

Begonnen in een oude kippen-schuur, bestaat Offringa BV (Creil) in 2012 25 jaar. De eenmanszaak van de jaren tachtig van de vorige eeuw is door Kornelis Offringa samen met zijn personeel uitgebouwd tot een bloeiend mechanisatiebedrijf. Trekkers, heftrucks en speciaalbouw zijn de speerpunten van Offringa. De speciaalbouwafdeling is de bakermat van verschillende noviteiten voor de bloembollenteelt, zoals de dit jaar geïntroduceerde 'dubbele' kopmachine.

Tekst & foto's: Gerrit Wildenbeest

Praten met Kornelis Offringa (48), oprichter en naamgever van Offringa BV uit Creil, is geen straf. Hij verhaalt net zo enthousiast over zijn avonturen als servicebegeleider bij de Dakar-race in Argentinië als over de nieuwste kistenkantelaar. Dat alles met een relativerend sausje en de nodige oneliners die zo in het grote citatenboek kunnen. Offringa BV is anno 2011 een behoorlijk uit de kluiten gewassen bedrijf, gespecialiseerd in trekkers, heftrucks en speciaalbouw. Dat is niet vanzelf gegaan. De gouden handjes van Kornelis maakten alles, maar in de eerste bedrijfsjaren vergat hij wel eens de bijbehorende administratie. 'Dat heeft me wel een paar ton gekost', zegt Kornelis. Na de technische school - met als specialisaties motorvoertuigen, landbouwmecanisatie en dieselmotoren - deed hij ervaring op bij diverse werkgevers vóór hij in 1987 op een boerderijtje van de domeinen officieel zijn eigen bedrijf startte. Eerder had hij vanaf 1983 al wat ervaring op gedaan met het voor eigen rekening opknappen van heftrucks, tractorreparaties en het tectyleren van auto's.

Een behoorlijke kink in de kabel waren de problemen rond de werkplaats bij het boerderijtje. Dat paste volgens de gemeente niet bij de agrarische bestemming van het buitengebied. In de lokale pers verscheen zelf een krantenar-

'Alles wat niet stand



Kornelis Offringa: 'Wat je aan vertrouwen geeft krijg je meestal ook terug'

tikel met als kop 'illegaal bedrijf geeft zichzelf aan'. Gelukkig kreeg hij wel de mogelijkheid om in 1990/91 een nieuwe loods te bouwen op de huidige plek, het industrieterrein van Creil. Daar breidde het bedrijf zich in de volgende jaren gestaag uit. Na een nieuwe loods in 1997 - bestemd voor de nieuwe werkplaats - kocht Offringa in '99 de autogarage van de buurman op. "Dat is nu onze showroom voor de heftrucks". In 2007 werd een nieuwe constructiehal gebouwd.

DIEPTE

Ondanks de groei van het bedrijf van twee naar twintig personeelsleden is Kornelis zijn liefdes van het eerste uur trouw is gebleven. Het onderhoud en verhuur van heftrucks is samen met de tractorenafdeling nog steeds een belangrijke poot onder het bedrijf. Maar het mooiste vindt hij toch wel het oplossen van problemen van zijn klanten. Dat betekent maatwerk de diepte in, wat heeft geresulteerd in een bloeiende afdeling speciaalbouw, waar vier mensen fulltime in werkzaam zijn. De keerzijde is dat Offringa niets doet in (dealerschappen van) machines. "Alles wat niet standaard is doen we, we specialiseren ons in de diepte". Dat betekent ook dat er in de loop van de jaren afscheid is

genomen van bepaalde activiteiten. Zo zijn de beregeningsinstallaties verdwenen. Momenteel wordt de winkel ook danig opgeschoond. "Er vragen wel eens mensen, waarom leveren jullie geen kiepers? Maar we zijn een specifiek bedrijf. Wat we nu doen kan altijd nog beter".

Van de drie genoemde specialisaties is de tractorenafdeling de minst dynamische, hoewel Offringa dit jaar wel de 200-ste Valtra heeft afgeleverd. "De trekkerhandel is heel wisselend. We doen goed mee, maar de Valtra's zijn zo goed dat we daar weinig onderhoudswerk aan hebben". Nieuw is wel het dealerschap voor de Noordoostpolder van de Soucy-tracks (in Europa geïmporteerd door de Vlaming Groep, Zwaagdijk). Rupsen zijn niet goedkoop, maar ze vinden steeds meer ingang. "De combinaties worden steeds zwaarder; met rupsen kun je met een plantcombinatie van 10 ton door de verminderde druk in het najaar toch nog goed op geploegd land rijden". Als liefhebber van en specialist in banden - 'ik ken elk profiel' - gaat dat wel ten koste van Offringa's niet onbelangrijke bandenverkoop. Maar als verkopende partij is het je taak de klant eerlijk voor te lichten. Het gaat er om dat hij er beter van wordt. Als een rups beter is, adviseer ik dat".

daard is doen we'

AIROTATOR

Naast de akkerbouw is de bollenteelt de belangrijkste afzetmarkt voor Offringa. De hefruckshowroom staat nu nog vol, maar dat zal binnenkort anders zijn als de tulpentelers voor de verwerking van de oogst aankloppen voor de huur van extra hefrucks. De speciaalbouwafdeling heeft de afgelopen jaren een gestage stroom noviteiten voor de bloembollensector afgeleverd. De in samenwerking met Ebbers Creil Vof en Schutte Bloembollen ontwikkelde 'dubbele' koper (zie BBV 219) is daarvan een recent voorbeeld. Andere slimme uitvindingen zijn de Airotator (die een kuubskist met inhoud ronddraait), de ook als kantelaar uitgevoerde - of nieuwe kistenreiniger, de plantmachine draaiend op stroom direct van de trekker, de getrokken planter, en de negatieve bunker (voorkomt productstuwung). "De ontwikkeling van de eenzijdig aangedreven naar de tweezijdig aangedreven stortbunker is nu algemeen, maar wij hebben dat in '94 uitgevonden", zegt Offringa. Dat getuigt van een eigen visie, die ook op andere punten tot uiting komt. Zo vindt hij onbalansmotoren op zeven ondingen, terwijl hij ook niets ziet in automatische diepteregelingen op de plantmachine. Zijn advies: kies gewoon voor spindels en besteedt verder alle aandacht aan goed werkende plantvoeten, zodat ophoping van de grond voorkomen wordt. Sowieso vindt hij dat de kwaliteit van het planten voor alles moet gaan en zeker voor snelheid. "Een bollenteler plant in zijn leven misschien veertig keer. Het gaat om een kostbaar product, doe dat dan zo goed mogelijk".

EXPORT

Offringa BV heeft klanten in heel Nederland. Het is zijn ervaring dat elke regio zijn eigen



De hefruck-showroom

machines vraagt. "De structuur van de grond in Noord-Holland is toch weer anders dan hier in de polder. Een plantmachine die het daar perfect doet, loopt hier na tien meter vast. Juist dat specifieke, dat maatwerk is leuk om te doen". Al moet zelfs Offringa daar af en toe grenzen aan stellen. Vooral bollenkwekers willen soms een machine die helemaal apart is. "Dat wordt dan te duur, dat begrijpt de klant meestal ook wel. Ook bij maatwerk als onze nieuwe dubbele koper werk ik met standaardonderdelen, in dit geval een Van Dijke ronsel. Dat maakt het minder kwetsbaar. Een machine maken is vaak niet zo'n probleem, dat ie blijft draaien, dat is de kunst". Het ontwerpen van een nieuwe machine is met de professionaliseringslag in 2007 wel

gemakkelijker geworden. Tegelijk met de nieuwe constructiehal gingen de constructeurs over op een 3D tekenprogramma, een hele verbetering met de eerdere ambachtelijke werkwijze. De verkoop van de Offringa-machines buiten de polder verloopt via een aantal dealers, zoals Voets in Middenmeer voor Noord-Holland. Ook in Zeeland en Groningen bestaan dit soort samenwerkingsverbanden. Voor de export verloopt bijna alles via Graafstra, Oosterwolde. Offringa kan het licht goed in anderenmans water zien schijnen. "Samenwerken is een kwestie van vertrouwen. We hoeven echt niet allemaal het wiel uit te vinden. Mijn ervaring is dat wat je geeft aan vertrouwen je meestal ook terug krijgt".



De succesvolle Airotator 1600



Valtra-tractoren: weinig onderhoud