

DALBO 

75 ÅR I BLÅT



MADE IN  DENMARK

INDHOLD

FORORD s. 3

75 ÅR I BLÅT s. 4

LOVE AT FIRST SIGHT s. 8

JEG HAVDE ALTID SAGT, AT JEG IKKE SKULLE HJEM s. 10

DET ER DEN MASKINE, DER HURTIGST HAR TJENT SIG SELV IND s. 13

DENNIS HAR FUNDET SIN RETTE HYLDE s. 14

DALBO - OGSÅ EN DEL AF PLØJEFRI DYRKNING s. 16

ET GODT SUPPLEMENT TIL MASKINPARKEN s. 18

BLÅT BLOD I ÅRERNE s. 20

DALBO OG REJSEN UD I VERDEN s. 22

TO I EN VINDER VÆRDIFULD TID s. 25

DEN NYE DRENG I KLASSEN s. 26



FORORD

Det begyndte for mange år siden...
Ovenstående sætning kunne være starten på fortællingen om et eventyr, og historien om DALBO kan godt betegnes som et eventyr, men et eventyr som har fundet sted i virkeligheden.

For 75 år siden startede DALBO som Bindeballe Smedie og som i eventyrets verden har den "grimme ælling" udviklet sig til en flot "svane". Snart blev produktionen af landbrugsvogne og sækkeløftere skiftet ud med tromler og harver og salg på hjemmemarkedet blev udvidet til også at omfatte salg på eksportmarkederne.

Familieånden har altid være en væsentlig del af kulturen i DALBO og da der kom udenlandske ansatte til organisationen, brugte man mange ressourcer på at få dem til at føle sig som en del af DALBO-familien. Selv om tiderne har skiftet, og der nu er mere internationale ejere, forsøger vi stadig at fastholde familieånden i DALBO. Medarbejdskaren har netop i jubilæumsåret rundet 100 medarbejdere og vi forventer en forsat vækst i DALBO i årene fremover.

Resultaterne i DALBO har altid været støt stigende, dog selvfølgelig med de udsving som konjunkturerne gennem årene har givet.

De 75 års erfaring indenfor landbrugsmaskiner bruger vi i dag til fortsat at være innovative og til



stadighed forbedre vores produkter til gavn for landmandens drift og høstudbytte.

En stor tak skal lyde til de, gennem årene, mange kunder, medarbejdere, leverandører, ejere og øvrige personer med tilknytning til DALBO. Uden jer var DALBO aldrig blevet 75 år gammel.

Som Godsejer Frants Bernstorff-Gyldensteen så sandt, for mange år siden, sagde, "Jo mere præcist vi kan behandle jorden, desto bedre økonomi er der i det".

Jeg håber du finder vores jubilæumshæfte spændende og interessant – rigtig god læselyst.

Carsten Jensen
CEO, DALBO

75 ÅR I BLÅT



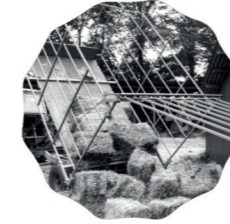
I 1948 startede Henry Pedersen sin Smedie i Bindeballe og gennem årene har der været en bred variation i produktsortimentet. I starten lavede man bl.a. sækkeløftere og landbrugsvogne til de lokale landmænd i nærområdet.

Sidst i 50'erne blev VVS-artikler et stort aktiv og i 1961 solgtes de første tromlerammer til firmaet Johannes Christensen i Vejle. I 1963 ændrede virksomheden navn fra Bindeballe Smedie til Dal-Bo.



I 1975 fik DALBO den første eksportordre. Den lød på tromler og kom fra Norge. På dette tidspunkt var tromlerne simple og var typisk lifthængte eller bugserede 3-delte med 35 cm Cambridge-ringe.

Senere blev tromlerne hydraulisk klapbare og dermed også bredere og bredere. Godset blev også gradvist større og større.

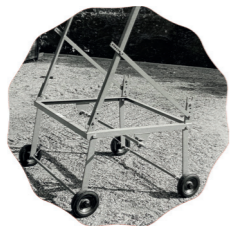


Midt i 1970'erne kom flere produktgrupper til - både balle vogne og brændekløvere blev succesfulde produkter og de findes stadigvæk rundt omkring.

I 1978 gik Henry Pedersen på pension og Kaj blev adm. direktør i firmaet. Samme år blev ingeniør Bjarne Mikkelsen ansat, hvilket for alvor satte skub i udviklingen.

I 1980 satsede DALBO stort og tilmeldte sig den franske messe SIMA med et standareal på blot 12 m². Herefter begyndte eksporten til Frankrig og også England og Østrig.

I 1982 deltog DALBO for første gang på DLG-messen i Tyskland - det, der i dag kendes som Agritechnica - og DALBO er stadig at finde på udstillerlisten.



I 1964 udviklede man aflæsserliften, som blev en døråbner for DALBO. Liften var beregnet til at støtte og løfte selve sprederen, når den skulle afmonteres aflæsservognen.

I 1968 kom Henrys søn Kaj Pedersen til firmaet. Omkring 1970 startede man produktionen af endnu en varegruppe - nemlig rørgitterspær og stålspær.

I 1973 blev Kajs kone Margit ansat som bogholder og hun tog sig senere af eksporten.



1975 blev året, hvor DALBO første gang deltog på Agromek-messen.

Derudover startede udviklingen af redskaber/værktøjer til håndtering af småballer - eksempelvis slidsker og ballelifte.

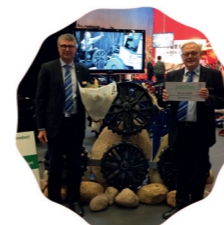
Det var også på dette tidspunkt at liftagerslæberen (forgængeren for planerplanken) blev sat i produktion.



Op gennem firserne voksede England sig til et stort marked for DALBO. I slutningen af firserne var DALBO med til at konstruere Robert Jacobsens landskabsskulpturer, som i dag kan opleves i Tørskind Grusgrav. I 1989 lavede DALBO for første gang maskindemonstration på egne marker og fremviste bl.a. ROLLOMAX, jordpakkere (som var blevet populære op gennem 80'erne), stensamlere og nyheder som HYDRAFLEX og planerplanker.



Omkring 1990 begyndte produktionen af 3- og 4-meters bugserede såbedsharver og i 1992 fik vi henvendelse fra vores franske importør om at begynde at lave tallerkenharver og nedmuldere. På den måde var der nu både forårs- og efterårsredskaber i programmet. I 1996 tog DALBO en stor beslutning om fremover kun at lave produkter til jordbearbejdning - det ville man være specialist i. Alle andre produktkategorier blev udfaset - efter store overvejelser og mange diskussioner. I 2002 fik DALBO Agromek-prisen for en tallerkenharve med integreret såmaskine med begrundelsen „meget stor grad af fleksibilitet og særdeles lave slidkostninger“.



Knivtromlen MAXICUT kommer i sortimentet fra 2009. DALBO udvider produktionsarealet med 2.000 m² og har i dag 12.000 m² under tag.

DALBO opererer på flere og flere markeder - bl.a. Polen, Bulgarien, Serbien, Italien, Rumænien, Spanien og sågar i Chile og Canada. I 2014 fik DALBO igen Agromek-prisen. Denne gang for SNOWFLAKE-ringen der, med sit unikke design, opnår 6 gange så stor styrke som en traditionel Cambridge-ring. I 2015 oprettede DALBO eget salgsselskab i Frankrig.



I 2023 kan DALBO således fejre 75 års jubilæum. Den lille smedie er nu vosket til en moderne maskinfabrik med egne afdelinger i England, Tyskland, Frankrig og Polen - og opererer derudover i 40 lande verden over.

Firmaet beskæftiger i dag ca. 100 medarbejdere.



I 2016 udviklede DALBO det der, på det tidspunkt, var verdens største tromle med en arbejdsbredde på hele 24,3 meter. I 2020 oprettede DALBO eget salgsselskab i England som i dag er DALBOs største marked.

LOVE AT FIRST SIGHT

Torben Kragh har bedriften Stortoft Holstein ved Henne med 500 køer. Dertil hører 750 ha med majs, græs, byg og hvede.

For 10 år siden købte Torben sin første DALBO-maskine – en MAXIROLL GREENLINE 630 – som han stadig har.

Da han stod og manglede en tallerkenharve blev der igen kigget mod de blå redskaber. Torben så POWERCHAIN 800 i aktion og som han selv siger, så var det "love at first sight". Han så den tirsdag og onsdag var den købt.

Valget var nemt. Den er dels nem at indstille og særdeles nem at køre med. Den har stor kapacitet og kan snildt nå 8-10 HA/t. På de 3 dage, hvor Torben har kørt med den, har den da også kørt over 300 ha.

Den laver et rigtig flot stykke arbejde – alle majsstubbe er væltet efter første overkørsel og brændstofforbruget kan holdes på blot 6 l/ha. Torben har også kørt i græs der var sprøjtet ned – efter 2 overkørsler var der etableret såbed.

Torbens forventning til POWERCHAIN er dels at den kan afløse ploven i mange henseender og dels at den kan bidrage til en stor forbedring af CO2-regnskabet.



1948

JEG HAVDE ALTID SAGT, AT JEG IKKE SKULLE HJEM

Kaj Pedersen er søn af DALBOs stifter Henry Pedersen. Henry stiftede Bindeballe Smedje tilbage i 1948 - først noget senere skiftede firmaet navn til DALBO.

Det havde faktisk aldrig ligget i kortene, at Kaj skulle hjem og være en del af sin fars firma, men i 1968, efter endt militærtjeneste, besluttede han sig alligevel for at gøre forsøget – en arbejdsopgave, der kom til at vare 55 år. På trods af tilbud fra en tidligere arbejdsgiver besluttede Kaj at blive – man var så småt i gang med produktion af tromler og aflæsserlifte og havde fået foden indenfor hos et par danske landbrugsmaskingrossister.

Kaj startede som altnuligmand. Han beskæftigede sig både med transport, salg, montage og regnskab. Ikke mindst kørte han egenhændigt al tromlegods hjem fra Slagelse og Holstebro jernstøberier. Der var kun 7 ansatte i firmaet, så man måtte være alsidig. Firmaet var ikke stort. Man servicerede stadig de lokale landmænd og havde også en VVS-afdeling – der dog kun beskæftigede 1 mand. Ingen havde på daværende tidspunkt forudset, at der i 2023 ville ligge en international virksomhed med salg til omkring 40 lande.

Danmarks medlemskab af EF i 1973 fik stor betydning for DALBO. Kaj fortæller at hele branchen fik et løft og der bredte sig en optimisme blandt landmændene. Det var også på dette tidspunkt,

at DALBO blev omdannet til et selskab, hvor Kaj ejede størstedelen af anparterne. Derefter trådte hans kone Margit ind i firmaet. De administrative opgaver begyndte af fylde mere og mere. Senere beskæftigede hun sig med eksportsalg. Man måtte til at sælge uden for landets grænser, hvis firmaet skulle vokse. Margit arbejdede i firmaet i over 30 år. DALBO er blevet et kendt navn i det meste af Europa, og når en lille dansk virksomhed eksporterer til ca. 40 lande, er det ikke kommet uden forudgående arbejde.

Starten på eksporten blev – lidt heldigt – etableret, da man tilmeldte sig AGROMEK-udstillingen i 1975. Det var i øvrigt den første Agromek. Her fik man skabt kontakt til Norge, som i en årrække blev et godt eksportmarked.



Kaj ved modtagelsen af Agromek-prisen 2014.

Siden har DALBO deltaget på utallige udstillinger, såsom Sima i Paris, Agritechnica i Hannover og selvfølgelig Agromek. Næsten hver eneste udstilling har givet nye eksportkunder eller kontakter.

"Rejsen" med DALBO har også budt på udfordringer. "DALBO skulle aldrig have ligget her i Bindeballe", siger Kaj. Det har givet en del udfordringer i forbindelse med udvidelser. Men som Kaj siger, så lykkedes det hele jo alligevel. "Det er helt klart at vi ikke skulle have været her, hvis vi havde kendt udviklingen, men det gør man ikke".

Det var heller ikke helt uden diskussion, da man i '95 besluttede at indskrænke produkt-programmet. Fra da af skulle DALBO ikke længere producere alt fra balle vogne til brændekløvere, men udelukkende fokusere på redskaber til jordbearbejdning. Det viste sig at være en klog og rigtig beslutning.

Noget andet som Kaj fremhæver er medarbejderstaben. DALBO var ikke blevet til det det er uden dygtige og trofaste medarbejdere, der hver dag gør en kæmpe indsats for firmaet. "Nogle er jo næsten ikke til at komme af med igen". Rækken af 25-års jubilare er efterhånden lang og nogle har endda opnået 40- og 50-års jubilæum. Der har også altid været stort fokus på at ansætte lærlinge. "Det er en moralsk forpligtelse at uddanne næste generation – synes jeg".

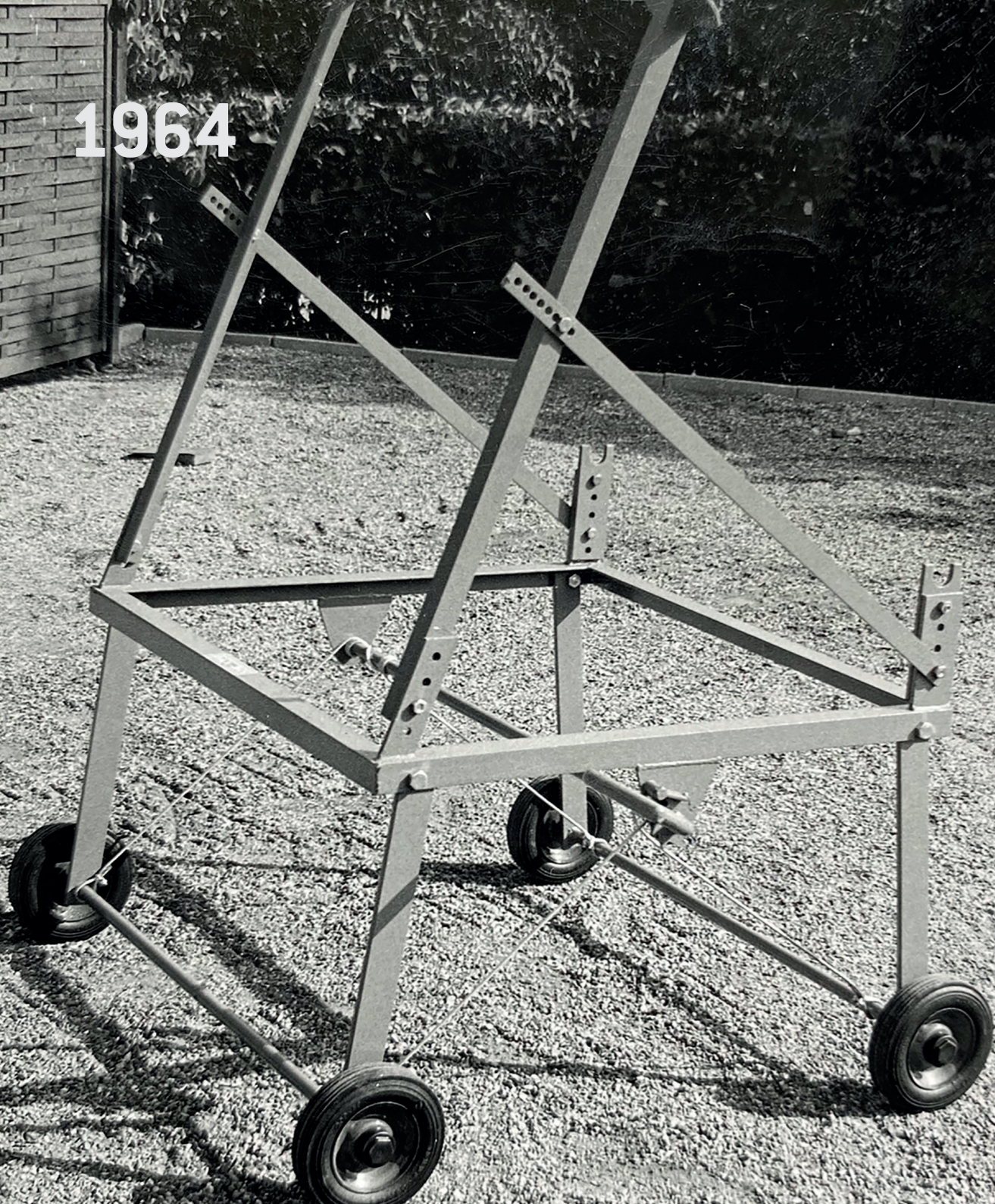


Kaj ved sit 40-års jubilæum i 2009.

Hvis vi kigger i krystalkuglen, så tror Kaj på, at der er en fremtid for DALBO. "Jorden skal dyrkes og der skal produceres fødevarer". Men tiderne skifter og man må som producent følge med udviklingen.

Det var da også en stor beslutning, da DALBO sidste år blev solgt til en italiensk kapitalfond, men som Kaj siger "så har alting en tid - det må man erkende". "Det der er vigtigt for mig er, at DALBO fortsat er i Bindeballe og at arbejdspladserne bliver bevaret. Det ligger mig meget på sinde". Slutteligt tilføjer Kaj: "Det har været en spændende tid, men det har også været en tid med omkostninger. Firmaet er til tider blev prioriteret over familien. Når man vil det her, så er det ikke en 37-timers arbejdsuge - det er en livsstil".

1964



DET ER DEN MASKINE, DER HURTIGST HAR TJENT SIG SELV IND

På Elviggård ved Drejens ved Kolding har Peter Jensen et hønseri med 82.000 høns, der dagligt producerer mellem 73.000 og 77.000 æg.

Peter driver ca. 450 ha med korn - hovedsageligt til eget forbrug. Med et foderforbrug på 11 tons dagligt skal der noget til. Derudover avles raps og byg til salg.

Peters marker er kendetegnede ved både kraftig jord samt store forekomster af sten. Tidligere havde han en MINIMAX 630 og havde et stykke tid kigget efter en afløser til den, men en høstdag gjorde beslutningen meget nem. En sten kom i mejetærskeren og plud-

selig var der ikke så stor tvivl om at der måtte en en tromle til for at forebygge lignende hændelser.

Valget faldt på en POWERROLL 1230, der med sin enorme fleksibilitet egner sig fantastisk til det meget kuperede terræn.

På sin første arbejdsdag kørte maskinen 120 ha og den er blevet brugt flittigt lige siden.

Den har nu kørt tre sæsoner og Peter er yderst tilfreds med det arbejde den leverer. "Det er den maskine der hurtigst har tjent sig selv ind" siger Peter med et smil på læben.



DENNIS HAR FUNDET SIN RETTE HYLDE

DALBOs produktion er beliggende i Bindeballe. Her tegnes maskinerne, alle blå dele fabrikeres og endelig samles de velkendte maskiner. Der er således mange forskellige funktioner, der skal varetages. En af funktionerne er varemottagelse og -forsendelse, som bl.a. varetages af Dennis. Dennis startede som lager- og logistik-elev for snart 5 år siden. Efter 2,5 år kunne han kalde sig lageroperatør og efter endt læretid blev Dennis tilbudt en fast stilling, som han takkede ja til. Det var tilfældighederne, der førte Dennis til DALBO, men en positiv samtale og et godt indtryk af stedet gjorde valget nemt. Her kunne han godt se sig selv.

Dennis beskriver DALBO som en både spændende og meget behagelig arbejdsplads: "der er ingen stress og jag og vi har det godt med hinanden".

Han trives i sin arbejdsdag, som primært består af at sikre hensigtsmæssige arbejdsprocesser på lageret til gavn for både kollegaer og kunder, forsendelse og modtagelse af varer samt losning af lastbiler. Hverdagen byder naturligvis både på udfordringer og sejre. Det kan være frustrerende, når tingene ikke går som de skal, men der findes heldigvis altid en løsning. "Der er selvfølgelig også ting, der kan forbedres, men vi arbejder derhenad" siger Dennis.

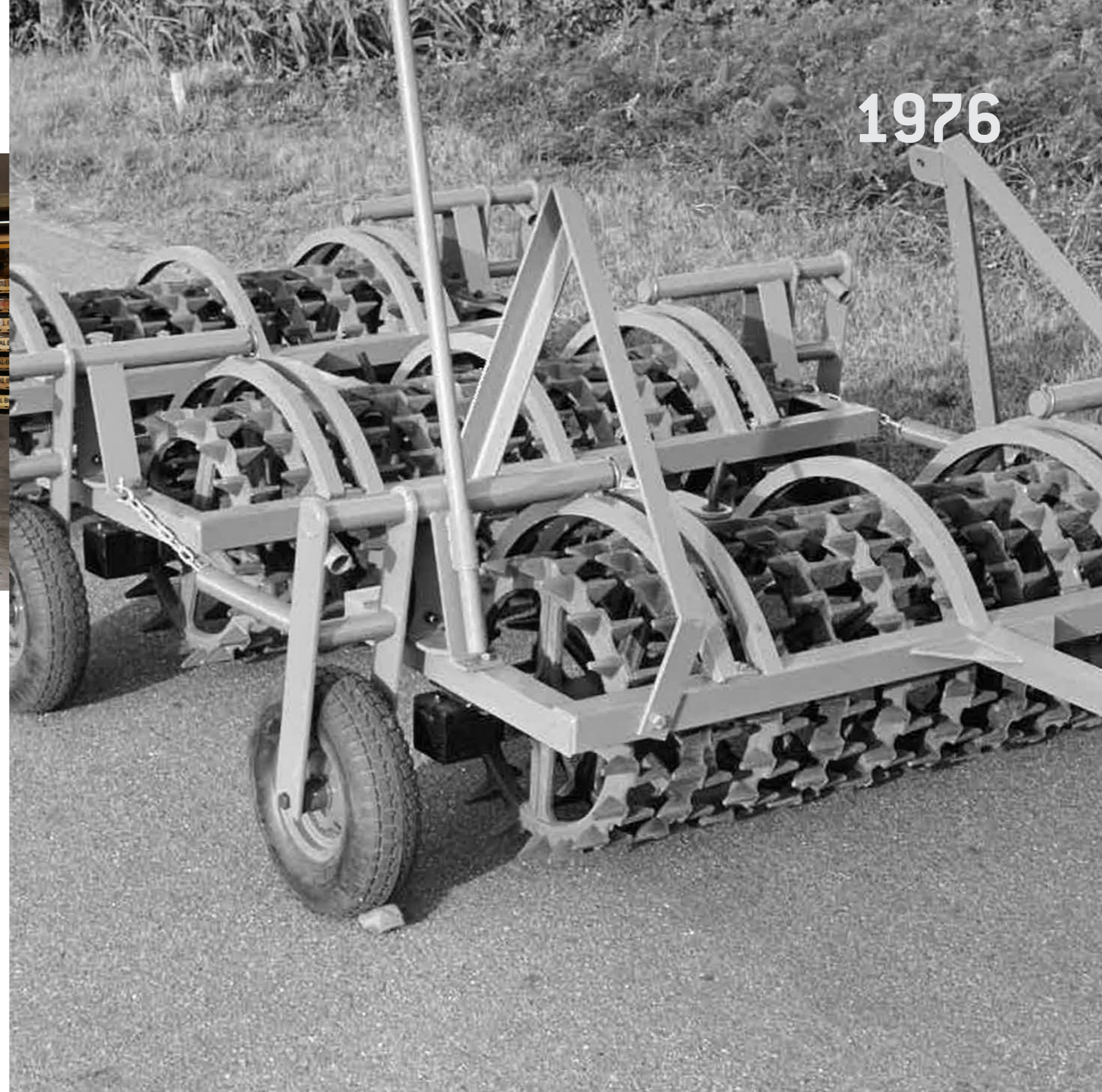
Det var en personlig sejr for Dennis da han fik erhvervet krancertifikat. Derudover har han også



truckcertifikat. Begge dele har åbnet dørene til nogle af de mere udfordrende opgaver, som gør det sjovt at gå på arbejde.

Når man spørger Dennis, hvad der motiverer ham i det daglige, svarer han meget prompte. Det, der betyder noget er de gode kollegaer og den gode tone blandt dem. Derudover sætter Dennis også stor pris på, at sikkerheden vægtes højt samt, at der bliver lyttet til nye idéer, der kan gøre arbejdsdagen mere effektiv. "DALBO er et fantastisk sted at være - det kan varmt anbefales" slutter Dennis og fortsætter indpakningen af en palle med reservedele til Tyskland.

1976



DALBO - OGSÅ EN DEL AF PLØJEFRI DYRKNING

Med et bredt program af tromler, dybdeharver og kædetallerkenharver tilbyder DALBO en række redskaber, som med stor fordel kan anvendes indenfor pløjefri dyrkning og direkte såning. Mange tænker i første omgang tromling og pløjefri dyrkning – det er der ingen synergi i, men sådan er fakta ikke. Med 12 forskellige ringtyper og frontværktøjer såsom strigle og knivtromle, starter tromlens anvendelsesmulighed allerede lige efter mejetærskeren har forladt marken. En jævn fordeling af halm, avne og stubrester er alfa og omega for en sikker etablering af den efterfølgende afgrøde. Til dette anvender flere landmænd allerede en 3-bullet strigleløsning i kombination med en skarpkantet cross-combi-ring. Denne kombination sikrer en fin fordeling, kontakt mellem jord og spildfrø samt en begyndende bekæmpelse af agersnegle. Ønskes det samtidigt at etablere mellem- eller efterafgrøder, kan samme tromle med strigle monteres med DALBO-såudstyr.

Senere i etableringsperioden, og hvis der ønskes en lidt dybere (0-5 cm) og mere opblandende bearbejdning end det som tromle/strigle løsningen leverer, tilbyder DALBO en serie af POWERCHAIN kædetallerkenharver fra 5-12 meter. Det er et enkelt og brugervenligt koncept med minimalt dagligt vedligehold. POWERCHAIN leverer fuld gennemskæring efter stort set alle afgrøde- og jordtyper, og bekæmper effektivt rodukrudd.



En række interne tests hos DALBO viser et dieselforbrug i omegnen af 2,5-3 l/ha. Som til tromlerne tilbydes også her montering af DALBO-såudstyr til etablering af mellem- og efterafgrøder.

Færdsel med tunge maskiner kræver jævnligt en dybere jordløsning før næste afgrødeetablering. Her tilbyder DALBO en TRIMAX-dybdeharve, som kan bearbejde jorden i ned til 30 cm's dybde. TRIMAX er synonym med god opblanding, jævnnende effekt og afsluttende jordpakning, så fugten bibeholdes i det øverste jordlag. TRIMAX kan matche de fleste traktorstørrelser, da serien tilbydes i bredder på 3-6,3 meter, og kan som øvrige DALBO-redskaber monteres med DALBO-såudstyr.

Men nu tilbage til DALBO-tromler, og deres anvendelse ved pløjefri dyrkning. Flere og flere kigger i retning af ikke kun pløjefri dyrkning, men også reduceret jordbearbejdning, hvor der enten etableres næste afgrøde direkte i urørt stub efter en overkørsel med

strigle/tromle eller efter en let tallerkenharvning (eksempelvis med POWERCHAIN). Ved denne dyrkningsform etableres afgrøden med en specialbygget skiveskærs- eller tandsåmaskine, der som oftest laver et flot stykke arbejde. Men alligevel ses der mere og mere et behov for en efterfølgende tromling og gerne med en tromle med høj vægt per meter arbejdsbredde. Begge typer såmaskiner kan skubbe sten ovenpå jordoverfladen. Skiveskærs- såmaskinen efterlader i nogle forhold en åben sårille mens tandsåmaskinerne ofte ikke komprimerer jorden tilstrækkeligt omkring udsæden. Alle tre udfordringer løses enkelt og risikofrit med en tung tromle, der trykker stenene ned, lukker de åbne såriller og komprimerer den løse jord omkring kernerne.



Under våde forhold siges ofte, at tromlen slemmer jorden sammen og bør holdes væk fra marken. Dette er imidlertid ikke tilfældet, når tromlen anvendes i konceptet minimal jordbearbejdning, da de ubearbejdede baner med mange planterester mellem sårillerne bærer tromlen oppe og eliminerer risiko for at slemme jorden til. Men omvendt kræves altså den høje tromlevægt for at få stenene i jorden. Desuden tilbyder DALBO i dag et så bredt program af tromlebredder, at der til enhver plejesporsbredde kan findes en tromlebredde, der rammer plejesporene hver, hver anden, tredje eller fjerde gang.

Så tænker man som landmand pløjefri dyrkning eller minimal jordbearbejdning på sit landbrug, så vil det også være helt naturligt at tænke DALBO-redskaber ind i driften. Der udvikles konstant på redskabsprogrammet fra DALBO for på bedst mulig vis at kunne hjælpe den enkelte landmand med at producere så effektivt og klimavenligt som muligt.

ET GODT SUPPLEMENT TIL MASKINPARKEN

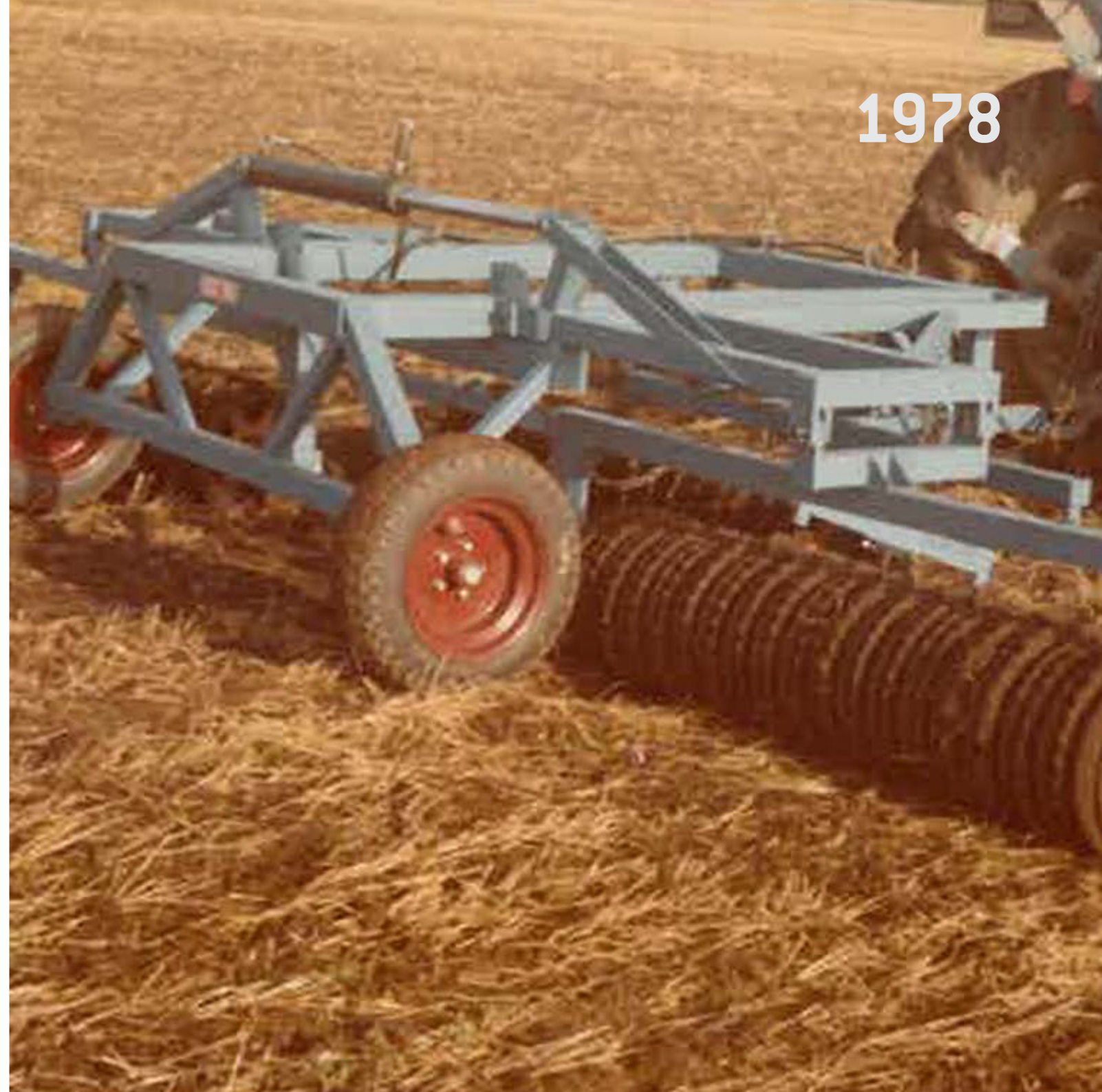
Erik Faber har en planteavlsejendom ved Jelling, hvor han driver 350 ha i et driftfællesskab. Her dyrkes der raps, græs, diverse kornafgrøder – herunder maltbyg og havre til gryn. Derudover dyrkes i perioder hestebønner og specialafgrøder.

Erik havde længe været på udkig efter en harve, der dels kunne bidrage til reduceret jordbearbejdning og dels kunne monteres med sådstyr til udsåning af efterafgrøder. ”Der er efterhånden så mange frister der skal overholdes ift. etablering af diverse mellem- og efterafgrøder, at det bliver vanskeligt at nå, hvis der enten skal ploves først eller køres flere gange for at nå det – særligt hvis vejret også driller”.

Med en TRIMAX med sådstyr bliver det muligt at så efterafgrøder hurtigt og effektivt. Erik har desuden, udover såkassen fra DALBO, monteret et ekstra sæt slanger, således at det bliver muligt at udså to forskellige afgrøder samtidigt vha. fronttanken.

Ved etablering af nogle typer afgrøder, er det heller ikke nødvendigt at plove først. Her er TRIMAXens opblanding tilstrækkeligt til at lave et fint såbed. Der kan både vælges en overlig bearbejdning eller en mere dybdegående hvor pløjesålen løsnes. Erik har valgt at tilkøbe hydraulisk dybderegulering, der let og enkelt muliggør løbende justering af harvedybden alt efter markens beskaffenhed. ”I og med at jeg nemt kan regulere harvedybden efter behov, sparer jeg på brændstoffet. Det gør jeg desuden også i og med, at jeg nogle steder kan spare en overkørsel, når jeg ikke først skal plove”.

Opsummeret er TRIMAX'en et godt supplement til maskinparken. ”Den øger kapaciteten når tiden er knap og er et godt alternativ til ploven, den er let i anvendelse (hvilket har stor betydning i perioder, hvor mandskabet også er knapt) og den efterlader et jævnt og godt såbed” slutter Erik.



BLÅT BLOD I ÅRERNE

Knud Jepsen - også kendt som DALBO-Knud - er en af dem, der har været med på DALBOs rejse i rigtig mange år og inden længe kan han fejre 40 års jubilæum. Knud har været hele vejen rundt og kender hver en afkrog af fabrikken.

Han startede som svejser og blev hurtigt en del af udviklingsarbejdet, hvor han bl.a. lavede prototyper og fikstuerer. I starten gik udviklingen langsomt, men ligeså stille tog tingene fart - produktprogrammet blev bredere og afsætningen blev større.

Med tiden ændrede arbejdsopgaverne sig og kom også til at omfatte montørarbejde, hvilket har bragt Knud rundt i hele verden. Et år præsterede han at have 125 overnatninger udenfor landets grænser. I 2008 blev han produktionschef og det blev til nogle spændende år med stor udvikling og mange nye tiltag. Her arbejdede han blandt andet sammen med sin søn og det var en særlig givende oplevelse at løfte en udfordring sammen som far og søn. Sideløbende arbejdede han med at skabe et forhandlernetværk i Sverige og over tid skiftede han stille og roligt gebet fra produktion til salg - med fokus på Danmark og Skandinavien.

Årene har selvsagt bragt både udfordringer og succesoplevelser med sig. På det personlige plan har de mange rejseaktiviteter krævet en hel del koordinering på hjemmefronten, når familieliv og arbejdsliv skulle gå op i en højere enhed.

Rent arbejdsmæssigt bød finanskrisen på store udfordringer, da produktionen blev reduceret med næsten 50%. 2009 bød dog på en glædelig overraskelse da salget af MAXICUT-knivtromlen virkelig tog fart i Tyskland og der atter kom gang i hjulene på fabrikken - "det var virkelig fedt" siger Knud.

Blandt succeserne nævner Knud også tilblivelsen af POWERROLL-tromlen. I starten var der stor modstand mod disse tromler, som var en storebror til MINIMAX-tromlerne. Besparelsen, som blev opnået ved at gå over til serieproduktion, smittede af på prisen og dermed salget og POWERROLL er i dag gået hen og blevet en bestseller på mange markeder.

Når man har været i den samme virksomhed i så mange år, er det fristende at spørge hvad der motiverer til at tage endnu et år og endnu et år. Til det spørgsmål har Knud flere svar. Dels betyder det gode kollegaskab meget, dels byder hver dag på nye udfordringer - der er ikke to dage, der er ens. Derudover er det spændende at følge den store udvikling, som heldigvis stadig pågår: "Det er jo en mega udvikling DALBO har været igennem i de år og det har været hammer-spændende at være en del af" siger Knud.

Og Knud er bestemt ikke færdig med DALBO. Der venter stadig mange udfordringer, der skal løses, kilometer der skal køres og kunder der skal serviceres.



Vidste du at:

- I 2017 kørte Knud til Hannover på traktor. Det tog 13 timer at tilbagelægge de 460 km.
- Knud har de sidste 35 år gennemsnitligt kørt 25.000 km i DALBOs tjeneste - det bliver til 875.000 km.

DALBO OG REJSEN UD I VERDEN

I dag er DALBO til stede på ca. 40 eksportmarkeder, som tilsammen udgør ca. 95% af DALBOs samlede omsætning. De vigtigste markeder for DALBO ligger i Europa, og DALBO-medarbejdere er at finde på alle store europæiske markeder. Vi har i dag DALBO-personale i Danmark, England, Tyskland, Frankrig og Polen og supporten af markederne rund om i Europa er fordelt mellem disse lokationer.

Fra hovedkontoret i Bindeballe er der salgsmedarbejdere, som arbejder med Skandinavien og Central- og Østeuropa. På de fleste af disse markeder foregår salget via importører i de enkelte lande, som sørger for distributionen af DALBOs produkter. Men der er altid support til kunder og landmænd at hente i Danmark.

Fra Danmark er der ligeledes enkelte oversøiske markeder som bliver supporteret, eksempelvis Japan, Chile & Australien.

DALBO har 5 medarbejdere i England, der tager sig af DALBOs, i dag, største enkeltmarked, det engelske. Første salg til England skete tilbage i starten af 1980'erne og arbejdet med eget salgskontor blev startet i 2010. I dag er DALBO den fortrukne tromleleverandør for størstedelen af de engelske landmænd. Fra England serviceres vi også Irland, New Zealand, Canada og USA.

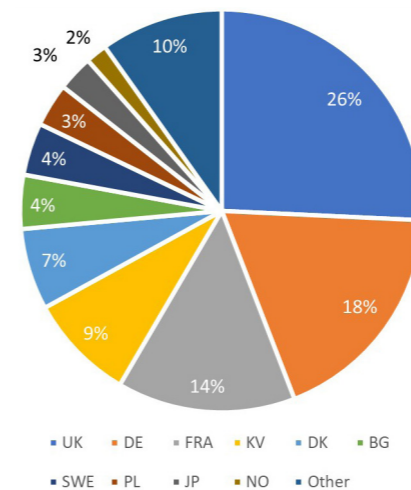
I vores naboland Tyskland arbejder 3 DALBO-ansatte med markederne Tyskland, Østrig og Schweiz. Her har DALBO ligeledes været aktive i rigtig mange år og har siden start-80'erne været fast på det Tyske marked.



I Tyskland har man den længste historie med egne DALBO-ansatte, som går tilbage til 1990'erne. På Europas største landbrugsmarked Frankrig har DALBO været at finde siden 1980, hvor man startede på SIMA-messen i Paris. I dag sørger 3 DALBO-medarbejdere for at servicere og levere tromler og harver til de franske landmænd. Siden udvidelsen af EU har mange danske leverandører kigget mod øst. Det har DALBO også og har siden 2018 haft en medarbejder i Polen, for at kunne yde den rette DALBO-service til vores partnere og landbrugere i Polen.

Men det hele startede ganske stille og hjemmevant. Eventyret med eksporten startede nemlig hjemme i lille Danmark på den allerførste Agromek-udstilling i 1975, hvor man fik etableret en kontakt til Norge og DALBO tog derfra sine første skridt ud i verden. Så man startede hjemmefra og har siden taget skridt for skridt længere og længere ud i verden. Først med nærmarkeder i Europa, men sidenhen så langt væk fra Danmark som Japan, New Zealand, Chile og Mongoliet.

Eksportandelen har over årene haft én retning og det har været opad. Så siden den spæde start i 1975 med det første salg til andre lande end Danmark, så udgør eksporten i dag 95% af DALBOs samlede salg. De store lande er England, Tyskland, Frankrig og Danmark, der tilsammen udgør omkring 65% af den samlede omsætning. Så der er stadig meget potentiale for DALBO at tage fat i.



DALBO har ofte taget del i udvikling af maskiner eller løsninger i samarbejde med landmænd og dermed med den kunde, som sidenhen skal bruge maskinen. Et eksempel er DALBOs MAXICUT, som blev til i et samarbejde med en landmand i Danmark som hjalp med at få konceptet sat i verden.

Seneste skud på DALBO-produktstammen, POWERCHAIN, er blevet til med komponenter fra Australien og i dag samarbejdes der fortsat med leverandøren i Australien om at lave den bedst mulige løsning for en simpel og effektiv øverlige jordbearbejdning.

Men uanset hvor i verden DALBO har bevæget sig hen, har hjørnestenen i DALBOs arbejde altid været, og vil altid være, at vi gør det let at arbejde med DALBO. Vi bestræber os på altid, i alt vi leverer, at sikre at det har en værdi i marken for den landmand der skal køre med DALBOs produkt.

Så vi er med hele vejen fra første samtale om behov hos landmand "jensen" til at maskinen sættes i jorden og den helt rigtige indstilling findes for at opnå det optimale arbejdsbillede og effekt af maskinen. Derfor er DALBO til stede tæt på vores kunder og på landmanden på alle vores markeder. Det vil vi også være i fremtiden. Vi er kun lige startet.

DALBO, i dag, er desuden mere international end tidligere, da vi har internationalt ejerskab, der kan være med til at sikre DALBO et endnu større globalt aftryk.

1981



2 I 1 VINDER VÆRDIFULD TID

Claus Fenger driver gården Vejlskovgaard ved Odder. Her har han 550 malkekøer og driver derudover 400 ha hovedsageligt med majs og græs, men også korn - alt sammen til eget forbrug.

Tidligere har Claus plovet, rotorharvet, tromlet og derefter sået, men både ændringer i udbuddet af maskiner samt tidspres i forårsarbejdet har tvunget ham til at tænke i nye baner.

Jorden på de kanter er meget kraftig, hvilket betød at Claus havde brug for et tungt redskab, der kunne findele de kraftige jordknolde samt afrette og jævne den genstridige jord.

Valget faldt på en ROLLOMAXIMUM 620, som netop er en såbedsharve særligt egnet til kraftig jord. Med valget af ROLLOMAXIMUM har Claus fået 2

redskaber i et og kan gå fra 4 til 3 overkørsler. Det betyder en væsentlig besparelse af tid - en tid som kan være dyrebar når vejrguderne kun giver korte perioder med stabilt vejr.

Nu har Claus kørt med harven i én sæson - en sæson, der både har budt på meget våde og meget tørre perioder, så det er vanskeligt at komme med en definitiv konklusion på harvens arbejde, men "førstehåndstrykket" er, at den laver en flot øverlig jordbearbejdning, der gør det lettere både at så og rense majsene efterfølgende. Derudover retter den jorden flot af og majsene er da også kommet godt og ensartet.

Alt i alt er Claus altså rigtig godt tilfreds med harvens arbejde, men han glæder sig nu til at se hvad den kan udrette i et år med mere normale vejrforhold.



DEN NYE DRENG I KLASSEN

Kædeharver er et meget anvendt redskab i andre dele af verden, men det er en redskabstype, som aldrig har fyldt meget på det europæiske marked. Det forsøger vi at ændre på hos DALBO.

POWERCHAIN leverer, med sin særlige diamantformede konstruktion, en grundig jordbearbejdning. Maskinen er særdeles effektiv når den arbejder i 3-5 cm dybde, hvor den er i stand til at sikre fuld gennemskæring under de fleste forhold. Den er velegnet til at findele planterester såsom kartoffeltoppe, efterafgrøder, og grove stubbe, skabe falske såbede og til at bekæmpe ukrudt, da der ikke pakkes efter bearbejdningen. Det faktum at jorden ikke pakkes gør også at toppene nemmere ruller ned i bunden af furerne ved efterfølgende pløjning. Derudover har POWERCHAIN en stor udjævnende effekt.

Der er rig mulighed for at indstille harven, så det helt rigtige resultat opnås. 5 målepunkter på maskinen samt justerbare støtthjul gør det muligt at foretage trinløs indstilling således at den korrekte arbejdsdybde opnås.

Derudover udemærker POWERCHAIN sig også ved at have lave omkostninger til sliddele - ca. 7 kr./ha. Maskinen er kun udstyret med 8 lejer og levetiden på disse er estimeret til 1000 ha pr. arbejdsmeter. Også dieselforbruget på ca. 3 L pr. ha er med til at gøre POWERCHAIN til en meget omkostningseffektiv maskine. Tilvælges sådstyr kan POWERCHAIN desuden bruges til at udså efterafgrøder, hvorved der spares en overkørsel.

POWERCHAIN fås i dag i en version med en arbejdsbredde på 8 meter, men både 5 og 12 meter er lige på trapperne. Hermed bliver programmet komplet og der kan fås en kædeharve til både den lille som den noget større bedrift.



2023



DALBO®

DALBO A/S

Bindeballevej 69

DK -7183 Randbøl

Tel +45 75 88 35 00

E-mail info@dalboagro.com

www.dalboagro.com



Følg os på www.facebook.com/dalboagro



Følg os på www.instagram.com/dalboagro

MADE IN  DENMARK