

AGTA-genomineerden 2016

Uw steun en toeverlaat



AGTA 2016
AGRO GROEN TECHNIEK AWARD

Boeren zijn voor hun werk afhankelijk van bedrijven die innovatieve machines ontwikkelen én van bedrijven die deze werktuigen kunnen onderhouden. De beste drie service- en twee productiebedrijven strijden onderling om een AGTA.



^ **Stefan Davids en Kees van der Sar**

NOMINATIE
Beste
service-
bedrijf

Heftruckcentrum Post

Jaar van oprichting	1957
Medewerkers	17
Dealerschappen	Yale, BYD, Vegniek, Wifo en Cascade



^ **Rob Scherpenzeel**

NOMINATIE
Beste
service-
bedrijf

Holland-Utrecht

Jaar van oprichting	1954
Aantal medewerkers	18
Dealerschappen	Fendt, Pöttinger, McHale, BvL, Joskin, JOZ, Stoll, Rauch, SAC, Jourdain

Heftruckcentrum Post, Kampen Storing gaat voor

Tot 2002 was Post in Kampen een ‘gewoon’ landbouwmechanisatiebedrijf dat zijn geld verdiende met de verkoop van en onderhoud aan trekkers en werktuigen. Klanten waren vooral melkveehouders van het Kampereiland. Hoewel, in de akkerbouw bouwde het bedrijf een grote naam op met sorteermachines. Maar het aantal verkochte landbouwmachines liep aan het eind van de vorige eeuw terug en daarom besloot het bedrijf zich te focussen op hefrucks, een tak waarmee Post al sinds 1985 in de weer was. De meeste klanten hadden begrip voor de keus. “Maar je moet het wel uitleggen”, zegt Kees van der Sar die het bedrijf inmiddels samen leidt met Stefan Davids. “Ik vroeg de klanten wat zij zouden doen als ze niks meer zouden verdienen met melkvee, maar wel met vleesvee. De meeste klanten moesten erkennen dat de keuze dan niet zo moeilijk was.” De keuze voor hefrucks betekent overigens

niet dat het bedrijf niet meer bij boeren over de vloer komt. Heftruckcentrum Post – zoals het bedrijf sinds de koerswijzing is gedoopt – haalt nog steeds 40 procent van zijn omzet uit de landbouw. Het bedrijf verkoopt in Noord-Nederland hefrucks van Yale en het Chinese

‘Boeren vragen altijd het uiterste van een hefttruck’

merk BYD, het enige merk met een lithium-ijzerfosfaatbatterij. Daarnaast zijn de verhuur van hefrucks en accu’s, maar bijvoorbeeld ook de bouw van speciale aanbouwapparatuur belangrijke poten onder het bedrijf. Voordat Post een hefttruck verkoopt, brengen de verkopers nauwkeurig in kaart wat de klant met de hefttruck gaat doen, vertelt Stefan

Davids. “We weten dat boeren altijd het uiterste van de hefttruck vragen. Niet alleen zijn de kuubskisten dikwijls zwaarder dan de boeren vooraf inschatten, ook de omstandigheden waaronder de machines moeten werken (stoffig, modderig, *red.*) zijn zwaar. Davids: “Vandaar dat we eigenlijk de boerenmachines standaard uitvoeren met een zwaardere vorkenbord en een zwaardere sideshift. Ook monteren we altijd spatborden op de hefttruck.” Het bedrijf heeft onder de klanten een goede naam opgebouwd met een prima service. “Een klant kan niet wachten. En dus hebben onze monteurs eens in de vijf weken piketdienst”, vertelt Van der Sar. “En een klant met storing gaat altijd voor. Een servicebeurt kun je plannen, een storing niet. En dat betekent dat we soms een servicebeurt bij een klant moeten uitstellen om een storing bij een andere klant te verhelpen. En lukt het niet om de storing binnen een paar uur op te lossen, dan voorzien we de klant van een vervangende hefttruck.” ◀

Holland-Utrecht, Montfoort Nieuwe poot

Een medewerker van Holland-Utrecht verplaatst de zwarte lasbril van zijn voorhoofd naar zijn neus als de toorts van de plasmasnijtafel de vooraf geprogrammeerde vormen uit een dikke stalen plaat begint te snijden. Ook eigenaar Rob Scherpenzeel kijkt geïnteresseerd toe hoe het apparaat zich door het staal vreet. “We zitten nog een beetje in de oefenfase”, verklaart Scherpenzeel zijn interesse. De ondernemer runt samen met zijn vader Gijs Scherpenzeel Holland-Utrecht Mechanisatie, een landbouwmechanisatiebedrijf in Montfoort (U). “De afgelopen jaren besteedden we jaarlijks voor 4.000 tot 5.000 euro uit aan snijwerk. Als we er een beetje aan trekken en het lukt ons om wat meer snijwerk te gaan doen, dan heb ik de investering in een snijtafel en een kraan erboven in een jaar of vijf terugverdiend.” Holland-Utrecht komt voort uit het Cebeco-landbouwmechanisatiebedrijf in Woerden. Robs vader was er bedrijfsleider en kreeg de

kans om het bedrijf over te nemen. In 2008 moest het bedrijf omzien naar een andere locatie omdat de verhuurder van het pand de grond had verkocht aan een projectontwikkelaar. Holland-Utrecht streek neer op de huidige locatie in Montfoort en bouwde

‘Snijtafel hopen we in vijf jaar terug te verdienen’

naast de bestaande loods een nieuwe werkplaats. Holland-Utrecht drijft op twee belangrijke poten. De ene is de verkoop en het onderhoud aan trekkers en landbouwwerktuigen in het gebied tussen de rivier de Lek en Amsterdam en Utrecht en Gouda. Holland Utrecht heeft dealerschappen van Fendt en onder andere de werktuigenmerken Pöttinger, Van Lengerich,

McHale en Joskin. De tweede belangrijke tak, is de afdeling melk en stal, met het dealerschap van het melkmachinermerk SAC in Utrecht en in Noord-Holland en stalinrichtingstechniek van Jourdain en JOZ. Verkoop en service van beide bedrijfsonderdelen zijn volledig gescheiden, vertelt Scherpenzeel. Reden daarvoor is de toenemende complexiteit van zowel de trekkers als de melkwinningsapparatuur. “Wil je daarover goed adviseren bij verkoop, dan moet je specialist zijn. En hetzelfde geldt voor de monteurs die deze machines onderhouden.” Naast de twee hoofdpoten groeit de speciaalbouw, waaronder het snijwerk wellicht uit tot een grote derde tak. De kracht van Holland-Utrecht is de kwaliteit van de merken die het landbouwmechanisatiebedrijf in het pakket heeft, meent Scherpenzeel. “Daarnaast is de leeftijdsopbouw van het personeel evenwichtig en zijn de medewerkers heel betrokken bij het reilen en zeilen van het bedrijf.” ◀



Van Gemeren Mechanisatie, Numansdorp 'Handel is start relatie'

De in 2013 opgeleverde showroom van Van Gemeren Mechanisatie in Numansdorp (ZH) meet ruim 2.400 vierkante meter. Zowel de afmetingen als het hoge afwerkingsniveau maken indruk. "Als het aan de welstandscommissie had gelegen, was het een vierkante doos geworden. Maar dat wilde ik niet." Directeur-eigenaar Johan van Gemeren tekende protest aan en kreeg zijn zin. Hij zette een pand neer waar een importeur van een slijk automerk de vingers bij zou aflikken. Nu is Van Gemeren Mechanisatie ook wel wat meer dan alleen een landbouwmechanisatiebedrijf dat werktuigen verkoopt aan akkerbouwers en loonwerkers in het zuidwesten van het land. Want behalve dealer van een aantal vooraanstaande merken (onder andere Claas, Amazone en Ploeger) verdeelt Van Gemeren Holmerbietenrooiers en machines van Baselier en Startec in Nederland. Daarnaast staat het bedrijf landelijk bekend als maaidorserspecia-

list met een grote onderdelenvoorraad voor de merken Claas, New Holland en Laverda. "Het op voorraad houden van een flink onderdelenmagazijn is niet goedkoop", erkent Van Gemeren. "Maar als een klant volop aan het dorsen is en noodgedwongen stil komt te

'Wij willen klant toegevoegde waarde bieden'

staan, wil hij niet wachten tot het onderdeel morgen met de eerste zending wordt geleverd. Hij wil vandaag nog door." In de showroom is een ruime instructieruimte ingericht die plek biedt aan zeker vijftig man. De ruimte is meer dan een leuk visitekaartje. Van Gemeren: "Machines worden steeds ingewikkelder en complexer en daardoor is

het lastig om altijd het maximale uit je machine te halen. Door na de oogst gebruikers van een machine bij elkaar te zetten, kunnen ze ervaringen uitwisselen en kunnen we samen met bijvoorbeeld een productspecialist de prestaties van een machine verder verhogen en waar mogelijk de kostprijs verlagen." De instructieruimte past ook in de bedrijfsfilosofie van het bedrijf, verklaart Van Gemeren. "Wij willen de klant toegevoegde waarde bieden. We zien verkoop van een machine als het begin van een relatie." Bijzonder is bijvoorbeeld dat Van Gemeren zijn klanten opbelt vlak voor de garantieperiode op een machine afloopt. "We vragen in dat gesprek of er nog aandachtspunten zijn die nog in de garantieperiode verholpen moeten worden. Behalve een extra contactmoment met de klant, voorkom je op die manier dat je na het verlopen van de garantie gedoe krijgt over zaken die al dan niet in de garantieperiode verholpen hadden moeten worden." ◀



^ Johan van Gemeren

Van Gemeren

Jaar van oprichting	1898
Aantal medewerkers	20
Dealerschappen	Claas, Amazone, Güttler, Homburg, Kaweco, Kärcher, Mullié, Mechatec, SBG en VSS
Importeur van	Holmer, Baselier en Startec
Producent	Gemtec

NOMINATIE
Beste service-
bedrijf

Wingssprayer, Maarheeze Geen drift

Gewasbeschermingsmiddelen zijn flink aan de prijs en verspilling ervan is slecht voor het milieu. En dus is er alle reden om er zo zuinig mogelijk mee om te gaan. Dat is het uitgangspunt van de Wingsprayer. Bij de Wingsprayer worden de spuitdoppen achter een kunststof vleugel gemonteerd. Deze vleugel zorgt bij het rijden voor een neerwaartse luchtstroom waardoor de spuitvloeistof in het gewas wordt gezogen en dat drift – ook bij een heel fijne druppel – minimaal is. Het eerste type, de Wingsprayer met een enkele vleugel (Single Wing) is geschikt tot rijssnelheden van 15 km/h. In veel landen spuiten akkerbouwers liever met hogere snelheden. En zo is de dubbele vleugel (Double Wing) ontstaan. Bij deze variant zijn de spuitdoppen tussen twee vleugels gemonteerd. De eerste luchtstroom duwt het gewas voorover, de tweede luchtstroom

leidt de fijne druppels in het gewas en de derde luchtstroom sluit alles als een deken af. Beide varianten van de Wingsprayer, zowel met de enkele als met de dubbele vleugel kunnen op alle merken landbouwspruitmachines worden gemonteerd.

Hoeben loste de technische problemen op

Drijvende kracht achter de Wingsprayer is Harrie Hoeben, een man die jarenlang loonspuiter was. Hij haalde de techniek uit Zweden en loste de belangrijkste technische problemen op en liet zijn werk beschermen met verschillende patenten. ◀



^ Harrie Hoeben

Wingssprayer

Jaar van oprichting	2002
Vestigingsplaats	Maarheeze
Aantal medewerkers	0
Belangrijkste producten	Single Wing, Double Wing en Verticale Wing



NOMINATIE
Beste productie-
bedrijf

Vredo, Dodewaard Betuwe ready

Boerenzoon B. de Vree startte in 1947 een loonbedrijf. De zware Betuwse klei maakte regelmatig aanpassingen aan de machines noodzakelijk. Van lieverlee veranderde het bedrijf van een loonwerk- naar een constructiebedrijf en weer later in een heuse machinefabriek. In 1976 was de eerste echte Vredo-machine een feit: een doorzaaimachine. Eind jaren tacht volgde een zodebemester en in 1994 ontwikkelde de fabrikant voor het eerst in eigen huis een Vredo-zelfrijder. Inmiddels wordt bedrijf geleid door Hans de Vree. Grofweg maakt het bedrijf drie verschillende producten: zelfrijders, zodebemesters en doorzaaimachines. De laatste twee hebben meer met elkaar te maken dan je op het eerste gezicht zou denken. Beide machines werken met twee schijven die in een V-vorm tegen elkaar aan staan. Nadat het bedrijf begin jaren

negentig de zodebemester op een Horsch-driewieler bouwde, ontstond het idee om zelf een zelfrijder te ontwikkelen. Dat werden de bekende Vredo Tracs. Deze zelfrijders hebben vier of zes evengrote wielen en kunnen – om de zode te sparen – in hondengang over het

Van loonbedrijf naar machinefabriek

perceel. Bijzonder is dat Vredo recentelijk voor de Tracs een eigen hydro-mechanische traploze versnellingsbak ontwikkelde. Behalve in de mest worden deze voertuigen steeds meer ingezet bij het maaien van bermen, het ruimen van sneeuw en het opruimen van bladafval. ◀



^ Hans de Vree

Vredo

Jaar van oprichting	1947
Vestigingsplaats	Dodewaard
Aantal medewerkers	83
Belangrijkste producten	zodebemesters, zelfrijders en doorzaaimachines



NOMINATIE
Beste productie-
bedrijf