AERES TECH

POWER+ magazine

Oldtimers vertellen hun verhaal

In dit nummer o.a.:

Doortastende ondernemer
Opleidingen op hbo-niveau
Aeres Tech als verlengstuk

mei 2017
Jaargang 6 - Nummer 2

POWER+ Magazine

Inhoud

3 **Net afgestudeerd, nu al ondernemer**
Jacob Boeder 'uithangbord' voor bedrijfsscholen

4 **Landbouwnostalgie samengebald in oude techniek**
Aeres Tech helpt oldtimerliefhebbers met trainingen

7 **Nieuwe bedrijfsopleiding intern transport**
Samenwerking Aeres Tech en Fedecom

8 **Aeres Tech start aanvullende opleidingen op hbo-niveau**
Behoefte aan hoger opgeleiden groeit

8 **'Excursie naar Verenigde Staten begon met een lolletje'**
John Deere-leerlingen op werkbezoek bij John Deere

10 **'Aeres Tech werkt als verlengstuk van ons bedrijf'**
Arco Sterk van CaseIH/Steyr

12 **De bus van ... Paul van Wijk**

mei 2017
Jaargang 6 - Nummer 2

POWER+ is een uitgave van Aeres Tech

Aeres Tech
Zandlaan 29, 6717 LN Ede
Postbus 32, 6710 BA Ede

Tel: 088 020 6400
Fax: 088 020 6401
E-mail: info@aerestech.nl
Internet: www.aerestech.nl

Colofon

Redactie: Jos Steehouder
Fotografie: Jos Steehouder, Sander Lowie
Vormgeving: Tim Aarnink
Druk: De Bondt grafimedia, Barendrecht
ISSN: 2115-0676

Groei

In de agrarische sector is het groeiseizoen in volle gang. Groei is waar alles uiteindelijk om draait; gewassen groeien immers om rijkelijk geoogst te worden. Dat lukt alleen als je daar op het goede moment de beste zorg aan besteedt. De beste manier om dat te doen, wordt steeds vaker bepaald met behulp van de modernste informatietechnologie. Wanneer bemesten en hoeveel dan wel? Niets teveel, niets te weinig. Satellieten, drones en geavanceerde meetapparatuur brengen elk hoekje van een perceel in kaart. We noemen dat precisielandbouw.

De toepassing van al die nieuwe systemen vraagt om steeds meer nieuwe kennis en vaardigheden. Bij Aeres Tech weten we dat natuurlijk als geen ander. Samen met het bedrijfsleven zorgen we ervoor dat onze klanten zich kunnen blijven ontwikkelen en dus blijven groeien in hun vak en precies op de goede manier worden voorbereid op hun taak nu en in de toekomst. Dat is waar wij het allemaal voor doen. Wij van Aeres Tech lopen ons alweer warm voor nieuwe trainingen en nieuwe ontwikkeltrajecten in het komende studiejaar.

In dit nummer van POWER+ kunt u weer lezen over de veelzijdigheid van ons vakgebied. Bijvoorbeeld dat oldtimer-trekkers ook voor mensen uit de stad interessant kunnen zijn. U kunt lezen dat leerlingen van één van onze dealerbedrijfsscholen het afgelopen voorjaar naar Amerika reisden en daar werkbezoeken brachten aan de fabrieken van John Deere en diverse dealerbedrijven. En we berichten over opleidingen op hbo-niveau, omdat de wereld van de mobiele techniek steeds gecompliceerder wordt. De nauwe samenwerking tussen Aeres Tech en de Aeres Hogeschool werpt al vruchten af!

Ik wens u veel leesplezier en een mooie zomer,

Jenny van den Bovenkamp
Algemeen directeur Aeres Tech

Jacob Boeder 'uithangbord' voor bedrijfsscholen

Net afgestudeerd, nu al ondernemer

Het is nog maar een paar jaar geleden dat hij trots met zijn diploma in de hand stond, zojuist afgestudeerd van de John Deere dealerbedrijfsschool in Ede. Nu is algemeen bekend dat de dealerbedrijfsschool een prima start is voor een professionele carrière in de mobiele techniek, maar Jacob Boeder springt er wel een beetje uit. Want drie jaar na zijn diploma-uitreiking runt Jacob zijn eigen landbouwmechanisatiebedrijf in het Gelderse Nijbroek. Daar heeft hij inmiddels drie medewerkers in dienst. "Het gaat goed, mijn klanten zijn tevreden, dan ben ik ook tevreden!'

Jawel, hij is best trots op wat hij al heeft bereikt, al loopt hij daarmee niet te koop. Doortastend ondernemerschap valt hem niet te ontzeggen. De in Elst (Utrecht) geboren en getogen Jacob werkte eerst bij bedrijven in zijn eigen regio en in de Betuwe, waarmee hij leer-werkovereenkomsten had. Zo haalde hij eerst zijn niveau 3. Uiteindelijk kwam hij terecht bij John Deere-dealer Westrenen in Kesteren. Jacob behoorde tot de eerste lichting leerlingen van de John Deere dealerbedrijfsschool. In 2015 ging echter zijn werkgever failliet.

Van pech naar kans

Wat zich aanvankelijk voordeed als grote pech, veranderde voor Jacob uiteindelijk in de kans van zijn leven. "In die periode na het faillissement heb ik zelf ontslag genomen; weliswaar werden er met medewerkers gesprekken gevoerd over de toekomst, maar als je ergens aan de slag kunt, ga je niet zitten wachten tot een ander iets voor je doet, vind ik. Ik heb me ingeschreven bij de Kamer van Koophandel en heb daarna voor diverse bedrijven gewerkt."

Terwijl hij voor diverse bedrijven werkte, werd Jacob geattendeerd op een leegstaand bedrijfspand in Nijbroek, het dorp waar zijn vrouw Annemarie geboren en getogen is. In dat pand was al eerder een landbouwmechanisatiebedrijf gevestigd. "Ik heb dat pand kunnen kopen en ben daar natuurlijk zo snel mogelijk heen verhuisd." Inmiddels had Jacob ook zijn hbo-opleiding mechatronica volbracht. Zijn belangstelling gaat sterk uit naar precisielandbouw en alles wat daarmee samenhangt.

Logo

Het dorp Nijbroek ligt even ten noorden van Twello in een agrarische omgeving die wordt gedomineerd door melkveehouderijen en een beetje akkerbouw, vertelt Jacob. "Het leegstaande gebouw heb ik bedrijfsklaar gemaakt, het logo aan de kant van de weg gehangen en de deuren geopend. Ja, wat was het eigenlijk. Een deel van de machines van het vorige bedrijf heb ik overgenomen. De rest van de inventaris heb ik zo snel mogelijk aangeschaft. Zo ben ik in september 2015 gestart. Vanaf januari 2016 met het merk Claas. Gelukkig heeft dat goed uitgepakt; we hebben voldoende werk. Bijzonder was dat een paar maanden later een mechanisatiebedrijf in een dorp verderop failliet ging. Ik zag kans om drie van de medewerkers van dat failliete bedrijf over te nemen, met een proefperiode van een half jaar. En ik kreeg bovendien een deel van het klantenbestand."

Precisielandbouw

Jacob helpt even een klant tussendoor. In de trekker bouwt hij een eenvoudige GPS in, voor deze klant een volstrekt nieuwe ervaring. "Ga er maar meer oefenen, ik kom vanmiddag wel even langs dan nemen we alles even door", zegt Jacob. De slogan voor Jabotech is: 'precies vakmanschap', een knipoog naar de zich snel ontwikkelende precisielandbouw. "Het is onvoorstelbaar. Met GPS kun je zaaien en spuiten met een nauwkeurigheid van twee centimeter. Steeds meer klanten ontdekken de voordelen, het is heus niet zo heel ingewikkeld. Door eenvoudig te beginnen met een basis-GPS groei je er langzaam in. Beetje bij beetje ontdek je steeds meer toepassingsmogelijkheden. Ik begeleid mijn klanten daarmee in de praktijk." Over praktijkopleidingen gesproken: Jacob prijst zich gelukkig met zijn opleiding in de John Deere dealerbedrijfsschool. Hij kijkt er met plezier op terug. "Ik zou mijn eigen leerling-medewerkers er zó naar toe sturen."

Aeres Tech helpt oldtimerliefhebbers met trainingen

Landbouwnostalgie samengebald in oude techniek

Gerard Kooy tijdens de AgriClassic in de TT-hal in Assen. "De natuurlijke aanwas van oldtimers stokt, omdat de huidige en toekomstige machines te geavanceerd zijn voor hobbyisten."

Oude trekkers staan tijdens het Paasweekeinde te glimmen in de TT-hal van Assen. Sommige zijn een eeuw oud, of nóg ouder. Iedere trekker vertelt zijn eigen verhaal. Over de ontwikkelingen van de techniek. Over de steeds verdergaande schaalvergroting, zodat ze zwaarder en sterker werden. Schaalvergroting in de landbouw, die ook aan de trekkermerken niet ongemerkt voorbij ging. De TT-hal biedt deze Pasen 17.000 vierkante meter nostalgie tijdens de 'AgriClassic'.

"Als je met eigenaren van oude trekkers spreekt, gaat het in negen van de tien gevallen over herinneringen. Meestal over herinneringen aan vader of opa", zegt organisator Gerard Kooy van de OTMV, de Oude Trekker en Motoren Vereniging. Voor Kooy zelf geldt dat trouwens ook: Hij heeft een paar oude Fendt-trekkers en werkt aan een historisch archief over Cebeco, vroeger een landelijk opererende coöperatie op het gebied van landbouwmechanisatie. "Mijn vader werkte daar vroeger."

Industriële revolutie

De oudste trekkers stammen uit de periode van eind negentiende eeuw. De industriële revolutie was in volle gang en deed zich ook in de landbouw gelden. De paarden en de ossen die tot dan werden gebruikt om het land te bewerken en producten aan- en af te voeren, werden vervangen door de eerste machines. De gevolgen voor de landbouw waren vérstrekkend: één trekker haalde dezelfde productiviteit als vijf paarden en vijf boerenknechten. Zaaien, maaien, ploegen, harken, binden en afvoeren: overal werden machines voor ontwikkeld en succesvol ingezet.

Het was het begin van een schaalvergrotingsproces zonder weerga, dat tot op de dag van vandaag doorgaat. Reusachtige machines, reusachtige investeringen en reusachtige productiviteit. En nog altijd zijn we niet aan het eind. Want naast de mechanisatie doet nu ook de informatietechnologie op grote schaal zijn intrede in de moderne landbouw. Het groeiproces van gewassen wordt van dag tot dag, centimeter voor centimeter gevolgd en beïnvloed. Niet alleen groter, maar ook preciezer.

Op eigen kracht

Terug naar de TT-hal. Een kleine 500 exemplaren, stuk voor stuk unieke trekkers en werktuigen, staan in de enorme ruimte opgesteld. De vrijwilligers van de OTMV hebben in de dagen voor de opbouw van de show de hele beursvloer uitgetekend. Als op de dagen voor Pasen de trekkers komen binnen rijden, weten ze precies waar ze heen moeten. Sommigen worden met een vrachtwagen binnengebracht. Anderen komen binnen op eigen kracht, na een dagenlange tocht over B-wegen, zoals uit het Vlaamse Landegem of Noord-Duitsland. Ze worden met applaus binnengeleid.

'Ook Randstedeling kan plezier beleven aan oude trekker'

Oude trekkers zijn populair. De OTMV heeft zo'n 6500 leden, mensen die drukdoende zijn om het agrarisch-cultureel erfgoed - want dáár gaat het om - voor het nageslacht te bewaren. Dat doen ze door trekkers, werktuigen en oude stationaire motoren op te knappen en werkend te houden. En ook met ploeg- en maaiwedstrijden, oogstda- »

gen, toertochten en shows. "Kijk maar op onze website. Van het vroege voorjaar tot de late herfst is er elk weekeinde wel een evenement", zegt Kooy. En het gaat nog verder: leden houden excursies naar Engeland ('The Great Dorset Steam Fair') en naar Leipzig: het oldtimertreffen 'Bulldog, Dampf und Diesel'. De landbouwnostalgie heeft zich wijd vertakt over Europa.

De OTMV is dus een actieve en omvangrijke club. En regeren is vooruitzien. Gerard Kooy kijkt met enige zorg naar de toekomst. Het ledenbestand van de oldtimervereniging vergrijst snel. De nieuwe eigentijdse machines zullen door hun geavanceerde techniek en enorme grootte niet zo snel geschikt zijn voor het hobbywerk. De natuurlijke aanwas van oldtimers en bijbehorende liefhebbers dreigt dus tot stilstand te komen. De OTMV probeert het liefhebbersbestand van de oldtimers daarom te verjongen. "We zullen onze leden in de toekomst niet alleen zoeken in de traditionele agrarische regio's", denkt Gerard Kooy. Er zijn gewoon niet genoeg nieuwe boerenzoons meer. Hij mijmert: "Ook iemand uit de Randstad kan natuurlijk heel veel plezier beleven aan het opknappen en rijdend houden van een oude trekker".

Hobby-economie

Wát een hobby: uitdeuken, schuren en plamuren. Het reviseren van motoren, het draaien van nieuwe krukassen en het speuren naar originele onderdelen op het internet. Het onderhouden, opknappen en exploiteren van een oude trekker is een economie op zichzelf, vertelt Kooy. De leden helpen elkaar, dat is het leuke. Samen uitpluizen: wat is eigenlijk de originele kleur van een oude David Brown, Allis-Chalmers of Nuffield? Gerard Kooy: "Dat laatste is vaak niet eens te zeggen. In die beginjaren hadden de fabrikanten vaak nog wel restjes verf staan, waarmee nieuwe exemplaren werden afgeleverd. Het rood, grijs of geel kon daardoor aardig variëren. Ja, het waren mooie tijden, eigenlijk." We lopen langs de stands van de AgriClassic. Lamborghini en Porsche zijn vertegenwoordigd, net als Ford, Eicher, Röhr, Zetor en het Hollandse Brons. Merken van vroeger en nu. Omdat de landbouw nu eenmaal altijd is blijven bewegen.

Trainingen voor hobbymonteurs

Om het hobbywerk met oude trekkers en landbouwmachines aantrekkelijk te maken en leden te ondersteunen op technisch gebied, werken Aeres Tech en de OTMV samen. OTMV-leden kunnen bij Aeres Tech exclusieve trainingen volgen op het gebied van motortechniek, elektrotechniek en hydrauliek. De trainingen beslaan ieder een hele zaterdag en zijn gericht op beginnende en gevorderde trekker-sleutelaars. Deelnemers maken kennis met basistechniek en krijgen legio 'tips and tricks' als het gaat om afstellen en onderhoud. De trainingen hebben een hoog praktijkgehalte: learning by doing. De trainingen vinden plaats in het Expertisecentrum Mobiele Techniek van Aeres Tech in Ede en worden gehouden in oktober, november en december dit najaar.

Kijk op www.otmv.nl.
Aanmeldingen: secretaris@otmv.nl.

AGENDA

16 juni
Trekker Sleutel Event
7.30 -20.30
www.trekkersleutelevent.nl

6 juli
informatieavond Aeres Tech
18.00 -21.00
www.aerestech.nl/informatieavond

24 augustus
informatieavond Aeres Tech
18.00 -21.00
www.aerestech.nl/informatieavond

23 september
Diploma-uitreiking
dealerbedrijfsscholen
9.00 – 13.00
www.aerestech.nl/diplomauitreiking

Samenwerking Aeres Tech en Fedecom:

Nieuwe bedrijfsopleiding intern transport

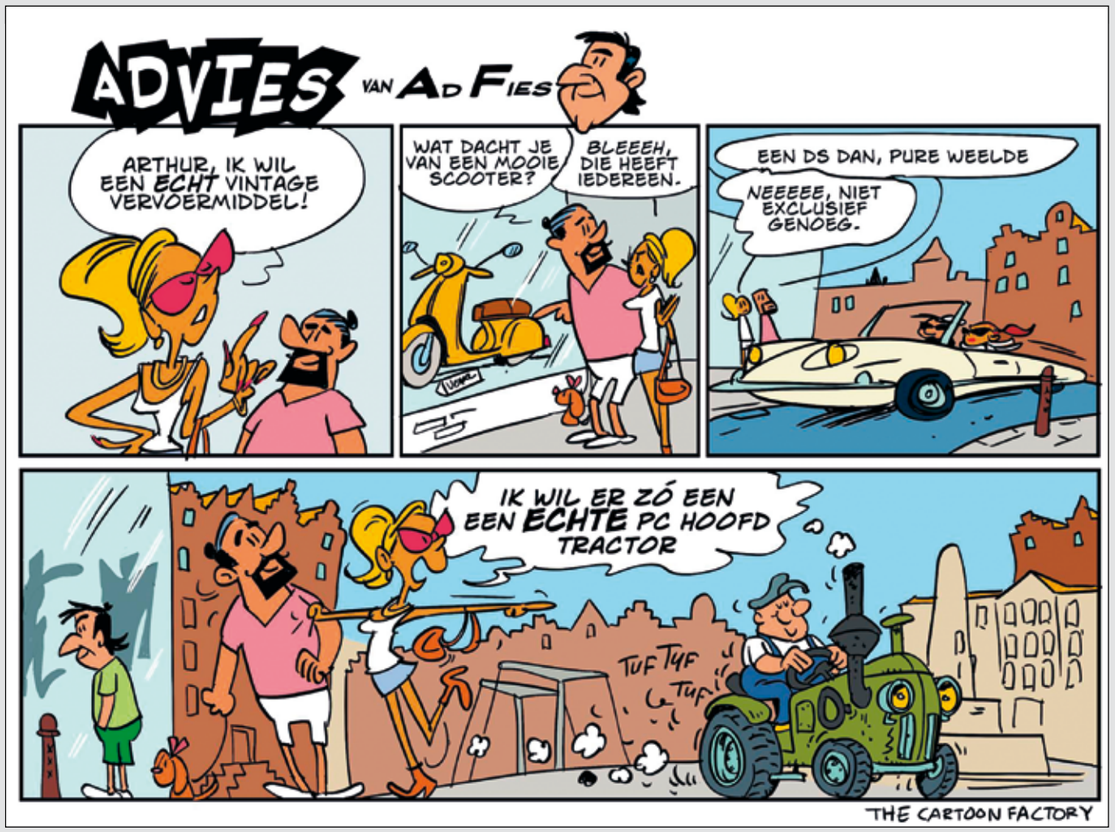
De afgelopen winter aangekondigde intensievere samenwerking tussen Aeres Tech en Fedecom, leidt in de loop van het komende jaar tot de start van nieuwe BBL-bedrijfsopleidingen. In september wil Aeres Tech beginnen met een BBL-opleiding op het gebied van intern transport. Ook kijken beide partijen naar een opleiding op het gebied van melkwinningstechniek.

Aeres Tech kent in Ede al enkele jaren de Fedecom BBL-bedrijfsopleiding voor de landbouwmechanisatie. Volgens datzelfde recept komt er dus vanaf september 2017 ook een opleiding op het gebied van intern transport. Die gaat monteurs opleiden, onder andere voor het onderhoud aan heftrucks, op mbo-niveau 3 en 4. "Intern transport heeft een ander karakter dan landbouwmechanisatie. De techniek en functionaliteit van een heftruck zijn nu eenmaal heel anders, niet in het minst ook door de wat schonere aanblik. Zo'n heftruck zit maar zelden onder de modder, dat is met trekkers en landbouwmachines natuurlijk wel anders", zegt Lieke Lobregt, accountmanager en trainingscoördinator bij Aeres Tech.

Heftrucks in alle soorten en maten vinden hun weg naar distributiecentra, kleine en grote bedrijven en ook naar de agrarische sector. "Daar waar met regelmaat even iets moet worden verplaatst of opgetild, zijn deze dingen in gebruik en ze hebben uiteindelijk allemaal onderhoud nodig. Sommige bedrijven combineren landbouwmechanisatie met verkoop en service aan heftrucks, maar er zijn ook gespecialiseerde bedrijven. In samenspraak met Fedecom benadert Aeres Tech in de komende tijd de bedrijven in de sector en attendeert hen op de mogelijkheden om met jonge mensen leer-werkovereenkomsten af te sluiten, teneinde hen praktijkgericht op te leiden in het intern transport", zegt Lieke Lobregt.

Curriculum

Ondertussen werkt Aeres Tech aan de ontwikkeling van het curriculum van de opleiding. "Dat doen we samen met bij Fedecom aangesloten bedrijven. Daarmee zijn we er zeker van dat de opleiding precies aansluit bij wat de dagelijkse beroepspraktijk van professionals vraagt."



Behoefte aan hoger opgeleiden groeit

Aeres Tech start aanvullende opleidingen op hbo-niveau

In de wereld van de mobiele techniek groeit de behoefte aan hoger opgeleiden. Daarom heeft het Expertisecentrum Mobiele Techniek van Aeres Tech in Ede opleidingen in het programma opgenomen voor monteurs en technici met een afgeronde mbo4-opleiding.

Met de naamsverandering van PTC+ naar Aeres Tech, vorig jaar, werd al duidelijker zichtbaar dat Aeres Tech onderdeel is van de Aeres Groep. Deze kennisinstelling biedt in Nederland onderwijs, praktijkgericht onderzoek en commerciële dienstverlening aan op alle niveaus: van praktijkonderwijs, vmbo, mbo tot hbo.

"Doorstromen naar het hbo kan aantrekkelijk zijn voor leerlingen van onze dealerbedrijfsscholen, als ze hun niveau 4 hebben afgerond", zegt projectleider Leo Voorwinden. Hij is behalve aan Aeres Tech, ook verbonden aan de Aeres Hogeschool in Wageningen. "We beseffen dat voor veel studenten de drempel hoog is om zomaar te beginnen met een voltijds of deeltijds hbo-studie, die nog eens vier jaar duurt. Leerlingen van onze dealerbedrijfsscholen zijn immers al gewend een baan te hebben en daarnaast te studeren. Daarom bieden we de mogelijkheid om een zogeheten 'associate degree' te behalen in deeltijd: een tweejarig studietraject op hbo-niveau dat naast het werk kan worden behaald. En wie daarna nog door wil gaan, kan doorpakken en volledig hbo-gekwalificeerd worden. Zo kun je dus ook stapje voor stapje doorontwikkelen."

Doorstromer

Student Michiel van Buuren (23) is een van de 'doorstromers' van het mbo-techniekonderwijs naar het hbo. "Ik heb bij Aeres Hogeschool in Dronten gekeken, daar ligt de nadruk van de opleiding meer op economie en management. Bij de Aeres Hogeschool in Wageningen word je meer opgeleid voor onderwijs en bedrijfsleven. Daarom heb ik voor Wageningen gekozen." Hij volgt nu een stageperiode bij Aeres Tech in Ede en ontwikkelt lesmethoden voor de BBL-opleiding.

Aeres wil meer aandacht schenken aan de mogelijkheid om door te stromen. Michiel van Buuren: "Met mijn mbo-diploma kan ik bijvoorbeeld monteur of chef werkplaats worden. Maar ik ben het leren nog lang niet zat. Meer opleiding betekent later meer keuzemogelijkheden, denk ik". Leo Voorwinden: "Binnen Aeres delen we meer kennis, wisselen we ervaringen uit en hebben we zowel contacten met het bedrijfsleven als met alle facetten van het onderwijs. Die combinatie geeft veel mogelijkheden", zegt Voorwinden.

De behoefte aan hoger opgeleide mensen in de sector van de Mobiele Techniek neemt snel toe. In een beetje trekker werken tegenwoordig 20 tot 25 computersystemen nauw samen. De mogelijkheden worden steeds verder uitgebreid, onder andere door middel van gps. De informatietechnologie rukt snel op in de landbouwmechanisatie, maar ook in het grondverzet. "Dat betekent dat in de werkplaatsen de vraag toeneemt naar hoger gekwalificeerd personeel, die technische problemen diagnosticeren, analyseren en verhelpen.", legt Voorwinden uit. En daarnaast geeft de hbo-opleiding mogelijkheden om te gaan werken als (vak)docent, productspecialist, in de (after)sales of in de (vak)journalistiek en public relations.

Meer informatie over hbo-techniek bij Aeres Tech?
l.voorwinden@aeres.nl

John Deere-leerlingen op werkbezoek bij John Deere

'Excursie naar Verenigde Staten begon met een lolletje'

De leerlingen van de John Deere dealerbedrijfsschool waren eigenlijk bezig met een lolletje toen ze gekscherend zeiden: 'we gaan op excursie naar de Verenigde Staten'. Toch: alsof ze in een goed jongensboek verzeild waren geraakt, maakten ze hun lolletje tot werkelijkheid. En zo gingen ze een week lang op excursie naar de John Deere-fabrieken en verscheidene dealerbedrijven op de grens tussen Illinois en Iowa, de graanschuur van Amerika.

De excursie in het kader van het 'burgerschapsvorming' is vast onderdeel - en meestal een hoogtepunt - in de opleiding op niveau 3. Niet zelden organiseren groepjes leerlingen reizen naar fabrieken van 'hun' merk in Italië, Oostenrijk of Duitsland. Voor John Deere ligt dat toch iets gecompliceerder: de Amerikaanse staat Illinois is niet naast de deur. Dat de groep tóch ging, hebben ze helemaal aan zichzelf te danken. De excursie moeten ze immers zelf helemaal organiseren, inclusief een steekhoudend werkprogramma. Eind maart waren Piet van der Voort, Thomas Verweij en Hobie Maassen samen met hun trainer Wim Dekkers op bezoek in Moline, in het hoofdkantoor van John Deere. Voor die tijd hadden ze uitgeplozen wat de kosten zouden zijn en ook op welke locaties van John Deere ze ontvangen zouden kunnen worden om rondleidingen te krijgen.

Rondleidingen in en rond fabrieken, in het hoofdkantoor, bij grote dealers: de leerlingen keken hun ogen uit. Thomas Verweij: "Het is een enorm groot opgezet bedrijf. Wat ik me daar plots realiseerde: al die onderdelen die bij ons in het dealerbedrijf zomaar binnenkomen, die moeten daadwerkelijk gemáákt worden. En nog wel met de grootst mogelijke precisie. Het bedrijf heeft alles in eigen hand, zelfs een eigen gieterij. En als je dan ziet dat voor allerlei onderdelen speciale fabrieken zijn en dat al die onderdelen samenkomen in de assemblagefabriek, dan vind ik dat heel indrukwekkend."

Vanuit Moline maakte de groep een rondreis over het Amerikaanse platteland, maakten kennis met de indrukwekkende schaalgrootte van agrarische bedrijven en ook diverse lmb-bedrijven. Wim Dekkers: "Je ziet hoe slim landbouwmechanisatiebedrijven werken. Er was er eentje met een enorme loods, waarin 100 maaidorsers gestald stonden. Zo heb je 12 maanden per jaar werk. Een van die lmb-bedrijven had zich gevestigd naast een cluster van 10 enorme graansilo's waar duizenden vrachtwagenbewegingen per jaar zijn. Zij leggen zich daar toe op APK's van trucks. Klandizie genoeg."

Vet!

Thomas: "We presenteerden ons als leerlingen van de John Deere Business School in Nederland, dat opende vele deuren. Het leuk was dat we ook nog in het internationaal trainingscentrum van John Deere zijn geweest. We werden er ontvangen en rondgeleid en we hebben er gesproken met de mensen die het trainingsmateriaal ontwikkelen, dat wij zelf bij onze opleiding gebruiken. Dat was echt vet!"

Column

Spanningszoeker

Als oudere mensen praten over de 'jeugd van tegenwoordig' is dat vaak niet in de meest positieve zin. Ouderen praten vaak over die jeugd in termen als 'vroeger was alles beter'. Ik heb dat vaak genoeg gehoord. Daar doe ik in deze column niet aan mee. Want op de motivatie van de jongeren die hun opleiding aan onze BBL-dealerbedrijfsscholen volgen, valt maar heel weinig aan te merken.

In de jaren dat ik werkte bij Aeres Tech en haar voorgangers heb ik veel zien veranderen in het agrarische- en techniekonderwijs. Onderwijs, technieken, de examens, de werkopdrachten. Alles wordt voortdurend gemoderniseerd en aangepast aan de veranderende eisen van de dagelijkse beroepspraktijk. Zo moet dat ook, als je jonge mensen de mogelijkheid wil geven om zich professioneel te ontwikkelen. Eén ding is hetzelfde gebleven: leerlingen in het techniekonderwijs zijn bijna allemaal enorm enthousiaste vakidioten.

Dat enthousiasme is aanstekelijk. Na schooltijd gaan ze met hun kennis aan de slag. De één klust bij een boer. Een ander heeft een baantje bij een loonwerkersbedrijf. Weer een ander sleutelt aan een trekker in de schuur of is betrokken bij een team dat meedoet aan tractorpulling. De passie van die jongens is geweldig.

Ik ben zelf generiek opleider bij Aeres Tech. Voor de leerlingen van bedrijfsscholen geef ik algemene vakken als motortechniek, elektrotechniek en hydrauliek. Denk niet dat het specialisme die jongens komt aanwaaien. Wat vroeger in beweging kwam door aan een hendel te trekken, wordt nu met allerlei elektronica in gang gezet, al of niet digitaal aangestuurd door bijvoorbeeld een gps-systeem. De samenwerking tussen elektronica en mechanica is een heel nieuw vakgebied geworden, de mechatronica.

Vroeger was je een slechte monteur als je zonder een boek geen storing kon oplossen. Tegenwoordig is het juist een kenmerk van vakmanschap als je met digitale werkplaatshandboek en laptop de juiste diagnose stelt. Een storing oplossen lukt niet meer met een spanningszoekertje, zeg maar. Daarom hoor je mij niet zeggen dat 'vroeger alles beter' was. Ik ben blij dat ik bij Aeres Tech werk aan het opleiden van de vakspecialisten van nu en de toekomst.

Johan Ederveen
Trainer Aeres Tech

Arco Sterk van CaseIH/Steyr:

‘Aeres Tech werkt als verlengstuk van ons bedrijf’

Merkvastheid bestaat nog. Tradities ook. Toch is het in de moderne landbouw al lang niet meer vanzelfsprekend dat boeren of loonbedrijven automatisch kiezen voor de kleur van ‘hun’ merk, vertelt Arco Sterk, ‘after salesmanager’ van CaseIH in de Benelux. “Van oude tradities kan een merk niet bestaan, uiteindelijk gaat het bij moderne agrarische ondernemers om ‘total cost of ownership’ en professionaliteit”, zegt hij.

CaseIH (dat onder andere voortkomt uit International Harvester) is een van de grote wereldspelers in de landbouwmechanisatie. Tot CNHIndustrial behoort behalve CaseIH zelf, ook het Oostenrijkse merk Steyr. CaseIH/Steyr zijn na New Holland (dat onderdeel uitmaakt van hetzelfde consortium) en John Deere de derde als het gaat om verkochte aantallen landbouwmachines in Nederland, met een stijgend marktaandeel, dat nu ongeveer op 12 tot 13 procent ligt. Arco Sterk: “Terwijl de markt onder andere door schaalvergroting krimpt, neemt ons marktaandeel toe. Dat doen we goed”.

Emotie

Hoewel tradities op zichzelf dus geen brood op de plank brengen, proberen CaseIH en Steyr wel de emotie van het product te onderstrepen. Steyr ontleent de naam aan het gelijknamige stadje in Oostenrijk, vrijwel tegen de Duitse grens, waar in het naburige St Valentin nu de trekkers voor de Europese markt worden gemaakt. Geen wonder dat bij CaseIH/Steyr op beurzen en manifestaties nog wel eens een lederhose en een bierpul wordt opgevoerd.

“Onze groei hebben we, denk ik, deels te danken aan ons aureool van degelijkheid, en deels aan ons professionele en stabiele dealernetwerk. Maar misschien nog wel meer aan de sterke ontwikkeling van onze productlijn. Behalve een aantrekkelijke prijs per uur, bieden we een steeds bredere productlijn, naast trekkers ook op het gebied van gps, combines, persen en verreikers”, zegt Arco Sterk.

Nazorg

En dus schijnt de zon voor CaseIH/Steyr. Sterk is verantwoordelijk voor de aftersales. Dat behelst nazorg voor de geleverde producten en diensten, het begeleiden van dealers en het zogeheten technisch issuemanagement waarbij snel geschakeld moet worden tussen fabriek, dealers en klanten. Ook opleidingen vallen daaronder: monteurs van de dealers moeten continu getraind worden om adequaat te kunnen omgaan met de modernste producten. “En dat niet alleen: monteurs zijn de vooruitgeschoven posten van ons merk. Ze zijn medebepalend voor onze uitstraling.” CaseIH/Steyr heeft fabrieksvestigingen in Swifterbant en het Vlaamse Zedelgem en werkt met zo’n 40 hoofddealers in de gehele Benelux en een ongeveer gelijk aantal lokale dealers.

Arco Sterk: “Vroeger liep een boer als het ware dagelijks binnen bij de dorpssmid. Door de schaalvergroting is dat niet meer. De afstand tussen dealer en gebruiker is vaak aanzienlijk. De monteur heeft daarom ook een belangrijke representatieve taak. Hij komt met het juiste voertuig, met de juiste gereedschap, met de juiste kennis en met de juiste attitude bij onze klanten. Het is voor hem niet meer genoeg om te repareren wat er stuk is. Van een monteur verwachten we dat hij zich verplaatst in de problemen van onze klant. Dat hij begrijpt hoe essentieel het is dat die specifieke trekker of oogstmachine op dat moment weer gaat functioneren en wat dat betekent voor het bedrijfsproces. Voor een goede servicemonteur is het essentieel om dat begrip te koppelen aan juist technisch handelen. Dat noemen we service.”

Juiste attitude

Dat is volgens Sterk ook de reden waarom CaseIH/Steyr een groot deel van de dealertrainingen laat verzorgen door het Expertisecentrum van Aeres Tech. In het trainingsconcept van Aeres Tech (learning by doing) wordt niet alleen sterk gelet op de goede praktische aanpak van technische problemen, maar ook op de juist attitude ten opzichte van de klant.

Arco Sterk laat zijn gezicht met regelmaat zien tijdens trainingen en opleidingsdagen. “Ik vind het belangrijk om betrokkenheid te tonen. Het geeft toch even extra motivatie aan monteurs als je als merk tijdens opleidingsdagen even langs komt. Of soms zelf even meedoet. We hebben elkaar immers hard nodig.”

Arco Sterk: “Ik vind het belangrijk om betrokkenheid te tonen bij de opleidingen.”

Eisen

“Natuurlijk stellen we ook eisen aan het (opleidings)niveau van onze dealers; de lat ligt hoog. Maar we zien ook dat niet alle dealers even snel dat niveau kunnen halen. We helpen hen om op dat niveau te komen.” Sterk is blij met de samenwerking met Aeres Tech. Behalve de dealertrainingen geeft Aeres Tech ook uitvoering aan de CaseIH/Steyr BBL dealerbedrijfsschool. Daar wordt nieuwe aanwas opgeleid tot monteur in de landbouwmechanisatie. “De verstandhouding is zo goed dat we ook kennis kunnen uitwisselen over zaken als wat er nu leeft in het veld: wat zijn de meest voorkomende storingen? Met welke uitdagingen worden onze klanten geconfronteerd? En hoe kunnen we trainingen daarop laten aansluiten? Aeres Tech werkt een beetje als het verlengstuk van ons eigen bedrijf. We begrijpen elkaar, dat is de basis voor onze samenwerking.”

De Bus van ...

Paul van Wijk

Keurig hè? Alles mooi opgeruimd, alles ligt voor het grijpen. Nee, dat heb ik niet alleen voor de foto gedaan, zo doen we dat altijd bij landbouwmechanisatiebedrijf Jan van den Berg. Mijn werk is gevarieerd: soms werk ik de hele dag in de werkplaats in Druten, maar ik kan ook zomaar een hele dag met de bus op pad zijn. Dat hangt onder andere af van de aard van de klus. Het is niet echt mijn eigen bus, want ook collega's nemen hem wel eens mee. Deze bus is vooral ingericht voor service op het gebied van tuin en park, de andere servicebus heeft meer aan boord voor trekkers en grotere landbouwmachines. Voordat je op pad gaat, is het dus belangrijk te weten waar je terecht komt en wat de klus behelst: deze bus heeft geen gas en zuurstof, de andere wel. Het leuke is dat bij ons alles door elkaar heen loopt. Trekkers van Deutz en Landini, werktuigen van Amazone, tuin- en parkmachines van Honda en Stiga. Afwisselend? Zeker! Wij zijn allround, bij ons is het nooit saai.