



100 år i tæt samarbejde med kartoffelavlerne

Kartoffeloptagerproducenten GRIMME Skandinavien har en lang historie bag sig, siden virksomheden blev etableret som Hyllebergs Maskinfabrik i 1919.

I 2019 år fylder GRIMME Skandinavien 100 år. Virksomheden blev i tidernes morgen stiftet under navnet Hyllebergs Maskinfabrik af Christen Hylleberg. Siden har den gennemgået en stor udvikling.

- Vores far var både slagter, gårdmand og handelsmand. Han stiftede så virksomheden Hylleberg med sin bror i 1919. Efter nogle år overtog Christen den, fortæller stifterens søn, Poul Hylleberg, som sammen med sin bror, Aksel Hylleberg, drev virksomheden videre i mange årtier.

Et kendt navn i branchen

Hyllebergs Maskinfabrik blev allerede i mellemkrigstiden kendt for sine kartoffeloptagere, som op til anden verdenskrig blev solgt i både ind- og udland. Efter krigen kom der hovedsageligt fokus på det danske marked.

- Vores tyske konkurrenter tog en stor markedsandel op gennem 1960'erne, og i vinteren 1969 tog vi kontakt til GRIMME, som var gået ind på det danske marked i efteråret. Herefter fik Hylleberg forhandlingen af GRIMMEs kartoffeloptagere, fortæller Poul Hylleberg, der begyndte i virksomheden som lærling samme år.

Se mere på grimme.dk

God service og sparring er altafgørende

Med et stærkt navn inden for kartoffelbranchen fik Hylleberg hurtigt gang i salget, og overgangen fra produktionsvirksomhed til handelsvirksomhed blev relativt smertefri. I de næste årtier drev sønnerne deres fars virksomhed videre, indtil tredje generation tog over:

- I 2008 foretog vi et generationsskifte samtidig med, at vi ændrede navn til GRIMME Skandinavien og gik ind på markedet i Sverige, Norge og Finland, fortæller Aksel Hylleberg.

Siden Michael og Heine Hylleberg har drevet virksomheden videre sammen med partneren Per Rasmussen, er det gået stærkt med at udvide på de nordlige breddegrader.

Trods det, at virksomheden har ændret sig meget siden 1919, er én ting dog uændret:

- Vores interesse og viden om kartofler er nerven i alt, vi laver. Vi bruger den til at give kunderne den bedst tænkelige service og sparring. For vi ser det ikke kun som vores opgave at levere udstyr. Vi skal hjælpe kartoffelavlerne med at få en optimal høst, fortæller Aksel Hylleberg.

GRIMME Skandinavien

