

Førende koblinger til kunderne



Lyn- og multikoblinger af højeste kvalitet fra den anerkendte producent FASTER er nu en del af Hydra-Grenes sortiment. FASTER har siden 1978 produceret over en halv milliard koblinger og tilbyder et bredt udvalg til blandt andet agro-markedet og entreprenørbranchen.

Efter to møder og et besøg på fabrikken i Italien var Hydra-Grene i efteråret 2010 klar til at tilbyde koblinger fra verdens førende producent, FASTER. Med 60 års erfaring og et bredt sortiment matcher FASTER behovet hos Hydra-Grenes kunder. Den italienske producent, der er kendt for løbende at investere massivt i innovation og produktudvikling, har især fokus på agro-markedet. Virksomhedens lynkoblinger er monteret på hovedparten af alle nye traktorer.

Nem forbindelse i én arbejdsgang

Via samarbejdet med FASTER har Hydra-Grene også fået et bredt udvalg af de populære multikoblinger, MultiFaster, i sortiment. Produkterne forbinder hydraulik og elektriske forbindelser i én arbejdsgang – uden oliespild, og uden at luft slipper ind i systemerne, når hurtigkoblingerne samles og adskilles. MultiFaster, der fås i forskellige varianter med op til otte hydraulikudtag, kan anvendes til landbrugsmaskiner, entreprenørmaskiner og kraner.

Tilbyder næsten alle tænkelige modeller

"Vi har oplevet en stor interesse for MultiFaster, siden vi for et år siden fik produkterne i sortiment. Derfor har vi udvidet, så vi i dag er førende i et meget bredt produktprogram. Både når det gælder lynkoblinger og multikoblinger fra FASTER, tilbyder vi næsten alle tænkelige modeller, som sidder originalt monteret på traktorer" siger Søren Nielsen, Sales Manager i Hydra-Grene.

Han tilføjer, at udvalget desuden består af flere koblingstyper til entreprenørmaskinbranchen - bl.a. skruekoblingen type VVS (op til 1000 ltr/min) og den helt nye FlatFace kobling type FFH

”Jeg vil stadig gerne have olie på fingrene”



Der er sket stor udvikling i Hydra-Grene, siden fabrikschef Kristian Toft begyndte som lagerekspedient i 1971. It har ændret arbejdsgange, egenproduktionen er vokset betragteligt, og kvalitetskravene er røget i vejret. Men nu som dengang er kunderne i trygge hænder – og Kristian Toft kan stadig godt lide at få olie på fingrene efter 40 år hos Hydra-Grene.

På en måde begyndte det hele i USA. Det var nemlig der, Poul Grene i 1960'erne stiftede bekendtskab med hydraulik. Han bragte teknologien med sig hjem og startede Hydra-Grene i 1974, hvor Kristian Toft kom til fra søstervirksomheden Chr. C. Grene.

”Vi var otte medarbejdere og blandt de første i Jylland til at arbejde med hydraulik. Så vi lærte det hele fra bunden. Ikke alt, hvad vi eksperimenterede med, står at læse i tekniske lærebøger, men man må sige, vi prøvede vore teorier af i praksis” siger Kristian Toft, der er fabrikschef i Hydra-Grene.

Rivende udvikling

Siden er det gået stærkt. It-teknologi blev tidligt introduceret og betyder eksempelvis, at Hydra-Grene nu har robotter, der producerer døgnet rundt. I det tidligere handelsdominerede selskab udgør egenproduktionen i dag 50 pct. af salget. Meget foregår i et tæt samarbejde med kunderne, som nu også tæller vindmøllebranchen.

”En af mine interne hovedopgaver har været at balancere ingeniører og sælgeres ønsker, så vores produkter på den ene side opfylder branchens skrappe kvalitetskrav, men stadig er konkurrencedygtige på markedet. Og det kræver en god dialog” fortæller fabrikschefen, som stadig holder af at få olie på fingrene og rumstere med funktionstest nede i frysecontaineren.

Hydra-Grene i blodet

Om der flyder olie i Kristian Tofts årer skal være usagt, men at han identificerer sig med arbejdspladsen gennem 40 år, er der ingen tvivl om.

”Jeg tager mig selv i at sige ’vi’, som om det var min virksomhed. Men det er nok, fordi jeg oplever Hydra-Grene som en meget positiv arbejdsplads, hvor jeg har fået lov at udvikle mig og få ansvar gennem hele min karriere” siger fabrikschefen og tilføjer: ”Det er til stadighed en fornøjelse at blive inspireret af de unge ingeniører. De er gode til at sætte ord på det, vi gamle ved af erfaring. Og der skal man ikke være forstokket – det er vigtigt at bevare et åbent sind.”

Fortsat forrygende form

Jubilæet blev behørigt fejret 30. september, men hvad fremtiden bringer for fabrikschefen, er endnu uvist.

”Jeg regner med at blive, til jeg er 65 – og så må vi se, hvad der sker. Det kunne være konsulent på nedsat tid, men somme tider kan ledere ikke helt finde ud af den rolle. Så måske skal der ske noget helt andet” siger Kristian Toft.

Sikkert er det dog, at maratonløb forbliver en fast komponent i fabrikschefens liv. Siden han løb det første som 41-årig, er det blevet til 51 styk i ind- og udland – herunder 12 gennemført under 3 timer og 10 minutter.

”Ja, løbetøjet har jeg altid med på tur. Jeg kender stisystemerne rigtig godt i Danmarks større byer” siger Kristian Toft, der endte som nummer seks i sin klasse i det netop gennemførte maraton i Odense.

”Det var faktisk den samme tid, som jeg løb på i 1990,” tilføjer fabrikschefen med lun tilfredshed i stemmen.

Farvel til fax – velkommen til web



Maskinhandleren A. P Jørgensen i Ribe har skiftet de håndskrevne, faxede bestillinger ud med filoverførsler i Hydra-Grenes webshop. Det er hurtigere og fjerner risikoen for bestillingsfejl. I webshoppens søgefelt er det nemt at finde frem til de rette komponenter, mens de grundige produktbeskrivelser sikrer, at maskinforretningen bestiller rigtigt – hver gang.

I årtier har maskinhandleren A. P. Jørgensen købt hydrauliske komponenter hos Hydra-Grene – og i næsten lige så lang tid er ordrerne blevet sendt per fax. De håndskrevne bestillinger medførte dog øget risici for bestillingsfejl og kunne desuden tage lang tid.

”For to år siden begyndte vi derfor at bruge Hydra-Grenes webshop, og i dag foretager vi alle vores bestillinger online” fortæller Ole Hansen, der er indkøber på A. P. Jørgensens lager. Med webhandelen forener maskinhandleren sit traditionsbundne arbejde, der strækker sig 115 år tilbage i tiden, med moderne forretningsmuligheder

Forgrenet samarbejde

A. P. Jørgensen har en lang historik med Grene Group og benytter også andre af Grene-familiens webshops. Derfor faldt det naturligt for maskinhandleren at bevæge sig fra fax-bestillinger til online-handel, når de køber komponenter hos Hydra-Grene. ”Vi har gode erfaringer fra Grenes andre webshops, som er meget brugervenlige, og det har da også været virkeligt nemt at skifte over til Hydra-Grenes webshop” siger Ole Hansen.

Søg, og du skal finde

En af de væsentligste funktioner i webshoppen er søgefeltet, der automatisk foreslår de varenumre, som matcher det, der skrives i feltet. Og modsat kataloget med flere år mellem opdateringerne, bliver webshoppen opdateret løbende. Det betyder, at søgefunktionen kun foreslår de varenumre, der indgår i Hydra-Grenes sortiment.

”Webshoppen giver et godt overblik, og med søgefeltet kan vi altid finde den rigtige løsning. Desuden bruger Hydra-Grene mange billeder, så vi kan se produktet, inden vi lægger en bestilling. Det fungerer rigtig godt” bemærker Ole Hansen.

Supporten på spring

Selvom A. P. Jørgensen varetager en lang række opgaver – og derfor besidder en lang række kompetencer, kan der være tidspunkter, hvor Ole Hansen og hans kolleger har behov for faglig sparring.

”Hydra-Grene ved alt om hydraulik, og det oplever vi også i webshoppen, hvor hvert enkelt produkt er grundigt beskrevet og forklaret – og hvis vi alligevel ringer med et spørgsmål angående noget teknisk, står de altid klar med gode råd. Så selvom vi ikke taler med Hydra-Grene, når vi bestiller varer, får vi stadig al den rådgivning, vi har behov for” forklarer Ole Hansen.

Få klik til god hydraulik



Hydra-Grenes webshop giver dig frihed til at bestille nye varer, når det passer dig bedst. Webshoppen er nemlig altid åben, og du kan vælge mellem hele 22.000 varenumre, som du kan følge fra bestilling til levering.

Herunder kan du en oversigt over nogle få af de fordele, webshoppen giver dig.

Altid aktuelle varer og priser

Når du handler i Hydra-Grenes webshop, kan du altid være sikker på, at den er opdateret med de nyeste varer og aktuelle priser. Vi kan nemlig tilføje, fjerne eller opdatere et varenummer, så snart der sker ændringer. Derfor risikerer du aldrig at støde på 'forældede' varer i webshoppen – og dermed spilder du ikke tid på at bestille varer, vi ikke længere lagerfører.

Nemt og bekvemt

Webshoppen indeholder foreløbig mere end 22.000 varenumre, og med søgeboksen er det nemt at finde frem til lige det produkt, du mangler. Når du i søgeboksen begynder at indtaste et varenummer, vil systemet løbende foreslå de produkter, der matcher det indtastede. Og når du klikker på et produkt, vil systemet desuden foreslå de komponenter, der relaterer sig til produktet. Det kan for eksempel være de støvhætter, der passer til en bestemt lynkobling.

Kend produktet

Det er altid rart at have rigeligt med informationer om de varer, du overvejer at bestille. Derfor har vi præsenteret hvert eneste produkt grundigt med dækkende beskrivelser og et billede – og på flere varenumre kan du via links gå direkte til leverandørens online-datablade og finde endnu mere information. På den måde kan du sikre dig, at du altid lægger de rigtige produkter i indkøbsvognen.

Bestil, som du vil, og læg varen i vognen

På webshoppen kan du bestille dine varer på flere måder, nemlig ved indtastning, kvikbestilling eller ved at uploade en tekstfil. Du kan altså benytte den måde, der passer dig bedst. Hver gang du vælger en vare, bliver den straks lagt i din virtuelle indkøbsvogn, og her bliver den liggende, indtil du er klar til at afgive endelig bestilling – også selvom du i mellemtiden logger af systemet. Indkøbsvognen kan være knyttet op på din individuelle konto, eller du kan dele den med dine kolleger, hvis I foretager fælles bestillinger.

Ingen lukkelov

I webshoppen kan du bestille varer i ro og mag, når det passer dig bedst. Webshoppen holder nemlig altid åbent – 24 timer i døgnet, 365 dage om året.