

# Maskinerne bliver større - og så kniber det med plads

## Haderup Auto- og Maskinforretning er i pladsknibe og vil gerne udvide - eller flytte

- Vi mangler plads!

Den kendsgerning dukker op adskillige gange fra både Jens Jørgen Jensen og Knud Erik Jensen, far og søn - og indehavere af Haderup Auto- og Maskinforretning. Et besøg i virksomheden i Nørregade i Haderup efterlader ingen tvivl om, at det er rigtigt - og heller ingen tvivl om, hvad årsagen er:

- Landbrugets maskiner og traktorer er blevet meget større med årene og fylder derfor meget mere, når vi skal have dem ind til reparation, fortæller Knud Erik Jensen. Samtidig er der med årene sket en ændring i sammensætningen af kundemassen:

- Da jeg overtog forretningen i 1978, var opgaverne nogenlunde ligeligt fordelt mellem autoreparationer og reparationer af traktorer. I dag har vi én mand beskæftiget med autoreparationer og fire, der arbejder med traktorer og landbrugsmaskiner, fortæller Jens Jørgen Jensen i det sammenpressede værksted.

Egentlig er der arbejde nok til flere hænder i forretningen - men der er ikke plads til dem. Derfor overvejer far og søn i dag flere muligheder for at udvide og lægge om. Man har således i en halv snes år ejet den tidligere kartoffelcentral syd for Haderup, der senest har rummet en ormekultur - og har tilladelse til at lave det om til værksted her.

Inden det spring tages, overvejer man også at få sat en hal op på den nuværende forretningsadresse i Haderup, hvor man kan få nogle af de store landbrugsmaskiner under tag i forbindelse med reparationerne:

- Hovedparten af landbrugsmaskinerne kommer jo i sommerperioden, så derfor vil vi kunne klare os med en koldhal, der samtidig vil give den fornødne aflastning af det nuværende værksted. Det er ikke rationelt, at vi mange gange skal flytte rundt med adskillige traktorer og maskiner for at kunne komme til at arbejde med dem - og det er heller ikke optimalt, at biler skal repareres så tæt på det sted, hvor vi arbejder med de store maskiner, siger Knud Erik Jensen.



### Mere tid til salg

Firmaet har været Case-IH forhandler i 26 år men sælger i dag McCormick traktorer og har derfor stor ekspertise i begge mærker. Desuden sælges alt inden for landbrugsmaskiner. Over nettet sælger man i princippet nye og brugte traktorer og landbrugsmaskiner over hele landet. Men det solide forretningsgrundlag har man i nærområdet i en radius på omkring 40 km. fra Haderup. Her er der mange landmænd, firmaet har handlet med gennem mange år.

Jens Jørgen Jensen er også firmaets sælger:

- Men jeg ville gerne ha' lidt mere tid til den opgave. Når vi bliver presset på grund af den manglende værkstedsplads sker det imidlertid mange gange, at jeg må gi' en hånd med på værkstedet, og den tid går jo fra salgsopgaverne, fortæller Jens Jørgen Jensen, der bruger aftnerne og weekenderne til at klare firmaets papirarbejde vedr. salg og værksted.

For de fleste landmænd er det i dag planlagte beslutninger, når man investerer i en ny maskine eller en ny traktor:  
- Men der er da også stadig nogle hurtige beslutninger omkring et køb, hvis eksempelvis en reparation vil blive for kostbar i forhold til at investere i en ny maskine, fortæller Knud Erik Jensen.

For både far og søn gælder det, at hovedinteressen ligger indenfor landbrugssektoren. Det er imidlertid ikke ensbetydende med, at man vil kvitte auto-delen.

Tværtimod:- Vi har talt meget om, at det kunne være ønskværdigt med en medarbejder eller kompagnon, der er interesseret i bil-delen af forretningen, så vi også kan styrke den, fortæller Knud Erik Jensen.

### **Tanken er skiftet**

Gennem mange år har der hørt en benzintank med tilhørende kiosk til forretningen i Haderup. Da stod der Shell på tankene. Nu står der i stedet Tanken men det er stadig Shell der leverer brændstof, det er en automattank og kiosken er lukket. Det er der flere årsager til:

- Vi stod overfor investeringer i størrelsesordenen 600 - 700.000 kr., hvis vi skulle fortsætte som Shell-forhandler - samtidig med, at vi også skulle påtage os mere arbejde med at søge godkendelser, vedligehold osv., fortæller Jens Jørgen Jensen.

Samtidig var det et problem at finde afløsere over 18 år til kiosken, for de unge flytter på kollegium i byerne forbindelse med deres uddannelse. Det betød, at min hustru, Inger Marie, gennem mange år havde 60-70 timer om ugen i kiosken og det stod det økonomiske udbytte ikke rigtigt mål med.

Jens Jørgen Jensen fortæller, at benzinsalget er faldet siden skiftet - man har jo mistet de kunder, der kører på Shell-kort - men det økonomiske udbytte er faktisk blevet bedre:

- Men der var altså også en investering på omkring 400.000 kr.. i forbindelse med skiftet, som gerne skulle dækkes ind, slutter Jens Jørgen Jensen.