.

Starten var beskeden. Men i takt med landbrugets mekanisering og sammen med en stab af ukuelige og engagerede medarbejdere, og med en optimistisk tro på, at ting kunne lade sig gøre, voksede forretningen.

Med yderligere ekspansion fremstår den i dag med hovedafdelingen i Heden sammen med afdelingen i Stevning på Als og serviceværkstedet i Rudkøbing som en moderne maskinforretning, som til fulde lever op til kravene og forventningerne fra nutidens professionelle landmænd, fritidslandmænd og alle øvrige kunder, både hvad angår rådgivning, produktsortiment, service og effektiv reservedelsforsyning.

I denne jubilæumsavis vil vi fortælle lidt om den udvikling, som Heden Maskinforretning A/S har været igennem, og ikke mindst præsentere de mange medarbejdere, der står bag virksomheden i dag.

Gennem alle 50 år har vore leverandører været vigtige samarbejdspartnere og en afgørende faktor for forretningen og betjeningen af vore kunder. Her i avisen profileres vore mange nuværende, trofaste leverandører.

Vi håber, at såvel kunder, leverandører og øvrige samarbejdspartnere den 15. august vil give sig tid – midt i en forhåbentligt travl tid med høst og forberedelserne af næste års afgrøder – til at lægge vejen forbi Heden til vor jubilæumsreception.

God læselyst – og vel mødt 15. august!

Maskinhandler, direktør Lars S. Kristiansen
Heden Maskinforretning A/S





Else Stockbæk Kristiansen
79 år
Uddannet
kontorassistent.
Arbejder stadig dagligt
i kreditbogholderiet

Kai Stockbæk Kristiansen
81 år
Uddannet landmand.
Arbejder stadig dagligt i
virksomheden,
blandt andet praktiske
opgaver som kørsel med
reserve dele, nummer-
plader osv.

Parret boede indtil 1996 i
boligen ved forretningen.
Bor i dag i villa i Heden

stort marked og store investeringer
at fastholde en førerposition. Det har
Massey Ferguson vist, de kunne. De var
først og størst med den lille grå, som
alle kender, og har siden været blandt
verdens førende på alle områder.

Indbygget håb

- I Heden kan vi se tilbage på et stort
salg og mange tilfredse kunder. Og vi
kan se, at det valg, vi gjorde for frem-
tiden, var rigtigt, siger Kai Kristiansen.

I 1972 fik Heden Maskinforretning
føjet et A/S til navnet. Aktierne blev i
familien og var en fremtidssikring med
et indbygget håb om, at virksomheden
kunne videreføres af nogen fra familien.

- Vi har tre børn og syv børnebørn,
som bor i nærheden, og som vi ser me-
get til, siger Else Kristiansen. Vores søn
Lars gik ind i virksomheden. Det er vi
meget glade for. Han er nu vores chef,
for han er siden blevet direktør i selska-
bet.

- Vores datter Lone Munk Nielsen ser
vi også dagligt, for hun har med økono-
mi at gøre her på kontoret. Den tredje
er Hanne Stockbæk Petersen, som er
praktiserende læge i Odense, og hun
sørger godt for at holde os gamle sunde
og raske, lyder det fra parret, der her i
50 års jubilæumsåret stadig hver dag
virker i virksomheden.



Fra forsiden

- 1 Else Stockbæk Kristiansen
- 2 Kai Stockbæk Kristiansen
- 3 Lars Stockbæk Kristiansen
- 4 Lone Munk Nielsen
- 5 Søren Bertelsen
- 6 Lars Aagaard
- 7 Kaj Erik Hansen
- 8 Jesper Brinkmann
- 9 Annisette Hansen
- 10 Claus Skjold
- 11 Jørgen Mørkenborg
- 12 Stine Baungaard
- 13 Lars Nikander
- 14 Keld Mikkelsen
- 15 Bent Fakkemohs
- 16 Jack Petersen
- 17 Tue Andersen
- 18 Flemming Rasmussen
- 19 Henrik Sørensen
- 20 Søren Madsen
- 21 Thomas Jensen
- 22 Simon Ottosen
- 23 Per Toft
- 24 Tobias Kristensen
- 25 Peter Bomann
- 26 Søren Poulsen
- 27 Martin Christensen

- 28 Daniel Sindahl
- 29 Ove Skregeskov
- 30 Hans Henrik Knudsen
- 31 Michael Christensen
- 32 Ole Raun
- 33 Gurli Rose
- 34 Jytte Larsen
- 35 Steen L. Hansen
- 36 Arne Hansen
- 37 Kristan Aalund
- 38 Torben Andersen
- 39 Claus Grevegaard

Følgende var på ferie. da billedet
blev taget: Erik Magnussen, Mogens
Mikkelsen og Poul Erik Mikkelsen

Følgende lærlinge var på skole,
da billedet blev taget:
Andreas Lyngø, Martin Kristensen

Efter billedet er taget er endvidere
ansat følgende lærlinge: Elisabeth
Qvistgaard (reservedelslageret),
Thomas Aagaard og Lars Bonde
(værkstedet)

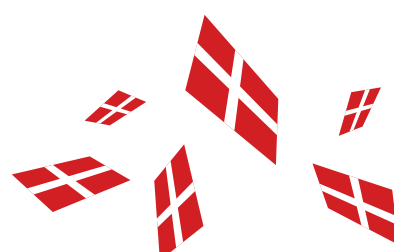
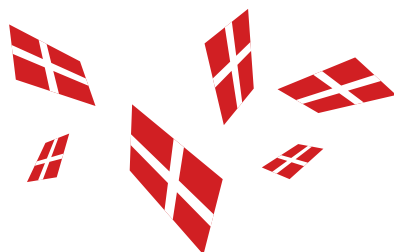
Indbrydelse

I anledning af
Heden Maskinforretning A/S 50 års jubilæum
vil det glæde os at se kunder, venner og forretningsforbindelser til

Reception
i forretningen

Onsdag den 15. august kl. 11.00 - 14.00

Med venlig hilsen
Heden Maskinforretning A/S
Lars S. Kristiansen, Else og Kai Kristiansen



Damtoften 1, Heden, 5750 Ringe, Telefon 62 66 12 30



Heden Maskinforretning A/S
 Adresse: Damtoften 1, Heden,
 5750 Ringe

Oprettet i 1962, udvidet i 1967 med værksted og udstilling 1970 blev opført nyt 1000 m² værksted, i 1974 en 1770 m² maskinhal, og i 1983/84 endnu en maskinhal på 1200 m². Samme år blev lagerbygningen udvidet med butik og mandskabsfaciliteter, kursuslokale

Heden i 2012:
 7.700 m² bygninger – administration, salg, udstilling, værksted, reservedelslager og butik. Desuden 3 ha tilhørende jord, som er bortforpagtet men kan bruges som demo-areal

47 ansatte

Fra det midtfynske til Langeland og Als

Gennem de 50 år er Heden Maskinforretning ikke alene blevet fynsdækkende, men også jysk efter området i 1997 blev udvidet med opkøbet af Stevning Maskinforretning.

● I slutningen af 90'erne eskalerede strukturudviklingen i landbruget hurtigere end nogensinde før. Og det satte

også sine spor i maskinbranchen, hvor kravet fra kunderne til udbuddet af maskiner, service og reservedele voksede.

Derfor var det oplagt for den familieejede Heden Maskinforretning A/S at gribe chancen for at udvide aktiviteterne, da den bød sig først i 1997 på Als og året efter på Langeland.

Til Als

- Vi fandt det rigtigt at udvide uden for Fyn, og derfor var det en kærligkomende lejlighed, da der blev mulighed for at købe Stevning Maskinforretning. Og faktisk handlede forretningen på Als med samme produkter, som her i Heden, fortæller maskinhandler og direktør Lars S. Kristiansen.

- Det var en god og lokal forankret

forretning, og det har de været siden for os. Der går jo færgen, så på halvanden time kan en reservedel fra Heden være i Stevning. Det er en fordel ikke mindst i høst.

Samtidig var der også en anden grund til udvidelsen, nemlig forholdet til leverandørerne, som netop blev skærpet med denne offensive strategi.

Så Langeland

Den fortsatte som nævnt allerede året efter, hvor der kom en henvendelse fra Knud Sørensen & Sønner i Rudkøbing.

- Vi havde allerede i mange år handlet med kunder på Langeland, og forinden havde vi købt Johs. Møllemands forretning i Tullebølle, hvor vi fortsatte med Deutz-Fahr forhandlingen. Men efter

opkøbet af MF-forhandleren på den strategiske placering for foden af Langelandsbroen blev de to langelandske afdelinger sammensluttet.

Imidlertid blev det for to år siden besluttet at nedlægge forretningen og sælge bygningerne i Rudkøbing, ikke mindst som en naturlig konsekvens af den hurtigere »ekspeditionstid« fra Heden, efter den sydfynske motorvej var blevet indviet.

Den lokale forankring på Langeland er dog fortsat bibeholdt med serviceafdelingen i erhvervscentret i Ellehaven i Rudkøbing, hvor der er fast tilknyttet personale og servicebiler. Og reservedele sendes hver eftermiddag fra Heden til Rudkøbing.



Stevning Maskinforretning

Adresse: Stevninggade 13, Stevning, 6430 Nordbrog. Opkøbt i 1997

Stevning i 2012:
 3300 m² bygninger – salg, udstilling, værksted, reservedelslager og butik. Desuden rådes over yderligere en maskinhal, som er udlejet

11 ansatte

Rudkøbing

Adresse: Ellehaven 4, 5900 Rudkøbing

Lejemål i erhvervs-center fra 2010

400 m værksted og kontor

4 ansatte



Hos **Heden Maskinforretning** finder du

sæsonens græsmaskiner



GA 7501 og 8121 river

Med to rotorer og centerskår. De særlige rivearme giver et luftigt og ensartet skår, selv ved høje hastigheder.

- Tandem eller 3-D hjulophæng for perfekt tilpasning til marken.
- Arbejdsbredden kan justeres, så den passer til afgrødemængden eller de efterfølgende maskiner.

GA 7501, tandem hjul, 6,85-7,45 m kr. 134.900,-



FC 313 skårlægger

Den effektive crimper kan indstilles, så den passer til foderet ved at ændre rotorens omdrejningstal, indstille crimperkammen samt justere ledepladen for at lægge et skår eller bredsprede.

- Affjedringen indstilles hydraulisk (Lift Control®).
- Automatisk sikkerhedsudløser beskytter skårlæggeren.
- Hurtigskift af knive er standard.

FC 313, 3,11 m kr. 125.900,-



GF 8702 vender

Med effektiv affjedring, som absorberer stød og bump.

- Den unikke fingerklokobling og rotorerne er vedligeholdelsfri.
- Store ballondæk bærer venderen let hen over marken.

GF 8702, arb.br. 8,70 m kr. 122.800,-



Tilpas marktrykket med Lift Control®

Flere af KUHNs skårlæggere og skivehøstere har Lift Control®, for at knivbjælkens marktryk nemt kan tilpasses forholdene.

- Et højt hydraulisk tryk giver et lille marktryk: Velegnet til nysåede arealer, fugtig jord og ujævnt terræn.
- Et lille hydraulisk tryk giver et højt marktryk: Velegnet til jævne marker.



GMD skivehøstere 2,67 - 4,35 m

GMD 1010-serien med centerophængt knivbjælke og hydraulisk Lift Control® for hurtig indstilling af marktryk.

- Helsevejst OptiDisc knivbjælke giver stor stabilitet.
- Ingen olieskift, da den er livstidssmurt for minimalt vedligehold.
- Knivene har Fast-Fit hurtigskift og hydraulisk sikkerhedsudløser, som skåner knivbjælken.
- Integreret hydraulisk cylinder giver stor frihøjde ved vending.

Priseksempel:

GMD 2810, arb.br. 2,67 m kr. 71.900,-



OVER 100.000 VARER LIGE VED HÅNDEN

**BLIV
OPRETTET
- OG PRØV
DET!**



Butik for landmænd og andet godtfolk

Omsætningen i AGCO-Shoppen er støt stigende. Der sælges et bredt udsnit af arbejdsbeklædning, et stort udvalg af daglige forbrugsartikler og el-værktøj.

● Det sker yderst sjældent, at der kommer en kunde i AGCO-Shoppen i Heden efter et par gummistøvler og så går derfra med en slutseddel i lommen på en ny traktor. Til gengæld sker det modsatte ret ofte.

- Vi vil meget gerne være leverandør af beklædning, værktøj og gaveartikler, siger butiksansvarlig Stine Baungaard.

Strøgekunder

- Vi har altid øjne og øren åbne for gode tilbud, der kan matche vores kunders ønsker og behov.

- Med vores gode placering i svinget

på landevejen mellem Odense og Faaborg så har vi da også strøgekunder, som lige skal ind og se, hvad vi har på hylderne i shoppen, siger Stine Baungaard.

- De fleste af de spændende varer, vi har på hylderne, relaterer sig til livet på landet og til "gør-det-selv" folk. En stor artikel er for eksempel miniature-landbrugsmaskiner og redskaber, siger Stine Baungaard.

Investering i legetøj

- Det er ofte landmænd, der køber til deres børn eller børnebørn. Det kan også være samlere, der bare skal have et eksemplar af alt det nye, og som så gemmer det i emballagen og nærmest ser på det som en investering.

- Vores omfattende have- og parkartikler får også nye kunder i shoppen. De ser så, at vi har maling, kemi, el-værktøj og kompressorer. Når de når de så bliver opmærksomme på, hvad vi i øvrigt kan tilbyde, sker det ikke sjældent, at de køber mere end det, de kom for, eller vender tilbage en anden gang, fordi de nu ved at vi har et bredt udvalg.



Gode omstændigheder

Butiksbestyrer er Stine Baungaard; hun smutter gerne fra reservedelslageret ud i AGCO-shoppen og hjælper kunderne. Hun søger også for, at der er spændende ting på hylderne, der kan skabe mersalg.

Der er et godt salg i traktorer og landbrugsredskaber i miniature.

- Der er mange, der køber gaver – især julegaver til børn og børnebørn, siger Stine Baungaard.

Det forlyder, at hun overvejer at udvide sortimentet med dukkevogne, rangler og babylegetøj, inden hun om kort tid går på barselsorlov.

Stine Baungaard er formand for bestyrelsen i Hedens personaleforening, der blandt andet står for opmærksomheder i forbindelse med kollegernes mærkedage. Gavernes størrelse afhænger af begivenheden. For eksempel er taksten for et kobberbryllup kun det halve af et sølvbryllup.

Stine Baungaard

27 år

Butiksansvarlig

Efter endt handelsuddannelse i Odense ansat i Heden i 2005

I fritiden trænes puddel-krydsningen Fie i agility-træning

Ferierejsen vil gå til Avernakø

Stine bor med kæresten Søren i Nr. Broby

Verdens bredeste program af sprøjter

HARDI er en verdensomspændende sprøjteproducent, der tilbyder en bred vifte af sprøjteudstyr, der passer alle behov for plantebeskyttelse. HARDI's sprøjter er designet til at imødekomme danske landmænds krav og er produceret i Danmark.

ALPHA evo

Ergonomi, udsyn og optimering er nøgleordene for valget af din næste selvkørende sprøjte. Kabinens "3-stolpe-koncept" sikrer optimalt udsyn til alle sider. Med over 320° uhindret udsyn har sprøjteføreren fuld kontrol og ingen blinde vinkler.

Tonet sikkerhedsglas og smal hjørnestolpe fortil sørger for sprøjteførerens maksimale komfort på lange sprøjtedage og -nætter.

www.hardi-alpha.com



HARDI SKANDINAVIEN

Helgeshøj Allé 38
2630 Taastrup
Tlf: 43 58 85 00
www.hardi.dk



NAVIGATOR

Med tankstørrelser på 3000 eller 4000 l tilbyder NAVIGATOR præcision, god driftsøkonomi og enkel betjening i en prisklasse, du kan betale. Med sin brede vifte af topkvalitets-funktioner er NAVIGATOR det fornuftige valg.
www.hardi-navigator.com



COMMANDER

HARDI COMMANDER serien er den mest prisbelønnede trailersprøjte i verden siden dens introduktion i 2005. Intelligent udstyr gør sprøjten designet til at imødekomme kravene fra det moderne professionelle landbrug og være forrest i feltet inden for kapacitet, sikkerhed, præcision, komfort og optimering.
www.hardi-commander.com



MASTER

Enkelhed, robusthed og brugervenlighed er nøgleord, der gør betjeningen til en fornøjelse og sprøjtearbejdet effektivt. HARDI Front Tank tilbyder ekstra kapacitet og balance.
www.hardi-master.com

HARDI - The Sprayer



Læs mere på:
www.hardi.dk

Det hele beror på tillid

- Enten er man ansat i to dage, eller også bliver man der i hele arbejdslivet, siger mejetærskermontør Ole Raun. Han har allerede været ansat i Heden i mere end halvdelen af sit arbejdsliv.

● Høsten står for døren. Den 30 fods MF 9280 Delta Hybrid er kørt ud af maskinhuset hos Claus Nielsen på Nordskov ved Ringe. Mejetærskermontør Ole Raun fra Heden har åbnet for sideskærmen til den et år gamle mejetærsker og skal nu give den et serviceeftersyn, inden den skal på høstarbejde.

Ole Raun er 45 år og har, siden han var 19 år, været ansat i Heden Maskinforretning A/S. Først som lærling og siden som svend.

Ud på gårdene

- Det er en god arbejdsplads, siger Ole Raun. De fleste af mine kolleger har været der i mange år. Enten smutter man efter et par dage, eller også bliver man der resten af arbejdslivet.

- I de 26 år, jeg har arbejdet i Heden, er der sket utroligt meget. Maskinerne er blevet større, mere komplicerede og mere driftsikre. Vi ser dem mindre på værkstedet. Service, eftersyn og garanti-check sker på gården, og er uheldet ude, så rykker vi ud og får tingene til at fungere igen.

- Det betyder, at de fleste arbejdsdage er ude hos kunderne, siger Ole Raun. Service og eftersyn kan planlægges i god tid og lægges på dage, hvor det ikke er påkrævet, at mejetærskeren eller traktoren er på arbejde.

Kundens tillid

- Værkstedsledelsen hjemme har styr på, hvad der skal ske, og hvem der gør hvad. Min arbejdsdag begynder og slutter som regel i Heden. Så kan jeg hente reservedele og hjælpesager.

- Den måde at arbejde på som montør beror på tillid mellem kunde, virksomhed og montør, siger Ole Raun.

- Når en ny mejetærsker er klargjort og afleveret, har vi fortsat et ansvar for, at den skaber værdi for ejeren. Den skal vedligeholdes efter forskrifterne, og med rutine og god planlægning så kan det også ske med et rimeligt tidsforbrug.



Tillidsmanden Ole Raun

Ole Raun er tillidsmand for metalarbejderne i Heden Maskinforretning A/S. Det er ham, der skal tage bøvlet med ledelsen i påkommende tilfælde.

- Det er ikke nogen tung opgave at være tillidsmand for værkstedsmedarbejderne i Heden Maskinforretning, siger Ole Raun. Vi har vores samarbejdsudvalgsmøder, og der bliver problemerne gerne løst.

Ole Raun er med i bestyrelsesarbejdet i Dansk Metals Svendborg-afdeling. Der kan han øse af sine erfaringer fra omgangen med kolleger og ledelse.

- Heden er en god arbejdsplads med en forstående ledelse, siger Ole Raun. Vi har gode og ordnede løn- og arbejdsforhold. Selvfølgelig har ledelsen en stor interesse i, at vi hele tiden er ajour med udviklingen. Vi har ingen problemer med kurser og efteruddannelse, og vi er hele tiden på forkant med elektronik og værktøj både på værkstedet og i servicevognene.

Ole Raun

45 år

Servicemontør på mejetærskere

Tillidsmand for de værkstedsansatte i Heden

Med i bestyrelsen for Dansk Metals afdeling i Svendborg

Gift med Janne og bor i Allested

Kunde i to generationer

● Mejetærskermontør Ole Raun kender godt vejen til Nordskov. Godset, der er fra år 1700, ligger ikke langt fra Heden, og han har været på servicebesøg mange gange.

Siden 1997 har ejeren heddet Claus Nielsen, og han er tredje generation på ejendommen. Ole Raun kom der også, da faderen Erik Nielsen stod for driften. Det var også Erik Nielsen, der i sin tid

blev kunde hos Heden Maskinforretning. Det har især været traktorer fra Fendt og mejetærskere af mærket Massey-Ferguson, der kom i ordrebogen.

- Vi holder os til Massey Ferguson,

siger Claus Nielsen. Det er solide og driftsikre høstmaskiner. Der er en god garanti, og vi er meget tilfredse med samarbejdet med Ole Raun og hans bagland.



Ved serviceeftersynet for Nordskovs MF 9280 Delta Hybrid skal på høstarbejde, udveksles der nyttige informationer i skyggen under mejetærskerens skærm i maskinhuset på det midtfynske gods. Det er fra venstre medarbejder på Nordskov, Torben Hedemann, mejetærskermontør Ole Raun og stedets ejer, Claus Nielsen.



Mulighed for at prøve her i høsten
– kontakt os for nærmere information

MF DELTA: KOMPROMISLØS EFFEKTIVITET

www.masseyferguson.dk



En revolution inden for moderne landbrug: MF DELTA
– verdens første hybridmejetærsker med SCR-teknologi

MF DELTA er en synergi mellem konventionel tærskning og rotorteknologi. Massey Fergusons innovative HYBRID-teknologi er gennemtestet og dokumenteret.

- ▶ Over 10% lavere brændstofforbrug
- ▶ Optimal kapacitet – minimalt spild
- ▶ Kompromisløs komfort og effektivitet
- ▶ Alsidig og fleksibel



AGCO Finance:
Markedets bedste finansiering

MASSEY FERGUSON er et globalt varemærke under AGCO Corporation.
www.masseyferguson.com | www.agco.dk | Nærmeste forhandler: Tlf. 36 39 49 59



MASSEY FERGUSON



Værdiforøgende samarbejde og holdbare løsninger

Heden Maskinforretning A/S skal være det første valg, når det gælder salg og service. Hurtig og sikker problemløsning i sæsonen og god planlægning og ressourceudnyttelse i den stille tid er de krav, man stiller til sig selv i virksomheden.

• - Vi har den kapacitet, som travle dage i marken kræver, siger værkstedchef Hans Henrik Knudsen. Sammen med værkførerne Erik Magnussen og Jesper Brinkmann udgør han leder-teamet i serviceafdelingen i Heden Maskinforretning A/S. De kender

kunderne og de 27 værkstedsmedarbejders kompetencer, værkstedernes kapacitet og lange arbejdsdages muligheder.

- Vores afdelinger i Heden, Rudkøbing og Stevning på Als råder over 17 servicevogne og en stab af specialister til at klare opgaverne, fortæller Hans Henrik Knudsen. Kunderne forventer i situationer med maskinstop eller havari, at vi er på vej i samme øjeblik, vi har fået forelagt problemet.

Alt på hylderne

I de halvtreds år, Heden Maskinforretning har eksisteret, har man lært betydningen af at have et reservedelslager, der matcher kundekredsens ønsker og behov.

- I 99,9 procent af tilfældene kan vi finde på hylderne, hvad vi øjeblikkeligt har brug for, supplerer Jesper Brinkmann. Skulle vi stå og mangle en særlig del, så har vi i de tilfælde hurtigt kunnet finde den enten her i landet eller i udlandet. Her i landet har vi

tre-fire ophuggere, der ofte kan klare de helt usædvanlige reservedele.

Bedre bundlinje

- Vi har hvert år en vigtig periode, hvor vi inviteret vore kunder til at tegne servicekontrakter, siger Hans Henrik Knudsen. Vi tilbyder rabatter på teknisk service, som vi typisk lægger i november og de følgende måneder.

- Sammen med kunden styrer vi så de terminer, der er for service og eftersyn. Så kan vi planlægge rationelt på værkstedet og indkalde i perioder, hvor landmanden eller maskinstationen bedst kan undvære maskinen, og vi får en bedre kapacitetsudnyttelse af vore værkstedsfaciliteter.

- Det er en win-win situation: Kunden får rabat, og vi kan planlægge tidsforbruget på værkstederne, og begge parter får en bedre bundlinje på regnskabet.

Større driftssikkerhed

Erik Magnussen er med 34 års ansæt-



telse i Heden Maskinforretning den værkfører, der har størst anciennitet. Han har været med til alle de store udfordringer, som gamle og nye forhandlinger har medført, og tilkøb af virksomhederne på Langeland og Als.

- Det har været spændende at være med i udviklingen, hvor også elektronikken har holdt sit indtog både i maskinerne, redskaberne og i værktøjet, siger Erik Magnussen. Der har

Grænseløs service

Jesper Brinkmann har serviceret landbrugsmaskiner og redskaber i USA, Østen og i flere af de gamle sovjetrepublikker samt Tyskland og England.

Foruden sine internationale kompetencer og sprogfærdigheder har han fra et job i Kirgisistan hjembragt hustruen Aijan. Hun er faldet godt til og tager dagligt til Nyborg, hvor hun har sin butik "Garvergårdens Guldsmed".

Fra sin tid i Sydtykland har Jesper Brinkmann sammen med et par derboende tidligere kolleger og nære venner et godt jagtterræn. De tyske venner besøger han flere gange om året og tager gerne hustruen med på længere ferier i området.

Jesper
Brinkmann

46 år,
værkfører

Han har ansvaret
for klargøring af
nye maskiner

Familien bor
i Hudevad



Service med afveksling

Når Hans Henrik Knudsen har fri, er han ofte i jagtsæsonen at finde i reviret på hjemøen Langeland. Her har han med en rolig hånd på jagtriflen og gerne i ny og næ et dyr på sigtekornet.

Uden for jagtsæsonen sætter han riflen i skabet og går på jagt efter veterantraktorer, som er hans store hobby. Her får han afløb for sin trang til topnøgler og olie på fingrene til afveksling fra det administrative arbejde i Heden.

De mere afmålte ferier tilbringer han gerne sammen med hustruen Jonna. Her er det den storslåede svenske natur, der igen og igen drager.

Hans Henrik
Knudsen

46 år,
værkstedschef

Han har det
overordnede ansvar
for værkstederne i
Heden, Rudkøbing
Maskinforretning
og Stevning
Maskinforretning
på Als

Han er bosat i
Rudkøbing



Værkstedsledelsen i Heden Maskinforretning A/S bestående af værkfører Erik Magnussen, værkstedschef Hans Henrik Knudsen og værkfører Jesper Brinkmann. De råder over 27 servicemedarbejdere og 17 servicevogne, der er klar til hurtig udrykning ved maskinstop og havari.

Service året rundt

Om Erik Magnussen kunne man godt tro, at han er en hjemmefødning efter 34 års ansættelse i Heden Maskinforretning A/S, hvor han begyndte som fejedreng. Fra Allested har han ikke langt til arbejdspladsen og til hjemmebanen, hvor han spiller oldboys fodbold.

Hustruen Hanne har dog ikke svært ved at lokke ham til et ophold på et badehotel i Tyrkiet nær en solfyldt strand.

– Nu skal jeg ikke yde service, men nyde al den service, som der kan leveres på et godt hotel.

Erik Magnussen

52 år, værkfører

Han kom i lære i Heden i 1978 og blev værkfører i 2000

Hans værkstedserfaring rækker to generationer tilbage

Han bor i Allested



undervejs været meget nyt at skulle lære. Samtidig er driftssikkerheden og økonomien i de nye maskintyper blevet stærkt forbedrede.

Heden Maskinforretning har som regel haft tre lærlinge for at sikre fremtiden i virksomheden og i branchen.

- Vore lærlinge kommer med gode

forkundskaber i edb, påpeger værkføreren. De tilegner sig hurtigt alt det nye. Vi følger også op med efteruddannelse. Vore maskinleverandører har kurser i alt det nye, der kommer på markedet, og på det brede område benytter vi meget gerne AMU-kurserne.



VI FÅR DIN FORRETNING TIL AT RULLE

AP+ DUAL WHEELS

nokian

Kleber

ALLIANCE



NDI
NORDISK DEK IMPORT A/S

www.ndi.eu

Vi får din forretning til at rulle

114657 12



Stevning Maskinforretning på Als er en aktiv lillebror i Heden Maskinforretning A/S.



De 10 medarbejdere i Stevning Maskinforretning ønsker stifterne og kollegerne i Heden Maskinforretning til lykke med jubilæet den 15. august 2012.

● Stevning Maskinforretning på Als er velkendt af landmænd, entreprenører og maskinstationer i den østlige del af Sønderjylland. Forretningen er stiftet i 1919 kort før genforeningen og har i hele sin levetid været en vigtig med-spiller i udviklingen af landsdelens landbrug.

- Den udvikling er fortsat og forstærket, efter vi blev en del af Heden i 1997, siger daglig leder i Stevning, salgskonsulent Bent Hansen. Vi er lillebror i forhold til den 50-årige jubilær.

- Vi er færre ansatte, men vi har fuldt program og har montører, der kan udføre service på Als og i den østlige del af Sønderjylland på samme gode måde som vore kolleger på Fyn.

Trofast kundekreds

Bent Hansen er alsinger med en landbrugsfaglig uddannelse bag sig. Han er udgået fra Gråsten Landbrugsskole og videreuddannet på Nordisk Landbrugsskole i Odense, hvor handel var et vigtigt fag.

- Vi har i området fra Padborg til Rødekro og Løjt Land og videre til Broagerland og Sundeved en god og trofast

kundekreds. Området har mange planteavlere, og vort mejetærskerprogram har været en succes.

- Mit virke er kundekontakt og salg, siger Bent Hansen. Når vi sælger nye maskiner, så får vi ofte brugt i bytte. Det kan vi renovere på værkstedet, eller vi kan sælge det som det er for eksempel til Polen.

Værkfører Carsten Iversen, der fulgte med, da Heden Maskinforretning overtog i Stevning, har fire montører til at

hjælpe sig på værkstedet og på udegående opgaver. Der er også en lærling på værkstedet.

Fire servicevogn

- Vi har et moderne værksted og fire servicevogne, siger Carsten Iversen. To af vore montører bor på Sundevedsiden, hvilket i en akut situation kan være en stor hjælp.

- Vi sender også vore medarbejdere på de samme kurser som Heden, så vi overalt kan yde den bedste service. Og da vi er en del af Heden Maskinforretning, kan vores værksted trække på de erfaringer, som de har med hensyn til

service og reparation af moderne landbrugs- og entreprenørmaskiner.

Det fulde program, som Stevning tilbyder, omfatter også et reservedelslager med tre ansatte under ledelse af reservedelschef Carsten Henningsen.

- På reservedelssiden får vi leverings-sikkerhed fra Heden, siger Carsten Henningsen. Dertil kommer, at vi kan supplere med "dag til dag"-levering direkte fra AGCO's hovedlager i København. Reservedelslageret har tre ansatte, der også passer butikken med arbejdsbeklædning, gaveartikler og el-værktøj.

Campist uden trækkrog

Lagerchefen Carsten Henningsen er landmandssøn og hjælper gerne til i forældrenes planteavlslandbrug. Han har dog ikke noget ønske om, at landbrug skal være hans livsgerning. Han føler, at han med jobbet som lagerchef i Stevning er kommet på sin rette hylde.

Han er gift med Helle, og de har foreløbig to børn på henholdsvis seks og et år.

Familien vil gerne campere, men Carsten Henningsen har ingen trækkrog til sin bil. Enten er den i restordre på grund af særlig lang leveringstid i grænselandet, eller også er det selvvalgt at køre uden.

Når den unge familie skal dyrke deres foretrukne ferieform, som er camping, er målet indtil videre en campingplads, hvor de kan leje en campingvogn.



Carsten Henningsen

- 35 år
- Lagerchef i Stevning
- Fritiden går med at hjælpe til på forældrenes gård og passe hus og have hjemme
- Campinglivet i nærheden af et badeland trækker i ferierne
- Bor i parcelhus i Stevning



Service på stedet

Dæk - fælge - hjul til alle formål!

Vi har alle verdensmærker til:

Landbrug, entreprenør, skovbrug, industri, specialmaskiner, personvogne, varevogne og lastvogne.



Odense SV 63 17 31 00	Ringø 62 62 52 52	Hjørring 40 36 10 63	Randers 86 42 47 77	Uldum 75 67 88 00	mail: ovethi@ovethi.dk
Aulum 40 26 40 62	Grindsted 75 32 40 42	Varde 75 22 51 01	Kolding 75 50 23 70	Sønderborg 74 46 12 04	Herlufmagle 23 68 58 92

Gelsted 64 49 10 63

**BRUGTE LANDBRUGSDÆK
SE WWW.OVETHI.DK**



Dansk Dæk Service

Kunsten at ramme ved siden af

Bent Hansen har et pænt kundekartotek over Stevning Maskinforretnings kundekreds. Den skal passes, og den skal også gerne udvides. De fleste kunder er hjemmehørende i den sydøstligste del af det gamle hertugdømme Nordslesvig.

- Får vi noget godt i bytte på en ny traktor eller mejetærsker, så går vi ikke af vejen for at ramme ved siden af vores sædvanlige salgsområde, siger Bent Hansen.

- Ved hjælp af internettet er vi blevet kendte også uden for vores revir. Det er ikke længe siden, at vi solgte en brugt maskine til en ny kunde på Sjælland.

Bent Hansen er alsinger. Han er vokset op på et landbrug i Tandslet. I dag bor med hustruen Gitte og to børn i Sebbelev, hvor de lever med i landsbyens liv.

Bent Hansen

48 år

Salgskonsulent i Stevning Maskinforretning

Gift med Gitte

Fritidsinteresser er håndbold og naturen lige uden for ejendommen i Sebbelev ved Augustenborg Fjord.



Carsten Iversen

40 år

Værkfører

Gift med Kirsten og der er tre børn i ægteskabet.

Familien er mest til campinglivet i ferierne

Bor på landet ved Elstrup

Trampejæger i fritiden

Værkfører Carsten Iversen er landmandsøn og har da også et fritidslandbrug på 30 hektar med plan-teavl hjemme i Elstrup. Han blev ansat på værkstedet i Stevning i 1995.

Landmændene på egnen anser ham ikke som en konkurrent i erhvervet. I hvert fald kommer de fortsat med deres maskiner og redskaber til værkstedet i Stevning.

Måske anser de ham snarere som en god jagtkammerat. Han deltager gerne i jagtsæsonen i fælles drivjagter, hvor de tramper rundt på stubmarker for at skyde en hare.



Professionelle vogne til professionelle landmænd

Afskubbervogne - tipvogne - kroghejsvogne - entreprenørvogne



3 STÆRKE JUBILÆUMSTILBUD!

ASW 253 MULTI 26
26 m³ afskubbervogn

TMK 160 bagtipvogn
18 m³ bagtipsvogn

TMK 265 Bull bagtipsvogn
23 m³ bagtipsvogn



Bl.a. m/affjedret bogie 600/55x22,5
affjedret træk, galv.
TILBUDSPRIS kr. 198.000



Bl.a. m/affjedret bogie 550/60x22,5
hydr. bagsmæk m.m.
TILBUDSPRIS kr. 129.000



Bl.a. m/affjedret bogie 600/50x22,5
affjedret træk, galv.
TILBUDSPRIS kr. 173.000



Salgsfolkene har alle en landbrugsmæssig baggrund for at kunne yde kunderne den optimale rådgivning om investeringer i nutidens komplekse maskiner.

● Der tales samme sprog som kunderne, når sælgerne fra Heden Maskinforretning er i marken i bogstaveligste forstand. De tre forholdsvis nyansatte salgsfolk har nemlig alle en landbrugsfaglig uddannelse og erfaringer som driftsledere.

- Vi ser det klart som en fordel, at man selv har haft fingrene i jorden og kender til de mange problemstillinger og metoder, som anvendes i moderne landbrugsbedrifter. Det giver en optimal tilgang til den rådgivning, som er påkrævet, når der skal rådgives i forbindelse med investering i nyt maskineri eller en ny traktor, påpeger salgsschef Søren Bertelsen.

- Før i tiden var maskinerne »hyldevaer«. Traktorerne og redskaber var ens, så kunderne måtte købe det, vi havde på hylderne. I dag er alle fabrikker ordreproducerende, således den enkelte enhed leveres efter kundens specifikke behov og ønske. Derfor er maskinsalg i dag langt mere komplekst og teknisk, og det kræver samtidig, at vi er endnu tættere på vore leverandører.

Stærke relationer til leverandører

Strategien hos Heden Maskinforretning er derfor at have få og gode leverandører. Alle omhyggeligt udvalgt.

- Det giver stærke kompetencer i forhold til produkterne og i forhold til samarbejdet med leverandørerne, understreger Søren Bertelsen og nævner som et eksempel marksprøjter.

- Her handler vi kun med Hardi, og tænker ikke i alternativer. Naturligvis får vi løbende forespørgsler fra producenter eller importører, som vi gerne vil have os som forhandler. Men vi ønsker at have langstrakte relationer, og ved kun at fokusere på ét produkt har



Sælgerstaben hos Heden Maskinforretning – fra venstre salgsschef Søren Bertelsen, salgskonsulenterne Arne Hansen, som går på pension 1. september, Jack Petersen, Michael Christensen, Steen Lerche Hansen samt forretningens nestor Kai Kristiansen og direktør Lars S. Kristiansen.

vi ekspertisen i alle led i forhold til det pågældende produktområde.

Hovedprodukter

Salgsschef Søren Bertelsen, der i tidernes morgen, for 41 år siden indledte

karrieren hos Heden Maskinforretning som arbejdsdreng, står for indkøbet af maskinerne og dermed også kontakten til leverandørerne. Foruden Massey Ferguson, som har været i forretning lige siden 1970, er det Fendt traktorer samt mejetærskerne og pressere fra AGCO, der er hovedagenturet.

I firserne var der en overgang også forhandling af Deutz-Fahr traktorer for ikke mindst at have store traktorer på »hylderne« og en overgang også Fortschritt og Claas mejetærskere i den periode mellem MF selv stoppe med mejetærskere – til AGCO overtog Dronningborg-fabrikken i Randers.

Foruden AGCO-produkterne er hovedagenturerne hos Heden Maskinforretning i dag Kuhn redskaberne og de øvrige produkter fra Maskinhandler Indkøbsringen, Väderstad redskaberne, Hardi sprøjter, Fliegl vogne, Bogballe spredere samt det nyeste, MultiOne minilæssere.

Netop dette seneste maskintiltag er et led i en større indsats overfor det stadig voksende marked indenfor grønne områder. Derfor er nu ansat en yderligere salgsmedarbejder, som får have- og parkmaskiner som sit område. På hele Fyn skal han betjene kunderne i den offentlige sektor, anlægsgartnere, mindre entreprenørvirksomheder, kirkegårdsgartnere, boligforeninger m.v.

Under to procent rente

Muligheden for finansiering af maskiner gennem AGCO Finans har været til stor fordel for både kunderne og virksomheden.

● Villigheden og evnerne hos bankerne til at hjælpe landmændene med indkøb af nye maskiner er vanskelig at få øje på i disse år. Derfor er Heden Maskinforretning ovenud tilfredse med, at AGCO-koncernen gennem sit finansieringsselskab, AGCO Finans, kan tilbyde kunderne meget favorable lånevilkår. For øjeblikket til en variabel rente under to procent for 5-7-årig finansiering af enten købskontrakt eller leasing.

- Derfor vælger mange denne løsning frem for kassekredit. Faktisk finansieres i dag over 80 procent af købene af nye traktorer og mejetærskere via AGCO Finans, fortæller salgsschef Søren Bertelsen.

Han oplyser, at også andre maskiner og redskaber tilbydes at blive finansieret gennem AGCO Finans.

TMC International GmbH

Friesische Strasse 41 - D-24937 Flensburg
Tel. +49(0)461 500 89 230 - Fax +49(0)461 500 89 231
e-mail: tmcint@t-online.de

**Udviklingsprocesser
Forretningsudvikling
Lederudvikling og coaching
Salgs- og serviceudvikling
Team building og team udvikling
Koncepter**

Tyskland - Østrig - Danmark



Arne Hansen

64 år, bor i Vissenbjerg

Salgskonsulent – med Nordfyn som distrikt

Ansæt i 1991 efter mange år i branchen
Uddannet automekaniker

Jack Petersen

37 år, bor i Øksendrup

Salgskonsulent - med Østfyn som distrikt

Ansæt i 2011

Uddannet agrarøkonom, arbejdet 10 år
som driftsleder på landbrug

Michael Christensen

38 år, bor i Nyrup

Salgskonsulent – med Vestfyn og Nordfyn som distrikt

Ansæt i 2011

Uddannet med Grønt Diplom,
arbejdet 12 år som driftsleder på fynsk
landbrugsbedrift

Steen Lerche Hansen

43 år, bor i Haugbølle på Langeland

Ansæt i 2008, siden 2010 som sælger

Uddannet driftsleder, har haft egen
mælkeproduktion i 11 år

Nye salgsmetoder

Gennem de mange år i salgsafdelingen har opgaverne ændret karakter for Søren Bertelsen. Foruden at lede afdelingen tager salgsschefen sig af den nære kontakt med leverandørerne, markedsføringen og den voksende afsætning af brugte maskiner på nettet.

- Udfordringen i forbindelse med salget af de store, nye maskiner er de brugte enheder, som kommer i bytte. Men her spiller internettet i dag en stadig vigtigere rolle, og derfor vi mange udenlandske kunder, ikke mindst i Baltikum, oplyser salgsschefen, som dog også selv fortsat har et par hundrede kunder at betjene.

- Det er altid en god afveksling at tage i marken, erkender den erfarne maskinmand.



Søren Bækby Bertelsen

57 år

Bor i
Nr. Lyndelse

Salgsschef

Ansæt for 41 år siden
som arbejdsdreng i
virksomheden



tilbyder at finansiere dit maskinkøb på MARKEDETS **BEDSTE** OG **BILLIGSTE** VILKÅR!

- eksempelvis tilbyder vi i øjeblikket at finansiere:



Ring eller kom ind i forretningen - så regner vi et konkret tilbud ud til Dem!

Renten er beregnet pr. 25/6 - 2012



1962 – 15/8

- Virksomhedens start

1962

- Får Bukh og Vety forhandling

1963

- Bliver Aktiv og Welger forhandler

1965

- Bliver medlem af Maskinhandler Indkøbsringen i Vejle

1967

- Udstillingshal ud til vejen bygges

1968

- Får Hanomag forhandlingen

1968

- Forhandlingen af Dronningborg indledes

1968

- Får forhandling David Brown

1970

- Værksted og lager bygges på anden side af vejen (1000m²)

1970

- Får forhandling af Massey Ferguson traktorer, mejetærskere og industrimaskiner

1972

- Værksted og lager udvides med 1250 m²

1972

- Firmaet omdannes til A/S

1974

- Malerværksted bygges

1977

- Talia motorfodervognsproduktion

1977

- Etablerer EDB – (JDC data – senere ADP)

1978

- Redskabshal bygges (1750 m²)

1981

- Massey Ferguson stopper produktion af mejetærskere

1981

- Får forhandling af Fortschritt mejetærsker (fra DDR)

1982

- Får forhandling af Deutz-Fahr traktorer sideløbende med MF

1984

- Mejetærskerhal bygges

1985

- Butik med mødelokaler ovenpå bygges

1989

- Får forhandling af Claas mejetærskere på Fyn

Det hedengangne



1962:

Else og Kai Kristiansen flytter ind i husmandsstedet med syv tønder land i Heden, og etablerer maskinforretningen i staldbygningen.



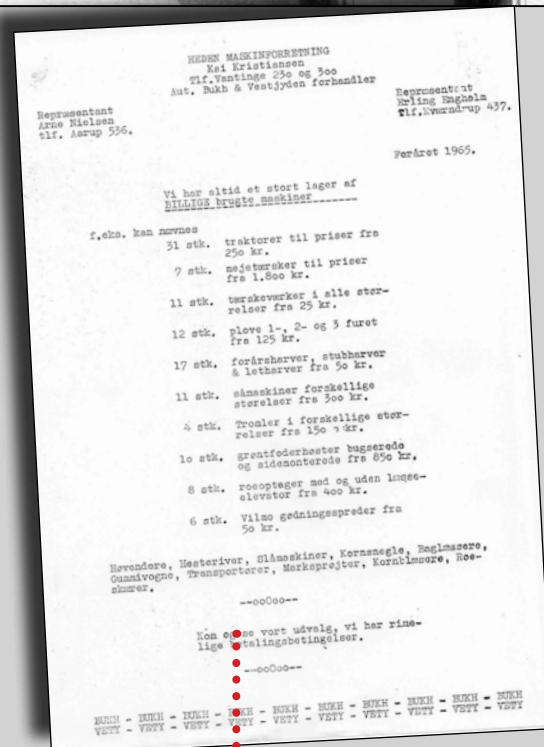
1964:

Maskindemonstration på marken overfor forretningen med en Bukh D-41 og en seks-furet Skjold plov. Det var dansk og stort... Bemærk førerkabinen.



1963:

Maskinudstilling i haven i den nye maskinforretning i Heden.



1965:

Stor Bukh udstilles på Det fynske Fællesskue. Børnene er Lone og Lars Kristiansen.



1965:

Annonce til den lokale avis med blandet andet 31 stk. traktorer til salg fra 450 kroner.

1970:

Heden Maskinforretning bliver Massey Ferguson forhandler. Nyt værksted på 1.000 kvadratmeter opføres på modsatte side af vejen.



halve århundrede

Tidslinie:
Heden Maskinforretning

1967:

Facaden ud mod Faaborgvej – med Caltex-benzinstanderne og det nye værksted til venstre.



1970:

Personalet fra dengang – nogle er folkene er stadig ansat i virksomheden.



1977:

Fra starten gik salget af Massey Ferguson traktorer og høstmaskiner forrygende.



1982:

I perioden efter Massey Ferguson opgav egenproduktion af mejetærskere, solgte Heden Maskinforretning langt over 100 af de øst-tyske Fortschritt maskiner. Nogle af mejetærskerne kører stadig i det fynske landskab.

1992:

»Uffe i ilden i varmen i Heden«. Sådan lød overskriften i Landbrug Fyn, da udenrigsminister Uffe Ellemann-Jensen i sommer-varmen – og efter Danmarks forbehold til Maastricht-aftalen besøgte Heden Maskinforretning.



2012:

Hvert år afvikles et altid velbesøgt åbent hus arrangement i begyndelsen af marts måned.



2009:

På marken overfor forretningen afholdtes en stor demonstration, hvor blandt andet alle AGCO-produkterne, Massey Ferguson, Fendt og Challenger, som kom til Heden i forbindelse med overgangen til AGCO Center i 2003, blev vist sammen med de øvrige redskabsforhandlinger.

1991

● Lars kommer hjem i firmaet

1991

● Heden sælger MF-traktor nr. 1000

1992

● Uffe Ellemann i »Ilden i Varmen i Heden« (EU-afstemning)

1993

● Køber Johs. Møllemand's forretning i Tullebølle

1994

● Bliver Massey Ferguson full-line forhandler (også mejetærskere) Stopper med Claas

1997

● Køber Holger Jensens Maskinforretning i Stevning

1998

● Køber Knud Sørensen & Sønner's Maskinforretning i Rudkøbing

2000

● Tullebølle og Langelands Maskinforretning lægges sammen (opsiger Deutz-Fahr)

2003

● Bliver AGCO Center – og dermed også Fendt forhandler

2009

● AGCO-Finance lanceres i Danmark

2009

● Får forhandling af Challenger

2009

● Bliver Fliegl importør sammen med fire andre maskinhandlere i Danmark

2010

● Langelands Maskinforretning lukkes (flytter til lejede lokaler i Ellehaven)

2011

● Bliver Hardi Service-Partner

2011

● Bliver Väderstad forhandler

2012

● Bliver Multi-One importør sammen med to andre maskinhandlere i Danmark





Det var her hos denne australske AGCO-forhandler både Søren Poulsen (tv.) og Tobias Kristensen har arbejdet tre måneder. Bemærk i øvrigt, man foruden AGCO-produkterne også handler med »fynske« Taarup maskiner.



Fra Heden til »down-under«

Lærlingene Søren Poulsen og Tobias Kristensen forlængede læretiden med et arbejdsophold i Australien.

● Søren Poulsen fra Solevad ved Tommerup og Tobias Kristensen fra Findinge ved Espe har begge stået i lære i Heden Maskinforretning, hvor de nu er svende på værkstedet. De er begge 24 år.

Søren blev udlært i 2009 og Tobias i 2010, og begge fik de en enestående chance: De fik forlænget læretiden med halvanden måned med et job i Australien gennem AGCO, der producerer Hedens hovedprodukter, Massey Ferguson og Fendt.

- Det var vores værkfører Jesper Brinkmann, der mente, at det lige var noget for os, siger Søren Poulsen. Han har selv været verden rundt og arbejdet for AGCO. Så han kendte til mulighederne og opfordrede os til at søge.

- Vi var der ikke samtidig, men vi var det samme sted, fortæller Tobias Kristensen. Det foregik i staten Victoria i en mindre by, Shepperton, hos en fa-

miliejet maskinforretning, der er mindre end Heden. Vi fik løn i perioden, og vi var privat indkvarteret. Den dyreste del er rejsen, som dengang kostede omkring 6-8.000 kroner. I dag kan det nok gøres noget billigere.

Lærte hurtigt engelsk

- Arbejdsgangene på værkstedet i Australien lignede, hvad vi er vant til i Heden, siger Søren og Tobias samstemmende. Vi havde flinke kolleger, og vi lærte hurtigt at klare os på engelsk på trods af, at det var begrænset, hvad vi havde fået med fra folkeskolen.

- Vi lærte at gå på pub og på »spotlight-jagt«, fortæller Søren. Det går ud

på, at vi om natten kan spotte et bytte ved hjælp af projektører og så nedlægge det. Det er pelsdyr som ræve, kani-ner og harer.

- Der var også mulighed for at stå på vandski på søer, supplerer Tobias. Der er mange, der står på vandski på søen, og det foregår i en ensrettet cirkel søen rundt. Vi fik også prøvet vandski på en bred flod. Det er en meget populær sport i Australien.

- Vi lærte meget, som vi kan bruge i hverdagen rent fagligt, og så har vi i tilgift fået en oplevelse for livet. Vi kan kun anbefale andre lærlinge at søge, er de begge enige om.

FORUDSIGELIGHED KAN VÆRE KEDELIG.
MED MINDRE DU IKKE BRYDER
DIG OM OVERRASKELSER.




I modsætning til mineralske olier er skræddersyede syntetiske olier meget forudsigelige med fremragende egenskaber. De fungerer i et bredt temperaturområde og er flydende ved selv lave temperaturer, har lavere volatilitet og giver bedre beskyttelse mod nedbrydning, slam og aflejringer. Alt sammen egenskaber, det er rart at kunne regne med.

Læs mere på castrol.dk

IT'S MORE THAN JUST OIL. 



Søren Poulsen

24 år.

Bor i Solevad,
opvokset på et
landbrug

Landbrugsmaskin-
mekaniker, udlært
i 2009

På tre måneders
ophold hos australsk
AGCO-forhandler
i 2010

Tobias Kristensen

24 år,

Bor i Findinge,
opvokset på et
landbrug

Landbrugsmaskin-
mekaniker, udlært
i 2010

På tre mæne-
ders ophold hos
australsk AGCO-
forhandler i 2011



Sejler til arbejde hver dag

Den 19-årige lærling Martin Christensen tager dagligt færgen mellem Strynø og Rudkøbing.

● Kan man holde ud at bo på Strynø og hver dag skulle på arbejde på Midt-

fyn? Martin Christensen kan. Han er fjerdeårs lærling i Heden Maskinforretning, og hver dag må han op klokken fem og med færgen til Rudkøbing for at komme på arbejde.

Det, der trækker, er en stor kærlighed til Strynø og ønsket om at få en god uddannelse som landbrugsmaskintekniker.

- Jeg bor hjemme og har altid rodet med knallerter og biler, og nu traktorer

og landbrugsmaskiner, siger 19-årige Martin Christensen.

Sport og andet tidsfordriv interesserer ham ikke så meget. Derhjemme er landbruget nedlagt. Det er braklagt, med en smule hø tilbage.

- Så når jeg har fridage og ferier, hjælper jeg til derhjemme, hvor min far driver en lille entreprenørvirksomhed.

Det med at stå tidligt op har Martin altid været vant til. Der er kun skole på

Strynø til og med fjerde klasse. Derefter er det med færgen til skolen i Rudkøbing.

- Nu har jeg fået kørekort og bil og kører hver dag. Det koster en tusse om måneden, men er en stor bekvemmelighed morgen og aften. Især i den mørke del af året.

- Mit ønskejob er nok, når jeg bliver udlært til efteråret, at Heden åbner en afdeling på Strynø!

Martin Christensen

19 år

Bor på Strynø,
på nedlagt
landbrug

På 4. år landbrugs-
maskinlærling
i Heden
Maskinforretning



DAL-BO

- din specialist i jordbearbejdning



MaxiRoll

- Stor kapacitet i såbedstilberedningen
- Hydraulisk vægtfordeling, stort udvalg af ringe
- Ekstra udstyr: hydraulisk lamelplanke
- Arbejdsbredde: 5,30-12,30 m



Levelflex

- Kraftig frontpakker med tyngdepunktet meget tæt på traktoren.
- Arbejdsbredde: 1,5 - 6,0 m
- Kan monteres med hydraulisk lamelplanke.



CultiMax

- Moderne kulturharve med 7 rækker tænder og lamelplanke foran.
- 5,50-6,50-8,00-9,00-10,00 m

Ekstra udstyr:

- Hydr. lamelplanke bag
- ø 400 mm fladjernsvalse
- Kraftig strigle
- 400 mm rørpakkervalse
- Crosskill valse



MiniMax

- Vores mest solgte hydrauliske tromle.
- Arbejdsbredde: 4,50-16,30 m

MiniMax XL

- Arbejdsbredde: 6,30 og 8,30
- Kan som ekstra udstyr monteres med hydr. lamelplanke

DAL-BO A/S

Bindeballevej 69, 7183 Randbøl
Tlf. 75 88 35 00
info@dal-bo.dk



- se flere produkter på: www.dal-bo.dk





Heden Maskinforretnings lastvogn her på vej til dyrskue med Massey Ferguson traktorer af forskellig alder og dimension.

Claus og hans lastbil

I 27 år har chauffør Claus Skjold fragtet traktorer og maskiner til og fra kunder og forretningens afdelinger.

● Blandt mange af de erfarne medarbejdere sidder én af dem bag rattet i Heden Maskinforretnings store lastvogn. Og sover i den, hvis dagsprogrammet bliver langt, for eksempel når der skal bringes en brugt maskine til en kunde langvejs fra, eller måske hentes nye maskiner hos en producent.

For Claus Skjold, der har kørt hos Heden lige siden 1985, er lastbilen nærmest hans andet hjem, hvilket også

det tydelig ses af den altid renholdte og velindrettede bil.

- Claus er vor mand ud af til. Han kommer med kundernes nye grej, og med hans erfaring kender han de fleste kunder og deres ejendomme. Og han hjælper da også gerne lige med at sætte maskinen i gang, hvis der skulle være et par spørgsmål, fortæller salgsschef Søren Bertelsen.

- Mange af vore kolleger lejer vognmand ind til maskintransport, men ved at have egen lastbil med en så erfaren chauffør kommer det både os og kunderne til gode.

Foruden levering af nye maskiner og måske afhentning af ibyttet grej fragtes maskiner mellem afdelingerne i Heden, Stevning og Rudkøbing, ligesom Claus Skjold i sin efterhånden 10 år gamle Volvo lastvogn også henter maskiner og redskaber hos leverandørerne.

Claus Skjold

54 år

Chauffør

Ansæt 11. november 1985

Bor i Sølt ved Gislev



14 FORSKELLIGE MODELLER FRA 20 TIL 50 HK

Markedes mest alsidige universal-maskine

MULTI ONE[®]
More than one

Prøv den!



NY IMPORT!



- Stærke motorer
- Avanceret hydraulik
- Teleskoparm

MERE END 50 FORSKELLIGE REDSKABER

Fendt storkrakter 800 og 900 Vario

Fendt 800 og 900 Vario har sat ny verdensrekord i lavt brændstofforbrug



**GRATIS APP:
AGCO NYT
TIL iPad**
Interaktiv udgave
af AGCO Nyt
Downloades i AppStore

Fendt tilbyder dig de mest brændstofeffektive traktorer nogensinde. Vel at mærke samtidig med at vi har fastholdt et af Fendts varemærker: Kraftige motorer og et stort antal effektive hestekræfter.

Fendt 828 Vario og Fendt 936 Vario med SCR er i skrivende stund fungerende verdensmestre i det absolut laveste dieselforbrug i en DLG PowerMix test nogensinde i deres respektive klasser.

En væsentlig årsag til denne succes er kombinationen af Fendts innovative SCR motorteknologi med AdBlue®-udstødningsbehandling og den effektive Vario transmission. Det betyder rigtig meget i praksis. Således kan landbrugeren spare helt op til 71 kr. i timen på en Fendt 936 Vario.

Prøv selv at regne efter, hvad det betyder i kroner/ører for dig set over et år – eller tre!

Eksempler på besparelser:

FENDT 936 VARIO

DLG PowerMix g/kWt..... 240
Besparelse diesel i forhold til
gennemsnit af testede traktorer kr. 86
Omkostning AdBlue® kr. 15
Besparelse pr. time ca. kr. 71

Ved en årlig driftsperiode på i alt 1.000 timer
betyder det i praksis en

ÅRLIG BESPARELSE PÅ kr. 71.000!

Forudsætninger:

Omkostning kr. 6,5 pr. liter diesel, kr. 3,3 pr. liter AdBlue®. Fendt 828 Vario: 7% AdBlue®-forbrug i forhold til dieselforbrug. Fendt 936 Vario: 8,6% AdBlue®-forbrug i forhold til dieselforbrug. Omregningsfaktor fra DLG PowerMix resultat til dieselforbrug l/time: 1 g/kWt = 0,173 liter/time ved 205 kW med 70% udnyttelse. 1g/kWt = 0,223 liter/time ved 265 kW og 70% udnyttelse.
Kilde: Datablad DLG PowerMix, november 2011, Datablad DLG PowerMix, februar 2011

FENDT 828 VARIO

DLG PowerMix g/kWt..... 245
Besparelse diesel i forhold til
gennemsnit af testede traktorer kr. 61
Omkostning AdBlue® kr. 10
Besparelse pr. time ca. kr. 51

Ved en årlig driftsperiode på i alt 1.000 timer
betyder det i praksis en

ÅRLIG BESPARELSE PÅ kr. 51.000!

AGCO
Your Agriculture Company

Fendt er et globalt varemærke under AGCO Corporation • www.fendt.com • www.agco.dk • Tlf. 36 39 49 59 henviser til nærmeste forhandler

FENDT

AGCO Finance:
Markedets
bedste finansiering



Lav rente og leasing gav løft

- Man ønsker sig ikke kriser, men når de kommer, så kan de være med til at rydde op og forbedre forretningsgrundlaget, siger Lone Munk Nielsen, der er økonomiansvarlig i Heden Maskinforretning A/S.

● - Krisen lagde også pres på økonomien hos os, siger Lone Munk Nielsen, medejer og økonomiansvarlig i Heden Maskinforretning A/S. Det kan mærkes på salget og den daglige drift, men der er ikke noget, der er så galt, at det ikke er godt for noget.

Der er fire damer i økonomiafdelingen. De deler opgaverne og supplerer

hinanden. Ingen er dog i tvivl om, at den særlige ånd, der hersker på kontoret, skyldes Else Kristiansen, der sammen med Kai Kristiansen for 50 år siden lagde grunden til virksomheden.

Tæt samarbejde

- Vi ser min mor næsten hver dag på kontoret, og vi arbejder tæt sammen alle fire. Gurli Rose, Jytte Larsen og jeg er den faste stab, der sørger for regnskaber, timesedler, lønudbetalinger og hvad der i øvrigt hører til økonomistyringen.

Lone Munk Nielsen er gift med en bankmand, og hjemme ved køkkenbordet i Langeskov er der i de senere år blevet talt meget om bankernes generøsitet og uahæmmede trang til vækst, der først førte til store prisstigninger på jord og var direkte årsag til et helt forrykt ejendomsmarked.

- Heldigvis indfandt krisebevidstheden sig hurtigt hos os og vore leverandører, siger Lone Munk Nielsen. Landmændenes behov for service påvirkes



jo ikke direkte af krisen, heller ikke deres behov for nye og bedre maskiner.

Fornuftig leasing

- Der kunne vi så træde til med gode

finansieringstilbud gennem AGCO Finans. Renten har været lav, men bankerne har jo bare ikke haft penge til at låne ud og slet ikke til landbruget.

- Vi er glade for at have denne mulig-

En eftertragtet plads

Jytte Larsen er faldet godt til i Heden Maskinforretning. Heldigvis. Hun blev ansat som 18-årig i 1973 uden at have søgt stillingen. Hun havde gået på handelsskole i Svendborg, så nu syntes forældrene, at det var på tide, at Jytte fik et arbejde.

Hendes far kontaktede Kai Kristiansen i Heden, og de to blev enige om, at Jytte kunne begynde til den første. Så var det på plads. Foreløbig har hun været en del af teamet i administrationen i 39 år.

- Det er en dejlig arbejdsplads med mange spændende opgaver, siger Jytte Larsen. At være med i en virksomhed, der vokser, og hvor der er et godt sammenhold, er meget værd.

- Jeg tager mig af bogføring, fakturering og månedsløn. Jeg skal også holde øje med, at betalingerne fra kunderne kommer som aftalt. Undertiden skal der rykkes. Vi har eksempler på, at landmændenes EU-tilskud bliver forsinkede på grund af fejl i dokumenterne, så må vi prøve at finde en løsning.

Jytte Larsen er gift med Bjarne. Der er to børn i ægteskabet, en datter på 32 der er SOSU-assistent, og en søn på 28, der er landmand.



Jytte Larsen

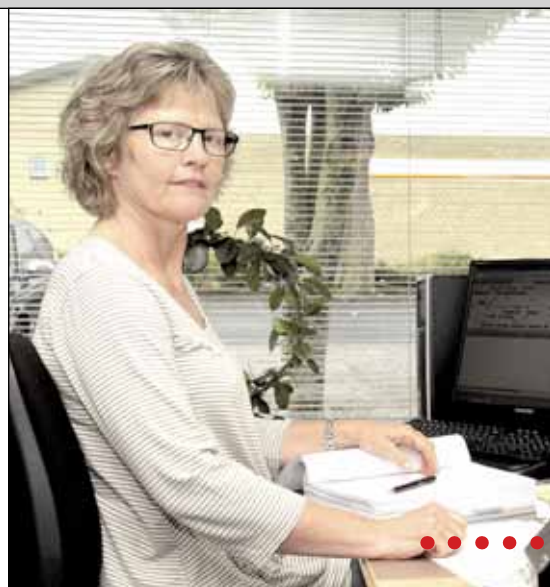
57 år

Har været i virksomheden som kontorassistent i 39 år.

Har fastholdt en ugentlig fridag, fra børnene var små. Det nyder de to børnebørn, der siden er kommet til, nu også godt af

Noget af året tilbringer familien i sommerhuset på Tåsinge

Familien bor i Korinth.



Lone Munk Nielsen

52 år

Økonomiansvarlig

Bankuddannet
Vokset op med
virksomheden

Tidligere fodboldspiller
og nu morgenløber på
10 kilometer-distancen
Familien bor i Langeskov

Kom et kvarter senere end chefen

Lone Munk Nielsen er tvilling og søster til Lars Kristiansen. Hun er født et kvarter senere end sin bror. Det privilegium har hun fastholdt også efter, at hun er blevet medejer af aktieselskabet, hvor broderen er direktør. Hun lader ham gerne beholde forspringet ved arbejdsdagens begyndelse.

Lone Munk Nielsen er bankuddannet, og med den ballast vendte hun hjem til Heden Maskinforretning i 1996. Her fik hun en grundig indføring i virksomhedsøkonomi og ledelse hos sin mor og far, Else og Kai Kristiansen.

- Det lå måske i kortene, at jeg og min tvillingbror Lars skulle ind i virksomheden. Det var ikke blevet sagt direkte til os, men vi er vokset op med forretningen. Vi boede der jo og så vore forældre på arbejde og efterhånden en voksende skare af flinke medarbejdere komme til.

- Vi fik også tidligt pligter. Vi skulle hver fredag gøre kontorerne rent. Og det var hver fredag. Ikke noget med skulle med en bus til Odense. Arbejdet først. Nå, men så kunne vi af og til også blive tilbudt at blive kørt ind til byen af en af vore forældre.



Lone Munk Nielsen er økonomiansvarlig – her gennemfås kreditlisten sammen med moderen, Else Kristiansen, der næsten dagligt stadig arbejder på maskinforretningens kontor.

eringsform fortsat, at man kan lade en brugt maskine indgå i handelen, både når den er ejet, og når den er leaset.

Kontanthandel

- I vores AGCO-shop har vi en del kontanthandel. Det er »strøg-kunder«, men vi har fortsat kunnet tilbyde løbende måned plus 20 dages kredit til vore faste kunder. Det er vi glade for, selv om vi har måttet notere et par konkurser undervejs.

Heden Maskinforretnings kundekreds udvider sig i disse år. Landbruget er karakteriseret ved, at brugene bliver færre, men større. Der kommer kommuner, institutioner og boligforeninger til som maskinkøbere og som kunder i serviceafdelingen.

- Senest har vi fået kirkegårde som nye kunder. Her er også brug for effektive have- og parkmaskiner.

hed for finansiering, siger Lone Munk Nielsen videre. Vi formidler leasingaftalerne med AGCO, men har ikke noget at gøre med kreditvurderingen. For landmanden betyder denne finansi-

Kommer ud i alle kroge

- Det er en fordel at vokse op med virksomheden, så kan man både præge og lade sig inspirere. Det siger Gurli Rose. Hun har sit faste skrivebord i administrationsafdelingen, men sætter sig ofte i en værkfærers stol og tager fra, når der skal ordnes timesedler og laves lønningsregnskab, og værkførerne i øvrigt skal aflastes for administrativt arbejde.

Hun har været i virksomheden i 36 år og har været med til at forvandle nye opgaver til rutiner. Lige nu er det et nyt telefonsystem, der skal på plads.

Skal på ferie på Mallorca med sin ældste datter og senere med sin 82-årige mor på ferie i Blåvand.

Gurli Rose

54 år

Har været i virksomheden som kontorassistent i 36 år

Tager en tårn i værkstedet og aflaster værkførerne med administrativt arbejde

Vandreture og patch work

Har bopæl i Ringe

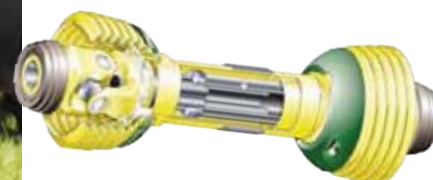


Specialist i vedligehold af grønne områder og stub management



MULTICUT

- Brak, græs, stubbearbejdning, militær- og lufthavnsområder
- Fra 1,6 - 8,2 m arbejdsbredde
- Robust maskine til professionelt brug
- Walterscheid Power Drive



GREENTEC.EU - 7555 3644

Spearhead.eu



Dagene ligner hinanden, men ikke to dage er ens

- Alt muligt har vi på hylderne. Det umulige har vi i morgen formiddag, siger Mik, der er reservedelschef i Heden Maskinforretning A/S.

● Når de syv medarbejdere møder på arbejde om morgenen på reservedelslageret i Heden Maskinforretning A/S, kunne man fejlagtigt tro, at den dag, de har foran sig, ligner den i går. Men sådan er det ikke.

- Der er ikke to dage, der er ens, fastslår reservedelschef Mogens Mikkelsen - bedre kendt som Mik. Og han burde vide det, for han har taget hul på sit 35. år på reservedelslageret i den midtfynske maskinforretning.

Revisorer og andre kloge har det med at synes, at reservedelslagre er for store, men der tager de fejl, mener Mik. Og rigtigt er det da også, at der står megen kapital i reservedele. Men han mener, at reservedele og godt værktøj er alfa og omega for en virksomhed som Heden.

42.000 varenumre

Reservedelslageret er på 42.000 varenumre, som landmænd, entreprenører og andre maskinforretninger har

gavn af. Reservedelslageret står via edb i kontakt med Hedens leverandørers hovedlagre. Lageret kan også suppleres med »dag til dag«-levering fra AGCO's hovedlager i København.

- Vi skal have det rigtige på lager - det er guld værd, siger Mik. Fysisk er lageret placeret på over 1000 kvadratmeter, hvoraf de fleste hylder er i to etager.

- Vore kunder og vort værksted er afhængige af, at reservedelen er på hyl den den dag, den skal bruges. Skal man vente på en reservedel, så koster det tabt arbejdsfortjeneste for vores kunde og for vores værksted.

Ry for god service

- Manglende reservedele er uforeneligt med god service, så vi kan roligt slå fast, at når Heden har ry for god service, så skyldes det også vores politik på reservedelsområdet.

- Når det så er sagt, så er det naturligvis op til os at se på lagertid på de enkelte varenumre og følge godt med i forbruget og omsætningshastigheden. Vi kan også ved god tilrettelæggelse hjemtage reservedele på ugebasis frem for fra dag til dag.

- Hasteordre er dyrere for os. Der kommer ekstra omkostninger på, og vores avance er mindre. Det er jo ikke kundens skyld, at vi ikke har den efterspurgte reservedel, så det må vi tage på vores kappe, siger Mik, alias reservedelschef Mogens Mikkelsen.

Efterspurgte lagerchef

Mik - alias Mogens Mikkelsen - kan man ofte finde mellem reolerne i Hedens gigantiske lager. For øjeblikket er han ved at finde plads til overskydende reservedele fra afdelingen i Rudkøbing.

Han kan det med lagerstyring. Derfor er han også efterspurgt i faglig sammenhæng. Skal de overordnede strategier tilrettelægges i AGCO Danmark A/S, som er en del af verdens største producenter og distributører af landbrugsmaskiner, så må man have Mik med på råd.

I faglig sammenhæng har det bragt ham til Dubai, Spanien, Estland, Irland og Letland.

Ferier og fridage tilbringer han sammen med hustruen Bente på Emmerbølle Camping på Langeland, hvor de er fastliggere.

Mogens Mikkelsen

56 år

Kendt på arbejdspladsen som Mik

Reservedelschef

Uddannet i autobranschen
Sergent i Forsvaret

Gift med Bente,
der arbejder på OUH

Fastligger på Emmerbølle
Camping på Langeland

Familien er
bosat i Ryslinge



Har været med det halve af vejen

Lars Aagaard har ikke jord under neglene, og det med at få motorolie på hænderne er heller ikke lige ham. Da Lars Aagaard for 25 år siden kom i lære i Heden Maskinforretning, var det helt tilfældigt.

● Forældrene i Hillerslev syntes, at drengen skulle finde en læreplads. Allerede dengang var den unge Lars vild med fodbold, og efter at have overværet en kamp mellem OB og Vejle hørte han tilfældigt om maskinforretningen i Heden, og at de måske manglede en lærling.

- Jeg ringede hjem til Mogens Nielsen, der dengang var reservedelschef, fortæller Lars Aagaard. Han var i bad, og jeg måtte ringe igen ti minutter se-

nere. Det gjorde jeg så og fik en aftale om et møde. Vi snakkede sammen, og jeg tog igen hjem. Dagen efter ringede Mogens Nielsen, at jeg kunne begynde den 14. juli 1987.

- Jeg er groet fast her, siger Lars Aagaard. At det lige blev reservedele til landbrugserhvervet, har jeg ikke noget specielt forhold til. Det kunne have været biler, flyvemaskiner eller rumskibe.

- Men så havde jeg nok ikke fået så mange gode kontakter til kunder og kolleger, som jeg har her.

- Vi er alle sammen gamle i gårde. Vi har vores egen jargon, og vi har en masse kundekontakter, som kommer her jævnligt. Det er et rart sted at være. Blandt kolleger i alle virksomhedens afdelinger er Lars Aagaard kendt for sin formidable hukommelse. Når værkstedet eller en kunde efterspørger en bestemt reservedel, så kan det ofte være lettere at spørge Lars end at logge sig ind på computeren.

- De overdriver, siger Lars Aagaard. Det er erfaring efter 25 år mellem reolerne, der tæller, siger en beskeden jubilar.

Lars Aagaard

43 år

Medarbejder på
lageret i 25 år

Fodbold-fan med
karriere på det lokale
hold i Hillerslev. Nu mere
på tilskuerpladserne
og ved TV

Glad for at følge Tour
de France og Olympiaden
på skærmen

Besat af amerikansk livs-
stil fra kyst til kyst og er
snart "on the road again"

Single og bosat i Ryslinge



Hos **Heden Maskinforretning** finder du et

stort have-park maskinprogram

KUHN BKE

Bagmonteret mulchmaskine til de fleste opgaver.

- Med y-slagler eller hammerslagler.
- Højdejustering via støttevalse eller støttehjul.
- Kan sideforskydes manuelt eller hydraulisk (ekstraudstyr).

BKE 250, 2,50 m kr. 35.700,-
incl. støttevalse
og hammerslagler.



VPM 3400

Den ultimative redskabsbærer med exceptionelt lavt lydniveau på kun 68 dB og unik affjedring er det bedste valg for din krop.

- Lavt CO₂ udslip og lavt brændstofforbrug. TIER 4/Stage 3 emissionskrav sikrer, at alle miljøkrav er overholdt.
- Affjedret kabine og hjul.
- 34 hk Kubota turbo dieselmotor TIER 4.

VPM 3400 incl. kabine, excl. redskaber
kr. 244.130,-

VPM 3400 kan udstyres med feje-/sugeanlæg, klipper, hækkeklipper, svingbar kost, valse, spredere, v-plov og brændere.



Simplicity ZT 2000

Bedst i sin klasse, med 20 hk B&S miljømotor og ergonomisk sæde.

- 107 cm klipper med 2 knive, støttehjul og klippehøjder fra 4,5-12,0 cm.

Med 107 cm klipper,
kampagne kr. 20.900,-



Ferris ZT 2500 IS®

Zero Turn med 24 hk Yanmar dieselmotor.

- IS® uafhængig affjedring, som øger klippeydelsen meget i forhold til faste aksler.
- iCD™ klipper for endnu bedre luftflow og fremragende klippekvalitet.

Med 132 cm klipper,
kr. 93.300,-



YANMAR

GE 350 4WD frontklipper

Uovervindelig i kuperet terræn! Med en effektiv teknik, automatisk 4WD, vægtoverføring, differentialespærre og et meget lavt tyngdepunkt er dette maskinen, som kan komme frem på selv de mest seje områder.

Med 150 cm klipper med bagudkast og 35 hk Yanmar motor, specialpris kr. 159.900,-

miljø+
Få vibrationer
Miljømotor
Ergonomisk
sæde



Traktorservice på udebane

Ove Skregeskov var med, da den lille grå Ferguson kunne serviceres med et top-nøglesæt, en tot tvist og en dunk med skifteolie. I dag – 43 år efter – er servicevognen spækket med elektronik og specialværktøj.

● Ove Skregeskov er på Langeland. Vi finder ham i maskinhuset hos Svend Arne og Bjarne Larsen i Humble, der sammen har I/S Larsen Drift.

Den 59-årige servicemontør har computeren på skødet i førerhuset på en af gårdens store Massey-Ferguson traktorer. Det er en model 7485, som skal have et stort eftersyn, lige efter bogen, og en 5435, der skal have et større helbredscheck.

- Da jeg startede i Heden hos Kai og Else Kristiansen som fejedreng og senere som lærling, var traktorerne og maskiner mere enkle, fortæller Ove Skregeskov. Service og vedligeholdelse af den gamle grå Ferguson og de an-

Ove Skregeskov

59 år

Har været ansat i
Heden Maskin-
forretning i hele sit
43-årige arbejdsliv

All round-
servicemontør

Ove Skregeskov
bor i Ringe



I/S Larsen Drift
i Humble på
Langeland har
i mange år haft
Massey Ferguson
på gården. Bjarne
Larsen her med en
MF 5435, som skal
have serviceeftersyn
af servicemontør
Ove Skregeskov.



dre traktormærker skete som regel på værkstedet. Der var slet ikke elektronik i de gamle traktorer og redskaber. Det var håndværktøj og manuelt arbejde, og manglede vi noget, så hentede vi det på lageret. Alt hvad vi skulle vide, stod i manualen.

Hele Fyn som arbejdsplads

- I dag foregår 90 procent af arbejdet ude ved kunden og er langt mere specialiseret. Der kan være vinterdage, hvor vi må blive hjemme, men ellers er det af sted med servicevognen.

- Den megen ny elektronik er kommet

gradvist. Heldigvis. Der har jo været for en traditionel mekaniker af landbrugsmaskiner at lære. Det har nu ikke været noget problem. Vi har fået den tid og kurser, som er nødvendige for at blive fortrolige med de nye værktøjer.

- Laptoppen har også hjulpet os meget til hurtig at indkredse, hvor eventuelle problemer var, så vi kunne få tingene til at fungere igen, siger Ove Skregeskov.

- Jeg kommer rundt på hele Fyn. Det er rart at møde kunderne på deres hjemmebane. Man får et indblik i deres hverdag og en god snak undervejs.

SITUATION: Muligheder for større afkast i markbruget
ØNSKE: Investering i effektive maskiner og udstyr



LØSNING: Tal leasing med din landbankmand

Det kan være fornuftigt at overveje om dyrkningen af jorden kan gøres mere effektivt. Men de økonomiske forudsætninger i landbruget ændrer sig konstant også på individuelt plan. Måske er det bedre for dig at lease end at eje for tiden? Måske er der andre muligheder.

Med udgangspunkt i dit planteavlslandsbrug rådgiver vi dig om, hvordan du bedst muligt kan sikre og effektivisere din bedrift rent økonomisk. Og apropos effektivitet – så kommer vi gerne hjem til dig.

Landbrugscenter Fyn
Telefon 45 12 43 60

Danske Bank

Quicke®

Det perfekte
makker



Designed and manufactured by Ålö™



www.quicke.dk

Prøv vores
MF 7624
eller
MF 7620
demo her i
efteråret



MF 7600

PÅ RETTE TID OG STED

www.masseyferguson.dk

Prisvindende teknologi, innovation og udvikling samlet i en maskine

- ▶ Generation 2 Stage 3b AGCO SISU POWER e3-motorer med SCR – mere power, større effektivitet, lavere brændstofforbrug.
 - ▶ Markedets bedste og mest avancerede transmission:
Kan leveres med Dyna-6 Eco semi-powershift eller Dyna-VT trinløs.
 - ▶ Power Management med ekstra 25 hk
 - ▶ Det ultimative commando center for ubesværet kontrol og komfort
 - ▶ MF 7600. Din traktor. Din specifikation. Dit valg:
- 4 modeller fra 210 hk til 260 hk. 3 udstyrsniveauer: Essential, Effecient og Exclusive



AGCO Finance:
Markedets bedste finansiering

MASSEY FERGUSON er et globalt varemærke under AGCO Corporation.
www.masseyferguson.com | www.agco.dk | Nærmeste forhandler: Tlf. 36 39 49 59



MASSEY FERGUSON



Ansøgning om
miljøtilskud
inden 1/9-2012

Ekstra **N**

med
SyreN



BIOCOVER a/s www.biocover.dk



Jubilæumstilbud
fra Nilfisk-ALTO



Priserne er ekskl. moms.

NEPTUNE 5-50 FA SPECIAL

Professionel hedtvandsrenser med
20 m højtryksslange og Powerspeed
Vario dyserør.

- Tryk: 180 bar
- Vand: 960 l/time
- Flowstyret kontrolsystem
- Automatisk start/stop

Bestillingsnr.: 107146659

Vejl. pris: 39.589,-



Kun
1 stk.

Jubipris:
kr. 19.995,-

POSEIDON 5-63

Udfordrer snæs og skidt overalt, og vinder
hver gang. En af markedets bedste og mest
brugervenlige koldtvandsrensere.

- Tryk: 170 bar
- Vand: 1300 l/time
- Intern kemiinjektor
- Automatisk start/stop

Bestillingsnr.: 301000965

Vejl. pris: 18.615,-



Kun
5 stk.

Jubipris:
kr. 9.995,-

BRAVO GOLD PET PACK

Når børn leger og hundehår flyver rundt,
er hjælpen nær.

- 2000 watt
- 35 watt sugeseffekt for enden af rør
- 3,2 liter pose
- Arbejdsradius 10,2 m

Bestillingsnr.: 18451041

Vejl. pris: 1.386,-



Kun
20 stk.

Jubipris:
kr. 995,-

**Nilfisk
ALTO**
works for you

Vi ønsker tillykke med 50 års jubilæet og takker for det gode samarbejde



Med vores gødningsspredere kan du få fuldautomatisk indsåning og dét uafhængigt af terrænet og din kørselshastighed. Gødningsmængden stemmer derfor altid overens med gødningsplanen - det gi'r et professionelt resultat og holder dine afgrøder og din økonomi i topform.

bogballe

Spredere med vejetechnik kan leveres med beholderstørrelse fra 700-4.050 liter. Yderligere information hos Heden Maskinforretning eller på www.bogballe.com

Sikker etablering af raps – på ingen tid



Cultus 3,5 m fås fra Kr. 129.800,-
Kræver ca. 140 hk.

Kampagne tilbud NU!
Cultus 5 meter
Med 810 mm
gummipakkevalse
7 stk. overgænte



Cultus 3-4 meter med frøsåkasse

Väderstad klare alle opgaver !

- Såning med Rapid eller Spirit
- Skal du harve 5-15 eller 25 cm.
- Väderstad har løsningen

– Spirit med såskæret bagerst



– Skal du harve øverligt ca 2-5 cm
– Carrier er løsningen



– Med Swift ned til 15 cm
– Med eller uden pakker bag



– Skal du dybt ca. 25 cm
– TopDown er løsningen

VÄDERSTAD



Nåede du ikke at få købt en Rapid på kampagnevilkår,
så har vi i anledning af jubilæet fået tildelt en 3 & 4 m maskine,
som sælges efter »Først til mølle princippet«



Se mere på www.vaderstad.com

VÄDERSTAD





- Igennem alle årene har vi været begunstiget af trofaste og engagerede medarbejdere, understreger direktør Lars S. Kristiansen.

Værdi for kunderne er vor berettigelse

For Heden Maskinforretning er hjørnestenene tætte kunderelationer, gode leverandører og de mange engagerede medarbejdere, påpeger direktøren.

- Det giver stærke kompetencer i forhold til produkterne og i forhold til samarbejdet med leverandørerne, understreger Lars S. Kristiansen.

Vigtigste ressource

Men allervigtigst er ekspertisen og erfaringen hos medarbejderne. Det er en afgørende ressource, fastslår direktøren.

- I gennem årene har vi altid være begunstiget af gode medarbejdere. Og vi har den glæde, at de fleste heldigvis vælger at blive hos os, siger Lars S. Kristiansen, der skønner, at omkring

80 procent af den nuværende arbejdsstyrke er udlært i virksomheden.

- Vi sørger for kursus og efteruddannelse og i det hele taget gode forhold for medarbejderne. Samtidig mærker vi en meget stor entusiasme, også når det går rigtigt stærkt i høsten og andre højsæsoner.

Undgået tab

Medarbejderstyrken er i dag på omkring 50 ansatte, men var lidt større, før den finansielle krise for alvor ramte fynsk landbrug i forbindelse med Fionia Banks krak.

- Omsætningen faldt med en trediedel, og det har det været nogle barske år efterfølgende. Heldigvis er der gennem de mange år opbygget en god egenkapital, og med en god økonomistyring og en tæt kontakt med kunderne har vi undgået tab, siger Lars S. Kristiansen og oplyser, at der i det forgangne regnskabsår igen er plus på resultatlinien.

Efter et glidende generationsskifte ejer han i dag halvdelen af aktierne i familievirksomheden. Hans to søstre har også hver en andel, og forældrene har stadig en mindre aktiepost.

• - Vi skal som maskinforretning kunne servicere maskinerne til en hver tid og håndtere at tage brugte maskiner i bytte. Ellers kan importørerne og fabrikanterne lige så godt sælge direkte til landmændene. Vi skal kunne tilføre kunderne værdi. Det er vor berettigelse, vores vigtigste mål og forretningsidé.

Midlerne til at opfylde denne strategi er tætte kunderelationer, gode leverandører, en stærk produktpalette, samt medarbejdere med de rette kompetencer. Alt sammen er det områder, som Heden Maskinforretning er på forkant med, og som er med til at fundere virksomheden i forhold til fremtidens landbrug, understreger maskinhandler og direktør Lars S. Kristiansen.

Siden han tiltrådte i familievirksomheden i 1991, har strukturudviklingen i primærlandbruget været markant. Måske er kun en trediedel af kunderne tilbage i dag, og samtidig er maskinerne af helt andre dimensioner.

- Service er nøgleordet for os. De store maskiner skal køre, når det gælder. Det fastholder samspillet med kunderne, både i forbindelse med serviceaftaler og eftersyn, eller hvis der sker nedbrud i højsæsonerne, pointerer han.

Derfor er produkterne også omhyggeligt udvalgt. Strategien hos Heden Maskinforretning er at have få og gode leverandører.



Lars Stockbæk Kristiansen

52 år, er ældst af Else og Kai Kristiansens tre børn

Maskinhandler og direktør, ejer halvdelen af aktierne i familievirksomheden.

Bor sammen med hustruen Helle, som er læreruddannet, og børnene Signe på 18 og Jonas 20 år, i boligen i forretningen i Heden

Lokal uden grænser

Selv om Fyn og siden 1997 tillige Als og det sydøstlige Sønderjylland er Heden Maskinforretnings primære markedsområder, handles der også i andre landsdele og for den sags skyld ud over landets grænser.

- Især det at tage større brugte traktorer og redskaber i bytte stiller krav til os og alle andre, som handler maskiner med landbruget. Derfor anvender vi i dag internettet i udstrakt grad, når det brugte skal afsættes, fortæller maskinhandler og direktør Lars S. Kristiansen, og nævner blandt andet Baltikum som et vigtigt marked.

- Men vi er meget ydmyge overfor vore primærområder, hvor kunderne gennem alle 50 år har været loyale, understreger anden generation i Heden Maskinforretning A/S.

Lars Kristiansen er oprindelig uddannet som agrarøkonom på Næsgård Agerbrugsskole og som maskiningeniør på Odense Teknikum. Efter 10 år i udviklingsafdelingen hos Kverneland i Fraugde kom han hjem til direktørposten i 1991.

Hos Heden Maskinforretning finder du

effektive maskinløsninger



Seedflex såskær

KUHNs nye skiveskærsarrangement, som anvendes på en lang række KUHN såmaskiner.

Se Seedflex filmen: Scan koden eller gå ind på www.mi.dk/seedflex



Venta NC Combiliner rotorharve-såkombination

Såtanken er monteret langt fremme for lavt løftekræftbehov. Rotorharven kan arbejde frit ved møde med jordfaste sten. Det giver mindst mulig belastning af rotorharven, selv når den store 2.000 ltr. såtank er fyldt. Med præcis cellehjulsdosering fra 1,5 til 430 kg/ha.

Venta NC 3004 Combiliner 3 m incl. Steellinervalse, kr. 407.600,-



Optimer+ diskharve

Til all-round jordbearbejdning fra 3,0 til 7,50 m, f.eks.:

- Øverlig jordbearbejdning og pakning i forbindelse med såbedstilberedningen.
- Klargøring til efterafgrøde eller til det "falske såbed".
- Dybere jordbearbejdning med en god opblanding af jord, stub- og planterester.

Optimer+ 303, 3 m med T-ringsvalse, kr. 128.200,-



Megant tandsåmaskine

Et godt økonomisk alternativ til traditionelle såkombinationer.

- 6 modeller fra 4 til 6 m arbejdsbredde.
- 4 såbuller sikrer god gennemgang.
- 1.800 ltr. såtank og 12,5 til 15 cm rækkeafstand.

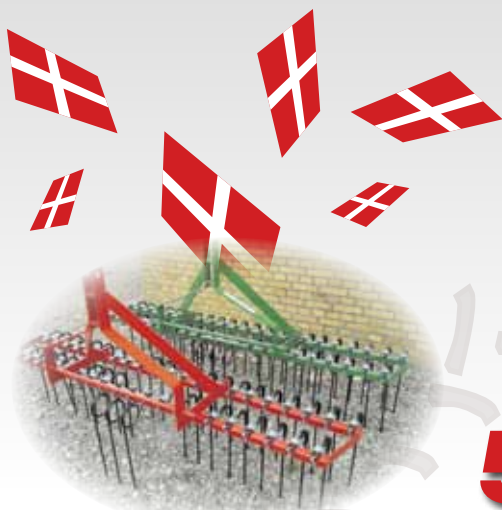
Megant QS 450, 4,5 m kr. 283.400,-



Master lift- og frontplove

- Master 152 liftplov med 3-5 furer og frontplov med 2-4 furer.
- Non Stop Hydraulisk stensikring. Systemet er beskyttet i åsens rammeprofil og trykket kan justeres efter behov.
- Skråt monterede åse sikrer minimale belastninger.
- Hovedbolten for hver fure sidder lige foran åsen - perfekt i træklinien.





10 stk. Heden
220 cm gårdriver med 2 rækker kraftige efterharvetænder
pr. stk. kr. **4.000,-**



DAL-BO 4 m frontgrubber
m/13 stk. 3D tænder
m/hydr. stenudløser
1 stk. demo à kr. **90.000,-**

AGCO frontvægtsklods
5 stk. 1.100 kg à kr. **6.500,-**
5 stk. 900 kg à kr. **5.000,-**



50% rabat
på et større parti

AGCO profiltøj

Og så får du lige en
HEDEN - kasket med i købet!



Vores **AGCO** shop bugner af
mange andre gode tilbud i disse dage



5 stk. EASY-LINE TP105
have-trailer i byggesæt,
tipbart lad - galvaniseret
incl. lys, 8" hjul -
Mål: L. 105 B. 84 cm
(Kan ikke indregistreres)
Pr. stk. kr. **1.500,-**

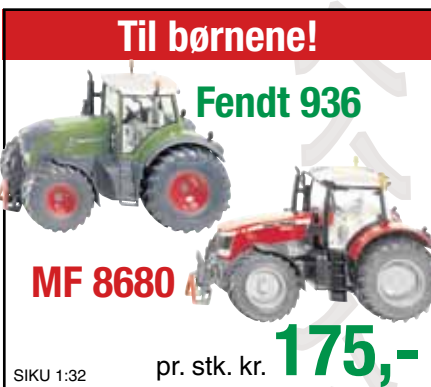


1 stk. MF 42-20SD
20 hk Hydro m/107 cm klipper
- el start mm
kr. **15.000,-**



GF 502 vender
m/4 rotorer m/6 arme, hydr. opklap
- arbejdsbredde 500 cm

1 stk. à kr. **40.000,-**



Til børnene!
Fendt 936
MF 8680
SIKU 1:32 pr. stk. kr. **175,-**



Kompressor
KGK 90/5522
Normalpris
kr. 9.195,-

JubilæumsPRIS
kr. **7.495,-**



KANON TILBUD
Hardi Rygsprøjte

15 liters.
Normalpris
kr. 1.610,-

JubilæumsPRIS
kr. **1.099,-**

20 liters.
Normalpris
kr. 1.750,-

JubilæumsPRIS
kr. **1.199,-**



Model EC 55 varmekanon
med skorsten
47318 kcal/h / 55 kW
65 ltr.
tank

JubilæumsPRIS
kr. **10.900,-**



5 stk.



3 stk.
tilbage

Simplicity
ZeroTurn 2450 Hydro

med 24 hk 2 cyl. B&S V-Twin motor, hydro-
statisk transmission, affjedret foraksel,
el-start, el-tilkobling af klipper, klippebredde
125 cm, venderadius 0 cm

til **JubilæumsPRIS**
.....kr. **27.999 /stk.**



3 stk. Danuser Pælebor
Model G20/40 incl. PTO

JubilæumsPRIS à kr. **10.000,-**

Borsnegle for do

6" (15 cm)	kr. 2.000,-
9" (22,5 cm)	kr. 2.500,-
12" (30 cm)	kr. 3.000,-
16" (40 cm)	kr. 3.500,-

Ex. moms

Sælges efter "først til mølle"

Se endvidere vores øvrige jubilæumstilbud i Landbrug Fyn - tirsdag den 7. august.

Alle ovennævnte priser er excl. moms

Jubilæumstilbud gælder fra 13. - 18. august - Så længe lager haves!