

Naam:	<b>Cees Rijkhoff</b>
Woonplaats:	<b>Wormerveer</b>
Beroep:	<b>mechanisatiedealer</b>
Leeftijd:	<b>56</b>
Noodzakelijk:	<b>mensen kunnen aanvoelen</b>
Leuk aan beroep:	<b>ontwikkeling meemaken van het eigen bedrijf</b>
Niet leuk:	<b>verzaking van de veehouders</b>

'De wereld van boeren wordt ook steeds groter'

## Kachelsmid nu trekkerdealer

tekst Tijmen van Zessen

'**N**a mijn opleiding aan de lts kwam ik al snel thuis in het familiebedrijf werken. Dat ging toen zo, je was gehoorzaam aan je ouders en thuis in de zaak kwamen een paar extra handen goed van pas. Ik begon met sleutelen in de werkplaats, werd later verkoper en combineer dat nu met de leiding over het bedrijf. Het bedrijf bestaat al meer dan tweehonderd jaar. Vroeger was het een kachel- en paardensmederij, na de oorlog breidde zich dat uit met trekkers en machines. Het bedrijf is altijd van vader op zoon overgegaan.'

'In 2001 heb ik het bedrijf verplaatst van de dorpskern van Assendelft naar het industrieterrein van Wormerveer. Daar heb ik wel een poosje over nagedacht, want ik wist wat ik had en moest maar afwachten wat ik kreeg. Het was toch wel een cultuurschok – van een dorp naar een industrieterrein – maar ik heb er geen spijt van gekregen. Er zijn nauwelijks klanten afgehaakt en op de oude locatie kwamen steeds meer klachten over geluid in het weekend.'

'Het meeste plezier beleef ik aan de ontwikkeling van mijn bedrijf. We hebben nu zeven monteurs; er kwam telkens een mannetje bij. Onlangs heb ik er een pand bijgekocht om trekkers op te slaan die nu buiten staan. Minder leuk vind ik de verandering van mentaliteit van veehouders. Hun wereld wordt ook steeds groter: ze oriënteren zich via internet, vakbladen, studieclubs of landbouwbeurzen. Dan gebeurt het wel dat ze bij me langskomen met de boodschap dat ik 5000 euro te duur ben. Die strijd was er vroeger niet. Zelf heb ik intussen ook een internetsite en adverteer ik op Agritrader. Het is een kwestie van ermee leren omgaan en de veehouder goed uitleggen dat hij wel een risico loopt met die goedkopere variant. Vaak is de herkomst en het onderhoudsverleden niet bekend.'

'Wie trekkers en machines wil verkopen, moet goed aanvoelen hoe een klant in elkaar zit. Dat heb je of je hebt het niet; je groeit er langzaam in. De ene veehouder stelt het op prijs als je met een idee komt, de ander zegt "dat maak ik zelf wel uit". Het is oppassen bij het laatste type veehouder, die schop je snel voor de schenen.'

'Op dit moment investeren veehouders weinig in nieuw materieel. Ik maak me daar zorgen om. Als de verdiensten op melkveebedrijven nihil zijn, neemt de investeringsdrang af en worden er minder bedrijven voortgezet. Dat geeft te denken.'

