

# DEN LOKALE SMED

## der gik ud til hele verden

En ung smed åbnede forretning for at reparere de lokale landmænds hestetrukne maskiner. Nu producerer Egedal maskiner til juletræer, planteskoler og gartnerier over det meste af verden. Der er især to forklaringer på succesen: Manuelt arbejde er dyrt i Danmark og tæt samarbejde med kunderne om at skræddersy maskinerne til netop deres behov.



MARTIN EINFELDT,  
KOMMUNIKATIONSRAÅDGIVER

Den unge smed Holger Jensen kunne umuligt have gættet, hvor det ville ende, da han i 1934 åbnede Egebjerg Smedie & Maskinforretning nord for Horsens.

Ideen var at reparere de lokale landmænds hestetrukne selvbindere og såmaskiner. Virksomheden begyndte også at handle med kværne, malkemaskiner og andet grej til landbruget, og den klarede sig igennem både 1930'ernes krise og verdenskrigen.

Så tog historien en drejning.

### Planteskolemaskiner blev en guldåre

I 1946 åbnede gartneren Erling Graven planteskole i Hansted, tæt på smeden.

- Gravens Planteskole havde alt. Nåletræer, frugttræer, roser, alt havde de, og de havde behov for maskiner til alle deres forskellige produktioner, fortæller Niels Fogh, salgsdirektør i Egedal Maskinfabrik (som smedeforretningen senere kom til at hedde). En planteskoles eneste specialredskab dengang, var en priklespade. Så Erling Graven foreslog Holger Jensen at udvikle maskiner, der kunne overtage noget af det manuelle arbejde.

Det første resultat stod klar i 1948: En hestetrukken furemaskine, som kunne lave riller i stedet for priklespaden. Så kom en planteløfter, renholdelsesmaskiner og såmaskiner.

- I 1950'erne kom traktorerne, og så gik det stærkt med liftophængte maskiner og redskaber til planteoptag, med større plantemaskiner og med eksport til Tyskland. Nord for Hamburg lå 600-700 planteskoler, og det var nemt at lave forbindelser til dem.

Holger Jensen døde midt i succesen i 1957, og virksomheden blev overtaget af sønnen Henning, som selv var udlært som smed i den.



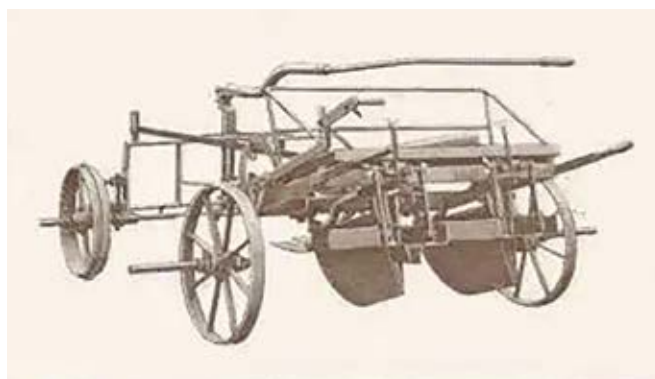
Holger Jensen (1898-1957).

Fremgangen fortsatte for planteskolemaskinerne, og i udlandet lagde man mærke til, hvor konkurrencedygtige danske planteskoler var blevet gennem mekaniseringen. I hælene på tyskerne kom kunder fra Norge, Sverige, England, Frankrig, Holland og Belgien. I 1960'erne også øst-europæiske lande som Polen og Jugoslavien, og eksporten gik oversøisk til USA, Canada, Korea, Australien og New Zealand.



Erling Graven (1910-1988)

- Samarbejdet med Erling Graven og hans planteskole fortsatte, og det var guld værd, forklarer Niels Fogh. Planteskolen og andre kunder kom med ideer og opgaver, Egedal Maskinfabrik udviklede maskinerne, og prototyperne blev testet hårdt på planteskolen, inden de blev markedsført.



Egedals første furemaskine



Egedal Furemaskine A. Foto fra fabrikkens første engelsksprogede katalog, 1963.



Holger Jensen (1898-1957).

Henning Jensen selv var meget, meget forudseende, mener Niels Fogh:

- Han lavede tidligt selvkørende plantemaskiner. Man kunne ikke få traktorer, som kørte langsomt nok. For at plante med 5 cm afstand, skulle de kunne køre helt ned til 500 meter i timen, og ingen traktorer kunne det. Så lavede han en selvkørende plantemaskine med en gammel folkevognsmotor på benzin.

- Han lyttede til kundernes behov, og han tog til udlandet for at se på andres ideer.

**Den rigtige plante  
På det rigtige sted  
På det rigtige tidspunkt  
Til den rigtige pris**





Henning Jensen døde ung i 1970. Hans enke Ellen Jensen kørte virksomheden videre og ansatte ingeniører til at styre produktionen og fortsætte udviklingen af maskiner. I 1975 modtog Egedal Maskinfabrik Kong Frederik den 9.'s hæderspris for fortjenstfuld indsats for dansk eksport.

Ellen Jensen solgte Egedal Maskinfabrik i 1988. Den har skiftet ejere nogle gange siden, og herunder har Niels Fogh været medejer. Fabrikken ejes nu af Allan Koed Pedersen.

### Ind i juletræerne

- Dengang var vi stadig 80-90% på planteskoledele. Så begyndte vi så småt på juletræer, først og fremmest plantemaskiner. Vi arbejdede en del sammen med T. H. Thomsen i Padborg. Vi har altid fulgt strategien om at arbejde tæt sammen med vores kunder, og den dag i dag laver vi specialudviklede maskiner til kundernes individuelle behov.



Egedal Maskinfabriks ejer og direktør Allan Koed Pedersen (tv.) og salgsdirektør Niels Fogh.

- Vi gik for alvor ind i juletræer i 1997 med netmaskiner og portaltraktorer. Der var opbrud i planteskolebranchen, mange lukkede, og nogle få blev større. Vi ønskede et nyt ben, og det gav en fin sæsonfordeling med et marked om efteråret.

*“Vi har altid fulgt strategien om at arbejde tæt sammen med vores kunder”*

På det tidspunkt var den danske juletræsbranche allerede stor. Og den var under forandring.

- Flere landmænd gik ind i produktionen, og en mark er et andet og nemmere plantebed end en skov. Der er ingen stød, man kan plante i flere rækker samtidig, og større arealer kan plantes til på én gang. Så der var gode muligheder for endnu mere mekanisering.

- Vi var sikre på, at maskiner til juletræer også ville blive en god eksportartikel. Vi eksporterer nu 90% af det vi laver, og vi kommer til at rykke med, når produktionen rykker sydpå i Europa. I Danmark er det bremset op, men på et eller tidspunkt vender det også her.

- Vi gør meget for selv at være i kontakt med markedet. Vi har lokale agenter og forhandlere i England, USA, Canada, Polen, Tjekkiet, Kroatien. Vi kommer rundt i hele verden, bortset fra Sydamerika.

*Hvordan kunne en lille østjysk smedeforretning blive verdensomspændende?*

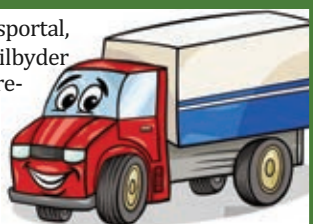
- Fordi manuelt arbejde er så dyrt i Danmark, og sådan har det været længe i sammenligning med udlandet. Landbruget, hele branchen, skulle finde metoder til komme rundt om det problem. Det har man ikke skullet i f.eks. Tyskland, Østeuropa og USA, hvor der er masser af billig arbejdskraft. Da vi begyndte i Polen, sagde kunderne ”der står 40-50 folk herude hver morgen for at arbejde for et lille beløb, vi skal ikke købe nogen maskiner”. Det er anderledes nu, heldigvis.

## christmastree-trading.com

Danske Juletræer har en markedsportal, som både øger din synlighed og tilbyder en unik mulighed for at sælge varepartier internationalt.

Portalen – der udbydes på fire sprog - har ca. 2.500 besøgende hver måned.

Opret/tilret din profil nu så du er klar til nye eksportkunder.



- Derfor har Danmark altid været langt fremme i den teknologiske udvikling.

- Og så er der det typisk danske med samarbejde: Denne virksomhed startede med, at en planteskolemand går til naboen som er smed og fortæller, hvad han har brug for, og så går udviklingen i gang. Der er en kort beslutningsvej fra den, som skal bruge noget, til den som skal producere det. Sådan er det også i dag. Vi arbejder tæt sammen med vores kunder for at udvikle netop det, som de har brug for. Så ideerne kommer i høj grad fra dem, fra Europa, fra hele verden. Vi skal samarbejde med vildt fremmede mennesker.

*Hvad bliver det næste store i juletræsmaskiner?*

- Alt hvad der hedder mekanisk ukrudtsbekæmpelse. Det er nummer 1, og det bliver det ved med at være. Det er den grønne dagsorden. Når kunderne beder om usprøjtede træer, så er det bare om at levere varen. Tyskland og Frankrig er måske lidt længere fremme med det. 🇩🇪



## NOBILIS PYNTEGRØNT KØBES

Færdig bundter i hele træk  
med 12 paller á 220 bdt.

leveres i oktober

og

Selvklip kulturer, alle højder  
og aldre har interesse

– Jylland & Fyn

Henvendelse til:



Michael Lyneborg 40 33 07 86

Morten Frisk 26 19 07 85

**Lyneborg Grønt ApS**

86 49 26 00 . hzf@lyneborg.as