

**Volvo får partner-
værksted i Grønland.**
Side 2 - 3

**Kan ikke altid vente
- bygger selv modeller.**
Side 4 - 6

**Må være
alsidig.**
Side 7 - 9

**MIS Recycling
vokser ved udlejning.**
Side 10 - 11



REVVY

Magasin for Volvo Entreprenørmaskiner A/S' kunder og samarbejdspartnere

**Et fyrtårn
slukker:**

Side 12 - 13

**Fleksibel
maskine til
opgaver i
sjællandske
byområder:**

Side 14 - 16



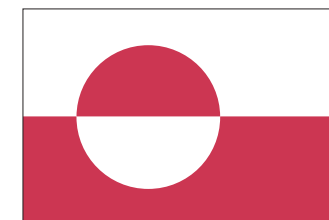


Indehaver Norbert Beier, NB Auto & Entreprenørservice i Sisimiut sammen med Key Account Manager Niels Kromann, Volvo Entreprenørmaskiner A/S.

Yderligere oplysninger:

Key Account Manager Niels Kromann Volvo Entreprenørmaskiner, tlf. 0045 5355 2885.

Mail: niels.kromann@volvo.com



VOLVO FÅR PARTNERVÆRKSTED I SISIMIUT I GRØNLAND

Volvo Entreprenørmaskiner er nu etableret i Sisimiut via en partneraftale med NB Auto- & og Entreprenørservice. Flere aftaler er på vej, så Volvo får partnere i de større byer.

NB Auto & Entreprenørservice i Sisimiut får et stort løft med partnerskabssaftalen med Volvo Entreprenørmaskiner.

- Vi har altid haft et samarbejde med Volvo eksempelvis om reservedele, men det bliver en stor forskel for os i fremtiden og navnlig på sigt, når vi får nogle flere kunder til Volvos maskiner, siger Norbert Beier, som driver NB Auto & Entreprenørservice med i alt fem medarbejdere.

- Vi kender det lidt, fordi vi på et tidspunkt blev forhandler af Ford personbiler. Det har givet os både handel og flere serviceopgaver. Vi får adgang til Volvos know how, og vi får løftet medarbejderne. Det er en stor fordel for os. Lige nu har vi en uddannet mekaniker til entreprenørmaskiner, og hele værkstedet får et løft med denne aftale.

Norbert Beier er uddannet hos Volvo Lastvogne i Aabenraa. Han har arbejdet på værkstedet i Sisimiut siden 2001, og han overtog det i 2016.

Niels Kromann er som Key Account Manager hos Volvo Entreprenørmaskiner ansvarlig for salget i Grønland.

- Nærvær og tilstedeværelse er vigtig, og vi kræver meget af vore samarbejdspartnere. Vi stiller en masse værktøjer og uddannelse til rådighed, og til gengæld

forventer vi, at Volvo kommer til at stå stærkere i Grønland, siger Niels Kromann.

- Vi har været tilbageholdende på det grønlandske marked, fordi vi ikke har været til stede. Det er vi nu med NB Auto- & Entreprenørservice i Sisimiut, og de dækker også Ilulissat. Vi ser tre byer med potentiale til at have egentlige samarbejdspartnere. Det er de tre største byer – nemlig Nuuk, Ilulissat og Sisimiut - hvor der alle steder er både private og offentlige kunder til såvel kompakte som store entreprenørmaskiner, siger han.

- Det er jo lidt vanskeligt at komme rundt i Grønland af naturlige årsager. Derfor bygger vi meget samarbejde på tillid og på, at man viser resultater.

"DERFOR BYGGER VI MEGET SAMARBEJDE PÅ TILLID OG PÅ, AT MAN VISER RESULTATER".

- Vi oplever Grønland som et meget dynamisk marked, hvor der er gang i mange aktiviteter. Vi har de kommunale serviceopgaver, som først og fremmest appellerer til de kompakte maskiner i den ene ende

af spektret. Vi har mange entreprenører med en stribe anlægsopgaver både for den offentlige og private sektor til vores lidt tungere entreprenørmateriel og en del mineaktivitet, som retter sig mod de virkelig kraftige maskiner i Volvos maskinprogram, siger Niels Kromann.

Volvos maskiner er fremstillet til nordskandinaviske forhold og kan leveres med et særligt Arctic Kit, som gør maskinerne ekstra velegnede til det specielle grønlandske klima med de lave temperaturer.



Den 5-akslede hollandske Beco dumper, som Daniel Foged er i gang med at bygge.



KAN IKKE ALTID VENDE - BYGGER SELV MODELLER

En af de ældste brochurer i den omfattende samling – en BM Volvo traktordumper.

KAN IKKE ALTID VENDE - BYGGER SELV MODELLER

Daniel Foged har ca. 670 modeller og 30.000 brochurer af entreprenør-maskiner. Han bygger også selv, hvis det kniber producenterne at følge med. Den særprægede interesse har bragt ham kloden rundt.

Allerede udenfor huset afslører det sig. Her bor en mand med en særlig interesse for entreprenørmaski-ner - han er i gang med at restaurere en Hydrema i fuld størrelse. Det er første gang. Ellers arbejder han i modeller i skala 1:50 og originale brochurer.

De 670 modeller fylder mange hyldemeter i det værelse, som Daniel Foged har forbeholdt til sin specielle interesse. Der er modeller af næsten alle maskiner på det danske marked samt en del, som aldrig har fundet vej til Danmark i fuld størrelse. Det gælder en del af Volvos læsemaskiner til tømmerhåndtering, og det gælder en del af de meget store minemaskiner, som er blandt hans stoltheder.

Volvo EC950E HR – altså nedbrydningsudgaven - var for længe om at komme som model, så Daniel Foged købte en traditionel EC950E, skar den fra hinanden og monterede tiltbar kabine, ekstra lang arm og øvrigt ned-

brydningsudstyr, så den ligner en Volvo EC950E HR på en prik. Han er også i gang med at bygge en hollandsk Beco dumper med fem aksler. Det er en traditionel A40F dumper med en sættevogn påbygget.

Har repareret maskiner

- Samlelysten stammer fra min barndom. Min far var landmand og blev senere maskinfører i grusgrave - først hos Superfos og senere i NCC. Jeg har også kørt med entreprenørmaskiner, og min far lagde et godt ord ind, for at jeg kom i lære på Caterpillars værksted, fortæller han.

Der blev interessen for at samle underbygget. Ikke alene har Daniel Foged omkring 670 modeller, men han har også 30.000 brochurer over de fleste entreprenør-maskiner, der har været på det danske marked og lidt til. Den ældste brochure er fra 1924, hvor produktionen

af entreprenørmaskiner var i sin barndom. De fleste entreprenørmaskiner er skabt ud fra ombyggede land-brugsmaskiner.

Daniel Foged bliver brugt af montører og selvbyggere, som af og til trækker på hans brochure samling, fordi der i nogle tilfælde ikke findes andre brochurer på den pågældende maskine.

Brochurerne fylder ikke så meget som modellerne, men adskillige hyldemeter er det dog blevet til, og han har netop udvidet med flere reolmeter for at give plads til brochurer. Han har et godt forhold til mange danske maskinleverandører, og de tilkalder ham eksempelvis for at rydde op i deres gamle brochurer, fordi de så ved, at et eksemplar af hver brochure bliver gemt. Hos Volvo Entrepenørmaskiner er han også en jævnlig gæst - dels for at holde øje med de nyeste modeller og dels for at sikre sig brochurer.

- Jeg kan godt frygte fremtiden lidt. Allerede i dag er der nogle modeller, hvor brochuren ikke bliver trykt, men kun fremstillet digitalt. Det kan blive et problem at få de maskiner dokumenteret for fremtiden, siger Daniel Foged.

Ikke en scorereplik

"Jeg samler på modeller og brochurer over entreprenør-maskiner", er ikke netop nogen scorereplik. Daniel Foged bor sammen med sin kæreste i Vesthimmerland, så

han har ikke brug for scorereplikker, og hun er slet ikke interesseret i entreprenørmaskiner. Så rejser til messer i udlandet foregår typisk uden kæresten.

- Jeg har været på Bauma i München siden 2004, været på Bauma i Kina og været til messe i Las Vegas tre gange. Gennem samlearbejdet har jeg netværk rundt omkring i verden, fortæller Daniel Foged.

- Der er ikke mange samlere af brochurer – faktisk kun to i Danmark. Vi bytter og køber af hinanden. Det gælder også om at være på stikkerne, når der skal ryddes

op hos virksomheder, som lukker eller er gået konkurs.

- En del af brochurerne har jeg på flere sprog, og jeg har også brochurer, der dækker udenlandske modeller, som aldrig er solgt i Danmark, og selv om det bliver mere almindeligt med digitale brochurer, håber jeg,

at der er behov for at fremstille brochurer også i fremtiden.

- Jeg forestiller mig, at jeg nok fremover bliver nødt til at sortere lidt i mine modeller og eventuelt sortere de mindste maskiner fra. Brochurerne vil jeg holde fast ved. Jeg er helt bevidst om, at jeg har valgt en niche, men jeg har vist én af Europas største samlinger indenfor dette område, siger han.

Samlingen må dog godt blive større. Hvis nogle har noget brochuremateriale liggende, er de velkomne til at kontakte Daniel Foged på dfogeddf@gmail.com.

"JEG SAMLER PÅ MODELLER OG BROCHURER OVER ENTREPRENØRMASKINER", ER IKKE NETOP NOGEN SCOREREPLIK.



Et udsnit af de imponerende ca. 670 modeller.



Daniel Foged har selv ombygget en Volvo EC950E til nedbrydningsmodellen EC950E HR.



Hydraulikken er velfungerende, og hjulstyringen ligger i de to joysticks.



MÅ VÆRE ALSIDIG

T.L.M. Herskind Entreprenørforretning har netop købt en Volvo EWR170E med masser af udstyr. Den kører meget som udlejningsmaskine og må derfor være alsidig.

Den nye Volvo EWR170E er udstyret efter kundernes ønsker, og det vil sige med meget ekstraudstyr, så den kan klare næsten enhver opgave.

Det er fører Kim Klitgaard også meget indstillet på, bare han ikke skal læsse biler dagen lang. Det er der for lidt udfordring i, og han bliver da også meget sjældent sat til den slags arbejde.

- Jeg er som regel med til at lave finish, og den korte bagende betyder, at jeg kan komme til på steder, hvor det er svært eller umuligt for andre, siger Kim Klitgaard.

Han har siden begyndelsen af januar været udlejet til Arkil og arbejdet på motorvejsudvidelsen ved Skan-

derborg, men han er med den nye maskine også godt forberedt til kloakarbejde og andre byopgaver.

Kim Klitgaard har det meste af perioden kørt med en Volvo EC250 på bælter, men han fik i august sin EWR170E, som han er meget glad for.

- Den passer bedre til opgaverne her på motorvejen og til de opgaver, som jeg gerne vil lave. Den har en god hydraulik og er meget stabil trods den korte bagende. Stabiliteten afsløres også af, at malingen på støttebenene ikke er slidt af, selv om skovlen har været brugt flittigt.

Maskinen var udstillet på E&H messen, og den har derfor en del ekstra lys, som ikke bidrager direkte til



Kim Klitgaard med sin nye maskine, der er købt med meget udstyr.

produktiviteten. Det gør til gengæld tilbehør som tiltrotator, GPS-baseret maskinstyring, 360 graders kameraer og hjulstyring i joystick.

- GPS og rotortilt er nærmest en nødvendighed på en maskine i dag, og i hvert fald til udlejning er det nødvendigt, at vi kan matche firmaernes egne maskiner og førere. Vi skal være alsidige og fleksible, siger indehaver af T.L.M. Herskind Entreprenørforretning, Teddy Lund Madsen. Han har drevet firmaet i 35 år og har i dag 115 maskiner fra 800 kg til 95 tons.

- Vi arbejder som underentreprenør og med udlejning. Vi byder aldrig selv på opgaver, men betragter de store

entreprenørfirmaer som samarbejdspartnere, fortæller Teddy Lund Madsen.

Den nye Volvo EWR170E er også udstyret med træk til vogn og udtag til tip, så Kim Klitgaard kan køre som sin egen lille enhed.

- Jeg vil gerne kunne klare mig selv, men jeg arbejder også gerne sammen med andre. Der er dog ikke andre, der skal køre min maskine. Det er min øjesten, og den skal se pæn ud både ude og inde.

- Jeg kører meget udlejning, og det er jo som at sælge sig selv. Jeg har et netværk blandt formændene i de



Kim Klitgaard er gået fra en Volvo EC250 på bælter til en EWR170E.



MÅ VÆRE ALSIDIG

Tiltrotatoren er med til at gøre gravemaskinen meget fleksibel.



store entreprenørfirmaer, og det sker tit, at de ringer direkte til mig. Det er jo lidt som at være selvstændig. Jeg passer meget mig selv, siger Kim Klitgaard, som dog ikke har nogen drøm om at erstatte lønsedlen fra T.L.M. Herskind Entreprenørforretning med tilværelsen som selvstændig.

- Jeg har prøvet det en kort overgang, men jeg har en god kontrakt med Teddy Lund Madsen, og i praksis arbejder jeg jo næsten som en selvstændig. Jeg kom til firmaet som 15-årig, og jeg trives rigtig godt med det og får lov at lave det, som jeg godt kan lide, siger Kim Klitgaard.

Der er ingen firmareklamer på maskinen. Der kommer måske en enkelt med det orange TLM-logo.

- Det passer ikke rigtig til maskinens farver. Det med reklamer kan let blive for meget. Maskinen ser pæn ud, og den behøver ikke være klistret til. De, som skal vide det, er godt klar over, hvor

jeg kører, og maskinen fungerer jo lidt som et visitkort for firmaet, så det er vigtigt, at den ser godt ud.

Den nye EWR170E kører på motorvejsstrækningen omkring Skanderborg, og Kim Klitgaard forventer at blive der, indtil projektet er slut. De store, flotte skråninger er i vid udstrækning formet af hans skovl.

T.L.M. Entreprenørforretning har foruden de mange entreprenørmaskiner otte lastbiler. Hovedparten kører med tiptrailere, mens et par stykker er forbeholdt blok-vogne, som primært kører egne maskiner.



Læssemaskinen i et knusersjak bruges også som pladsmaskine – her med pallegaffer.

MIS RECYCLING VOKSER VED MASKINUDLEJNING

MIS Recycling vil gerne vokse. I Sverige skal det ske med flere knuserhold, mens det i Danmark primært vil ske gennem neddeling af grønt affald samt udlejning af entreprenørmaskiner.

MIS Recycling udlejer maskiner allerede i dag, og i fremtiden er det et vækstområde, men det er stadig inden for vores kundes stigende efterspørgsel - det vil sige tungt materiel.

Produktionsdirektør Henrik Hvid ser opkøbspotentiale på det svenske marked, hvor det i Danmark primært vil være den grønne sektor, der vil vokse.

MIS Recycling har fulgt den strategi at indgå aftaler med de virksomheder, der har et behov for at få knust affald. Siden MIS startede i 1998, har firmaet indgået flere aftaler med nedrivningsfirmaer, miljøpladser, asfaltkunder med flere, som har valgt at outsource deres knusning.

- MIS lever af at knuse og det, som følger med. Derfor har vi fokus på alle parametre, og det kan ses på de produkter, vi laver og den kvalitet og service, vi leverer. Vi specialiserer os i opgaven. Vi vil ikke nødvendigvis være størst, men vi skal være de bedste, siger Henrik Hvid.

Næsten 100 kørende enheder

MIS Recycling blev etableret i 1998. I dag har virksomheden 13 faste knusehold, hvor der pr. knuserhold fast er en gravemaskine og en læssmaskine. Ud over traditionelle knuseopgaver løses en række specialopgaver indenfor sortering og udlejning. Den samlede maskinpark nærmer sig 100 enheder.

- For to år siden overtog Martin Henriksen og Henrik

Hvid, som står bag MIS Recycling, også Bakkegård A/S med neddeling af blødt affald. Der er meget synergi, fordi kunderne typisk har begge affaldstyper. I det hele taget betyder synergien og en vis størrelse meget. Tidligere brugte vi mange omkostninger på transport særligt over Storebælt. Nu har vi hold, som kører fast i henholdsvis Øst- og Vestdanmark, fortæller han.

MIS Recycling har mange forskellige maskinmærker, men Henrik Hvid lægger ikke skjul på de gode erfaringer med den nye Volvo L150H, og det bliver ikke den sidste, slår han fast.

- Vi har allerede bestilt en læssmaskine mere til levering sidst på året, og vi vil købe flere i fremtiden. Det er en supergod læssmaskine, og det er vigtigt for os, at servicedelen følger med. Det har vi gode erfaringer med, siger Henrik Hvid.

Gør meget for medarbejderne

Maskinen til MIS Recycling er leveret med en del ekstraudstyr som LED-lamper, ekstra komfortabelt sæde, Comfort Drive Control, indbygget og håndfri walkietalkie, trykkabine og en særlig MIS-værktøjskasse.

- Medarbejderne tages med i processen, når de nye maskiner skal klargøres. Det er vigtigt, at vores maskin-

"VI HAR ALLEREDE BESTILT EN LÆSSEMASKINE MERE TIL LEVERING SIDST PÅ ÅRET."

førere er tilfredse, når de sidder i maskinerne 10-12 timer hver dag.

- Der er ingen tvivl om, at Volvos læssmaskiner er helt i top med førerkomfort. En anden årsag til at vælge Volvo er det lave brændstofforbrug, og så har maskinerne et godt design med godt udsyn og en god indretning. Og så spiller gensalgsværdien naturligvis også en rolle, siger Henrik Hvid.

MIS Recycling forventer at øge antallet af Volvo læssmaskiner. Lige nu har MIS en Volvo L120, en Volvo L150 og én mere på vej samt en Volvo EC300 grave-maskine.



MIS Recycling har en række ens Kleemann knusere.



MIS Recycling har for nylig købt denne Volvo L150H med en Volvo-skovl på.



ET FYRTÅRN SLUKKER

Med Flemming Holmgrens pensionering er det, som om et fyrtårn slukkes. Han har stået solidt plantet og ledt utallige kunder og kolleger i den rigtige retning. Hans personlige værdier falder sammen med Volvos.



Flemming Holmgren med det logo, der har betydet meget for ham de seneste 22 år.

Flemming Holmgren lægger ikke skjul på, at han altid har været stolt af at have Volvos logo på ryggen eller skjorteflippen.

Den afslappede og alligevel altid korrekte og velklædte repræsentant for Volvo Entreprenørmaskiner har beklædt mange forskellige funktioner, men har altid haft med salg og kunder at gøre, siden han kom til firmaet i 1996.

Han var salgschef og markedschef som den umiddelbare top på karrieren, men han beskriver de seneste 10 år som de bedste, hvor han stået Key Account Manager på visitkortet.

- Der har jeg ikke haft personaleansvar, men alene ansvar for at betjene en række kunder, og det passer mig bedst. Det med at være en slags chef for sine tidligere kolleger er vanskeligt, fastslår den gamle hippie, som ikke lægger skjul på, at han eksperimenterede lidt i de glade ungdomsår i slutningen af 1960'erne både med musik og sjov tobak.

- Det spiller selvfølgelig også ind, at man efter de mange år har sit fundament i orden og har opnået en position. Selvfølgelig betyder det også meget at repræsentere et mærke, som man er stolt af. Det er en god døråbner at komme fra Volvo. Der bliver gjort meget for at værne om det navn og logo, og man har rank ryg. Der har altid været fin overensstemmelse med baglandet,

og jeg har haft god opbakning på alle områder lige fra service til finansiering, siger Flemming Holmgren.

Én stor familie

- Privat har jeg ikke dyrket kollegerne særlig meget, men arbejdsmæssigt er vi som én stor familie, og man skal kunne tåle ris og ros. Det har fungeret fint, og det har altid været en god arbejdsplads, siger Flemming Holmgren. Han slår fast, at der i hans mange år som forskellige former for sælger, kun har været et år med røde tal på bundlinjen.

- Det er rart at være i en koncern, der tjener penge, men det er også vigtigt at kunne tale med om det tekniske.

- At sælge maskiner handler om at jonglere både i penge og i teknik. Intet bliver solgt i dag, uden der indgår finansiering, og der har vi heldigvis Volvo Finans i baghånden.

Flemming Holmgren er uddannet smed, så det tekniske ligger ham ikke fjernt. Han er opvokset på landet i Stenløse i en tid, hvor man hjalp sine forældre i marken og i stalden, men han var også ung i 60'erne – faktisk lige præcis 18 år ved ungdomsoprøret i 1968. Den regnekyndige kan altså regne ud, at han går på pension i en alder af 68 år.

Allerede da svendebrevet som smed ikke var helt



Flemming Holmgren, da han netop var færdig med at bygge familiens sommerhus ved Bisserup Strand.

Under et fabriksbesøg på Volvos fabrik i Sydkorea ville disse unge piger absolut fotograferes med Flemming Holmgren. De havde aldrig set så høj en mand.



tørt, fik kan et tilbud om at være med til at introducere Bobcat i Europa, og efter en periode med mange rejser rundt i Europa blev han sælger i Danmark, og siden har han arbejdet med salg. I en periode var det dæk til entreprenørmaskiner, men de seneste 22 år har det altså været for Volvo Entreprenørmaskiner.

Som administrerende direktør for Volvo Entreprenørmaskiner, Jens Ejning udtrykker det, så er Flemming Holmgren et udpræget konkurrencemenneske. Han hader at tabe – og det gælder også ordrer på maskiner. Det kan han gruble over længe.

- Flemming Holmgren er helt igennem et godt menneske. Han har det bedst, når folk omkring ham har det godt. Han er lidt gammeldags og sætter pris på nogle lidt gammeldags værdier sagt på en positiv måde. Han er helt igennem et ordentligt menneske, siger Jens Ejning, der afløste Flemming Holmgren som markedschef og senere er blevet administrerende direktør.

Blå blazer på og cigaretter med

Flemming Holmgren oplever, at sælgerjobbet har ændret sig markant. Tidligere blev en handel fejret på den lokale kro eller på restaurant, og i bilens bagagerum stod der en kasse øl, som der blev delt ud af ved kundebesøg.

- For 30 år siden optrådte jeg i blå blazer, og vi skulle have cigarer og cigaretter med rundt. Både øl og tobak er helt væk nu, og det er meget godt. Nu tilbringer en sælger mere tid i sin bil, og arbejdsdagen er typisk længere. Jeg er glad for, at nogle af traditionerne er forsvundet, men det sociale samvær med kunderne har altid betydet meget for mig, siger Flemming Holmgren.

- Selv om der er sket lidt af en revolution, hvor de unge handler på nettet, og nogle spørger, om de ikke kan handle direkte på fabrikken, så betyder den person-

lige relation alligevel meget. Blandt andet derfor har der gennem flere år foregået en overdragelsesforretning fra Flemming Holmgren til Niels Kromann, der overtager jobbet som Key Account Manager.

Når man beder Flemming Holmgren fortælle om en sjov episode, siger han omgående, at det har været sjovt at gå på arbejde hver dag.

Når han går på pension, er det ikke, fordi han er træt af jobbet, men for at nå at få noget ud af pensionisttilværelsen.

Tidligere har han sejlet meget sammen med sin hustru, men nu bliver en god del af fritiden tilbragt i det sommerhus, som han selv har bygget ved Bisserup Strand på Vestsjælland, når han altså kan være væk fra golfvennerne på Værløse Golf Klubs bane, hvor han spiller i handicap 18,2.

- Hvis jeg skal have et godt liv som pensionist, så er det nu. Jeg vil også dyrke min golfkarriere og forbedre mit handicap, og så hjælper jeg i ny og næ mine fire børn. De er jo godt klar over, at jeg kan slå et søm i.

Og så er der tre børnebørn og én mere på vej, og det kan jo gøre selv en hårdkogt maskinsælger blød i knæene.

FLEKSIBEL MASKINE TIL OPGAVER I SJÆLLANDSKE BYOMRÅDER

Jensens Entreprise har købt en kompakt EW60E på hjul for at opnå maksimal fleksibilitet under fjernvarme- og kloakarbejde i de sjællandske byer, hvor der ofte er tæt trafik.



Jensens Entreprise bruger deres nye Volvo EW60E til at flytte materialer og arbejdsredskaber.

Når materialer og afspærring skal flyttes, er en lille gravemaskine på hjul et praktisk redskab. Det er den også på gaden i Borup, hvor Jensens Entreprise ApS er i gang med en fjernvarmerenovering i den travle hovedgade tæt ved en skole. Jensens Entreprise har hjemsted i Undløse ved Holbæk.

- Maskinen fylder ikke ret meget, og selv om den ikke har kort bagende, behøver jeg ikke at bekymre mig om trafikken, og maskinen er overraskende stabil, siger føreren af maskinen, Frederik Jensen.

Han er søn af indehaver Søren Jensen, der ikke var meget i tvivl om, hvilken maskine sønnen skulle have, som afløser for en slidt kompaktmaskine på bånd.

- Vi laver meget fjernvarmearbejde og derudover kloakarbejde og vandledninger, så vi har brug for en fleksibel maskine, der ikke fylder for meget, siger Søren Jensen.

Søren Jensen overtog firmaet for fem år siden pudsig nok også af en Jensen, så navnet Jensens Entreprise dækker både over en fortsættelse af det gamle og af en fornyelse med nyt logo, men langt hen ad vejen med det samme indhold.

- Vi er vokset en hel del i 2018. Der er 22 mand nu. Vi arbejder primært med fjernvarme, kloak og vandledninger. Vi arbejder meget i Roskildes kloakker, og Borup varmegærker, som vi arbejder for lige nu, er også en kendt kunde for os, fortæller Søren Jensen.

- Vi er rigtig gode til akutte opgaver. Der er vi mere fleksibelt indstillet end de store firmaer, og vi løser mange lokale opgaver, som kommer akut. Vi har altid døgnvagt på, så forsyningsselskaberne kan være trygge ved os.

Egen vognmandsforretning

Foruden entreprenørarbejde i jorden har Jensens Entreprise også vognmandsforretning med tre lastbiler med kran og kærre. De kører dels med virksomhedens egne opgaver og dels som vognmand for andre, hvor faste kunder udgør en stor del.

- Entreprenørmæssigt har vi en 21 tons gravemaskine på bælter som den største. Derudover har vi en rendegraver og nogle kompakte gravemaskiner på bånd. Foruden fjernvarme, kloak og vand arbejder vi en del med kloakseparering.

- Den nye Volvo EW60E passer godt til vores opgaver, og jeg var ikke spor betænkelig ved at købe Volvo, selv om det er en model, som der ikke kører så mange af, siger Søren Jensen.

- Jeg har tidligere været i et firma, som havde mange kompakte Volvo-maskiner, og de kørte bare altid. Jeg har også selv kørt Volvo gravemaskine tidligere.

- Vi fik en utrolig god service ved handlen. Vi lånte en maskine for at prøve den af, og senere var Frederik medovre hos Sylvester i Kolding, som klargjorde maskinen.



Var tryk ved at købe Volvo

- Vi var ikke i tvivl om, at det var sådan en maskine, vi gerne ville have. Den fylder ikke ret meget, og den kan i modsætning til en rendegraver dreje rundt om sig selv. Tidligere har vi hoppet af sted på båndene, når maskinen skulle flyttes. Nu er det let at køre. Vi kiggede reelt ikke på andre mærker, for der er ikke rigtigt andre på hjul i den størrelse, og så er det en meget robust maskine, siger Søren Jensen.

- Vi har en rigtig glad maskinfører, og jeg forudser, at der kommer mange flere af dem, når det bliver mere kendt, hvad de egentlig kan præstere, siger han.

Jensens Entreprise har fået en del ekstraudstyr på maskinen. Alle lamper har LED-lys, der er flash-lamper bygget bag på maskinen, og der kommer yderligere en lysbom på toppen af maskinen. Derudover er der rotortilt, hjulstyring på joysticks og centralsmøring samt en krog på dozerbladet.

- Det er planen, at vi vil køre med en autotrailer på krogen. Så kan jeg have forskellige skovle med mig, siger Frederik Jensen, der er fast fører på maskinen.

- Jeg er glad for den nye maskine. Jeg har rettet lidt af med den, og den er meget let at rette af med. Den er mere stabil, end jeg havde forventet. Hvis man slår dozerbladet ned og låser akslerne, er der kun en smule udsving fra gummihjulene, siger han.

Når arbejdet i Borup Hovedgade er afsluttet, flytter Jensens Entreprise til en nærliggende gade, og den nye EW60E vil blive brugt til at flytte en del arbejdsredskaber, materialer og afspærringer til det nye arbejdssted.



Det er en praktisk maskine, som er let at komme omkring med eksempelvis ved fjernvarmearbejde.



Ønsker du at få REVY gratis tilsendt, så scan QR-koden, udfyld kontakt-oplysningerne, og skriv Revy i bemærkningsfeltet.

VOLVO ENTREPRENØRMASKINER A/S
TLF. 70 22 27 28 • WWW.VOLVO.DK

TAULOV: Amerikavej 2
 7000 Fredericia

RINGSTED: Tranevej 2
 4100 Ringsted

AALBORG: Skjernvej 6
 9220 Aalborg Ø.

revy

udgives af Volvo Entreprenørmaskiner A/S.

Grafisk produktion: OEST Reklame.
Oplag: 3.600 ex.
 Trykt på miljøvenligt papir.