

Expertisecentrum Mobiele Techniek



POWER⁺

MAGAZINE

oktober 2015
Jaargang 4 - Nummer 3

A large green Fendt tractor with a yellow front loader is harvesting corn in a field. The tractor is moving from left to right, and its front loader is dumping a large pile of harvested corn into a yellow trailer. The background shows a line of trees under a clear sky.

TECHNIEK EN ERVARING

LEARNING BY DOING

In dit nummer o.a.:

Een 'boost' voor het hele bedrijf

Toekomst vraagt om nieuwe monteur

Kom je voor de storing of de klant?

POWER⁺ Magazine

Inhoud

- 3 'Verkiezing geeft 'boost' aan het hele bedrijf'
'Wout Hogervorst' is het 'Beste LMB' van 2015
- 4 Efficiënte maisoogst: gezond verstand en ervaring
Maximaal draaien is niet hetzelfde als optimaal draaien
- 5 Nieuw soort monteur in de toekomst
PTC⁺ ontwikkelt opleiding precisielandbouw
- 7 Kom je voor de storing of voor de klant?
Verbreiding van taakopvatting
- 8 'Ik ben niet zo'n typisch meisje-meisje'
Nieuwe accountmanager Lieke Lobregt (23)

oktober 2015
Jaargang 4 - Nummer 3

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: De Bondt, Barendrecht
ISSN: 2115-0676



MEGAKLUS

In de afgelopen weken is in de landbouwmechanisatie opnieuw een topprestatie geleverd. Buiten deze sector weten maar weinig mensen dat elk najaar een enorme hoeveelheid snijmais wordt geoogst. Tot in de maand oktober neemt de voedingswaarde van de planten nog toe, daarna wordt die minder. Traditiegetrouw geeft dat elk najaar weer een piekbelasting voor mens en materieel.

Ga maar even na: van de twee miljoen hectare Nederlands landbouwgrond wordt ongeveer 750.000 hectare gebruikt als akkerland. Daarvan wordt jaarlijks meer dan 220.000 hectare gebruikt voor het verbouwen van snijmais. Dat is een oppervlakte die te vergelijken is met bijna een half miljoen voetbalvelden. Ik zeg: petje af voor de sector!

Om te werken aan het imago van de sector en de kwaliteit op het hoogste plan te brengen, heeft PTC⁺, samen met brancheorganisatie Fedecom en het blad LandbouwMechanisatie vorig jaar het voortouw genomen voor de Verkiezing van het LMB van het Jaar. In dit nummer van POWER⁺ leest u een interview met de winnaar van 2015. Ik hoop dat collega's zich laten inspireren en volgend jaar ook meedoen aan deze wedstrijd.

Verder in deze POWER⁺ aandacht voor 'social skills' van medewerkers in onze technische sectoren. Wie zich servicemonteur noemt, is méér dan een monteur. In het verhaal over dit onderwerp leest u wat een moderne servicemonteur allemaal in huis moet hebben om zijn werk goed te doen. Natuurlijk helpen wij graag om die social skills te helpen ontwikkelen.

Ik wens u veel leesplezier,

Jenny van den Bovenkamp
Algemeen directeur PTC⁺

'Wout Hogervorst' is het 'Beste LMB' van 2015

'VERKIEZING GEEFT 'BOOST' AAN HET HELE BEDRIJF'

Het Landbouwmechanisatiebedrijf Wout Hogervorst uit Noordwijkerhout mag zich een jaar lang het "Beste LMB van het land" noemen. Wout Hogervorst – het bedrijf heeft nog altijd de naam van de oprichter – werd tijdens de prijsuitreiking op 9 september tijdens de vakbeurs Groen Techniek Holland in Biddinghuizen tot winnaar uitgeroepen. Het bedrijf versloeg in de finale de twee overgebleven collega's A. de Bruin uit Bodegraven en A. Den Dekker & Zn. uit Werkendam.

De verkiezing 'Beste LMB' wordt georganiseerd door de brancheorganisatie Fedecom, PTC⁺ in Ede en het vakblad LandbouwMechanisatie. De verkiezing moet helpen de totale sector naar een hoger plan te brengen en bijdragen aan een beter imago. De bedrijven hebben te maken met zich snel ontwikkelende geavanceerde technieken en schaalvergroting. Klanten worden steeds veeleisender; bedrijven moeten zich meer en meer onderscheiden door middel van hun kwaliteit.

Het winnende bedrijf wordt tegenwoordig geleid door de broers Erik en André Hogervorst. "Alle medewerkers hebben hun beste beentje voorgezeten om te kunnen winnen. We hebben ons briefpapier al aangepast en dat geldt ook voor de handtekeningen onder de e-mails die vanuit ons bedrijf worden verzonden. Klanten lieten bloemstukken bezorgen en er worden mooie verhalen geschreven over ons in diverse bladen. We zijn er heel trots op dat we ons 'de beste van het land' mogen noemen", zegt Erik Hogervorst.

Maar behalve dat geeft de winst 'een boost aan het hele bedrijf', zegt hij. "Natuurlijk waren we altijd al bezig om een zo goed mogelijke kwaliteit te leveren. Maar toen bleek dat we eerst bij de beste tien zaten en later zelfs bij de drie genomineerden voor de winst, zijn we er allemaal voor gegaan, niet alleen de bedrijfsleiding, maar ook de medewerkers. Het geeft een sfeer van eensgezindheid, iedereen wilde erbij horen en zijn aandeel leveren."

Erik Hogervorst: "We hebben gewonnen, omdat de jury vooral onze innovaties bij het ontwikkelen van spuitmachines waardeert en de manier waarop we flexibel inspelen op de veranderende markt om ons heen. In onze regio krimpt de landbouw – ook de bloembollensector. Daar spelen we op in door ons meer te richten op gemeenten, hove-



De medewerkers van LMB Wout Hogervorst juichen na de prijsuitreiking.

niers en recreatiebedrijven zoals campings en maneges. Daarnaast hebben we ons activiteiten uitgebreid met intern transport, zoals heftrucks en het bouwen van spuitmachines op door ons zelfs geïmporteerde zelfrijders. Zo blijven wij door verbreding een springlevend bedrijf." Het juryrapport looft ook de wijze waarop de 23 medewerkers van het bedrijf worden betrokken en gestimuleerd om het bedrijfsbeleid uit te dragen.

Erik Hogervorst: "Ik vond de verkiezing zonder meer al een goed initiatief. Alles wat gebeurt om onze sector te profileren en naar een hoger plan te brengen draagt ik een warm hart toe. Ik was zelf nieuwsgierig en kijk zelf al kritisch naar onszelf. Maar wat zou zo'n jury allemaal willen weten en wat zouden ze ervan vinden? Tot mijn verrassing zaten we meteen bij de beste tien bedrijven die werden uitgenodigd voor een presentatie. Kijk, dan kom je al heel dicht bij je doel en wordt het echt menens. Toen we eenmaal bij de beste drie zaten, hebben we met het hele bedrijf de schouders eronder gezet. Alles netjes, alles spic en span. Dat is hartstikke leuk, want uiteindelijk wilden we de jury tijdens het bedrijfsbezoek allemaal duidelijk maken dat we voor onze klanten de best denkbare keuze zijn."

De prijsuitreiking was uiteraard spannend en leuk. We hebben een bus gehuurd en zijn met z'n allen naar Biddinghuizen gereden. Dat is geweldig voor de sfeer. Het draagt bij aan trots op het bedrijf, meer betrokkenheid en dus uiteindelijk een nog betere dienstverlening. Beter kan het niet aan de vooravond van ons 40-jarig bestaan."

Maximaal draaien is niet hetzelfde als optimaal draaien

EFFICIËNTE MAISOOGST: GEZOND VERSTAND EN ERVARING



Martin Jansen: "Wij houden in ons bedrijf heel erg de voetjes op de grond."

Opnieuw zijn in ons land de afgelopen vier, vijf weken meer dan 220.000 hectare vol met maïs gehakseld en naar de kuil gereden. Dat is een oppervlakte die gelijk staat aan bijna een half miljoen voetbalvelden; een kwart van het totale Nederlandse akkerland. Loonbedrijven zijn er druk mee van 's morgens vroeg tot 's avonds laat. De hakselaars denderen over het land. Maar hoe zit het met de efficiency?

"Maximaal draaien is nog niet hetzelfde als optimaal draaien", zegt Martin Jansen van het gelijknamige loonbedrijf Jansen in het Sallandse Heeten. Samen met zijn neef Niels runt hij het loonbedrijf dat zijn opa Gerrit meer dan tachtig jaar geleden oprichtte. "Wij doen het op onze eigen manier; onze werkwijze is gebaseerd op gezond verstand, 'fingerspitzengefühl' en ervaring. Niet alleen die van onszelf, maar zeker ook van onze 23 medewerkers", zegt hij.

Niet dat Martin Jansen tegenstander is van de modernste navigatie- en internettechnieken. "Die zijn er al en zullen zeker meerwaarde krijgen. Maar wij houden in ons bedrijf heel erg de voetjes op de grond. Het gebruik van digitale middelen is voor ons geen doel op zichzelf. Wij kennen onze klanten en hun percelen. We kennen onze eigen medewerkers. En we hebben allemaal heel veel ervaring. Daar kunnen we beslist op vertrouwen".

Maistrein

Om te komen tot hoge efficiency gebruiken ze bij Jansen Heeten hun boerenverstand: "Vanochtend zijn we met één van onze twee maishakselaars begonnen op een wat groter perceel van acht hectare op zes kilometer afstand van de kuil. Een maistrein bestaat bij ons uit een hakselaar met twee wagens en een aanrijder. Voor een perceel op afstand heb je een paar wagens extra nodig, om de hakselaar draaiend te kunnen houden. Die twee extra wagens rijden een half uur later de poort uit. Dan zijn ze er precies op het moment dat de eerste twee wagens vol zitten. Zo besparen we op wachttijden. Want pas op hê: wachten is niet alleen stationair draaien, maar ook personeelskosten." »

Martin Jansen en zijn neef Niels – de laatste doet meestal de planning – kennen de percelen in de buurt op hun duimpje. Ze kennen de moeilijke stukken, de afstanden en de makkelijke stukken. "En de situatie bij de kuil is ook van grote invloed. Is er een brede toegankelijke kuil waar de aanrijder goed kan manoeuvreren, dan werkt dat veel sneller dan een kuil waar je achterwaarts moet lossen, bijvoorbeeld. Alleen al het op- en afrijden kost dan veel tijd."

Track & Trace

Hij kijkt op zijn smartphone, waar hij precies kan zien waar de twee maishakselaars van zijn bedrijf op dat moment actief zijn. "Niets bijzonders: ik gebruik daarvoor het track & trace-systeem dat ik moest installeren van onze verzekeraar. Ik gebruik het niet om wie of wat dan ook te controleren. Het is wel handig om te zien waar ze zijn, dan kunnen we via whatsapp-berichten met de ploeg communiceren, bijvoorbeeld over het volgende perceel en de locatie daarvan."

De nieuwste hakselaar waarmee Jansen Heeten werkt, is voorzien van de modernste technologie, waarmee op afstand het functioneren van de hakselaar tot in detail is uit te lezen: toerental, verbruik, haksellengte, motormanagement, temperatuur, het aantal minuten dat de machine vol belast dan wel stationair draait. "Maar moet ik mijn mensen vanuit het kantoor op de vingers gaan kijken? En hoeveel tijd kost het me om al die data te analyseren? Wij gaan er van uit dat onze mensen het maximale eruit halen, zelf bewust zijn van de kwaliteit van hun werk. Dat vinden wij een fijne manier om met elkaar te werken."

Uitlezen

"Iedereen weet toch wel dat we het hele motormanagement kunnen uitlezen. Trainer Johan Brinks van PTC⁺ heeft tijdens een training brandstofefficiency een aantal van onze trekkers en hakselaars uitgelezen en stond versteld van het weinige aantal uren dat onze machines stationair draaien. Dat versterkte het vertrouwen dat we toch al hadden."

Hoewel Martin Jansen van de generatie is die met computers opgroei, staart hij zich er dus niet blind op. "Maar ik sluit mijn ogen er ook niet voor. Het is de trend dat hakselaars en andere agrarische machines meer en meer 'online' zijn. Door alle data via het internet inzichtelijk te maken, kun je nog beter sturen op efficiency. Ik geloof zeker dat dergelijke data, zeker als ze meerjarig worden, aanknopingspunten zullen geven voor een betere bedrijfsvoering. Maar vooralsnog meer om er samen met je medewerkers van te leren, dan elkaar te controleren."

Lering trekken

Het kan een uitdaging zijn om zo efficiënt mogelijk te werken. Moderne machines bieden allerlei technische mogelijkheden, óók om achteraf te zien hoe ze hebben gepresteerd. De kunst is dus lering te trekken uit de meetgegevens van de machine en daar de machinisten en andere medewerkers bij te betrekken. Meer weten over trainingen brandstofbesparing en efficiency?

www.ptcplus.com/brandstofbesparing

PTC⁺ ontwikkelt opleiding precisielandbouw

NIEUW SOORT MONTEUR IN DE TOEKOMST

De landbouwmechanisatie heeft in de toekomst monteurs nodig die nog veel meer in hun mars hebben dan de monteurs van tegenwoordig. De monteur van de toekomst weet niet alleen alles van de landbouwtechniek, maar ook van de snel oprukkende internet- en GPS-toepassingen die in de akkerbouw worden gebruikt. Datatechnieken omtrent gewasontwikkeling en gewasbescherming kennen voor hem geen geheimen. Hij functioneert veelal op hbo-niveau en beschikt over de sociale- en communicatievaardigheden om de akkerbouwer te coachen in het gebruik van de nieuwe technieken.

Zulke monteurs gaat PTC⁺ in de nabije toekomst uiteindelijk opleiden, vertellen accountmanagers Lieke Lobregt en Leo Voorwinden van het Expertisecentrum Mobiele Techniek. Bij PTC⁺ wordt hard gewerkt aan de ontwikkeling van lesmateriaal. In het afgelopen voorjaar besteedde dit magazine POWER⁺ in een themaverhaal aandacht aan de ontwikkeling van de precisielandbouw. Als vervolg daarop heeft PTC⁺ enkele workshops gehouden met akkerbouwers en vertegenwoordigers van landbouwmechanisatiebedrijven.

"Met de uitkomsten van die workshops kunnen we deels bepalen welke competenties voor landbouwmechanisatie-monteurs in de toekomst belangrijk zijn", vertelt Leo Voorwinden. "En daarmee kunnen we uiteindelijk komen tot de vorming van een curriculum van een opleiding. Ik verwacht dat we die opleiding in de komende jaren stap voor stap in de vorm van modules gaan aanbieden. We zitten nu nog volop in het denkproces van benoemen en afbakenen van competenties."

In de workshops viel volgens Leo Voorwinden en Lieke Lobregt op dat vooruitstrevende akkerbouwers hun kennis omtrent de nieuwste technieken op eigen houtje moeten vergaren. "Ze geven aan dat ze voorafgaand aan de keuzes die ze maken voor een bepaald systeem, vaak essentiële kennis en begeleiding missen", zegt Leo Voorwinden. »

“Tijdens de workshops kwamen dilemma’s aan de orde als: moet de voorlichting gaan over de pure toepassing van de techniek? In hoeverre heeft de interpretatie van technische gegevens direct invloed op de teelt van het gewas? Is het mogelijk om daarvoor technici op te leiden met voldoende kennis van de gewasteelt? En hoe zit het dan met verantwoordelijkheden? We waren het er in ieder geval over eens dat de akkerbouwer zelf de verantwoordelijkheid moet blijven dragen voor zijn product. Dat betekent dus dat van de akkerbouwer aanzienlijke investeringen in technische kennis mag worden verwacht. En de technicus zal hem de data-analyses, op basis waarvan hij zijn beslissingen neemt, hapklaar moeten kunnen presenteren. Dat vereist voor hem kennis van de teelt, om op gelijk niveau te kunnen communiceren.”

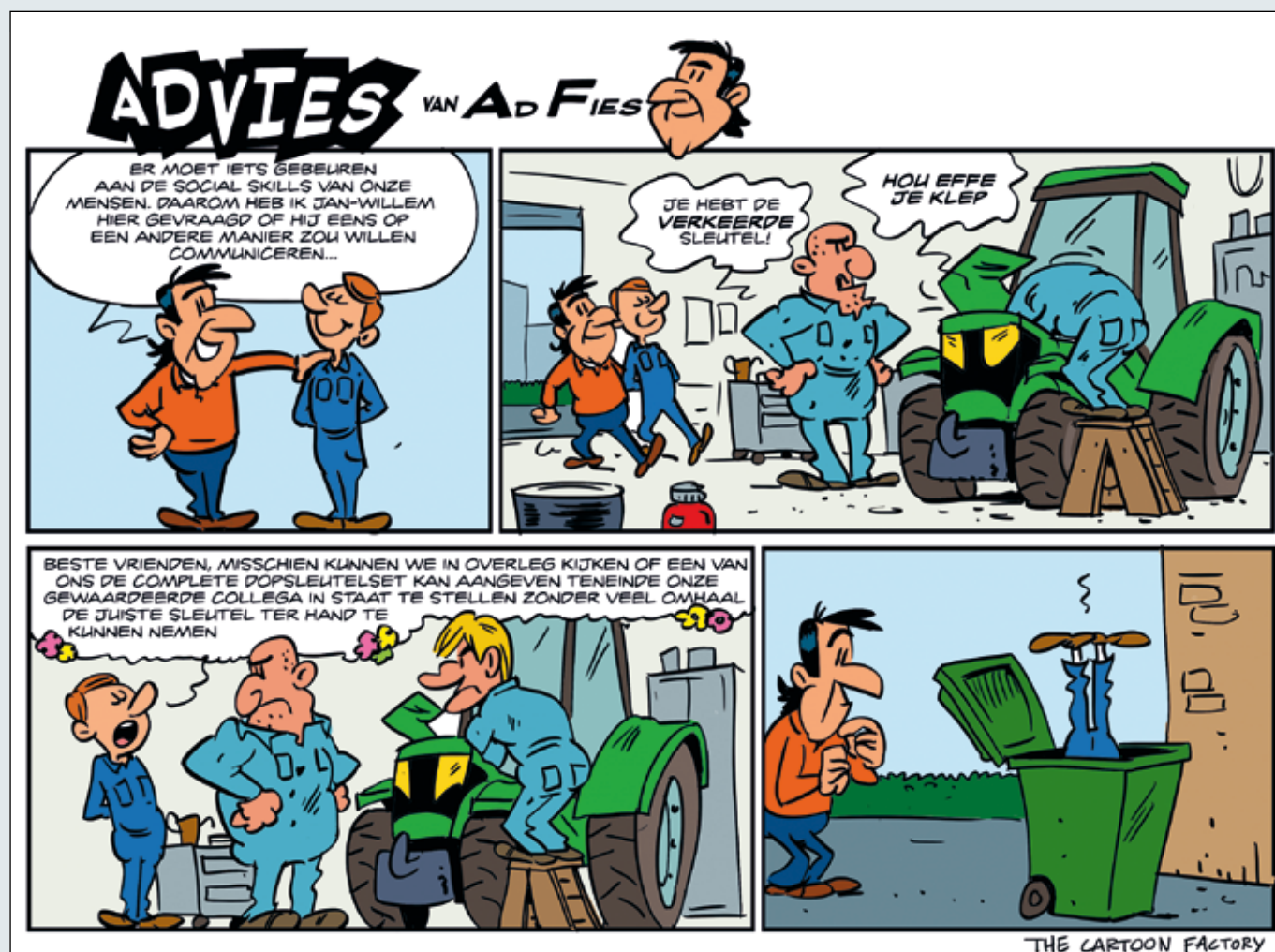
“Als PTC+ leren wij hieruit dat zowel bij LMB-bedrijven als bij akkerbouwers behoefte bestaat aan kennis rondom precisielandbouw. Het is belangrijk dat zij zelf voldoende kennis verwerven en niet alleen afhankelijk zijn van de toeleveranciers van gewassen en van technische middelen. Dat maakt akkerbouwers en de technische sector te afhankelijk.”



Het kenmerkende beeld van de precisielandbouw: nieuwe technieken vragen om nieuwe vaardigheden.

Nu al biedt het Expertisecentrum Mobiele Techniek opleidingen aan op het gebied van GPS-toepassingen. Voor GPS-trainingen in de landbouw, is meer. Wie daarover meer wil weten:

[kijk op www.ptcplus.com/mobieletechniek](http://www.ptcplus.com/mobieletechniek)



Verbreiding van taakopvatting

KOM JE VOOR DE STORING OF VOOR DE KLANT?

Techniek ontwikkelt zich razendsnel en wordt steeds gecompliceerder. Agrariërs en loonbedrijven verwachten dat ze voor een storing een vakbekwame monteur over de vloer krijgen. Meestal worden ze op hun wenken bediend. Maar hoe kan het dan toch gebeuren, dat klanten soms vertwijfeld en ontevreden achterblijven na het bezoek van de monteur?

“Een monteur richt zich logischerwijs op wat hij als zijn belangrijkste taak beschouwt: de machine, de techniek, de storing. Maar niet zelden verliest hij daarbij zijn klant uit het oog”, zegt Ansjeleek Coolbergen, trainer communicatieve vaardigheden bij PTC+. “In de relatie tussen het dealerbedrijf en de klant is in het persoonlijk contact een wereld te winnen”, is haar overtuiging.

En ze is niet de enige. Steeds meer bedrijven in de mobiele techniek krijgen daar oog voor, merkt Ansjeleek Coolbergen. “Bedrijven raken er steeds meer van overtuigd dat een monteur veel meer in zijn mars moet hebben dan alleen uitstekende technische vaardigheden. “Een monteur is vaak het ‘gezicht’ van het dealerbedrijf. Dat biedt kansen voor die paar keer per jaar dat hij op het bedrijf is voor onderhoud of voor reparaties. Dat zijn de momenten dat je als vertegenwoordiger van het bedrijf kunt werken aan het vertrouwen tussen jou en je klant. Een monteur kan voor zijn werkgever uitgroeien tot een ambassadeur. Zo kan een basis ontstaan voor een langdurige samenwerking.”

Iets extra’s

Maar daar is wel iets extra’s voor nodig. De meeste monteurs in de landbouwmechanisatie of het grondverzet zijn niet van die praters, weet Coolbergen uit eigen ervaring maar al te goed. “Natuurlijk gebeurt het wel eens dat een storing niet binnen een paar minuten kan worden verholpen. Of dat het zelfs langer gaat duren. Niet zelden verdwijnt de monteur met zo’n mededeling naar huis. “Kom morgen wel terug”. Of erger nog: dat hij gewoon verdwijnt”, vertelt Ansjeleek Coolbergen.

“Zo’n klant kan ondertussen met de gebakken peren zitten. Voor de monteur is het de kunst om juist als het tegen zit goed in gesprek te zijn met de klant. Hij mag eigenlijk niet in zijn technische taak blijven hangen, maar zijn taakopvatting verbreden. Van het probleem van de trekker moet hij zich kunnen verplaatsen naar het probleem van de klant. Dat kan eigenlijk alleen als hij oog heeft voor de consequenties die de storing heeft voor zijn klant. “En daarvoor is de juiste attitude, de juiste interesse en het juiste inzicht nodig in het bedrijf waar hij te

gast is. Begrip voor de klant gaat over meedenken, over verdieping in een échte oplossing.”

Aanleren

Het goede nieuws is dat het gedrag en de vaardigheden, om in werkelijk contact met de klant te raken, zijn aan te leren, vertelt Ansjeleek Coolbergen. Dagelijks begeleidt ze monteurs in het aangaan van functioneel contact met de klant. “Trainingen op het gebied van ‘social skills’ geven hen veel inzicht in de keuzes die ze hebben in hun gedrag. Want goede communicatie gaat meestal over het aannemen van een attitude waarin de klant zich voelt uitgenodigd. Met voldoende ‘social skills’ geeft het werk veel meer voldoening en zijn monteurs van meer betekenis voor de klant en dus ook voor hun eigen werkgever.”

Ansjeleek Coolbergen: “Het ontwikkelen van ‘social skills’ is overigens niet alleen goed voor de baas, maar ook voor het individu. Het richten van je aandacht, het bewustzijn dat je je gedrag voor een belangrijk deel kunt kiezen, is ook van grote betekenis voor de persoonlijke ontwikkeling van mensen. Daarmee krijgt een bedrijf dus medewerkers met meer zelfvertrouwen en meer zelfbewustzijn. Mensen die ook intern geneigd zullen raken om mee te gaan denken over oplossingen voor problemen.”

PTC+ werkt aan de ontwikkeling van het menselijk kapitaal van bedrijven in de agrarische en mobiele techniek. Behalve talrijke technische trainingen en BBL-bedrijfsscholen adviseert PTC+ bij het in kaart brengen van de ontwikkelingsdoelen en bijbehorende opleidingsbehoefte van bedrijven. Dat leidt tot het in samenspraak met bedrijven opstellen van Bedrijfs Opleidings Plannen (BOP), waarbinnen altijd aandacht is voor training en ontwikkeling. Daarbij is ook veel aandacht voor het trainen van communicatieve vaardigheden en individuele bewustwording.

Meer informatie? Neem contact op met
Ansjeleek Coolbergen - A.Coolbergen@ptcplus.com
of Harrie Woudwijk - h.woudwijk@ptcplus.com

Nieuwe accountmanager Lieke Lobregt (23)

‘IK BEN NIET ZO’N TYPISCH MEISJE-MEISJE’

“Ik durf alle motorkappen open te trekken. Dan doe ik graag mijn best om zo goed mogelijk de onderdelen te benoemen, ik denk dat ik een heel eind kom”, zegt Lieke Lobregt met een glimlach. Geen wonder: een van de grote liefhebberijen van de nieuwe accountmanager Mobiele Techniek van PTC+ is het sleutelen aan haar oude Toyota Landcruiser. “Mijn Landcruiser is van 1992. Ik heb de totale body van de wagen vervangen. Ik word er blij van om in zo’n ding rond te rijden.”

Lieke Lobregt is afgelopen voorjaar in dienst gekomen en is enthousiast over haar nieuwe werk. “Ik kan hier bij PTC+ mijn ei kwijt. Ik ga veel op bezoek bij onze klanten, met name bij bedrijven die belangstelling hebben om jonge medewerkers aan te melden bij een van onze BBL-bedrijfsscholen. Maar ook bezoek ik relaties met het oog op trainingen rond brandstofbesparing. Arbeidsmarkt en milieu zijn nu eenmaal interessante en actuele thema’s. Ik help de klant met het uitleggen van de opleiding, de verschillende vakken, de planning en het uitleggen van de samenhang tussen praktijktrainingen en de theoretische vorming. Soms is de leerling daar zelf ook bij. Dat vind ik des te beter.”

Volstrekt serieus

“Ik ben geen schuchter meisje, ik kom gewoon vertellen waarom PTC+ een goede partner is voor de bedrijven waar ik kom. Ik krijg vaak rondleidingen door de bedrijven en dan voel ik me volstrekt serieus genomen.” Lieke groeide op in Hurwenen, waar ze opgroeide onder aan de Waaldijk. In de directe omgeving reden de boeren af en aan met hun trekkers. En thuis werd ze zonder enige poeha opgevoed. “Ik voel me thuis in de techniek en in de agrarische wereld.”



Lieke Lobregt: “Arbeidsmarkt en milieu zijn actuele thema’s.”

Ze ging in Zaltbommel naar de middelbare school en studeerde bij Avans Hogeschool in Den Bosch International Business and Languages. “Tijdens de middelbare school wilde ik het liefst al een half jaar naar Highschool in Amerika. Hoewel dat er niet van kwam, trok het buitenland enorm”. In haar tweede studiejaar ging ze voor stage een half jaar naar Duitsland, waar ze zich specifiek bezig hield met evenementenplanning. Daarna volgde een half jaar Zuid-Frankrijk, waar ze werkte bij een internationale makelaardij. Aansluitend volgde een half jaar Australië, waar ze haar afstudeeropdracht vorm gaf: een marketingplan voor handgemaakte Provençalse meubelen.

Met name de liefde voor Frankrijk zit diep bij Lieke. Na haar afstuderen werkte ze nog een periode in Frankrijk, en na haar terugkeer naar Nederland werkte ze bij de Glasfabriek in Leerdam op klantenservice voor de Franse klanten. Tot haar de vacature bij PTC+ onder ogen kwam. Mijn vriend werkt in Horst, hij traint honden die onder andere worden ingezet bij politie en douane. Zodoende had ik al van PTC+ gehoord. Ik heb succesvol gesolliciteerd, maar natuurlijk kan ik nog heel veel leren. Tussen de bedrijven door kijk ik graag mee met onze trainers. Zo leer ik dagelijks bij.”