

DALBO 75 JAHRE IN BLAU



MADE IN  DENMARK

INHALT

VORWORT S. 3

75 JAHRE IN BLAU S. 4

LIEBE AUF DEN ERSTEN BLICK S. 8

ICH HATTE IMMER GESAGT, DASS ICH NIE IN DER FIRMA MEINES VATERS ARBEITEN WÜRD E S. 10

DIES IST DIE MASCHINE, DIE SICH AM SCHNELLSTEN AMORTISIERT HAT S. 13

DENNIS HAT SEINEN RICHTIGEN PLATZ GEFUNDEN S. 14

DALBO – AUCH TEIL DES PFLUGLOSEN ANBAUS S. 16

EINE GUTE ERGÄNZUNG ZUM MASCHINENPARK S. 18

BLAUES BLUT IN DEN ADERN S. 20

DALBO UND DIE REISE IN DIE WELT S. 22

ZWEI IN EINS GEWINNT WERTVOLLE ZEIT S. 25

DER NEUE IN DER KLASSE S. 26



VORWORT

Es begann vor vielen Jahren ...
Dieser Satz könnte der Beginn einer Abenteuergeschichte sein und die Geschichte von DALBO kann durchaus als Abenteuer bezeichnet werden, jedoch als ein Abenteuer, das in der Realität stattfand.

Vor 75 Jahren startete DALBO mit Bindeballe Smedie und wie in der Märchenwelt ist aus dem „hässlichen Entlein“ ein wunderschöner „Schwan“ geworden. Bald wurde die Produktion von Landwirtschaftsfahrzeugen und Sackhebern durch Walzen und Eggen ersetzt und der Verkauf auf dem Binnenmarkt um den Vertrieb auf Exportmärkten erweitert.

Der Familiengeist war schon immer ein wichtiger Teil der Kultur bei DALBO und als ausländische Mitarbeiter zur Organisation stießen, wurden viele Ressourcen eingesetzt, um ihnen das Gefühl zu vermitteln, Teil der DALBO-Familie zu sein. Obgleich sich die Zeiten geändert haben und es mittlerweile mehr internationale Eigentümer gibt, versuchen wir weiterhin, den Familiengeist bei DALBO zu wahren. Die Belegschaft hat genau im Jubiläumsjahr 100 Mitarbeiter erreicht, und wir rechnen mit einem weiteren Wachstum von DALBO in den kommenden Jahren.

Die Ergebnisse bei DALBO sind seit jeher stetig gestiegen, wenn auch natürlich mit den Schwankungen durch die wirtschaftlichen Gegebenheiten im Laufe der Jahre.



Heute nutzen wir die 75-jährige Erfahrung in der Landtechnik, um weiterhin innovativ zu sein und unsere Produkte zum Nutzen des Betriebs und des Ernteertrags der Landwirte ständig weiter zu optimieren.

Ein großes Dankeschön gilt den vielen Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten, Eigentümern und anderen Menschen, die im Laufe der Jahre Kontakt zu DALBO hatten. Ohne Sie hätte DALBO nie 75 Jahre lang bestanden.

Wie der Grundbesitzer Frants Bernstorff-Gyldensteen vor vielen Jahren so treffend sagte: „Je präziser wir den Boden behandeln können, desto wirtschaftlicher ist er.“

Ich hoffe, Sie finden unser Jubiläumsheft spannend und interessant – viel Spaß beim Lesen.

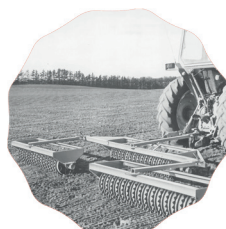
Carsten Jensen
CEO, DALBO

75 JAHRE IN BLAU



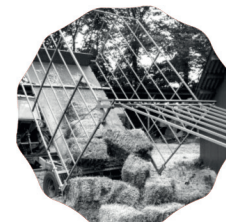
Im Jahr 1948 startete Henry Pedersen seine Schmiede in Bindeballe. Im Laufe der Jahre bot die Produktpalette eine große Produktvielfalt. Am Anfang stellte man z. B. Sackheber und Landwirtschaftsfahrzeuge für die örtlichen Landwirte in der unmittelbaren Umgebung her.

In den späten 50er-Jahren wurden Produkte für den Klempner- und Heizungsinstallationsbedarf zu einem wichtigen Vermögenswert und 1961 wurden die ersten Walzenrahmen an die Firma Johannes Christensen in Vejle verkauft. 1963 änderte das Unternehmen seinen Namen von Bindeballe Smedie in Dal-Bo.



1975 erhielt DALBO seinen ersten Exportauftrag. Bestellt wurden Walzen und der Auftrag kam aus Norwegen.

Zu jener Zeit waren die Walzen einfach und normalerweise dreiteilig, mit 35-cm-Cambridge-Ringen und wurden meist entweder von der Zugmaschine geschleppt oder gezogen. Später wurden die Walzen hydraulisch einklappbar und dadurch auch immer breiter. Das Produktsortiment wurde nach und nach immer größer.

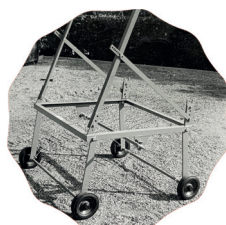


Mitte der 1970er-Jahre kamen mehrere Produktgruppen hinzu – sowohl Ballenwagen als auch Holzspalter wurden zu Erfolgsprodukten, die es auch heute noch gibt.

1978 ging Henry Pedersen in den Ruhestand und Kaj wurde CEO des Unternehmens. Im selben Jahr wurde der Ingenieur Bjarne Mikkelsen eingestellt, was für einen regelrechten Entwicklungsschub sorgte.

1980 wagte DALBO einen großen Schritt nach vorn und meldete sich mit einer Standfläche von nur 12 m² zur französischen Fachmesse SIMA an. Anschließend begannen die Exporte nach Frankreich, aber auch nach Großbritannien und Österreich.

1982 nahm DALBO zum ersten Mal an der DLG-Messe in Deutschland – der heutigen Agritechnica – teil, auf deren Ausstellerliste DALBO noch immer zu finden ist.



1964 wurde die Hebebühne für Entlader entwickelt, die für DALBO zum Türöffner wurde. Die Zugmaschine war darauf ausgelegt, den Streuer zu stützen und anzuheben, wenn er vom Entladewagen abmontiert werden muss.

1968 kam Henrys Sohn Kaj Pedersen zum Unternehmen. Um 1970 begann man mit der Produktion einer weiteren Produktgruppe, nämlich Rohrgittersparren und Stahlparren. 1973 wurde Kajs Ehefrau Margit als Buchhalterin eingestellt und kümmerte sich später um den Export.



Im Jahr 1975 nahm DALBO zum ersten Mal an der Messe Agromek teil. Darüber hinaus wurde mit der Entwicklung von Geräten/Werkzeugen für den Umgang mit Kleinballen – beispielsweise Rutschen und Ballenhebern – begonnen.

Zu dieser Zeit ging auch der Hublader (Vorgänger der Planierschiene) in Produktion.



Bis in die 80er-Jahre hinein entwickelte sich Großbritannien zu einem großen Markt für DALBO.

In den späten 1980er-Jahren half DALBO beim Bau der Landschaftsskulpturen von Robert Jacobsen, die heute im Torskind Grusgrav zu besichtigen sind. Im Jahr 1989 führte DALBO seine erste Maschinenvorführung auf den eigenen Feldern durch und präsentierte u. a. den ROLLOMAX, Bodenverdichter (die in den 80er-Jahren populär wurden), Steinsammler und Neuheiten wie die HYDRAFLEX und Planierschienen.



Um 1990 begann die Produktion von gezogenen Saatbetteggen mit einer Länge von 3 und 4 Metern und 1992 erhielten wir von unserem französischen Importeur die Anfrage, mit der Produktion von Scheibeneggen und Mulchern zu beginnen. Somit waren nun Arbeitsgeräte sowohl für den Frühling als auch für den Herbst im Programm.

1996 traf DALBO die bedeutende Entscheidung, nur noch Produkte für die Bodenbearbeitung herzustellen – und Spezialist dafür zu werden.

Alle anderen Produktkategorien wurden – nach reiflicher Überlegung und vielen Diskussionen – abgeschafft.

Im Jahr 2002 erhielt DALBO den Agromek-Preis für eine Scheibenegge mit integrierter Sämaschine mit der Begründung „sehr hohe Flexibilität und extrem niedrige Verschleißteilkosten“.



Die Messerwalze MAXICUT ist seit 2009 im Sortiment.

DALBO erweitert die Produktionsfläche um 2.000 m² und verfügt heute über eine überdachte Fläche von 12.000 m².

DALBO ist auf immer mehr Märkten vertreten – wie z. B. Polen, Bulgarien, Serbien, Italien, Rumänien, Spanien und sogar in Chile sowie Kanada.

Im Jahr 2014 erhielt DALBO erneut den Agromek-Preis. Diesmal für den SNOWFLAKE-Ring, der mit seinem einzigartigen Design die 6-fache Stärke eines herkömmlichen Cambridge-Rings erreicht.

Im Jahr 2015 gründete DALBO eine eigene Vertriebsgesellschaft in Frankreich.



Im Jahr 2016 entwickelte DALBO die damals weltweit größte Walze mit einer Arbeitsbreite von 24,3 Metern.

Im Jahr 2020 gründete DALBO eine eigene Vertriebsgesellschaft in Großbritannien, dem heute größten Markt von DALBO.



Im Jahr 2023 kann DALBO somit sein 75-jähriges Jubiläum feiern. Aus der kleinen Schmiede ist mittlerweile eine moderne Maschinenfabrik mit eigenen Abteilungen in Großbritannien, Deutschland, Frankreich und Polen geworden.

Darüber hinaus ist das Unternehmen weltweit in 40 Ländern tätig und beschäftigt derzeit ca. 100 Mitarbeiter.

LIEBE AUF DEN ERSTEN BLICK

Torben Kragh führt den Betrieb Stortoft Holstein bei Henne in Dänemark mit 500 Kühen. Dazu gehören 750 ha mit Mais, Gras, Gerste und Weizen.

Vor 10 Jahren kaufte Torben seine erste DALBO-Maschine – eine MAXIROLL GREENLINE 630 – die er noch immer besitzt.

Als ihm eine Scheibenegge fehlte, sah er sich die blauen Arbeitsgeräte erneut an. Torben sah die POWERCHAIN 800 in Aktion und wie er selbst sagt, war es „Liebe auf den ersten Blick“. Er hatte sie Dienstag gesehen und am Mittwoch gekauft.

Die Wahl war einfach. Sie ist einerseits einfach einzustellen und andererseits besonders einfach

zu fahren. Sie verfügt über eine große Kapazität und kann problemlos 8–10 ha/h erreichen. In den 3 Tagen, die Torben damit gefahren ist, hat er über 300 ha bewältigt.

Sie leistet wirklich gute Arbeit – alle Maisstoppeln werden nach der ersten Überfahrt umgemäht und der Kraftstoffverbrauch kann bei nur 6 l/ha gehalten werden. Torben ist auch über vom Regen niedergedrücktes Gras gefahren – nach 2 Überfahrten war ein Saatbett angelegt.

Torbens Erwartung an die POWERCHAIN ist einerseits, dass sie den Pflug in vielerlei Hinsicht ersetzen kann und andererseits, dass sie zu einer deutlichen Verbesserung der CO₂-Bilanz beitragen kann.



1948



ICH HATTE IMMER GESAGT, DASS ICH NIE IN DER FIRMA MEINES VATERS ARBEITEN WÜRD

Kaj Pedersen ist der Sohn von Henry Pedersen, dem Gründer von DALBO. Henry gründete Bindeballe Smedje bereits 1948 – erst etwas später änderte das Unternehmen seinen Namen in DALBO.

Es war eigentlich nie geplant, dass Kaj in der Firma seines Vaters mitarbeiten würde, aber 1968, nach Beendigung des Militärdienstes, beschloss er, es dennoch zu versuchen – eine Aufgabe, die 55 Jahre dauern sollte. Trotz des Angebots eines früheren Arbeitgebers entschied sich Kaj zu bleiben – das Unternehmen fing gerade erst mit der Produktion von Walzen und Hebebühnen für Entlader an und hatte bei einigen dänischen Landmaschinen-großhändlern einen Fuß in der Tür.

Kaj begann als Handwerker. Er befasste sich sowohl mit dem Transport, dem Vertrieb, der Montage als auch mit der Buchhaltung. Da es im Unternehmen nur 7 Mitarbeiter gab, war Vielseitigkeit ein Muss. Das Unternehmen war nicht groß. Man arbeitete fortwährend für die örtlichen Landwirte und verfügte auch über eine Klempnerabteilung, in der allerdings nur ein Mitarbeiter beschäftigt war. Damals konnte niemand vorhersehen, dass der Betrieb bis 2023 ein internationales Unternehmen mit einem Vertrieb in rund 40 Länder werden würde.

Die Mitgliedschaft Dänemarks in der EG im Jahr 1973 war für DALBO von großer Bedeutung. Kaj sagt, die ganze Branche habe sich im Aufschwung befunden und bei den Landwirten habe sich Optimismus

breit gemacht. Zu dieser Zeit wurde DALBO zudem in ein Unternehmen umgewandelt, an dem Kaj die Aktienmehrheit besaß. Dann trat seine Frau Margit in das Unternehmen ein. Die Verwaltungsaufgaben wurden immer umfassender und später kümmerte Sie sich um den Exportvertrieb. Um sicherzustellen, dass das Unternehmen wuchs, musste über die Landesgrenzen hinaus verkauft werden. Margit war über 30 Jahre im Unternehmen tätig.

DALBO ist in den meisten Teilen Europas zu einem bekannten Namen geworden und wenn ein kleines dänisches Unternehmen in ca. 40 Länder exportiert, schafft es dies nicht ohne die entsprechende Vorarbeit.

Der Startschuss für den Export fiel – glücklicherweise – mit der Anmeldung zur AGROMEK-Ausstellung im Jahr 1975. Es war übrigens die erste Agromek-Messe. Hier knüpfte man Kontakte zu Norwegen, das sich für einige Jahre zu einem guten Exportmarkt entwickelte.



Kaj bei der Entgegennahme des Agromek-Preises 2014.

Seitdem hat DALBO an unzähligen Messen teilgenommen, wie der Sima in Paris, der Agritechnica in Hannover und natürlich der Agromek. Fast jede Messe brachte neue Exportkunden oder Kontakte. Die „Reise“ mit DALBO brachte jedoch auch Herausforderungen mit sich. „DALBO hätte nicht hier in Bindeballe ansässig sein sollen“, sagt Kaj. Dies hat in Bezug auf Firmenerweiterungen zu einer Reihe von Herausforderungen geführt. Aber wie Kaj sagt, so hat trotzdem alles geklappt. „Es ist ganz klar, dass wir nicht hier gewesen wären, wenn wir die Entwicklung gekannt hätten, aber so war es halt nicht.“

Auch die Einschränkung des Produktprogramms 1995 erfolgte nicht ganz unkontrovers. Ab diesem Zeitpunkt stellte DALBO nicht mehr alles vom Ballenwagen bis zum Holzspalter her, sondern begann, sich ausschließlich auf Bodenbearbeitungsgeräte zu konzentrieren. Es stellte sich heraus, dass dies eine kluge und richtige Entscheidung war.

Kaj hebt ferner die Belegschaft besonders hervor. Ohne kompetente und treue Mitarbeiter, die jeden Tag einen großen Einsatz für das Unternehmen leisten, wäre DALBO nicht zu dem geworden, was es heute ist. „Manche sind ja kaum loszuwerden.“ Die Reihe der 25-jährigen Jubiläen ist mittlerweile lang und einige haben sogar 40- und 50-jährige Jubiläen gefeiert. Auch auf die Beschäftigung von Lehrlingen wird seit jeher großer Wert gelegt. „Es ist eine moralische Verpflichtung, die nächste Generation auszubilden – finde ich.“



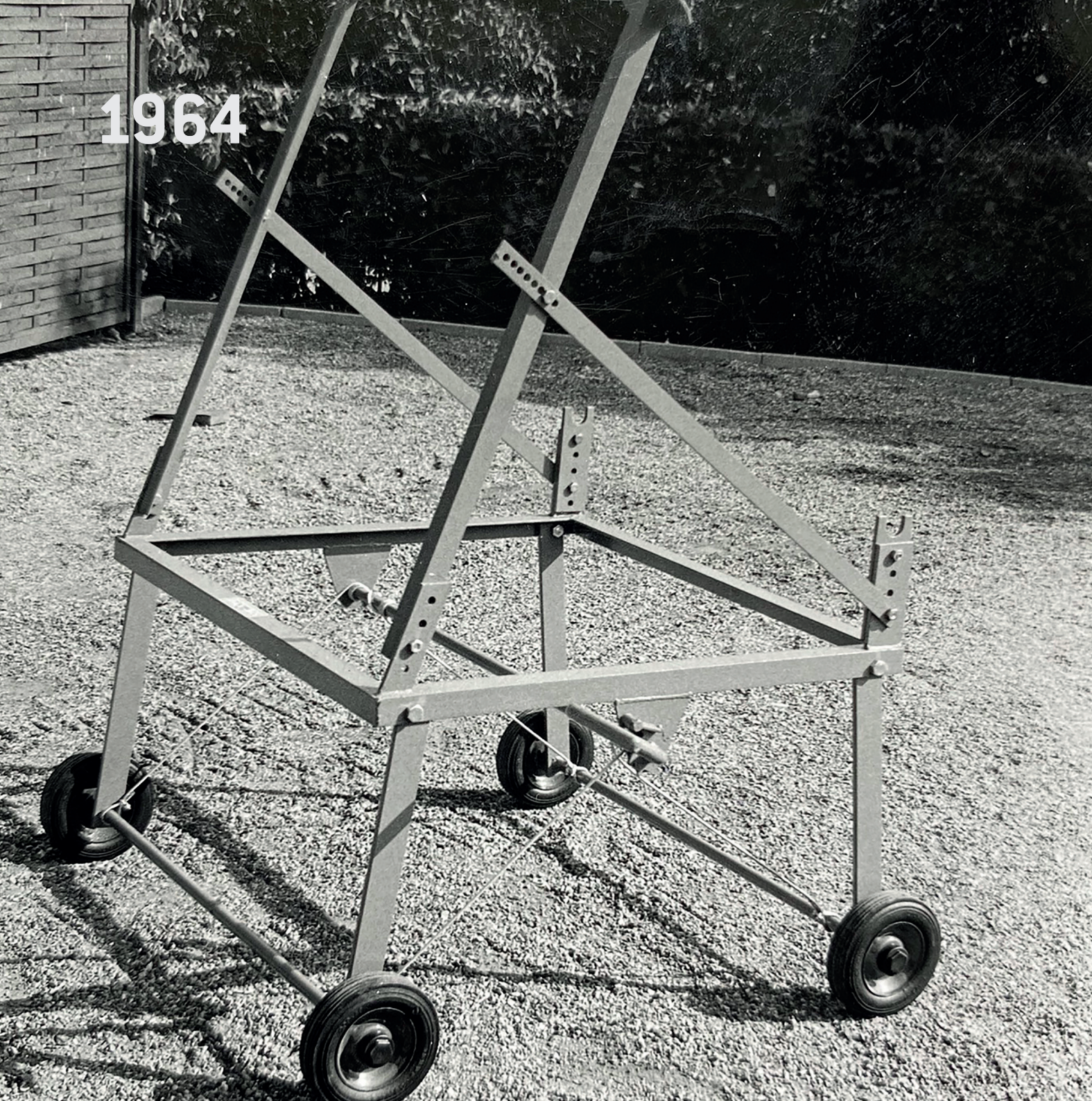
Kaj anlässlich seines 40-jährigen Jubiläums im Jahr 2009.

Bei einem Blick in die Kristallkugel ist Kaj der Ansicht, dass es für DALBO eine Zukunft gibt. „Das Land muss kultiviert und es müssen Nahrungsmittel produziert werden.“ Aber die Zeiten ändern sich und als Produzent muss man mit den Entwicklungen Schritt halten.

Es war auch eine große Entscheidung, als DALBO letztes Jahr an einen italienischen Kapitalfonds verkauft wurde, aber wie Kaj sagt: „Wichtig ist mir, dass DALBO in Bindeballe bleibt und dass die Arbeitsplätze erhalten bleiben. Das liegt mir sehr am Herzen“.

Abschließend fügt Kaj hinzu: „Es war eine aufregende Zeit, aber auch eine Zeit, die viel von uns abverlangte. Das Unternehmen hatte zeitweise Vorrang vor der Familie. Wenn Sie so wollen, ist das keine 37-Stunden-Woche – es ist ein Lebensstil.“

1964



DIE MASCHINE, DIE SICH AM SCHNELLSTEN AMORTISIERT HAT

Auf dem Hof Elviggård in der Nähe von Drejens bei Kolding betreibt Peter Jensen eine Hühnerfarm mit 82.000 Hühnern, die täglich zwischen 73.000 und 77.000 Eier legen.

Peter bewirtschaftet rund 450 Hektar Getreide – hauptsächlich für den Eigenbedarf. Bei einem täglichen Futterverbrauch von 11 Tonnen ist dies unabdingbar. Auch Raps und Gerste werden zum Verkauf angebaut.

Peters Felder zeichnen sich sowohl durch einen starken Boden als auch durch große Steinvorkommen aus. Zuvor hatte er einen MINIMAX 630 und war schon seit

einiger Zeit auf der Suche nach einem Ersatz dafür, doch ein Erntetag machte ihm die Entscheidung leicht. Ein Stein gelangte in den Mähdrescher, und plötzlich gab es keinen Zweifel mehr daran, dass eine Walze nötig war, um ähnliche Vorfälle zu verhindern. Die Wahl fiel auf eine POWERROLL 1230, die sich mit ihrer enormen Flexibilität super für das sehr hügelige Gelände eignet.

An ihrem ersten Arbeitstag bewältigte die Maschine 120 Hektar und ist seither intensiv im Einsatz. Sie läuft mittlerweile die dritte Saison und Peter ist mit der geleisteten Arbeit äußerst zufrieden. „Es ist die Maschine, die sich am schnellsten amortisiert hat“, sagt Peter mit einem Lächeln im Gesicht.



DENNIS HAT SEINEN RICHTIGEN PLATZ GEFUNDEN

Das Werk von DALBO befindet sich in Bindeballe. Hier werden die Maschinen entworfen, alle blauen Teile hergestellt und hier werden schließlich die bekannten Maschinen montiert. Es müssen also viele unterschiedliche Funktionen bewältigt werden. Eine der Funktionen ist der Wareneingang und Versand, die u. a. von Dennis wahrgenommen wird. Dennis begann vor fast 5 Jahren als Lagerist- und Logistiklehrling. Nach 2,5 Jahren durfte er sich Fachlagerist nennen und nach Abschluss seiner Ausbildung bekam Dennis eine Festanstellung angeboten, die er annahm.

Es war Zufall, der Dennis zu DALBO führte, aber durch ein positives Gespräch und einen guten Eindruck von der Umgebung, fiel ihm die Entscheidung leicht. Hier konnte er sich ein Leben vorstellen.

Dennis beschreibt DALBO als spannenden ebenso wie als sehr angenehmen Arbeitsplatz: „Es gibt keinen Stress und keine Hektik und wir haben ein gutes Verhältnis zueinander.“

Er geht ganz in seinem Arbeitsalltag auf. Dieser besteht für ihn vor allem darin, zugunsten von Kollegen und Kunden für angemessene Arbeitsabläufe im Lager zu sorgen, Waren zu versenden und entgegenzunehmen sowie Lkws zu entladen.

Der Alltag bietet natürlich sowohl Herausforderungen als auch Siege. Es kann frustrierend sein, wenn etwas nicht so läuft, wie es sollte, aber zum Glück gibt es immer eine Lösung. „Natürlich gibt es auch Dinge, die



verbessert werden können, aber wir arbeiten darauf hin“, sagt Dennis.

Für Dennis war es ein persönlicher Sieg, als er den Kranführerschein erhielt. Darüber hinaus verfügt er auch über einen Lkw-Führerschein. Beides hat ihm die Türen zu einigen der anspruchsvolleren Aufgaben geöffnet, durch die ihm die Arbeit Spaß macht. Wenn man Dennis fragt, was ihn täglich motiviert, antwortet er sehr schnell. Was zählt, seien die guten Kollegen und der gute Umgang miteinander. Darüber hinaus schätzt Dennis auch sehr, dass Sicherheit einen hohen Stellenwert hat und dass man sich neue Ideen, die den Arbeitsalltag effizienter gestalten können, anhöre.

„DALBO ist ein großartiger Ort – er ist wärmstens zu empfehlen“, fasst Dennis zusammen und fährt fort, eine Palette mit Ersatzteilen für Deutschland zusammenzustellen.

1976



DALBO – AUCH TEIL DES PFLUGLOSEN ANBAUS

DALBO bietet mit einer breiten Palette an Arbeitsgeräten wie Walzen, Saateggen und Grubbern an, die äußerst vorteilhaft in der pfluglosen Bodenbearbeitung und Direktsaat eingesetzt werden können.

Viele denken zunächst an Walzen und pfluglosen Anbau – dass es da keine Synergie gäbe, aber das stimmt so nicht. Das Einsatzpotenzial der Walze mit ihren 12 verschiedenen Ringtypen und Vorwerkzeugen wie Egge und Messerwalze beginnt bereits, nachdem der Mähdrescher das Feld verlassen hat. Eine gleichmäßige Verteilung von Stroh, Spreu und Stoppelresten ist das A und O für einen sicheren Aufbau der Folgekultur. Viele Landwirte nutzen hierfür bereits eine 3-reihige Striegellösung in Kombination mit einem scharfkantigen Cross-Combi-Ring. Diese Kombination sorgt für eine feine Verteilung, den Kontakt zwischen Erde und Saatgut sowie einer ersten Bekämpfung von Unkräutern. Wenn gleichzeitig Zwischen- oder Folgekulturen angebaut werden sollen, kann dieselbe Walze oder Egge mit DALBO- Nachsaateinrichtung bestückt werden.

Später in der Ausbringungsphase, wenn eine etwas tiefere (0-5 cm) und gemischtere Bearbeitung gewünscht wird, als dies mit der Walzen-/ Striegellösung möglich ist, bietet DALBO eine Reihe von POWERCHAIN-Kettenscheibeneggen ab 5-12 Metern Arbeitsbreite an. Es handelt sich um ein einfaches und benutzerfreundliches Konzept



mit minimalem täglichen Wartungsaufwand. Die POWERCHAIN sorgt für eine vollständige Durchtrennung nahezu aller Kulturpflanzen und Bodenarten und bekämpft wirksam verwurzeltes Unkraut.

Aus einer Reihe interner Tests bei DALBO ergibt sich ein Dieserverbrauch im Bereich von 2,5-3 l/ha. Wie bei den Walzen wird auch hier die Montage von DALBO-Säausrüstung für den Anbau von Zwischen- und Folgefrüchten angeboten.

Das Fahren mit schweren Maschinen erfordert regelmäßig eine tiefere Bodenlösung vor dem nächsten Anbau. Hier bietet DALBO einen TRIMAX Grubber an, der den Boden bis zu einer Tiefe von 30 cm bearbeiten kann. TRIMAX steht für gute Durchmischung, Einebnung und Rückverfestigung des Bodens, sodass die Feuchtigkeit in der oberen Bodenschicht gehalten wird. TRIMAX passt zu den meisten Zugmaschinenengrößen, da die Serie in Breiten von 3 bis 6,3 Metern angeboten wird und wie bei anderen DALBO-Arbeitsgeräten mit der DALBO-

Nachsaateinrichtung ausgestattet werden kann. Doch nun zurück zu den DALBO-Walzen und ihrem Einsatz im pfluglosen Anbau. Immer mehr setzen nicht nur auf einen pfluglosen Anbau, sondern auch auf eine minimale Bodenbearbeitung, bei der entweder die nächste Kultur nach einer Überfahrt mit dem Striegel/der Walze direkt in das unberührte Stoppelfeld oder aber nach einer leichten Bodenbearbeitung (z. B. mit der POWERCHAIN) in den Boden eingebracht wird. Bei dieser Form der Bodenbearbeitung wird die Kultur mit einer speziell konstruierten Scheibenschar oder einer Zinkensämaschine aufgebaut, die in der Regel hervorragende Arbeit leistet. Dennoch besteht immer mehr Bedarf an einem nachträglichen Walzen, vorzugsweise mit einer Walze die ein hohes Gewicht pro Meter Arbeitsbreite hat. Beide Sämaschinentypen können Steine auf die Bodenoberfläche schieben. Die Scheibenschar-Sämaschine hinterlässt unter bestimmten Bedingungen eine offene Saatfurche,

während die Zinkensämaschine den Boden um das Saatgut herum oft nicht ausreichend verdichtet. Alle drei Herausforderungen werden einfach und risikofrei mit einer schweren Walze gelöst, welche die Steine nach unten drückt, die offenen Saatfurchen verschließt und den lockeren Boden um die Körner herum verdichtet.

Es heißt oft, dass die Walze den Boden bei feuchten Verhältnissen zu stark verdichten würde und dass diese daher auf dem Feld nichts zu suchen hätte. Dies ist jedoch beim Einsatz einer Walze im Rahmen des Konzepts der minimalen Bodenbearbeitung nicht der Fall, da die unbearbeiteten Spuren mit vielen Pflanzenresten zwischen den Saatfurchen die Walze oben tragen und die Gefahr einer zu starken Bodenverdichtung eliminieren. Umgekehrt ist jedoch das hohe Walzengewicht erforderlich, um die Steine in den Boden zu drücken. Darüber hinaus bietet DALBO heute ein so großes Sortiment an Walzenbreiten an, dass für jede Pflugspurbreite eine Walzenbreite gefunden werden kann, die jedes zweite, dritte oder vierte Mal auf die Pflugspur trifft. Wenn Sie als Landwirt also für Ihre Felder einen pfluglosen Anbau oder eine minimale Bodenbearbeitung erwägen, dann ist es ganz selbstverständlich, dass Sie im Betrieb auch an DALBO-Arbeitsgeräte denken. Das Programm der Arbeitsgeräte von DALBO wird ständig weiterentwickelt, um jeden einzelnen Landwirt bestmöglich dabei zu unterstützen, möglichst effizient und klimaschonend zu produzieren.



EINE GUTE ERGÄNZUNG ZUM MASCHINENPARK

Erik Faber besitzt ein Pflanzenzuchtgebiet in der Nähe von Jelling, wo er in einem Joint Venture 350 Hektar bewirtschaftet.

Erik war schon lange auf der Suche nach einer Egge, die einerseits den Aufwand bei der Bodenbearbeitung reduzieren und andererseits mit Säausstattung für die Aussaat von Folgefrüchten bestückt werden kann. „Bei der Ausbringung diverser Zwischen- und Folgefrüchte sind inzwischen so viele Termine einzuhalten, dass es schwierig wird, sie einzuhalten, wenn man dafür entweder zuerst pflügen oder mehrmals fahren muss – vor allem, wenn das Wetter einem dann noch Streiche spielt.“

Neben dem Saatgutkasten von DALBO hat Erik auch einen zusätzlichen Satz Schläuche installiert, der es ermöglicht, mit dem Fronttank zwei verschiedene Kulturen gleichzeitig auszusäen.

Bei der Ausbringung einiger Kulturenarten ist es zudem nicht notwendig, zunächst zu pflügen. Hier reicht die Durchmischung des TRIMAX aus, um ein

feines Saatbett zu generieren. Es kann sowohl eine praktische Behandlung als auch eine tiefergehende Bodenbehandlung mit einer Lockerung der Pflugsohle gewählt werden. Erik hat sich für die Anschaffung einer hydraulischen Tiefensteuerung entschieden, die eine stufenlose Justierung der Striegeltiefe je nach Feldbeschaffenheit ermöglicht. „Da ich die Striegeltiefe ganz einfach nach Bedarf regulieren kann, spare ich Kraftstoff. Kraftstoff spare ich auch insofern, als dass ich an manchen Stellen eine Überfahrt einsparen kann, wenn ich nicht erst pflügen muss.“

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der TRIMAX eine gute Ergänzung des Maschinenparks ist. „Sie erhöht die Kapazität, wenn die Zeit knapp ist, und ist eine gute Alternative zum Pflug, sie ist einfach zu bedienen (was in Zeiten, in denen nur wenig Mitarbeiter verfügbar sind, sehr wichtig ist) und sie hinterlässt ein gleichmäßiges und gutes Saatbett“, erklärt Erik abschließend.



1978

BLAUES BLUT IN DEN ADERN

Knud Jepsen ist einer von denen, die die Reise von DALBO schon seit vielen Jahren begleiten. In Kürze kann er sein 40. Firmenjubiläum feiern. Knud war schon überall und kennt im Werk jeden Winkel. Er begann als Schweißer und stieg schnell in die Entwicklungsarbeit ein, wo er z. B. Prototypen und Einrichtungsgegenstände fertigte. Am Anfang ging es nur langsam voran, doch es ging stetig aufwärts – die Produktpalette wurde breiter und der Umsatz stieg. Im Laufe der Zeit veränderten sich die Aufgaben und es kamen auch Montagearbeiten hinzu, die Knud um die ganze Welt führten. In einem Jahr konnte er 125 Nächte im Ausland vorweisen.

Im Jahr 2008 wurde er Produktionsleiter und es folgten einige aufregende Jahre mit großartiger Entwicklung und vielen neuen Initiativen. In diesen Jahren arbeitete er unter anderem mit seinem Sohn zusammen und es war eine besonders lohnende Erfahrung, eine Herausforderung gemeinsam als Vater und Sohn zu meistern.

Gleichzeitig arbeitete er am Aufbau eines Händlernetzes in Schweden und wechselte im Laufe der Zeit still und leise den Arbeitsplatz von der Produktion zum Vertrieb – mit Schwerpunkt Dänemark und Skandinavien.

Die Jahre brachten natürlich sowohl Herausforderungen als auch Erfolgserlebnisse mit sich. Auf persönlicher Ebene erforderten die vielen Reiseaktivitäten ein hohes Maß an Koordination zu Hause, bei der Familien- und Berufsleben zu

einer höheren Einheit verschmelzen mussten. Arbeitstechnisch brachte die Finanzkrise große Herausforderungen mit sich, da die Produktion um fast 50 % heruntergefahren wurde. Das Jahr 2009 bot jedoch eine angenehme Überraschung, als der Verkauf der MAXICUT-Messerwalze in Deutschland so richtig ins Rollen kam und die Räder im Werk wieder liefen – „das war wirklich cool“, sagt Knud. Zu den Erfolgen zählt Knud auch die Entwicklung der POWERROLL-Walze. Anfangs gab es starken Widerstand gegen diese Walze, die ein großer Bruder der MINIMAX-Walze war. Die durch die Umstellung auf Serienproduktion erzielten Einsparungen wirkten sich auf den Preis und damit auf den Absatz aus und die POWERROLL ist heute auf vielen Märkten zum Bestseller geworden.

Wenn man bereits so viele Jahre in demselben Unternehmen arbeitet, stellt man sich die Frage, was einen motiviert, Jahr um Jahr weiterzuarbeiten. Auf diese Frage hat Knud gleich mehrere Antworten parat. Einerseits bedeutet die gute Kollegialität viel, andererseits hat jeder Tag neue Herausforderungen zu bieten – kein Tag gleicht dem anderen. Darüber hinaus ist es spannend, die tolle Entwicklung zu verfolgen, die glücklicherweise weiterhin andauert: „Es ist schon eine tolle Entwicklung, die DALBO in diesen Jahren durchgemacht hat, und es war aufregend, ein Teil davon zu sein“, sagt Knud. Und Knud ist mit DALBO definitiv noch nicht fertig. Es gibt noch viele Herausforderungen zu meistern, Kilometer zu fahren und Kunden zu betreuen.



Wussten Sie, dass:

- Knud ist 2017 mit dem Traktor nach Hannover gefahren und brauchte für die Strecke von 460 km 13 Stunden.
- Knud in den vergangenen 35 Dienstjahren bei DALBO durchschnittlich 25.000 km pro Jahr zurückgelegt hat – das sind somit 875.000 km.

DALBO UND DIE REISE HINAUS IN DIE WELT

Heute ist DALBO auf ca. 40 Exportmärkten vertreten, die zusammen ca. 95 % von DALBOs Gesamtumsatz ausmachen. Die wichtigsten Märkte für DALBO liegen in Europa, und auf allen großen europäischen Märkten sind DALBO-Mitarbeiter zu finden. Wir haben derzeit DALBO-Mitarbeiter in Dänemark, Großbritannien, Deutschland, Frankreich und Polen und der Support für die Märkte in ganz Europa ist auf diese Standorte aufgeteilt. In der Hauptniederlassung in Bindeballe arbeiten Vertriebsmitarbeiter für die Regionen Skandinavien sowie Mittel- und Osteuropa. Auf den meisten dieser Märkte erfolgt der Verkauf durch Importeure in den einzelnen Ländern, welche die Produkte von DALBO vertreiben. Kunden und Landwirte können sich jedoch stets auf den Support in Dänemark verlassen. Von Dänemark aus werden auch einige Märkte in Übersee betreut, wie beispielsweise Japan, Chile und Australien.

DALBO hat 5 Mitarbeiter in Großbritannien, die sich um den heute größten Einzelmarkt von DALBO, den britischen Markt, kümmern.

Der erste Verkauf nach Großbritannien erfolgte bereits Anfang der 1980er Jahre und die Arbeit im eigenem Vertriebsbüro wurde 2010 aufgenommen. Heute ist DALBO für die Mehrheit der britischen Landwirte der bevorzugte Walzenlieferant. Von Großbritannien aus betreuen wir zudem Irland, Neuseeland, Kanada und die USA.

In unserem Nachbarland Deutschland arbeiten



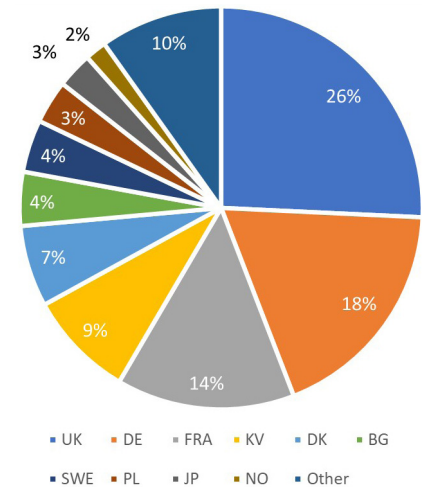
3 DALBO-Mitarbeiter für die Märkte Deutschland, Österreich und die Schweiz. Hier ist DALBO ebenfalls seit sehr vielen Jahren aktiv.

Seit Anfang der 1980er-Jahre hat sich das Unternehmen fest auf dem deutschen Markt etabliert. Deutschland hat die längste Geschichte mit eigenen DALBO-Mitarbeitern, die bis in die 1990er-Jahre zurückreicht. Auf dem größten Agrarmarkt Europas, in Frankreich, ist DALBO seit 1980 vertreten, seit der Teilnahme an der Messe SIMA in Paris. Heute sind 3 DALBO-Mitarbeiter für die Betreuung des französischen Marktes verantwortlich.

Seit der EU-Erweiterung haben viele dänische Lieferanten nach Osten geblickt. Das gilt auch für DALBO, und seit 2018 gibt es einen Mitarbeiter in Polen, um unseren Partnern und Landwirten in Polen zuverlässigen DALBO-Service zu bieten.

Das Abenteuer mit dem Export begann im kleinen Dänemark auf der allerersten Agromek-Messe im Jahr 1975, wo man Kontakt zu Norwegen knüpfte und DALBO seine ersten Schritte in die Welt unternahm. Man begann also zu Hause und ist seither Schritt für Schritt immer weiter in die Welt hinausgezogen. Zunächst mit lokalen Märkten in Europa, aber seither auch auf von Dänemark weit entfernten Märkten wie Japan, Neuseeland, Chile und der Mongolei.

Der Exportanteil zeigte im Laufe der Jahre nur in eine Richtung, und zwar aufwärts. Seit den Anfängen im Jahr 1975 mit den ersten Verkäufen in andere Länder als Dänemark machen die Exporte heute 95 % des Gesamtumsatzes von DALBO aus. Die großen Länder sind Großbritannien, Deutschland, Frankreich und Dänemark, die zusammen rund 65 % des Gesamtumsatzes ausmachen. Es gibt also noch viel Potenzial, das DALBO nutzen kann.



DALBO war oft an der Entwicklung von Maschinen in Zusammenarbeit mit Landwirten beteiligt. Ein Beispiel ist DALBOs MAXICUT, die in Zusammenarbeit mit einem Landwirt in Dänemark entwickelt wurde, der dabei geholfen hat, das Konzept entsprechend umzusetzen. Das neueste Mitglied der DALBO-Produktlinie, die POWERCHAIN, wurde mit Komponenten aus Australien entwickelt, und auch heute arbeiten wir weiterhin mit Lieferanten aus Australien zusammen, um so die bestmögliche Lösung für eine einfache und effektive Bearbeitung der Bodenoberfläche zu gewährleisten.

Aber ganz egal, wohin auf der Welt die Reise DALBO auch geführt hat, der Eckpfeiler der Arbeit von DALBO war und wird immer sein, dass wir die Arbeit mit DALBO einfach machen. Wir wollen stets und bei allem, was wir liefern, sicherstellen, dass es auf dem Feld für den Landwirt, der mit dem Produkt von DALBO arbeitet, einen Mehrwert hat. So sind wir vom ersten Gespräch über die Bedürfnisse eines jeden Landwirts bis zum Aufsetzen der Maschine auf dem Boden und der Suche nach der richtigen Einstellung involviert, um das optimale Arbeitsbild und die optimale Wirkung der Maschine zu erzielen. Deshalb ist DALBO stets in der Nähe unserer Kunden und der Landwirte auf all unseren Märkten present und das werden wir auch in Zukunft sein. Wir haben gerade erst angefangen. DALBO ist heute noch internationaler als je zuvor, da das Unternehmen nun international geführt wird, was dazu beitragen kann, DALBO eine noch größere globale Präsenz zu sichern.

1981



2 IN 1 GEWINNT WERTVOLLE ZEIT

Claus Fenger betreibt den Hof Vejlskovgaard in der Nähe von Odder.

Hier hält er 550 Milchkühe und bewirtschaftet zudem 400 Hektar hauptsächlich mit Mais und Gras, aber auch Getreide – alles für den Eigenbedarf.

In der Vergangenheit hat Claus gepflügt, hat den Boden mit der Kreiselegge und der Walze bearbeitet und dann gesät, aber sowohl Veränderungen beim Maschinenangebot als auch der Zeitdruck bei der Frühjahrsarbeit haben ihn dazu gezwungen, in neuen Bahnen zu denken.

Der Boden an diesen Rändern ist sehr fest, weshalb Claus ein schweres Arbeitsgerät brauchte, das die kräftigen Erdschollen zerkleinern und den hartnäckigen Boden glätten und einebnen konnte.

Seine Wahl fiel auf eine ROLLOMAXIMUM 620, eine Saatbettegge, die sich besonders für schwere Böden eignet. Mit der Wahl der ROLLOMAXIMUM hat Claus

zwei Arbeitsgeräte in einem erhalten und kann die Überfahrten von 4 auf 3 reduzieren. Das bedeutet eine erhebliche Zeitersparnis – Zeit, die sehr wertvoll sein kann, wenn der Wettergott nur kurzzeitig für stabiles Wetter sorgt.

Claus arbeitet erst seit einer Saison mit der Egge – eine Saison, in der es sowohl sehr feuchte als auch sehr trockene Perioden gab, sodass es sehr schwierig ist, ein endgültiges Fazit über die Arbeit der Egge zu ziehen, aber sein „erster Eindruck“ ist, dass sie die Bodenoberfläche sehr gut bearbeitet, wodurch sowohl die Aussaat als auch die anschließende Bereinigung der Maisreste erleichtert werden. Darüber hinaus glättet sie den Boden gut und der Mais ist ebenfalls gut und gleichmäßig gewachsen.

Alles in allem ist Claus also sehr zufrieden mit der Arbeit der Egge. Er freut sich nun darauf zu sehen, was sie in einem Jahr mit normaleren Wetterbedingungen leisten kann.



DER NEUE IN DER KLASSE

In anderen Regionen der Welt sind Ketteneggen ein weit verbreitetes Arbeitsgerät. Auf dem europäischen Markt waren sie jedoch nie stark vertreten. Das versuchen wir bei DALBO zu ändern.

POWERCHAIN sorgt mit einer speziellen rautenförmigen Konstruktion für eine gründliche Bodenbearbeitung. Die Maschine ist in einer Tiefe von 3-5 cm besonders effizient. Dort ist sie in der Lage, unter den meisten Bedingungen einen vollständigen Schnitt zu gewährleisten.

Sie eignet sich zum Zerkleinern von Pflanzenresten wie Kartoffelspitzen, Zwischenfrüchten und groben Stümpfen, zum Anlegen von falschen Saatbetten sowie zur Unkrautbekämpfung, da der Boden nach der Bearbeitung nicht verdichtet wird. Dadurch, dass der Boden nicht verdichtet wird, rollen die Spitzen beim anschließenden Pflügen leichter in den Furchen. Darüber hinaus hat die POWERCHAIN eine gute nivellierende Wirkung.

Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, die Egge so

einzustellen, dass das richtige Ergebnis erzielt wird. 5 Messpunkte an der Maschine sowie verstellbare Stützräder ermöglichen eine stufenlose Justierung, sodass die richtige Arbeitstiefe erreicht wird.

Darüber hinaus zeichnet sich die POWERCHAIN durch geringe Kosten für Verschleißteile aus – ca. 7 DKK/ha. Die Maschine ist mit nur 8 Lagern ausgestattet und die Lebensdauer dieser Lager wird auf 1000 ha pro Arbeitsmeter geschätzt. Der Dieselverbrauch von ca. 3 Litern pro ha trägt ebenfalls dazu bei, die POWERCHAIN zu einer sehr kostengünstigen Maschine zu machen. Wenn die Säausstattung ausgewählt wird, kann die POWERCHAIN auch zur Aussaat von Folgefrüchten genutzt werden, sodass eine Überfahrt weniger benötigt wird.

Die POWERCHAIN gibt es heute in einer Version mit einer Arbeitsbreite von 8 Metern, aber sowohl 5 als auch 12 Meter sind leistungsstarke Alternativen. Damit ist das Programm komplett und Sie erhalten eine Kettenegge sowohl für kleine als auch für etwas größere Unternehmen.



2023



DALBO®

DALBO A/S

Bindeballevej 69

DK-7183 Randbøl

Tel.: +45 75 88 35 00

E-Mail-Adresse: info@dalboagro.com

www.dalboagro.com



Folgen Sie uns auf www.facebook.com/dalboagrogermany



Folgen Sie uns auf www.instagram.com/dalboagro

MADE IN  DENMARK