



REVVY

Magasin fra Volvo Entreprenørmaskiner A/S



Længe ventede
elektriske
maskiner klar
til Danmark

- Effektiv naturpleje: 14 tons gravemaskine monteret på 22 tons undervogn.
- Hoffmann A/S og Volvo Entreprenørmaskiner indgår værdiskabende partnerskab.
- Fra maskinfører til fremtrædende råstofleverandør.
- Et rullende kontor mellem bjerge af kvartssand.

INDHOLD

3

Effektiv naturpleje: 14 tons gravemaskine monteret på 22 tons undervogn.

6

Længe ventede elektriske maskiner klar til Danmark.

10

Hoffmann A/S og Volvo Entreprenørmaskiner indgår værdiskabende partnerskab.

14

Fra maskinfører til fremtrædende råstofleverandør.

18

Et rullende kontor mellem bjerge af kvartssand.

REVV udgives af
Volvo Entreprenørmaskiner A/S

Produktion: OEST Reklame
Oplagt: 3200 stk.

Trykt på miljøvenligt papir.

HØR STILHEDEN!

Vi lever i en omskiftelig verden, og det er vores pligt, som en af de førende maskinleverandører i verden, bl.a. at være omstillingsparate for at møde vore kunders krav til bla. fremtidens maskiner.

Det er derfor med stolthed og en god portion spænding, at vi i Volvo Entreprenørmaskiner er meget tæt på at kunne præsentere de første modeller af el-maskiner. Volvo ECR25 og L25 Electric, som vi beskriver mere detaljeret længere inde i bladet.

Det handler ikke blot om at lancere to nye kompakte maskiner, det er begyndelsen på en større forandring, som sker i vores branche og i vores samfund. Vi vil opleve en disruption i den traditionelle måde, som vi driver forretning på.

Det vil komme til at involvere nye kunder og nye segmenter, som vi ikke rammer i dag. Det glæder vi os meget til i Volvo Entreprenørmaskiner. Vi udvikler os i takt med, at markedet og vores partnere udvikler sig. Her er el-maskinerne et godt eksempel. Den der har evnen, har også pligten, og Volvo har investeret mange penge i produktudvikling. Det er en rejse som fortsætter og aldrig vil stoppe. Volvo er på vej med flere nyheder. Vi har netop introduceret vores EC300EL Hybrid og vi kommer med det automatiske gravesystem, Active Control i 1. kvartal 2021.

Med disse ord vil jeg ønske alle god fornøjelse med dette nummer af Revy.



Med venlig hilsen
Jan Stormgaard
Sales Manager

FAKTA:

Med udskud på armen har gravemaskinen en rækkevidde på 12 meter.



EFFEKTIV NATURPLEJE: 14 TONS GRAVEMASKINE MONTERET PÅ 22 TONS UNDERVOGN

Guldborgsund Kommune har taget deres nye specialbyggede Volvo EC140ELM i anvendelse. Med stor undervogn og udskud på stikket er den fabriksbyggede Volvo et stort aktiv ved oprensning i vandløb.

Det kan få store konsekvenser, hvis grødeskæring i de danske vandløb ikke varetages grundigt. Således også i Guldborgsund Kommune, som denne sommer har investeret i en helt special Volvo gravemaskine. En maskine som er unik i Danmark på grund af sin opbygning. Der er tale om en Volvo EC140ELM, som er bygget til maksimal effektivitet uden at gå på kompromis med Volvos brændstoføkonomiske tankegang. Det helt særlige ved maskinen er, at undervognen er hentet fra en 22 tons maskine. Det giver en utrolig stabilitet, og de brede bælter reducerer marktrykket markant. Derudover har maskinen

et udskud på stikket, hvilket giver den en rækkevidde på 12 meter.

- Det er den første maskine, vi har leveret af den opsætning i Danmark. Det er unikt, at man fra Volvo kan kombinere og sammensætte en maskine med dele fra to forskellige modelstørrelser. Sammenbygningen mellem EC140ELM og den store undervogn er udført, gennemgået og godkendt på Volvos fabrik, siger Peter Sjøgren, produktspecialist hos Volvo Entreprenørmaskiner A/S.

680 km. vandløb hvert år
Maskinen blev leveret i juli denne sommer, og den blev straks indlemmet i Guldborgsund Kommunes planer for grødeskæring. Kommunen dækker hele Falster og den østlige tredjedel af Lolland.

- Vores sæson for de opgaver indledes 1. juni og løber frem til midten af november. Vi har cirka

680 km. vandløb, som skal plejes i løbet af sæsonen, forklarer Niels Henning Petersen, maskinfører hos Guldborgsund Kommune.

Han har fornøjelsen af at betjene den nye maskine, og den har allerede understreget sit værd. - Vi anvendte tidligere en anden maskine til at løse opgaverne med grødeskæring, men den krævede, at vi kørte på begge sider af vandløbene. Samtidig var der strækninger, hvor vi ganske enkelt ikke havde tilstrækkelig rækkevidde på armen. Derfor havde vi entreprenører udefra til at løse nogle opgaver for os, men vi vil gerne gøre det selv, så derfor har vi investeret i denne nye Volvo, forklarer han.

Effektiv og komfortabel
Niels Henning Petersen har kørt entreprenørmaskiner i en lang årrække, og siden 2012 har han rensat op i kommunens vandløb. Det meste af tiden med en Volvo ECR88, som han også er meget



Kommunen har cirka 680 km. vandløb, som skal grødeskæres mellem 1. juni og midten af november, så der er masser af opgaver til maskinen.

begejstret for, men som ganske enkelt havde hjemme i en for lille kategori til opgaverne.

- Volvo er altid et suverænt mærke at arbejde med. ECR88 er en snild maskine; hurtig og effektiv at arbejde med - også når den er monteret med en mejekurv. Men den manglede lige det sidste i rækkevidden, og det er nu løst med vores nye 140'er, som bare er en fed maskine, siger Niels Henning Petersen.
- Udskuddet på stikket tilføjer 1,80 meter til rækkevidden, som holder de førnævnte 12 meter. Det betyder i praksis, at han kan rydde op i vandløbene blot ved at arbejde fra den ene side. Han skal således ikke køre strækningen to gange, hvilket har stor indflydelse på både tids- og brændstofforbruget.
- Med den nye Volvo er jeg helt sikkert mere effektiv. Den er nem at arbejde med. Den har ingen problemer med en mejekurv på fire meter, og den kører hen over sivene uden, at man kan se, den

har været der. Selv som almindelig gravemaskine er den stabil og effektiv at arbejde med. Den har også et dejligt førerhus med en lækker komfort. Der er olieforvarmer og endda en kompressor til at rense kabinen med, fortæller Niels Henning Petersen.

KORT FORTALT:

Guldborgsund Kommunes nye Volvo ECR140ELM er med sin 22 tons undervogn en unik maskine fra Volvos egen fabrik. Den anvendes til grødeskæring i kommunens ca. 680 km. vandløb.



Maskinfører Niels Henning Petersen er glad for sin nye maskine, som gør ham hurtigere og mere effektiv til grødeskæringen.



Maskinen har desuden udskud på stikket, hvilket giver den en rækkevidde på op til 12 meter.

Udstyret med en mejekurv på fire meters bredde er maskinen meget mere effektiv end den Volvo ECR88, der var koblet på opgaverne med grødeskæring tidligere.



LÆNGE VENTEDE ELEKTRISKE MASKINER KLAR TIL DANMARK





De CO2-neutrale Volvo ECR25 og Volvo L25 tilbyder stor effektivitet og lang driftstid med sine lithium-ion-batterier. De første maskiner forventes at ankomme til Danmark i 1. kvartal 2021, hvorefter de er klar til demonstrationer i hele landet.

Fremtidens entreprenørmaskiner skal være effektive, komfortable og økonomiske. Samtidig kræver branchen, at de også er miljøvenlige og støjsvage. Alle fem punkter kan Volvo sætte flueben ud for med sine nye elektriske kompaktmaskiner; læssemaskinen L25 og gravemaskinen ECR25.

Begge blev vist frem for verdensmarkederne på Bauma i München i foråret 2019, og lige siden har interessen for at få fingrene i de nye maskiner været stor. Ligeledes har begge maskiner været sendt på test hos kunder, hvor de har gjort store indtryk. Nu er tiden kommet til det danske marked.

- Vi forventer, at de første demomaskiner af L25 og ECR25 kommer til Danmark i 1. kvartal 2021. Herefter bliver de tilgængelige for demonstrationer landet over. Vi har købt et "sæt" bestående af en L25 og en ECR25 hjem til henholdsvis Sjælland og Jylland/Fyn. Vi er lige nu ved at planlægge en rundtur i landet, så vi bedst muligt kan imødekomme den store interesse, siger Jan Stormgaard, Sales Manager i Volvo Entrepreneormaskiner A/S.

Ingen udledning - begrænset støj
Forventningerne er store blandt kunderne, og det er de bestemt også hos den danske leverandør. - Vi ser et meget stort potentiale i markedet for elektriske entreprenørmaskiner i Danmark. Branchen er i gang med at udvikle og forme fremtidens grønne byggeplads, og her vil vi meget gerne være med. Vi oplever især i offentlige udbud et krav om CO2 neutrale maskiner, og den helt store fordel

med vores elektriske maskiner er, at man er fri for brugen af fossile brændstoffer. Når man samtidig oftest arbejder i bynære miljøer, slipper omgivelserne for dieselos og støj. Det gælder både beboere i nærheden og de folk, som arbejder omkring maskinerne på byggepladsen. Med vores program af elektriske maskiner giver vi dem mulighed for fortsat at løfte opgaven uden påvirkning af støj, pointerer Jan Stormgaard.

Volvo L25 Electric drives af lithium-ion-batterier, som holder til en otte timers arbejdsperiode på én enkelt opladning ved normal anvendelse af maskinen, hvilket omfatter let infrastrukturarbejde, grønne anlægsopgaver og landbrug. L25 har også to dedikerede elmotorer, én til fremdriftssystemet og én til hydraulikken. Batterikapaciteten på ECR25 er i tests ligeledes bekræftet til otte timers indsats med dens mest almindelige anvendelser. Med en indbygget oplader kan maskinen oplades i løbet af natten via en almindelig stikkontakt. Der kommer også mulighed for hurtigopladning, der kræver adgang til højere spænding.

Stor interesse

Som en understregning af alvoren bag sine bæredygtige målsætninger er Volvo Entrepreneormaskiner A/S involveret i et projekt med Aarsleff, som i samarbejde med bl.a. Aarhus Universitet og Københavns Universitet skal designe fremtidens bæredygtige grønne

byggeplads. Her har Volvo budt ind som maskinleverandør med L25, ECR25 og sin nye hybrid gravemaskine EC300E.

- Volvo er en aktiv medspiller i fremtidens grønne byggeplads, og som en toneangivende leverandør på markedet ser vi det som vores pligt at være frontløber for udviklingen. Volvo har i mange år været langt fremme i udviklingen af fremtidens entreprenørmaskiner, og der investeres fortsat mange penge i nye bæredygtige løsninger. Når man investerer i en Volvo, følger der meget mere med udover maskinen. Det er samtidig et partnerskab, hvor køber får adgang til de mange års erfaringer, som Volvo har opbygget omkring maskinernes udvikling, optimale drift og løbende uddannelse af maskinførere, siger Jan Stormgaard, der ser frem til at præsentere Volvos seneste elektriske udvikling for de danske kunder.

- Vi har allerede talt med mange af vores kunder, og vi kan konstatere, at der er meget stor interesse for at opleve og afprøve vores nye elektriske maskiner. Med ved demonstrationerne er Volvos produktspecialister, så vi sikrer, at vores kunder ikke bare oplever maskinerne men også oplever deres fulde potentiale, siger han. Volvo Entrepreneormaskiner forventer, at de kan levere de første maskiner til kunder i løbet af første kvartal i 2021. Det afhænger dog af udviklingen i Covid-19.

KORT FORTALT:

I 1. kvartal 2021 ankommer de første af Volvos nye elektriske kompaktmaskiner til Danmark. Det drejer sig om læssemaskinen L25 og gravemaskinen ECR25. Sammen vil de blive sendt på demotur i hele landet.



Den nye gravemaskine til Hoffmann A/S er desuden udstyret med Dig Assist, der øger sikkerheden og produktiviteten samt reducerer omkostningerne.

HOFFMANN A/S OG VOLVO ENTREPRENØRMASKINER INDGÅR VÆRDISKABENDE PARTNERSKAB

Der er mange fællestræk mellem de to virksomheder, som nu har indledt et samarbejde. Den første maskine - hjulgraveren EWR170E - er allerede leveret, og den får snart følgeskab af gravemaskinen ECR355E.

Før 2020 kunne historien om Volvo Entreprenørmaskiner A/S og Hoffmann A/S skrives på ganske få linjer. Kontakten var der gennem mange år, men den udmøntede sig ikke i konkrete aftaler.

- Volvo har henvendt sig til os i mange år og prøvet at sælge maskiner, men vi har ikke rigtig kunnet finde hinanden i de handler. Typisk syntes vi, at de var for dyre i forhold til vores andre leverandører, forklarer Morten Høberg Sonasson, afdelingschef i Hoffmann A/S.

Det ændrede sig tidligere på året, da Jan Stormgaard, Sales Manager i Volvo Entreprenørmaskiner

A/S indledte en dialog med Morten Høberg Sonasson.

- Første gang jeg ringede til Morten, var jeg lidt spændt, for der er aldrig nogen hos Volvo, der har handlet med Hoffmann før. Mit mål var at få lov til at komme ind og få et møde og få lov til at reintrodere Volvo. At få lov til at lægge et visitkort, men i høj grad også få afdækket potentialet hos Hoffmann, og Morten var ekstremt imødekommende, siger Jan Stormgaard.

Deler samme værdier

For Hoffmann A/S kom kontakten på et godt tidspunkt. De stod foran en fornyelse af flere af deres maskiner, og selv om Volvo på det tidspunkt ikke havde hjemme i maskinparken, skyldes det ikke manglende interesse fra Hoffmanns side.

- Volvos værdier passer godt ind i de værdier, Hoffmann står for. De





Sikkerheden er i fokus med kameraer på alle sider.

KORT FORTALT:

For første gang nogensinde har Hoffmann A/S investeret i entreprenørmaskiner fra Volvo. Et besøg på Volvos fabrik i Konz og en testkørsel af den nye maskine var afgørende. Det værdiskabende partnerskab blev indledt som følge af gode relationer og gennemføres af resultater.

har samme tilgang til et samarbejde, som vi selv ønsker med vores kunder. Men som det er med mange ting, så er der også noget økonomisk, der skal hænge sammen, og der mener vi, at Volvo har haft svært ved at ramme prisen på det brugte materiel. Derfor har vi ikke handlet tidligere, men det har vi sammen lavet om på nu, siger Morten Høberg Sonasson.

For at få det rette indblik i den hjulgraver, Hoffmann A/S var interesseret i, blev Morten Høberg Sonasson og maskinfører Michael Christensen inviteret til Konz i Tyskland, hvor Volvo bygger sine gravemaskiner. Med på turen var Jan Stormgaard samt Peter Sjøgren, der er produktspecialist på gravemaskiner i Volvo Entrepreneormaskiner A/S.

I Konz fik Michael Christensen lejlighed til at teste den mulige maskine, og det stod hurtigt klart, at den tiltænkte model EWR150E var for lille. Dermed blev handlen i stedet for om modellen EWR170E, og med fælles indsats kom handlen på plads. På samme tur fik Hoffmanns repræsentanter øje for gravemaskinen ECR355E - en maskine, som parterne nu også er nået til enighed omkring. Modelnavnet angiver, at den har

en kort bagende, og den feature på en stor gravemaskine, kan godt betyde, at maskinen kan være ustabil. Men ikke hos Volvo. ECR355E er fuldt ud lige så stabil, som andre gravemaskiner i samme klasse med traditionel bagende.

- Den skal bygges op med sidegrip vibrator, og den overtager for en 40 tons gravemaskine af andet mærke med bagende. Vi har testet for at være sikre på, at maskinen er stabil. Den ser ud til at klare det fint, og den har også olie nok i hydraulikken. Grundlæggende er maskinen et kompromis, for vi skal arbejde, hvor der ikke er meget plads. Samtidig vil vi gerne, at den kan løfte det samme, som den store den afløser. Det pågældende mærke havde ikke en maskine i den størrelse med kort bagende, men der har Volvo et bredt program, siger Morten Høberg Sonasson.

De små forskelle

Med enighed om de økonomiske forhold er en flerårig fælles rejse påbegyndt. Nu er Volvo inde, hvor det er de små detaljer, som afgør handlerne.

- Når vi skal investere i en ny maskine, udvælger vi typisk 3-4 mærker og spørger leverandør-

erne om en løsning. De førende i branchen er alle "High End" mærker, hvor det svarer til at sammenligne Audi og Mercedes. Basalt set er der ikke stor forskel på selve maskinerne. Det er småting, der adskiller dem, mener Morten Høberg Sonasson.

- Det handler rigtig meget om kemi, når parter skal indgå en handel, og så kommer det økonomiske og tager det sidste skridt, men vi er nødt til at opbygge en relation. Det går vi meget op i hos Volvo. At danne værdiskabende partnerskaber. Det handler ikke om de sidste kroner hos kunderne. Vi vil hellere skabe et partnerskab, som sikrer, at når Morten og andre kunder skal ud og investere igen, så er vi sikre på at blive spurgt. Det er meget mere værd for os, understreger Jan Stormgaard.

Den tilgang er blevet positivt modtaget hos Hoffmann A/S. - Volvo har hele tiden efterladt et yderst professionelt indtryk hos mig. Det må jeg sige. Der er de outstanding. Hver gang Jan og jeg har haft et møde, får jeg et referat tilsendt bagefter. Det er der ikke andre leverandører, der gør. Så kan man altid gå tilbage til referaterne, hvis man kommer

i tvivl om, hvad der er aftalt. Så er der ikke noget at være i tvivl om, og man slipper for ordkløveri og uvenskab, roser Morten Høberg Sonasson.

Blandt de små detaljer er også Volvos tilbud om et ECO Operator kursus til den maskinfører, som skal arbejde med den nye Volvo. Derved sikres, at maskinføreren kan præstere optimalt med sin nye moderne maskine, og derved levere den bedste mulige ydelse for sin arbejdsgiver.

- ECO Operator kurset, synes jeg, er virkelig smart. Jeg tror på, at Volvo har fat i noget rigtigt, og jeg glæder mig til det forløb, vi nu skal igennem. Jeg regner helt klart med, at det positive forløb, vi indtil videre har haft op til handlen, fortsætter efterfølgende. Så vi er glade og spændte over samarbejdet med Volvo, siger Morten Høberg Sonasson.

God relation er ikke nok

Han gjorde sit forarbejde ved at tjekke op på Volvo gennem sit netværk. Resultatet fra blandt andet et stort landsdækkende udlæjningsselskab, som har handlet mange maskiner hos Volvo, var meget positive.

- De var godt tilfredse og havde gode erfaringer på servicedelen. De synes, det fungerer. De kunne også berolige mig i forhold til brugtprisen på en Volvo, når man skal af med den igen. Så jeg har en god mavefornemmelse, men man skal heller ikke tage fejl af, at når jeg bruger et millionbeløb af Hoffmanns penge, så gør jeg det ikke, fordi Jan og jeg connecter godt sammen. Et godt forhold til hinanden er en god ting at have, men det er facts, man handler på. Det er en forretning at investere i en maskine, og det er en forretning, der skal vare 5-6 år. Det starter med personlige relationer, men der skal være noget bag, ellers fungerer det ikke, understreger Morten Høberg Sonasson.

Blandt de features, som var med til at overbevise afdelingschefen

om værdien i partnerskabet, var en detalje som Volvo GPS-anlæg, der er indbygget fra fabrikken.

- For få uger siden fik vi stjålet et GPS-anlæg fra en gravemaskine. Et anlæg til 200.000-300.000 kr. Volvos indbyggede GPS er altså genialt. Det er der ikke mange af de andre leverandører, der har endnu, så der er Volvo foran. De andre har sovet lidt i timen, konstaterer Morten Høberg Sonasson, og fortsætter:

- Det er bare ét af de områder, hvor Volvo skiller sig ud, og de passer godt ind i vores virksomheds filosofi. Det er en spændende rejse, vi har igangsat, og det tætte samarbejde vil understrege den gode handel.

Hos Volvo Entrepreneormaskiner A/S er der naturligvis stor glæde over de første maskinhandler med Hoffmann A/S og endnu mere over det partnerskab, som tilfører værdi til begge parter.

- Vi ønsker at være den foretrukne maskinleverandør til Hoffmann. Det er vores ambition. Vi ser Hoffmann som en eksponent for at være fremtidens byggeplads, og der vil vi gerne være med på sidelinjen. Vi kan tilbyde noget unikt med de specialiteter, der er omkring Volvo. Eksempelvis ECO Operator, Volvo Akademi, m.m. Det er ikke noget, andre tilbyder, men det er nogle af de fordele, der er ved at investere i en Volvo. Du køber ikke en Volvo. Du investerer i en Volvo, som er en investering i et partnerskab, siger Jan Stormgaard.



Michael Christensen blev hurtigt overbevist om maskinens evner, da han fik lejlighed til at teste maskinen på Volvos fabrik i Konz, Tyskland.

Morten Høberg Sonasson (tv.), afdelingschef i Hoffmann A/S, og Jan Stormgaard, Sales Manager i Volvo Entrepreneormaskiner A/S, med et Covid-19 håndtryk på aftalen.



KORT FORTALT:

For ni år siden var Flemming Schou maskinfører i Næstved Sten & Grus. I dag ejer han virksomheden samt tre grusgrave på Sydsjælland og er chef for 14 ansatte.

FRA MASKINFØRER TIL FREMTRÆDENDE RÅSTOFLEVERANDØR

Skibet Mette Pan anvendes af Næstved Sten & Grus til indvinding af råstoffer i Smålandshavet. Herefter sejles de til Næstved Havn.



I 2011 overtog Flemming Schou (th.) Næstved Sten & Grus.

For ni år siden trådte Flemming Schou ud af rollen som lønmodtager og ind som ejer og direktør i den sjællandske råstofbranchen. Det har været en spændende og udfordrende rejse.

Kontrasterne står i kø, når man sammenligner en hverdag for en lønmodtager med rollen som firmaejer med flere ansatte. Det er på mange områder en helt anden situation at stå som ejer, når man selv skal tage valg, der kan have store konsekvenser for ens virksomhed, de ansatte og ultimativt også familien.

Flemming Schou valgte for ni år siden aktivt at lade sin erhvervs-karriere indlede en ny rejse. En rejse ud af rollen som netop lønmodtager og ind i en verden som virksomhedsejer, direktør og alle de andre jobfunktioner, som følger med, i den sjællandske råstofbranche. Det har været en rejse, som indtil nu har budt på

succeser, modgang og mange overvejelser og refleksioner.

- Jeg er vel et eller andet sted et bevis på, at man kan komme helt nede fra og arbejde sig op til noget, der er større. Rejsen har været spændende og udfordrende, sjov og hård på samme tid, men jeg er glad for, hvor jeg står i dag, siger Flemming Schou.

Stærk position

Når det kommer til kommunikation via e-mails, kan han være ganske kortfattet.

- Det er en aftale. Kl. 9.30. Maglemølle 1, Grå pavillon, lyder bekræftelsen på interviewaftalen. Men når man får ham på tomandshånd, er det tydeligt, at han har gjort sig mange tanker om det at være producent og leverandør af råstoffer til den danske bygge- og anlægsbranche.

Hans rejse blev indledt i 1985,

René Petersen har ansvaret for aktiviteterne i de tre grusgrave. Her har de blandt andet denne Volvo L220H til at læsse lastbilerne effektivt.





Et vue ud over grusgraven nær Præstø, der er en af tre grusgrave i FS Grusindustri.

hvor han trådte ind i branchen. Det var hos en entreprenør på Lolland, hvor han i en del år havde en 50 tons gravemaskine som nærmeste kollega hver dag. I 1998 blev virksomheden Næstved Sten & Grus etableret på havnen i den sydsjællandske by, og det åbnede et nyt kapitel for Flemming Schou.

- Jeg blev daglig leder og styrede den daglige kontakt med kunderne og lodsningen af de råstoffer, som blev udvundet på Smålands-havet af firmaets skib Mette Pan, fortæller han. 13 år senere - i 2011 - overtager han selv forretningen. En forretning, han kender indgående, men som han på daværende tidspunkt ikke kunne præge i den retning, han ønskede. Det ændrede sig med overtagelsen, selv om der var udfordringer, inden han kom i gang.

- Året 2011 var fortsat mærket af

finanskrisen. Det var en tid, hvor der ikke var mange åbne døre i bankerne. Især ikke når man er en maskinfører, som beder om et større millionbeløb til at investere i et firma, husker han.

Det lykkedes dog at få finansieringen på plads, og derved var der grønt lys for Flemming Schou til at sætte handling bag sine tanker. - Fra 1998 til 2011 havde vi fået udviklet en god og stabil forretning ud fra tre grundlæggende regler: Vi har varer i god kvalitet, vi er forsyningssikre, og vi opfører os ordentligt. De tre kriterier gjorde, at vi kunne lave aftaler med kunderne, og den udvikling satte jeg endnu mere skub på. I 2012-13 øger vi omsætningen med 20-30 procent. Det sker, fordi jeg som ejer har mulighed for at udvikle forretningen, som jeg ønsker det, understreger han.

Omkring 70 procent af firmaets omsætning kom dengang - og

fortsat i dag - fra betonindustrien. Men efterspørgslen fra andre brancher har krævet handling, og derfor opkøbte Flemming Schou i 2017 tre lokale grusgrave og dannede selskabet FS Grusindustri. Sammen med sit ejerskab af Næstved Sten & Grus står han stærkt som råstofleverandør.

Svært at afgive ansvar

I dag har han i alt 14 ansatte i sine virksomheder inklusiv sin kone Tina, som hjælper på kontoret. Dagligdagen ser meget anderledes ud, end da han "kun" var maskinfører. Succesen har dog ikke været uden bump på vejen.

- Det er rigtig hårdt at være ene-ejer af et firma, som ekspanderer på den måde. Jeg har siddet alene med samtlige kasketter og har manglet en organisation til at støtte mig. Set i bakspejlet kunne tingene være gjort anderledes siden overtagelsen i 2011. Men det har været en rejse, og det er



Det nytter ikke at have utålmodige vognmænd hængende i grusgraven, så materiellet i grusgravene skal være effektivt og driftssikkert.

sjovt, når det bare kører derudad. Jeg blev ved med at tage opgaver til mig, og når man er en "stor" aktør på markedet i dag, er det også svært at give ansvaret fra sig, siger Flemming Schou.

I dag har han en betroet medarbejder i form af Kristian Østerholm, som varetager den daglige drift af aktiviteterne på havnen i Næstved og dermed også Mette Pan. Aktiviteterne i grusgravene er ligeledes uddelegeret. De varetages af René Petersen. - Det giver mig mulighed for at gøre noget andet, nemlig at udvikle forretningen. Jeg plejer at forklare det med, at jeg arbejder "på" forretningen og ikke "i" forretningen. Jeg besøger kunder og finder nye produkter. Jeg blander mig ikke så meget i resten læn-gere.

Nu har han indledt en ny rejse. En rejse udi at sikre at virksomhederne "lander det rigtige sted i fremtiden", som han formulerer det.

- Vi vil vokse ved at finde nye steder at udvinde råstoffer. Lige nu er vi på Sydsjælland. Planen er ikke at komme langt væk, men at styrke vores placering her på det

sjællandske. Vi har ambitioner, og vi får rent økonomisk et godt 2020. Jeg er tilfreds med den udvikling, vi oplever.

Komfort afgør maskinvalg

Han følger løbende udviklingen på nærmeste hold i regnskaberne. Er det uforudsete afvigelser i negativ retning, sætter det tankerne i gang. - Det har været lærerigt at opleve modgang - især når man ikke har nogen at sparre med. Jeg er jo ikke akademiker. Jeg var ikke på forhånd uddannet til at drive en virksomhed, som den jeg ejer nu. Jeg kommer fra 9. klasse på Kettinge Centralskole på Lolland. Men jeg kan en masse praktisk i denne branche, og kan man tjene en krone og beholde halvdelen i lommen, så er det ikke helt galt, mener han.

Den økonomiske sans afspejler sig også i hans valg af maskiner. - Min erfaring siger mig, at det er dyrt at køre med gamle maskiner. For 1,5 år siden solgte jeg alle vores gamle læssemaskiner og købte nye hos Volvo med serviceaftaler. Vi har også haft fem maskinførere på Volvos ECO-kursus. Alle er kommet tilbage med po-

FAKTA:

Efter Flemming Schou har haft sine maskinførere på ECO Operator kursus, sparer han 100-200 timer på hver maskine.

sitive meldinger, og siden holder vores læssemaskiner klart kortere tid i tomgang. Vi har stor fokus på optimal udnyttelse af maskinerne og dermed også en eliminering af unødige kørsel. Når man gør det, bliver regnskabet helt anderledes positivt. Vi sparer 100-200 timer på en maskine årligt, efter vi begyndte at samarbejde med Volvo, siger Flemming Schou.

Der har været flere maskinmærker indenfor portene i hans virksomheder, men Volvo bliver aktivt tilvalgt på baggrund af særligt ét kriterie.

- Komfort. Helt sikkert. Mine medarbejdere skal ikke sidde i maskiner, som jeg ikke selv vil sidde i. Vores seneste køb hos Volvo var ren ekspedition. Sælger skulle ikke overbevise os om produktet. Samtidig er det vigtigt for os at have en samarbejdspartner, hvor der bliver rykket på tingene. Det nytter ikke at have en serviceaftale, hvis der ikke er dygtige folk bag ordene, fastslår Flemming Schou.

ET RULLENDE KONTOR MELLEM BJERGE AF KVARTSSAND

KORT FORTALT:

Mark Overgaard har kørt med mange forskellige maskiner, inden han for snart tre år siden kom til Dansand A/S. Hans Volvo L180H er hans daglige rullende kontor i "Graven" i Addit ved Silkeborg.

Mark Overgaard har bogstaveligt talt kørt entreprenørmaskiner i en lang årrække. I dag er han et vigtigt led i udvindingen af råstoffer hos Dansand A/S.

Nær den lille landsby Addit syd for Silkeborg ligger en dansk råstofsucces. Dansand A/S er blandt Danmarks absolut førende sandspecialister og producerer årligt cirka 350.000 tons sand fordelt på mere end 20 forskellige sorteringer. Undergrunden er fyldt med fint kvartssand, som kan rafineres til en lang række af kunder indenfor industrien, byggebranchen m.m.

Første skridt på rejsen fra undergrund til slutprodukt indledes af maskinfører Mark Overgaard og hans nærmeste arbejdskollega i løbet af en arbejdsdag - en Volvo L180H læssemaskine.

Effektiv og komfortabel
Udvindingsarbejdet sker i "Gra-

ven", der strækker sig over et markant område, hvor de lyse åbne skråninger og bjergene af skinnende sand understreger råstoffernes særlige karakter. For et trænet øje som Marks Overgaards er der stor forskel på indholdet af skråningerne.

- Jeg passer for det meste mig selv i Graven. Jeg kender området og stakkenes indhold. Anvendelsen er bred, og kunderne er derfor i mange forskellige brancher. Alle skal de bruge det rigtige produkt, og det kræver de rigtige kornstørrelser og den rigtige sammensætning. Hvis jeg bare tager materialer fra det samme sted hele tiden, risikerer jeg, at vores vaskesystem stopper til på grund af de fine materialer. Jeg skal mikse leveringerne i sigten fra flere skråninger for at optimere processerne, forklarer Mark Overgaard.

Han er 43 år og har været ansat hos Dansand i snart tre år. Hans

arbejdsdag forløber hovedsageligt i Graven, hvor han fra sin Volvo L180H holder Dansands produktionsforløb fodret med materialer. CDC styringen bringer effektivt maskinen rundt i udgravningen, og maskinens gode udsyn sikrer optimal sikkerhed for ham og kollegerne i andre Volvo læssemaskiner i Graven.

- Når jeg ser på de forskellige maskinmærker på markedet, er Volvo foran på mange områder. Mine kolleger siger, jeg er farvet, og det er jeg sikkert også. Jeg er bare glad for Volvo. Det må jeg indrømme, griner han, inden han tager den alvorlige mine på igen.

- Min erfaring er, at Volvos maskiner har lavt støjniveau, en god komfort, et godt udsyn og en rolig betjening. For mig som maskinfører, der skal arbejde effektivt hver dag, skal de ting være på plads. Læssemaskinen er mit kontor det meste af arbejdsdagen. Andre sid-



Volvos maskiner har lavt støjniveau, en god komfort, et godt udsyn og en rolig betjening, mener Mark Overgaard.

der på en kontorstol bag en skrivebord, som er indstillet til dem. Jeg sidder i et førerhus og skal være lige så effektiv med mine opgaver, siger Mark Overgaard.

Håber på L220'er

Han er i sin tid uddannet jordbrugsmaskinfører og udlært hos Anbæk Maskinstation ved Hammel nær Aarhus. Han bor i Grauballe ved Silkeborg med sin samlever Rikke og deres tre børn, og han stammer fra Fårvang mellem Silkeborg og Bjerringbro, hvor han er opvokset på en maskinstation. Her kørte han både gummihjuls-læsser og minigraver.

Hans karriere har bragt ham fra maskinstationer til chaufførjobs og en kloakmestereksamen, inden han til slut kom til Kalbygård Grusgrav tilhørende JJ Grus og endeligt til Dansand. I grusgraven havde han fornøjelsen af at arbejde med en Volvo L220H. - L180H og L220H er de bedste

læssemaskiner, jeg nogensinde har kørt med. Komforten er i top, og jeg føler mig godt tilpas i dem. Lige nu må jeg "nøjes" med en 180'er, men jeg håber på en 220'er næste gang, vi skal have nye maskiner. Jeg kan nogle gange være lidt presset på tid, så min maskine måtte gerne være større og arbejde med en større skovl, så den kan tage lidt mere i hver kørsel. Nu må vi se. Jeg vil blive glad, hvis vi fortsætter med Volvo, for det er en fast montør - Morten Jørgensen - som kommer ud og servicerer maskinerne. Vi kender ham, og han kender os og i særdeleshed vores Volvo maskiner. Der er en god service fra Volvo, og det betyder, at vores maskiner er driftssikre, siger Mark Overgaard.

Pulsen op ved konkurrencer

Som maskinfører af en Volvo var han i 2017 på ECO Operator kursus i Eskilstuna, Sverige. Et kursus som med udgangspunkt

FAKTA:

Dansand A/S producerer årligt cirka 350.000 tons sand fordelt på mere end 20 forskellige sorteringer.



Efter snart tre år i "Graven" kender Mark Overgaard indholdet af undergrunden, hvor materialerne er stakket gennem millioner af år.



Hos Dansand A/S i Midtjylland er maskinfører Mark Overgaard og hans Volvo L180H et vigtigt team i udvindingen af råstoffer.



Et vue ud over Mars Overgaards arbejdsplads ved Addit syd for Silkeborg.

i maskinførernes daglige opgaver lærer dem at optimere deres effektivitet og samtidig spare brændstof.

- Jeg har den indstilling, at man ikke kan blive for gammel til at lære noget nyt. Der sker hele tiden en udvikling i maskinerne, og derfor skal vi som maskinførere også udvikle os og lære nyt, så vi får det optimale ud af maskinerne. Jeg lærte at køre økonomisk uden at miste effektiviteten. Jeg ved godt, at jeg har et højere brændstof-forbrug end mange andre førere af læssemaskiner i Danmark. Det skyldes, at jeg her i Graven arbejder på et løst underlag. Men jeg lærte meget nyt, som jeg kunne overføre direkte til mit arbejde, da jeg kom hjem, siger han.

Efter uddannelsen til ECO Operator blev han opfordret til at deltage i Volvos danske ECO Operator mesterskaber. Han deltog,

men det var med nerverne uden på tøjet.

- Jeg bliver altid nervøs i sådan nogle konkurrencesituationer. Adrenalin pumper, og hænderne ryster lidt. Der er altså nogle virkelig dygtige maskinførere med til Volvos konkurrencer, så man skal yde sit bedste for at klare sig godt. Ikke desto mindre endte jeg med at vinde konkurrencen og kvalificere mig til EM i Alicante, Spanien samme år. Her blev jeg nummer ni ud af 33 deltagere. Det var jo nationale vindere fra andre lande, så de kunne virkelig køre maskiner. Det var en kæmpe oplevelse, husker han.

I 2018 deltog han igen i DM. Denne gang med en andenplads. Til EM samme år tog nerverne kontrollen, og han måtte nøjes med en 15. plads. I 2019 gentog han sin danske førsteplads og blev senere nummer syv ved EM.



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

Volvo Construction Equipment
Building Tomorrow

