

IN GESPREK



‘Beurzen zijn voor bandenschoppers’

Erwin Ros is meestal wel op de Mechanisatietentoonstelling in Vijfhuizen te vinden, om leden en klanten te bezoeken. De voorzitter van branchevereniging Fedecom van mechanisatiebedrijven meent echter dat een landelijke beurs de beste optie is. “We zien ook een rol voor regionale beurzen. Ondernemers willen hun klanten ontmoeten en klanten willen machines kijken. Mensen willen op beurzen handen geven en tegen banden schoppen.”

Tekst: Hans van der Lee | Fotografie: René Faas

Erwin Ros (52)

VOORZITTER FEDECOM

Erwin Ros, managing director van de Claas- en Amazone-importeur Kamps de Wild Holding, is sinds 2014 voorzitter van de brancheorganisatie van mechanisatiebedrijven en dealers Fedecom. De vereniging vertegenwoordigt fabrikanten, importeurs en dealers in de land- en tuinbouwtechniek, industrie en intern transport en in de veehouderij- en groentechniek. De vereniging is ook een van de motoren achter de landelijke beurzen Agro Techniek Holland en Groen Techniek Holland. Fedecom pleit voor bundeling van beurskracht in één landelijke beurs.

Overnames, samenwerking, het was een tijd de trend in de mechanisatiesector. De schaalvergroting is tot staan gekomen in de mechanisatiesector?

“Het beeld van de schaalvergroting wil ik nuanceren. Er gaan wel bedrijven samen en ondernemingen werken ook samen om de kosten te beheersen. Toch blijft het aantal vestigingen waar klanten kunnen aankloppen gelijk. Ze kunnen in Nederland bij zo’n zevenhonderd bedrijven terecht. Dat is al jaren stabiel. Opvallend is dat er een plaats blijft voor kleine bedrijven. Die zijn creatief en weten klanten te binden door met specialistische oplossingen te komen. Zo blijven ze dicht bij hun klanten. Dat zie ik door de eigenschappen van de Nederlandse boeren en tuinders niet veranderen.”

Zijn Nederlandse boeren en tuinders anders dan?

“Het grootste verschil met de ons omringende landen is dat de Nederlandse boer of tuinder niet zo merktrouw is. Er wordt voor elke klus merkonafhankelijk een passende machine gezocht. Als je in Nederland in de schuur kijkt, zie je machines van allerlei merken. Daarom doen ze ook zaken met verschillende dealers en mechanisatiebedrijven en dat

zorgt er weer voor dat er plaats is voor al die verschillende vestigingen. In het buitenland werkt dat anders, zeker in de VS. Daar kiest een boer voor een merk en is vervolgens zijn hele machinepark van dat merk.”

Komt die Nederlander graag naar beurzen en demonstraties?

“Als we naar de vijftigduizend bezoekers van onze tweejaarlijkse beurs Agro Techniek Holland in Biddinghuizen kijken wel. Vooral de combinatie van de nieuwste techniek, demonstraties en proefritten trekt. Er staan altijd rijen voor het rondje op de trekker. Ze willen de machines graag zelf bekijken en beoordelen. Beursbezoekers zijn bandenschoppers, zeggen wij wel eens en dat bedoel ik positief. Het gaat om contact met de techniek en de verkoper. Toch is die belangstelling niet vanzelfsprekend. Door de schaalvergroting in de sector zijn er veel minder ondernemers en die komen niet zomaar van hun bedrijf. Je moet ze wel iets bieden. Daarom zetten we zoveel mogelijk bij elkaar op een landelijke beurs, filevrij te bereiken in het midden van het land. Voor onze leden houdt dat in dat zo veel handen kunnen schudden voor de laagst mogelijke prijs per klantcontact.”



‘Holland heeft alle technische kennis van de bollensector’

De Fedecom heeft niets met regionale beurzen?

“Fedecom ziet het verschil tussen nationale vakbeurzen en regionale contactbeurzen. Wij concentreren ons op de nationale vakbeurzen. We zien wel dat die behoefte blijft bij zowel boeren en tuinders als bij onze leden. Voor iedere ondernemer is dat een individuele afweging. Als die regionale beurs de kosten waard is, dan moeten ze het vooral doen. Voor boeren en tuinders is het een goede kans om de lokale dealers te ontmoeten, maar vooral ook om elkaar te spreken. Het zijn de plaatsen waar ze met elkaar over het bedrijf kunnen praten. Als ik zo’n beurs bezoek, merk ik dat onze leden meestal weinig tijd voor mij hebben en dat is goed. Je kunt beter met je klant in gesprek zijn dan met mij.”

Wat wilt u dan zoal met de Fedecom-leden bespreken?

“Hoe we hen het beste kunnen ondersteunen, want dat is onze belangrijkste taak. We zijn bijvoorbeeld bezig met een groot project, waarbij we de Regionale Opleidingscentra bij elkaar hebben gebracht om het personeelstekort in onze sector aan te pakken. We hebben technici en verkopers nodig en die waren versnipperd over allerlei verschillende opleidingen, die bovendien werkten met verouderd lesmateriaal. Nu is er coördinatie, samenwerking en modern lesmateriaal en worden leerlingen en studenten gericht opgeleid voor een carrière in onze sector.”

Kun je bij een mechanisatiebedrijf nog wel met een slijpschijf en een lasapparaat aan de slag?

“Dat werk is er zeker nog, maar er is veel meer techniek bij gekomen. Zeker in de tuinbouw, dat is een échte high-tech-sector geworden en de techniek is in de hele wereld beroemd. Wie wat over mechanisatie in de bollen wil weten, komt naar Nederland. Daar zit alle kennis. Die zogeheten ‘smart farming’ is ook in andere sectoren volop in opkomst. Omdat we nu eenmaal een klein land hebben, is landbouwgrond schaars en is het de kunst om met een minimale input een maximale output van een hectare te krijgen.”

Daarin is Nederland toch niet uniek?

“Er zijn nog twee andere plaatsen op de wereld waar ze heel ver zijn met land- en tuinbouwtechniek. In Californië hebben ze dure grond, maar wel goedkopere, Mexicaanse arbeid en in Israël zijn grond en water schaars. Daar hebben ze dus ook uitdagingen die om technische oplossingen vragen. In ons land zijn daar ook nog eens de strenge milieueisen gekomen. Er moet duurzamer worden gewerkt, in alle sectoren die we binnen de Fedecom hebben. Zelfs op golfbanen wordt nu plaatsspecifiek bemest en gespoten.”

Vraagt die groeiende technologie een andere rol van de vereniging?

“Zeker, want ‘smart farming’ levert soms lastige vragen op. Er worden veel data verzameld van percelen en producten, die weer door agronomen worden verwerkt tot adviezen of taakkaarten voor kunstmeststrooiers of veldspuiten bijvoorbeeld, maar van wie zijn die data eigenlijk? Kunnen die apparaten worden gehackt en wat dan? Als er autonome machines over het land rijden, hoe zijn die dan verzekerd? De technologie gaat snel en we zien een wetgeving die duidelijk achterloopt. Ook daar zetten we ons voor in, om dat weer op elkaar af te stemmen.”

U bent 52. Kunt u nog mee in die verandering?

“Ik ben al sinds mijn vijfde tussen de machines te vinden en inmiddels is het al 28 jaar mijn werk. De automatiserings-slag in de agrarische sector is nog lang niet ten einde. Als generalist hoef ik niet overal alles van te weten, maar ik zie heel veel parallellen tussen de sectoren die wij vertegenwoordigen. Intern transport in de tuinbouwtechniek bijvoorbeeld, waarbij weer technieken uit de opslagsector komen kijken. Ondernemers willen geen machines zien bewegen, maar het product. Ik zie bedrijven die daar vol vuur mee bezig zijn en zo ben ik zelf ook. Als er geen vuur meer is, moet je stoppen.” ♦