Danskernes Historie Online
Danske Slægtsforskeres Bibliotek

Dette værk er downloadet fra Danskernes Historie Online

Danskernes Historie Online er Danmarks største digitaliserings-projekt af litteratur inden for emner som personalhistorie, lokalhistorie og slægtsforskning. Biblioteket hører under den almennyttige forening Danske Slægtsforskere. Vi bevarer vores fælles kulturarv, digitaliserer den og stiller den til rådighed for alle interesserede.

Støt vores arbejde – Bliv sponsor

Som sponsor i biblioteket opnår du en række fordele. Læs mere om fordele og sponsorat her: https://slaegtsbibliotek.dk/sponsorat

Ophavsret

Biblioteket indeholder værker både med og uden ophavsret. For værker, som er omfattet af ophavsret, må PDF-filen kun benyttes til personligt brug.

Links

Slægtsforskernes Bibliotek: https://slaegtsbibliotek.dk
Danske Slægtsforskere: https://slaegt.dk



ZEDELGEM: DE FØRSTE 100 ÅR

FRA LEON CLAEYS TIL 2006



ZEDELGEM: DE FØRSTE 100 ÅR

FRA LEON CLAEYS TIL 2006

NEW HOLLAND



For hundrede år siden

I 1906 var Leon Claeys 27 år og traf en beslutning, som skulle ændre tilværelsen for tusinder af mennesker: Han startede sit eget firma. De lokale landmænd var de første der fik glæde af hans initiativ: det udstyr han fremstillede gjorde deres liv lettere, og det var først og fremmest det, der var hans hensigt. Senere ville landmænd over hele Belgien, så over hele Europa og nu over hele verden, bruge maskiner som er designet og fremstillet der, hvor Leon lavede sit første tærskeværk. Folk i Zedelgem – og det var ikke så mange i 1906 – så fødslen og væksten af en virksomhed, hvor de kunne få beskæftigelse. Landsbyen trivedes og de andre landsbyer i området nød også godt af de beskæftigelsesmuligheder Leon Claeys skabte. Forhandlere af udstyr og maskiner i landbrugsområder på alle kontinenter har solgt og vedligeholdt produkter fremstillet et sted, hvor en ung mand for hundrede år siden tog en udfordring op, uden at være klar over hvilken fantastisk betydning hans virksomhed ville få.

Vi er stolte over Leon Claeys, og vi er taknemmelige over for hans efterfølgere, som har videreført hans trang til at være førende med hensyn til fornyelse og kvalitet igennem et århundrede.

For fire år siden opnåede vi betegnelsen "New Holland center for fremragende kvalitet", hvilket viser, at vi er anerkendt som et center for fornyelse og teknologi. I mere end 20 år har jeg set mænd og kvinder på Zedelgem-fabrikken arbejde betingelsesløst for at gøre den til den førende med hensyn til kvalitet, fornyelse og produktivitet. Jeg er overbevist om at med disse egenskaber i virksomheden i Zedelgem, vil fremtiden byde på mange interessante muligheder og udfordringer.

Luc De Splentere
Managing Director, Zedelgem

VIRKSOMHEDENS HISTORIE

6. **Baggrunden**

8. **Spiren til det hele**

10. **Den officielle grundlæggelse**

12. **Stot vækst**

14. **Først i Europa**

16. **Hurtig ekspansion**

18. **Konsolidering gennem virksomhedssammenlægning**







1


2

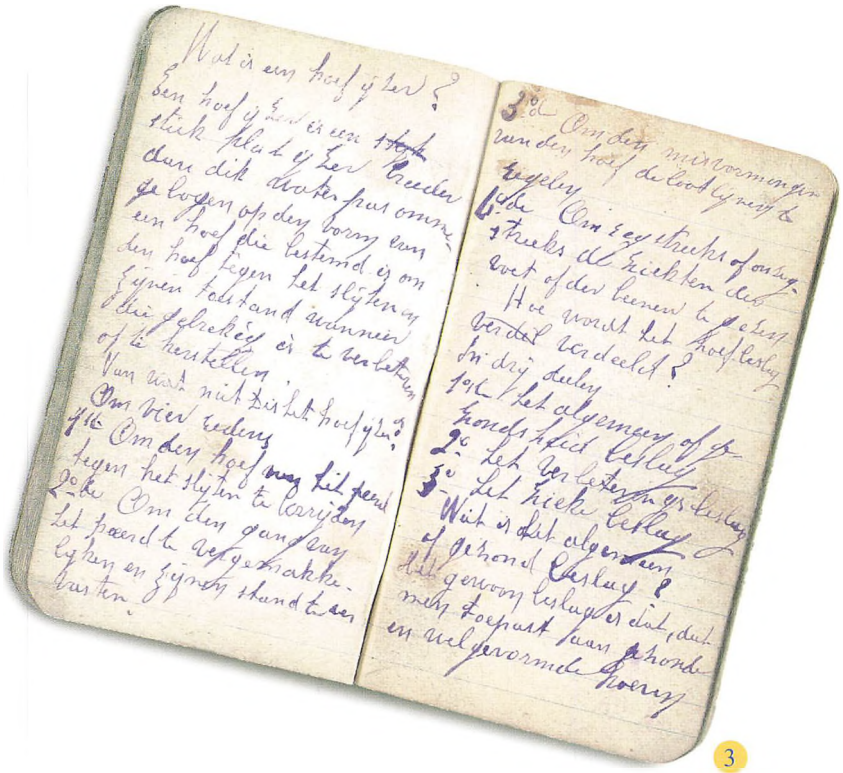
Baggrunden

Forfattere og digtere tog fejl
Da Leon Claeys (1879) blev 13, ville hans far ikke længere have at han spildte tiden med skolegang.!
Louis Claeys var grovsmed og havde samtidig et lille landbrug. Hjemme kunne Leon lære alt om landbrug og smedefaget.
Men det Leon lagde mærke til var de lokale bønders hårde arbejdsbetingelser og elendige levevilkår.
De sorgløse bønders idylliske liv på landet, således som tidens digtere og forfattere beskrev det, var kun virkelighed for nogle få heldige. (billede 1)

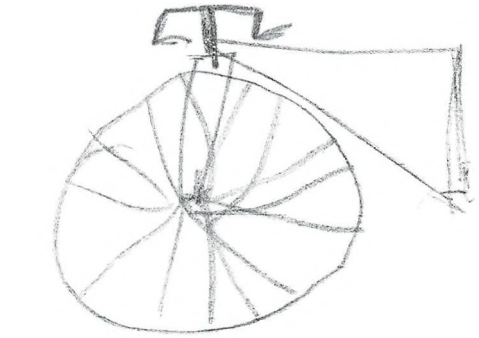
På landet arbejdede man både sommer og vinter
I begyndelsen af det 20. århundrede arbejdede et stort antal dårligt stillede landarbejdere og sågar gårdmænd hele sommeren på de store marker i Frankrig for at klare sig. (billede 2).
Omkring 1.000 såkaldte "franskmænd" tog af sted fra jernbanestationen i Zedelgem hvert forår! Når de kom tilbage efter det hårde slid i solen, var de fleste glade, hvis de kunne tjene lidt ekstra i de kolde, mørke vintermåneder ved tærskearbejde på de større gårde. Tærskning med plejl i laderne var snavset og usundt, og Leon Claeys så, hvordan det gik for sig.

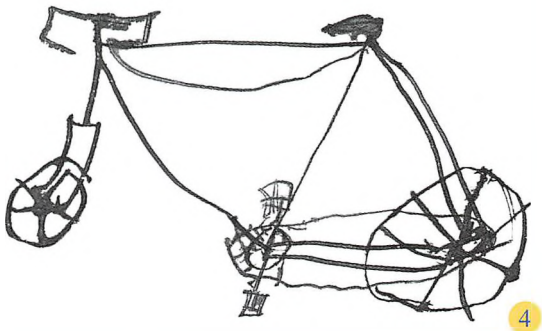
Faderen var ikke begejstret
For Louis Claeys bestod en smeds arbejde i at sko heste og reparere de lokale bønders udstyr.
Hans søn, Leon, ville altid prøve nye metoder, men i stedet for at støtte sin søn, sagde Louis altid at de fleste, der prøver at gå nye veje ender deres liv på fattiggården.
Grundlæggeren af Zedelgems industri måtte kæmpe hårdt for at nå sit mål, men det var det værd!

En englænder på cykel
Ved århundredeskiftet var den moderne cykel med lige store hjul, kædetræk og luftringe ved at vinde frem. Leon drømte om sådan en cykel, men havde ikke råd.
En dag stoppede en herre med en mærkelig accent ved smedjen. Han havde problemer med kæden på sin cykel. Leon havde værktøjet og den fornødne tekniske kunnen til at hjælpe cyklisten.
Senere fandt han ud af, at manden var englænder og arbejdede i Bruges som sproglærer. Han opmuntrede Leon Claeys, som gerne ville være med i den stadigt voksende cykelbranche.



3





4

Faglært smed

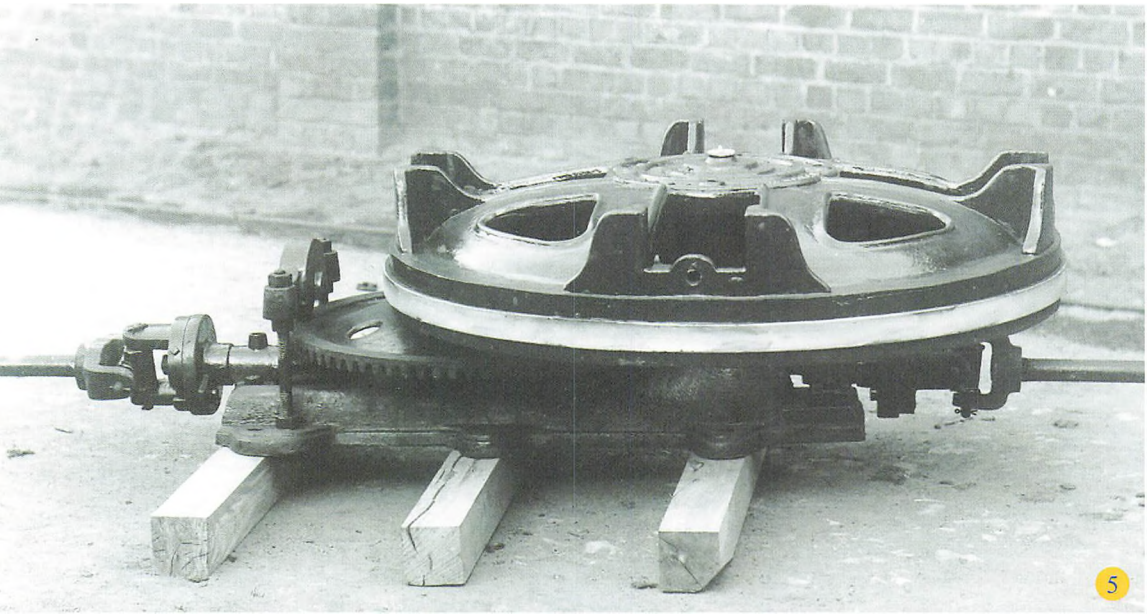
Skønt han ikke delte sin faders mistro med hensyn til cyklens fremtid, besluttede Leon Claeys i 1901 sig til at følge det nødvendige teorikursus for at blive faglært grovsmed.
I månedsvis, søndag efter søndag tog han til Bruges. Der var ingen lærebøger eller kompendier, så Leon måtte tage noter:
"Hvad er en hestesko?
En hestesko er et fladt stykke jern længere end det er tykt og bøjet så det passer til formen på..." (billede 3)

1897: Cykler

Det var i sin fars smedeværksted, at Leon begyndte at reparere og senere samle cykler: begyndelsen på den flamske cykelindustri. Da Claeys cykelfabrikkerne var på deres højeste havde de næsten 1.000 ansatte.
(billede 4) Tegninger fundet i Leon Claeys notesbog, sandsynligvis tegnet under smedekurset!

God timing

I 1903 så hans 10 år yngre broder, Alidor, at faderen og en ældre broder ikke bakkede Leon op. Da han var overbevist om at Leon var på rette spor, sluttede han sig til ham. Senere startede Alidor sin egen virksomhed i støberibranchen.



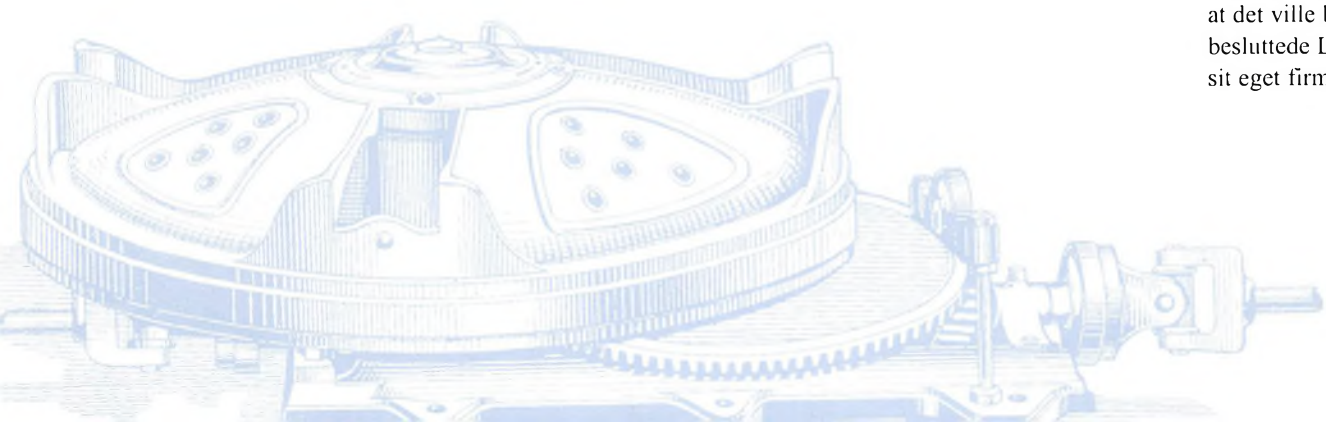
5

Spiren til det hele

Mødet med Jacobi
Hr. Belpaire fra Roeselare, en vigtig leverandør af værktøj og metaldele til smedemester Louis Claeys lagde mærke til at Louis søn, Leon, var en opvakt dreng, som var ivrig efter at lære og afprøve nye ting. Han foreslog, at man skulle sende ham til Tyskland, hvor en af hans forretningsforbindelser havde et "moderne" støberi og fabrikerede landsbrugsredskaber Som hr. Belpaire sagde: "Medens han arbejder på fabrikken kan Leon lære om den nye teknik og metoder." Til trods for faderens indgroede modvilje mod "revolutionerende ideer", tog Leon til Tyskland og tilbragte nogle uger på Jacobi fabrikkerne i Hennef.

Importør af trædemøller
I 1903, da han kom tilbage fra sine oplevelser i Tyskland, begyndte Leon Claeys at importere trædemøller og tærskeværker fra Jacobi. (billede 5).
Dem installerede han rundt omkring på gårdene, og hans flair for mekanik kombineret med hans kendskab til de lokale forhold med hensyn til afgrøder fik hans foretagende til at trives, og sikrede ham et godt omdømme.

Afslag på et lån fik en afgørende betydning
I en lang diskussion med sin far over en søndagsfrokost fik Leon, som havde indtjent størsteparten af familiens formue, et løfte fra sin far om et "lån" på 10.000 Franc, svarende til 250 Euro.
Det ville sætte ham i stand til at udvide familiefirmaet på grundlag af de voksende muligheder inden for salget af tærskere og cykler.
Men da Louis trak sit løfte tilbage mandag morgen, fordi han ikke troede, at det ville blive en succes, besluttede Leon at starte sit eget firma.

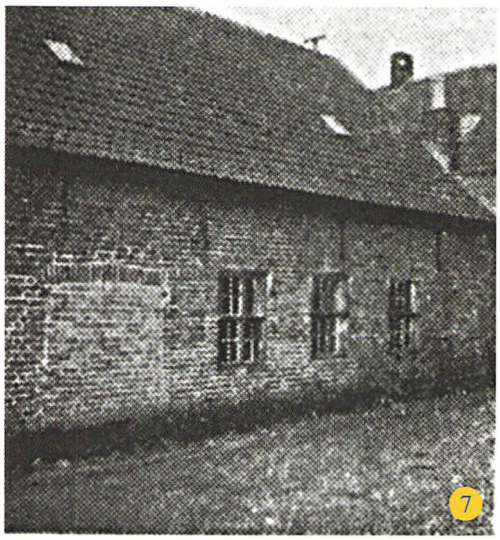




6

Tæt på jernbanen!
I sin søgen efter et sted at begynde sin forretning var Leon Claeys ude efter noget tæt på jernbanen. (billede 6) Skønt størrelsen på produkterne fra Zedelgem og vore dages transportmetoder taler for transport ad landevejen, har fabrikkens forbindelse til jernbanen haft stor betydning gennem årene.

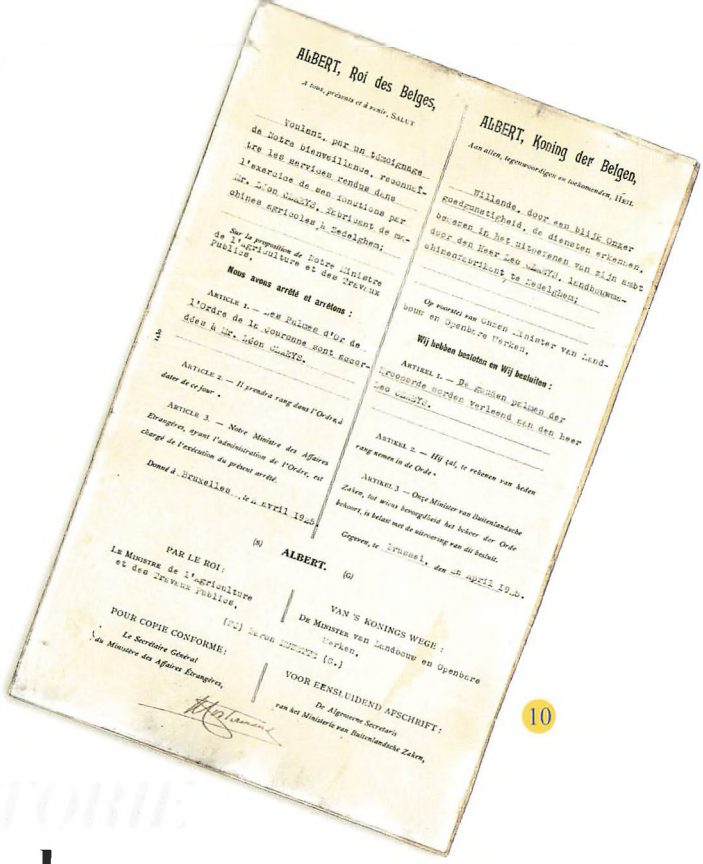
Fra kro til industrianlæg
En brygger i Veldegem, Charles Verscheure, ejede et stykke land, som Leon Claeys fandt egnet til placeringen af sin nye fabrik. Bryggeren var ikke interesseret i at sælge, men byggede en kro med forskellige tilbygninger, som han var villig til at leje til Leon Claeys for et minimum af tolv år!
Det havde den kommende fru Claeys ikke noget imod, så de første år af deres ægteskab kombinerede hun arbejdet som krokone på "De landbouwnijverheid" (Landbrugsindustrien) med opgaven som regnskabsfører, samtidig med at hun passede parrets børn.
(billede 7: fabrikslokalerne bag kroen, hvor det hele begyndte)



7



8


ALBERT, Roi des Belges,

ALBERT, Koning der Belgen,

10

Den officielle grundlæggelse

Den 22. maj, 1906
Leon Claeys og Marie Denijs flyttede ind i deres hus på deres bryllupsdag, og da der ikke findes nogen optegnelse for firmaets opstart, må den 22. maj 1906 betragtes som dagen for firmaets stiftelse. (billede 8&9)

Leo, ikke Leon
Officielle dokumenter bekræfter, hvad børnebørnene også kan fortælle: Hans navn var Leo, ikke Leon.
Under de hidsige bestræbelser på at indføre fransk som hovedsprog i Flandern i begyndelsen af det 20. århundrede skulle alle officielle papirer skrives på fransk, og vores grundlægger regnede med, at den franske udgave af hans navn ville skaffe ham lettere igennem bureaukratiet. (billede 10)

Brugerne var drivkraften
Zedelgem havde ingen lokale energiressourcer eller råmaterialer, da Leon Claeys begyndte at bygge tærskeværker i 1906.
Det var hans ønske at lette de lokale bønder for den tungeste byrde i deres arbejde om vinteren: tærskningen af kornafgrøderne, der var blevet høstet på deres frugtbare marker.
Hundrede år senere er det et ganske anderledes produkt vi ser, men den gennemgående ide og de specielle egenskaber er stadig baseret på brugernes individuelle behov.

Lyset, der skræmte
I 1909 købte Leon Claeys en tysk AEG dynamo, som kunne yde 7 kW, og på sit eget værksted fik han fremstillet en benzinmotor. Han brugte installationen til at oplyse sit hjem og fabrikken. Dengang var elektrisk lys stadig kun kendt i større byer, og bønderne nær hans fabrik følte sig utrygge: de var sikre på, at det stærke lys kunne udløse brande, eksplosioner og andre store katastrofer!



9


11

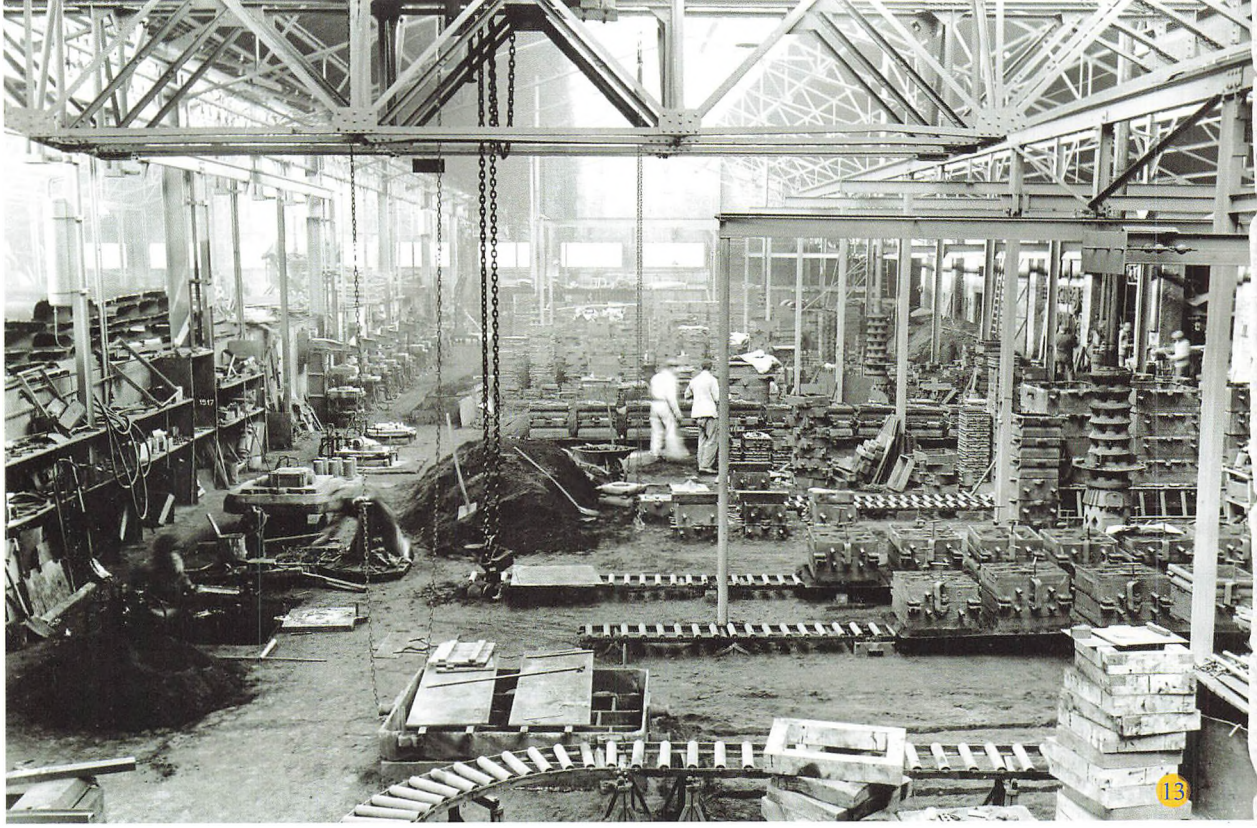
"Gebr. Cools – Verplancke: Reizende dorschers, Veldechem"
I 1921 købte tre brødre fra Veldegem, Kamiel, Honoré og Oscar Cools, sammen med deres fætter et Claeys tærskeværk. I 47 år kørte de omkring i området og betjente deres kunder, og da de ophørte med tærskning på deres stationære tærskeværk i 1968, havde "moderne" mejetærskere overtaget det meste af høstarbejdet. (billede 11)

Tyvernes maskinstation!
Brødrene Cools blev betalt pr. kilo korn: det forklarer den centrale placering af kornvægten – med en fyldt kornsæk – og træpladen, hvorpå vægten af sækkene blev noteret! (billede 12)

En begivenhed i lokalsamfundet!
Når tærskeværket blev sat op på en gård, kom ikke blot familien tilstede sammen med folk fra nabolaget, men også landbetjenten. For de fleste mennesker i landområderne var det også en lejlighed til at få fyldt madrasserne op med friske avner! (billede 11)

Sikkerhed først?
Den lange, uafskærmede drivrem mellem traktoren og maskinen viser, at sikkerhedsforskrifterne ikke var så strenge dengang. I vore dage spiller helbred og sikkerhed en stor rolle både for firmaets ansatte og brugerne af produkterne. (billede 11)


12



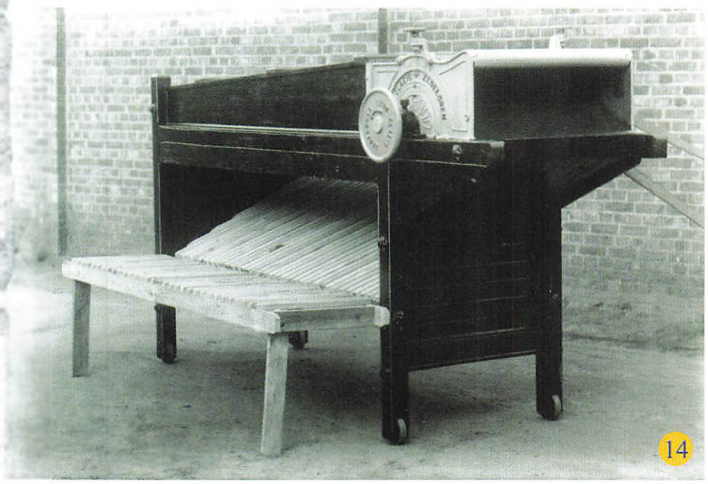
Støt vækst

Indtil 1954
I mere end 40 år har Zedelgem virksomheden omfattet et støberi. I 1911 var dets hovedformål at støbe motorblokke.
Da de selvkørende mejetærskere vandt frem, blev pladsen trang på det daværende fabriksområde. Samtidigt blev motorproduktionen reduceret drastisk på grund af det internationale marked, og det blev enden på støberiet. (billede 13)

1919: Den første store trussel: Groenlaan i Bruxelles
Den otteogtyvende juni 1919 var det endelige udkast til Versailles-traktaten klar. Det markerede afslutningen på første verdenskrig.
De krigsskadeerstatninger der blev pålagt det "besejrede Tyskland" omfattede forpligtelsen til at levere store mængder landbrugsredskaber og -maskiner.
I en stor lagerbygning i Groenlaan i Bruxelles kunne de flamske bønder vælge udstyr og redskaber efter behov og betale med den krigsskadeerstatning de var blevet tildelt af myndighederne.
Udstyret inkluderede en mængde tyske landbrugsmaskiner, og Leon Claeys virksomhed blev hårdt trængt igennem 3 til 4 år.

Tiden efter første verdenskrig: Udholdenhed betaler sig
Takket være krigsskadeerstatningen klarede Flamske bønder sig bedre, og Leon Claeys, der havde måtte kæmpe hårdt i nogle år, var igen ved at rejse sig. I begyndelsen drejede det sig mest om reparationer, men som tiden gik voksede salget af nye tærskeværker og andre maskiner.
(billede 14: smal tærsker)

1925: Royale minder!
Under sit besøg på Landbrugsudstillingen i Bruxelles besøgte kong Albert Claeys-standen. Han trykkede Leon Claeys hånd og lykønskede ham med den succesrige virksomhed. Kongen nævnte også, at han havde redet igennem fabriksområdet i Zedelgem, da han skulle danne "Loppem regeringen". (billede 15)



14



15

1939: Tilblivelsen af "PVBA Werkhuizen Leon Claeys"

Det er ganske bemærkelsesværdigt at et rent familieforetagende kunne vokse til et sådant omfang, og hvor en enkelt mand – og på det tidspunkt er Leon 60 år – har ansvaret for hele driften. To år efter hans ældste søns giftermål besluttede Leon Claeys at starte et aktieselskab (billede 16) og overlade ledelsen til sin søn Louis og sin svigersøn Henry Verhaeghe, gift med Irma Claeys. Henry Verhaeghe blev økonomisk direktør og Louis Claeys blev teknisk direktør.

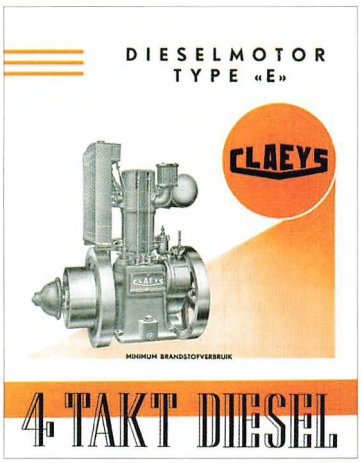


16

I Comines, lige på den anden side af den franske grænse, grundlagde man en samlefabrik for at omgå importrestriktionerne.
Den blev endnu et aktieselskab under ledelse af Victor Claeys, Leons yngste søn.

Den næste store trussel!

I 1950 var motorsalget blevet en meget vigtig del af Claeys forretning. (billede 17). Indien var et af de store markeder med et salg på op til 15 motorer om dagen. Da den japanske industri kom på fode igen efter krigen blev det indiske marked oversvømmet med billige japanske motorer. Dette resulterede i at 400 nyleverede Claeys motorer ikke kunne sælges og blev stående på havneområdet i Madras.
Claeys fik aldrig en øre, og så aldrig maskinerne igen. Det førte til en meget kritisk økonomisk situation, som næsten kvalte den første selvkørende europæiske mejetærsker i fødslen.



17





Først i Europa

MZ'en: Tingene skulle aldrig blive de samme igen i Zedelgem!
I 1952, næsten 50 år efter begyndelsen, havde Claeys virksomheden omkring 200 ansatte og havde oparbejdet en stor anseelse både i Belgien og i udlandet. Lanceringen af den første europæisk-byggede selvkørende mejetærsker, MZ'en gav startskuddet til en enorm ekspansion. Det blev grundlaget for New Holland Zedelgem's førende position i dag, når det drejer sig om design og fremstilling af høstmaskiner. (billede 18&19)

Et problem bliver til en chance!
Midt under landbrugsudstillingen i Paris i 1952, hvor den første Claeys MZ blev udstillet, gik den franske Claeys importør, La Rima, fallit. Da det franske marked var meget lovende, var denne fallit nærmest en katastrofe. Salget i Frankrig blev imidlertid straks overtaget af Sotradies og dette kom til at betyde – selv om det ikke syntes sådan på det tidspunkt – en milepæl i virksomhedens udvidelse.

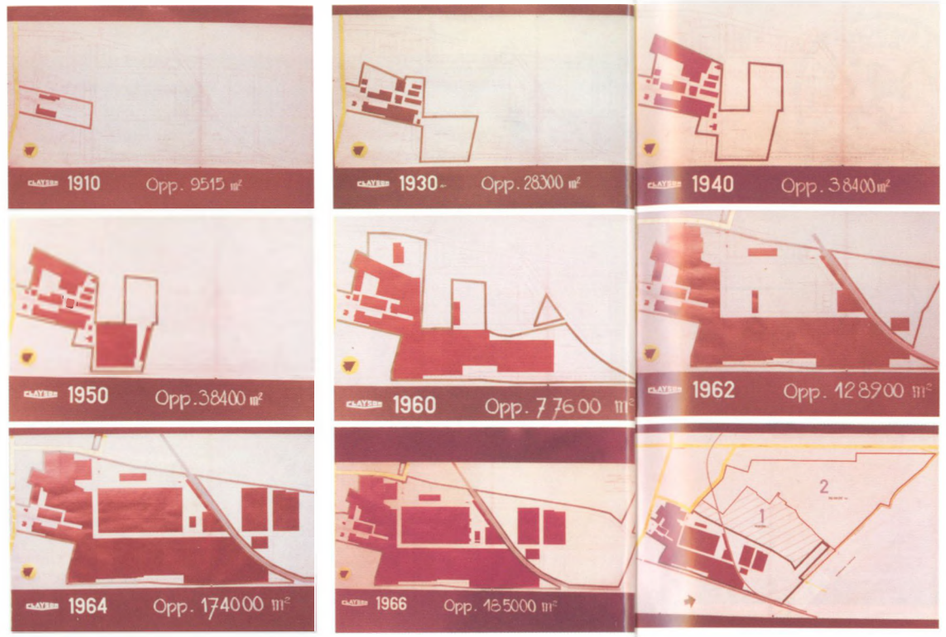
Brugte maskindele!
Mangel på kapital tvang de første indkøbere og designere af MZ mejetærskeren til at være opfindsomme. De første motorer var ombyggede motorer og gearkasserne kom fra amerikanske overskudslagre. De specialiserede sig i salg af brugte komponenter fra militært udstyr, og gearkasserne stammede fra lastbiler. Selv rattene havde siddet i amerikanske militærlastbiler.

1953
Den næste generation af MZ mejetærskerne fik nye Perkins og Austin motorer og alle andre dele, oprindeligt designet til andre køretøjer som lastvogne og busser, blev tilpasset, så de fungerede i mejetærskerne. (billede 20) Nogle af kunderne til disse mejetærskere kom fra Algeriet og Tyrkiet. Mrs. Verhaeghe "eksportdirektøren" på mejetærskervirksomheden, forstod lige fra begyndelsen at eksport ville blive af afgørende betydning.

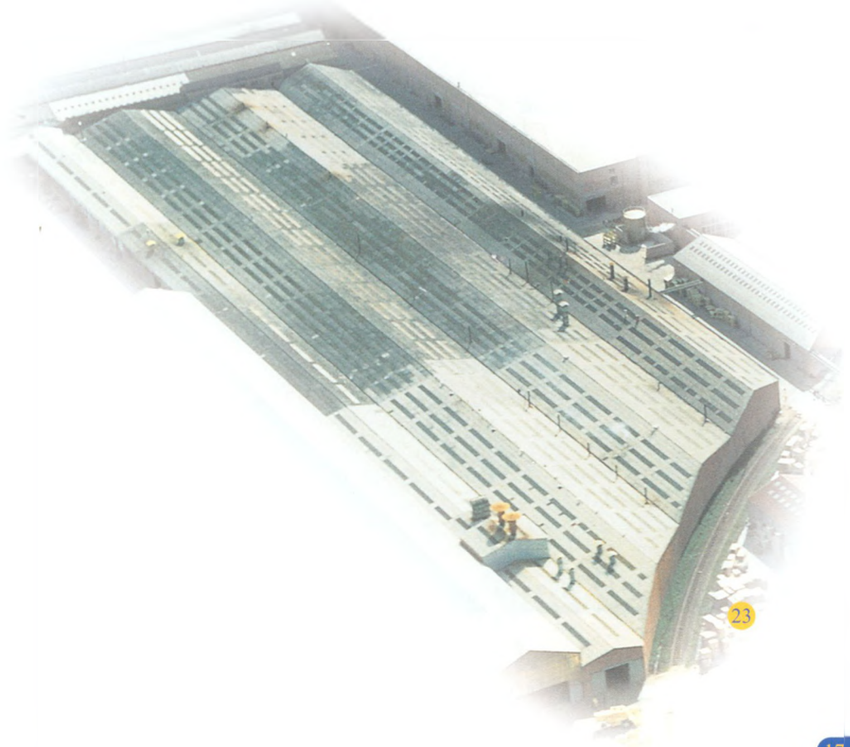

CLAEYS
CLAEYS



21



22



23

Hurtig ekspansion

Begyndelsen i "Ruddervoordestraat 32"
De forskellige trin i udvidelsen af området i Zedelgem. (billede 22)
På grund af den konstante udvidelse blev der bygget en ny gade, Leon Claeysstraat, som blev åbnet i 1966. I 2006 var det samlede fabriksareal i Zedelgem 36 ha, og det bebyggede areal ca. 16 ha. (billede 21)

En souvenir fra Verdensudstillingen i Bruxelles '58
Den store samlehal langs jernbanen var en nedrevet udstillingshal fra et af de deltagende lande i Verdensudstillingen i Bruxelles i 1958. Opførelsen var problematisk fordi en storm væltede konstruktionen, da den næsten var færdig. Da den blev klar, lød der nogen kritik, fordi "virksomheden aldrig ville kunne udnytte al den plads." (billede 23)

1956: Et møde, der fik følger!
Sotradies, den franske Claeys importør, importerede også ballepressere fra New Holland.
På Verona Landbrugsmessen i Italien præsenterede Sotradies direktør Mr. Dobry Mrs. Verhaeghe, Irma Claeys, for Mr. John Cooper fra New Holland. Cooper viste Madame Verhaeghe New Holland presseren og fremførte at det ville være et bedre produkt for Claeys end Rousseau ballepressen, som Claeys solgte på det tidspunkt. Cooper blev inviteret til Zedelgem, og det besøg blev en milepæl i virksomhedens historie.

Golf i Waterloo Golf Club!
Et af møderne, der forberedte aftalen mellem Claeys og New Holland blev holdt i Waterloo, hvor Vic Despard, lederen af New Holland's eksportafdeling spillede golf med Madame Verhaeghe. Kort efter, på landbrugsudstillingen i Bruxelles i januar 1957, viste Claeys stand for første gang en New Holland ballepresser.

Mr. Ford and Mr. Claeys
I 1963, under et besøg i Genk, i det nordlige Flandern, afholdt Mr. Henry Ford II en reception i Bruxelles. Regeringsmedlemmer og ledende lokale industrifolk var tilstede, blandt dem Louis Claeys. Dengang var Claeys en vigtig aftager af Ford motorer. (billede 24)

1962: Nyt hovedkontor
Ti år efter at den første selvkørende mejetærsker forlod fabrikken, indviede firmaet sit nye hovedkontor. På 10 år havde firmaet ekspanderet eksplosivt:

	1952	1962
Ansatte	200	1.800
Areal	3,75 hektar	15 hektar
Overdækket areal	18.000 m²	75.000 m²
Antal enheder bygget	25	5.000



24







FABRIEKMERK







Konsolidering gennem virksomhedssammenlægning

1964 "Et gigantisk opkøb"
Således blev købet af "Claeys selskabet i Belgien" beskrevet i "the Innovators – the New Holland story" en amerikansk udgivelse fra 1990. Den 5. maj 1964 købte Sperry Rand Corporation, et amerikansk holdingselskab, som havde ejet New Holland siden 1947, 51% af selskabets aktier, og der blev indgået aftale om at købe de andre familiemedlemmers aktier efter et fastlagt tidsskema. Fra det tidspunkt blev Zedelgem den største New Holland virksomhed med hensyn til indtjening og antal af ansatte.

Ford New Holland
Sperry Univac, den største Sperry Rand division på det tidspunkt, skulle sluttes sammen med Burroughs for at danne Unisys, en globalt IT konsulentvirksomhed. Som forberedelse til den sammenlægning blev Sperry New Holland, Sperry Rand afdelingen for landbrugsmaskineri, solgt til Ford. Det blev bekendtgjort i 1985 og effektueret i 1986, at Ford Motor Company købte New Holland. De juridiske transaktioner var ikke ligetil: I Nordamerika ejede New Holland f.eks. over 150 ejendomme.

De første overtagelser blev officielt registreret marts 1986 og omfattede USA, Canada, Belgien og Spanien hvor de fleste New Holland aktiver var placeret. Det internationale hovedkvarter var New Holland, Pensylvania. Zedelgem beholdt sin status som den største enkeltvirksomhed og produktlinjen skulle indbefatte Ford grave/læssemaskiner.

FIAT
Den 31 juli 1990 offentliggjorde Fiat-gruppen sin planlagte overtagelse af Ford New Holland og sammenlægning med FiatGeotech, Fiats afdeling for landbrugs- og entreprenørmaskiner. Af denne sammenlægning opstod New Holland, som førende på globalt plan inden for maskiner til landbrug og byggeri. Sammenlægningen, som fusionerede de to forretningsgiganter, krævede en særdeles kompliceret integrationsproces. I 1994 fejrede New Holland den første milepæl i sin historie ved at samle hele sit verdensomspændende netværk af forhandlere til dets første globale konference i London. I 1996 blev New Holland noteret på børsen i New York, med Fiat som den største aktionær.



CNH
Opstod i 1999 ved sammenlægning af Case Corporation og New Holland N.V. CNH er et verdensfirma indenfor landbrugsmaskiner, den tredjestørste fremstiller af entreprenørmaskiner og har et af verdens største finansieringsselskaber til financi- ering af maskiner. CNH markedsfører sine produkter under tre varemærker: New Holland, Case IH og Steyr.
For virksomheden i Zedelgem betyder det i stort omfang New Holland mejetærskere, ballepressere og finsnittere samt visse Case IH produkter.
CNH repræsenterer en gruppe af firmaer, som har skabt historie inden for landbrugsudstyr.
CNH´s arv omfatter de samlede traditioner fra Case, Claeys, Fiat, Flexi-Coil, Hesston, Laverda, Ford, International Harvester, New Holland, Steyr, og mange andre.

De officielt indregistrerede navne for det belgiske selskab efter de forskellige sammenlægninger

1906	Werkhuizen Leon Claeys (privat selskab)
1939	PVBA Werkhuizen Leon Claeys
1964	Werkhuizen Leon Claeys N.V.
1967	Clayson N.V.
1977	Sperry Rand Belgium N.V.
1979	Sperry N.V.
1985	Sperry New Holland International N.V.
1986	New Holland N.V.
1987	Ford New Holland N.V.
1992	New Holland Belgium N.V.
2002	CNH Belgium N.V.

AVANCERET PRODUKTIONSTEKNOLOGI: EN DEL AF HISTORIEN OM EN SUCCES

De vigtigste trin:

Tidlige halvtredsere
Perioden med de første automatiske mekanisk styrede værktøjsmaskiner. Delene styres under fremstillingen af mekaniske tilholdere.

1960
Codicop drejebænke: Mekanisk-hydrauliske fuldautomatisk styrede drejebænke.

Midten af tresserne
Multispindel maskiner borer flere huller i én arbejdsgang, og optimerer dermed borearbejdet i fremstillingen.
Frontor drejebænke: Delene bliver under fremstillingen styret ad elektrisk programmerbare ledningssystemer og en række følekontakter.
En teknologisk revolution for sin tid.

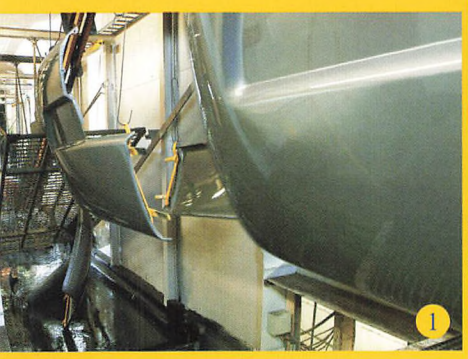
1976
EDS (elektro dypnings system) bliver installeret og erstatter manuel nedsænkning i malerkar. Det nye maleanlæg er et vigtigt skridt til at forbedre malingskvaliteten gennem elektroforese, som sikrer et helt jævnt lag maling.
Det medfører også en forbedret forbehandling. Samme år bliver de gamle varmeovne, som opererede med cyanid, erstattet af et varmebehandlingsanlæg, der arbejder med miljøbeskyttende gasser. At slippe af med de giftige cyanidforbindelser var et vigtigt skridt i forbedringen af arbejdsmiljøet (billede 1)

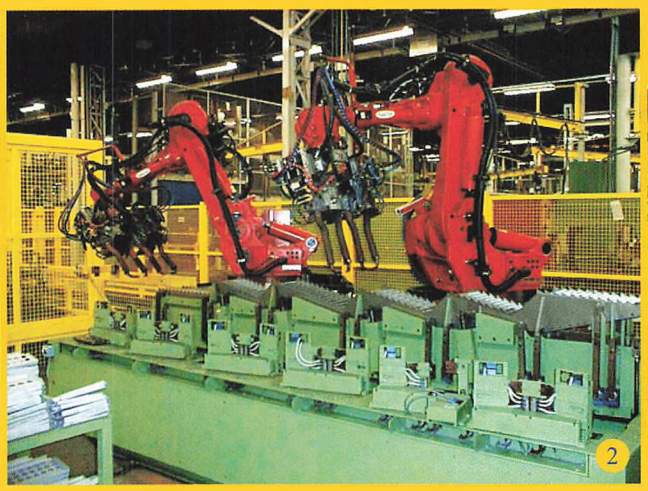
1977
Den første NC maskine (Numerical Controlled) bliver taget i brug. De computerstyrede maskiners æra er begyndt. Delenes dimensioner bliver indlæst i den numeriske kontrolenhed ved hjælp af hulstrimler.

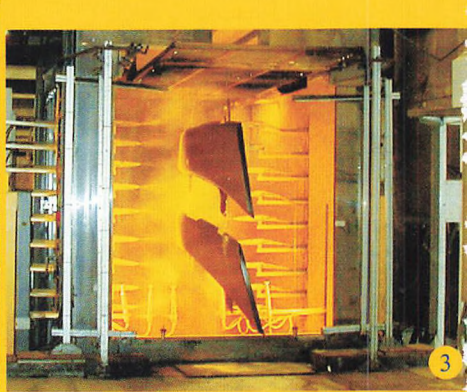
1978
Den første Asea svejserobot begynder at svejse indersiden af hovedgearkassen til mejetærskernes kraftoverførsel. Man udvikler selv en maskine til "kold-formning af halmrysterakslerne". Disse akslers mekaniske styrke og præcision bliver radikalt forbedret. I dag er der 16 svejserobotter på Zedelgem fabrikken.

1979
Det første CNC anlæg med automatisk værktøjsskift og 2-pallet station begynder at forarbejde de svejsede gearkasser til europæiske og amerikanske fabrikker.
Nu er der 17 CNC anlæg i Zedelgem.

1981
Den første 110 tons CNC bukkemaskine bliver installeret for effektiv formning af metalplader og skærme til mejetærskere og finsnittere.


1


2


3

1982
Den første selvkonstruerede "pick & place robot" bliver installeret i maskinværkstedet. Den første NC mekaniske excenterpresse bliver installeret, lige som den første CNC laser excenterpresse. Den første punktsvejserobot gør svejsningen af halmrysterne automatisk. (billede 2)

1987
Fremstillingen af grave/læssemaskiner involverer 7 nyudviklede laserskærere, der skærer metalplader i op til 12 mm tykkelse med en 100 W laser, mens fire 320 ton bukkemaskiner former delene.

1990
CNC skæreanlæg blive installeret: Det gør processen automatisk, og mindsker antallet af metalplader.

1996-1997
Laser-excenterpresser, udstyret med en 2.200 Watt laser, installeres.
Samling efter model-mix metoden indføres for at give større fleksibilitet over for kundens ønsker.

1999
I tråd med selskabets miljømålsætning om at reducere brug af opløsningsmidler mest muligt og forbedre malekvaliteten, udskiftes EDS vådmalingsanlæg med 3 halvautomatiske pulverlakeringsanlæg. (billede 3)
For at få en højere kvalitet i den færdige overfladebehandling, bliver maleprocessen flyttet fra at foregå efter samlingen til før samlingen. En Heckert CWK 500 forarbejdsningsenhed bliver taget i brug, som tillader fleksibel fremstilling af produktionsdele ved hjælp af en 16 multiplatformsstation.

2000
Det første 3D laseranlæg med en 3.000 watt laser bliver installeret i presse- og klippeværkstedet. Den nye maskine kan laserskære og lasersvejse plader i 3 dimensioner. (billede 4)

2002-2005
Zedelgem-fabrikken investerer yderligere i laserteknologi med 5.000 Watt og 6.000 Watt laseranlæg med high-speed omdrejning (topfart op til 300 m/min) og helautomatisk ind- og udføring. (billede 5)

2003-2004
To bukkemaskiner med robotindføring automatiserer bukningen. (billede 6)

2005
Elleve CNC værktøjsmaskiner af en ny type erstatter nogle af de gamle CNC maskiner.


4



5


6

PRODUKTERNES HISTORIE

24. De tidlige redskaber

26. Bredde i produktudvalget fra begyndelsen

28. Specialist i tærskning

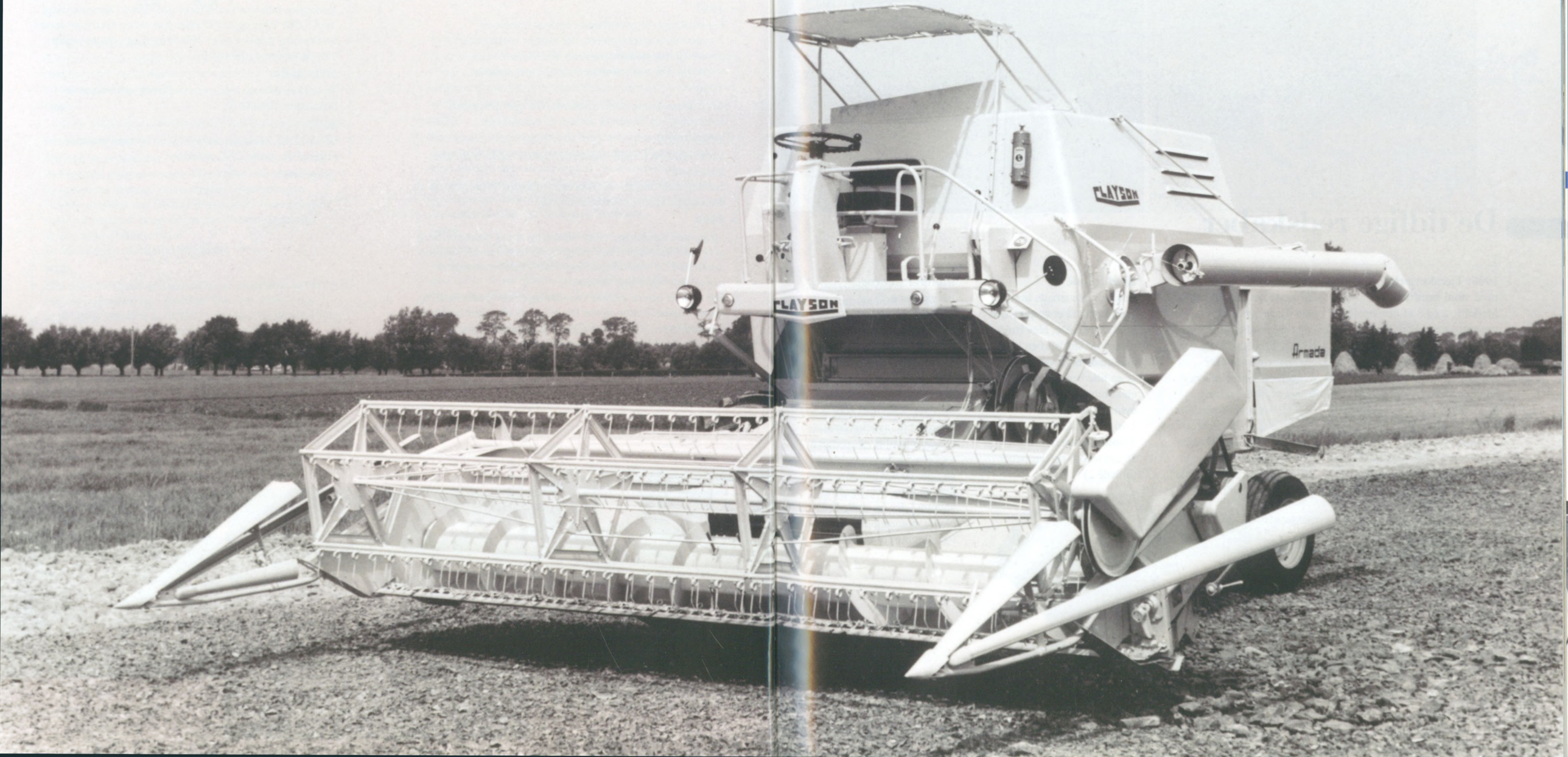
30. Selvkørende mejetærskere bygget i Zedelgem

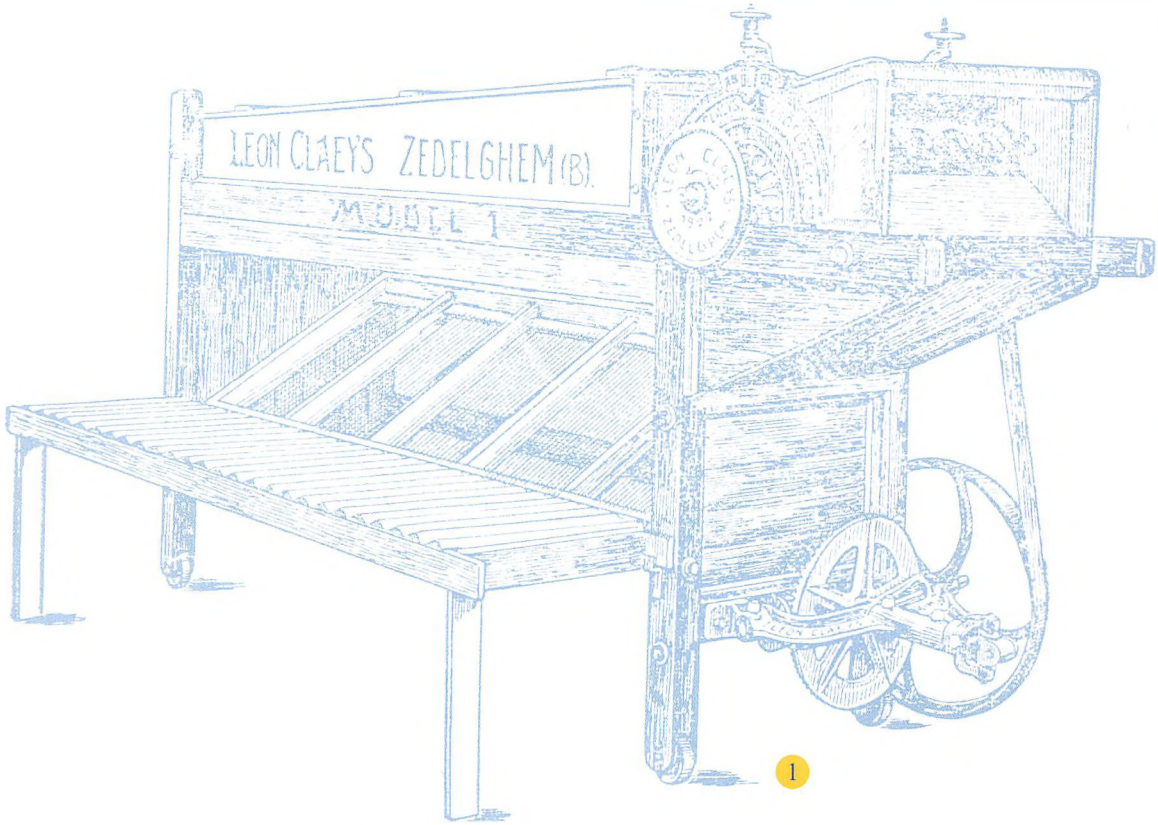
33. Høsten i fuld udvikling

36. Den skarpe konkurrence

38. Til kvalitetsensilering

40. Alle slags baller





1

De tidlige redskaber

1906: Tærskeværk med smal tandtromle
Model 1, 2 og 3 af den smalle type med tænder havde alle en 57 cm bred tromle med 5 rækker tænder. (billede 1)
"Mod yderligere betaling" kunne man som ekstraudstyr få en enhed med 67 cm eller 77 cm tromle, med 6 eller 7 rækker tænder.
Tænderne kunne være lige eller bagoverbøjede.
Tromlens diameter var 36 cm.

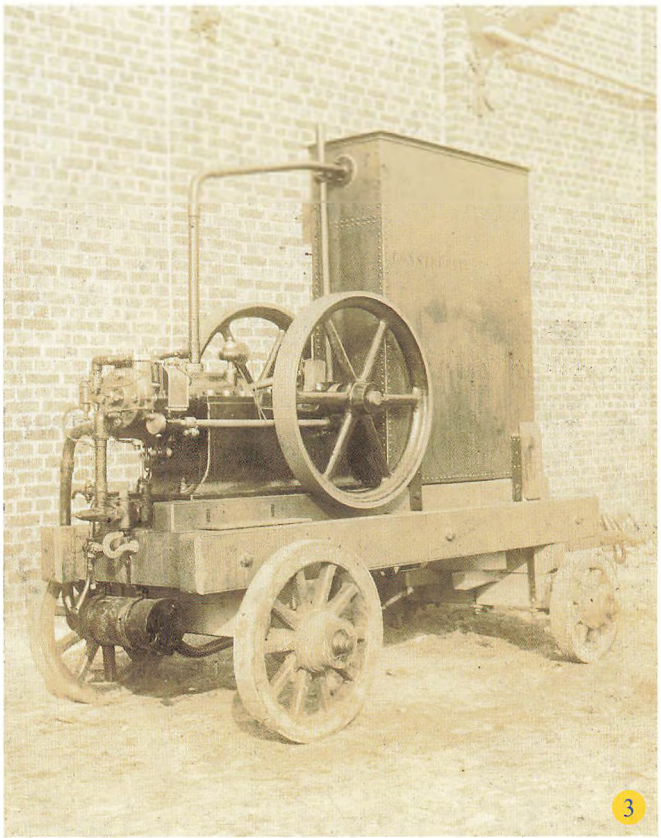
PTO
De første tærskeværker blev drevet af en hest i en trædemølle.
Hesten gik i det fri, og drivakslen førte under væggen ind i tærskeloen.
Valget af model afhang af måden den var forbundet til akslen. Tærskeværkets placering afhang af pladsen på tærskegulvet, hvor tærskningen tidligere havde været udført med plejl.

Bred tromle
Foruden den smalle tromle kunne man få et system med bred tromle. Det blev trukket på samme måde af en hest i en trædemølle og senere af en lille benzin- eller elektromotor og havde cylindre på 1,80 m, 1,90 m eller 2,00 m.
Tromlediameteren var 36 cm med 6 tærskespalter. (billede 2)

Motorer til brug på gårdene
I 1910 begyndte Leon Claeys at bygge benzinmotorer. Ydelsen varierede fra 5 til 14 hk. I de fleste tilfælde blev de installeret på en lav stenkonstruktion og akslen, som trak redskaber som tærskeværk, avneblæser eller kornmølle, gik igennem væggen. Dette var tydeligvis en videreudvikling af hestemøllen, som også var anbragt i det fri. (billede 3)
Nogle motorer blev brugt i generatorer til elektricitet.



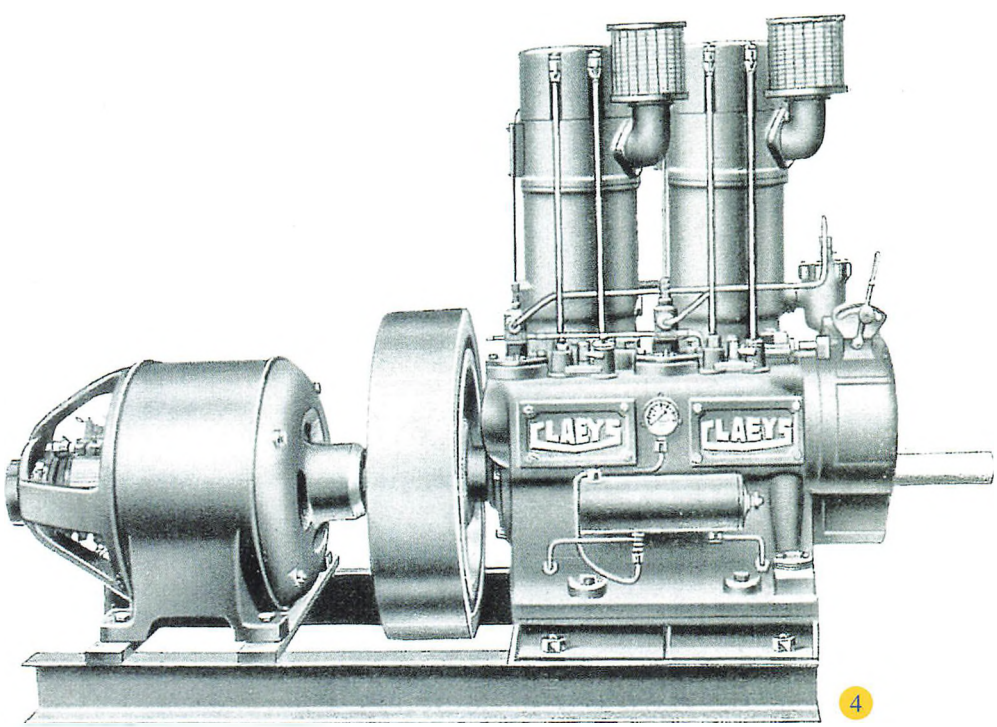
2



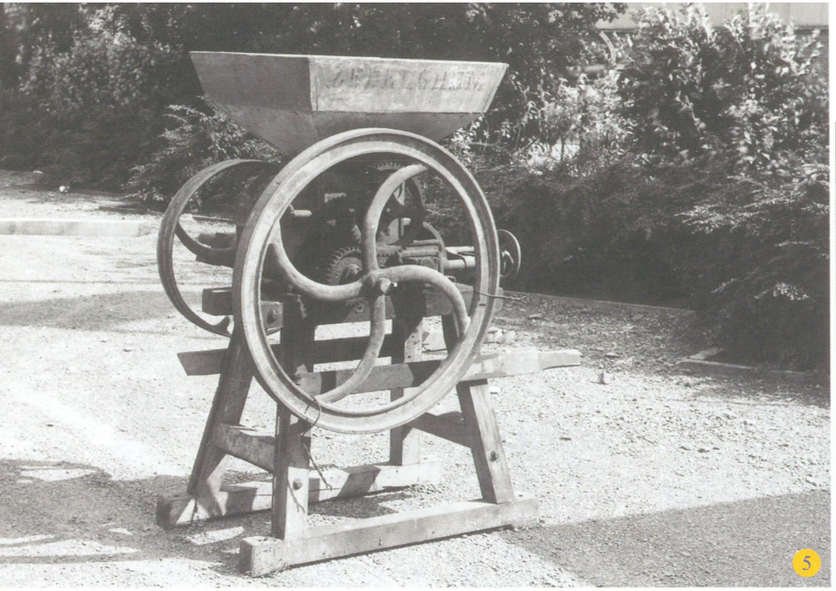
3

En betydelig del af selskabets indtægter

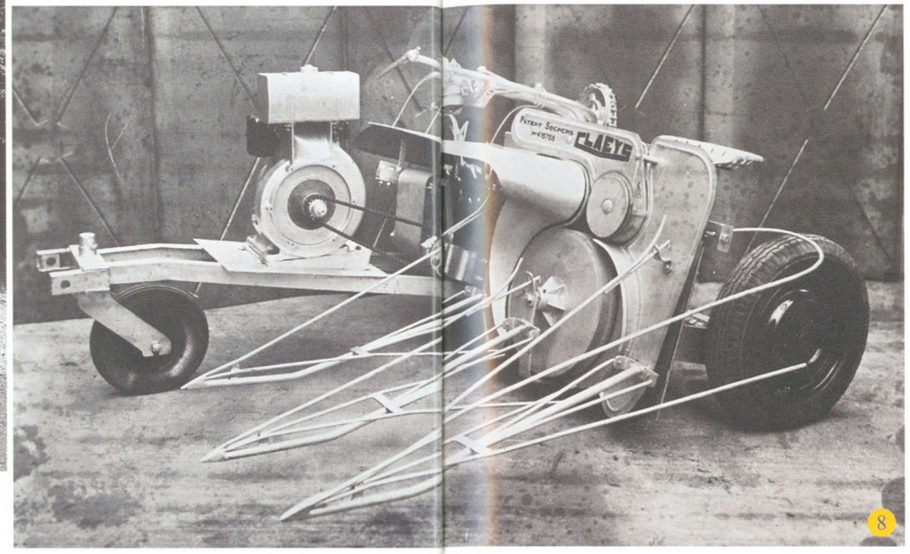
Senere byggede Leon Claeys halvdiesel- og dieselmotorer. (billede 4) Han var ven med Robert Diesel, som opfandt dieselmotoren, og de mødtes ved mange lejligheder.
Da de første dieselmotorer var ret tunge, blev de som regel brugt til at drive store stationære tærskeværker.
Motorproduktionen var meget vigtig for Claeys selskabet og hundreder af motorer blev eksporteret til hele verden.



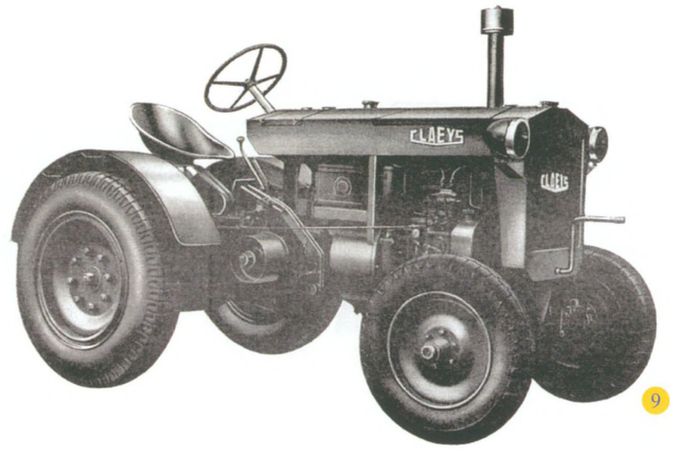
4



5



8



9

Bredde i produktudvalget fra begyndelsen

Havrevalsemaskine / bønneknuser
Et af de tidlige Claeys produkter var en motordreven maskine til at valse havre og knuse bønner. Kapaciteten var 500 kg/ i timen.
(billede 5)

Kornmølle
Med møllesten på 60 eller 80 cm i diameter kunne Claeys møllen male op til 200 til 250 kg pr time, trukket af en motor på op til 8 hk.

Med større motorer, op til 10 hk, kunne kapaciteten pr time øges til 400 kg. Med i transmissionen var også et remtræk, der kunne bruges til andre apparater som f.eks. en avneblæser eller bønneknuser. (billede 6)


Moulins "CLABYS„ type O

A MEULES DE 600 A 800 m/m

CONSTRUCTION :

Les MEULES

Le RÉGLAGE

ALIMENTATION :

PLACEMENT :

FORCE MOTRICE :

CAPACITÉ

Demandez liste des références

LÉON CLAEYS

FABRIQUE DE MACHINES AGRICOLES

ZEDELGHEM LEZ BRUGES (BELGIQUE)

6

Gasgeneratorer gav lavere vejskat
"Til bilen, lastvognen, traktoren eller firmaet, installer en gasgenerator"
Ved at erstatte flydende brændstof med kul kunne man ifølge en Claeys annonce indtjene 85% på brændstofomkostningerne. Oven i købet kunne man ifølge en belgisk lov af 1. april 1938 ved at bruge en gasgenerator, uanset typen, få en reduktion i vejskat på 90%. (billede 7)



7

Maskine til hørskætning
En af bøndernes store opgaver i trediverne var håndskætning af hør, for linnedindustrien var i stor fremgang på det tidspunkt. Sammen med en flamsk specialist i hørprodukter udviklede Louis Claeys en skættemaskine.
(billede 8)
I 1938 fremstilledes den første serie på 300, alle sammen til Frankrig.

Claeys traktoren
I 1947 byggede Claeys sin første traktor. (billede 9)
Der var to modeller:
25 and 50 hk. Det var også på det tidspunkt de første mejetærskere blev udviklet, først traktortrukne, senere selvkørende.
Fremstillingen af høstmaskiner var imidlertid baseret på et enormt erfaringsmateriale og havde størst succes, så traktorproduktionen blev ret hurtigt indstillet igen.
I alt blev der kun bygget omkring 75.



10

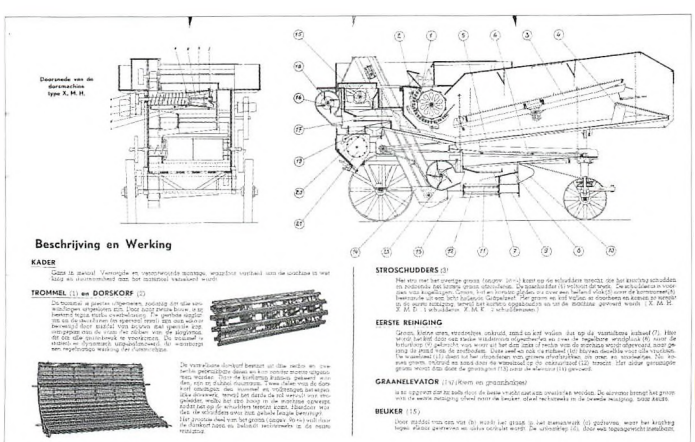
Specialist i tærskning

Fra tærskeværk til mejetærsker
Med halmrystere til at skille korn og avner, og vindkontrollerede solde til at rense kornet, kombineret med muligheden for at køre enhederne med motor, gav tærskemaskinerne en radikalt anderledes form. (billede 10) I 1948, viste model XMH, XMK og XMD allerede vejen til næste trin: mejetærskeren!

Kun én halmrysteraksel!
Den indvendige omslutningsvinkel på XMD-modellen var mere end 180 grader. Ifølge brochuren gav dette en perfekt tærskning og adskillelse af 90% af kernerne. (billede 11) Ydelsen lå mellem 1.800 til 3.500 kg pr time. Halmrysterne havde kun én aksel og bagtil var de fastgjort til maskinen med en hængslet forbindelse.

1949: Den traktortrukne mejetærsker viste vejen!
I 1947 var de stationære tærskeværker på højden af deres succes, men import fra Amerika viste, hvor udviklingen ville gå hen: snitning og tærskning i én arbejdsgang. De bugserede mejetærskere var et vigtigt skridt i virksomhedens produktudvikling, og det var et skridt i retningen mod det endelige mål: den selvkørende mejetærsker. Claeys byggede 2 modeller MK og MD: den afgørende forskel var skærebredden og tromlens bredde. (billede 12)

Den første i Europa! Den selvkørende MZ mejetærsker
Den første marts 1952 vistes den første selvkørende mejetærsker udviklet og bygget i Europa på den internationale landbrugsmesse i Paris: Claeys MZ. (billede 13) I mere end 4 måneder havde Louis Claeys og hans hold arbejdet nat og dag og i weekenden, og med hvilket resultat! Succesen var overvældende: kunderne stod i kø for at komme til at afgive deres ordrer! Fra det øjeblik blev al aktivitet i Zedelgem rettet mod den selvkørende mejetærsker.


Beschrijving en Werking
KADER
TROMMEL (1) en DORSKORF (2)
STROSCHUDDERS (3)
EERSTE REINIGING
GRAANELEVATOR (14) (Korn en graanbuisjes)
BEUKER (15)
11



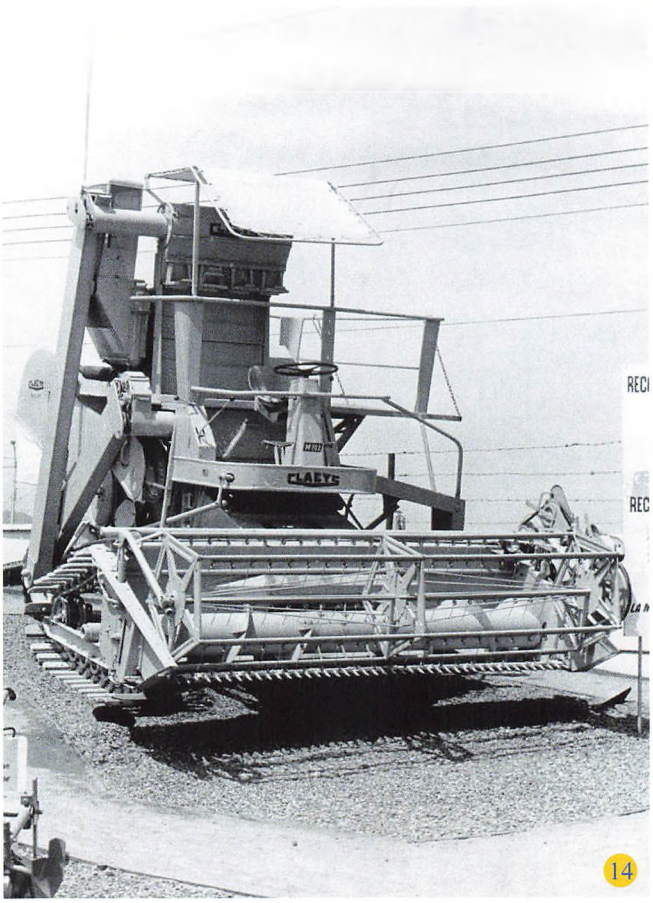
12


13

1958: M103: Rekordhaveren

Model M103, som blev introduceret i 1958, er den maskine som er blevet produceret i det største antal. (billede 14) I 1966, det sidste år modellen blev fremstillet, stod den stadig for 5.500 enheder! I alt blev der bygget 27.510 enheder. Den efterfølgende M133 er nummer 2 med 16.416 stk. og dens efterfølger, model 1530, er nummer 3 med 14.007 stk.
Disse 3 topmodeller har 4 halmrystere.
Med landbrugsbedrifter i stadig større målestok blev mejetærskerne ved med at vokse i størrelse, og deres antal faldt.

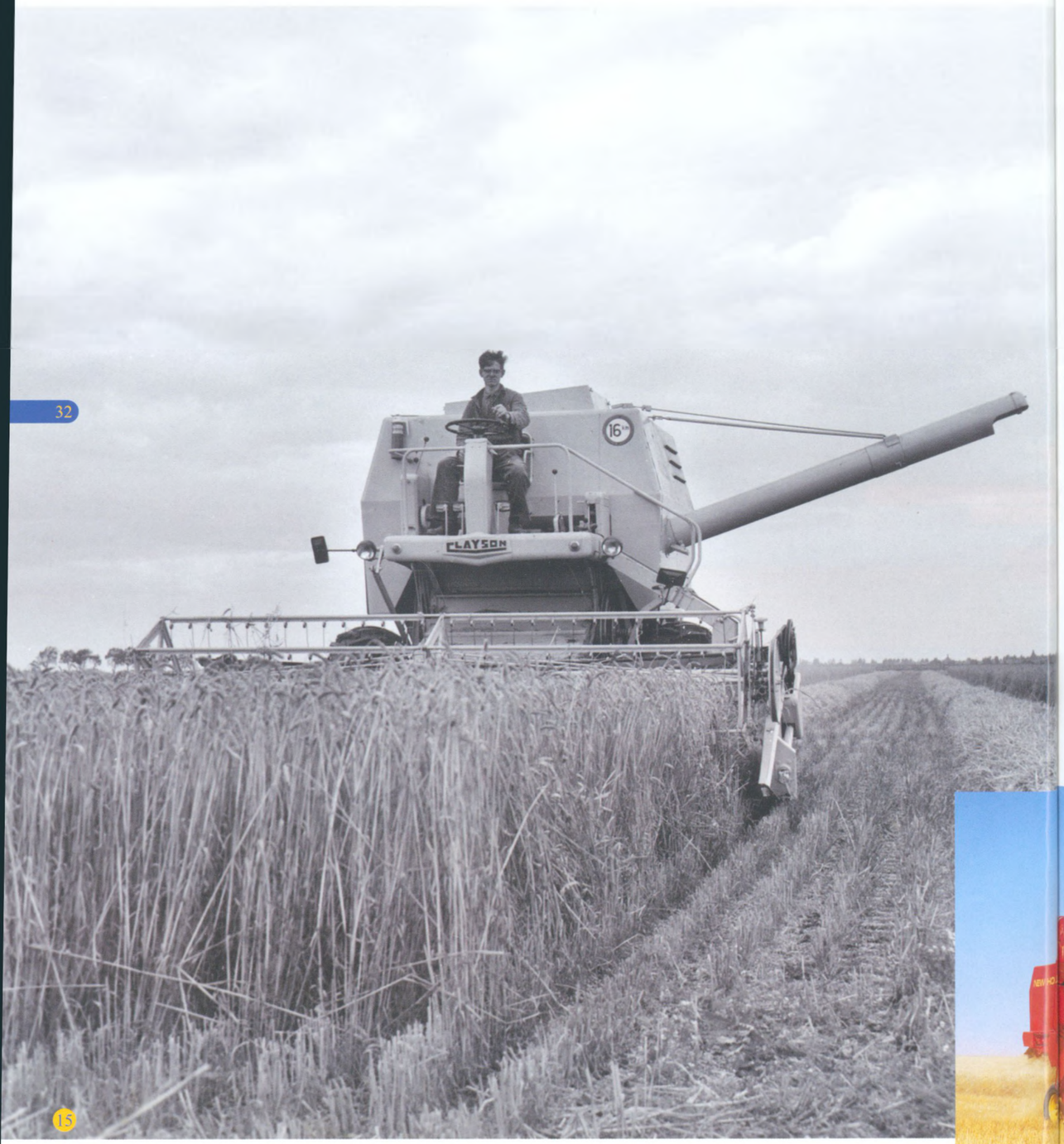
M103 er den eneste, hvis modelbetegnelse henviser til en af dens egenskaber: Det indvendige mål på rammen var 103 cm.
Mejetærskerne var en succes over hele verden, og 40 år efter at den sidste blev fremstillet, er de stadig i drift rundt omkring.



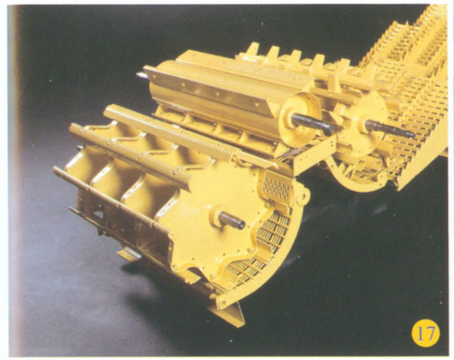
14

Selvkørende mejetærskere bygget i Zedelgem





15



17



18

MEJETÆRSKERNES HISTORIE
Høsten i fuld udvikling

M140: Armadaen
Armadaen, bygget første gang i 1963, var i mange år høj-kapacitetmaskinen i Clayson serien.
Det var første gang Zedelgem byggede en maskine med 5 halmrystere og en tromlebredde på 125 cm.
(billede 15)

Røde mejetærskere til U.S.A.
Fra 1965 til 1974 blev der bygget omkring 7.000 mejetærskere til U.S.A.
Amerikanske New Holland teknikere hævdede, at "Clayson mejetærskere havde en større kapacitet til kornudskillelse end nødvendigt under de tørrere forhold i U.S.A. Samtidig var førerens instrumenter anderledes end på mejetærskere fremstillet i Amerika. De fleste motorer og hydrauliske systemer var af europæiske mærker, som ikke havde fået etableret et servicenet i USA."
Det endte med, at der i Zedelgem blev bygget amerikanske mejetærskere, som var anderledes end de europæiske modeller.
De fleste af de røde mejetærskere havde benzinmotorer.
Når de blev lastet i Zeebrugge til afskibning til USA, måtte de tømmes omhyggeligt for al benzin af hensyn til brandfaren under sejladsen.
(billede 16)



16

1973: Model 1550 med roterende kerneudskiller
Der blev stillet stadig større krav til mejetærskernes kapacitet. Det var klart, at der måtte gøres noget ved den begrænsende faktor m.h.t. kapacitet, nemlig kerneudskillelsen.
Mejning og tærskning udgjorde ikke noget større problem, når blot afgrøden var i orden.
Udskillelseskapaciteten og korntanken kunne også øges, men de traditionelle halmrystere kunne ikke holde trit med de større mængder af halm og resterende kerner.
På det tidspunkt havde alle mejetærskerproducenter prøvet at tilbyde løsninger, men den roterende udskiller produceret af New Holland viste sig at være den bedste.
(billede 17)
Det blev helt klart, da patentet udløb: den Roterende Udskiller blev efterlignet overalt!
(billede 18: Kunde-introduktion af model S1550 hos en britisk forhandler.)



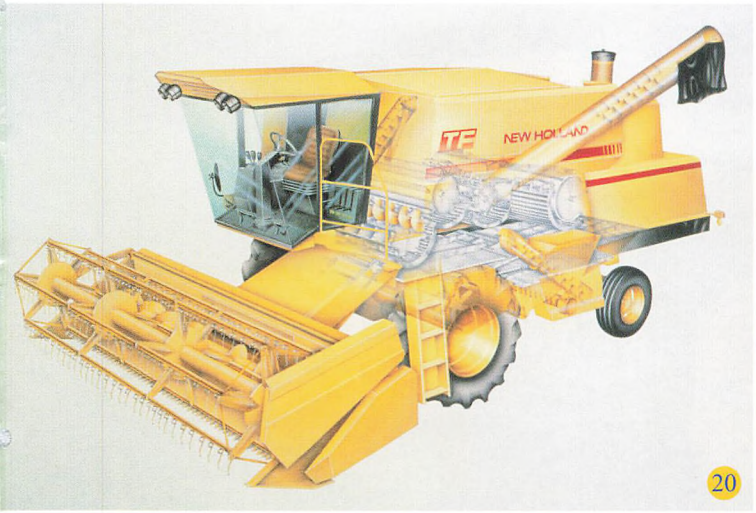
19

1977: Model 8080: Endnu bredere
Færdselsregler eller jernbanedimensioner kunne ikke forhindre mejetærskerne i at blive større og større. Den første model med 6 halmrystere, der blev bygget i Zedelgem, var model 8080. Da den blev introduceret i 1977 kunne den stadig fås med åben førerplads, men de fleste maskiner blev leveret med kabine med air-condition. I mange år var den største i 8000 serien markernes herre. (billede 19)

1983: Twin Flow teknologi
Det næste træk for at øge udskillelseskapaciteten var udviklingen af twin-flow teknologien. Bag tromlen, den store tærsker og den roterende udskiller erstattede en 2,37 meter bred Twin Flow rotor halmrysterne. Sammen med store tærskebroer med finner delte den afgrøden i to lag, som udførte 1 1/4 omdrejning før den blev kastet ud i begge sider. Kernerne fik rigelig tid og plads til at blive adskilt fra halmen. Den høje hastighed som afgrøden blev behandlet med, medførte en høj gennemstrømning og en særdeles høj samlet ydelse. Teknikken var meget effektiv til majsafgrøder, men også ved korn og ris var der en afgørende forøgelse af ydeevnen. (billede 20)

1986: TX betyder indførelsen af ny teknologi
Omfattende forbrugerundersøgelser og møder med kunderne skaffede oplysninger, der førte til indførelsen af vigtige elementer i produktkravene. Den selvoprettende soldkasse blev indført: den øgede høstkapaciteten betydeligt under kuperede terrænforhold. Den større korntank øgede mejetærskerens uafhængighed og den samlede kapacitet blev kædet sammen med førerens komfort og bekvemmelighed: kabinen blev en operationscentral, hvorfra føreren havde fuld kontrol over høstarbejdet. TX mejetærskeren sikrede New Holland en førerposition inden for landsbrugsteknik. (billede 21)

1992: TC mejetærsker-serien
Et andet eksempel på New Hollands førerposition på området er TC mejetærskerne, som er resultatet af mange års erfaring. Alle modeller giver perfekt tærske- og udskillelseskapacitet takket være deres effektive design. TC mejetærskerne er driftsikre, produktive, har pålidelig styrke og er lette at vedligeholde. Det er stadig et succesrigt produkt i vore dage. Roterende udskiller fås på model TC56 med 5 halmrystere. Endvidere fås TC56 også i en udgave til bakket terræn: Model AL59 holder sig lige på skråninger op til 38% sideværts og 30% op ad bakke og 10% ned ad bakke. (billede 22)


NEW HOLLAND


HOLLAND AL59


NEW HOLLAND TX36



23

Den skarpe konkurrence

2001:
Der skulle en specialist til at designe CX mejetærskeren
Et vigtigt skridt i mejetærskernes udvikling var at øge maskinernes ydeevne inden for begrænsede dimensioner. CX mejetærskernes nye udseende er tegn på nytænkning, der imødekommer et behov for øget samlet produktivitet, tilpasning til forskellige afgrøder og avanceret kontrol af ydelsen. I mange årtier vil CX mejetærskerne blive husket som hjørnestenen i en mere effektiv og pålidelig måde at høste på. (billede 23)

2002: Med CR mejetærskeren satte specialisten en ny standard
Stramme økonomiske vilkår ændrede vaner og metoder inden for professionel afgrødedyrkning. CR mejetærskerne er udviklet til landmænd og maskinstationer med stordrift, som ikke går på kompromis med kapacitet og kernekvalitet.
Dens velkendte gule farve fortæller om mange års erfaring på området.
CR modellen er en rotor-mejetærsker med en lovende fremtid. Siden september 2005 er de europæiske CR mejetærskere blevet bygget i Zedelgem. Før blev de fremstillet i USA. (billede 24)

2002:
"Centre of excellence"
Den overordentlig store tekniske kompetence, der er til rådighed i Zedelgem, kombineret med trangen til innovation skaffede titlen "New Holland center for fremragende kvalitet inden for mejetærskere, finsnittere og storballepressere."
Denne påskønnelse af den teknologiske førerposition er samtidig en udfordring til at sikre en gennemført indsats på topniveau.

CS mejetærskerserien har Opti-Thresh™ system
For at give effektive tærskning og høj halmkvalitet har CS mejetærskere også mange muligheder for individuelle indstillinger.
Ud over de sædvanlige muligheder for at indstille hastighed og position kan det bageste af Opti-Thresh™ tærskebroen indstilles separat, hvilket sikrer en god halmkvalitet, selv når halmen er meget tør.



25



24

New Holland CS mejetærskere har de egenskaber, som sikrer øget kapacitet, samtidig med at den imødekommer kundens individuelle behov. (billede 25)
Til kuperet terræn er der den CS-baserede model CL560: Hele mejetærskeren holdes i niveau på skråninger op til 38% sideværts og 30% op ad bakke og 10%, når den arbejder ned ad bakke.

2006: Den seneste udvikling: CSX modeller med HarveStar™ teknologi
De nye CSX modeller er konstrueret til at arbejde hårdt: De har fire-cylinder tærske- og udskillelsesteknologi, som inkluderer Straw Flow™ udkaster, og kan opretholde afgrødeflowet hele dagen. Som standard er der Smart Sieve™ rensesystem, som tilpasser rensekapacitet til den enorme afgrødeflow og opretholder fuld effektivitet også på skråninger.

Discovery Plus™ kabinen med IntelliView™ II monitor som standard letter arbejdet for den professionelle fører og giver samtidig den komfort og bekvemmelighed, der kan holde ham i gang gennem en lang arbejdsdag med stor produktivitet.
I overensstemmelse med vor tids dyrkningsprincipper på store landbrug håndterer CSX'en restmaterialet på en professionel måde, og den moderne, stærke motor og solide konstruktion gør CSX modellen til en maskine med topkapacitet selv i krævende afgrøder som f.eks. majs. (billede 26)
CSX serien markedsføres ikke i Danmark.


26



27



28



29

FINSNITTERNES HISTORIE
Til kvalitetsensilering

De første Claeys fintsnittere
"Baseret på det almindeligt accepterede princip, at der kan opnås væsentlige besparelser ved at erstatte dyrt tilskudsfoder med grøntfoder, og med opmærksomhed på den forbedrede hygiejne ved anvendelse af selvproduceret ensilage, er Claeys snitteren, Model SK, blevet konstrueret til maksimale resultater...".
Den stationære SK model såvel som den bugserede havde Austin motorer.
(billede 27)

De første New Holland fintsnittere
Da Aylesbury-fabrikken i England blev lukket, og som følge af en optimering i Europa, blev de første New Holland finsnittere bygget i Zedelgem.
Det var den bugserede model S.717, der var en meget populær finsnitter, kendt for sin enkle konstruktion og pålidelighed.
(billede 28&29)

Hjemmelavede SP finsnittere!
I halvfjerdserne satte mange landmænd og maskinstationer alle mulige slags to-rækkers majssnittere på alle typer traktorer, fordi de kunne se fordelen ved en selvkørende maskine. De store amerikanske modeller var stadigvæk for dyre. Dette førte i Zedelgem til udviklingen af model 1770: en 2-rækkers selvkørende finsnitter.
Af besparelseshensyn brugte denne model en række komponenter, som også indgik i den tids gængse mejetærskere. (billede 30)

Selvkørende fintsnittere: Pionervirksomheden fortsætter!
Lige siden de selvkørende finsnittere dukkede op på majs- og græsmarker, har New Holland været afgørende for deres udvikling og forbedring. Med mere end 20.000 maskiner solgt over hele verden forbindes grundlæggende produktspecifikationer og forbedringer med New Holland mærket.
Da det europæiske marked for selvkørende finsnittere voksede, besluttede New Holland i 1984 at bygge dem i Zedelgem. Først blev 1900 og 2200 modellerne, senere 1905 og 2205 modellerne og efter dem FX modellerne en del af Zedelgem produktionen.

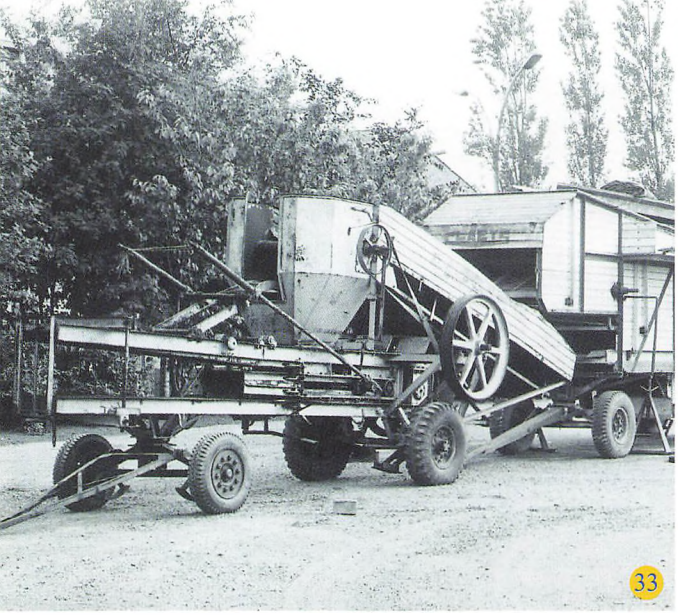


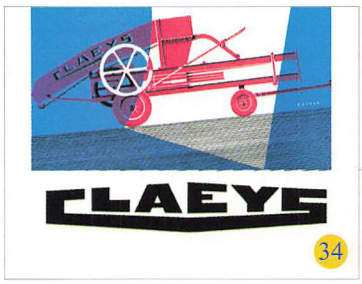
30

De nuværende FX modeller har en række egenskaber, der gør dem førende inden for branchen, så som Metalert III™ systemet, Adjust-O-Matic™ knivslibningsudstyr og modskærjustering, Discovery™ Cab og InfoView™ monitor, samt HydroLoc™ Drive. (billede 31)



31


33



34


35

BALLEPRESSENS HISTORIE

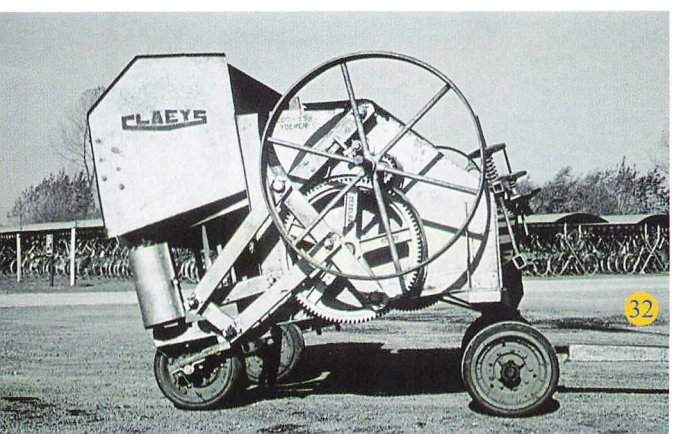
Alle slags baller

Baller med lav presningsgrad
Det første forsøg på at håndtere halmen, der kom fra de stationære tærskere, blev til konstruktionen af en ballepresse med lav presningsgrad. Den blev monteret under halmudkastet, så selv de korteste strå blev opsamlet. Ballerne havde en bredde på 1,30 m eller 1,50 m og der var to knyttere. (billede 32)

Baller med høj presningsgrad
Fra 1935 reducerede pressere med høj presningsgrad antallet af baller, der skulle håndteres, og der blev brugt mindre garn.
Ballerne var 60 cm brede og 50 cm høje og ballekammeret var 4 m langt! Stemplet udførte 45 slag i minuttet.
På model DP51 blev kæden og indføringselevatoren erstattet af en rem.
(billede 33&34)

Rundballepresser model 850
Opsamling af store mængder hø foregik i halvfjerdserne ofte med stakkevogne, vogne med bevægeligt tag fremstillet af Hesston frem til 1976. Indførelsen af rundballepressen havde en række fordele: Den høje presningsgrad betød mindre transportvolume og den cylindriske form gjorde håndtering og fodring lettere. I 1976 besluttede New Holland at bygge model 850 i Zedelgem på grund af det europæiske markedspotentiale.
(billede 35)

Tilpasning til europæiske behov: model 841
Den 5-fod brede balle fra model 850 var for bred til mange formål i Europa. Smallere døråbninger og lettere håndteringsudstyr krævede en mindre balle.
Ved at reducere ballepresseren - og ballen – med 1 fod løstes de fleste af problemerne: den europæiske model 841 var blevet skabt. (billede 36)



32


36



37

Bigballernes æra
I 1980 begyndte produktionen af de første storballepressere i Zedelgem. De store baller, som rundballepresserne producerede, havde indlysende fordele, men formen var ikke ideel til transport og opbevaring.
Det stod klart, at fremtidens balle skulle være stor og rektangulær.
Model D-1000 blev designet i USA og bygget i Zedelgem. Model D-800 blev konstrueret på samme grundlag, og producerede baller i samme størrelse, men det enklere indføringssystem gjorde den bedre egnet til at arbejde med lettere skår. (billede 37)

Storballepresser: Det endelige mål
Som resultat af sammenlægninger blev Hesston en del af familien. Den ballepresser, de havde konstrueret og produceret, havde fremragende egenskaber som f.eks. forpresningskamre og dobbelt knytning.
De store mængder og de høje krav til produktionen gjorde storballepresserne til et ideelt produkt for Zedelgem virksomheden: design og fremstilling har vist at New Holland storballepressere vil blive verdens førende. (billede 38)

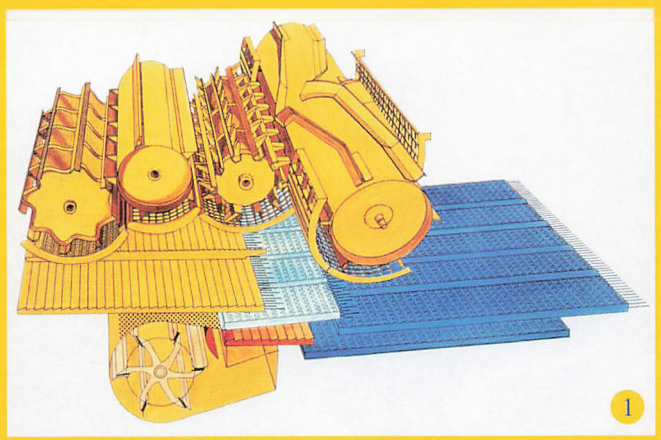


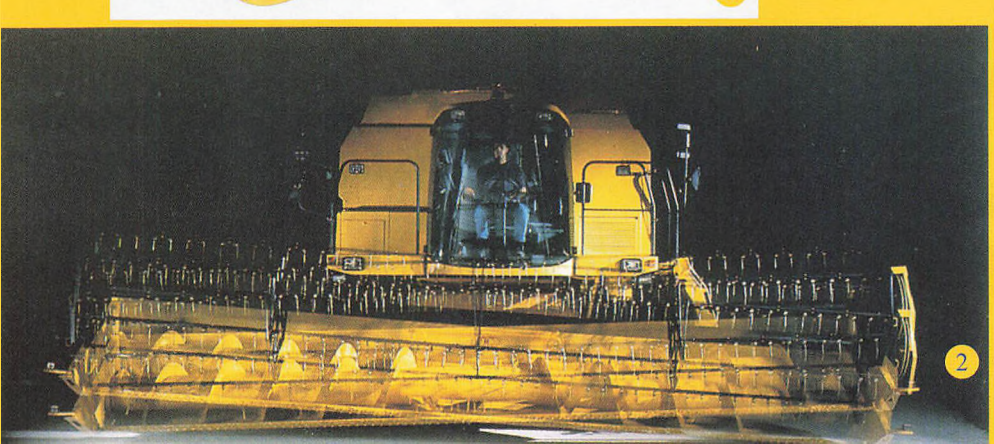
38

FREMSTILLINGSTEKNOLOGI BYGGER MASKINER EFTER KUNDENS BEHOV

Når man sammenligner MZ mejetærskeren (introduceret i 1952) med CX modellen (introduceret i 2001), ser man den kolossale teknologiske udvikling. Det, der ikke har ændret sig er målet: at bygge og udbyde maskiner, der passer bedst til kundens behov, og som giver teknologisk forspring og førerposition.
Nogle mennesker kalder det en kunstart, men det er resultatet af videnskabelig forskning! Her er en oversigt over rekorder, der er blevet sat af Zedelgem:

- **1952**
  Den første selvkørende europæiske mejetærsker
- **1973**
  Den roterende udskiller, først indført på model 1550
- **1977**
  To-trins rensning og separat håndtering af produktet: introduceret på 8000 serien
- **1983**
  Twin Flow udskillelse og selv-justerende rensning, introduceret på TF Modellerne (billede 1)
- **1987**
  Sideværts opretning af knivbommen, introduceret på TX Modellerne (billede 2)
- **1994**
  Elektronisk kontrol af knivbommens position og avanceret førercenter, introduceret på model TX60 (billede 3)
- **1995**
  Elektronisk styring gennem optiske fibre og CAN (Controller Area Network), introduceret på model TF78
- **2001**
  Indført på CX modeller: Fuldt elektronisk styret integreret diagnoseringssystem / "Precision Farming".
  (billede 3&4)


1


2

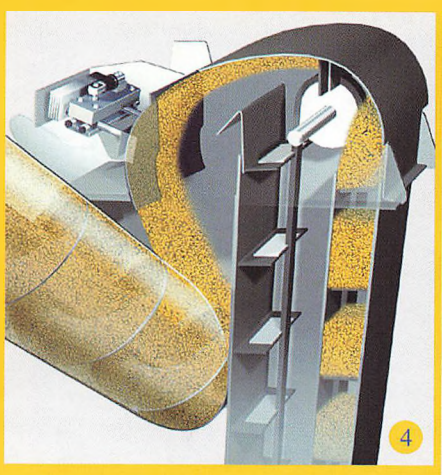

3

Konkurrenceforspring gennem den nyeste teknologi

At være forud for konkurrenterne, når det gælder tekniske specifikationer er absolut nødvendigt. Når det drejer sig om grundforskning samarbejder Zedelgems R&D-afdeling (forskning og udvikling) med Leuven Universitet.
Et succesprojekt, der er kommet ud af dette samarbejde, er udbytteføleren på CX modellen. (se billede 4).
Når det gælder specialforskning uden for de teknologiske kerneområder, bruges ekstern know-how og ekspertise. Underleverandører bliver involveret, lige som udviklingen i andre grene af industrien er en vigtig kilde til tidssvarende teknologi. En vigtig faktor, når det drejer sig om specialiseret forskning, er samarbejdet med andre førende virksomheder i Flandern. Med støtte fra den flamske regering har disse virksomheder startet "Flanders Mechatronics" R&D netværk. Dette samarbejde er ikke konkurrerende, og sammen med vore partnere i netværket søger vore ingeniører efter nyskabelser og nye mekatroniske løsninger. Mekatronik: integrering af udvikling af mekanisk maskinværktøj, elektronik og elektronisk databehandling, fra koncept til produkt. Resultatet er en stærk synergieffekt.

Konkurrenceforspring gennem førsteklasses testfaciliteter

De splinternye testfaciliteter i Zedelgem anvendes til at vurdere høstprocesser i simulerede og stationære omgivelser. Ved alle tests anvendes organisk materiale, som f.eks. utærsket korn, halm, hø, ensilage...
Testlaboratoriet har mange fordele: f.eks. kan høstperioden forlænges, der er større nøjagtighed end ved test i marken, tests er uafhængig af vejrforholdene osv. Testfaciliteterne bliver anvendt til alle Zedelgem-produkter, og gør det muligt at træffe afgørelser, der er bedre funderet på fakta. Testanlægget i Zedelgem er enestående, og noget lignende er endnu ikke set hos konkurrenterne. (billede 5)


4


5

MENNESKENE BAG

46. Loyale og flittige
50. Kompetente og fleksible
54. Vedvarende uddannelse

Werklieden na den Fabriek. Leon Claeys 1913



1

Loyale og flittige

Kulturel udvikling hører med

I 1927 oprettede Leon Claeys et orkester for sine egne og brødrenes ansatte. Orkesterprøverne fandt sted i et stort lokale på fabrikken, som også tjente som teater, og hvor der nu og da blev vist film. Lokalet fungerede også som spisesal for arbejderne. Den slags faciliteter så man ikke tit dengang. Hvad der i dag nok vil forundre, er at der billigt kunne købes alkoholiske drikke og cigaretter i et hjørne af lokalet. (billede 1: 1952: orkesterets 25 års jubilæum.)

En bankmands udsagn

St. Eloy's sogn, ved Zedelgem-De Leeuw landsbyen "Løve" er blevet oprettet og udviklet med støtte fra Claeys familien. Dets velstand skyldtes beskæftigelsen i de forskellige fabrikker, og som en bankmand fra Bruges udtrykte det: "Takket være industrien er sognet blevet en kilde til velstand, som kan mærkes i mange kilometers afstand. Slagtere og bagere og forretningsdrivende af alle slags bliver trukket til stedet, og det medfører en meget stor stigning i ejendomsværdier, hvilket fører til stor velstand for indbyggerne."

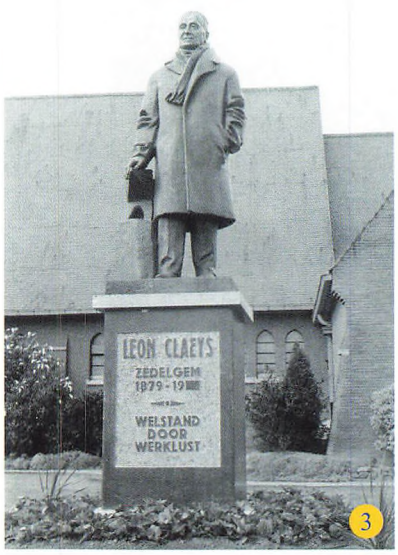
Serafin Callens var den første af 4 generationer!

I 1922 fejrede Leon Claeys de medarbejdere, som havde tjent firmaet længe. (billede 2) Blandt dem, der havde været ansat i lang tid, var Serafin Callens (anden række, nummer to fra højre). Serafins efterkommere skulle blive et godt eksempel på, hvad Leon mente, da han sagde, at hans vigtigste aktiv var menneskene: André Vanthournout, Serafins svigersøn arbejdede som montør i serviceafdelingen i 30 år, og var kendt for sin dygtighed blandt både lokale og udenbys kunder hos "Clayson". I dag er Dina Vanthournout, Andres datter og Joost Declercq, hendes svigersøn, stadig blandt de ansatte.

Velstand gennem flid

"Welstand door werklust" Inskriptionen på Leon Claeys statue nær kirken i St. Eloy sogn bevidner hans betydning for egnen: "Velstand gennem flid". (billede 3&4: afsløringen af Leon Claeys' statue. billede 5: Leon Claeys ved afsløringen.)

2



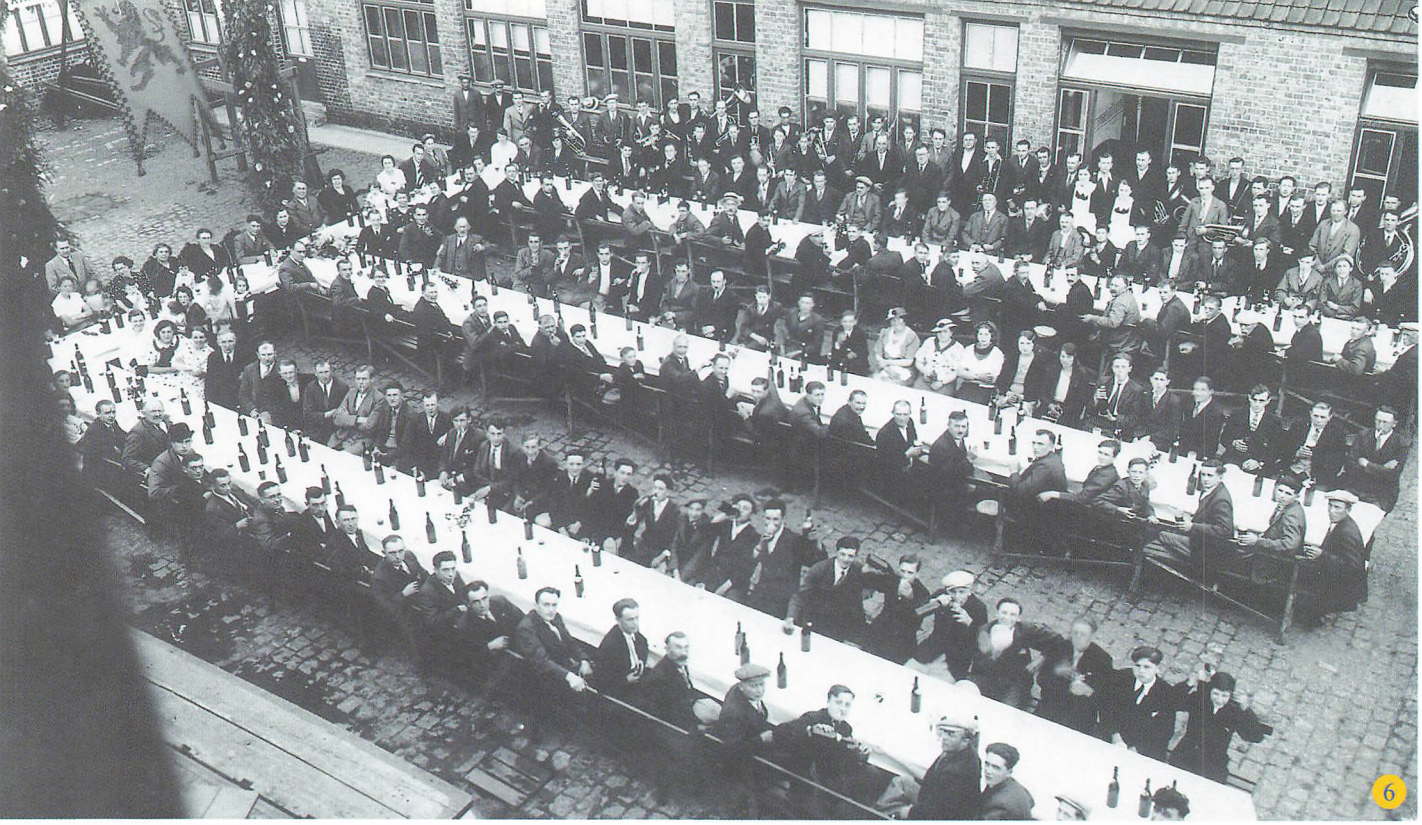
3



4



5



Loyale og flittige

Bryllup hos Claeys, en familiebegivenhed for hundreder af ansatte

I 1937 giftede Leons søn, Louis Claeys, sig med Oda Talpe. Da de vendte tilbage fra deres bryllupsrejse den 26 juni, blev der afholdt en stor fest for alle firmaets ansatte. Alle skulle deltage i festlighederne for den fremtidige chef. (billede 6) Ved den slags lejligheder spillede orkestret en stor rolle. Man kan også se den flamske løve i baggrunden.
Claeys familien var altid meget tæt på menneskene bag deres samfund og for dem var det Flandern.

En ny generation skabte noget nyt

Louis Claeys havde nogle stærke karakteregenskaber som var afgørende for firmaets udvikling. For det første ville han have folk til at forny, til at skabe. Han gav dem frihed til at tænke og støttede initiativer. Det var ikke altid let at få alle lederne af de forskellige afdelinger og medarbejderne til at tænke på samme måde, men Louis havde held med at opretholde "fred og fordragelighed". Disse fremragende lederegenskaber kombineret med hans trang til innovation blev grundlaget for den hurtige ekspansion som begyndte i 1950. (billede 7)





9

"Networking" i fyrrerne
For Louis Claeys var det klart at fremtidens udvikling i forretningslivet krævede specialisering. Han mødte Irené Maes, direktøren for den tekniske højskole i Ostende, og de blev venner. Det gav ham en god mulighed, når han skulle ansætte lovende, unge ingeniører. Det var uden tvivl en vigtig faktor i firmaets vækst.

De Garve: stedet hvor enighed blev skabt
Kort efter sit bryllup fik Louis Claeys bygget sin egen villa nær ved den nuværende fabrik. Han kaldte den "De Garve" – "Neget". Det var her direktørerne samledes fredag aften, uge efter uge, under den dramatiske ekspansionstid, for at diskutere firmaets aktuelle problemer.

Louis Claeys havde held til løse meningsforskelle mellem de forskellige afdelinger, så de arbejdede til hele selskabets fælles bedste. (billede 8)

Louis Claeys var der altid!
De fleste af firmaets ansatte, som kendte Louis Claeys som direktør, husker tydeligt hans daglige runde gennem værkstederne. "Man kunne se ham komme på lang afstand i sin gule frakke". Louis vidste hvilke forandringer, tilpasninger og andre tiltag man var blevet enige om, og han ville sikre sig at alt blev udført efter planen. Han var også altid til stede ved afprøvninger i marken. (billede 9)


8



10



11

Kompetente og fleksible

Zedelgems succes
Skyldes den indsats, som medarbejderne har ydet igennem et århundrede.
At tiltrække og fastholde kompetente og fleksible medarbejdere er en af firmaets største udfordringer.
Det er vigtigt at fokusere på menneskene i vores branche.
Tilfredse og veluddannede ansatte yder en bedre indsats.
Gennem konstruktivt samarbejde med de ansatte sikrer vi en harmonisk personalepolitik.
Vi glemmer aldrig at mennesker og indtjening går hånd i hånd. (billede 10)

Altid en prioritet: Arbejdssikkerhedspolitikken
Medarbejdernes helbred og sikkerhed kommer først i alle vore aktiviteter.
Alle ansatte, og det gælder alle niveauer, må samarbejde for at opfylde vores sikkerhedsmålsætning.
For at opfylde den sørger vi for følgende:
- Vi skaffer ledelsen de nødvendige redskaber og støtte.
- Vi sørger for uddannelse og kommunikation
- Der foretages sikkerhedstiltag på de individuelle arbejdsområder
- Der foretages specifikke, yderligere tiltag.

(billede 11) Sikkerhedsopslag findes overalt på Zedelgem-fabrikken.



12

Kommunikation og arbejdsmiljø
En vigtig del af bestræbelserne for at skabe og opretholde en god atmosfære på arbejdspladsen, er den omfattende interne kommunikation. Ud over skriftlige bulletiner er firmaet begyndt at organisere årlige informationsmøder for alle medarbejdere.

I begyndelsen af halvfjerdserne blev der produceret en videofilm med samme formål. Disse såkaldte "firmaets tilstand" møder er højt værdsat af de ansatte. (billede 12)



Fra stor landsbysmedje til industrivirksomhed

Gaston Lannoye var den første civilingeniør, der blev ansat af Louis Claeys. (billede 13)
Da Louis ikke vidste, hvad den normale løn var for en mand med den uddannelse, måtte Gaston vente et par måneder inden han fik sin første lønudbetaling.
Da han ankom i 1959 var hans første opgave at udforme en liste over det disponible maskinværktøj og komme med forslag til forbedringer. Senere blev Gaston direktør for produktionen, og da Sperry New Holland i 1971 oprettede sin europæiske division, efterfulgte han Ossie Marburger som virksomhedsdirektør.

Der var 2.500 ansatte da han startede: bortset fra en eller to er de alle væk!

Nu er de 1.800 og han har set dem alle komme!
Raf Vantoest blev en del af arbejdsstyrken i Zedelgem i 1969. (billede 14)
I dag har han æren af at være den ældste medarbejder.
Som elektroingeniør gjorde han karriere i produktionsafdelingen med ansvar for fremstilling, svejsning, maling og samling, kvalitetssikring og meget andet. I dag er Raf ansvarlig for kvalitetssikring og produktudførelse på Zedelgem-fabrikkerne, og han er også tilknyttet fabrikken i Polen. Lige siden Zedelgem-fabrikken blev del af en større enhed har det udvekslet sin ekspertise med søstervirksomhederne.



Et vigtigt "datterselskab" var Curitiba-fabrikken i Brasilien. Der er mange af Zedelgems ansatte, som har ydet bemærkelsesværdige bidrag til udviklingen af søstervirksomheder.



Kompetente og fleksible

Fred Bahrenburg:
Den sidste forbindelse til Sperry!

Efter beslutningen om at oprette en Sperry New Holland European Division i 1971, blev Ossie Marburger (billede 16) dens første vicepræsident og generaldirektør.
Indtil Fords overtagelse gav Zedelgem plads til det europæiske hovedkvarter (bortset fra 4 år, hvor hovedkvarteret var placeret i Bruxelles).
Alle europæiske ingeniør-, produktions-, finansierings-, og personalefunktioner blev samlet i Zedelgem, og hvad markedsføring angik inkluderede det også Afrika og Mellemøsten. Det var en æra, som Fred Bahrenburg måtte afslutte i 1986.
I denne periode havde han og Zedelgem været den stolte og effektive vært for mange vigtige besøgende og begivenheder.
Denne periode har afgjort bragt Zedelgem i verdens søgelys som et glimrende sted at arbejde!



Ossie Marburger

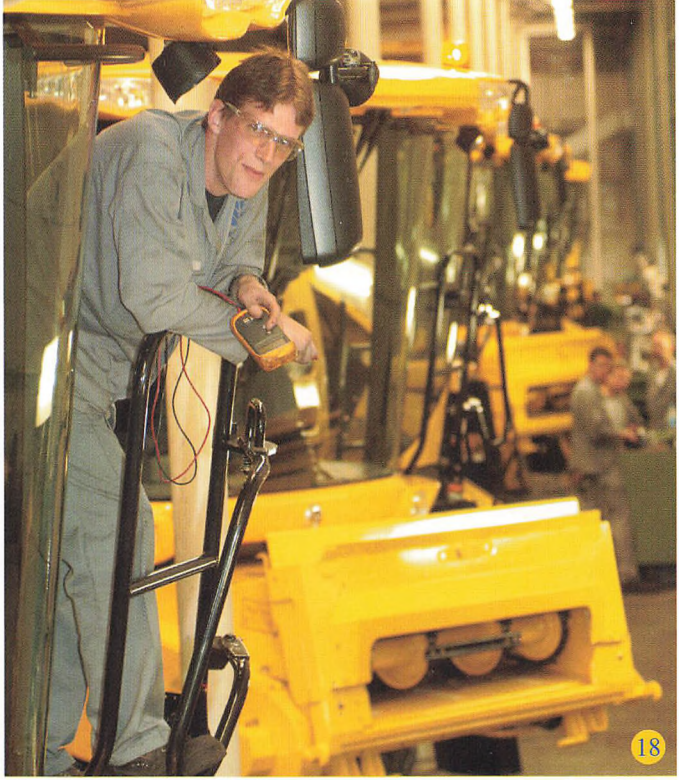
(billede 15) Fred Barenburg bliver udnævnt til æresborger i Zedelgem. Fra venstre til højre: Fru Bahrenburg, F. Bahrenburg, G. De Sutter (borgmester i Zedelgem og tidligere bedriftslæge).

Far sagde "tag til Zedelgem". Far havde ret!

Freddy Vandenberghe er kendt af mange mennesker i Zedelgem. (billede 17)
Han var 16 da han kom her i 1969.
Dengang var der mange jobtilbud, men hans far rådede ham til at prøve New Holland. Det gjorde han og 37 år senere fortryder han ikke. De første 25 år var Freddy med i et team, der vedligeholder og tilpasser installationer i bygninger og værksteder. "At installere de tunge stålpressere var en imponerende oplevelse og at flytte kontorer i Bruxelles var et hyggeligt mellemspil!"

I dag arbejder altmuligmanden ved samlebåndene, og hjælper til når der skal bruges en ekstra hånd. "Lige meget hvad man gør, bliver det altid påskønnet af ens overordnede, og det er en dejlig fornemmelse" siger Freddy.
"Jeg har altid været fleksibel, har arbejdet sent om natten, i weekenderne eller i firmaets ferie."



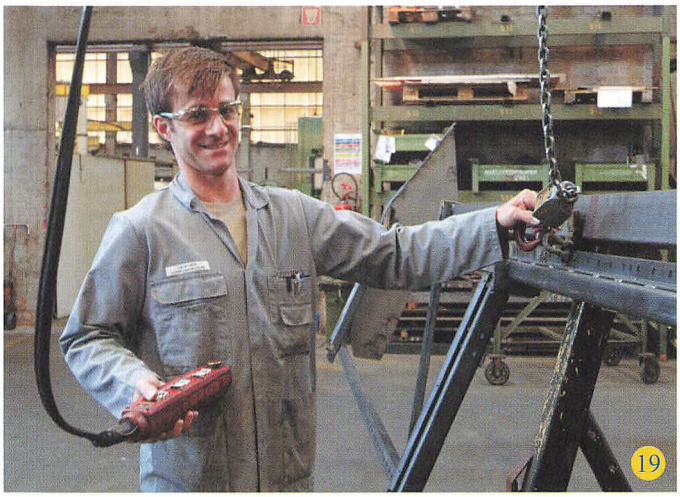


Vild med CX'en

Selv den mest uvidende tilskuer, som intet ved om mejetærskere eller om de fremragende egenskaber ved den populære CX model, må indrømme at det er en meget fascinerende maskine! Kristof Jonckheere har altid gået meget op i landsbrugsmaskiner, og da han blev ansat i Zedelgem i 2002, kunne han bare ikke få nok af den. (billede 18) Under høsten, selv efter en dags arbejde i virksomhedens klargøringsafdeling, tager han ud på markerne for at se på CX mejetærskere i funktion og han tager billeder af dem.

En spændende udfordring

Geoffrey Vandecandelaere er en af de sidst ankomne. (billede 19) Ustabile forhold hos hans sidste arbejdsgiver, og en anbefaling fra en tidligere kollega som nu er hos New Holland i Zedelgem, fik ham til at søge en stilling på Zedelgem-fabrikken. Geoffrey arbejder i værktøjsafdelingen, nærmere betegnet udvikler han måder til at gøre arbejdet på fabrikken sikrere og mere ergonomisk. Han holder af variationen og kravet om opfindsomhed. Jobbet medfører også et vist ansvar for andre folks sikkerhed. Kort efter at han blev ansat var der et "Selskabets tilstand-møde" og han fandt ud af, at fremtiden i Zedelgem ser lovende ud.



Geoffrey var ikke vant til at arbejde i en stor gruppe. "Men," siger han, "vi udgør et godt team, og man kan altid bede enhver om råd og hjælp". Han arbejder på skiftehold, men den forandring generer ham ikke.





Vedvarende uddannelse

Kvalitetscirkler: Produktivitet gennem motivation

I 1970, omtrent 10 år før de blev en del af det amerikanske kvalitetssikringskoncept, var de "japanske" kvalitetscirkler blevet et vigtigt redskab i Zedelgem. "Vestflanderns Center for Kvalitetssikring" ydede en vigtig støtte til de medvirkende firmaer, som altid havde været bevidst om nødvendigheden af kvalitet på alle områder.

Kvalitetscirkler samler folk med samme opgaver, og opmuntrer dem til at overveje og fremkomme med forslag til mulige forbedringer af arbejdsprocessen.
Den motivation, som skabes ved disse møder, øger både kvalitet og produktivitet.
Her ses et svejseholds kvalitetscirkel. (billede 21)



Finansiel analyse for ikke-finansfolk

Enhver Sperry Rand division i Europa skulle på regelmæssig basis organisere efteruddannelse for medlemmer af enhver af de andre divisioner.
Sperry New Holland organiserede "seminarer i finansiel analyse for ikke-finansfolk".
Som det største og vigtigste virksomhedscenter i den europæiske division blev Zedelgem udpeget til at være vært for dette seminar og modtog dermed mange højtstående medarbejdere fra Sperry Univac, Sperry Remington og Sperry Vickers divisionerne.

POLC: Grundlaget for management

Planlægning, organisering, ledelse og styring: de fire søjler i management var basis for en række efteruddannelseskurser for mange af de ansatte i Zedelgem. Disse kursers høje standard afspejler uddannelsessektorens fremragende kvalitet i Zedelgem og blev højt værdsat af alle deltagerne.
Uddannelse har altid været et vigtigt redskab til at forbedre medarbejdernes viden og færdigheder.
En afgørende forudsætning for en ydelse af høj kvalitet. (billede 20)

Intern konsulentvirksomhed

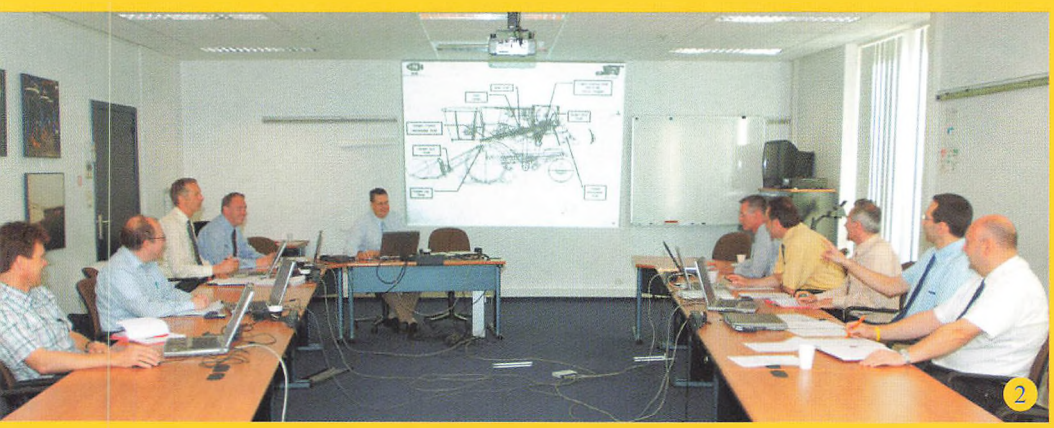
Et specielt behov for uddannelse blev opdaget i begyndelsen af halvfjerdserne, da planlægningsafdelinger som f.eks "Management Information" afdelingen prøvede at "sælge" deres programmer. De skulle overbevise de andre afdelinger om fordelene ved at samle og behandle data ved hjælp af computer, og opnå deres samarbejde i implementeringen.
Et særligt seminar blev udformet og en stor del af staben i Zedelgem deltog i kurset. Det var en del af den "organisationsudviklingsindsats" som krævedes i et hurtigt voksende internationalt miljø.

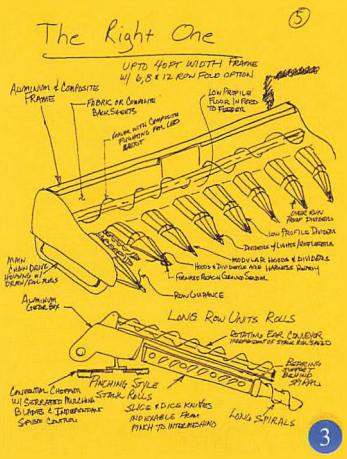
Kvalitetssikring gennem kendskab til produktet

Nu mere end nogensinde kan nye medlemmer af arbejdsstyrken i Zedelgem have svært ved at finde sig tilrette i den store organisation. Desuden, fordi antallet af produkter er så stort, er det ikke altid helt klart for dem, hvad det, de laver, faktisk skal bruges til.
For at løse dette problem sørger "Human Resources" afdelingen for kurser, hvor de fortæller om den organisationsstruktur, den enkelte er en del af, og om de forskellige mærker.
Specialister sørger for den indledende produktindsigt. (billede 22)
Dette inkluderer fremvisning af maskinerne og, hvis muligt, demonstrationer i marken.



MEJETÆRSKEREN: FRA DESIGN TIL LEVERING

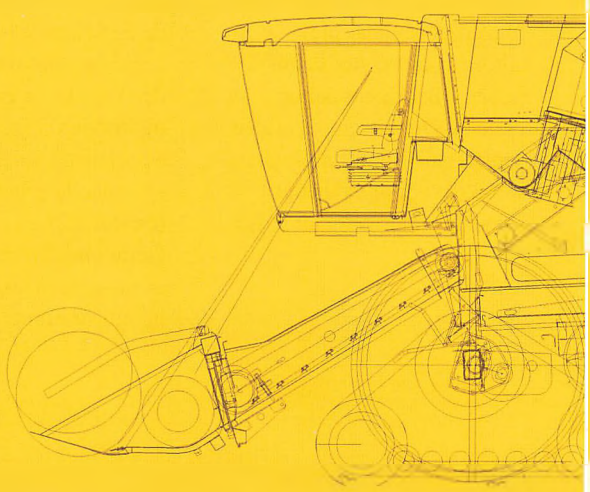


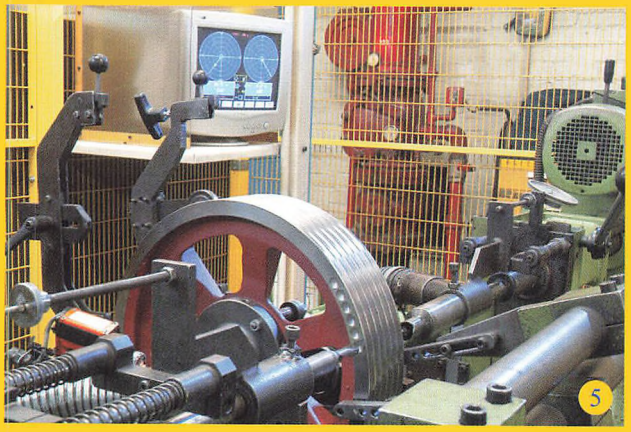


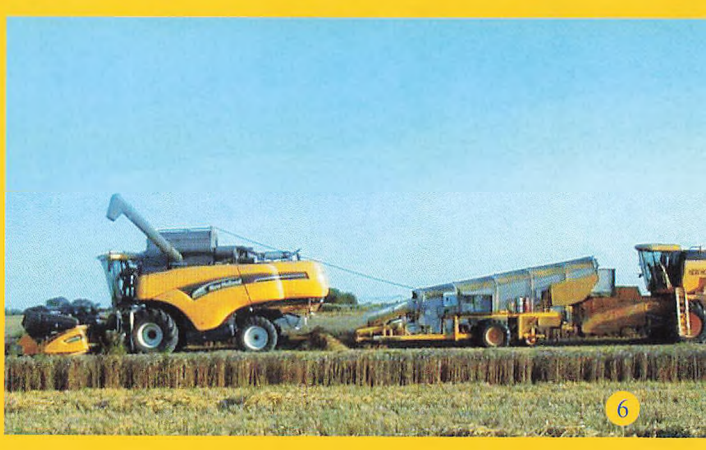
Når en landmand begynder at høste med sin nye mejetærsker, er der forud for leveringen gået et stort arbejde og mange års forskning. Det vigtigste mål for et New Holland produktudviklingsteam (platformgruppe) er at sikre at ethvert nyt produkt lever op til den udvikling i forventninger og behov, der hele tiden opstår hos kunden. Det er derfor, at produktudviklings-teamene i Zedelgem inddrager kunderne i alle faser af produktudviklingen.

1. Ved begyndelsen af en produktfornyelsescyklus oprettes en liste over centrale kunder. Udvælgelsen af de kunder, der bliver interviewet, foretages omhyggeligt, så alle aspekter af krav til det nye produkt bliver taget i betragtning. Kunderne bliver spurgt om deres forventninger til den nye mejetærsker, og deres forestilling om behov i fremtiden. (billede 1) Denne feedback fra interviewene bliver analyseret af produktudviklingsteamet og givet en prioriteret rækkefølge. Data om konkurrenternes produkter bliver også taget i betragtning i denne fase.
2. Der dannes et nøgleteam (billede 2) med repræsentanter for forskellige afdelinger til at lede det nye mejetærskerprojekt. Deres opgave er at omsætte kundens behov til tekniske specifikationer. (billede 3) De udvalgte parametre bliver gennemgået en gang til i kundekontaktgrupper for at finpudse projektetmaterialet.
3. I denne fase er det nye mejetærskerprojekt på plads (billede 4), og når investeringerne er blevet godkendt kan produktionsholdet gå i gang.









4. Dele af systemet eller hele prototyper bliver fremstillet, så man kan vurdere deres ydelse og kontrollere at de lever op til målsætningen for driftsikkerhed. (billede 5) Ved tests i marken (billede 6) bliver kunder inviteret til at prøvekøre dem og give deres vurdering. Forbedringer og tilpasninger bliver foretaget lige indtil man kommer frem til et færdigt design.
5. Samtidig med produktudviklingen arbejder platformgruppen med fremstillingsaspekterne. Skal man købe delene eller fremstille dem, hvilke underlevandører kan man bruge, hvordan optimerer man omkostningerne, og hvilke maskiner bliver der brug for? Det er vigtige elementer, hvis projektet skal blive en succes. Resultatet er et løbende samspil mellem alle de funktioner, der er repræsenteret af platformgruppen. Det endelige mål er at få det nye produkt godkendt til markedsføring.
6. I denne fase planlægges fremstillingsprocessen og det nødvendige værktøj fremstilles, og mejetærskere, der er bygget på forhånd, bruges til at kontrollere kvaliteten af slutproduktet. (billede 7)
7. Samtidigt forbereder support-afdelingen det "gamle" produkts udfasning og gør dokumentation og serviceværktøj klar til den nye mejetærsker. (Kommunikations- og salgsmateriale, trykning af manualer, opbygning af reservedelsbeholdninger, uddannelse osv.)
8. Sidste fase: klar til forsendelse. Et produkt af høj kvalitet ruller ud fra samlebåndet klart til at komme ud til New Holland forhandleren, som kan levere det i overensstemmelse med kundens bestilling. Tilfredse kunder betyder at produktet er en succes. (billede 8)





FORRETNINGSMÆSSIGE ASPEKTER

60. De tidligere udfordringer
62. Internationalt kendskab

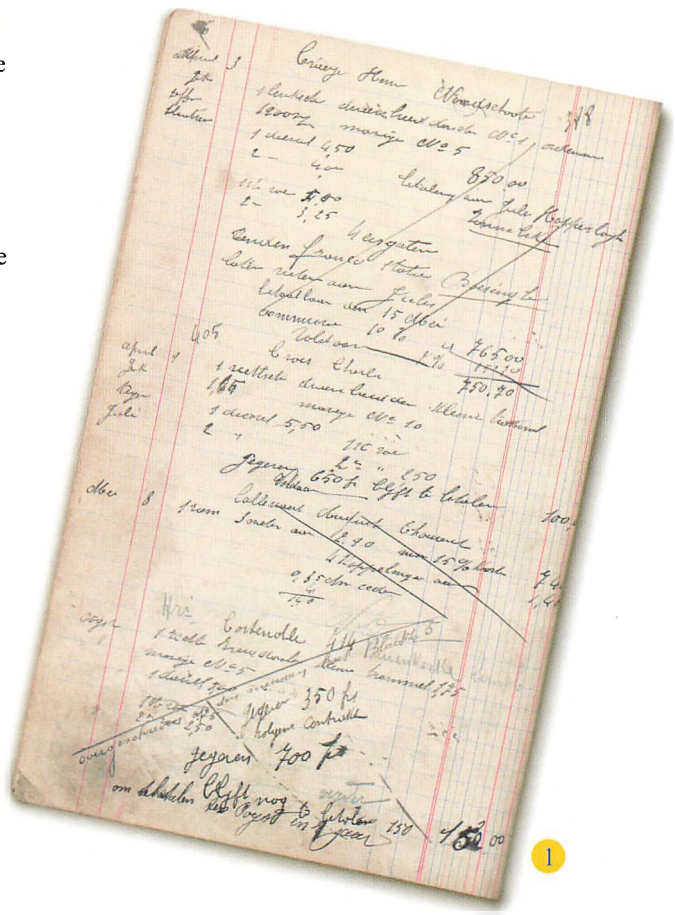




2

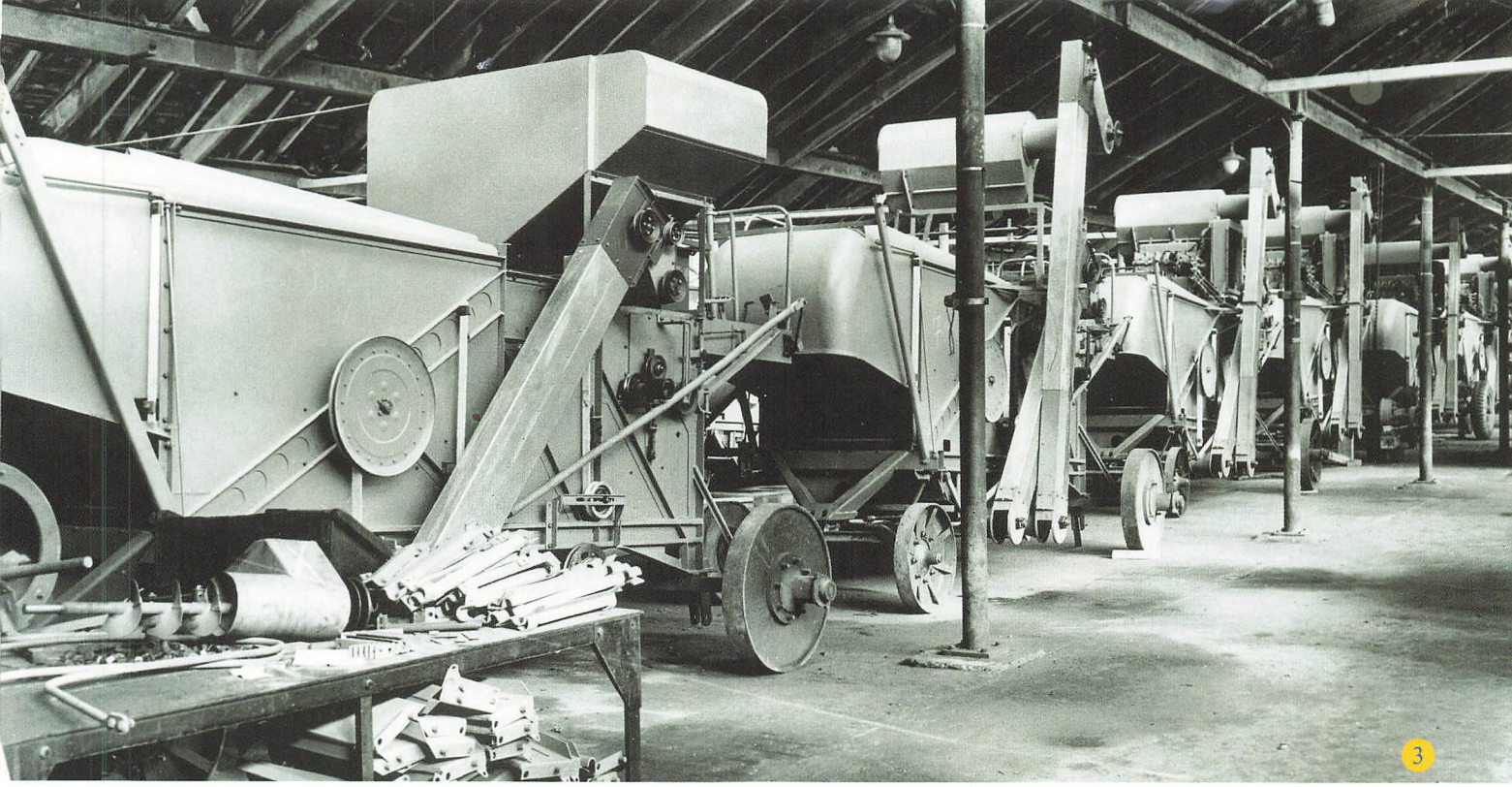
De tidligere udfordringer

Til at betale!
Bogføringsposter fra de første år beskriver ikke blot de egenskaber der var vigtige, men også den pris kunderne skulle betale. Et eksempel fra 1909:
- Craeye Henri, Noordschoote
- 1 venstredrejet, bredt tærskeværk N°1 1.900mm
- Trædemølle N° 5
- 850 frank eller 21 Euro
(billede 1)



1

Madame Verhaeghe, en uundværlig repræsentant
Leon Claeys' ældste datter, Irma, var en højt uddannet kvinde. Hun havde det fulde ansvar for firmaets administration, men var også "eksportdirektør". Med sine usædvanlige sprogkundskaber og evne til at kommunikere, kombineret med en skarp analytisk forretningssans, sørgede hun for mange af de internationale forretningsforbindelser, der var så afgørende for udviklingen af et selskab i et lille land!
(billede 2: Mrs Verhaeghe midt i billede 2)



3

Franske importrestriktioner
I 1932 forbød fransk lovgivning import af færdige maskiner. Det franske marked var af stor betydning, og derfor besluttede Leon Claeys at få sine maskiner sendt som dele til "Solferini" i Tille, i det franske "Département de l'Aisne".
Her drev hans yngste søn, Victor, et landbrug som nu blev samlefabrik for Claeys maskiner. Denne virksomhed blev senere flyttet til Comines, tættere ved grænsen mellem Belgien og Frankrig.

1952: Kreditproblemer begrænser den første serie af MZ mejetærskere til 25 stk.!
"Den Indiske motor-katastrofe" (se s.13) indfandt sig medens den første selvkørende europæiske mejetærsker var under udvikling. Resultatet af dette økonomiske tilbageslag var, at den første produktionsserie blev begrænset til 25 stk., og først når de var solgt ville "banken" tillade produktionen af endnu en serie. I 1953 blev der bygget 100 maskiner.
(billede 3: samlebåndet til MZ sidst i halvtredserne)

Ethvert køb af en mejetærsker inkluderede et fabriksbesøg
Et vigtigt middel til at overbevise en potentiel køber af en mejetærsker i området omkring Zedelgem, var et fabriksbesøg. Jean Moreau, som blev Clayson forhandler i området syd for Bruxelles i 1952, husker, at det blev en vane. De tekniske oplysninger og det synlige bevis for den høje fremstillingsstandard ikke alene overbeviste kunden, men det at blive budt på et måltid og en drink blev betragtet som en del af handelen, når man gjorde så stor en investering.

1963: Claeys bliver til Clayson
Den første november 1963, blev navnet Claeys ændret til Clayson. Det var resultat af en retslig strid med den tyske producent af mejetærskere, Claas. (billede 4)

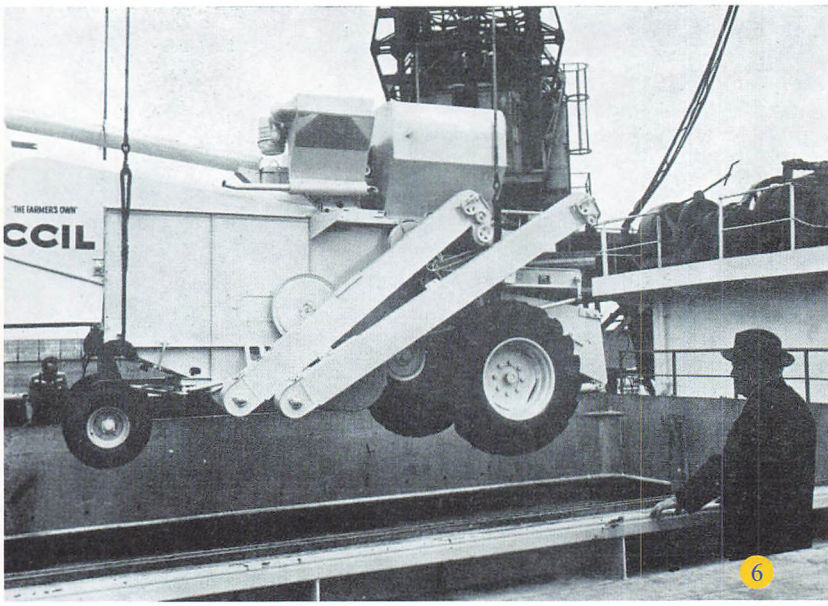
CLAEYS

CLAYSON

4



5



6

Internationalt kendskab

Den franske forhandler Jacques Vandenberghe: "Syv M103 maskiner kørte mere end 200 kilometer for at redde høsten!"
Med en start i 1961, har den franske forhandler Vandenberghe i Callengeville, Normandiet, solgt hundreder af Zedelgem mejetærskere igennem de seneste 45 år. (billede 5)
En succesoplevelse fra begyndelsen, i 1963, husker Jacques Vandenberghe især: Voldsomme regnskyl havde gjort høsten meget vanskelig. Tidligt i september solgte de 7 stk. M103 til øjeblikkelig levering for at redde hvad der kunne reddes af høsten. De 7 maskiner, som var '64 modeller, kørte fra Zedelgem til Callengeville, omtrent 220 km fra Zedelgem! M103'erne overtog arbejdet fra de traktortrukne mejetærskere, som ikke kunne køre i det tunge føre.
Desuden havde de pick-up tænder, som gjorde stor nytte i de liggende afgrøder. "I dag" siger hr. Vandenberghe, "er der stadig mejetærskere model M103 i brug i vores område. Det er ikke de samme ejere, men de beviser, at en "Claeys mejetærsker" kan køre i mere end 40 høstsæsoner, og kan vare hele en landsmands aktive liv!" Ifølge hr. Vandenberghe var model M103 i mange år synonymet for en mejetærsker.

C.C.I.L.
I mange år blev mejetærskere kørt ad vejen til Zeebrugge for at blive lastet på skibe. Et efterår i begyndelsen af tresserne undrede folk sig over, hvad der var sket med Clayson-fabrikken, når de betragtede disse caravaner, for det dominerende mærke på M 103 modellerne var bogstaverne CCIL!
Disse mejetærskere var på vej til Canada og importøren var "the Canadian Corporation Implement Limited" (billede 6). Forsendelser til Canada skulle ske om efteråret, inden St. Laurens floden frøs til.
Det var til god hjælp i produktionsplanlægningen. Ti år efter indførelsen af de første selvkørende europæiske mejetærskere fandt hundreder af Clayson maskiner vej til et land, der havde kendt til mejetærskning, længe inden det var blevet set i Europa!



7

Besøgende i tusindvis

En problemfri drift i ethvert industriforetagende afhænger af samarbejde mellem alle involverede parter. PR - markedskommunikationen, der sørger for et godt forhold til kunder af mange typer – har et perfekt redskab til rådighed i Zedelgem: fabriksbesøgene. Igennem de sidste 50 til 60 år er tusinder af besøg blevet arrangeret for titusinder af interesserede: forhandlere med deres nuværende eller fremtidige kunder, statsoverhoveder og andre offentlige personer, skoleelever og mange andre. Åbningen af et nyt besøgscenter i 2002 beviser selskabets tillid til Zedelgemforetagendet. (billede 7)

"De ønskede, at vi skulle tjene penge!"

Et stærkt netværk af forhandlere er grundlaget for New Hollands førende position på verdensplan. "I begyndelsen af tresserne," husker en belgisk forhandler, "var der en betragtelig forhøjelse af prisniveauet, og repræsentanterne for salgsafdelingen insisterede på, at den ekstra margin skulle bruges til at gøre det mere profitabelt for forhandlerne." Det var et vigtigt skridt i udviklingen af forhandlernes rolle: Investering i reservedele, salgsfremstød og opfølgende service fik hurtigt større betydning.

Mwalimu Nyerere fra Tanzania

Præsident Julius Nyerere var en af de store afrikanske ledere, en landsfader for befolkningen i Tanzania. Han spillede en central rolle i oprettelsen af Organisationen for Afrikansk Enhed, OAU og blandt hans mange succeser var hans skolereformer, som førte til en høj uddannelsesstandard efter afrikanske forhold. For hans rolle i uddannelsen blev han tituleret Mwalimu, lærer.

I 1975 rejste Præsident Nyerere igennem Flandern, og et af højdepunkterne under hans ophold var et kort besøg på Clayson-fabrikken i Zedelgem. Gaston Lannoye, generaldirektør, der var guide for Mwalimu'en, og hr. og fru Louis Claeys ledsagede ham på turen gennem virksomheden. (billede 8)


8



9

Kend dit produkt og sælg den rigtige maskine
New Holland forhandlere og deres salgspersonale får regelmæssigt tilbudt kurser om nye og eksisterende produkter. Nogle af disse kurser inkluderer også uddannelse i salgsteknik. En regelmæssig opdatering af viden har altid været et godt udgangspunkt for en korrekt analyse af kundens behov og et relevant salgstilbud. (billede 9: 1977: Salgskursus for den nye model 8080: Salgsteam fra Belgien og Holland.)

"Jeg købe Sperry !"
Tyrkiske gæstearbejdere i Europa havde lov til at indføre visse varer skattefrit til Tyrkiet. Disse varer blev så solgt til familiemedlemmer eller venner, eller andre, der havde brug for dem. I begyndelsen af halvfjerdserne var en af de mest eftertragtede artikler, foruden busser og lastbiler, en gul mejetærsker. Clayson mejetærskerne havde vist sig særdeles driftsikre under tyrkiske forhold og dens ydeevne var genstand for stor beundring.
En anden afgørende faktor, når der skulle anskaffes en mejetærsker var, at Clayson havde oprettet et servicenet i Tyrkiet.

Hundreder af tyrkiske gæstearbejdere kom til Zedelgem med lommerne bugnende af kontanter for at købe... noget de ikke vidste, hvad var! Alt, hvad de vidste var, at de havde fået besked på at tage derhen og købe et "Sperryapparat" til en bestemt pris.

2,30 meter høj tysk rug
Det var ikke let at komme ind på det tyske marked – hvor de lokale producenter hævdede, at Claeys var en cykelfabrik. Alfons Paus fra Schmücker Geringhoff firmaet i Ahlen (billede 10), i 1968 importør for Nordrhein-Westfalen, husker, at han besøgte fabrikken med en gruppe på 8 mulige købere. Herr Steinmetz, New Holland repræsentant i Tyskland, havde overtalt Louis Claeys til at være til stede. Det lykkedes faktisk Louis at overbevise de tyske købere; med sin store erfaring med stationære tærskeværker - og de fleste af gæsterne brugte stadig tærskeværker – kunne han forklare vigtigheden af en række driftsikkerhedsfaktorer baseret på mejetærskernes ramme i ét stykke.



10


11

Nogle af de fremtidige kunder skrev under på en salgskontrakt inden de tog hjem. Den frugtbare rug i Westfalen, som kan nå en højde på 2,30 meter, og ofte er gået 100% i leje var selvfølgelig en udfordring, men den funktionelle maskine, og lidt praktisk uddannelse i at køre den, udrettede mirakler.
Den høje funktionalitet og pålidelighed i marken var blevet bevist, og Schmücker-Geringhoff endte med at sælge 400 selvkørende Clayson mejetærskere i løbet af få år.

Den største ordre

Da han i 1986 afgav en ordre på 400 mejetærskere, vidste Mr. Zaki Siddiqui, salgsdirektør for Arabian Auto Agency, Sperry New Holland importør i Saudi Arabien, sikkert ikke, at han var ved at skrive historie. Tilknyttede selskaber i Frankrig og Storbritannien havde importeret store antal maskiner visse år, men det var "inden for familien." Saudi-ordren var bestemt den største fra en uafhængig køber.
"Det gik godt for os" bekræfter Mr. Siddiqui. "Vi havde den bedste mejetærsker og samarbejdet med folkene bag, gjorde det muligt at slå dem alle sammen.

Da markedet toppede, solgte vi lige så mange mejetærskere som alle de andre tilsammen." Mellem 1980 og 1990 blev der sendt omkring 1.500 Zedelgem-mejetærskere til Saudi Arabien. I et forsøg på at gøre deres land "grønt" havde Saudi-regeringen besluttet at give støtte til landmænd, der begyndte at dyrke korn.
Vandingssystemer, traktorer, mejetærskere og ballepressere var nogle af de subsidierede produkter, der blev importeret dengang. De gule mejetærskere ydede et vigtigt bidrag til udviklingen af landbruget i Saudi Arabien.
(billede 11: Intensiv teknisk kursus arrangeret i Zedelgem.)



12



13

TOBRETTENDE INSPEKTØR
International kendskab

Simon Wilson står fast: "Vi skal have firmaets flagskib til Lincolnshire!"
I 1963, da Bamford selskabet blev importør for Claeys i Storbritannien, begyndte deres forhandler, Platts Ltd. at sælge de selvkørende gule mejetærskere. I dag, sammen med Harris selskabet udgør de Platts Harris Agricultural Group Ltd. hjemmehørende i Newark, Nottinghamshire, og i alt har de solgt over 2.000 mejetærskere fra Zedelgem. Derudover har de solgt mindst 200 andre Zedelgem-produkter, storballepressere og selvkørende fintsnittere.
"I 1985 solgte vi 143 nye mejetærskere og et betydeligt antal af dem var TF modeller." forklarer Mr. Simon Wilson, salgschefen. (billede 12&13)
"TF teknologien, som blev indført to år tidligere, blev meget populær i de rige kornområder i Lincolnshire, et af de mest moderne landbrugsområder i Europa." Mere end 20 år senere har CR modellen overtaget med stort held.

John Rainthorpe: "Vi kunne altid stole på dem"
På de 3.000 hektar store R&R bedrifter, Reasby Hall, Lincolnshire, begyndte man med mejetærskere i 1947. Først med traktortrukne modeller bygget i USA af Minneapolis-Molines, senere med andre tilsvarende typer. Mr. John Rainthorpe, farm manager, siger at hans far købte sin første Claeys M103 18. juli 1961. "Claeys M103 var vanskelig at håndtere for føreren, men ydelsen var fremragende." Model 1550 var den første med kabine. I alt har R&R farms købt 31 gule mejetærskere! Igennem årene er skærebredden vokset fra 12 til 30 fod, kørehastigheden er fordoblet og hurtigere tømning og større manøvredygtighed har øget den daglig produktion betydeligt.
"Da vi havde flest, havde vi 8 mejetærskere" siger Mr. Rainthorpe, "senere havde vi 4, og så 2. I dag til de samme 3.000 acres, bruger vi kun én mejetærsker, model CR980. Foruden at høste det hele snitter den halmen så den passer til vores minimale jordbehandlingssystem!".

Om natten inspicerede kunderne skårene med lommelygte
Maskinstationen S.A. Fromont-Menu i Estinnes-au-Val 70 km syd for Bruxelles, har 14 New Holland mejetærskere. De begyndte med et konkurrerende mærke, men i den samme landsby kørte en anden maskinstation hurtigere, med mindre spild. "Vi kunne ikke køre hurtigere" forklarer Michel Fromont (billede 14), "fordi kunderne altid kontrollerede kornspildet, selv om natten! Da sæsonen var begrænset til 6 dage, høstede vi for få hektar, så vi var nødt til at skifte!"
Thierry Menu, hans nevø og kompagnon tilføjer: "Det fortryder vi ikke! Vi er meget glade for mejetærskernes ydeevne og de gode arbejdsomgivelser for føreren. Jeg håber i øvrigt at de er klar over betydningen af deres forhandler hos New Holland: vores lokale, S.A. Moreau-Druine i Pont-à-Celles. De er der altid, når vi har brug for dem, og det er også en grund til at holde fast ved mærket!" Maskinstationen har også 8 storballepresser og 3 selvkørende finsnittere.



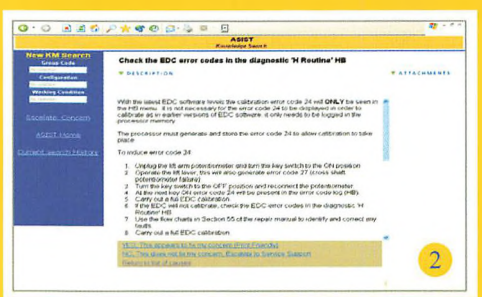
14

KUNDESERVICE



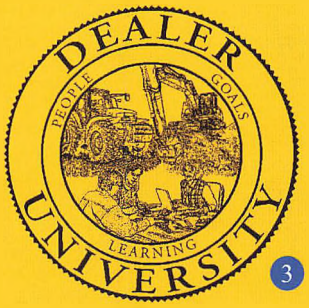
Assistance på stedet!

Kunden er den vigtigste person for vores virksomhed. Når først varen er leveret, drejer det sig om at sikre, at han får al den service, han har brug for. Almindelige serviceeftersyn foretages af forhandleren, der også yder direkte hjælp ved maskinstop, når og hvor der er behov for det.
Service er et spørgsmål om tillid: for en forhandler, der forstår kundens betydning, er service ikke et spørgsmål om ulejlighed. Det er en del af hans forretningspotentiale, og sikrer samtidig tilfredse kunder. (billede 1)



Fokus på uddannelse af forhandlerne

"ASIST", et internetbaseret computersystem udviklet af og for New Holland, hjælper til en bedre kommunikation med forhandlerne. De kan gå til "ASIST" efter servicemeddelelser, specifik produktinformation, servicebeskrivelser, tips, anbefalinger eller rådgivning.
I en stadigt voksende virksomhed er samarbejdet med forhandlerne mere end nogensinde grundlaget for god kundesupport. (billede 2)



Forhandleruniversitetet

On-line, web-baseret uddannelse af det tekniske personale er til rådighed gennem "Forhandleruniversitetet". (billede 3) Alle teknikere har adgang til systemet, hvor de gennem "Service College" linket kan tjekke de kurser, der er til rådighed. Når man først er "indskrevet", kan man melde sig til kurset og deltage i lektionerne. Hvis man ønsker at tage en eksamen, kan man besvare en række "multiple choice" spørgsmål, og efter endt besvarelse kan man se sin scoringsprocent. "Forhandleruniversitetet" er niveauopdelt, adgang til et højere niveau opnås, når man gennemført, det nuværende. Systemet har vist sig meget nyttigt og er under videreudvikling.

Reservedelsafdelingen: en stærk organisation og en ambitiøs plan

For yderligere at øge kundens muligheder for at skaffe reservedele, er der blevet iværksat en række tiltag. De omfatter forbedret produktkendskab, regelmæssig kontakt med de vigtigste forhandlere, daglig kontrol af lagerbeholdning, bedre lagerlister, information om reservedelsafdelingen og reservedels-distributionen, osv. (billede 4) Et bevis på den store vægt Zedelgem-fabrikken altid har lagt på reservedele er, at de tre øverste personer i det europæiske hovedkvarter for reservedele i Le Plessis i Frankrig begyndte deres karriere i Zedelgem.



HVAD STÅR NEW HOLLAND FOR?

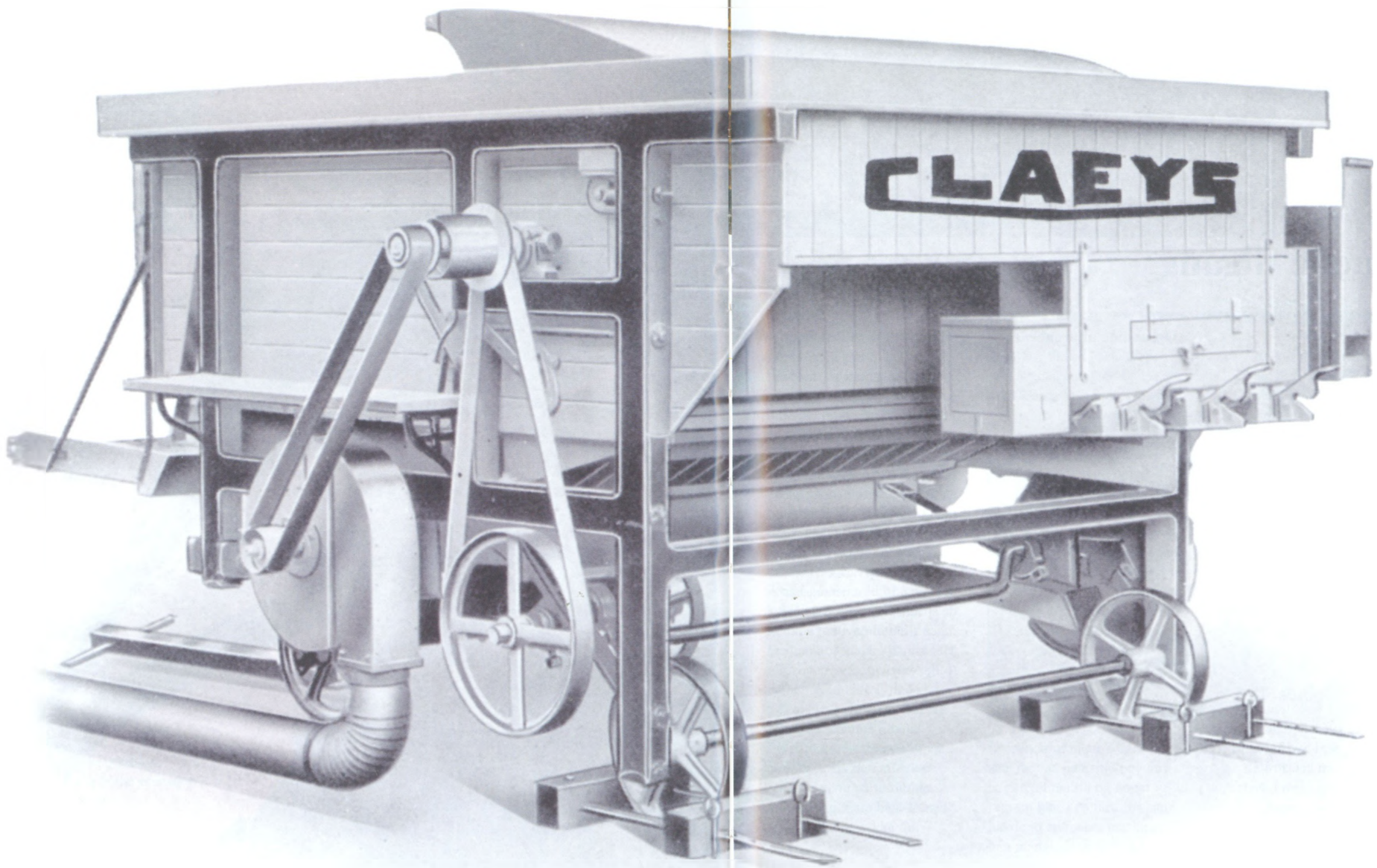
- New Holland er et globalt mærke, der er førende i den europæiske landbrugssektor.
- New Holland har et bredt kundeunderlag – fra de der vil spare og til de der stiller krav – små og store landbrug.
- New Holland dækker alle kundernes behov inden for mange sektorer.
- New Holland har et komplet produktudbud med et bredt udvalg, der dækker de meget forskelligartede behov reservedelshos forskellige kunder samt en førsteklasses service.
- New Holland har det bedste forhandlernetværk med den største udbredelse.

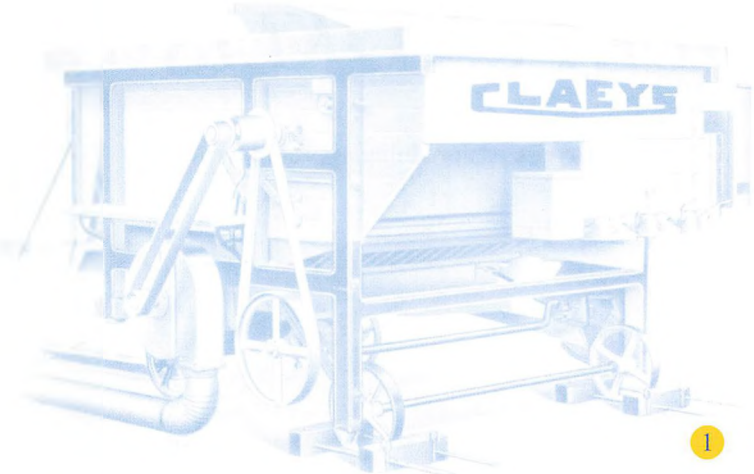


NEW HOLLAND

PRODUKTUDVIKLING

72. Den professionelle tilgang
74. Jagten på fornyelse og spredning af produkterne





1


2

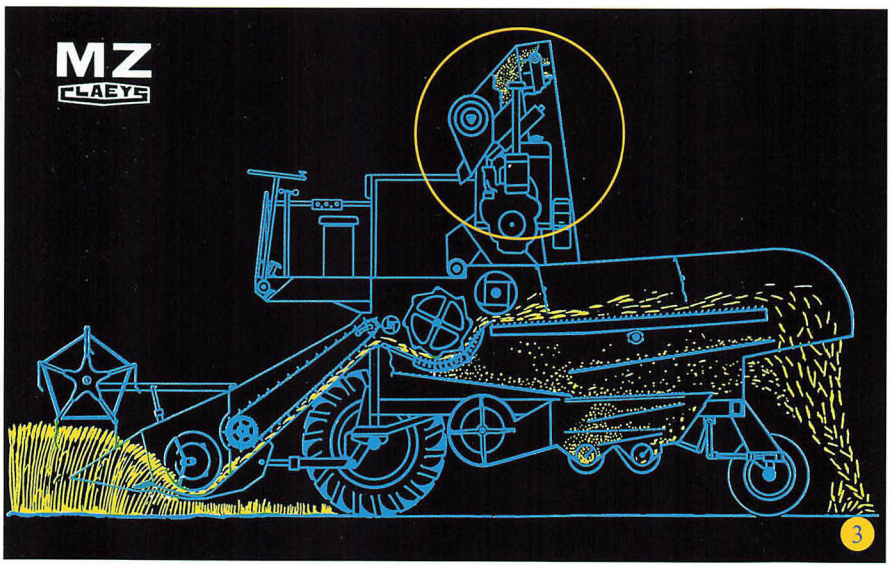
Den professionelle tilgang

1932: Louis' første stationære tærskeværk
Da Louis Claeys fik sin eksamen fra den tekniske højskole i Charleroi i 1928, blev han ansat i "Werkhuizen Leon Claeys".
I 1932 byggede han den første stationære maskine "Model 42". Den fornyende maskine blev en stor succes, og hans far gav ham fuldt ansvar for udvikling og produktion. (billede 1)

Perfekt funktion, men dårlig i marken
Frans Decoene (billede 2), chefingeniør, også kendt som "den europæiske mejetærskers fader" kan huske følgende:
"De bugserede typer MK og MD var blot stationære tærskere sat op på hjul, med et skæreapparat foran. På grundlag af vores store erfaring med tærskeværker fungerede de fint, men de var meget vanskelige at håndtere i marken, især i vådt vejr.
Den franske importør La Rima havde spået høje salgstal, hvis mejetærskerne også kunne arbejde med ris. Oktober 1951 testede vi den i Camargue, i Sydfrankrig, og det var en katastrofe!
I bilen på vej hjem lavede vi de første tegninger, og 150 dage senere blev MZ'en præsenteret på den internationale landbrugsmesse i Paris!"

Opsamling af urenheder
I begyndelsen havde de selvkørende mejetærskere sækkefyldningsudstyr i stedet for en korntank. På mange maskiner monterede man et udskillerapparat til at opsamle fine urenheder. En af grundene var, at man ville forhindre, at der blev sået ukrudtsfrø til den næste høst. Efter årtier med mejetærskning er dette ukrudt forsvundet på grund af brug af kemikalier og bedre dyrkningsteknikker. Sækkesystemet på de tidlige modeller havde altid et filter for at få ukrudtet sorteret fra. (billede 3)

Tilpasningsproblemer
Indførelsen af mejetærskere krævede at kornet var modent, så det kunne tærskes og udskilles, så snart det blev snittet. Ved de tidligere metoder havde afgrøden tid til at tørre i neg, før den stationære maskine gik i gang med behandlingen. Sammen med faren for jordpakning var denne "tvungne modning" et af de konservative landmænds argumenter, når de spåede, at mejetærskning ingen fremtid havde.
Men sådan gik det jo ikke! (billede 4)



3


4

Stoppet ved grænsen i 8 uger

Urbain Moenaerts far bragte mange Claeys mejetærskere til kunder over hele Belgien ad landevejen. Det gjorde Urbain også, og han og hans broder Maurits kørte mange ture med lastvogn. En gang tog Urbain af sted på en tredages tur til Italien med en prototype, der skulle afprøves på ris. Da den type maskine ikke fandtes i toldforskrifterne kunne den ikke få lov at komme ind i landet.
Den måtte heller ikke forlade toldzonen ved grænsen, og da han ikke ville forlade en prototype, kunne han heller ikke selv komme tilbage.
Da papirarbejdet endelig var overstået, fik han afleveret maskinen, og på testholdets anmodning hjalp han til med testkørslen et stykke tid.



5

Da han kom hjem 8 uger senere, bad han sin kone om at gøre et måltid og noget rent tøj klar i en fart, for han havde jo en masse maskiner, han manglede at køre ud (billede 5: Urbain Moenaert, klar til at udbringe en M103.)



6


7

Jagten på fornyelse og spredning af produkterne

"Fremtidens mejetærsker"
Tegningen (billede 6) blev offentliggjort i 1960 i "De Garve", kvartalsnyhedsmagasinet for ansatte i Zedelgem. Seksogfyrre år senere var science-fiction-visionen kun blevet til virkelighed i et vist omfang: kabine med air-condition, fuldt automatiske indstillinger osv. fandtes. Men andre egenskaber er ikke blevet helt som man havde forestillet sig: tærskecylinderen man beskrev dengang var 5 m bred og kørehastigheden på vejen var 90 km/t!

Sukkerroeoptagere?
Design og udvikling har altid spillet en stor rolle i Zedelgem. Selvfølgelig er det kun projekter med et virkelig klart potentiale, der bliver fulgt op. Når man ser på antallet af forskellige produkttyper, der er blevet ført helt frem til produktionsniveau, er det slående at så mange gode ideer er opstået hos de mennesker, der bor i dette hjørne af Flandern. Et af de mange projekter, der ikke blev til noget var en sukkerroeoptager. Kontakt med et hollandsk selskab havde ført til et designsamarbejde, men projektet kom ikke videre.

Renovationssystemer?
Omkring 1975 resulterede et forsøg på at sprede produktionen og lave noget andet end høstmaskiner i et projekt, som skulle kombinere det store og alsidige produktionsapparat i Zedelgem med erfaringen hos en flamsk virksomhed, der producerede renovationsbehandlingssystemer. Projektet blev ikke gennemført. Den egentlige diversifikation endte med at komme fra New Holland gruppen selv, da først man begyndte at producere finsnittere og ballepressere i Zedelgem.

En gul druehøster?
Et af de projekter der blev overvejet i halvfjerdserne var en gul druehøster, der skulle bygges i samarbejde med det franske firma Vecture. En maskine blev bragt til undersøgelser i Zedelgem, men projektet overlevede ikke undersøgelsesfasen. Mon det var gået anderledes, hvis ingeniørerne havde vidst at et par årtier senere indgik verdens bedste druehøster i New Hollands udbud af høstmaskiner? (billede 7)



2.064 års erfaring

I 1958, nær Virton, en by i det sydlige Belgien, afdækkede en arkæologisk udgravning en sten med et relief, der viser en høstscene: En tønde udstyret med tænder bliver af en okse skubbet ind i en kornafgrøde, mens en mand fjerner kernerne fra de aks, der falder ned i tønden. Historikere forbinder det med en beskrivelse af den romerske forfatter Plinius i hans "Naturalis Historia". Da Caesar i 58 BC udkæmpede de galliske krige og overvandt Trevierenes stamme, som holdt til i Virton-området, skulle Plinius tage noter om alt, hvad de fandt. Hans beskrivelse af høstmetoden svarer fuldstændig til billedet på stenen. I dag, 2.064 år efter Cæsars "besøg", dokumenterer Treviernes sten Belgiens store høstteknologiske erfaring.

Edited by: New Holland Brand Communications - Printed in Italy, August 2006 - BTS Adv. Turin