

Onderwijsplatform Tim viert 2^e verjaardag en zit vol ambities



VERDER IN DIT NUMMER ONDER MEER:

- Bouwen aan Vertrouwen
- M.O.V.E. - hét evenement voor ondernemende vrouwen
- Cursus melkwinningstechniek must voor alle nieuwe monteurs
- Ledenbezoeken Fedecom (be)vallen goed
- Henk Vlaming ontzettend trots op Tim



In deze uitgave

Bouwen aan Vertrouwen	4
M.O.V.E. - hét evenement voor ondernemende vrouwen!	5
Fedecom jaarplan 2020: Bouwen op Vertrouwen	6
VA-keur ledenbijeenkomst goed bezocht	7
Tim is 2 jaar geworden en heeft een toekomst vol ambities	8
Tim timmert aan de weg met Practor mobiele techniek	9
‘Cursus melkwinningstechniek is must voor alle nieuwe monteurs’	10
Bijeenkomst netwerk werktuigen	11
Ledenbezoeken Fedecom (be)vallen goed	12
Landbouwtechniek regionale ledenvergaderingen 2019	14
Ledenbijeenkomst Veehouderijtechniek	15
‘50% van de dealers heeft hun onderdelenvoorraad niet op orde’	16
‘Ontzettend trots op Tim’	17
Stemmingmakerij	18
Groentechniek ledenvergadering	19
Agenda	19

Fedecom Magazine is een periodieke uitgave van brancheorganisatie Fedecom. Deze uitgave telt 20 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

Hoofredactie

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

Fotografie

Carla Alfrink, Gerjanne van Esveld, Jelle Bartlema, Miriam Verleun, René Koerhuis en andere fotografen

Oplage

1.300 exemplaren

Redactie

Aan deze uitgave werkten mee: Alinda van Dijk, Arno Verkleij, Carla Alfrink, Erwin Ros, Freerk Veenstra, Gerard Heerink, Gerjanne van Esveld, Henk Vlaming, Jelle Bartlema, Miriam Verleun, René Koerhuis, Theo Vulink en Wim Overeem

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 mogelijkerwijs voortvloeien uit het lezen van deze uitgave. Redactie heeft het recht om ingezonden materiaal zonder kennisgeving vooraf geheel of gedeeltelijk te publiceren.

© Fedecom

‘Na een stevige
confrontatie
moet je wel
weer verder.’



Bouwen aan Vertrouwen

Vertrouwen komt te voet en gaat te paard. Dat blijkt als je de stikstofcrisis, de PFAS-ellende en de misère rond de CO₂-maatregelen volgt. Het labiele vertrouwen in de politiek, de overheid en de media is in razende vaart verdampt. Experts die elkaar tegenspreken, politici die op emotie of populisme standpunten verkondigen en een overheid die doorschiet in detaillistische en onpraktische regels die niet gehandhaafd (kunnen) worden. Boeren, grondverzetters en bouwers hebben daardoor het geloof in een rechtvaardig beleid verloren en zijn met hun trekkers en machines acties gaan voeren: “Trots op de Boer” en “Grond in Verzet”. Acties die Fedecom vanuit zakelijke betrokkenheid bij de (land)bouwsectoren van harte ondersteunt.

Als het vertrouwen is geschaad, heb je soms een knallende ruzie nodig om te weten waar je staat en wat er (nog) wel of niet kan. Al heel lang sluimert er onder ondernemers ongenoegen over onduidelijke, onpraktische en onsamenhangende regelgeving. Dat dat (nu) tot uitbarsting komt op punten die over het milieu en de klimaatmaatregelen gaan, heeft ermee te maken dat er getwijfeld wordt over de feiten en het effect van die maatregelen. Praktijkmensen ervaren dat de voorgeschreven maatregelen niet het gewenste effect (zullen) hebben. En wat nog kwalijker is: de maatregelen halen de verdien capaciteit en de continuïteit van veel familiebedrijven in de (land)bouw onderuit, en uiteindelijk ook in onze branche. Die onzekerheid leidt tot onrust. Dat is de kern van het breed gedragen boerenprotest tegen stikstofmaatregelen en de gezamenlijke acties tegen de scherpe PFAS-norm door het bouwers- en grondverzetcollectief. En daarmee is duidelijk geworden waar de grens van mkb-ondernemers in deze sectoren ligt.

Na een stevige confrontatie moet je wel weer verder. Onder druk van nieuwe acties lijken nu een aantal voor de hand liggende “oplossingen” onderdeel van beleid te worden. Verhoging van de PFAS-norm haalt een flink stuk kou uit de lucht voor bouw en grondverzet, en het is nog even afwachten (op het moment dat ik dit schrijf) of het voerenzym, de weidegang en watertoevoeging aan mest voldoende stikstof uit de lucht halen voor de landbouw. Deze oplossingen kosten ettelijke miljarden Euro's. En de grote vraag is of de maatregelen voldoende robuust, praktisch en samenhangend zijn voor zowel de bedrijven als de overheid en de samenleving om perspectief voor de langere termijn te bieden. Ik bespeur dat het wantrouwen ten opzichte van overheid en politiek nog erg groot is. Van wederzijds begrip en commitment is nog maar beperkt sprake. En dat op zich is een risico voor het ondernemersklimaat in Nederland. Ondernemers hebben behoefte aan duidelijkheid en eenduidig beleid dat voor een bepaalde periode vastligt. Zodat investeringen niet tussentijds extra hoeven te worden afgeschreven. Dat vereist herstel van wederzijds vertrouwen van ondernemers en overheid.

Bouwen aan vertrouwen, linksom of rechtsom, dat is de opdracht aan alle betrokkenen om uit deze lastige en vervelende periode op te krabbelen. De branche van de machine- en techniekleveranciers ondersteunt de boeren en de grondverzet- en bouwbedrijven. Door toekomstgerichte oplossingen aan te dragen die echt werken, probeert de branche een steentje bij te dragen aan een beleid en maatregelen die ondernemers in agro, groenbeheer en bedrijfslogistiek écht vooruithelpen. Fedecom bouwt graag verder aan vertrouwen, want dat is het cement voor de continuïteit van relaties en bedrijven.

Fedecom wenst u en de uwen Prettige Feestdagen en een voorspoedig 2020, waarin het wederzijds vertrouwen wordt bevestigd en bekrachtigd.

Gerard Heerink

Directeur Fedecom

heerink@fedecom.nl

M.O.V.E. - hét evenement voor ondernemende vrouwen!

SAVE THE DATE!

23 januari 2020

Op donderdag 23 januari 2020 vindt de vierde editie van M.O.V.E. (Mechanisatie en techniek Ontwikkeling Vrouwen Event) plaats bij 'Boerderij de Weistaar' in Maarsbergen. Het gevarieerde programma staat garant voor een leuke en leerzame dag we zorgen ervoor dat je aan het einde van de dag daadwerkelijk bagage en kennis hebt opgedaan waarmee je direct aan de slag kunt. Hiernaast is er ruim voldoende tijd om met elkaar in een ontspannen sfeer in gesprek te gaan.

Schrijf je snel in voor dit inspirerende event!



Ga voor meer informatie en aanmelding naar www.fedecom.nl/move of scan de QR-code om direct naar de website te gaan.

Highlights van de dag

- **Workshop Marketing en communicatie:** Een praktische workshop waarbij je aan het eind zelf een plan hebt samengesteld dat direct toepasbaar en uitvoerbaar is. Twee deskundigen met praktijkervaring helpen je hierbij
- **Intervisie:** De middag staat in het teken van intervisie. De door jullie ingebrachte casussen gaan we in groepen met elkaar over in gesprek. Het eindresultaat is feedback, praktische tips, maar vooral hernieuwd inzicht.



Kom en luister naar deze inspirerende sprekers



Eline Vedder-Monaster

Lid van het CDA-provinciebestuur Drenthe, bestuurslid bij LTO én boerin. Ze vertelt als key note spreker wat het betekent om je als vrouw te profileren in een voornamelijk mannenwereld.



Suzanne Blok

Dochter van Jeannette en Henk Blok. Ze studeerde marketing en heeft al diverse facetten vanuit marketing en communicatie doorgevoerd binnen hun eigen organisatie.



Lisanne Andeweg

Doet al jaren onderzoek naar het mediagedrag van agrariërs. Lisanne weet als geen ander de uitkomsten van zo'n onderzoek te vertalen naar handzame informatie die makkelijk te verwerken is in marketing- en communicatieplannen.



Bertrim Broen

Heeft zijn sporen verdient in de marketing bij onder meer Grolsch en Enschede Promotie. Op dit moment is hij interimmanager bij Kramp en daarnaast doceert hij Marketing Strategie aan de Hogeschool Tio.

Fedecom jaarplan 2020: Bouwen op Vertrouwen

Het jaar 2020 zal in het teken staan van Bouwen op Vertrouwen.

Hiermee wil Fedecom verder doorgaan op de ingeslagen weg van praktische, robuuste samenhangende regelgeving en activiteiten die de leden verbindt, versterkt en vooruithelpt.

De belangrijkste doelen en werkzaamheden organiseert Fedecom in zogeheten speerpunten: een beperkt aantal terreinen waarop de branchevereniging verder bouwt aan het vertrouwen van en door de leden en daadwerkelijk resultaten behaalt.

Speerpunt opleidingen

Het versterken van opleidingen en het vergroten van het aantal leerlingen in de branchegerichte opleidingen begint langzaam maar zeker vruchten af te werpen. Sinds enkele jaren groeit het aantal instromende leerlingen met 3%. Samen met 12 ROC's en 3 brancheorganisaties heeft Fedecom de handen ineengeslagen in het Tech In Motion (Tim) Platform. Hierin zetten we gezamenlijk nieuwe opleidingsprogramma's, verbeterd lesmateriaal en een regionaal innovatiecentrum op. Door de samenwerking met scholen verbeteren de kennis en vaardigheden van toekomstige monteurs en technisch specialisten. In 2020 gaan we door met het ontwikkelen van nieuwe leermiddelen, nieuwe leerprogramma's en een juiste marketing om weer nieuw talent binnen te halen.

Speerpunt lobbywerk

Wat betreft de lobby voor invoering van robuuste regelgeving voor landbouwvoertuigen is 2020 op dit moment nog uitermate onzeker. Het hangt af van de behandeling in de Tweede Kamer of en hoe de verkeerswet voor landbouwvoertuigen veranderd wordt. Fedecom houdt rekening met twee scenario's:

1. Wijziging Verkeerswet: hetgeen vervolgens in 2020 gaat leiden tot nieuwe regels en procedures voor het afleveren van landbouwvoertuigen met registratie en kenteken

2. Geen wijziging Verkeerswet: waarbij alles bij het oude blijft

Het gekozen scenario maakt het verschil tussen veelomvattende activiteiten en niets doen op dit vlak. Wanneer er geen wijziging komt, is er meer dan het nodige te doen op het vlak van de klimaatmaatregelen met eisen omtrent stikstof en gewasbeschermingsmiddelen. Bouwen aan vertrouwen met stakeholders van boeren, loonwerkers en andere relevante partijen in praktische en robuuste regelgeving is de leidraad voor komend jaar in de lobby.

Speerpunt vakbeurzen

De vakbeurs ATH heeft ten doel promotie van de bedrijven te versterken en bij te dragen aan goede relaties met gebruikers van machines en technieken. De editie van de ATH in september 2020 staat reeds in de steigers. De ambitie is om wederom voor zowel bezoekers als exposanten een interessante en succesvolle beurs neer te zetten. Deze keer zonder demonstraties, maar met nieuwe themapaviljoens over onder meer smart farming, gewasbescherming en big data gebruik. Het event richt zich op ruim 50.000 bezoekers, presentatie van ruim 500 merken en 250 exposanten. Bouwen aan vertrouwen van exposanten is het motto van de beursorganisatie in 2020.

Speerpunt keuringen

VA-keur gaat in 2020 met de digitale tool voor de eigen VA-keur bedrijfscertificering toe naar 190.000 keuringen. Ter vergelijking: 160.000 keuringen in 2018, 175.000 keuringen in 2019 en viering van de miljoenste keuring. Voor VA-keur is het motto doorbouwen aan het vertrouwen van de deelnemende 250 lid-bedrijven van Fedecom en het opbouwen van het vertrouwen bij de grootschalige bedrijven die keuren en de loonwerkers in Cumela.

Speerpunt marktinformatie

De kwartaalbarometer, de marktstatistieken en het dealertevredenheidsonderzoek zullen in 2020 hernieuwd worden neergezet. Deze tools dienen een beter inzicht geven in de markt en de bedrijfsontwikkelingen en zijn bedoeld om ondernemers handreikingen te geven om hun bedrijfsvoering te verbeteren. De benchmark tool zal vanwege beperkte deelname niet doorgezet worden in 2020.

Om deze speerpunten te realiseren verrichten de besturen en het secretariaat van Fedecom ondersteunende activiteiten gericht op communicatie met leden en stakeholders via onder andere nieuwsbrieven, website, ledenmagazine en het MechaBulletin. Maar ook via leden- en themabijeenkomsten, werkgroepen en vertegenwoordigingen in commissies van Ministeries, NEN-commissies en de Europese organisaties van fabrikanten (CEMA) en dealers (CLIMMAR). Op dit vlak wordt gewerkt aan efficiënte inzet van medewerkers en bestuurders. In 2020 gaat het bestuur de vertegenwoordigingen evalueren en toetsen op het ledenbelang.

Bij het door bestuur en Ledenraad goedgekeurde jaarplan is eveneens een sluitende begroting vastgesteld. Gezien de stijging van de loonkosten en de inflatie heeft de Ledenraad (na een jaar zonder stijging) een contributiestijging van 3% voor 2020 vastgesteld.

In 2020 wil Fedecom verder bouwen op het opgebouwde vertrouwen van leden en het vertrouwen van stakeholders zoals boerenorganisaties, Cumela en andere brancheorganisaties verstevigen. Gezien de actuele problematiek van stikstof, PFAS, CO₂-emissie ligt een uitdagend jaar in het verschiet.





VA-keur ledenbijeenkomst goed bezocht

Zo'n 115 leden waren aanwezig bij de VA-keur ledenbijeenkomst op dinsdag 26 november in de Evenementenhal in Gorinchem.

Jelle Bartlema, directeur van VA-keur, gaf de leden een terugblik op de activiteiten van het afgelopen jaar. Zoals de door de Technische Commissie georganiseerde verdiepingstraining op verreikers, de lancering van de campagne Keurig Geregeld op de afgelopen GTH-beurs en de nieuwe keurmeesteropleidingstructuur.

9% meer keuringen

Uit het overzicht van de statistieken van het afgelopen jaar blijkt dat VA-keur nog altijd stevig aan het groeien is. Het aantal bedrijven dat als VA-keurbedrijf actief is, is opnieuw gestegen van 256 in 2018 naar 265 dit jaar. Binnen deze bedrijven zijn in totaal ruim 1.500 keurmeesters actief. Deze opwaartse trend is ook goed zichtbaar in het aantal uitgevoerde keuringen. Dat stijgt dit jaar met 9% naar een totaalaantal van ruim 175.000 keuringen. Een resultaat waar we trots op kunnen zijn!

Werk aan de winkel bij promotie

Even werd door de aanwezigen de adem ingehouden toen de resultaten bekend werden gemaakt van een onderzoek naar hoe de bedrijven zelf via hun websites VA-keur promoten. VA-keur heeft de websites van alle lidbedrijven bezocht en bekeken op uitingen over VA-keur. De resultaten liegen er niet om: een kleine helft van alle

bedrijven heeft geen enkele vermelding van VA-keur op hun website staan, niet in tekst of als logo. Dit moet natuurlijk anders en VA-keur gaat u hierbij helpen. Jelle Bartlema gaf aan dat ieder bedrijf persoonlijk benaderd zal worden om door te nemen welke verbeteringen er mogelijk zijn op dit vlak. Via de website van VA-keur (www.va-keur.nl/downloads) zijn ook logo's, banners en standaardteksten beschikbaar die bedrijven kunnen gebruiken om uiting te geven aan VA-keur op hun eigen websites.

Oprichting klankbordgroep Certificering

Huib Oostdijk van HHC-DRS en Roelof Kleinjan van Kader lichtten de ervaringen rondom het op afstand auditen bij bedrijven en het certificeertraject in het algemeen nader toe. HHC-DRS heeft inmiddels ruim 220 bedrijven gecertificeerd en zo'n 100 bedrijven hebben inmiddels ook al een tweede audit gehad (op afstand). De ervaringen bij zowel HHC-DRS als bij de adviseurs van Kader zijn sterk uiteenlopend van wat men aantreft bij bedrijven: van alles super goed voor elkaar hebben, tot aan bedrijven die nog helemaal niets in de portal hebben uitgevoerd. En hierbij zit echt geen onderscheid tussen grote en kleine bedrijven. Vanuit de leden zelf bleek aan de hand van de vragen die gesteld werden, dat er meer behoefte is aan praktische tips over hoe nu precies om te gaan met

bepaalde eisen en regels uit de Richtlijn en de vertaling daarvan in het handboek. VA-keur trekt zich dit aan en gaat onder meer via de oprichting van een klankbordgroep Certificering de leden meer betrekken bij dit soort praktische aangelegenheden. Waarbij nadrukkelijk ook de terugkoppeling van de resultaten naar de leden een belangrijk verbetering moet gaan worden.

Veiligheid, gezondheid en voertuig

Tot slot gaf Theo Vulink van Fedecom de aanwezigen een nadere toelichting op enkel wet- en regelgevingstrajecten met een impact op de sector. Zo kwamen de nieuwe handbepalingen van de Inspectie SZW inzake Dieselmotorenemissies (DME's) aan de orde, aanpassingsvoorstellen van de machinerichtlijn met specifieke aandacht voor verwisselbare uitrustingsstukken, de 'gordeldraag' campagnes binnen de agrarische en intern transportsector en uiteraard de stand van zaken rondom (voertuig)registratieplicht, de invoering van kentekening en APK. Veelal taaie lobbytrajecten waarin Fedecom als brancheorganisatie actief is om de belangen van haar leden op een goede manier te behartigen.





Tim is 2 jaar geworden en heeft een toekomst vol ambities

Na de start van Tim in 2017 is er ongelooflijk veel gebeurd in onze sector. Precies dat is waar Tim voor staat: Tech In Motion, de technische sector in beweging.

Samenwerken om opleidingen voor mobiele techniek beter te laten aansluiten op de praktijk, dat was een eerste gedachte bij de oprichting van Tim, het onderwijsplatform van scholen en bedrijven voor mobiele werktuigen. Inmiddels is dat met 60 leskaternen al een heel eind gelukt. Maar Tim wil verder en dus worden er steeds opnieuw activiteiten ontplooid om de sector naar een hoger plan te tillen en constant te blijven werken aan de instroom van jonge mensen en nieuw personeel. Het resultaat? Verbrede en vergrote scholingsmogelijkheden, voor studenten én personeel, die door steeds meer bedrijven en scholen geadopteerd worden.

Dag van de Werkplaatschef

Heeft u zo'n 'spin in het web'-werkplaatschef in dienst, die altijd druk is, overal van op de hoogte moet zijn, een behoorlijke werkdruk ervaart en zich maar juist staande weet te houden in de hectiek en dynamiek van uw onderneming? Tims' dag van de werkplaatschef is voor hen een verademing, een moment van herkenning en waardering. Een ongedwongen ontmoeting die deelnemers opnieuw oplaadt voor hun veeleisende baan. Zo was er woensdag 20 november de Dag van de Werkplaatschef, gehouden in het Openlucht Museum in Arnhem. Een kleine 60 werkplaatschefs namen deel aan deze middag waar ze ervaringen

konden uitwisselen, workshops volgden en flink wat tips en tricks meekregen voor hun veeleisende job. Workshops en cursussen als deze worden dankzij de partners van Tim-Business georganiseerd. ChainWorks, VMR, Aeres Tech en Fedecom werken nauw samen om de sector met specifieke trainingen te bedienen. Een vraag vanuit bedrijven waaraan Tim graag voldoet.

Wat is er nog meer gerealiseerd?

Dankzij Tim is er met hulp van het RIF (Regionaal Investeringsfonds mbo) bijna €2 miljoen te besteden aan onder andere het ontwikkelen van leermiddelen. Met dit geld wordt door scholen en bedrijven hard gewerkt aan het onderzoeken van praktijkvoorbeelden, uitwerken ervan, rapporteren en vormgeven van leermiddelen. Een succesvol voorbeeld hiervan is de cursus/keuzedeel monteur Melkwinningstechniek.

Verdere professionalisering van docenten

Een ander Tim-evenement zijn de Kennisdagen mbo pro's voor docenten, de zogenoemde docentendagen. Dit voorjaar voor het eerst gehouden met het doel om de kwaliteit van het onderwijs te vergroten. Kennis uitwisselen en leren over nieuwe technologieën en workshops en bedrijfsbezoeken maken deze dag waardevol en inspirerend voor docenten. De dag is goed ontvangen door de deelnemers en daardoor heeft Tim besloten om in 2020 nog eens twee van deze docentendagen te organiseren. De eerste staat gepland voor januari en ook daarvoor zijn al flink wat aanmeldingen binnen.

Hoe het begon?

Vier vastbesloten partners stonden aan de basis van Tim: Aeres Tech, Friesland College, Aventus Apeldoorn en Fedecom. Met inmiddels 19 deelnemende organisaties die de ambities van Tim ondersteunen, is er een constante

belangstelling voor de werkwijze van dit onderwijsplatform. Scholen in het mbo tonen interesse, overwegen deelname en ook in het vmbo zijn contacten gelegd dankzij het platform mobiliteit & transport. Heeft dit netwerk effect op de keuze van jongelui? Nou, indirect zeker wel! Tim probeert bedrijven ervan te overtuigen dat ook zij hun steentje kunnen bijdragen als het gaat over voorlichting over opleidingen en beroepskeuzes van leerlingen. De cijfers geven in elk geval aan dat scholieren in de afgelopen vijf jaar vaker voor een opleiding in de mobiele werktuigen hebben gekozen.

Sinds dit jaar: Vrienden van Tim

Niet-onderwijspartners die ook willen deelnemen en geld en middelen ter beschikking willen stellen kunnen Vrienden van Tim worden. Zo is de firma Kramp uit Varsseveld ondertussen intensief betrokken bij de activiteiten van Tim. Uiteraard is er voldoende ruimte voor

meer vrienden van Tim. Bedrijven zijn van harte welkom om ook een bijdrage te leveren aan de kwaliteitsverbetering van de sector.

Tim tot dusver in cijfers

- 60 verschillende Tim leskaternen beschikbaar
- 4.200 verkochte leskaternen
- €1,8 miljoen RIF-subsidie
- 3% meer Tim leerlingen mobiele techniek
- €4 miljoen EU-subsidie in aanvraag in samenwerking met België, Hongarije en Polen

Tim timmert aan de weg met Practor mobiele techniek

Een van de hoofddoelen van het onderwijsplatform Tim is het creëren en produceren van lesmateriaal voor opleidingen mobiele werktuigen. Omdat dit alleen kan met hulp van het bedrijfsleven wil Tim Innovatiebegeleider/Practor mobiele techniek aanstellen.

Tim is op zoek naar Innovatiebegeleider/Practor mobiele techniek. Alle Tim-partners hebben de vacature ervoor onlangs in hun netwerk verspreid. Wat is een practor en wat kan hij of zij doen voor bedrijven? Dankzij het RIF (Regionaal Investeringsfonds mbo) kan Tim een practoraat opzetten. Het project met de naam 'Een leven lang ontwikkelen' draagt voortaan de naam 'Tim doet'.

Wat is een practoraat?

Een practoraat is een mbo-kennisplatform met een innovatiebegeleider, de practor, en een netwerk, waarin docenten en

studenten met specialisten uit de praktijk samenwerken. Zij doen praktijkonderzoek naar innovaties in het bedrijfsleven en vertalen de resultaten ervan naar op maat gemaakt lesmateriaal voor het mbo. Voor dat onderzoek gebruiken zij cases en knelpunten uit het bedrijfsleven.

Het doel?

Het doel van een practoraat is het realiseren van een nog betere aansluiting van het mbo op het bedrijfsleven. Wat 'Tim doet' waardevol maakt, is dat de verbinding tussen praktijk, onderzoek en onderwijs voor mobiele werktuigen wordt versterkt. Korte lijnen dus.

Het resultaat: een continue kennisontwikkeling voor de sector en het onderwijs. Bedrijven kunnen cases aandragen bij het Tim practoraat. De practor zet het praktijkonderzoek op touw, onderhoudt contacten met mechanisatiebedrijven en rapporteert alle partijen over de resultaten. Uiteindelijk worden deze uitkomsten verwerkt in nieuw of aangepast lesmateriaal.





'Cursus melkwinningstechniek is must voor alle nieuwe monteurs'

Op dinsdag 29 oktober is de cursus melkwinningstechniek van start gegaan. Twaalf storingsmonteurs van verschillende bedrijven brengen 15 dagen door op het Aeres Training Centre in Ede en op een praktijkmelkveebedrijf in Doornspijk om hun vak tot in de kleinste finesses te gaan beheersen.

Een van de cursisten is Freerk Veenstra. Hij is sinds 1 februari werkzaam bij MCN Drachten als storingsmonteur en – samen met twee collega's – volgt hij deze nieuwe cursus. De cursus, die in samenwerking met Aeres Tech en Fedecom is opgezet, is nog maar net begonnen maar Freerk vindt nu al dat dit een cursus is die perfect aansluit bij zijn werkzaamheden. Zeker als beginner in deze sector of komende vanuit een heel andere werkomgeving is het volgens hem een 'must' als je gaat werken in de melktechniek. "Ik zie deze cursus als een waardevolle aanvulling voor mijn werk. Ik leer er veel en denk dat het een vereiste is om je werk als monteur volledig in de vingers te krijgen", zo meent Freerk.

'Een uitdaging om de storing op te lossen'

Oorspronkelijk is Freerk opgeleid in de elektro- en installatietechniek. Vervolgens heeft hij een tijdje in dit

vakgebied gewerkt, met het bijbehorende leidingwerk en laswerkzaamheden. Daarna werkte hij een aantal jaren met warmtekrachtinstallaties om begin dit jaar te starten als storingsmonteur van melkwinninginstallaties. Een keuze die hem goed bevalt. "In het begin heb ik meegelopen met verschillende andere monteurs maar al vrij snel ging ik alleen op pad. De storingsdienst verloopt voornamelijk overdag met een maandelijkse weekenddienst en een wekelijkse avond/nachtdienst. Dat is best te doen. Ik vind het leuk werk en het is elke keer weer een uitdaging om de storing op te lossen. Meestal heeft de melkveehouder al een idee waar het probleem zit, maar ik moet het natuurlijk wel zelf verhelpen", legt Freerk uit.

Specifieke kennis opdoen met cursus

Freerk werkt nu zelfstandig als storingsmonteur bij MCN. Een enkele keer

heeft hij hulp nodig van collega's. Met gebruik van telefoon, WhatsApp en het over en weer sturen van foto's, slaagt hij er dan in om de storingen op te lossen. Met de cursus verwacht hij specifieke kennis op te doen waardoor hij zijn werk nog beter kan uitvoeren.

De cursus monteur melkwinninginstallaties telt 12 cursisten van verschillende dealers en merken en wordt op dinsdagen gehouden. Na vijf opeenvolgende cursisdagen sluit de opleiding in het nieuwe jaar af met examens. Wilt u meer weten over de inhoud en planning van de volgende cursus melkwinninginstallaties? Neem dan contact op Gerjanne van Esveld via esveld@fedecom.nl of via 06-17108093.



Bijeenkomst netwerk werktuigen

Op 20 november 2019 heette Robin Vervaet, commercieel directeur van Vervaet, de leden van het netwerk werktuigen welkom en schetste hij in vogelvlucht de historie van het bedrijf. Van de start in 1957 tot heden.

NRMM

De ontwikkeling van EU-goedkeuringsprocedures NRMM (Non Road Mobile Machinery) wordt uitgebreid toegelicht door Ivo Hostens, technisch directeur van de CEMA (Europese koepelorganisatie fabrikanten). Gezien de onderscheidende verschillen in de EU-landen betreffende toelating tot de openbare weg, pleiten fabrikanten voor een zogenaamde 'mixed approach'. Afhankelijk van:

1. De technische complexiteit van een systeem/component
2. De mate van verlies van controle over de machine in geval van falen van een systeem/component
3. De voorspelbaarheid of zichtbaarheid van falen van een systeem/component bepaalt welke testprocedures vereist zijn

Voor het derde punt worden 4 categorieën onderscheiden:

- Categorie A: fysieke test door een derde partij organisatie
- Categorie B: testen door fabrikant
- Categorie C: technische informatie van de fabrikant
- Categorie D: zelfcertificering

De systemen/componenten sturen en remmen horen dan onder categorie A. Ook technische eisen die reeds worden benoemd in andere wet- en regelgeving, denk aan motoremissie-eisen, hoeven niet meer nader te worden gespecificeerd.

Qua tijdspad wordt een besluit van de Europese Commissie verwacht medio 2021 en medio 2023 van de Europese Raad en het Europees Parlement. De inzet is dat de implementatietermijnen realistisch zijn: voor nieuwe typen 3 jaar en voor alle typen 6 jaar na publicatie.

Gezien de route die Nederland nog heeft te volgen, zijn we verheugd dat Erik Rogge van het Vlaams Huis voor de Verkeersveiligheid ons informeert over homologatie en ontheffingen in België.

Aansluitend berichtte Theo Vulink over de stand van zaken in Nederland. In een overleg met IenW en RDW is geschetst dat technische keuringen mogelijk zouden moeten zijn voor voertuigen met breedte max 4,5m, hoogte max 4,5m, lengte max 25,0 m en aslasten max 14 ton. Ook is met nadruk de wens uitgesproken dat testresultaten betreffende onder andere stuursystemen en remmen wederzijds worden erkend door de individuele EU-landen.



Revisie van gebruikte machines, bietenrooiers en Hydro-Trikes is een activiteit die groeit ten dienste van deze specifieke markten.

Bewust Behoud Bodemstructuur

Dit project in samenwerking met Suikerunie, Cumela, WUR en LTO beoogt de teler inzicht te bieden in de mogelijke bodemschade veroorzaakt door het berijden met onder andere zelfrijdende bietenrooiers. Hetgeen ook afhankelijk is van bodemomstandigheden en machineconfiguratie, respectievelijk bandenkeuze.

Netwerkbijeenkomst voorjaar 2020

Op grond van de aangereikte suggesties staat de volgende bijeenkomst gepland op donderdagmiddag 9 april 2020, met als thema bodem en mogelijke locatie Aeres, Dronten.



Robin Vervaet leidt een groep deelnemers door de assemblagehal met Hydro-Trikes in opbouw.

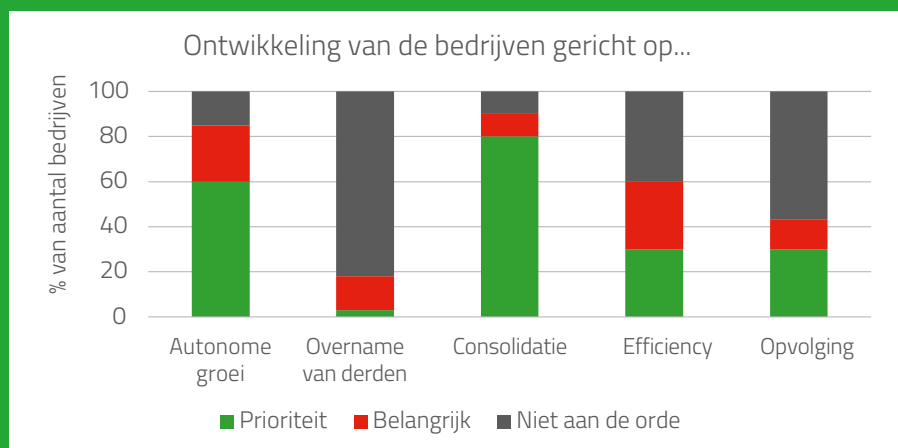
Ledenbezoeken Fedecom

"Persoonlijk contact en kunnen sparren over verwachtingen voor de toekomst, dat zijn volgens Fedecom leden de belangrijkste aspecten van de ledenbezoeken die we doen", zegt Fedecom directeur Gerard Heerink. Net als de branchemanagers heeft hij afgelopen half jaar leden bezocht om te spreken over hun bedrijf en over de rol van hun branchevereniging.

Eind vorig jaar is onder het motto "Verbinden, versterken en vooruit helpen" door bestuur en Ledenraad van Fedecom besloten om het oor te luister

te leggen bij de leden. Van Groningen tot Maastricht en van Noordwijkerhout tot Winterswijk zijn dit jaar bij willekeurige leden in totaal al 75 bezoeken gebracht. Van kleine tot grote bedrijven, van dealers tot fabrikanten en van landbouwtechniek tot intern transport. De leden die bezocht zijn, zijn voor het grootste deel dealer, geen verrassing aangezien 80% van de leden dealer is. Ze zijn overwegend zeer content met het ledenbezoek en zijn blij een gezicht bij en van Fedecom te zien. De dagelijkse business in handel en reparatie vraagt de nodige aandacht op de kleine tot middelgrote

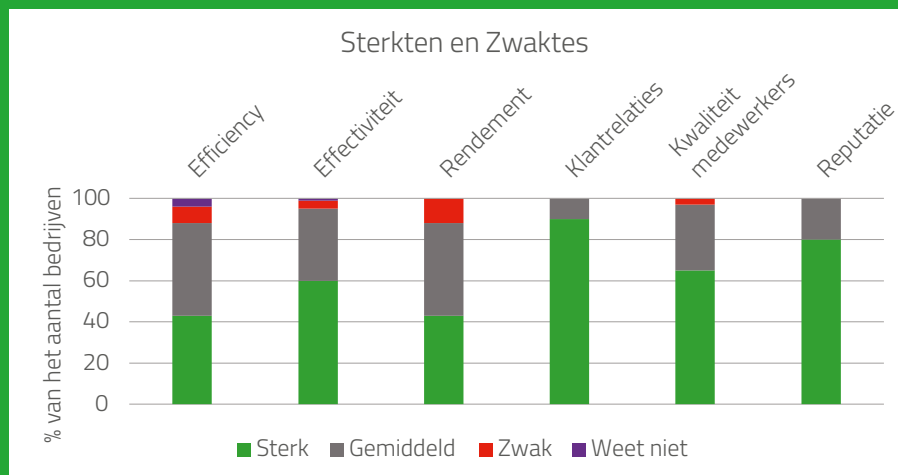
familiebedrijven in de mechanisatie- en techniekbranche. "De gesprekken voeren we bewust heel gestructureerd met een vast aantal onderwerpen die anoniem worden vastgelegd zodat de resultaten vergelijkbaar zijn. Zo bespreken we de toekomstplannen van bedrijven en leggen we vast waar de leden kansen en bedreigingen zien, sterkten en zwakten van hun bedrijf opmerken, maar ook hoe zij de diensten en activiteiten van Fedecom waarderen", zegt Gerard Heerink.



Pratend over de kansen en bedreigingen en sterkten en zwakten van het bedrijf, gaat het al snel over de ingrijpende technische ontwikkelingen en de noodzakelijke kennis en vaardigheden/houding om hiermee om te gaan. Leden zien hier overigens meer kansen dan bedreigingen. Lastig blijkt het om tussen de dagelijkse drukte en sleur

door voldoende tijd te besteden aan de toekomst van het bedrijf. Ook het leiding geven gaat velen niet vanzelf af, maar dat wordt deels opgevangen door de kwaliteiten van medewerkers. De kracht van de bedrijven zit met name in klantrelaties, naamsbekendheid en mond-op-mond-reclame. Jarenlange degelijke service, betrouwbaarheid,

flexibiliteit en een goede naam in de regio worden door de leden als voornaamste succesfactoren benoemd. Dit geldt vooral voor dealerbedrijven. Fabrikanten benoemen daarnaast ook en vooral de kwaliteit van het product, de machine en de voortdurende technische vernieuwingen.

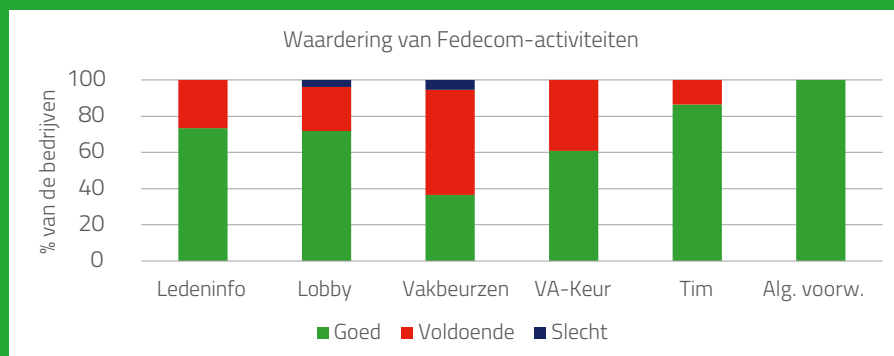


(be)vallen goed

Waardering voor bekende activiteiten

Over het algemeen zijn leden goed te spreken over de diensten en activiteiten van Fedecom. De algemene voorwaarden, nieuwsbrieven, het ledenmagazine, ledenbijeenkomsten, MechaBulletin en

Tim-opleidingsactiviteiten zijn bekend en worden goed gewaardeerd. Het valt op dat de activiteiten die minder bekend zijn, zoals vakbeurzen ATA/ATH/GTH, VA-keur en marktstatistieken ook iets kritischer gewaardeerd worden door de gebruikers.



Bezig met de toekomst

Bij het doorpraten over de toekomstbeelden en de diensten/activiteiten van Fedecom, valt een aantal zaken op. Alle leden zijn bezig met de toekomst, de snelle technologische ontwikkelingen en veranderingen zowel in het productenpakket als in de interne bedrijfsprocessen zullen de bedrijfstak sterk veranderen. De leden zien overigens overwegend kansen in de technologische ontwikkelingen met Internet, robotisering en big data.

De beschikbaarheid van voldoende vakbekwaam personeel is voor de meeste bedrijven een issue van vandaag en een zorg voor de toekomst. Houden en krijgen we voldoende vakbekwaam talent in de branche? Beschikbaarheid van en concurrentie om personeel wordt ervaren als de grootste bedreiging.

Leden maken zich zorgen over de ruimte voor hun ondernemerschap. De overheid lijkt in toenemende mate grenzen te trekken op met name het vlak van klimaatmaatregelen, maar laat na de eisen

duidelijk en eenduidig vast te stellen. In de agro gerelateerde bedrijven overheerst de zorg over de uitblijvende duidelijkheid in regelgeving en het afkalven van het aantal bedrijven.

Dealers hebben doorgaans het beeld en het gevoel dat de importeur/fabrikant dwingender aanwezig is in pakketkeuzes, marketing en financiële targets. Omgekeerd maken fabrikanten/importeurs zich zorgen of de dealer wel voldoende mee ontwikkelt met technische en maatschappelijke veranderingen.

Veel leden merken op dat men van tijd tot tijd zou willen sparren over de toekomst van het bedrijf en de branche, bijvoorbeeld met de branchemanager of een bestuurslid of een onafhankelijk expert. Ook ziet men heil in regionale ronde-tafel-gesprekken met een beperkt aantal collega's om relevante thema's door te spreken. Zoals keuzes in vestigingsplekken, het serviceconcept, de werkplaatsbezetting, maar ook beleidskeuzes zoals rondom stikstof of gewasbescherming.

Kortom: er is alle aanleiding om door te gaan met de ledenbezoeken. Bestuur en Ledenraad hebben afgesproken begin 2020 de ervaringen en conclusies uit te werken tot aanbevelingen voor de nadere inrichting van de activiteiten en diensten van Fedecom.

Landbouwtechniek regionale ledenvergaderingen 2019

Dit najaar mochten we de ledenvergaderingen van de afdeling

Landbouwtechniek organiseren bij onze leden Kuhn Geldrop,

De Kruijst Mechanisatie Nijkerk en LMB Oosterhof Roodeschool.

De bedrijfspresentaties en rondleidingen werden zeer gewaardeerd door de deelnemers.

CAO Metaal en Techniek 2019

De totstandkoming van de recent overeengekomen CAO is toegelicht door een bestuurder van Metaalunie, respectievelijk Fedecom. Metaalunie is lid van een federatie van sectororganisaties die gezamenlijk onderhandelt over de CAO. De maatschappelijke 'toon' is dat medewerkers een loonstijging verdienen om gelijke tred te houden met de economische ontwikkelingen en een besteedbaar inkomen. Daarnaast is er een serieuze krapte op de arbeidsmarkt en deze dwingt ons, min of meer, om mee te gaan met gemiddelde loonstijgingen in concurrerende sectoren. De inzet van Metaalunie om de CAO-termijn te beperken tot 12 maanden is niet gehonoreerd. Gezien de impact van lonen op de concurrentiepositie van onze leden, zal het bestuur van Metaalunie haar lidmaatschap van de voornoemde werkgeversfederatie heroverwegen. Voor individuele vragen over de CAO neem aub contact op met ledenservice van Metaalunie.

Uw personeel (van de werkplaats) in relatie tot klantadvies

Ansjeliek Coolbergen (Aeres Tech) en Berry Scholtens (VMR) verzorgden een workshop met als referentie dat een nettomarge van 1% scherp aandacht vraagt voor houding en gedrag van medewerkers in relatie tot hun communicatie met klanten. Relatief dure handelingen zijn onder andere het niet opschrijven van klein materiaal of de opruimtijd als onderdeel van een klus. Het team dient bewust en alert te zijn dat

de eerste reactie van de monteur het verwachtingspatroon van de klant bepaalt. Kernacties die hierop invloed hebben zijn: een effectieve intake, de verkoop van de reparatie en tijdige facturatie. Met op de factuur de klachtoomschrijving van de klant, de oorzaak en alle uitgevoerde werkzaamheden zoals demonteren, verversen, vervangen, monteren, controleren, etc. Alles zal dan net iets gesmeerder lopen waardoor het resultaat omhooggaat!

Wet- en regelgeving

Reductie gewasbeschermingsmiddelen is een actueel thema in het licht van driftreductieverplichtingen met ingang van 1 januari 2020, alsook de 'uitvoeringsagenda gewasbescherming 2030'. Aandachtspunten zijn de prioritaire focus op drift, urgentie onderzoek doppen met een tophoek van 80/90 graden in relatie tot de verlaagde boom en de wens om te komen tot een integrale visie en een

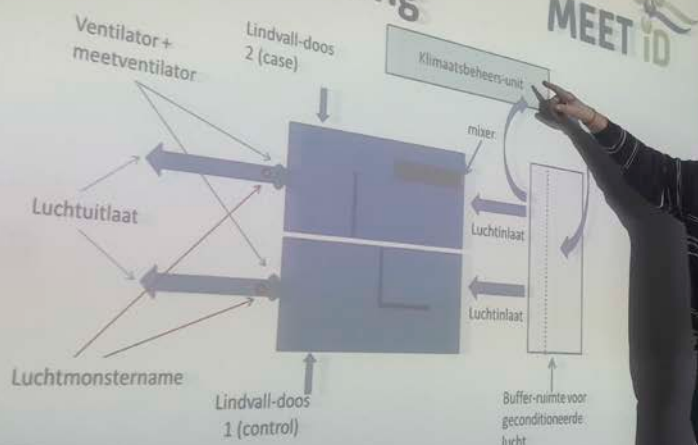
robuust systeem voor gebruik van gewasbeschermingsmiddelen.

Voorafgaand aan het plenaire debat in de Tweede Kamer op 3 december jongstleden over het wetsvoorstel 'registratie-, kenteken- en APK-plicht', vond intensief overleg plaats met het ministerie IenW en de RDW om te komen tot een realistische procedure en termijnen voor voertuigen die een ontheffing vereisen voor het rijden op de openbare weg.

Mestaanwendingstechnieken eisen een digitale verantwoording en monitoring met ingang van 1 januari 2021 en deze datum geldt ook voor rijenbemesting in maïs op zand- en lössgrond. Knelpunt is dat nadere specificaties betreffende meten en handhaven nog moeten worden ingevuld.



Layout van de meetopstelling



Ledenbijeenkomst Veehouderijtechniek

Op 30 oktober vond de ledenbijeenkomst van de afdeling veehouderijtechniek plaats bij ID Agro in Lemelerveld. Ruim 20 leden lieten zich bijpraten over belangrijke thema's die binnen de veehouderijtechniek momenteel actueel zijn.

De aftrap werd gedaan door voorzitter Joris van Dijck. Hij nam de aanwezigen allereerst mee in de marktontwikkelingen. Er is veel onzekerheid rondom stikstof en regelgeving. Hoewel de melkprijs niet zo slecht is, staat de liquiditeit bij melkveehouders onder druk.

Overige belangrijke afdelingszaken:

- Op 29 oktober is de 15-daagse basiscursus melkwinningstechniek gestart met 12 cursisten. De uitvoering wordt gedaan door Aeres Tech in Ede. Er zijn twee docenten voor aangetrokken. De cursus loopt tot eind januari
- Het Zone college in Doetinchem gaat het keuzedeel melkwinningstechniek aanbieden aan 18 leerlingen binnen de opleiding veehouderij. Zij zijn 19 november gestart met het keuzedeel. Vanaf februari gaan deze leerlingen ook stagelopen. Fedecom faciliteert in het regelen van stageplaatsen
- De werkgroep Serviceconcepten heeft een constructieve bijeenkomst gehad in het voorjaar van 2019. Belangrijkste actiepunten: het gesprek aangaan met stichting KOM over de opzet van het huidige Meet- en Advies Rapport (MAR). Hiervoor is een inhoudelijke toelichting nodig met daarin onderwerpen als: duurzaamheid en energieverbruik in relatie tot onderhoud, privacy en databewaking, instaan voor de installatie, etc.

- Binnen de werkgroep 'Veilig werken in stal en omgeving' wordt gewerkt aan een factsheet rondom het aanwijsbeleid 'werken aan elektrische installaties'. Daarnaast is er een toolboxmeeting mestgassen ontwikkeld. Deze kan vrij gebruikt worden door bedrijven. Het document is via de website van Fedecom te verkrijgen

Gert-Jan Monteny gaf een inhoudelijke toelichting over Meet ID. Bij Meet ID worden zo nauwkeurig mogelijk ammoniakemissies vastgesteld van innovaties (bijvoorbeeld vloeren of toevoegmiddelen) ten opzichte van traditionele roosters en mestkelder. Met een rondleiding in het Meet ID laboratorium is de bijeenkomst afgesloten.

'50% van de dealers heeft hun onderdelenvoorraad niet op orde'

Als het aan BartsParts ligt wordt het voor mechanisatiebedrijven eenvoudiger om van incurante onderdelen af te komen. Volgens de inschattingen van BartsParts ligt er voor €1,5 miljard aan incurante onderdelen in Europese magazijnen.

Het idee voor BartsParts ontstond bij oprichter Arno Verkleij een jaar of vijf geleden tijdens werkzaamheden bij verschillende mechanisatiebedrijven. "Heel concreet ging het om onderdelen voor bijvoorbeeld oudere Agria bermmaaiers waarnaar in Nederland en omringende landen geen vraag meer was. Tegelijkertijd was die vraag er juist wel uit landen zoals Polen. Met de bijbehorende taalbarrières, logistiek en betalingen. Dat bracht mij op het idee om vraag en aanbod van incurante onderdelen online bij elkaar te brengen waarbij wij, BartsParts, voor de marktplaats, de communicatie, de betaling en de logistiek zorgen." Na een eerste online platform in 2017, kwam het huidige platform, www.bartsparts.nl in 2018 online.

Magazijnmedewerkers ontzorgen

"Mijn ervaring is dat magazijnmedewerkers vaak enorm druk zijn en niet zitten te wachten op de rompslomp en tijdsinvestering die handel in onderdelen over de grens met zich meebrengt. En, vaak onderschatten mechanisatiebedrijven voor hoeveel geld er aan incurante onderdelen

op voorraad ligt. Beide problemen willen we met ons platform aanpakken. Een onderdeel leveren aan een buitenlandse collega of loonwerker moet met hetzelfde gemak en even transparant gaan als aan een Nederlandse klant. Daar maken wij ons sterk voor."

Wanneer is een onderdeel incurant?

"Hier kun je lang over discussiëren en het is ook subjectief. Wanneer een dealer verandert van merk, dan worden de onderdelen van het oude merk sneller incurant. Een dealer die nog steeds dat betreffende merk voert, ziet deze onderdelen als courant. De mate van courantheid is dus dealerafhankelijk en daarnaast is het merk en productafhankelijk. Zo raken trekkeronderdelen sneller incurant dan bijvoorbeeld maaidorseronderdelen. Incurant heeft niets met de 'leeftijd' van de onderdelen van doen. Het is met name een kwestie van verkoopbaarheid en hoe snel een dealer ervan af wil. Dus wil je snel van je incurante voorraad af en deze voorraad omzetten in liquiditeit?"

Automatisch inlezen onderdelenvoorraad

Aanvankelijk leverden dealers Excel lijsten aan met onderdelen die ze via BartsParts wilden verkopen terwijl het tegenwoordig mogelijk is om de voorraden, inclusief onderdeelnummers en prijsinformatie, via koppelingen met steeds meer voorraadbeheer software automatisch in te lezen. Die koppeling zorgt er ook voor dat de voorraad van aangesloten dealers altijd up to date is. "Komt er vraag naar een onderdeel, dan vragen wij altijd als extra zekerheid of dat onderdeel daadwerkelijk voorradig is. Wij hebben zelf dus geen fysieke voorraden, we zijn slechts de intermediair."

Welke onderdelen zijn het meest 'courant'?

"Via het BartsParts platform kunnen we zien dat er in de Europese magazijnen van de aangesloten mechanisatiebedrijven vooral incurante trekker- en maaidorseronderdelen op voorraad liggen. Denk dan onderdelen van merken zoals CNH, Fendt en John Deere. Maar we zien ook veel aanbod van onderdelen voor tuin- en parkmachines en ook voor heftrucks. De dealer bepaalt zelf de prijs voor de aangeboden onderdelen. Dat kan bijvoorbeeld door een korting op de brutoprijs te verstrekken, maar ook het opgeven van een netto verkoopprijs volstaat. Bovenop deze prijs leggen wij een marge en dat wordt de prijs die klanten betalen."





'Ontzettend trots op Tim'

Na zeven en een half jaar neemt Henk Vlaming afscheid van de Ledenraad van Fedecom. In die tijd heeft hij de organisatie zien groeien en zien professionaliseren. Trots is hij vooral op het onderwijsconcept Tim waarvan hij mede aan de wieg stond.

Terugkijkend op zijn betrokkenheid bij de Ledenraad van de destijds in 2013 nieuw ontstane brancheorganisatie Fedecom, als fusie tussen Federatie Agrotechniek met fabrikanten en importeurs en COM met mechanisatiebedrijven, vindt Vlaming dat de organisatie mede heeft bijgedragen aan het ontstaan van sterkere mechanisatiebedrijven en dealers. "Dealers zijn gegroeid, niet alleen qua omvang, maar ook qua houding. Ze laten zich vind ik niet meer overrulen door fabrikanten of importeurs. Ze zijn steeds meer een partner van die leveranciers. Een partner met dezelfde doelgroep(en). De ontwikkeling van up to date onderwijs en leermiddelen heeft daar mijns inziens sterk aan bijgedragen."

Sterker door goede scholing

"Ik heb altijd al gestreden voor goede opleidingen, vooral voor dealers. Die bleven toch altijd een beetje op de tweede rang zitten en waren voor goede scholing sterk afhankelijk van importeurs en fabrikanten. Vaak was het lesmateriaal

sterk verouderd en achterhaald. En dat terwijl veel dealermonteurs het dichtst op het vuur zitten en dus goed beslagen ten ijs moeten komen. Dit betekent dat het lesmateriaal en de scholing actueel moeten zijn en moeten passen bij de snel veranderende stand der techniek. Scholen hebben die middelen niet of in beperkte mate. Daarom is het ontstaan van de Fedecom Academy en nu Tim zo belangrijk voor onze sectoren."

Tim geeft enorme boost

"Met Tim neemt de branche het heft in eigen hand en ik vind dat het initiatief een enorme boost geeft aan de kwaliteit van de opleidingen in onze sectoren. Het belang van de leerling staat voorop in het concept. Niet dat van de school, zijn werkgever, het merk, of de brancheorganisatie. Tim faciliteert de scholen en toetst de leerlingen via landelijke en uniforme examens, en niet de school of de docent. Al met al ben ik ontzettend trots op Tim."

Niet alles slaagt

De wens om een succesvolle opleiding monteur mobiel intern transport op te zetten heeft Vlaming tot zijn grote spijt moeten laten varen. "Na een eerste groep leerlingen bleek het niet realistisch om een kwalitatief goede opleiding op te starten. Dat doet persoonlijk erg zeer. Temeer omdat ik vind dat de sector een goede monteursopleiding ontbeert en voor kennis te afhankelijk is van leveranciers. Die situatie doet me denken aan de vroegere situatie in de landbouw. Tegelijkertijd biedt de toekomstige transitie naar waterstof ook kansen. Dat geldt ook voor de opkomst van mechatronica en robotica. Een monteur zal steeds meer IT-er worden en dat vergt investeringen in opleidingen. 'Monteurs moeten meer weten dan een huisarts', zeg ik wel eens."

"Kijkende naar de toekomstige rol van Fedecom als brancheorganisatie, zou ik graag zien dat in het bijzonder de agrariërs, de boeren, meer ondersteund worden met lobbywerk. Zij worden te slecht betaald voor hun producten, terwijl de macht van de retailers ervoor zorgt dat die zelf in de Quote 500 staan."

'Als voordeel bij al deze dossiers zou je kunnen aanmerken dat de "crisis" voor bijna iedereen in de maatschappij voelbaar is.'

Stemmingmakerij

Zo tegen het eind van 2019 stapelen zich een aantal dossiers op die op het eerste gezicht voor veel van onze leden niet als positief worden gezien. Eigenlijk krijg ik de woorden nauwelijks meer over mijn lippen. Toch maar een poging: PFAS, stikstof, opkoopregeling voor varkenshouderijen, driftreductie, verbod op glyfosaat, verkeerswetgeving, machinerichtlijn en kentekening. Allemaal dossiers waardoor Den Haag zich heeft laten overvallen of die Den Haag te machtig lijken te zijn. Ook allemaal dossiers die in de buurlanden niet bestaan óf die daar al lang geregeld zijn zoals kentekening.

Als voordeel bij al deze dossiers zou je kunnen aanmerken dat de "crisis" voor bijna iedereen in de maatschappij voelbaar is. Met name door de bouwstop van vele projecten. De burger wordt met de neus op de feiten gedrukt en weet nu ook wat de gevolgen zijn van hapsnap beleid van de overheid. Iets dat we in de landbouw al jarenlang ervaren.

Door de onduidelijkheid nemen veel van onze klanten een afwachtende houding aan. Dat betekent ook voor onze leden dat ze er een taak bij hebben: het creëren van een juiste stemming bij hun klanten. En dat lukt best. Ik ben op meerdere beurzen en open dagen geweest. De stemming is niet slecht, zodra de duidelijkheid er is, komen de klanten uit de startblokken en gaan ze investeren.

En er ook is reden genoeg om niet in de put te gaan zitten. De Nederlandse economie doet het gewoon goed en de directe vooruitzichten zijn ook niet slecht. Er is een begrotingsoverschot, de overheid krijgt geld toe bij het uitschrijven van nieuwe leningen en er wordt openlijk gesproken over investeringsfondsen voor het aanpakken van grote projecten

om Nederland klaar te maken voor de toekomst. Daarnaast spelen we het keer op keer klaar om de nummer 2 op het gebied van export van agrarische producten te zijn, na de Verenigde Staten.

Wél gaan er stemmen op die zich afvragen of we nog wel de nummer 2 moeten willen zijn. Veel van de export is geïmporteerd, waarna we er waarde aan toevoegen om het vervolgens weer te exporteren. De critici zeggen dan "En wij blijven met de stront en de stikstofuitstoot zitten." Vandaar de oproep naar kringlooplandbouw.

Daar liggen veel kansen voor onze leden. Het land zal niet direct vol staan met soja of andere voedergewassen, maar voer van eigen grond wordt belangrijker. Daarnaast zijn er in Europa ontwikkelingen die wijzen op een toelating van mineralenconcentraat als kunstmestvervanger. Mechanische onkruidbescherming is niet nieuw, maar maakt een stormachtige ontwikkeling door als gevolg van nieuwe (gps en robot) technologie. Ook ontwikkelingen als elektrische aandrijvingen en accutechnologieën zorgen voor nieuwe dynamiek binnen onze branches.

Veel van die nieuwe technologieën vragen echter nieuwe competenties van uw bedrijf, van uzelf en van uw medewerkers. Fedecom ondersteunt u graag bij het ontwikkelen van die nieuwe competenties met gericht advies en een Tim-platform dat zorgt voor het opleiden van nieuwe en bestaande talenten.

Kortom, genoeg (nieuwe) aanknopingspunten om tijdens de komende feestdagen met vertrouwen naar 2020 te kijken.

Ik wens u Prettige Feestdagen en een voorspoedig 2020.

Erwin Ros

Voorzitter Fedecom
voorzitter@fedecom.nl





Groentechniek ledenvergadering

Na het welkomstwoord van voorzitter Roon Hylkema ging E-commerce strateeg Cis Scherpereel in op twee publicaties: 'De peoplefactor in commerce' en 'Het oneerlijke voordeel'. Inspirerend en uitdagend loodste hij de leden door de thema's: begrijp uw klant, personal touch, bring back the magic en ritual-tainment. De thema's dienen te worden ingevuld in perspectief van de 6 basisbehoeften voor het aankoopproces. In willekeurige volgorde zijn dit aanbod, voordeel, vertrouwen, service, beleving en gemak.

Markt

Het jaar ontwikkelt zich licht positief ten opzichte van 2018. Trends en ontwikkelingen waaronder accugereedschappen zetten versterkt door. Met de introductie van E10-brandstoffen worden meer storingen gemeld. Daarnaast constateren we een groeiende belangstelling om grenzen te stellen aan het gebruik van gereedschappen en fijnstof! In dit licht wordt een herhaald verzoek gedaan aan leden om actief te participeren in het opstarten van een nieuwe statistiek accugereedschappen. Dit initiatief wordt mede gedragen door fabrikanten van elektrische gereedschappen die historisch gezien beperkt actief waren in de groentechniek.

Wet- en regelgeving

Toegelicht zijn de thema's 'reductie gewasbeschermingsmiddelen' en een update van het traject wetsvoorstel 'registratie-, kenteken- en APK-plicht'. Theo Vulink wijst met nadruk op de verplichting van de fabrikant/dealer dat bij verkoop van getrokken materieel klanten een goedkeuringsverklaring van de RDW moet worden overhandigd!

GTH 2019

De aanwezigen kijken terug op een succesvolle vakbeurs. De organisatie was uitstekend. Wel is expliciet aandacht nodig voor de verschillende doelgroepen bezoekers. Men constateerde dat de eindgebruikers zijn afgehaakt.

Makita Nederland

Ad Huizenga, directeur Makita Nederland, verzorgde samen met enkele collega's een zeer interessante bedrijfspresentatie en rondleiding. Opvallende elementen waren het kenniscentrum, de imposante opslag en de serviceafdeling. Openhartig werd de ambitie van Makita in de groentechniek markt toegelicht.

JANUARI

Bio-beurs

IJsselhallen Zwolle
22 & 23 januari
www.bio-beurs.nl

M.O.V.E. Vrouwevent

Boerderij de Weistaar,
Maarsbergen
23 januari
www.fedecom.nl/move

FEBRUARI

Fedecom Jaarvergadering

Papendal, Arnhem
11 februari
www.fedecom.nl

APRIL

CLIMMAR Spring Forum

Gdansk (PL)
22 - 24 april
www.climmar.com

Jaarvergadering Fedecom
Dinsdag 11 februari 2020, Papendal Arnhem

"Bouwen aan Vertrouwen"

Kom luisteren, kom netwerken en raak geïnspireerd door brancheleden en collega's. Laat u prikkelen door key note spreker Prof. dr. Cor Molenaar, bijzonder hoogleraar eMarketing en Distance Selling aan de Erasmus Universiteit met zijn presentatie over 'eMarketing in een snel veranderende wereld'. En neem deel aan één van de workshops om verder te bouwen aan vertrouwen met klanten, binnen de mechanisatieketen in overheid en politiek van de omgeving.

U komt toch ook!

