

Expertisecentrum Mobiele Techniek



POWER⁺

MAGAZINE

februari 2016
Jaargang 5 - Nummer 1



'HET IS NÈT FORMULE 1'

LEARNING BY DOING

In dit nummer o.a.:

*PTC⁺ helpt met bedrijfsontwikkeling
Trekker sleutelevent in Ede
Nieuwbouw zorgt voor dynamiek*

POWER⁺ Magazine

Inhoud

- 3 **PTC⁺ helpt door de spiegel voor te houden**
Programma rond bedrijfsontwikkeling
- 4 **Drukke bij sleutelevent**
PTC⁺ geeft onderdak
- 5 **Compacte dynamiek**
Nieuwbouw PTC⁺
- 6 **'Tractorpulling is net Formule 1'**
Leerlingen BBL-bedrijfsschool in televisieprogramma
- 8 **'Uitdaging om mijn steentje bij te dragen'**
Hans Nieuwenhuis, nieuwe accountmanager

februari 2016
Jaargang 5 - Nummer 1

POWER⁺ is een uitgave van PTC⁺

PTC⁺
Zandlaan 29, 6717 LN Ede
Postbus 32, 6710 BA Ede
Tel: 088 020 6400
Fax: 088 020 6401
E-mail: info@ptcplus.com
Internet: www.ptcplus.com

Colofon

Redactie: Jos Steehouder
Fotografie: Henk Ruitenbeek, Jos Steehouder, Jaap Wouda,
Vormgeving: Tim Aarnink
Druk: Holland Printing Groep, Zwolle
ISSN: 2115-0676



VERANDEREN

Niets blijft hetzelfde, alles verandert. Soms gaat verandering vanzelf; soms moet je als individuele werknemer of als compleet bedrijf alle zeilen bijzetten om de veranderingen bij te houden. Veranderen doet soms pijn en is vaak ongemakkelijk. We zouden het liefst vasthouden aan onze vermeende zekerheden.

Die vlieger gaat niet op. Niet voor mij, als directeur van PTC⁺, niet voor u als medewerker of als eigenaar van een mechanisatiebedrijf. Met de technieken waarmee de grote merken hun modernste materieel uitrusten, zijn dingen mogelijk die we kort geleden nog niet eens durfden te dromen. Als gevolg daarvan gaat de landbouw drastisch veranderen en daarmee ook de sector van de landbouwmechanisatie. Wat wordt de positie van het landbouwmechanisatiebedrijf in de toekomst? Dat is lastig te zeggen: maar veranderen gaat het.

Als PTC⁺ willen we u daarbij helpen. Immers, door onze nauwe banden met de grote merken en de technische knowhow van onze trainers, zijn wij uitstekend geïnformeerd over de ontwikkelingen. Samen met de bedrijven ontwikkelen we technische opleidingstrajecten waarmee u de 'nieuwe tijd' aan kunt. Maar er is meer nodig, vooral op het gebied van bedrijfsstrategie, de omgang met klanten die zich anders gaan gedragen en een economie die lastig te voorspellen is. Kúnnen veranderen is een voorwaarde voor de toekomst. Daarom zijn we begonnen met ons project 'softskills'. Daarover leest u meer in dit blad.

Ik wens u veel leesplezier,

Jenny van den Bovenkamp
Algemeen directeur PTC⁺

Programma rond bedrijfsontwikkeling:

PTC⁺ HELPT DOOR DE SPIEGEL VOOR TE HOUDEN

Technische én economische ontwikkelingen veroorzaken grote veranderingen in de sector van de landbouwmechanisatiebedrijven. Tractoren en machines worden steeds vaker voorzien van moderne technieken die het hele karakter van de agrarische sector verandert. Innovatie en bedrijfsefficiëntie worden ineens in kapitalen geschreven. Klanten worden beweeglijker: minder merkvast. De rol van de dealer en het landbouwmechanisatiebedrijf (lmb) verandert mee.

"Maar dat gaat niet vanzelf", zegt Freddie IJsselstein, projectleider van het programma 'softskills' bij PTC⁺: waarbij bedrijven zich kunnen laten coachen in tijden van verandering. "Veel directies en eigenaren van lmb's hebben het moeilijk om de veranderingen het hoofd te bieden, of zijn zich nog niet bewust van de noodzaak om te veranderen. "Jarenlang verkochten lmb's traditioneel hun landbouwmachines en verleenden ze de bijbehorende service. Merkvastheid werd min of meer van vader op zoon overdragen. Nu zien we snelle veranderingen. Bedrijven vragen zich steeds vaker te laat af waarom hun klanten niet meer zo trouw zijn. Zo ontstaan financiële problemen."

Binnen dit project hebben wij oog voor de razendsnelle ontwikkelingen in de landbouwmechanisatie. Het is voor bedrijven niet alleen lastig om tijdig de juiste technische competenties in huis te halen, zegt IJsselstein "In plaats van het verkopen van machines zien we de opkomst van lease- en service level-overeenkomsten. En wat te denken van transparantie? Hoe gaat de klant met al deze gegevens om? Deze ontwikkelingen leiden allemaal tot de vraag die elke dealer zich zal moeten stellen: In hoeverre ben ik hier klaar voor?"

IJsselstein merkt op dat veel bedrijven zich nauwelijks raad weten met de veranderingen, of erger nog: ze zijn zich hier nog helemaal niet van bewust. De korte termijnperspectieven zijn vaak al niet duidelijk, laat staan hoe je over een jaar of over vijf jaar je bedrijf in de lucht kunt houden. Daarom zijn we bij PTC⁺ het project 'softskills' begonnen. PTC⁺ zit middenin de markt, kent de grote importeurs als geen ander en weet welke veranderingen eraan komen. "We hebben bovendien ervaring met het maken van bedrijfsopleidingsplannen en met coaching. Wij willen voorkomen dat lmb's als spreekwoordelijk verblinde konijnen op de weg blijven zitten om te worden overreden door de nieuwe tijd. Een tijd overigens waarin ook onze rol als opleider meer en meer verandert naar die van een partner in het ontwikkelingstraject."

PTC⁺ zet daarom in op begeleiding op maat, vertelt IJsselstein. "Veel bedrijven hebben hulp nodig om positie te kiezen voor de korte en de middellange termijn. Men voelt wellicht al dat de veranderingen onontkoombaar zijn, maar weet niet hoe daarop te anticiperen". Nee, een 'bedrijvendokter' zijn wij niet: "Wij komen niet met een panklare



Freddie IJsselstein: "Wij hebben aandacht voor de razendsnelle ontwikkelingen in de landbouwmechanisatie"

oplossing maar wij houden wel een spiegel voor: samen komen we tot een gedegen analyse, waarna wij samen bouwen aan een concept voor de toekomst. Hierbij bekijken we de acties en stappen die nodig zijn om het bedrijf te brengen waar het heen wil. Onze taak is dan iedereen bij de les te houden, het veranderingsproces te bewaken en eventueel te helpen bijsturen als dat nodig is."

Wat levert het op? IJsselstein: "De positie van het bedrijf over vijf jaar wordt duidelijk en dat geeft op alle fronten rust. We ontwikkelen samen een op de veranderingen ingericht beleid. Natuurlijk kijken we daarbij ook naar de manier waarop medewerkers zich kunnen meewontwikkelen. Het traject geeft bovendien inzicht in het gedrag en de trouw van bestaande klanten en wat nodig is om nieuwe klanten te werven."

Meer weten over bedrijfsontwikkeling?
Mail naar softskills@ptcplus.com

PTC⁺ geeft onderdak

DRUKTE BIJ SLEUTELEVENT

Het waren nog nèt geen honderd deelnemers, die op vrijdag 15 januari voor een flinke drukte zorgden in het Expertisecentrum Mobiele Techniek van PTC⁺ in Ede. PTC⁺ stelde het techniekgebouw met bijbehorende faciliteiten beschikbaar voor het Trekker Sleutelevent, een initiatief van het magazine Trekker in samenwerking met de brancheorganisatie Fedecom.

“Technische ontwikkelingen gaan razendsnel. Het Trekker Sleutelevent is bedoeld voor mensen in de beroepspraktijk die snel en doelgericht hun kennis op bepaalde onderdelen van het vakgebied willen bijspijkeren of testen”, zegt Gosse Koerts, trainer van PTC⁺ en samensteller van de workshop GPS tijdens het evenement.

Gedurende de dag waren er in totaal 6 workshops: GPS, Canbus/Iso-bus, uitlijnen, trekkerkeuringen, AdBlue en elektronica. Koerts: “De workshops bestonden meestal uit een presentatie van een half uur, waarna de deelnemers aan een opdracht konden werken om hun eigen vaardigheden te ontwikkelen en te testen.”

Patrick Schenk is mede-eigenaar van mechanisatiebedrijf ZHE met vestigingen in Maasdam en Heijningen en was een van de deelnemers. “Ik heb vooral meegedaan om te zien of het nuttig is om een aantal van de monteurs in mijn bedrijf aan een van de volgende evenementen te laten meedoen. Zelf ben ik er daardoor min of meer blanco ingestapt. Het was een heel interessante dag, goed georganiseerd. Per deelnemer verschilde het of de aangeboden stof en opdracht aansloot bij het niveau van de deelnemer. Voor mij persoonlijk had ik misschien iets meer diepgang gewild bij GPS, omdat ik daar al goed mee op de hoogte ben. De workshop over trekkerkeuringen gaf nog niet direct duidelijkheid over de APK voor trekkers waar over gesproken wordt. Daar staat tegenover dat de Canbus-workshop wel weer op een heel hoog niveau was. Al met al vond ik het een heel geslaagd evenement”, zegt Patrick. Het mechanisatiebedrijf van Patrick legt zich met name toe op machines voor akkerbouwers, grondverzet, hoveniers en de groenvoorziening, zoals bijvoorbeeld gemeenten en waterschappen. Ook in het grondverzet in de regio Rotterdam is veel te doen: denk alleen al aan de aanleg van de tweede Maasvlakte en de wegen die daarop moeten worden aangelegd, waarbij overigens ook op grote schaal gebruik wordt gemaakt van GPS-technieken.

Patrick: “Ik denk dat ik volgend jaar wel wat mensen van mijn bedrijf naar het sleutelevent stuur, afhankelijk natuurlijk van de individuele scholingstrajecten.”



Gosse Koerts (rechts) geeft uitleg over de workshop GPS tijdens het sleutelevent.

Nieuwbouw PTC⁺:

COMPACTE DYNAMIEK



De nieuwbouw voor directie en ondersteunende diensten van PTC⁺, die op maandag 25 januari in gebruik is genomen, luidt voor PTC⁺ een nieuw tijdperk in. Directie, accountmanagers, customer support en financiële afdelingen zitten nu allemaal onder hetzelfde dak als de trainers. Alle bezoekers, ook de deelnemers aan trainingen, komen voortaan langs dezelfde receptionisten. “We verwachten dat er door deze veranderingen een heel nieuwe dynamiek gaat ontstaan in onze Expertisecentra”, zegt algemeen directeur Jenny van den Bovenkamp.

De oude gebouwen hebben definitief afgedaan. En dat werd tijd ook. PTC⁺ heeft geen tijd voor de nostalgie die de oude stalen kozijnen en de tegelvloeren uitstraalden. “Onze energierekening gaat nu met sprongen omlaag”, zegt Jenny van den Bovenkamp. “In die oude gebouwen was door de slechte isolatie eigenlijk geen goede bedrijfsvoering meer mogelijk. Bovendien dichten we onszelf als Expertisecentra een rol toe op het gebied van duurzaamheid en energiebesparing. Dan kun je met zulke gebouwen niet meer aankomen.”

Als gevolg van het nieuwbouwproject heeft PTC⁺ nu twee naast elkaar liggende locaties: ten eerste het bestaande techniekgebouw met aan de voorzijde de gloednieuwe kantoorunits en ten tweede het oude gebouw van procestechniek langs de Zandlaan, dat geheel gerenoveerd is en waarin nieuwe trainingsruimten zijn ingericht. De grote verbouwing laat PTC⁺ zowel uiterlijk als inhoudelijk aansluiten bij de moderne kenniscampus van Ede. Op de plaats van het te slopen pand komt een parkeerterrein. Aan de zuidkant van het parkeerterrein komt een (top) sporthal.

Het nieuwe kantoorgebouw voor directie en ondersteunende diensten is tegen de bestaande trainingshal aan gebouwd en deels opgetrokken uit recyclebaar piepschuim, milieuvriendelijk en zeer isolerend. Het nieuwe gebouw is ook voorzien van de modernste klimaattechnologie,

die op termijn ook kan worden gebruikt voor trainingsdoeleinden. PTC⁺ is gevestigd op de bovenste etage, die rechtstreeks toegang geeft tot de trainingsruimten. Eén van de trainingshallen heeft een entresol gekregen voor een meetingroom/coffeecorner voor deelnemers aan trainingen. Daar kunnen ook presentaties en seminars worden gehouden. In het gerenoveerde gebouw van procestechniek zijn er behalve enkele theorielokalen ook een paar grote ruimten voor praktijktrainingen rond laadkleppen en zaai- en pootmachines. Bovendien zijn hier de trainingsruimten gesitueerd voor grootkeukentechniek, de nieuwste loot aan de stam van PTC⁺.

Samenhang

“Het allerbelangrijkste is misschien toch wel dat we nu compact zijn gehuisvest. Dat is heel belangrijk, omdat we daarmee de samenhang van onze organisatie kunnen vergroten. Tot voor kort zaten we verdeeld over verscheidene gebouwen, waardoor onderling effectief communiceren soms lastig was. Juist op het aspect van samenwerking en communicatie - softskills dus - denken we grote vooruitgang te kunnen gaan boeken”, zegt Jenny van den Bovenkamp. “En dat mogen onze klanten ook van ons verwachten. Immers: in onze expertisecentra staat het uitwisselen van kennis en competenties voorop. Nu we de afstand tot elkaar letterlijk hebben verkleind, reken ik erop dat dat ook figuurlijk gaat lukken.”

TRACTORPULLING IS NET FORMULE 1



De opnamen voor het programma Tractorpulling TV in Ede.

Een groot deel van de zomer en het najaar liepen Barry Smal (22) en Gerrit Lankman (21) mee met het Nederlandse Tractorpulling. En passant waren ze daarmee prominent in beeld van het RTL7-televisieprogramma Tractorpulling TV. “Misschien is Tractorpulling wel een beetje te vergelijken met de Formule 1 in de autosport. De deelnemers gaan tot het uiterste om meer vermogen uit de motor te halen. Ik vond het heel leerzaam”, zegt Gerrit Lankman.

Barry en Gerrit zijn beide leerlingen (Niveau 4, tweede leerjaar) van de John Deere Dealer Bedrijfsschool bij PTC* in Ede. Barry maakt een bliksemcarrière bij Kraakman Perfors in Beemster: hij is daar al werkplaatschef. Gerrit is monteur bij Greve in Dronten. Samen met hun trainer Johan Brinks van PTC* werden ze in de afgelopen zomer en het najaar gevolgd door de televisiecamera's tijdens de tractorpullingwedstrijden en werkbezoeken die ze brachten aan enkele van de deelnemende teams.

Doeltreffend

PTC* is al enkele jaren nauw betrokken bij de productie van Tractorpulling TV en is bovendien sponsor van het programma. “Het is voor PTC* een heel doeltreffende manier om onze technische opleidingen in de mobiele techniek onder de aandacht te brengen”, zegt Johan Brinks. “Dit keer hebben we dat gedaan door twee van onze leerlingen te volgen tijdens de wedstrijden en hun technische werkbezoeken aan drie van de teams”.

Johan Brinks was het al langer gewend, omdat hij ook in de afgelopen jaren veelvuldig in het programma te zien was. Barry en Gerrit moesten er nu ook aan geloven dat ze een beetje beroemd zijn geworden. “Tijdens de nieuwjaarsborrel zag ik dat mensen naar me wezen: ze herkennen me van de televisie. Dat is wel een vreemde gewaarwording”, zegt Gerrit. Ook Barry krijgt veel positieve reacties: “het blijkt dat veel klanten en collega's naar het programma kijken. Erg leuk.”

VIP-gasten

Johan Brinks kijkt met veel plezier terug op het tractorpullingseizoen en de filmopnamen: “In de zomer en in het najaar zijn we bij vrijwel alle wedstrijden aanwezig geweest. Vaak werden we zelfs als VIP-gasten behandeld. Na het wedstrijdseizoen zijn we op bezoek geweest bij

drie van de deelnemende teams, die tijdens het seizoen te maken hadden met technische problemen. Onze bezoeken stonden in het teken van de diagnose van die problemen. We wilden voor de camera de koppeling leggen tussen de technische problemen van de teams en onze BBL-opleiding en het dagelijks werk van onze monteurs.”

Barry was tot afgelopen zomer nauwelijks bekend met het fenomeen tractorpulling. “Ik ben toch wel onder de indruk van hoe ver ze gaan om het maximale vermogen uit die motoren te persen. Technisch gaan ze tot het randje van de mogelijkheden. Het was niet alleen vakinhoudelijk interessant, maar ik vond het ook leuk om met die mensen kennis te maken en een biertje te drinken. Het zijn mensen die helemaal gek zijn van die trekker en de techniek. Ze zijn gepassioneerd en weten er heel veel van. Opvallend vond ik dat ze lang niet allemaal in technische beroepen werken; er zat bijvoorbeeld ook een buschauffeur tussen.”

Professioneel

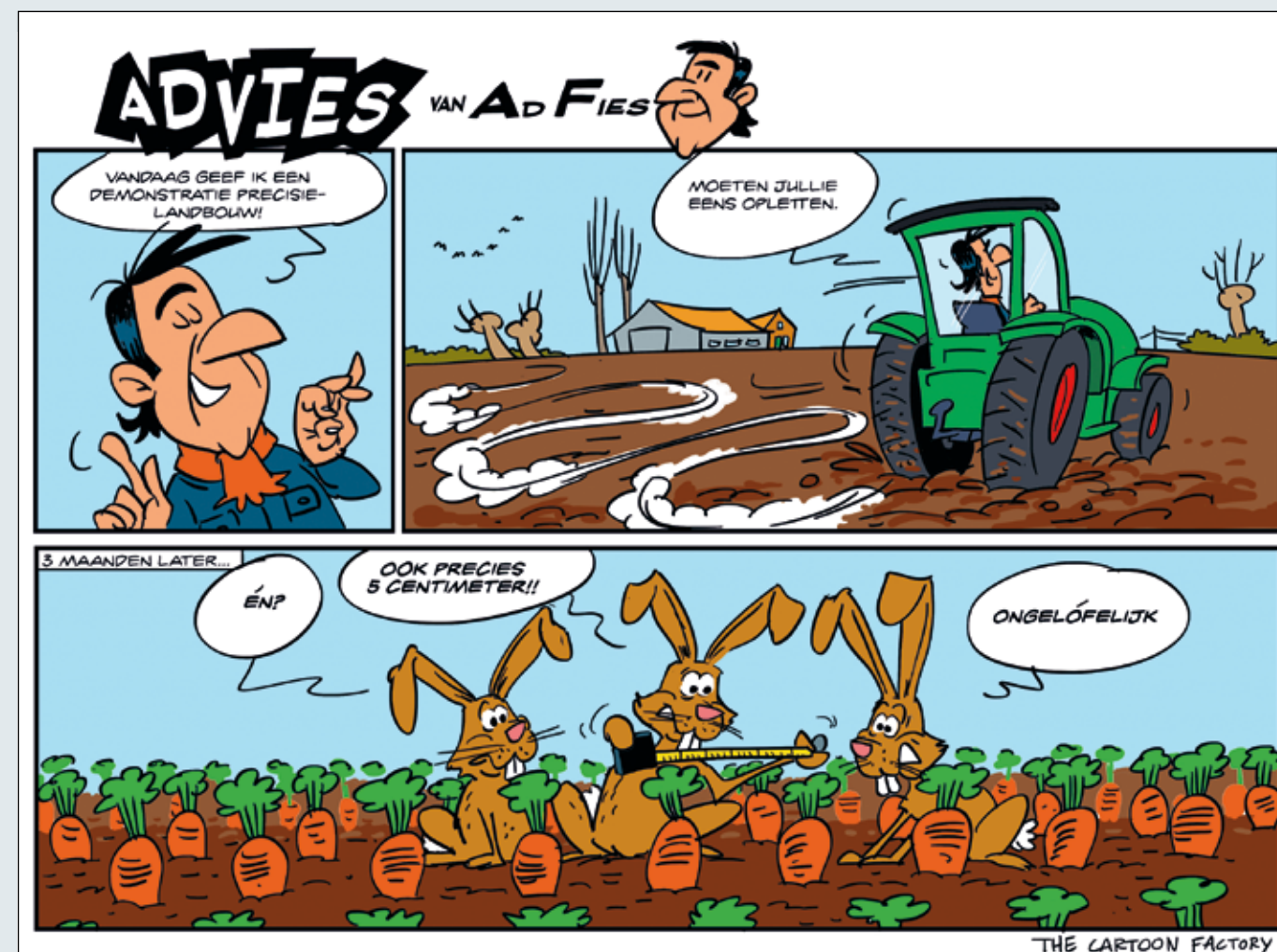
Gerrit is afkomstig van het platteland en daardoor naar eigen zeggen we bekend met ‘trekkertrek’. “Maar dit tractorpulling was wel heel erg professioneel. Tijdens het kijken naar de races en onze bezoeken vond ik het mooi om te zien hoe de teams technieken, die wij in de garage gebruiken om machines efficiënt en betrouwbaar te maken en te houden, aanwenden om het maximale vermogen te leveren. Het eerste

wat ze doen is de laptop aankoppelen. De datalog is het eerste waar je naar grijpt. Ik vond het supermooi om er met mijn neus zo dicht op te zitten.”

Barry: “Tijdens mijn bezoeken aan de wedstrijden en de teams heb ik vooral geleerd dat ik nog véél meer kan leren. Die teams kijken anders naar techniek, lezen de diagnoses met een andere blik. In de dagelijkse beroepspraktijk kan het ook heel goed zijn om even ‘out of the box’ te denken. Dat vergroot je inzicht.”

Barry en Gerrit hebben hun opleiding bijna afgerond. In de zomer behalen ze naar verwachting hun niveau 4 diploma. Maar denk niet dat ze zich dan uitgeleerd voelen. Barry: Ik denk aan een vervolgopleiding op niveau 5, de tussenlaag richting het hbo. Gerrit: “Ik heb nog geen concrete vervolgopleiding op het oog. Maar ik wil me wel snel kunnen doorontwikkelen tot hoofdmonteur.”

De afleveringen van het RTL7-programma
Tractorpulling TV zijn terug te zien op
www.rtlxl.nl



Hans Nieuwenhuis, nieuwe accountmanager:

‘UITDAGING OM MIJN STEENTJE BIJ TE DRAGEN’

Hij werd geboren in de Achterhoek en groeide op in Boskoop. En hoewel hij niet eens op een boerderij opgroeide, was hij als jochie van zestien niet bij de machines en de trekkers weg te slaan, vertelt Hans Nieuwenhuis (51), de nieuwe accountmanager Mobiele Techniek van PTC+.

Sindsdien heeft Hans zijn passie voor de techniek aangevuld met een schat aan kennis en ervaring, niet alleen technisch, maar ook op het gebied van organisatie, bedrijfsvoering en management in mechanisatiebedrijven. “Het is mooi dat ik nu in de gelegenheid ben om bij PTC+ die kennis en ervaring breed in te zetten”, vindt hij.

Nieuwenhuis maakte in zijn carrière omzwervingen in de landbouwmechanisatie, maar ook daarbuiten, in de automotive. “Eerst werkte ik meer dan twintig jaar als (service)monteur en werkplaatschef in de landbouwmechanisatiebranche. Vervolgens maakte ik een uitstapje naar een Mercedes-Benz dealer. Daar heb ik onder meer aftersales management en adviesvaardigheden ontwikkeld voor de professionele klant: in samenspraak met de klant werden trucks en bestelbussen helemaal naar de wens van de klant aangepast. Maar ja, het bloed kruipt waar het niet gaan kan. Na enkele jaren trad ik in dienst als aftersales-manager bij een John Deere-dealer met meerdere vestigingen.

Bedrijfsschool

Bij John Deere verdiepte Hans zich in het werkplaatsmanagement en raakte hij betrokken bij de opzet van de John Deere Bedrijfsschool, die bij PTC+ in Ede is gevestigd. Uiteindelijk werd hij benaderd door PTC+. “Nu ga ik mijn ervaring samen met mijn collega’s inzetten om de ‘fit-



Hans Nieuwenhuis: “Veel bedrijven hebben moeite met het veranderende gedrag van hun klanten.”

heid’ van bedrijven in de landbouwmechanisatie te helpen vergroten.” Hans licht toe: “Veel dealers en LMB-bedrijven vinden het lastig dat het gedrag van hun klanten in snel tempo verandert. De moderne ‘precisielandbouwer’ wenst een professionele benadering van zijn dealer en heeft meer support nodig bij bediening van complexe werktuigen. Terwijl de nieuwe technieken snel oprukken, vinden veel mechanisatiebedrijven het moeilijk om die ontwikkelingen bij te houden. Daar ligt voor PTC+ een taak, die verder gaat dan het trainen van technische vaardigheden. We willen bedrijven helpen om zich aan te passen aan de ontwikkelingen. Het gaat om andere klantbenaderingen en een aangepaste aftersales organisatie. Deze veranderingen vragen om organisatorische wijzigingen, waar de hele sector mee te maken krijgt. Ik vind het een uitdaging om mijn steentje bij te dragen.”

Hans is getrouwd en heeft drie kinderen, waarvan één ook in het technische vak is terechtgekomen: hij is automonteur. In zijn vrije tijd kun je Hans tegen komen op stille weggetjes in het hele land, maar ook in de Eifel of in de Alpenlanden. De kans dat je hem herkent is dan echter niet zo groot: op zijn grote Moto Guzzi is hij ingepakt in zwart motorpak en dito helm. “De Italiaanse Harley Davidson noem ik het maar”, zegt hij. “Wat dat betreft kan ik niet wachten tot het voorjaar weer aanbreekt.”