

J. Hundahl bliver full-line forhandler for AP- og Kimadan-gyllevogne og Thyregods produktprogram

J. Hundahl har besluttet sig for at indlede et samarbejde med de to søsterfirmaer AP-K og Thyregod. Derved forøges deres produktprogram med AP Gyllevogne og Kimadan gyllevogne samt de kendte TRV-radrensere, udvalgte TIM-vogne, stensamlere, koste og andre nicheprodukter.

Samarbejdet markeres ved J. Hundahls åbent hus arrangementer den 25. og 26. februar, hvor kunderne kan se nærmere på nogle af produkterne.

Søren Hundahl, der er medejer af J. Hundahl, ser meget frem til samarbejdet, for man har i længere tid været på udkig efter en leverandør til gyllesegmentet, og som så ofte før lå løsningen lige for. "Vi har en strategisk beslutning om at ville sælge og servicere gylleudstyr i vores forretning. Men hele det forretningsområde er ved at glide os maskinforhandlere af hænde som følge af den store omrokering og centralisering, der har været på gyllemarkedet i Danmark.

Vi mener, at kunderne sætter pris på lokalt nærvær, hurtig service og fornuftige handler. Derfor er vi glade for at kunne tilbyde AP Gyllevogne, Kimadan-vogne, gylleomrørere og pumper til vores kunder. At vi så også får AP gylletrailere og et nærmest komplet sortiment af dansk fremstillede gyllepumper ind i vores sortiment er et ekstra plus".



J. Hundahl glæder sig over, at gyllepumper bliver en del af J. Hundahls sortiment, for firmaet har mange kunder i forskellige brancher, der anvender pumper. Specielt glæder det dem, at hvis kunderne har nedbrud, så kan AP-K i særtilfælde bygge en ny, kundespecifik løsning på 24 timer!

Langvarige samarbejdsrelationer er en fordel for alle

For J. Hundahl er samarbejdet med AP-K og Thyregod noget, der påbegyndes efter grundige overvejelser, for den traditionsrige maskinforhandler ønsker kun at satse på langvarige relationer. Firmaet har flere gange prøvet at arbejde hårdt med at opbygge forhandlinger, afholdt demoer, uddannet folk osv. og

efter et par år laver producenten så sin strategi om over natten – og så er det arbejde spildt. "Det er ikke kun ærgerligt rent forretningsmæssigt, men også træls for vores medarbejdere, der har knoklet for at få tingene til at lykkes", påpeger Claus Sørensen, der også er en del af ejerkredsen om J. Hundahl.

Han mener i øvrigt også, at AP-K er inde i en spændende udvikling med både avancerede AP Gyllevogne og lidt enklere men kraftigt opdaterede KIMADAN gyllevogn. Han tror, der er behov for begge typer og glæder sig til at præsentere det for firmaets kunder – eller rettere sagt byde mærkerne velkommen tilbage, for de har for år tilbage været en del af J. Hundahls sortiment.

"Hos J. Hundahl har vi i en menneskealder serviceret lokale kræfter med maskiner i den rette kvalitet. Med tiden er området blevet større, og vi har fået flere afdelinger, men vores DNA er stadigvæk målet om et vedvarende samarbejde med kunden – det kommer nemlig alle til gode."



Pumpeværkstedet i Thyregod syner ikke af så meget. Til gengæld er det bemanded af kompetente medarbejdere, der kan bygge pumper efter ordre med meget kort reaktionstid, hvis kunderne har behov for det.

Han tilføjer, at noget lignende gør sig gældende i forhold til firmaets leverandører. De langsigtede relationer fremmer forståelsen for hinanden og skiftende behov. Derfor skal der en hel del til for at blive leverandør til J. Hundahl, men mulighederne i produktprogrammet og et tæt samarbejde med en dansk producent har altså åbnet døren for Thyregod og AP-K.

En markant milepæl for AP-K og Thyregod

“For os er det en stor ting, at J. Hundahl har valgt at satse på os som full-line leverandør”, fortæller Jens Christian, som er adm. direktør for både AP-K og Thyregod. “Vi har en strategi om at ville være gode til at udvikle og producere maskiner og bakke op om regionale og lokale distributører i deres salg og

servicearbejde. Vi har nogle kompetencer, de har nogle andre, og i tæt samarbejde kan vi matche kundernes behov for gode maskiner og lokal, hurtig service”.

Han glæder sig over, at J. Hundahl har vurderet, at man vil satse på AP-Gyllevogne og Kimadan – og dermed også på AP-K som firma. “Vi står på et fundament af stærke ejere, gode produkter og en global salgsstrategi med lokale forhandlere i fokus, og efter et års oprydning- og udviklingsarbejde går vi nu for alvor i markedet”.

“Vi besluttede tidligt, at salget skal ske gennem forhandlere, og vi har et mål om at udvikle salget over hele Europa, hvilket vi kun kan gennemføre, hvis vi har lokale samarbejdspartnere som kender kunderne og deres behov. Desuden er vi ikke og bliver ikke eksperter i at håndtere brugte maskiner. I al sin enkelthed vil vi fokusere på udvikling, produktion, distribution og support af vores forhandlere, mens vores forhandlere skal have fokus på lokale kunder, salg, god service og brugte maskiner.”



Det seneste år er brugt på at få etableret komponentproduktion i Ukraine, montage og overfladebehandling i Danmark, indhente erfaringer, opstarte produktion og ikke mindst få gang i udviklingen, men nu er der stor aktivitet i samlehallen i Thyregod, for brikkerne er faldet på plads.



Thyregods TRV radensere leveres fra 4,5 til 12 m med eller uden kamerastyring. Thyregod har også en robust model til kartoffelavlere, og da J. Hundahl i forvejen sælger ROPA-kartoffeloptagere, er her også et godt match på det område.