

Elektrificatie is kans voor verkoop- en werkplaatsomzet

VERDER IN DIT NUMMER ONDER MEER:

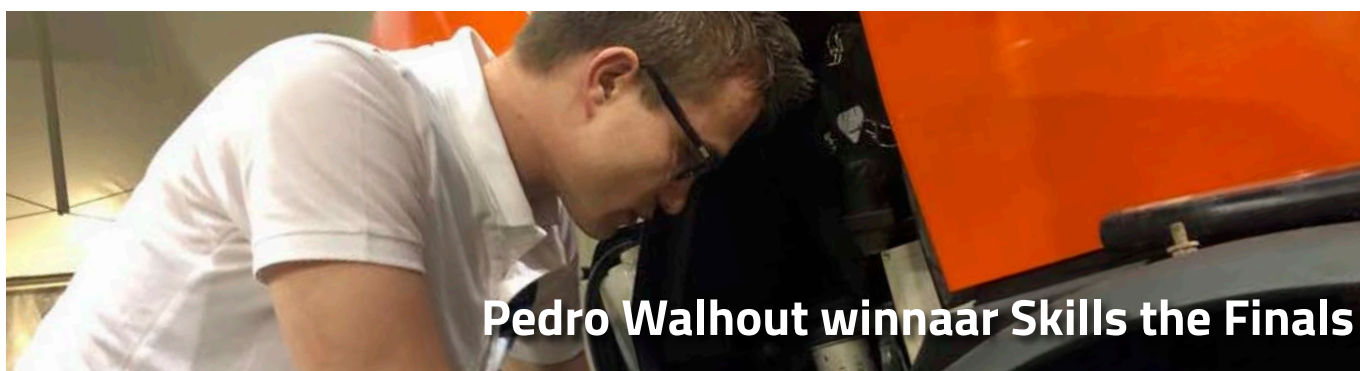
- Terugblik Jaarvergadering 2020: Bouwen aan Vertrouwen
- Bert Jimmink nieuwe practor & innovatiebegeleider Tim
- Pedro Walhout winnaar Skills the Finals
- VA-keur groeit, breidt uit en vernieuwt
- Fedecom is op zoek naar een nieuwe voorzitter
- Corona perikelen



Vierde editie M.O.V.E. met veel aandacht voor marketing en communicatie



Jaarvergadering 2020: Bouwen aan Vertrouwen



Pedro Walhout winnaar Skills the Finals



Safe and save water



Fedecom werkt SLIM aan uw toekomst

In deze uitgave

De onzekerheid van ons leven en werken	4
M.O.V.E. - aandacht voor marketing en communicatie	5
Terugblik Fedecom jaarvergadering, bouwen aan vertrouwen	6
Bedrijfsreportage van Blitterswijk Tuin- en Parkmachines	8
Pedro Walhout winnaar Skills the Finals	10
Bert Jimmink, nieuwe practor & innovatiebegeleider Tim	11
Safe and save water	12
VA-keur groeit, breidt uit en vernieuwt	13
Het kind en het badwater	14
Vacature - Fedecom zoekt nieuwe voorzitter	15
Fedecom werkt SLIM aan uw toekomst!	16

Fedecom Magazine is een periodieke uitgave van branchevereniging Fedecom. Deze uitgave telt 16 pagina's met branche gerelateerde informatie, nieuws en sfeerimpressies. Ruim 935 dealer- en mechanisatiebedrijven en importeurs en fabrikanten zijn lid van Fedecom en ontvangen de uitgave gratis. Verdere verspreiding vindt plaats onder relaties van Fedecom. Een exemplaar, mits voorradig, kunt u opvragen bij het secretariaat. Voorgaande edities zijn te downloaden van de website via Kenniscentrum -> Fedecom Magazine.

Fedecom

Postbus 2600 | 3430 GA Nieuwegein
Einsteinbaan 1 | 3439 NJ Nieuwegein

T +31 (0)30 604 91 11

F +31 (0)30 605 32 08

secretariaat@fedecom.nl

www.fedecom.nl

Ontwerp en productie

KWOOT communicatie & reclame
www.kwoot.nl

Hoofdredactie

Q-rious Marketing & Communication
www.q-riousmarketing.nl

Fotografie

Bert Jimmink, Carla Alfrink, Gerjanne van Esveld, Jelle Bartlema, Paul Dijkstra, René Koerhuis en andere fotografen

Oplage

1.300 exemplaren

Redactie

Aan deze uitgave werkten mee: Alinda van Dijk, Bert Jimmink, Carla Alfrink, Erwin Ros, Gerard Heerink, Gerjanne van Esveld, Jelle Bartlema, Loes Meijboom, Paul Dijkstra, Pedro Walhout, René Koerhuis, Theo Vulink, Wim Overeem en Wouter van Blitterswijk

Uitgever en redactie verklaren dat deze uitgave op zorgvuldige wijze en naar beste weten is samengesteld. Uitgever en redactie kunnen niet instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie en aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor eventuele schade, van welke aard dan ook, die het gevolg is van eventuele onjuistheden in deze uitgave. Uitgever en redactie zijn niet verantwoordelijk voor handelingen van derden welke mogelijkwijs voortvloeien uit het lezen van deze uitgave. Redactie heeft het recht om ingezonden materiaal zonder kennisgeving vooraf geheel of gedeeltelijk te publiceren.

© Fedecom



‘Laten we
bouwen op het
vertrouwen
dat we samen
sterk(er) zijn
om als mens en
bedrijf gezond
overeind te
blijven.’



Over de onzekerheid van ons leven en werken

We zijn met z'n allen in een situatie met een wereldepidemie, een pandemie, terechtgekomen. Onvoorstelbaar grote aantallen mensen zijn wereldwijd geïnfecteerd met het akelige Coronavirus en veel mensen uit vooral de kwetsbare groepen zijn al overleden. Volgens de deskundigen gaat het geruime tijd duren voordat we het virus enigszins onder controle hebben. En dat is het ongrijpbare en onzekere van de situatie. Zolang er geen echte bescherming via een vaccin is, lijkt een gecontroleerde, ingedamde verspreiding van het virus voorlopig de enige reddingsboei. De aanslag van het Coronavirus maakt duidelijk dat we als mens nooit mogen denken dat het leven maakbaar is. De mens is kwetsbaar, er zijn geen garanties voor een gezond en risicoloos leven. In ons achterhoofd weten we dat wel, maar wanneer het zich als een onontkoombaar feit aandient, kunnen we maar moeilijk leven met die onzekerheid.

Ondertussen draait de wereld door. De maatregelen en de gevolgen vanwege de Coronacrisis zijn ongekend én onbekend. We hebben inmiddels te maken met sterk beperkende gedragsregels voor sociale contacten en bijeenkomsten met meerdere mensen. Dat raakt vooral sociale gebeurtenissen en events maar uiteraard ook economische activiteiten waar mensen met elkaar aan het werk zijn. De voedselketen is in de overheidsmaatregelen aangemerkt als een cruciale sector die moet blijven functioneren. Ook de toelevering van producten zoals machines wordt daartoe gerekend. Dat betekent dat onze branche alles in het werk stelt de activiteiten gaande te houden.

Het is lastig voor ondernemers en het voelt onnatuurlijk aan om in het bedrijf de economie op de tweede plaats te zetten. Maar op dit moment is het een onontkoombaar en volstrekt logisch feit dat gezondheid boven alles gaat. De Coronacrisis leidt tot knelpunten in de dagelijkse productie en dienstverlening. Machinefabrikanten ervaren toenemende problemen in de aanlevering van componenten en onderdelen. Uitval van zieke monteurs leidt hier en daar nu al tot achterstanden in reparaties en onderhoud, terwijl het groeiseizoen met alle landwerkzaamheden net begint! Corona leidt ook onherroepelijk tot problemen in de financiële en grondstofmarkten en in de internationale handel. Een groeiend aantal bedrijven en winkels sluit (tijdelijk) noodgedwongen hun deuren. De (economische) gevolgen hiervan kunnen we nu nog lang niet overzien. We moeten er in Nederland enorm blij om zijn dat we een sterke staatskas hebben waaruit de overheid miljarden trekt voor praktische steunmaatregelen om de crisis te bezweren voor de korte én voor de langere termijn. Ik denk aan de noodmaatregelen loondoorbetaling, uitstel van belastingbetaling, overbruggingskrediet, etc. Dat doet de Nederlandse regering heel goed. Het is nu niet de tijd om te steggelen over een onszje meer of minder tegemoetkoming, het gaat er om met z'n allen zo goed mogelijk met alle beperkingen te leven en te werken. Dat wordt steeds lastiger als deze periode van beperkingen en onzekerheid echt lang blijft duren. Hoe lang kunnen we als mens, als bedrijf en als samenleving op deze ingeperkte manier (over)leven en werken? De mens is immers boven alles ook een sociaal dier.

We weten niet of en wanneer we het virus in de greep krijgen. We moeten bouwen op het vertrouwen in de wetenschap, in de leiders en in elkaar. Daarom moeten we met elkaar van alles doen om de voorzorgsmaatregelen met zo weinig mogelijk direct sociaal contact op te volgen. Nuchterheid, flexibiliteit en ondernemersdrang helpen ons deze onzekere periode te doorstaan. Laten we bouwen op het vertrouwen dat we samen sterk(er) zijn om als mens en bedrijf gezond overeind te blijven.

Gerard Heerink
Directeur Fedecom
heerink@fedecom.nl

Vierde editie M.O.V.E. met veel aandacht voor marketing en communicatie



De 4e editie van M.O.V.E., het Mechanisatie- en techniek Ontwikkeling Vrouwen Event, in januari bij boerderij de Weistaar in Maarsbergen werd afgetrapt door Eline Vedder.

Ooit begon Eline in de offshore maar nu is ze vooral bekend als politica, activiste en boerin. Het boegbeeld voor agrarisch Nederland en een geduchte gesprekspartner voor onze Minister van Landbouw Carola Schouten. Zij vertelde over haar valkuilen, haar successen maar vooral over haar passie, boerin zijn, moeder, CDA Statenlid, Ito-bestuurslid en noem maar op. Een powervrouw die haar mannetje staat.

Suzanne Blok nam de aanwezige vrouwen vervolgens mee in haar verhaal. Ze heeft een achtergrond in de marketing en communicatie bij grote bedrijven zoals Bataviastad en Center Parcs. Suzanne vertelde over haar bedrijf, Blok Mechanisatie. Wat zij doen op het

gebied van marketing en communicatie, met vallen en opstaan, maar ook met vooruitgang boeken. Zij gaf de deelnemers inzicht in wat wel kan en wat het effect daarvan is.

Ook Bertrim Broen en Lisanne Andeweg gingen in op de wereld van marketing en communicatie. Ze lieten vooral zien dat dit soms al heel eenvoudig kan en al snel een mooi resultaat kan opleveren. Aansluitend gingen de deelnemers aan de slag met een opdracht: stel een marketing/promotieactie op en houdt hierbij rekening met een aantal elementen. Het resultaat was verrassend en toonde maar weer eens aan hoe creatief vrouwen zijn!

In het middagprogramma werden door middel van intervisie verschillende (persoonlijke) casussen besproken. Met als belangrijkste doel met en van elkaar te leren en nieuwe inzichten krijgen.

Blijf op de hoogte van M.O.V.E. activiteiten via www.fedecom.nl/move





Jaarvergadering 2020: Bouwen aan Vertrouwen

Zo'n 300 Fedecom leden en relaties voegden op 11 februari de daad bij het woord en kwamen naar Papendal om te luisteren, te netwerken, te inspireren, geïnspireerd te raken en bovenal te 'Bouwen aan Vertrouwen', het thema van de Fedecom Jaarvergadering 2020.

De ochtend stond voor elke afdeling in het teken van afdelingsaangelegenheden zoals verkeerswetgeving, machinerichtlijn, vakbeurzen AgroTechniek en GroenTechniek Holland, emissiebeperking en niet te vergeten de stikstof- en PFAS-uitdagingen en lobby. Hiernaast kwamen ook Tim, Bert en SLIM uitgebreid aan bod. Tim staat op het punt om door

te breken in Europa en krijgt in Nederland versterking van de nieuwe practor & innovatiebegeleider Bert Jimmink (zie pagina 9). SLIM heeft betrekking op de subsidieregeling Stimuleringsregeling voor Leren & Ontwikkelen in MKB-ondernemingen bedoeld voor MKB-ondernemers (zie pagina 16).

Maakt platformeconomie einde aan concurrentie?

Cor Molenaar, hoogleraar e-marketing opende het middagprogramma met zijn presentatie over de platformeconomie waarin online platformen volgens hem tot samenwerkingen tussen partijen en concurrenten in de keten kunnen leiden. Zoals Amazon, Airbnb, Bol, maar ook offertesonline en Werkspot. Ook betoogde hij dat LinkedIn het zakelijke sociale medium is waar je als ondernemer onderdeel van moet zijn.

Volgens Molenaar bieden platformen de mogelijkheid om via big data inzicht te krijgen in koopmotieven van klanten hetgeen ook leidt tot vertrouwen bij die klanten. Hiermee is steeds specifieker in te spelen op klantbehoefte en keuzestress door het juiste advies, de juiste service en

de juiste garantie te geven. Door zowel de leverancier als de dealer waarbij het persoonlijk contact van de dealer cruciaal blijft. "Klanten zijn bereid om meer te betalen voor services dan voor producten omdat services minder om prijs concurreren."



Workshop naar keuze

Drie enthousiaste sprekers met elk hun eigen workshop zetten menigeen aan het denken en soms ook aan het werk. David Kemps, sectorspecialist industrie bij ABN AMRO besprak de visie van de bank op machines als service in plaats van als product, het zogenoemde 'pay per use'. Digitalisering biedt grote kansen bij de transitie naar nieuwe business modellen.

Lubbert van Dellen, directeur agrarische markt bij Accon AVM en secretaris Mesdagfonds ging in op theorie en praktijk van de kringloopeconomie waarbij vooral kringlooplandbouw veel aandacht kreeg. Vanzelfsprekend kwam ook het stikstofdossier uitgebreid aan bod.

Sjoerd Schipaanboord, strategisch marketeer gaf aan de hand van een voorbeeld van een autodealer aan hoe e-business en e-marketing een dealerbedrijf in korte tijd tegen de trend in konden laten groeien.



'Vertrouwen moet je schenken'

Het laatste woord was aan Cees Veerman, oud-minister van LNV en akkerbouwer. Hij ging in op het belang van vertrouwen en verbinding omdat er kennelijk een gebrek aan is door onzekerheid over de toekomst, ongelijkheid tussen groepen, onduidelijkheid van doelen en onvermogen om te handelen.

"Vertrouwen moet je schenken en contracten zijn gestold wantrouwen." Onduidelijke wetten, het doorschuiven van beslissingen (stikstofdossier) en de angst voor foute beslissingen leiden volgens Veerman tot gebrek aan vertrouwen.

Drie geopolitieke bewegingen die ons raken zijn volgens Veerman tanende

globalisering, onder druk staande Westerse democratie en China dat ten koste van de VS wereldheerschappij nastreeft. Terwijl Europa geopolitiek van betekenis wil zijn via de Green Deal en daarmee voorbeeldig wil zijn in het bestrijden van klimaatverandering. Sectorspecifieke oplossingen hiervoor zijn emissieloze energie zoals elektriciteit



en waterstof, ICT (data) als slimme ondersteuner, kleine werktuigen en machines, niet kerende grondbewerking, mechanische onkruidbestrijding, rest- en aardwarmte en (stedelijke) waterberging.



Elektrificatie is kans voor verkoop- en werkplaatsomzet

Van Blitterswijk Tuin- en Parkmachines gooide na 10 jaar continu investeren in elektromobiliteit bijna de handdoek in de ring. Maar in 2017 kwam de omslag waardoor de omzet in één jaar verdrievoudigde. Nu is het bedrijf marktleider in Nederland en levert en onderhoudt het alle 850 elektrische bezorgwagens van online supermarkt Picnic.

Het relatief jonge bedrijf Van Blitterswijk in Moordrecht (Z.-H.) werd in 1978 opgericht door de opa van de huidige eigenaar. "Met een gereedschapskist en twee rechterhanden legde hij de basis voor het bedrijf", zegt zijn kleinzoon en huidige eigenaar Wouter van Blitterswijk. "In 1991 nam mijn vader het bedrijf over en tot en met 2004 richtten we ons enkel op tuin- en parkmachines. Mede door mijn fascinatie voor auto's en innovatie, werden we in 2002 dealer van een Italiaanse fabrikant van lichte elektrische voertuigen. Dat leidde ertoe dat ik bij gemeentes zoals Den Haag en Rotterdam en ook bij de ANWB aan tafel kwam.

Zij keken verbaasd op als ik vertelde dat ik ook tuin- en parkmachines verkocht. Daarom heb ik in 2005 Van Blitterswijk Eco-Mobiliteit opgericht."

Bijna de handdoek in de ring gegooid

"In die eerste jaren was het echt pionieren en op zoek gaan naar goede merken en producten op het gebied van elektrische voertuigen. Dat betekent veel investeren en veel uitproberen." Door zijn internationale oriëntatie komt Wouter in contact met verschillende fabrikanten en zijn bedrijf wordt dealer/ importeur van het Franse merk Mega. Er is op dat moment één andere fabrikant

die een vergelijkbaar product aanbiedt: het eveneens Franse Goupil. "De markt is dan nog lang niet zover als nu en dat betekende dat we enorm veel moesten investeren. Mijn vader verloor daardoor toch langzaam het vertrouwen in het nieuwe bedrijf en verkocht in 2015 al zijn aandelen aan mij. Want ik geloof nog altijd wél in de toekomst van lichte elektrische voertuigen."

In 2016 komt de omslag als online supermarkt Picnic aanklopt bij Van Blitterswijk voor elektrische bezorgwagentjes én speciale wensen heeft. "Dan merk je dat je als pionier als één van de weinige veel knowhow en ervaring hebt op het gebied van elektromobiliteit en dat klanten zoals Picnic daarnaar op zoek zijn." Zo bleken de Mega voertuigen onvoldoende geschikt voor Picnic en werden de voertuigen omgebouwd met stuurbevoegdheid en aangepaste vering. Toen het bedrijf in 2017 ook nog eens exclusief dealer van Goupil werd, was het tij gekeerd en verdrievoudigde de omzet in 2018. "We leverden dat jaar 500 elektrische voertuigen af waaronder 300 aan Picnic."

Cross selling als succesverhaal

De uiteenlopende klantengroepen zoals gemeentes, de industrie en vakantie-, dieren- en pretparken hebben allemaal hun wensen en eisen als het gaat om duurzaamheid. "Zo zien we een duidelijke en snelle omslag naar emissievrij werken. Voertuigen, handgereedschap, machines. In korte tijd is het aandeel elektrisch en accu-aangedreven enorm toegenomen. Dan merk je het voordeel van pionier zijn. Je hebt toegang tot en het vertrouwen van de fabrikant zodat je snel kunt schakelen. En je kunt klanten echt goed adviseren."

De vraag van gemeentes en aannemers en hoveniers naar emissievrij werken wist Van Blitterswijk ook vorm te geven door tuin- en parkkennis en -techniek te combineren met kennis van elektrificatie. Zo levert het Goupil voertuigen met een Empas-opbouw om onkruiden duurzaam te bestrijden met heet water. En het bedrijf ontwikkelde een Goupil voertuig voorzien van laadstations voor Stihl (rug)accu's zodat hoveniers en groenbeheerders een hele dag emissievrij in binnensteden kunnen werken. "Ik geloof in 100% elektromobiliteit in binnensteden. Vanuit decentrale hubs gaan groothandels, supermarkten, maar ook hoveniers uiteindelijk de laatste kilometers elektrisch afleggen met kleine lichte elektrische voertuigen in de dichtslibbende binnensteden."

Alibaba doet niet aan after sales

"In mijn optiek vormen (Chinese) webshops geen bedreiging voor dealers in onze sector. Je hoorde het Cor Molenaar ook zeggen op de Fedecom Jaarvergadering: 'Chinezen zijn goedkoop, maar geven geen advies, geen service en doen niet aan after sales'. Zo denk ik er ook over. De toegevoegde waarde van online showrooms en webshops van fabrikanten en platforms zoals www.tuinmachineshop.nl vind ik enorm. Datagedreven samenwerkingen bieden ons veel kansen. Dat heb ik wel geleerd van een disruptieve klant zoals Picnic. Het juiste advies, persoonlijke ervaring, een goed product en goed opgeleide mensen. Dat zijn de succesfactoren als je wilt dat klanten niet alleen hun eerste aankoop bij jou doen. Daarom investeren wij ook veel in onze mensen, vooral in onze monteurs, in de vorm van opleiding en scholing."

Elektrificatie is kans voor werkplaats

Wouter is er stellig van overtuigd dat elektrische en accu aangedreven voertuigen en apparatuur geen bedreiging vormt voor zijn werkplaatsomzet. "Kijk, een zitmaaier of kettingzaag met verbrandingsmotor komt (vaak) eens per jaar voor een beurt naar onze werkplaats. Maar elektrovoertuigen services we twee keer per jaar op locatie. Enerzijds omdat de fabrikant dat wil, maar anderzijds ook omdat je klanten

ontzorgt en bedrijfszekerheid biedt met onderhoudscontracten. Elektrovoertuigen zijn hier ideaal voor! Dat geeft aan dat je gelooft in je product en het scheidt vertrouwen bij de klant."

Niet alleen qua verkoop ziet Wouter kruisverbanden. Ook de monteurs van beide bedrijven leren van elkaar. "Ik denk dat de gemiddelde leeftijd van de tuin- en parkmonteurs 10 jaar hoger ligt dan van de monteurs ecomobiliteit. Ze leren van elkaar en dat faciliteren we ook actief. Bovendien geloof ik in de nieuwe generatie medewerkers en monteurs."

BEDRIJFSPROFIEL

Van Blitterswijk Tuin- en Parkmachines en Eco-Mobiliteit

Vestigingsplaats:
Moordrecht (Z.-H.)

Oprichtingsjaar:
1978

Dealer van:
Onder meer AllTrec, Empas, Goupil, Honda, Stiga, Stihl en Van Daele

Aantal medewerkers:
30

Website:
www.blitterswijk.nl
www.eco-mobiliteit.nl





Pedro Walhout winnaar Skills the Finals

Begin maart namen zes Tim-toppers finalisten deel aan de beroepswedstrijd Skills the Finals in Leeuwarden. In de categorie mobiele werktuigen, zetten ze drie dagen lang hun beste beentje voor. Zoals bij elke wedstrijd kan er maar één winnaar zijn: Pedro Walhout presteerde het beste in de categorie monteur mobiele werktuigen en verzamelde de meeste punten.

Storingen opsporen en oplossen

De opdrachten voor de monteurs mobiele werktuigen waren divers en bevatten handelingen die een beroep deden op meerdere kennisgebieden. Zo was er een opdracht 'motoren' waarbij met hulp van een vermogenstest een turbostoring aan een trekker moest worden opgelost. Verder waren er storingen aan de hydrauliek van een graafmachine en stond een afleverinspectie van een nieuwe trekker op het programma. Uiteraard waren er de nodige storingen voorzien om het de Tim-toppers niet te gemakkelijk te maken! Onder de kritische blik van de jury, met in hun hoofd een gezonde dosis stress en ondanks de soms complexe opdrachten, slaagden de zes erin tot aan de laatste wedstrijd geconcentreerd te blijven.

Praktijkopdrachten voor Tim-toppers

Alle opdrachten komen allemaal rechtstreeks uit de praktijk en zijn opgesteld door juryleden die zelf werkzaam zijn in de mobiele techniek. En, alles is van tevoren uitvoerig getest en uitgevoerd. De juryleden hebben de deelnemers tijdens de uitvoering van de opdrachten nauwlettend gevolgd bij hun verrichtingen. Aandachtspunten

bij de beoordelingen zijn: diagnose, metingen, het volgen van procedures, rapportages en veiligheid.

Meerdere bijzonderheden

Deze editie opvallend: de organisatie en de sponsors van Skills the Finals hebben flink geïnvesteerd in een volledig uitlaatgas-afzuigstelsel in het WTC Expo. Bedoeld om tijdens de wedstrijden een goede en veilige rookgasafvoer te garanderen voor zowel deelnemers als bezoekers. Een prettig werkklimaat op het enigszins verhitte toneel van de Skills. Ook bijzonder tijdens deze editie: het bezoek van de minister van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap, mevrouw Ingrid van Engelshoven. Zij bezocht Skills the Finals en toonde grote interesse in de wedstrijden en de deelnemers, waaronder die van de mobiele werktuigen.

'Meedoen om de ervaring'

Zoals bij elke wedstrijd kan er maar één winnaar zijn: Pedro Walhout van LMB Vervaeet Biervliet presteerde het beste in de categorie monteur mobiele werktuigen. Best een verrassing zo vertelt Pedro: "Ik had niet verwacht dat ik zou winnen. Ik deed vooral mee

om de ervaring van de wedstrijd. En ik zag ook weinig niveauverschil tussen de vijf andere deelnemers en mijzelf". Ook niet zenuwachtig geweest? "Nee, eigenlijk niet. Misschien omdat ik niet meedeed om te winnen en daarom weinig spanning voelde tijdens de opdrachten."

Uitslag Skills the Finals 2020 - monteur mobiele werktuigen

- **Pedro Walhout** - Aventus (LMB Vervaeet, Biervliet)
- **Stan van Esch** - Helicon Opleidingen (Stage bij Geert-Jan de Kok)
- **Bryan Steinz** - SOMA College (Pon Equipment, Almere)
- **Stefan Lubrecht** - Aeres Tech (Evenboer, Broek in Waterland)
- **Jan van der Veer** - Friesland College (Mechanisatie Franeker)
- **Arjan de Vries** - Clusius College (V/d Sluis, Anna Paulowna)

Bert Jimmink nieuwe practor & innovatiebegeleider Tim

Tim's wens om een practor & innovatiebegeleider aan te trekken om de koppeling tussen het onderwijs en de beroepspraktijk in de mobiele techniek meer vorm te geven met didactische en technische innovaties is begin maart in vervulling gegaan met het aantrekken van Bert Jimmink.

Sinds 1 maart is Bert Jimmink de nieuwe practor & innovatiebegeleider van Tim, het grootste landelijke netwerk en hét kenniscentrum voor mobiele technologie & innovatie. Bert kwam na een uitgebreide selectieprocedure als meest geschikte kandidaat naar voren. Hij kent het vak van opleiden goed en beweegt zich gemakkelijk in de praktijk van het bedrijfsleven. Een echte duizendpoot die deze taak twee dagen in de week op zich gaat nemen. Tijd om kennis te maken met deze technische enthousiasteling.

Al ruim voorafgaande aan zijn officiële start waren er al diverse ontmoetingen, kennismakingsronden en bijeenkomsten binnen de sector zoals de Fedecom Jaarvergadering waar Bert acte de présence gaf. Sinds de afronding van zijn werkzaamheden als projectleider Techfunity Automotive bij Aventus Apeldoorn, doet hij inmiddels hetzelfde voor Tim als wat hij voor de automotive branche ook deed. Naast zijn werkzaamheden voor Tim is hij ook parttime projectleider voor Sterk Techniek Onderwijs in de regio Apeldoorn.

'Een practoraat is pionieren'

"Wat mij vooral trekt in deze rol is de combinatie van techniek, jongeren, bedrijven en onderwijs. Een ideale mix wat mij betreft, waarbij het overbrengen van kennis op studenten de meest interessante uitdaging is. Het laten samenwerken van scholen met bedrijven zal best wat kritische vragen opleveren. Ik vergelijk de resultaten van een project als deze met een mammoettanker en een kleine sloep. De mammoettanker

stelt het huidige onderwijs in de branche voor, het sloepje is Tim. Het sloepje kan de koers van zo'n grote mammoettanker niet zomaar veranderen, maar het kan er wel naast gaan varen met allerlei leuke projecten en voorstellen. De mensen op de mammoettanker zien dit, raken geïnspireerd en zijn bereid hun koers beetje bij beetje aan te passen aan de sloep. Een practoraat is pionieren en dat kan alleen als iedereen bereid is nieuwe dingen te ondernemen waarbij er ook wel eens iets fout uitpakt en niet meteen een succes is", zo licht Bert zijn visie op zijn nieuwe job toe.

Wat hoop je te bereiken als practor?

"Ik wil erin slagen om bedrijven bij het opleidingstraject van studenten te betrekken. Dus als er binnen een bedrijf een opdracht ontstaat die door studenten kan worden bestudeerd en onderzocht, dat ze dan de weg naar het onderwijs weten te vinden. Bedrijven moeten hulp durven vragen aan het onderwijs bij het zoeken naar praktische oplossingen. Deze manier van opleiden is een minder klassieke aanpak, voor zowel het onderwijs als voor de bedrijven. Ik wil ervoor zorgen dat ze elkaar vinden en dat het onderwijs op termijn verbetert."

Aan enthousiasme en ambities geen gebrek bij de nieuwbakken practor van Tim. Pionieren zei je, Bert? Nou, dat is Tim ten voeten uit! We wensen je veel succes met je nieuwe job en hopen je snel te ontmoeten binnen onze gelederen.



'Wat mij vooral trekt in deze rol is de combinatie van techniek, jongeren, bedrijven en onderwijs.'



Safe and save water

Safe and save water is een PPS-project met support van de Topsector Tuinbouw en Uitgangsmaterialen en diverse private partners; Fedecom participeert via Mechanisatie Centrum Flakkee.

Eerdere incidenten met pathogenen in de groente- en fruitketen, zoals de Escherichia coli uitbraak in 2011, hebben geleid tot sterfgevallen en daarmee een verlies in consumentenvertrouwen en economische schade in de Europese land- en tuinbouwsector. Nederland heeft in Europa een belangrijke positie in de teelt en productie van verse tuinbouwproducten. Het is daarom belangrijk dat de voedselveiligheid geborgd is.

Tegelijkertijd is er behoefte aan de ontwikkeling van duurzaam watergebruik in het kader van de circulaire economie. Dit mag niet ten koste gaan van de voedselveiligheid van producten. Het irrigatiewater dat momenteel gebruikt wordt om het land te beregenen kan, afhankelijk van de bron, besmet zijn met microbiële pathogenen. Ook tijdens de verdere verwerking, zoals in het wasproces, kunnen de producten via kruisbesmetting besmet worden. Hergebruik van water kan economisch interessant zijn voor zowel de primaire als de verwerkende sector, maar alleen als de microbiologische veiligheid gegarandeerd kan worden.

Veldstudie desinfectie van besmet oppervlaktewater

In dit project onderzoekt Wageningen University & Research (de instituten WFSR en WFBR om precies te zijn) verschillende desinfectiemethoden en middelen, waaronder chemische middelen zoals perazijnzuur en natriumhypochloriet en fysieke middelen zoals ultraviolet en membraanfiltratie om te bepalen welke van deze methoden het meest geschikt zijn voor desinfectie van irrigatie- en/of proceswater besmet met E. coli. Mogelijkheden voor hergebruik van water, wat bijdraagt aan de circulaire economie, worden ook onderzocht.

Het project omvat een literatuurstudie naar de haalbaarheid van een aantal potentiële methoden, gevolgd door labtesten voor de meest veelbelovende methoden en uiteindelijk worden pilottesten uitgevoerd om de effectiviteit en praktische toepasbaarheid van de methoden in de praktijk te toetsen zowel op het veld als in de groentesnijderijen.

De voorlopige resultaten voor irrigatiewater zijn als volgt:

- Effectiviteit van desinfectietechnologieën op labschaal kunnen worden vertaald naar veldschaal
- Ultravioletbehandeling van oppervlaktewater is de meest kosteneffectieve desinfectietechnologie
- Ultraviolet behandeling reduceert besmetting van oppervlaktewater dat wordt gebruikt voor irrigatie. Of de techniek robuust genoeg is om in de praktijk toe te passen dient nog aangetoond te worden

De uitkomsten van dit project helpen telers en verwerkers om de meest optimale desinfectiemethoden te kiezen die bijdragen aan 'safe and save water' in hun productieproces. Het project loopt van 2017-2020 en meer informatie is te vinden op de website van het project. In 2020 richt het project zich op methoden voor desinfectie van waswater tijdens de verwerking van bladgroenten.

VA-keur groeit, breidt uit en vernieuwt

Het afgelopen jaar heeft VA-keur een mooie stijging laten zien in het aantal keuringen. Waar 2018 eindigde op 160.000 keuringen, hebben in 2019 meer dan 175.000 keuringen plaatsgevonden, een stijging van ruim 9%.

Deze stijgende lijn zet ook in de eerste maanden van dit jaar verder door. Hoewel het jaar nog jong is, wijst de eerste prognose op een totaal van zo'n 190.000 keuringen voor 2020. Wat opvalt is dat heftrucks sinds afgelopen jaar de grootste keurcategorie binnen VA-keur is geworden. Waar eerder de categorie elektrisch handgereedschap deze eer te beurt viel, is die in 2019 in aantallen ingehaald door heftrucks. Maar ook de categorieën hoogwerkers, verreikers, houtversnipperaars, laadapparatuur en trekkers laten een mooie stijging zien.

Belangstelling neemt écht toe

We merken dat de belangstelling voor VA-keur echt aan het toenemen is. Zowel vanuit overheid gerelateerde instanties en organisaties (gemeentes, waterschappen, afvalverwerkingsbedrijven e.d.) als vanuit Fedecom leden die keuren als activiteit willen gaan oppakken. Voor deze laatste categorie is het meestal wel duidelijk: ga voldoen aan de eisen die we stellen en wordt een erkend VA-keur bedrijf. Voor de eerste categorie is dit lastiger omdat dergelijke organisaties veelal geen lid kunnen worden van Metaalunie en Fedecom omdat ze niet binnen de lidmaatschapseisen vallen en daardoor niet kunnen voldoen aan de VA-keur eisen. Toch willen we graag dat ze voor het keuren van hun arbeidsmiddelen kiezen voor VA-keur. Vanuit de Raad van Advies is daarom een plan voor een zogenoemd buitengewoon lidmaatschap ontwikkeld waarbij overheid gerelateerde organisaties toch de mogelijkheid krijgen om voor VA-keur te kiezen. Uiteraard is hierbij goed rekening gehouden met eisen en voorwaarden die we aan dergelijke organisaties opleggen waaronder de eis dat ze puur en alleen hun eigen middelen mogen keuren. Het is namelijk niet de

bedoeling dat we "concurrenten" van onze eigen erkende VA-keurbedrijven creëren.

Eigen certificeertraject

In de eerste helft van 2020 zullen alle VA-keurbedrijven gecertificeerd zijn conform de VA-keur Richtlijn. Dit is de eis die wij stellen aan bedrijven om een erkend VA-keur bedrijf te zijn. Logisch vanuit de gedachte 'als je op veiligheid keurt voor derden, dien je aantoonbaar ook je eigen veiligheid op orde te hebben'. Voor de invulling van de certificering hebben we een digitaal handboek waarin de eisen van de VA-keur richtlijn staan. Handig en efficiënt, maar het vraagt wel even wat tijd om het een eerste keer goed en volledig in te vullen. Daarna is discipline vereist om het bij te houden. Het is soms nog even wennen, maar de meeste bedrijven zien de voordelen er duidelijk van in en ervaren er ook gemak van.

Klankbordgroep Certificeren

Tijdens de ledenbijeenkomst is aangekondigd dat er een Klankbordgroep Certificeren wordt opgericht. Deze groep bestaat uit leden die hun ervaringen met het certificeren in de praktijk met ons gaan delen. Deze ervaringen worden weer gebruikt om eventuele aanpassingen te doen in zowel de eisen van de VA-keur richtlijn als in het digitale handboek. Uiteindelijk is het de bedoeling dat het interne veiligheidsbeleid van



het VA-keur bedrijf op een praktische en pragmatische manier ingevuld kan worden, zonder aan kwaliteitsniveau te verliezen.

De geplande bijeenkomst in maart is niet doorgestaan vanwege het Coronavirus maar er is wel al veel feedback per e-mail ontvangen waarmee we het vervolgtraject toch kunnen doorzetten.

Update keurregistratiesysteem

Met ons eigen digitale keurregistratiesysteem behoren we nog steeds tot de voorlopers in keuringsland. Toch zien we dat de ontwikkelingen op ICT-gebied heel hard gaan en zijn we momenteel aan het kijken naar een nieuwe update van ons systeem die vormgegeven zal worden als een applicatie (app). Dit biedt de mogelijkheid om zonder internetverbinding te keuren (waardoor de huidige toepassing van mobiel keuren overbodig wordt) en het werkt op alle soorten apparaten en systemen (Android, iOS en Windows). Uiteraard gaan we eerst zorgvuldig testen en proefdraaien voordat de nieuwe app geïntroduceerd wordt. En ook hiermee geeft VA-keur aan volop in ontwikkeling te zijn!



Dé zekerheid dat uw werkmaterieel veilig is!
www.va-keur.nl

Vooraf...

Toen ik deze column schreef, kenden we het Coronavirus slechts van TV beelden uit China. In Europa en ook elders waren we er nog niet zo mee bezig maar nu weten we dat er veel kan veranderen in korte tijd. Toch heb ik mijn oorspronkelijke column intact gelaten omdat er achter de schermen nog steeds gewerkt wordt aan de toekomst van onze branches alsof er geen Coronavirus bestaat. Zo wordt er nog altijd gewerkt aan een stikstofakkoord. Juist nu is het belangrijk de juiste beslissingen te nemen. In dát licht moet u mijn column lezen.

Het kind en het badwater

Onze branches staan voor grote veranderingen in een snel veranderende maatschappij. Veel van die veranderingen hebben te maken met het milieu en met klimaatverandering en de invloed die de mens daarop heeft. Sla de krant maar eens open: "Van het aardgas af, elektrificatie, CO2 afvangen, PFAS, Stikstof, ...". Over de mate van invloed van de mens kunnen we best discussiëren, maar dát de mens invloed heeft, staat voor mij als een paal boven water. We moeten dus veranderen en dat doen we ook, alleen stel ik wél vragen bij de manier van veranderen en de snelheid waarmee.

Ik ben van mening dat er hier en daar kinderen met het badwater weggegooid worden, met andere woorden, het "daadkrachtig" nemen van maatregelen lijkt soms belangrijker dan het te bereiken doel. Een paar voorbeelden.

Neem bijvoorbeeld het aanstaande verbod op glyfosaat. Dat lijkt een sympathieke maatregel voor iedereen die niet dagelijks de strijd aan hoeft te binden met onkruiden. Afgezien van het feit dat er geen consensus is over het gevaar van glyfosaat, worden de goede eigenschappen opgeofferd. In het kader van vastlegging van CO2 in de bodem, moeten we zo min mogelijk roeren in de grond. Zo wordt CO2 vastgelegd in de vorm van organische stof en humus. Dat betekent zaaien in de stoppel of in het vanggewas zonder grondbewerking. Dat kan alleen met een goed gereguleerde onkruidbestrijding en het belangrijkste gereedschap daarbij is glyfosaat.

We moeten van het gas af, terwijl misschien in de toekomst waterstof wel eens de oplossing zou kunnen zijn. Geen enkel ander land ter wereld heeft zo'n fijn gestructureerd gasnet dat relatief eenvoudig geschikt te maken is voor het transport van waterstofgas.

De dieselmotor wordt van alle kanten verketterd. Autokopers gaan massaal over op benzine (of elektrisch als het fiscaal aantrekkelijk is, zoniet dan ook maar benzine). Met als gevolg dat de CO2 uitstoot van het verkeer gestegen is. De kenners weten het: de moderne dieselmotor is enorm efficiënt en de beste oplossing voor (middel)zware toepassingen buiten de bebouwde kom.

Zo kunt u vast nog wel een paar dingen bedenken.

Toch gebeuren er ook goede dingen op basis van slim beleid. Nederland wordt vaak gezien als het smerigste jongetje uit de klas, omdat we maar weinig hernieuwbare energie gebruiken. Daar staat tegenover dat we simpelweg niet de ruimte en het hoogteverschil hebben om hernieuwbare energie op grote schaal en economisch te produceren. Waar dat wél kan is op zee en dat heeft Nederland slim aangepakt. We zijn pas ingestapt toen de energieleveranciers zonder subsidie konden bouwen omdat er schaalgrootte was en de kinderziekten opgelost waren. Nu maken we een inhaalslag zonder de belastingbetaler ervoor aan te slaan.

Ook de snelle opmars van accu (hand) gereedschap en voertuigen in de openbare ruimte, elektrische shovels en voermengwagens laat zien dat de ondernemer best in is voor vernieuwing, als het maar logisch en toepasbaar is.

Zo zie je maar: even goed nadenken over écht efficiënte maatregelen en dan gericht wat doen is beter dan in paniek allerlei ondoordachte maatregelen nemen. Uiteindelijk is dat iets waar we elke dag in onze eigen bedrijven mee bezig zijn. Ook daar nemen we in de emotie wel eens overhaaste beslissingen die later niet zo goed uitpakken als de maatregelen waar we goed over nagedacht hebben.

Erwin Ros

Voorzitter Fedecom
voorzitter@fedecom.nl



VACATURE

Fedecom zoekt een nieuwe voorzitter

In november dit jaar is Erwin Ros statutair aftredend als voorzitter van Fedecom. Daarom zoekt Fedecom een nieuwe voorzitter (parttime, m/v).

Met pijn in het hart zal op de Fedecom Jaarvergadering van 9 februari 2021 afscheid worden genomen van de markante voorman van de organisatie. Het Bestuur en de Ledenraad is Erwin Ros zeer erkentelijk en dankbaar voor zijn gedrevenheid en inzet voor de leden van de brancheorganisatie. Onder zijn leiding is het Tim-initiatief op het terrein van de opleidingen met succes opgepakt en zijn de fusie met Vebit en de oprichting van het keurmerk VA-keur tot stand gebracht. Daarnaast is Erwin Ros de motor van de niet meer weg te denken Fedecom vakbeurzen AgroTechniek Holland, GroenTechniek Holland en de regionale vakbeurs AgroTechniek Assen die Fedecom in samenwerking met Libéma heeft opgezet.

Opvolging

Vanwege het vertrek van de huidige voorzitter is Fedecom op zoek naar een opvolger. Het bestuur van Fedecom roept leden op zich kandidaat te stellen of kandidaten aan te dragen voor de boeiende functie van voorzitter van Fedecom. Het voorzitterschap is een mooie uitdaging en een dankbare functie om iets te betekenen voor de branche die sterk in beweging is.

Profiel en informatie

Voor het profiel met beschrijving van de functie, de gewenste functie-eigenschappen en persoonlijke kenmerken kijkt u op de website van Fedecom. Voor nadere informatie neemt u contact op met het Fedecom secretariaat via secretariaat@fedecom.nl of 030-6049111. Kandidaten kunnen hun belangstelling per e-mail kenbaar maken bij Gerard Heerink, directeur van Fedecom via heerink@fedecom.nl.



In verband met de maatregelen omtrent het Coronavirus zijn bijeenkomsten en evenementen tot in ieder geval 1 juni 2020 niet toegestaan. Het is nog onduidelijk welke bijeenkomsten wel plaatsvinden. Actuele informatie hierover vindt u op de website van Fedecom.

SEPTEMBER

PotatoEurope

VILLERS St CHRISTOPHE (F)
2 & 3 september
www.potatoeurope.fr

AgroTechniek Holland

Biddinghuizen
9 - 12 september
www.agrotechniekholland.nl

Fedecom werkt SLIM aan uw toekomst!

Kennis en kunde op peil houden? Niet harder werken, maar slimmer! Doet u mee?

De rijksoverheid stimuleert dit jaar MKB-ondernemers met 48 miljoen subsidie middels de SLIM-regeling (Stimuleringsregeling voor Leren & Ontwikkelen in MKB-ondernemingen). Als MKB-ondernemer kon u van 2 t/m 31 maart 2020 voor uw eigen bedrijf een aanvraag indienen en van 1 april t/m 30 juni 2020 kan Fedecom een grote collectieve aanvraag indienen. Laat u ons weten of u geïnteresseerd bent in deelname? Wij zien uw reactie met belangstelling tegemoet!

Fedecom wil haar leden ondersteunen om slimmer te werken aan de kennis en kunde van de medewerkers in de branche. Door samen te werken en kennis te delen is zij ervan overtuigd dat alle leden daar beter van worden. Wilt u aan de slag om:

- Een opleidingsplan voor uw bedrijf te maken en medewerkers te stimuleren om zich verder te ontwikkelen
- Medewerkers inzicht te geven in hun kennis, kunde en talenten middels een assessment en hen loopbaanbegeleiding te bieden zodat u de juiste man/vrouw op de juiste plek krijgt
- De methode Professionaliseren, Leren & Verbeteren in uw bedrijf te implementeren en de verspillingen te verminderen

- Een eigen bedrijfsschool op te richten en een methode te ontwikkelen waarmee (jonge) vakkrachten in rap tempo de kneepjes van het vak leren
- Samen met andere ondernemers ervaringen te delen via intervisie en coaching om leren en ontwikkelen praktisch vorm en inhoud te geven
- Uw team beter te laten samenwerken door inzicht in elkaars werk te krijgen en de communicatie te optimaliseren
- Het verbeteren van het leiderschap in uw bedrijf, zodat uw leidinggevenden meer toegerust zijn om het 'goede gesprek' met uw medewerkers te voeren over duurzame inzetbaarheid in het algemeen en leren & ontwikkelen in het bijzonder

Als deze of vergelijkbare onderwerpen op uw situatie van toepassing zijn kunt u meedoen met de collectieve subsidieaanvraag van Fedecom. Fedecom werkt samen met u SLIM aan uw toekomst! Deze subsidie is beschikbaar voor MKB-bedrijven en enkele grote bedrijven van de afdelingen:

1. landbouwtechniek,
2. veehouderijtechniek,
3. groentechniek,
4. tuinbouwtechniek,
5. industrie en intern transport.

Wilt u gemeenschappelijk met een aantal collega's een aanvraag doen, meld u dan vrijblijvend aan en geef het onderwerp aan waar u interesse in heeft. Dit kan door een e-mail te sturen naar **Wim Overeem** via overeem@fedecom.nl of bel hem op **06-57401564**.

