



# “De laptop is een must geworden”

## *Loon- en mechanisatiebedrijf Kooijker van Dieren ziet omslag in onderhoud*

Een onder druk staande markt en steeds moderner materieel dwingen cumelabedrijven nieuwe keuzes te maken. Volgens Jaap en Paul Majoor zal het soberder en effectiever moeten om te overleven. Alleen zelf sleutelen kan niet meer. De loonwerker zal de dealer moeten inschakelen, omdat de diagnose-laptop onmisbaar is geworden. Keuzes maken en langer doorrijden horen daarbij.

Jaap Majoor van loon- en mechanisatiebedrijf Kooijker van Dieren in Laag Zuthem heeft net een nieuwe werkplaats neergezet. Zonder franje en ook zonder een showroom, een ruim kantoor en een leuke juf achter de balie. Er zijn alleen een werkplaats met kantine voor de jongens, een wasplek/toilet en wat aparte ruimtes voor het magazijn, de boekhouding en de olie. Zelfs in de kantine zijn de muren sober afgewerkt. Een paar mooie posters van het eigen merk Fendt plus enkele charmante kalenders geven voldoende opsmuk. Verkopers heeft Majoor niet op de weg en er is ook geen chef-laag. Aan het plafond hangen zuinige ledlampen met bewegingsmelders. “Mensen doen het licht immers zelden uit.”

Ook de eigen vloot voor de loonwerktak bestaat uit ouder materieel. Ook al zit Kooijker van Dieren als dealerbedrijf dicht bij het vuur, het rijdt toch met relatief oud materieel lang door. “Een goed onderhouden Fendt met 15.000 uur op de teller is nog lang niet aan zijn eind.”

### **Eerst rekenen**

Jaap Majoor pakt een kladblokje. “Kijk, een beetje opraapwagen kost een ton, reken tien jaar. Afschrijving, rente en onderhoud geeft zo € 20.000,- per jaar. Tel eerlijk je uren uit en deel. Dan schrikt menig loonwerker”, aldus Majoor. En zo geldt het volgens hem voor veel machines. Majoor geeft daarmee

aan dat je moet nadenken over inzet en levensduur. “Het zal soberder en effectiever moeten, want de landbouwprijzen stijgen amper. De machines zijn flink duurder geworden, evenals brandstof en uurloon. Dat gaat knijpen als je niet registreert en niet goed rekt.”

Majoor geeft aan dat je als loonwerker dan keuzes moet maken. “Samenwerken, uitwisselen, tweedehands rijden of langer doorrijden, het kan allemaal. Maar er moet iets gebeuren”, zegt hij. Dat ‘iets’ heeft Kooijker van Dieren gedaan. Het bedrijf heeft zijn loonwerktak niet uitgebreid. “We doen het voor onze vaste klanten met veel plezier, maar acquireren niet onder klanten van collega’s, omdat we prioriteit geven aan onze mechanisatie-tak en onze klanten niet willen beconcurreren. Het persen hebben we uitbesteed aan collega’s”, vertelt Majoor. Hij werkt nog met één vaste loonwerkkracht en huurt in het seizoen zzp’ers in. “Dan heb ik ze in de daluren niet op de lijst staan. Juist daar zit de bottleneck.”

### **Laptop**

Het zelf verrichten van onderhoud is zo ontstaan bij loonwerkers. Ze doen het graag en het personeel loopt er toch. Majoor beaamt dat. Vroeger kon dat volgens hem, maar tegenwoordig niet meer. “Moderne machines moeten aan de laptop. Dan zul je wat met je dealer moeten regelen”, stelt Majoor. Voor

Kooijker van Dieren geen probleem, omdat het bedrijf zelf Fendt-dealer is. Zoon Paul, die de werkplaat runt, legt even een Fendt 818 aan de laptop. "Kijk, de voorasvering zit aan de lage kant, dus die moet worden gekalibreerd. Als je dat niet doet, merk je dat deze wat minder fijn veert en op den duur gaat er wat kapot. Dat kost meer", stelt hij vast. Zo loopt hij de hele trekker na. "Bij moderne Fendts is er een compleet intern diagnosesysteem ingebouwd. Dat kan alleen worden uitgelezen door de dealer met de juiste laptop, het fabrieksprogramma en de licenties."

Jaap geeft aan dat hier een omslag bij cumelabedrijven nodig is. "Dealers en loonbedrijven zullen op dit vlak intensiever samen moeten optrekken. Dan kan sober zijn, alleen voor het vakmanschap, maar ook uitgebreider door al het onderhoud uit te besteden aan het mechanisatiebedrijf", aldus Majoor. Hij vertelt dat bedrijven die rekenen en de echte kosten van hun materieel kennen deze stappen al zetten. "Die zien in dat wij het sneller, beter en effectiever kunnen. Die zoeken naar oplossingen om de kostprijs per draaiuur te drukken."

### Restwaarde

Majoor geeft aan dat dit zich ook vertaalt in restwaarde. "Pas heb ik een tweedehands Fendt ingekocht met nog geen 10.000 uur op de klok. Daar zat geen onderhoudsstaat bij. Ik heb daarom ruim € 10.000,- minder geboden dan de courante prijs, maar ik zat er wel aan vast", zegt hij. Wat hij ermee wil zeggen, is dat goed onderhoud verrichten zich ook vertaalt in de restwaarde. "Er wordt tegenwoordig altijd gevraagd naar de onderhoudsgeschiedenis. Daarmee verdien je het goed uitvoeren van periodiek onderhoud terug."

Hij wijst ook op het toenemende belang van het respecteren van onderhoudsintervallen. "Vroeger kon je gerust eens intervallen overschrijden, wanneer dat zo uitkwam. Daar is de techniek nu te gevoelig voor. Te laat kalibreren kan dure reparaties aan koppelingen, remmen en transmissies opleveren. We hebben ze gehad waar kapotte verstuurers binnen 10.000 uur als snijbranders door de zuigers brandden omdat filters niet op tijd waren vervangen. Waar te veel kool in de olie (EGR) als schuurpasta zijn ruïnerende werk deed", vertelt Majoor. Hij ziet veel heil in onderhoudscontracten met dealers. "De dealer doet zijn specialiteit en voelt zich verantwoordelijk. Die zal dan echt op tijd het onderhoud goed uitvoeren, anders krijgt hij het zelf voor de kiezen. Als wij ons werk goed doen, kan een trekker zeker 15.000 uur mee. Dan kun je als loonwerker nog een paar centen verdienen."

### Goed voorbeeld

Aan goede voorbeelden ontbreekt het niet op het loonbedrijf. Daarover gesproken eindigen we bij het meest treffende voorbeeld: een oude 4x4-legertruck van bouwjaar 1978 uit Duitsland met silageopbouw. "Deze is nu te klein geworden, maar we hebben er probleemloos twintig jaar mee gedraaid. De combinatie kostte een fractie van een huidige trekker-silagecombinatie."

In de werkplaats is de bouw van de opvolger in volle gang. "Deze 279 kW (380 pk) Ginaf-6x6 uit 2006 op 800/45R30.5-banden met 43-kuubs silageopbouw, een beresterke combinatie voor circa € 130.000,- startklaar. Daarmee kunnen we



◀ Kooijker van Dieren zet al jaren heel effectief en kostenefficiënt deze 316 kW (430 pk) Ginaf-6x6 met 42,5-kuubs silageopbouw in. Het bedrijf bouwt die desgewenst ook voor andere loonwerkers.



◀ Goed voorbeeld voor Majoor is de heftruckbranche. Een sterke tak van zijn bedrijf, waarbij klanten het onderhoud volledig uitbesteden.



◀ Het oliehoek geeft met negen verschillende olievaten plus nog twee bulkvaten volgens Majoor treffend weer hoe specifiek en gevoelig onderhoud nu is.



◀ Jaap en Paul Majoor: "De markt dwingt ons tot kostenbeheersing. Vakkundig onderhoud, op tijd uitgevoerd door de dealer, hoort daarbij."

gerust twintig jaar probleemloos vooruit", zegt Majoor. Hij voegt eraan toe dan een combinatie te hebben die langer doorgaat in de nattigheid, veel minder onkosten heeft en ook nog eens veel minder brandstof verbruikt. "Je maakt er niet de blits mee, maar daar gaat het de klant niet om. Die is gediend met een gezond loonbedrijf, dat voor een zo scherp mogelijke prijs de klus klaart. Goede afspraken met de dealer horen daarbij. En dat kan ook sober en effectief samen op in de eigen werkplaats."

Tekst en foto's: Gert Vreemann