

Her er ikke noget kaos i f

Hans Jørgen Hygum har handlet med brugte entreprenørmaskiner i over 30 år - nu er to døtre og en svigersøn sat i sving

BRUGTGREJ

Af Bjarne Madsen

Opskrift til iværksættere med interesse for entreprenørmaskiner: Kør rundt og find en, der vil sælge en maskine. Kør derefter rundt og find en, der vil købe den.

- Sværere behøver det altså ikke at være. Og nu har jeg da levet af det i godt 30 år, konstaterer Hans Jørgen Hygum.

Nu arbejder han målbevidst på at gøre sig selv mere og mere overflødig. Det går også ganske fortrinligt. Chefen hos HJH Maskiner i Stubbæk ved Aabenraa er ikke længere ham, der har lagt initialer til firmanavnet. Hans Jørgen Hygum har overladt tøjlerne til datteren Mia Spanggaard Hygum. Bogholderiet tager hans anden datter, Rikke Spanggaard Hygum sig af sammen med fru i huset, Gerda Spanggaard Hygum.

Fokus på Volvo

I HJH Maskiners organisationsdiagram er Hans Jørgen Hygum rykket fra den nu totalt kvindedominerede administration til salg, hvor han sidder ansigt til ansigt med svigersøn Finn Marott Bossen.

Men der er såmænd også rigeligt at se til. HJH Maskiner har altid været ensbetydende med brugte entreprenørmaskiner og med et helt særligt fokus på Volvo.

- Vi har landets bedste udvalg i brugte Volvo-maskiner. Mest gummihjuls-læssere. Som regel har vi omkring 100 maskiner på

lager, og der er løbende udskiftning af sortimentet, fortæller Hans Jørgen Hygum.

- Vi sælger løbende ganske mange store entreprenørmaskiner. Volvo er vores speciale, og vi har gode kontakter rundt omkring, så vi altid kan skaffe både konkrete maskiner og reservedele. Krisen er vi sluppet heldigt igennem. Det kan vi takke vore kunder for. Vi har en bred og alsidig kundekreds, og generelt er maskinkunderne også sluppet godt igennem kriseårene, siger Hans Jørgen Hygum.

Køber efter beskrivelse

- 80 procent af de maskiner, vi køber og efterfølgende sælger igen, er fra kontakter, vi har haft i mange år. Godt 30 år i branchen giver et bredt net. Når kunder køber maskiner hos os, er det ikke altid, de har set maskinen, før vi har en handel. Ofte sker det ud fra vores beskrivelse af maskinen. Vi får vore maskiner fra faktisk hele Europa, og der er altid tale om nyere, brugte maskiner, der ikke kræver den store klargøring, fortæller Hans Jørgen Hygum.

Det var i 1982, Hans Jørgen Hygum etablerede firmaet HJH Maskiner. Forinden havde han været ansat som maskinsælger i et firma, som imidlertid måtte dreje nøglen rundt.

- Så var det jo, at jeg brugte opskriften med at finde en, der ville sælge en maskine og derefter finde en, der ville købe den. Det er jo den grundlæggende visdom i at handle med maskiner, konstaterer Hans Jørgen Hygum med et grin.

Fremtiden på julebordet

Det er manden på naboskrivebordet så i fuld gang med



En chef og en forhenværende chef. Mia Hygum har taget tøjlerne i HJH Maskiner, og farmand Hans Jørgen Hygum har sluppet dem og forsøger nu dagligt mere end 30 års erfaring, kontakter og netværk, når der skal handles brugte entreprenørmaskiner.

at lære. Svigersøn Finn Marott Bossen har en fortid med aktiehandel i København, hvor han boede sammen med Rikke Hygum i en halv snes år. Da familien var samlet i julen 2007, kom der andet på bordet end julemad. Nemlig planerne for, at både Mia og Rikke og Finn skulle træde ind i familiefirmaet.

- Det havde ligget i luften i mange år, at jeg skulle overtage firmaet med tiden, fortæller Mia Hygum, som er solidt funderet til maskinhandel over grænserne. Hun har tidligere opholdt sig i Bordeaux i Frankrig,

hvor hun læste både engelsk og fransk. Søster Rikke har foruden i København også boet fem år i London.

Og ganske ofte er der brug for sprogkundskaberne. Henvendelser om maskiner kommer både i form af e-mail og på telefonen, såvel fra Danmark som rundt om i udlandet.

- Mange ser på vores hjemmeside, at vi har en maskine, de kan være interesseret i. Det er da hændt mere end én gang, at der pludselig en aften står en udlænding ude på pladsen og gerne vil se på en maskine. Så finder vi naturligvis ud af det, selv om det måske er lidt over lukketid, siger Hans Jørgen Hygum.

Hestekræfter afløser

Foruden familiens fem medlemmer, har HJH Maskiner også to værkstedsfolk på lønningsslisten. De tager sig udelukkende af klargøring, når der kommer nye brugte maskiner ind. Når der efterfølgende skal foretages reparationer ude hos kunder, be-

gjører firmaet sig af en fast stab af servicefolk, der er lavet aftaler med.

De mange brølende hestekræfter i de store entre-

prenørmaskiner har i øvrigt afløst andre hestekræfter på ejendommen i Stubbæk. Tidligere drev familien Hygum også et hestestutteri med op



Datter Rikke og svigersøn Finn boede i København, da familien i 2007 samledes til jul på ejendommen på Gl. Kirkevej ved Stubbæk syd for Aabenraa. Her blev planerne lagt for, at parret skulle vende hjem til Sønderjylland og blive en del af familiefirmaet HJH Maskiner.



Familien



for dag at gøre sig selv mere og mere undværlig. Men det er stadig godt med

til et halvt hundrede heste. - Det tog for meget tid, så vi droppede stutieriet i 2008. Vi har stadig heste, men slet ikke i det omfang,

vi havde tidligere. Nu er det nogle få gode dressurheste, og både jeg og Rikke rider da en tur hver morgen, siger Mia Hygum.



Familiefirmaet HJH Maskiner tager en slapper på terrassen. Fra venstre chefen, Mia Hygum, søster og bogholder Rikke Hygum, far og grundlægger af både familien og firmaet Hans Jørgen Hygum, som nu udgør salgsstyrken sammen med svigersøn Finn Marott Bossen.

Udlejer køber stort ind

Trods en presset byggebranche præget af hård konkurrence leverer G.S.V. Materieludlejning for andet år i træk et solidt resultat. Firmaet har købt stort ind af blandt andet dieselgeneratorer

ÅRSRESULTAT

Af Torben Sigh
sigh@licitationen.dk

G.S.V. Materieludlejning A/S kan i disse dage se tilbage på endnu et succesfuldt regnskabsår, hvor den landsdækkende materieludlejer har trods de konjunkturelle udfordringer, der præger byggebranchen. GSV kunne således for nylig offentliggøre et bundresultat for regnskabsåret 2012/2013 med et overskud på 18,4 mio. kroner før skat, hvilket er en pæn stigning sammenlignet med 2011/2012, hvor overskuddet lå på 9,9 mio. kroner.

Dan O. Protin, der er adm. direktør hos GSV, er tilfreds med de positive økonomiske resultater, som han mener skyldes flere faktorer:

- At vi har klaret os godt i forhold til de svære markedsbetingelser, som vi er oppe imod, skyldes først og fremmest et øget fokus på lønsomhed og ikke mindst en løbende tilpasning til det marked, som vi opererer i. Derfor har vi aldrig været bange for at udvikle vores forretning - dog hele tiden ud fra devisen om, at sikker forretningsudvikling er god forretningsudvikling, udtaler han.

Stærkt fokus

Det stærke fokus på udvik-



Produktchef hos GSV, Henrik Christiansen her sammen med Frank Christiansen fra Atlas Copco. (Foto: Sigh)

ling af forretningen har fortrinsvis ført til en række omfattende organisationsændringer, der har indebåret en optimering af virksomhedens sektorer. Resultatet har blandt andet været en mere veldefineret ansvarsfordeling samt en smidigere og mere effektiv varetagelse af udlejning såvel som vedligeholdelse af virksomhedens materiel, hvilket ifølge Dan O. Protin har ydet et markant bidrag til den øgede omsætning og indtjening:

- Gennem vores omstruktureringer har vi haft stor succes med at lade strategien om øget lønsomhed gennemtrænge hele organisationen, og det afspejler sig i den genererede omsætning pr. medarbejder, som er steget med 15 procent. Samtidig er vi gået målrettet efter at styr-

ke virksomheden i forhold til personel såvel som materiel, hvilket har ført til 16 nyan sættelser og ikke mindst investeringer på 80 mio. kroner i nyt materiel, forklarer han.

Med udsigt til en ny afdeling i Rødby, der åbner i starten af 2014, er forventningerne til det kommende år høje hos GSV.

14 fra Atlas Copco

- Vi har netop købt 14 dieselgeneratorer fra firmaet Atlas Copco Construction Technique Scandinavia, og lidt senere ankommer to større kompressorer, som vi også har købt, siger produktchef i GSV, Henrik Christiansen, der sammen med produktchef Frank Christiansen fra Atlas Copco gennemgår maskinerne, som allerede er leveret. Ge-

neratorerne er i størrelsen fra 30 kVA til 100 kVA med fjernbetjent start/stop, og spildfrie. Desuden har de en ekstern tank-option og de små modeller er af Hard-Hat typen. Alle maskiner lever naturligvis op til de seneste Tier 3B-krav.

Reparation og service

Dieselmotorer
Generatoranlæg
Kompressorer
Minigravere/-dozere
Entreprenørmaskiner
Osv.

Vores speciale er
CUMMINS og DEUTZ

Birger Foss

40 18 56 64

E-mail: 1@bfoss.dk
www.bfoss.dk

BE

MASKINUDLEJNING.NU
MAIL@MASKINUDLEJNING.NU
+45 21 69 08 42
+45 46 40 42 62

VI FLYTTER JORD OG HOLDNINGER

Når man udlejer entreprenørmaskiner er det ikke blot et spørgsmål om at have det rigtige materiel. Det er også et spørgsmål om, hvordan man behandler sit materiel - og sine kunder. Det har vi ganske særlige holdninger til!



BRAMSNÆS ENTREPRENØRMASKINER APS
ved Jesper Jensen