

Voorzitter Erik Hogervorst van het COM: Duidelijk beeld naar buiten

Leden van het COM weten niet precies wat hun dealerorganisatie doet. De boeren die klant zijn van het landbouwmechanisatiebedrijf (lmb) weten dat nog minder. Voorzitter Erik Hogervorst wil het COM naar beide groepen toe meer gezicht geven.



Hogervorst (41) is sinds december 2010 voorman van het Centraal Orgaan Mechanisatiebedrijven, kortweg COM. Hogervorst leidt samen met zijn broer een mechanisatiebedrijf in het Zuid-Hollandse Noordwijkerhout. Hij ziet voor zijn nieuwe functie twee speerpunten: enerzijds de leden van de organisatie bewuster maken van het goede werk dat het COM doet. Anderzijds wil hij het belang van een COM-dealerbedrijf duidelijk maken aan boeren en loonwerkers.

Waarom is het nuttig voor het COM dat boeren het belang van een dealerorganisatie zien?
"Het COM draagt bij aan kwalitatief hoogwaardige dealers. Dat is een direct belang voor boeren en loonwerkers. Kwaliteit zorgt voor snelle en doeltreffende reparaties en voor een open en eerlijke handel."

Voor kwaliteit heeft een dealer toch geen organisatie nodig?
"Dat klopt, maar die organisatie draagt er wel aan bij. Het COM helpt als er problemen zijn, verzorgt trainingen en excursies en adviseert rond arbowetgeving, bij vergunningen en bedrijfsovernames. Kortom, het COM behartigt de belangen van de mechanisatiesector in de breedste zin op individueel en op collectief niveau. Een recent voorbeeld van zo'n collectief belang is de overeenkomst met Cumela en LTO Nederland over een betaalbaar en goed dekkend rtk-gps-netwerk, het 'moveRTK'. Als COM krijgen we meer voor elkaar dan de dealers afzonderlijk."

Hoe kan het dat onderzoek aantoont dat dealers weinig weten wat hun organisatie doet?
"Het heeft er volgens mij mee te maken dat leden het COM vooral zien als een soort 'verzekering'. Een organisatie waar ze op terug kunnen vallen als er iets knelt. Toch zijn de leden over het algemeen goed tevreden over

het COM vanwege activiteiten als belangenbehartiging, scholing en bijeenkomsten."

Is het COM vooral een gezelligheidsclub?
"Dat aspect zit er zeker in, maar ik zou 'vooral' weglaten. Als leden zich via het COM verbonden voelen, is voldaan aan een basiswaarde om als COM te kunnen functioneren. Leden krijgen via het COM informatie en kijken in elkaars keuken en in die van importeurs en fabrikanten. Dat draagt voor elk individueel lid bij aan beter functioneren."

En dat is in het belang van de boer?
"Ja, want een goed functionerende dealer levert goed werk af en dat gaat naar boeren. Voor ons is het dus van belang dat de boer de waarde ziet van het bordje COM bij de deur van zijn lmb. Het geeft meerwaarde aan het bedrijf; het is een soort kwaliteitscertificaat."

'De belangen van boer en dealer liggen op één lijn'

Toch is dat indirect. Wat doet het COM direct voor de boer?
"Het belang van het COM en van de boer kun je niet los zien van elkaar. We vergaderen over het trekkerrijbewijs, het -kenteken en de -keuring. We proberen zo bij te dragen aan een maatschappelijk verantwoord landbouwverkeer. Een concreet voorbeeld is ook het COM-keur. Ieder bedrijf met personeel is volgens de arbowet verplicht de bedrijfsmiddelen periodiek te (laten) keuren. Het COM-keur is een onafhankelijke keurmethodiek met gecertificeerde keurmeesters en neemt de hele zorg rondom veiligheid uit handen van de boer. We zien dat steeds meer akkerbouwers daarvoor kiezen."

Toch toont jullie enquête aan dat 75 procent van de akkerbouwers het COM niet kent?
"Er is nog veel werk te doen. We moeten hard aan de weg timmeren om het COM breed bekend te maken. Dat kan door meer nadruk te leggen op het COM-keur, maar ook door nadrukkelijk de publiciteit te zoeken als we interessante activiteiten ontplooiën."

Noem eens zo'n interessante activiteit?
"Op de ATH in Biddinghuizen vroegen we aandacht voor Veiliger Landbouwverkeer met de trekker in politiekleuren. Die is in veel landbouwbladen op de foto gekomen.



Een ander voorbeeld is OBMech, de opleiding voor jonge aanstaande monteurs. Goede technici (vakkanjers) tonen aan dat het belang van het lmb ook het belang van de boer is."

Is schaalvergroting bij lmb's ook boerenbelang?
"Niet per definitie. Voor de boer is het belangrijk hoe lang het duurt voordat de servicebus er is of hoever hij moet rijden voor de reparaties. Ook het persoonlijk contact met de mensen van het lmb staat bij de boer voorop. Schaalvergroting stelt de dealer echter in staat beter in te spelen op de steeds snellere (technologische) ontwikkelingen. Trekkers en machines worden geavanceerder en complexer. Door schaalvergroting is het lmb beter in staat dit bij te houden."

Dat klinkt als de argumentatie die John Deere nu aanvoert om na de breuk met Louis Nagel het dealernetwerk te reorganiseren?
"Dat ben ik met je eens. Iedere dealer en iedere importeur of fabrieksvestiging streeft naar efficiëntie. New Holland bijvoorbeeld reorganiseerde al eerder. John Deere is in dat denken dus geen uitzondering. In de personenautowereld hebben we de afgelopen jaren echter ook nadelen gezien van sterke bindingen in het distributienetwerk."

John Deere pakt het ook rigoureuus aan ...
"Ja, het is ingrijpend als je in korte tijd moet beslissen of je hoofddealer wilt worden of met een hoofddealer wilt fuseren of je wilt laten overnemen? Zo niet, op zoek gaan naar een andere invulling. Het is echter in niemands belang dat het bereiken van doelstellingen een slepende kwestie wordt. Concrete standpunten geven duidelijkheid. Iedere dealer heeft dan de kans er sterker uit te komen. Dat sommigen zich daarbij in hun eer en bestaan aangetast voelen, kan ik me goed voorstellen. Echter, slechts 15 procent van de klanten van een landbouwmechanisatiebedrijf kiest enkel voor een merk."

Wie is Erik Hogervorst als persoon?
"Iemand die probeert meer te luisteren dan te praten. Naast mede-eigenaar van een mechanisatiebedrijf probeer ik voor mijn vrouw Patricia, die meewerkt in het bedrijf, en Brian (14) en Pam (9) een goede gezinsvader te zijn. Als hobby zit ik graag op de racefiets of mountainbike of sta ik op schaatsen."

Hoe sta je na het voorzitterschap te boek?
"Mijn periode mag die zijn van de bruggenbouwer: als een periode die het COM meer gezicht gaf bij de leden en de COM-leden meer gezicht bij boeren en loonwerkers." 