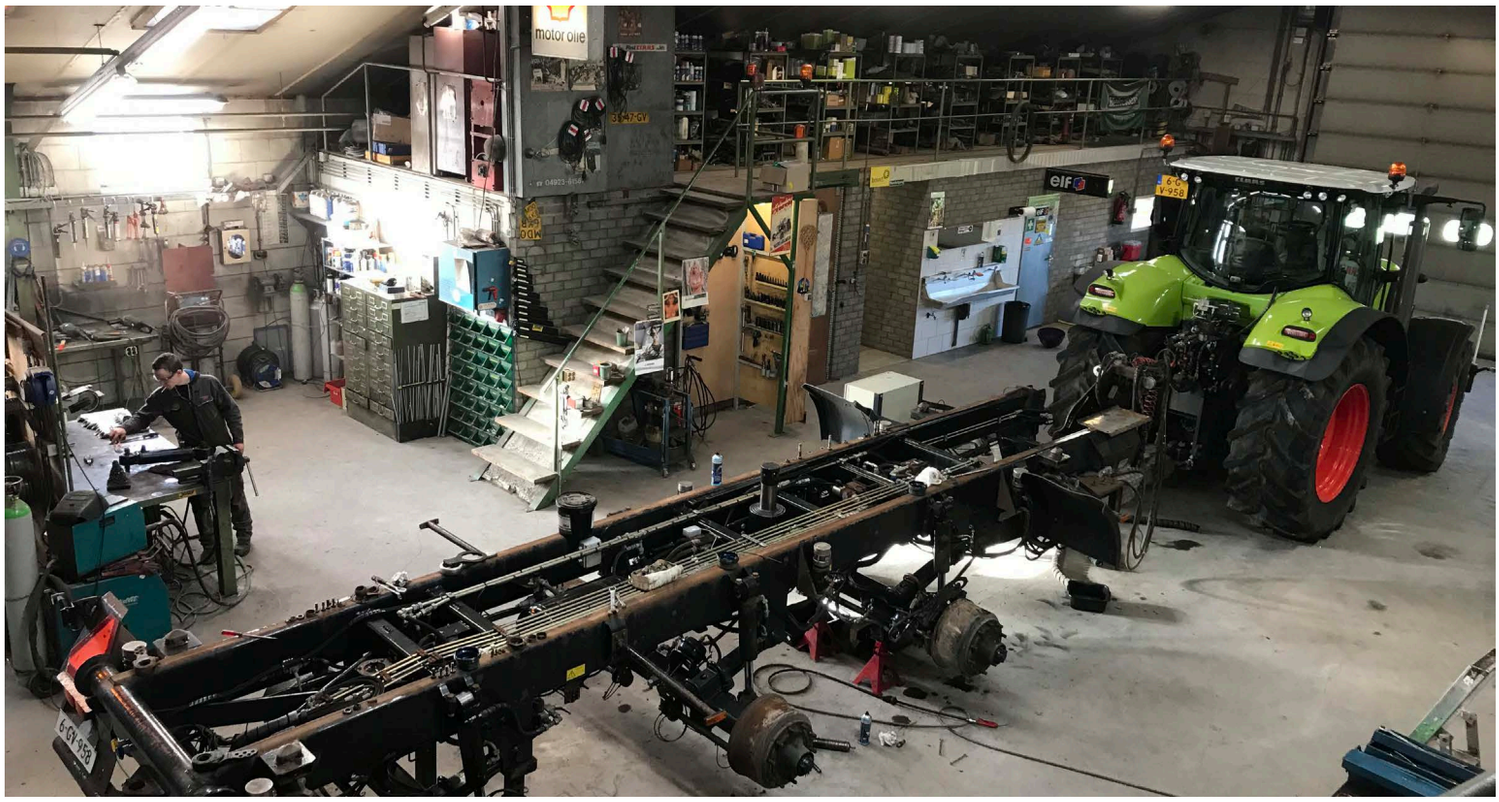
Eigen mechanisatietak geeft meerwaarde

Loon- en gewasverzorgingsbedrijf Jan Nas, Ottersum

Met de overgang van Claas-dealer LMC Gennep naar Landtech in Veghel raakte Jan Nas een goede servicepartner in de buurt kwijt. Mede daarom is het zelf de mechanisatietak Landbouw Mechanisatie Ottersum gestart voor de eigen omgeving. Hij heeft er een vaste chef werkplaats voor aangenomen. Anderhalf jaar verder blijkt de nieuwe poot voor het bedrijf en de klanten al meerwaarde te bieden.



Het bedrijf is gestopt met lange afstandstransport van mest. De aanhanger wordt nu nog alleen ingezet voor het transport in de regio.

Het is de week voor Kerstmis druk in de werkplaats. Eindelijk is er tijd om het reguliere winteronderhoud aan te pakken, want daar is het tot dusver nog niet van gekomen. Jan Nas is tot de laatste week nog continu druk geweest. “Het heeft wat dat betreft meegezeten en we mogen zeker niet klagen over dit najaar”, zegt Nas, die erop doelt dat een aantal collega-loonbedrijven in den lande mede vanwege de droge zomer al veel eerder klaar waren. “We hebben vorige week nog volop voor Laarakker Groenteverwerking in Well gereden”, legt hij uit. Nu zijn de zodenbemester en de drieasser aan de beurt voor groot onderhoud. Daaraan werkt niet Thijs Lamers, de nieuwe bedrijfsleider en monteur van de mechanisatietak, maar de medewerkers van Jan Nas doen dat als vanouds zelf. “Dat soort onderhoudswerkzaamheden deden we altijd zelf en dat past in onze arbeidsflow en dat blijven we ook zelf grotendeels doen. Zaken waarvoor we anders naar de dealer zouden gaan, laten we nu uitvoeren door onze nieuwe mechanisatietak. Dat is de opzet.”

Volop bezig

Thijs Lamers, geheel verantwoordelijk voor de nieuwe mechanisatietak Landbouw Mechanisatie Ottersum, zit dat moment achter de computer onderdelen te bestellen. “Dit moet ook gebeuren en dat past nu goed”, vertelt hij. Werk is

Loon- en gewasverzorgingsbedrijf Jan Nas

*Jan Nas runt het loon- en gewasverzorgingsbedrijf, dat grotendeels actief is in de landbouw. Hij is dertig jaar geleden begonnen met landbouwspuiten en dat is nog steeds een vaste bezigheid. Een andere belangrijke tak onder het bedrijf is het zaaien en oogsten van gewassen voor Laarakker Groenteverwerking. Het bedrijf heeft ook een sterke mesttak en verricht op kleinere schaal grondverzetwerkzaamheden in de regio. Daarnaast is er een fouragehandel en werkt Nas voor het dorsen onder de naam loonbedrijf SNS. Samen met partner Charlotte runt Nas nog een 70 hectare groot akkerbouwbedrijf. Er zijn zeven vaste medewerkers en het bedrijf is VKL**- en GMP-gecertificeerd. Thijs Lamers (op de foto rechts) runt zelfstandig de mechanisatietak.*



er genoeg. Hij heeft onlangs een Breviglieri-combinatie verkocht, die in de loods staat om klaargemaakt te worden voor de klant. Ook staat er een Tebbe die op wens voor een klant wordt klaargemaakt. “Daarnaast zijn er nog een aantal zaken waar ik achteraan moet”, aldus Lamers. Vervelen hoeft hij zich niet, want in de werkplaats staat ook nog een Renault van een boer uit de directe omgeving voor onderhoud en een zware Claas van Jan Nas die ook toe is aan een beurt. Thijs glimlacht. “Het wordt alleen maar drukker”, zegt hij. Hij komt uit de directe omgeving en werkte altijd als vaste monteur bij LMC Gennep. Hij had niet zoveel trek om elke dag naar Landtech Veghel te rijden en kwam in gesprek met Jan Nas, voor wie hij bij LMC Gennep al het nodige onderhoudswerk verrichtte. “Thijs kent de regio en de voormalige klanten van LMC Gennep en ze kennen hem”, vertelt Nas. “Veel van die klanten kennen wij ook. Onze inschatting is dat een boer service en onderhoud graag dicht in de buurt heeft en Thijs is een goede monteur. Het was daarmee een inkoppertje”, stelt hij vast. Wel voegt hij er aan toe dat hij met Thijs heeft afgesproken dat hij de mechanisatietak zelf gaat runnen. Dat wil zeggen ook al het regelwerk en de facturatie. Hij voegt er aan toe dat er uiteraard overleg en wisselwerking is, maar dit is volgens Nas wel de gezonde weg om te zien of de nieuwe tak levensvatbaar is. “Die tak moet gaan renderen.”

Al handel

Helemaal onverwacht komt het niet. Jan Nas- is als loon- en gewasverzorgingsbedrijf altijd al breder bezig geweest dan alleen het uitvoeren van diensten voor de klanten. Zo heeft het bedrijf een fouragehandel, kunnen boeren en telers er individueel (droog) graan opslaan en gebruik maken van bijvoorbeeld de spuitplaats om machines te reinigen. Ook verkoopt hij al een aantal jaren grondbewerkingsmachines van het merk Agrisem, waarvan de Combiplow de bekendste is. “We werken daar zelf ook mee. Deze maakt de ondergrond los zonder de capillaire werking te verstoren. De machine bevalt ons zelf goed en we werken al vrijwel ploegloos op onze eigen akkerbouwtak“, aldus Nas, die al ruim dertig van deze machines heeft afgezet. Met de komst van Thijs is het pakket al uitgebreid met regionale agentschappen voor de merken Breviglieri, Welger en Claas. “Wij functioneren hierbij voor Claas als pure subdealer en servicepunt voor Landtech. Landtech doet zelf de verkoop van nieuw en de inruil. Wij verzorgen desgewenst wel de aflevering en spitsen ons volledig toe op service en onderhoud.”

Uitgebreide werkplaats

Het is dus niet de bedoeling dat het erf vol komt te staan met inruilmachines of dat er een uitgebreide winkel en toonzaal bij komt. Eerder het tegendeel. “We hebben al een uitgebreide werkplaats met de benodigde toebehoren voor het werk, inclusief uitgebreide magazijnruimte, met daarbij een kantoor en kantine”, vertelt Nas. Thijs heeft uiteraard wel een computer aangeschaft met de nodige log-ins bij leveranciers voor onderdelen. “Grote extra investeringen hebben we nog niet gedaan. Een serviceauto is inmiddels deels ingericht en verder is alles naar tevredenheid.”

Het eerste jaar is Thijs vol aan de slag gegaan. “Het is toch even anders dan monteur zijn, je moet van alles regelen en overal achteraan. Dat vergt tijd, die je moet inplannen”, vertelt hij. Hij geeft aan dat hij niet de boer opgaat om machines te verkopen. “Klanten weten ons te vinden en dan kijken we of en hoe we aan hun wensen kunnen voldoen”, zegt Thijs.



Mest is een steeds belangrijkere poot. Nas werkt met een Vervaet Hydro Trike waarbij hij wil investeren in NIR-sensortechniek. Verder heeft hij deze USA Equipment-tank, waarbij hij de opbouw kan wisselen voor een 42-kuubs Berkers-kipperopbouw.



Nas verkoopt al langer de Agrisem Combiplow-combinaties in drie en vijf meter brede uitvoering. Hij zet deze al jaren succesvol in op het eigen akkerbouwbedrijf voor een niet-kerende grondbewerking.



De fouragehandel is een vaste tak van het bedrijf en er is een opslag voor stro. Nas slaat ook graan op, desgewenst ook voor boeren en telers.



Zaaien is een specialiteit van Nas. Naast het eigen akkerbouwbedrijf en klanten uit de regio verricht Nas ook het zaaiwerk voor groenteverwerker Laarakkers in Well.

Het heeft al geleid tot de verkoop van enkele nieuwe en gebruikte trekkers en machines. “De focus is en blijft liggen op de directe dienstverlening aan klanten van het loonbedrijf in de directe omgeving en voormalige klanten van LMC Gennep. Zoals we hadden verwacht, is er onder boeren inderdaad behoefte aan een dergelijk laagdrempelig service- en aanspreekpunt. Dat werkt prima. We zorgen dat de handel en de service in onze regio op peil blijft, omdat wij dicht bij de eindgebruikers zitten.”

Meerwaarde loonwerk

Het eerste jaar heeft de mechanisatietak al positief gedraaid. Jan Nas is hierover goed te spreken. Hij benadrukt dat het ook directe meerwaarde geeft voor het loonbedrijf zelf. “Je hebt met Thijs toch een ervaren en bekwame monteur in huis, die bovendien direct toegang heeft tot onderdelen. Bij storingen of reparaties kunnen we die nu direct in eigen huis oplossen”, zegt de ondernemer. Het gaat Nas dan niet zozeer om een lagere reparatieprijs, maar vooral omdat het direct kan worden opgelost. “Je bent niet overgeleverd aan de dealer, die op dat moment misschien net even niet kan, en het bespaart je in dat geval bovendien wegbreng- en haaltijd. Dat zijn in het seizoen, als het erom spant, directe voordelen. Snelheid is dan belangrijker dan de prijs.”

Nas is in zijn hoofd op dat moment al veel meer bezig met de landbouwperikelen die er spelen. “Daar hebben we meer zorgen over. De landbouw zit in de verkeerde opiniehoek en krijgt te maken met onwerkbare regels. Dan is het lastig zaken overeind te houden”, aldus Nas. Het is voor hem geen reden om op de rem te trappen. “Wij overwegen nu om te investeren in NIR-sensortechniek om ook hierin stappen te zetten voor de mestaanwending”, vertelt hij. Nas kan daarvoor gerust naar de jaarvergadering van de sectie Mestdistributie van CUMELA Nederland. “Het onderhoud gaat hier echt wel verder. Daar hoef ik me geen zorgen over te maken.”

TEKST: **Gert Vreemann**
FOTO’S: **Nas, Vreemann**

Loonbedrijf SNS

Onder de naam loonbedrijf SNS (Schmitz, Nas, Simons) voert Jan Nas samen met zijn twee Duitse collega’s Schmitz en Simons dorswerkzaamheden uit. Daarbij helpen de bedrijven elkaar in een grote regio in Duitsland en Nederland. Ze draaien met drie New Holland maaidorsers (twee CR980’s en één CR9090), waaronder een met rupsen uitgevoerde machine. Het gaat hoofdzakelijk om graan en maïs. In totaal wordt er rond de 200 hectare per machine gedorst. De planning zetten ze samen rond. Nas ziet voordelen in efficiëntie, slagkracht en daaraan gerelateerd ook extra omzet om de maaidorsers rendabel te krijgen. De machine op rupsen wordt ook ingezet voor de maïsoogst, dit samen met een collega-loonwerker die in het bezit is van een CCM-maalmachine.

