

Zomer 2023



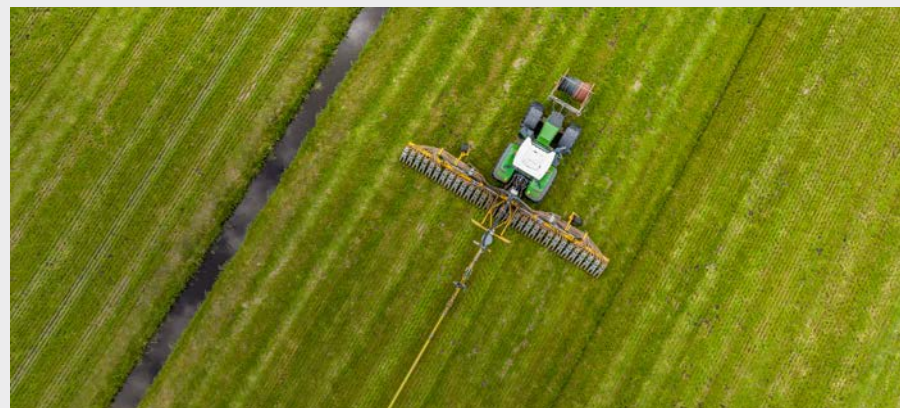
Fedecom Magazine



Frisian Motors: Nichespeler die elektrisch denkt

Verder in dit nummer onder meer:

Herstart Leergang Ambitieuze Ondernemen ► Column 'Tussen hoop en vrees' ► Netwerkgroep in oprichting voor startups in agri en food ► Emissiebeperking gewasbeschermingsmiddelen behoeft nú al urgentie ► Innoveren en optimaliseren in emissiearm bemesten ► Werken met veilige machines verdient hoge prioriteit



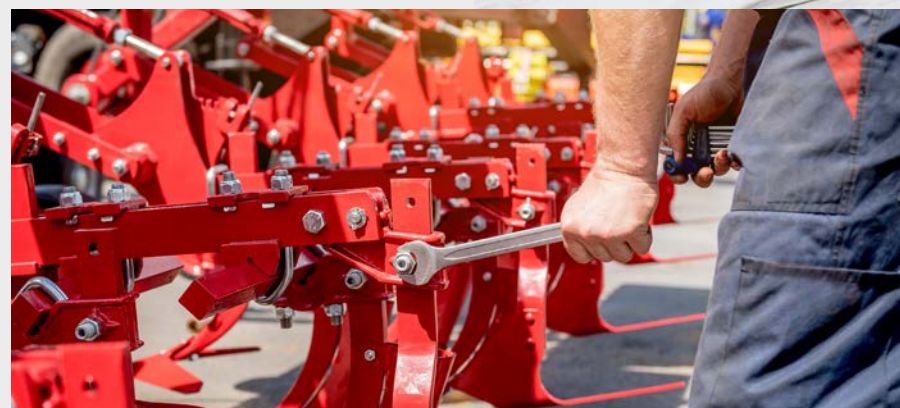
Innoveren en optimaliseren in emissiearm bemesten

Pionier in elektrische voertuigen wil opnieuw gaan pionieren



Waarom emissiebeperking gewasbeschermingsmiddelen nú al urgentie heeft

Netwerkgroep in oprichting voor startups in agri en food



Werken met veilige machines verdient hoge prioriteit

In deze uitgave

Tussen hoop en vrees	4
Zet jezelf en je bedrijf op scherp met de Leergang Ambitieuus Ondernemen	5
Emissiearm bemesten	6
Pionier in elektrische voertuigen wil opnieuw gaan pionieren	8
Waarom emissiebeperking gewasbeschermingsmiddelen nú al urgentie heeft	10
Netwerkgroep in oprichting voor startups in agri en food	12
Meer VA-keur keuringen in eerste half jaar	14
Werken met veilige machines verdient hoge prioriteit	15

Dinsdag
10 oktober

Bijeenkomst
fabrikanten
Fedecom & Agoria

Dinsdag
26 september

Ledenbijeenkomst
afdeling Industrie &
Intern Transport

November tot
februari

Najaar 2023

Rondetafel-
gesprekken
bedrijfsvoering,
rendement, kostprijs

Regionale
ondernemerscfe's
Fedecom/OOM

Colofon

Fedecom Magazine is een periodieke uitgave van branchevereniging Fedecom. Deze uitgave telt 16 pagina's met branche gerelateerde informatie, nieuws en sfeerimpressies. Ruim 950 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 hier te bekijken en te downloaden: <https://fedecom.nl/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

Hoofdredactie

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

Ontwerp en realisatie

KWOOT communicatie & reclame
www.kwoot.nl

Fotografie

AdobeStock, Jelle Bartlema, Farm Media, Odd.Bot, Monique Paes, René Koerhuis en andere fotografen

Oplage

1.250 exemplaren

Redactie

Aan deze uitgave werkten mee: Arno van Lankveld, Arnold den Dekker, Bert Ebbekink, Erik Hogervorst, Jaco Kole, Jelle Bartlema, Johannes van der Meulen, Koos Verloop, Martijn Lukaart, Menko Boersma, Monique Paes, René Koerhuis, Ron Houweling en Theo de Jong

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

‘Zou het niet verstandig(er) zijn om geleidelijk te werk te gaan?’

Tussen hoop en vrees

Na een paar dagen Brussel met overleggen en presentaties, leef ik tussen hoop en vrees als ik de ronkende ambities hoor van de EU en merk hoe weinig kennis van de praktijk er is bij beleidsmakers. Het enigszins werkbaar houden van de uitvoering van deze ambities vergt enorme inspanningen van bijvoorbeeld CEMA, CLIMMAR en de nationale brancheorganisaties.

Op allerlei gebieden stromen position papers en reguleringen je tegemoet. Zo ook op het gebied van emissies. Er staat ons de komende jaren veel te wachten op dit gebied. Er worden al enorme stappen gezet, bijvoorbeeld met betrekking tot elektrisch handgereedschap in de tuin- en parksector en elektrisch rijden is al de standaard in intern transport. Maar hoe groter de behoefte aan vermogen wordt, hoe moeilijker het is om elektrisch aangedreven oplossingen te vinden.

De overheid vindt dieselmotoren te vervuilend en elektrificatie en waterstof zijn in hun ogen de enige twee alternatieven. Zaken als beschikbaarheid van dit soort aangedreven machines of het gewicht ervan, laat staan de beschikbaarheid van brandstof, worden hierin vaak vergeten. Gelukkig onderhoudt Fedecom goede contacten met de beleidsmakers en doen we ons best om de realiteit scherp onder de aandacht van de overheid te brengen. Het is belangrijk om beleidsmakers te informeren en bewustzijn te creëren over mogelijkheden én onmogelijkheden.

Zou het niet verstandig(er) zijn om geleidelijk te werk te gaan? Misschien beginnen met elektrische aandrijving voor kleinere vermogens en vervolgens ook andere alternatieven toestaan die de emissie sterk verminderen? Zoals HVO-diesel of bio-ethanol? We kunnen ook alle oudere dieselmotoren eerst vervangen door de nieuwste generatie. Uiteindelijk is het tegengaan van klimaatverandering het doel, maar realiteitszin, een

getrapt model en meer tijd lijken mij noodzakelijk om juist dat doel met elkaar te bereiken, zonder volledig tot stilstand te komen in onze sector.

Het is een feit dat klimaatverandering een mondiaal onderwerp is en dat CO₂ zich niet aan landsgrenzen houdt. Het voelt niet goed dat de politiek wel het CETA-akkoord met Canada tekent, waardoor voedsel voor de Nederlandse consument niet hoeft te voldoen aan de standaard die wij hier wel aan onze boeren opleggen. Terwijl die standaard tegelijkertijd alleen maar hoger wordt doordat Nederland inzet op het meest vooruitstrevende beleid ter wereld. De woorden van Sjaak van der Tak zijn dan ook bijzonder treffend: zonder een gelijk speelveld is er geen verdienmodel.

Dat is met emissievrije machines net zo. Nederland legt de lat van ambitieuze Europese doelstellingen nog een stapje hoger. Hoe kunnen onze leden (buitenlandse) fabrikanten ervan overtuigen dat we oplossingen nodig hebben om deze doelstellingen te halen, terwijl de rest van de wereld hier nog niet om vraagt en zelfs niet in de buurt komt? En om die vraag nog maar even in perspectief te plaatsen: onze markt voor trekkers is 2.000 stuks per jaar van de ruim 160.000 stuks in Europa.

We blijven als Fedecom positief en het zal voor onze leden ook zeker kansen opleveren. De Nederlandse innovaties op het gebied van elektrificatie en waterstof zijn al legio maar het gevoel van vrees overheerst op dit moment een beetje bij uw voorzitter.

Menko Boersma
Voorzitter Fedecom

voorzitter@fedecom.nl

Zet jezelf en je bedrijf op scherp met de Leergang Ambitieuus Ondernemen

In september start een nieuwe editie van de Leergang Ambitieuus Ondernemen. De leergang is bedoeld voor directeur-eigenaren van bedrijven en afdelingshoofden. Je maakt opnieuw kennis met je bedrijf en gaat gericht aan de slag met de toekomst.

Na een aantal jaar van afwezigheid start in september een nieuwe editie van de Leergang Ambitieuus Ondernemen. De leergang is een initiatief van Fedecom en wordt uitgevoerd door VMR Partners in samenwerking met Aeres Tech. De ervaren agri & tech trainer Johannes van der Meulen van VMR Partners is docent en begeleider van de 6 tot 10 deelnemers. “Wij hebben deze training in 2014 op verzoek van Fedecom opgezet om directeur-eigenaren en afdelingshoofden van mechanisatiebedrijven, importeurs en fabrikanten toekomstgericht naar hun bedrijf, afdeling en strategie te laten kijken. Waar wil ik als ondernemer en als bedrijf staan over 4, 5 jaar? De meeste mensen in de branche werken erg hard en staan zelden even stil bij hun toekomstplannen. Laat staan dat ze die toekomstplannen gestructureerd op papier hebben staan en zo kunnen delen met hun medewerkers, leveranciers, klanten en hun omgeving. Het doel van de training is om in 6 dagen door middel van praktijkopdrachten stap voor stap je businessplan vorm te geven. Daarbij word je niet alleen gestimuleerd door mij als trainer, maar ook door de andere cursisten.”

‘Je leert je bedrijf echt kennen’

Arnold den Dekker van landbouw-mechanisatie- en constructiebedrijf A. den Dekker & Zn. in Werkendam (Noord-Brabant) nam in 2015 deel aan de training. “Ik nam deel omdat ik een stip op de horizon wilde zetten voor ons bedrijf. Waar wilden we in 2020 staan met ons bedrijf, onze strategie, onze omzet en winst én onze medewerkers? Dat was en is het centrale thema van de opleiding. Tijdens de opleiding word je een spiegel voorgehouden en maak je opnieuw kennis met je eigen bedrijf; zeer leerzaam en nuttig! Een groot voordeel is dat je genoodzaakt bent je gedachten en strategie op papier te zetten en dat helpt enorm. Hierdoor kun je je plannen veel gemakkelijker delen met je medewerkers. Met als gevolg dat de medewerkers ook meer betrokken worden bij je bedrijf. Bij ons resulteert dat naar mijn mening in makkelijker aantrekken en weinig verloop van personeel. Daarmee creëer je ook draagvlak en kun je ook moeilijke beslissingen gefundeerd nemen. Zoals bijvoorbeeld inkrimping van het personeelsbestand en bedrijfsoverdracht.”

Kiezen voor dat wat je leuk vindt

Van der Meulen hoort vaak vergelijkbare feedback van andere ondernemers: “Als je even stilstaat, even afstand neemt en observeert wat er om je heen gebeurt, kun je aspecten afwegen en betere beslissingen nemen. Over waar je naartoe wilt met je bedrijf maar ook wat je juist niet wilt. Het helpt keuzes te maken. Wat vind jij als ondernemer nu echt leuk en hoe vind je daar de juiste leveranciers, medewerkers en doelgroepen voor? Dat is waar het om draait. Tijdens de training helpen wij dat proces identificeren en omzetten in een strategie, een businessplan.” Terugkijkende kreeg Den Dekker na het volgen van de opleiding te maken met een krimpende markt. “Mijn persoonlijke plan behelsde onder meer het aannemen van een gespecialiseerde vertegenwoordiger voor agrarisch ondernemers. Dat wilden we ook totdat er door het project Ruimte voor de Rivier ineens veel boeren vertrokken uit ons gebied. Daardoor hebben we zelfs in moeten krimpen en onze plannen bij moeten stellen. Inmiddels is ons personeelsbestand weer verdubbeld. Tijdens het bijstellen van onze plannen heb ik vaak terug kunnen grijpen op de Leergang Ambitieuus Ondernemen en mijn persoonlijke businessplan. Je steekt er echt veel van op!”

Start nieuwe editie in september

In september start een nieuwe editie van de Leergang Ambitieuus Ondernemen.

Op <https://vmrpartners.nl/ondernemerschap/ambitieuus-ondernemen> vindt u alle details inclusief de kosten van de opleiding.

Wilt u persoonlijk advies of meer informatie over de opleiding?

Neem dan contact op met trainer Johannes van der Meulen via j.vandermeulen@vmrpartners.nl of 06-2289 8318.



Scan deze QR-code met uw smartphone voor snelle toegang.

Emissiearm bemesten

Om de ammoniakemissie in de landbouw te verlagen, valt er veel winst te behalen bij de toediening van mest op het land. Het meerjarige programma Bemest op z'n Best richt zich op het halveren van de ammoniakemissie bij mesttoediening, haalt hiervoor innovaties op uit de markt en ondersteunt bij de doorontwikkeling hiervan.

In de eerste fase van het programma werd duidelijk dat met een zorgvuldiger toepassing van de huidige bemestingstechnieken al een flinke slag te slaan is.

Innovaties in de pijplijn

Er zijn inmiddels 55 ideeën uit de markt opgehaald. Deze zijn door experts beoordeeld op een aantal vaste criteria. Bij de selectie wordt niet alleen gekeken naar de potentiële ammoniakreductie, maar ook naar andere relevante criteria zoals neveneffecten en praktijkrijpheid. 14 ideeën zijn door de eerste selectie gekomen en zitten in de onderzoeksfase. De ideeën hebben voornamelijk betrekking op deels al bekende principes zoals het veranderen van de samenstelling van de mest, het anders aanbrengen of dieper injecteren van de mest, het afdekken van de sleufjes en beregenen.

Samenwerking met de praktijk

Bemest op z'n Best werkt nauw samen met ondernemers uit de praktijk zoals boeren, loonwerkers en machinebouwers. Zij leveren de ideeën om de doelen te bereiken. De visie van Bemest op z'n Best is dan ook dat de sleutel tot innovatie in de praktijk ligt. Daar waar mogelijk faciliteert het programma de ontwikkeling en toekomstige implementatie van de innovaties.

“Betrokkenen bij dit programma vinden elkaar in de ambitie om bij te dragen aan verlichting van de stikstofproblematiek.”

Koos Verloop, Programmamanager



Vertrouwelijk versus openbaar

Partijen die een idee indienen willen weten wat het programma te bieden heeft en wat de voorwaarden zijn. Vertrekpunt is dat het ingediende idee eigendom blijft van de indiener. De innovaties worden altijd vertrouwelijk behandeld. De resultaten van de onderzoeken worden wel gepubliceerd. Afspraken hierover zijn vaak maatwerk en worden vastgelegd.

Heeft u ook een idee voor een innovatie?

Dien deze dan in op www.bemestopznbest.nl.

U blijft zelf eigenaar van de innovatie maar maakt gebruik van het brede onderzoeksteam van het programma.

Zorgvuldig werken loont

Zorgvuldige toediening van dierlijke (drijf)mest zorgt voor lagere ammoniakemissie, hogere gewasopbrengsten en lagere kunstmestkosten. De machine en de techniek kunnen nog zo goed zijn, als ze niet correct worden afgesteld en gebruikt, komt er alsnog onnodig veel ammoniak vrij. Daarom richten de demo's en de communicatie van Bemest op z'n Best zich ook nadrukkelijk op de do's en don'ts bij het uitrijden van mest.

Met deze tips verlaag je de ammoniakemissie bij het uitrijden van mest:

1. Verklein het contactoppervlak van de mest met de atmosfeer

Breng op grasland de mest in smalle strookjes aan. De strookjes mogen aan de bovenzijde niet breder zijn dan 5 cm. Hoe smaller, hoe beter.

2. Verlaag het ammoniumgehalte in de mest

Het rantsoen van de koeien (en met name het eiwitgehalte van het rantsoen) bepaalt het ammoniumgehalte van de mest. Overleg met de voerspecialist wat de optimale rantsoensamenstelling is.

3. Verdun de mest met water

Verdun de mest met meer water dan wettelijk verplicht is. Breng de mengverhouding naar 1:1 in plaats van 2 delen mest en 1 deel water. Hoe verder je de mest verdunt, hoe lager de emissie en hoe beter de bodem de nutriënten opneemt.

4. Rem de omzetting van ureum naar ammonium/ammoniak

Bodemenzymen (urease) zetten de ureum in de mest om in ammonium. Toevoegmiddelen zoals ureaseremmers vertragen deze omzetting, waarmee je de ammoniakvervluchtiging kunt beperken.

5. Bemest onder de best mogelijke weersomstandigheden

De ideale omstandigheden om mest uit te rijden zijn vochtig en windstil weer, vochtige grond en een buiten-temperatuur onder de 20 graden Celsius. Hoe hoger de luchtvochtigheid en hoe lager de temperatuur, hoe kleiner de ammoniakemissie.

Op de site van het programma staat meer informatie over zorgvuldig werken. Kijk op www.bemestopznbest.nl



Zandgrond, fout
Mest stroomt over sleuf



Zandgrond, fout
Sleuf staat droog



Zandgrond, goed
Netjes bemest



Advertentie

Lozeman Tuinmachines Lottum BV zoekt een Commercieel Manager

Heb jij voldoende commerciële ervaring en ben je toe aan een nieuwe stap in jouw carrière? En wil je werken voor een familiebedrijf? Dan is deze functie wat voor jou.

- Fulltime (40 uur).
- Jaarcontract met intentie tot vast contract.
- Je komt in een ambitieus verkoopteam terecht.
- Aantoonbare commerciële ervaring.
- Sterk ontwikkelde sociale en commerciële vaardigheden.
- Resultaatgericht en besluitvaardig.

OVER LOZEMAN TUINMACHINES LOTTUM BV

Lozeman Tuinmachines Lottum BV is al een decennia een toonaangevend bedrijf in Noord-Limburg en een van de grootste dealers van de merken Ferrari, Gianni-Ferrari, Grasshopper, Orec, Loma en TYM. Met meer dan 30 collega's over 3 vestigingen zijn we een team. De familiale en informele sfeer zorgt voor een prettige werkomgeving.

HEB JIJ DE CAPACITEIT OM LOZEMAN TUINMACHINES LOTTUM BV TE VERSTERKEN EN TE LATEN GROEIEN?

Solliciteer dan zo snel mogelijk door je gegevens, CV en motivatie te sturen naar g.lozeman@lozeman.nl.

Voor meer info over de vacature bezoek onze website www.lozeman.nl



Pionier in elektrische voertuigen wil opnieuw gaan pionieren

Bij Frisian Motors denk je niet zo snel aan de grootste Nederlandse fabrikant van elektrische transporters. Dat werd het bedrijf ook zeker niet zonder slag of stoot. Oprichter Theo de Jong over ups en downs en moeilijke beslissingen.



“Over drie à vier jaar gaan elektrische trekkers ook los.”

Nog voordat Tesla naam maakte met haar elektrische Model S personenauto, was Theo de Jong al door schade en schande wijs geworden in de wereld van elektrische voertuigen. Hij had al afscheid genomen van zijn eerste Chinese partner en smeedde plannen voor de start van zijn bedrijf Frisian Motors. Een ‘fabriek voor slim elektrisch rijden’ zoals hij het zelf graag noemt. Onlangs bestond het bedrijf 10 jaar. In Bakkeveen (Friesland) produceren

28 fte's nu ruim 300 elektrische transporters per jaar.

Gestart met ombouwen

Voordat De Jong zich richtte op een gespecialiseerd nicheproduct maakte hij verschillende uitstapjes waarvan hij allemaal terugkwam. In 2009/2010 elektrificeerde hij als eerste de zitmaaier waarmee hij het gras rondom zijn boerderij maaide. “Puur hobbymatig”, zegt de elektrotechnicus. “Dat smaakte naar meer en ik kocht

online een elektrische zitmaaier in China. Ik kwam er echter al snel achter dat die qua techniek nogal ouderwets was met een DC-motor (DC is gelijkstroom), koolborstels en zonder elektronische aansturing. Dat model heb ik flink omgebouwd en verbeterd. Tot genoegen van de fabrikant die mijn wijzigingen maar al te graag overnam.” De Jong werd in 2010 gevraagd om zijn elektrische zitmaaier ten toon te stellen op de Landbouw Vakbeurs in Assen. Dat leidde niet alleen tot interesse van het landbouwpubliek. Hij haalde de voorpagina van de Leeuwarder Courant en er kwam een reportage in de zaterdagbijlage van De Telegraaf. Dat resulteerde in de verkoop van enkele tientallen zitmaaiers. Maar ontevreden over de accutechniek en -kwaliteit en de betrouwbaarheid besloot De Jong te stoppen met de samenwerking met de Chinese toeleverancier. Een Canadese toeleverancier bood nog even soelaas maar die stopte in 2014 de productie. “Daarna heb ik nog drie jaar gewerkt aan een geheel eigen zero-turn maaier maar toch was het einde verhaal voor de zitmaaiers na 2019. We bleven maar doorontwikkelen maar er werd te weinig aan verdiend om het levensvatbaar te houden.”

Internationaal netwerk benutten

Het elektrisch pionieren en de impact van exposeren op slechts één beurs smaakten echter naar meer en Theo de Jong ging zijn netwerk vergroten in Azië, met name in China. “Onze filosofie - relatief voordelig inkopen, technisch aanpassen naar Europese maatstaven en dan prijstechnisch interessant verkopen - past heel goed bij Aziatische producten.” Die filosofie evolueerde in pakweg een half jaar in een strategie en een businessplan voor wat sinds 2012 Frisian Motors is.

Al snel ontwikkelde het bedrijf de elektrische Leffert transportvoertuigen. “Het voertuig is een combinatie van onze kennis met Chinese productie. Die partner bleef ons actief benaderen en zij zijn tot dusver nog steeds onze leverancier van basisonderstellen die we in Bakkeveen tot compleet voertuig assembleren. Natuurlijk ken ik de reputatie van Chinezen maar ik heb goede afspraken met hen en die respecteren we wederzijds.”

Kortstondig uitstapje

Product en prijs van de elektrische Leffert voertuigen blijken in de smaak te vallen bij Nederlandse hoveniers en campingeigenaren en ook bij overheidsinstanties zoals Natuurmonumenten en Staatsbosbeheer. “Zij hadden in de gaten dat wij verder gaan waar een golfkarretje als voor de hand liggend alternatief stopt. Onze voertuigen mogen namelijk een aanhanger trekken, halen een snelheid van 55 km/u en kunnen gekentekend worden. Daarmee komen we ook gelijk bij een onderwerp waarbij Fedecom ons enorm heeft geholpen. Keuren en kentekeningen van onze voertuigen bleek namelijk nogal een uitdaging. Ten aanzien van de categorie(ën) waarin ze vallen maar ook omdat de RDW de spelregels tijdens de wedstrijd veranderde. Fedecom heeft ons daarbij echt uit de brand geholpen en mij veel hoofdpijn bespaard.”

Het succes van de zitmaaiers en transportvoertuigen smaakte naar meer en De Jong projecteerde zijn aanpak in 2013 op minishovels. “Opnieuw een basisvoertuig uit China, geassembleerd in Bakkeveen en verkocht via geselecteerde dealers. Daar hebben we enorm veel van geleerd. Over hydrauliek, ergonomie en ook over zicht op het werk. Dat was voor ons echter toch een brug te ver. Na circa 20 stuks zijn we daarmee gestopt. In 2017 hebben we er dan voor gekozen om specialist te blijven in elektrische transporters gericht op niches in bepaalde sectoren. Daar zit toch ons verdienvermogen.”

Paniekreactie bij overheden

Kentekenen is niet de enige wetmatige hindernis die Frisian Motors moest nemen. “Ernstige incidenten zoals het ongeluk met de elektrische Stint en een grote brand met lithiumaccu's bij een gerenommeerde fietsfabriek zorgden voor paniekreacties bij overheidsinstanties en verzekeringsmaatschappijen. Van de ene op de andere dag kwam de Inspectie Leefomgeving en Transport (ILT) onze fabriek onaangekondigd inspecteren. Zonder problemen of aandachtspunten overigens. En verzekeringsmaatschappijen stellen eisen ten aanzien van accutechniek en laden die ik begrijp maar die voor een mkb-bedrijf niet altijd realistisch zijn.



De bedrijfsfilosofie - relatief voordelig inkopen, technisch aanpassen naar Europese maatstaven en dan prijstechnisch interessant verkopen - past volgens De Jong heel goed bij Aziatische producten.

Zoals het niet mogen laden van accu's gedurende de nacht. Of de vereiste afstand tussen een accu-opslag en gebouwen.”

‘Wij denken elektrisch’

Inmiddels gaan de jaarlijkse verkoopaantallen over de 300 stuks met Nederland als belangrijkste markt. Duitsland is goed voor 30 procent van de aantallen en België voor 10 procent. Enkele stuks gaan verder weg. “Altijd via regionale dealers en zonder importeur om het aantal schakels (en de prijs) beperkt te houden.” Frisian Motors is al lang niet meer de enige fabrikant van elektrische transporters en compacte elektrische voertuigen.

Voor concurrentie is De Jong echter allerm minst bevreesd. “Wij denken elektrisch. Ombouwen komt ‘niet im Frage’ en wij zijn een nichespeler. We kunnen snel schakelen dankzij samenwerkingen en hebben een breed pakket aan opties voor het individualiseren van de voertuigen.”

Sinds een half jaar is de fabrikant opnieuw aan het pionieren geslagen. “We gaan meer modulair produceren. Niet alleen de bestaande Leffert modellen maar ook zwaardere en sterkere voertuigen. Denk aan het formaat van een kleine Mercedes Unimog. Die willen we volledig in Europa gaan produceren.”



Het bedrijf huurt telkens een extra ruimte of extra vierkante meters om de groei te faciliteren. Eerder dit jaar werd deze ruimte voor service en onderhoud in gebruik genomen.

Bedrijf:
Vestigingsplaats:
Oprichtingsjaar:
Omzet 2022:
Aantal medewerkers:
Website:

Frisian Motors
Bakkeveen (Fr.)
2012
€ 4,5 miljoen
28 FTE
www.frisianmotors.com





Waarom emissiebeperking gewasbeschermingsmiddelen nú al urgentie behoeft

Fabrikanten, importeurs en met name dealers van veld- en boomgaardspuiten moeten nú in actie komen zodat de land- en tuinbouw vanaf 2030 nog chemische gewasbeschermingsmiddelen toe mág passen. Aldus experts Jaco Kole en Erik Hogervorst.

Jaco Kole is branchemanager bij Fedecom en Erik Hogervorst is eigenaar van het gelijknamige mechanisatiebedrijf in Noordwijkerhout (Zuid-Holland). Beiden zijn lid van de werkgroep Pakket van Maatregelen van het Uitvoeringsprogramma Toekomstvisie Gewasbescherming 2030.

Wat is er aan de hand?

Kole: "Eén van de doelen van het uitvoeringsprogramma is dat we als sector in 2030 nagenoeg geen emissies naar het milieu en nagenoeg geen residuen op producten meer willen hebben. Het programma is ondertekend door onder meer CTGB, Cumela, Fedecom, LTO Nederland, Nefyto en betrokken ministeries. Op Europees niveau komt de Farm-to-Fork strategie eraan die eist dat in 2030 50% minder gewasbeschermingsmiddelen worden toegepast. Deze doelstellingen

moeten nog worden uitgewerkt in concrete wetgeving waaronder de nieuwe Richtlijn Duurzaam gebruik gewasbeschermingsmiddelen (GBM's). Hiernaast gelden in 2027 de doelen van de Kaderrichtlijn Water. Bovendien hebben we te maken met het teruglopen van het middelenpakket door toenemende eisen bij de (her) beoordeling van GBM's. Effectievere toediening van middelen is voor dit alles een absolute must."

Nu al heel urgent

Kole vervolgt: "De doelen van de Kaderrichtlijn Water zijn heel urgent. Veel urgenter dan menigeen in de gaten heeft! Al in 2027 mogen namelijk geen normoverschrijdingen van onder andere GBM's in oppervlaktewater plaatsvinden." In de tussentijd staan er tussenevaluaties gepland zoals eind 2023 al 90% minder overschrijdingen van de milieukwaliteitsnormen voor GBM's in

oppervlaktewater ten opzichte van 2013. Kole: "Uit de jaarlijkse evaluatie van de meetresultaten blijkt echter dat de eerder waargenomen daling van overschrijdingen helaas niet wordt voortgezet. De laatste jaren is er juist een stijging van de overschrijdingen van deze normen."

Het uitvoeringsprogramma schrijft voor dat in 2027 nagenoeg geen emissies van GBM's vanaf het erf, vanuit gebouwen en bij het vullen en uitwendig reinigen van spuitapparatuur meer mogen optreden. Jaco Kole: "Met technieken kunnen we ervoor zorgen dat alle emissies gereduceerd kunnen worden. Met precisietechnieken kunnen we ervoor zorgen dat het middel alleen daar wordt toegediend waar het nodig is, behandeling per plant. En met betere vul- en reinigingssystemen kunnen we ervoor zorgen dat emissies tijdens het vullen en schoonmaken



Jaco Kole: "Om aan alle Europese en nationale voorschriften te blijven voldoen is een effectievere toediening van middelen een absolute must."

van de machines verder beperkt worden."

Hogervorst: "We kunnen al heel veel met bestaande technieken en tegelijkertijd dringen de urgentie en de bewustwording door. Ook bij adviseurs van GBM's. Aan de andere kant blijft er voor ons als mechanisatiesector een belangrijke taak weggelegd om gebruikers te adviseren over het juiste gebruik van driftreducerende technieken (DRT). En ook om het belang te benadrukken van het juiste gebruik."

Dit is het allerbelangrijkste

Kole: "Daarmee stipt Erik misschien wel het allerbelangrijkste aan: andere en betere ofwel juiste toepassing van beschikbare technieken. Denk aan een juiste en uniforme hoogte van de spuitboom boven het gewas of boven de grond. Daarvoor moet allereerst de balancering van de veldspuit in orde zijn. Dat controleren we tijdens de verplichte driejaarlijkse SKL-keuring en in de tussenliggende periode is dat de verantwoordelijkheid van de gebruiker én van het mechanisatiebedrijf dat de apparatuur onderhoudt.

Nieuwe veldspuiten hebben steeds vaker boomhoogtesensoren die de spuitboom op de juiste hoogte houden. Die sensoren zijn ook achteraf op bestaande spuitmachines te monteren. Maar denk ook aan het gebruik van automatische reinigingssystemen waarmee puntemissies eenvoudig en effectief voorkomen kunnen worden. Dan moet je die echter wel vertrouwen en gebruiken. We kunnen als branche al enorm veel bereiken door gebruikerstrainingen te intensiveren. Zodanig dat er ook onder tijdsdruk prioriteit is voor het voorkomen van emissies."

Techniek: juist advies en gebruik

Hogervorst: "Het advies van een mechanisatiebedrijf kan in mijn ogen bepalend zijn bij de aanschaf van een nieuwe spuitmachine. Soms is luchtondersteuning bijvoorbeeld een prima optie terwijl in andere gevallen een kleinere dopafstand en een verlaagde spuitboom beter zijn voor het gewenste resultaat. Schaf geen veldspuit of opties aan vanwege subsidies of om de machine in een bepaalde emissiereductieklasse te krijgen terwijl het spuitresultaat en de gewasgroei achterblijven. We noemen het niet voor niets gewasbescherming!" "De kwaliteit van de bespuitingen moet voorop staan. Dit moet gebeuren met zo weinig mogelijk emissies. Daarnaast moeten we zorgen voor goede training van gebruikers om de machine met alle techniek die erop zit op de juiste manier te gebruiken. Ook nazorg vanuit de leverancier is belangrijk", vult Kole aan.

Ook emissies bij mechanisatiebedrijven

Last but not least vragen Kole en Hogervorst aan mechanisatiebedrijven

en (mobiele) SKL-keuringsstations om hun verantwoordelijkheid te nemen bij reparaties en keuringen van veldspuiten. Hogervorst: "Wij repareren allemaal veldspuiten die uit het werk komen, ruilen gebruikte spuiten in en sommigen voeren SKL-keuringen uit op hun bedrijf. Soms zit er in de spuittank, de pompen en de leidingen nog restvloeistof. Vang die vloeistof op en voer de resten op een verantwoorde manier af. Water- en vuilafscheiders vangen gewasbeschermingsmiddelen namelijk niet af. Houd tevens rekening met aanklevende middelenresten, ook aan de trekker die voor de spuit staat. Vanaf 2026 is het verboden om een veldspuit uitwendig te reinigen op een perceel. Dat kun je als mechanisatiebedrijf aangrijpen om een gecertificeerde reinigingsplaats ter beschikking te stellen."

"Voor mechanisatiebedrijven zijn er bij Fedecom, SKL en ook elders voldoende handvatten en middelen beschikbaar om bewustwording bij gebruikers te creëren en om hen optimaal te adviseren", besluiten beide heren.



Erik Hogervorst: "Het advies van een mechanisatiebedrijf kan in mijn ogen bepalend zijn bij de aanschaf van een nieuwe spuitmachine."

Dit kun je als Fedecom lid nu al doen

1. Licht gebruikers goed voor in het juiste gebruik van spuitmachines. Zeker bij aanvullende driftreducerende technieken
2. Met technologie en innovatie is nog veel kunnen bereiken: precies toedienen, betere controle- en reinigingssystemen
3. Train gebruikers optimaal in het juiste gebruik van geavanceerde technieken en technieken waarbij de gebruiker resultaatbepalend is zoals luchtondersteuning

Netwerkgroep in oprichting voor startups in agri en food

Tot dusver konden startups die zich bezighouden met robotisering in agri en food geen lid worden van Fedecom. Maar daar gaat verandering in komen met een nieuwe netwerkgroep. In dat kader vertellen twee vijfjarige startups over hun uitdagingen en hoe (een) Fedecom (lid) in dat plaatje kan passen.

Melk- en maairobots en ook autonome mobiele robots (AMR's) zijn ondertussen niet meer weg te denken. In sommige gevallen hebben ze zelfs al een dominante marktpositie verworven. Deze typen robots hebben gemeen dat ze ontwikkeld en verkocht worden door bekende en grote bedrijven. De robotisering van open teelten wordt daarentegen juist gedomineerd door startups en scaleups. Op dit vlak zit er (ook) enorm veel talent in Nederland dat na de VS de meeste initiatieven ontplooit. Om die jonge fabrikanten een podium te bieden én te ondersteunen, wil Fedecom komend najaar een netwerkgroep starten voor bedrijven die zich bezighouden met autonome voertuigen, data, ICT, vision en sensortechnologie in agri en food. Zoals AVL Motion en Odd.Bot. Arno van Lankveld, medeoprichter van AVL Motion en Martijn Lukaart, oprichter en directeur van Odd.Bot, vertellen over hun reis en hun uitdagingen bij de ontwikkeling van de AVL Compact S9000 witte asperge oogstrobot en de Odd.Bot Weed Whacko wiedrobot voor peen. Beide bedrijven startten in 2018.

Wat was de aanleiding voor de ontwikkeling van de robot?

Van Lankveld: "Ik ben opgegroeid op een gemengd bedrijf met als hoofdtak aspergeteelt. Ik had al snel door dat asperges steken fysiek

zwaar en absoluut geen fijn werk is. De problematische beschikbaarheid van de stekers was voor mij dé trigger om in 2017 een proof of concept, een werkend prototype van de oogstmodule te ontwikkelen."

"Voor mij waren ook beschikbare arbeid en de kosten ervan een motivatie, net als de (komende) wettelijke beperkingen ten aanzien van gewasbeschermingsmiddelen. Voor ons is wet- en regelgeving geen bottleneck, het speelt ons juist in de kaart", zegt Lukaart.

Hoe kom je aan kapitaal?

Beide startups ontwikkelden direct een prototype. AVL Motion in 2017 en Odd.Bot in 2018. Odd.Bot vanuit een studentenproject aan de TU Delft maar beide oprichters betaalden dat prototype uit eigen zak. Hoe kwamen ze aan kapitaal voor verdere ontwikkelingen?

Lukaart: "Laten zien wat je doet, laten zien dat je concept werkt is voor ons bepalend geweest. Zoals op de Biobeurs in Zwolle in 2019. Daar ontmoette ik onze eerste investeerder, de regionale ontwikkelingsmaatschappij (ROM) Horizon Flevoland. Door hun cofinanciering kon ik twee jaar door. Wat wel tegenviel is toegang

tot subsidies. Daarbij kan een brancheorganisatie zoals Fedecom wellicht behulpzaam zijn."

Voor Arno van Lankveld was zijn werkende prototype ook fundamenteel voor het verkrijgen van financiering. Hij kreeg in 2018 zelfs de Rabobank al zover een innovatielening te verstrekken. "Voor het doorontwikkelen en verbeteren van onze Compact S9000 worden we nu financieel gesteund door de Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM), Brightlands en het Future Food Fund." Odd.Bot ontvangt sinds januari dit jaar twee jaar lang steun uit de European Innovation Council (EIC) via een grant van € 1,7 miljoen en er ligt € 0,9 miljoen klaar voor het matchen van een vervolginvesteerder waar Odd.Bot naar op zoek is. "Met publiek geld en crowdfunding kun je een eind komen maar deze Europese support is wel echt welkom en precies het juiste instrument om ons door deze fase te helpen. Nu kunnen we optimaliseren, opschalen en de marktintroductie voorbereiden."

Hoe kom je aan betrouwbare marktinformatie?

Lukaart: "In eerste instantie via onze cofinancier Horizon Flevoland, via zaadveredelaars (van peen), marktstudies van de Rijksdienst



Arno van Lankveld:

"De problematische beschikbaarheid van de aspergestekers was voor mij dé trigger om in 2017 een proof of concept, een werkend prototype te ontwikkelen."



voor Ondernemen (RVO) en samenwerkingen met Delphy en Wageningen Universiteit en Research (WUR). Voor de EIC-financiering hebben we de markt voor handwieden in Europa in kaart gebracht omdat handwieden onze referentie en - nu nog - concurrentie is. Wat mij betreft kan een organisatie zoals Fedecom hierbij helpen via de Europese koepelorganisaties CEMA en CLIMMAR. Maar ook met eigen marktstatistieken en -cijfers." Ook Van Lankveld ziet toegang tot Europese koepelorganisaties als een potentieel voordeel van een Fedecom lidmaatschap. "Maar ook op het gebied van marketing, (vak)beurzen en opleidingen en scholingen. Hoewel personeel vinden en behouden voor ons momenteel geen probleem is. Qua marktinformatie en -potentie is de teelt van witte asperges geconcentreerd in België, Duitsland, Frankrijk en Nederland. Dat is vrij overzichtelijk. Ik denk dat binnen nu en 10 jaar minimaal 40% van de grotere telers (150 - 200 ha) gerobotiseerd witte asperges oogst. Voor onze beoogde uitbreiding naar gerobotiseerd oogsten van andere rijgewassen die je selectief oogst zoals aardbeien, broccoli en groene asperges, is betrouwbare marktinformatie zeer welkom."

Waarom klopt jullie business case?

Van Lankveld: "Beschikbare arbeid is zoals aangegeven een toenemend

probleem en arbeid is duur. Wij hebben een oogstrobot die letterlijk iedereen kan bedienen, die wendbaar en betrouwbaar is en die capaciteit heeft dankzij een korte draaitijd en een uitgekiende gepatenteerde gondola oogstautomatisering. Het meest sprekende is misschien nog wel dat telers die de robot aan het werk zien direct het potentieel ervan inzien. Eén robot kan 10 à 12 ha aan. Komend jaar gaan we opschalen van de huidige vier naar in totaal 10 operationele robots in 2025. Het jaar erop moeten er 20 bijkomen."

Lukaart: "Voor ons geldt ook de factor arbeid als bepalend. Maar ook de Europese Green Deal en de Farm to Fork strategie geeft ons wind in de zeilen. De techniek werkt en de capaciteit past bij biologische telers die nu handwieden. We kunnen met een kleine robot met twee armen 1 ha schoon krijgen in 16 uur."

Hoe zit het qua productie?

AVL Motion is van plan om de kleine series in eigen beheer te produceren. "Voor grotere series gaan we op zoek naar partners want onze kracht zit in prototypen", aldus Van Lankveld. Lukaart: "Ik heb onlangs iemand aangenomen met een productieachtergrond in de landbouwtechniek maar industrialisering blijft wel een uitdaging voor ons. Een organisatie als Fedecom

kan in mijn ogen perfect faciliteren op dit vlak door te adviseren of zelfs te coachen ten aanzien van opschaling en ook partijen aan elkaar te koppelen. Ook op het gebied van wet- en regelgeving."

Qua wet- en regelgeving merken beide bedrijven dat de jonge robot-industrie snakt naar beschikbare en werkbare veiligheidsrichtlijnen of een 'code of practice' zoals die in Australië en het Verenigd Koninkrijk inmiddels bestaat. Arno van Lankveld: "Momenteel doen we wat we kunnen (en moeten) met betrekking tot de machinerichtlijn. Bovendien werken we met lage snelheden (tot 3,6 km/u) en voldoende veiligheidsvoorzieningen." Martijn Lukaart: "Ook wij verwachten geen problemen vanwege de lage rijsnelheid, de geringe omvang en het geringe gewicht van ons voertuig. Zelfs een operator mag ontbreken, weet ik sinds kort. Zolang je maar een geofence (virtuele perceelsgrens) kunt garanderen en aan kunt tonen dat je obstakels en personen tijdig kunt detecteren."

Ook als startup of scaleup actief met autonome voertuigen, data, ICT, vision en sensortechnologie in agri en food? Dan nodigen we je van harte uit voor de eerste Fedecom netwerkbijeenkomst begin oktober.



Martijn Lukaart:

"Fedecom kan in mijn ogen perfect faciliteren door te adviseren of zelfs te coachen ten aanzien van opschaling en ook partijen aan elkaar te koppelen."



AVL Motion

Vestigingsplaats: Westerbeek (N.-Br.)
Oprichtingsjaar: 2018
Type robot: oogstrobot, witte asperges
Naam en richtprijs: Compact S9000, € 400.000
Aantal medewerkers: 13 - 15 FTE
Website: www.avlmotion.com

Odd.Bot

Vestigingsplaats: Lelystad (Fl.)
Oprichtingsjaar: 2018
Type robot: wiedrobot, peen en later uien
Naam en richtprijs: Weed Whacko, € 85.000
Aantal medewerkers: 8,7 FTE
Website: www.odd.bot



Meer VA-keur keuringen in eerste half jaar

In het eerste half jaar van 2023 zijn circa 5% meer VA-keur keuringen uitgevoerd dan in dezelfde periode van 2022. Deze stijging is bijna over de hele linie van apparatuur en machines te zien.

Werden er in de eerste zes maanden van 2022 nog 105.323 VA-keur keuringen uitgevoerd. Over dezelfde periode in 2023 zijn dit er 110.388, een stijging van een kleine 5%. De stijging is bijna over de gehele linie van gekeurde machines en apparatuur te zien met een paar uitzonderingen daargelaten. Zoals gladheidsbestrijdingsmachines en motorisch aangedreven (hand) gereedschappen en machines. Dit laatste is ook duidelijk een teken van het doorzetten van elektrificatie van apparatuur en machines. Die categorieën (laadapparatuur, elektrisch (hand)gereedschappen) zijn namelijk de grootste stijgers wat aantal keuringen betreft.

Keurmeesters up-to-date met verdiepingstrainingen

In de maand juni heeft VA-keur diverse verdiepingstrainingen georganiseerd voor keurmeesters van erkende VA-keur bedrijven. Deze verdiepingstrainingen waren gericht op verreikers, hoogwerkers en NEN9140. Op 7 juni vond de eerste verdiepingstraining op verreikers plaats bij Almat in Laren. Daar waren diverse verreikers met hulpstukken aanwezig als trainingsmateriaal. Trainer Robert van Wijk van Besd Engineering ging met de enthousiaste



deelnemers aan de slag met onder meer uitleg over roterende en starre verreikers, oud en nieuw materieel en documentencontrole van wat wel en niet mag met een verreiker. Daarnaast was er aandacht voor beveiligingen en de eigen veiligheid en uiteraard het uitvoeren van beproevingen om afwijkingen uit te kunnen rekenen. Op 27 en 28 juni waren Almat en Robert van Wijk eveneens de locatie en trainer voor de verdiepingstrainingen op hoogwerkers.

Daarnaast vond er op 28 juni ook een verdiepingstraining plaats rondom NEN9140 (veilig werken aan e-voertuigen). Deze werd gehouden bij ELM Bouwmachines in Waddinxveen en werd gegeven door Hans Velthuisen van HaVe Trainingen. Hierbij is nadrukkelijk ingezoomd op het veilig werken aan machines met grote (stroom)spanningen. De keurmeesters die deze training hebben gevolgd zijn ook gelijk NEN9140 gecertificeerd!

Het organiseren van verdiepingstrainingen voor keurmeesters is een initiatief van de Technische Commissie van VA-keur die keurmeesters hiermee verder wil ondersteunen in het keuren van relatief complexe machines met een potentieel hoog veiligheidsrisico. De volgende reeks verdiepingstrainingen wordt komend najaar aangeboden.



Werken met veilige machines verdient hoge prioriteit

Al sinds 2018 is Fedecom actief partner van het Veilig op 1 Platform. Een samenwerkingsverband waarin diverse partijen uit de agrarische en groenvoorzieningssector zich inspannen voor veiligheid. Stigas, de arbodienst voor de agrarische en groenvoorzieningssector, coördineert de activiteiten van het platform.



Arbeidsongevallen vinden helaas nog altijd plaats, met over de afgelopen 10 jaar gemiddeld zo'n 11 ongevallen met dodelijke afloop. Daarnaast gebeuren er ook veel ernstige en minder ernstige ongevallen waarbij werkenden gewond raken en tijdelijk of langdurig niet kunnen werken. Het Veilig op 1 Platform legt zich daar niet bij neer. Veiligheid moet top of mind zijn bij iedere ondernemer en werknemer in onze sectoren.

Actief campagne voeren

Via bewustwordingscampagnes probeert het platform een bijdrage te leveren aan het vergroten van de aandacht voor veiligheid. Zo is er momenteel een campagne waarbij de aandacht ligt op het veilig beginnen met een nieuwe machine en het veilig houden van de machine tijdens gebruik. Activiteiten zijn onder meer:

1. Checklists voor bedrijven ontwikkelen:
 - Beoordeling nieuwe machines voor bedrijven (o.a. programma van eisen, controle bij afname, in gebruik name)
 - Veilig werken met de machine

2. Artikelen ter promotie van de checklist(s) en veiligheid
3. Filmpje waarin uitgelegd wordt waaraan een nieuwe machine moet voldoen

4. Beoordeling van machines bij zo'n 20 bedrijven door een veiligheidskundige
5. Organiseren van een workshop 'Veilig beginnen met een nieuwe machine' en compilatie van workshop om lessen breder te delen

De workshop wordt na de zomerperiode gepland bij een Fedecom lidbedrijf. De volgende aspecten komen daarbij nadrukkelijk aan de orde:

- Opstellen van een programma van eisen aan een machine inclusief veiligheidseisen
- De juiste papieren die bij een machine geleverd moeten worden
- Afnamecontrole
- Goede instructie van de mensen die met de machine moeten werken
- Wat kun en moet je doen om te zorgen dat iedereen veilig met de machine kan blijven werken

En als praktisch voorbeeld willen we een machine van enkele jaren oud vergelijken met een nieuwe machine.

Gebruik de checklists

Naast veiligheidsbewustwordingscampagnes worden er ook regelmatig onderzoeken verricht rondom veiligheid en het bewustzijn daarover. Uit het recente onderzoek naar de stand van zelfbouw en nieuwbouw

van machines voor open teelten blijkt dat agrarische bedrijven veelal onbekend zijn met regels rondom zelfbouw en nieuwbouw van machines (zie <https://fedecom.nl/kenniscentrum/wet-en-regelgeving/arbo-veiligheid/machineveiligheid>).

Tot slot worden diverse concrete tools ontwikkeld die ondernemers kunnen helpen bij het vergroten van het veiligheidsbewustzijn. Zoals de checklist machineveiligheid die gebruikt kan worden bij de aankoop en ingebruikname van nieuwe en tweedehands machines. Fedecom heeft in belangrijke mate bijgedragen aan de realisatie van deze checklist.



Scan deze QR-code met uw smartphone voor snelle toegang.

Op www.veiligop1.nl en op www.fedecom.nl vindt u meer informatie en de beschikbare checklists.



WERK VEILIG BIJ 5xJA!



GO!

Voordat je aan
het werk gaat:
check eerst of
het veilig kan.

1. Is de werkomgeving veilig?
2. Is mijn gereedschap goedgekeurd en veilig?
3. Mag ik met deze machine werken?
4. Heb ik de juiste kleding en de juiste persoonlijke beschermingsmiddelen?
5. Kan ik deze werkzaamheden veilig uitvoeren?

Scan en bekijk meer veiligheidstools



Dit project is mede
mogelijk gemaakt
door het Europees
Sociaal Fonds van
de Europese Unie

Duurzaam werken in de
agrarische en groene sector

veiligop1.nl