

POWER⁺ magazine



Krachtpatsers uit Oisterwijk

In dit nummer o.a.:

Unieke Talentenklas Aeres Tech

Winst voor milieu en bedrijf

Van bezit naar gebruik

mei 2018

Jaargang 7 - Nummer 1

Inhoud

- 3 **Unieke talentenklas bij Aeres Tech**
Innovatief leerconcept in mobiele techniek
- 4 **In Oisterwijk bouwen ze kleine krachtpatsertjes**
'Elke Tobroco-Giant is uniek'
- 6 **Fedecom timmert aan de weg**
Afspraken met onderwijs en bedrijfsleven
- 7 **Aeres Tech detacheert haar trainers**
- 8 **Winst voor milieu en bedrijf**
Bewustzijn is de sleutel tot energiebesparing
- 10 **Stefan klaar voor het ondernemerschap**
Oud-leerling Claas bedrijfsschool
- 11 **'Een machine in de machine'**
Training in airco's mobiele werktuigen
- 12 **De omslag van bezit naar gebruik**
'Klanten ontzorgen in landbouwmechanisatie'
- 14 **Technisch snuffje voor een veiliger trekker**
BBL-ers van John Deere maken actieve cruise control
- 15 **MediaHUB: hier kun je leren innoveren**
Grote veranderingen in kennisoverdracht
- 16 **De bus van ... Ramon Verheul**

mei 2018
Jaargang 7 - Nummer 1

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, Tim Exoo, Jaap Wouda
Vormgeving: Tim Aarnink
Druk: De Bondt grafimedia, Barendrecht
ISSN: 2115-0676



In beweging

Terwijl buiten de lente losbarst, kijk ik nog eventjes terug op de afgelopen winterperiode, een tijd waarin we bij Aeres Tech enorm in beweging zijn geweest.

Vorig jaar al werden de activiteiten van Fedecom Academy onder aansturing van Aeres Tech gebracht. Op 1 januari heeft dat proces zijn voltooiing gekregen, waardoor Fedecom Academy nu geheel eigendom is van Aeres Tech. De overname heeft de steun van de branchevereniging; beide partijen zien de meerwaarde ervan. De verandering maakt nieuwe samenwerkingen mogelijk. U kunt dat in deze aflevering van POWER⁺ lezen.

In dit nummer van POWER⁺ leest u bovendien een primeur. Als Aeres Tech hebben we besloten om een eigen klas met toptalent te starten. We nemen deze leerlingen zelf in dienst, leiden hen op en detacheren hen bij het bedrijfsleven. Het mes snijdt aan vele kanten: jonge vmbo-leerlingen krijgen een unieke kans op een top-opleiding in de wereld van de mobiele werktuigen. Bedrijven krijgen de kans om deze jonge talenten in te zetten en Aeres Tech zet zichzelf op de kaart als een innovatieve opleider met een hart voor jong talent én de sector.

POWER⁺ is wat dikker dan u gewend bent. Daar staat tegenover dat u het dit jaar moet doen met één nummer minder dan in de voorgaande jaren. Het volgende nummer zal in oktober verschijnen. Ondertussen kunt u vanaf nu ook de integrale inhoud van POWER⁺ op het internet lezen en bekijken.

Ik wens u veel leesplezier,

Jenny van den Bovenkamp
Directeur Aeres Tech

Innovatief leerconcept in mobiele techniek

Unieke talentenklas bij Aeres Tech

Aeres Tech begint in september 2018 met een totaal nieuw opleidingsconcept: een eigen talentenklas voor vmbo-verlaters. Daarvoor worden in het voorjaar en de zomer jonge technische talenten geselecteerd, met wie een studie- en arbeidsovereenkomst wordt gesloten. Aeres Tech hoopt met dit initiatief de belangstelling voor technische beroepen aan te wakkeren en daarnaast als detacheerder een antwoord te vinden op de personeelstekorten.



De leerlingen en Aeres Tech sluiten een arbeids- én een studieovereenkomst. In de drie jaar van het dienstverband krijgen de leerlingen een opleiding op mbo-3 niveau, aangevuld met een heleboel extra's, zoals bijvoorbeeld de opleiding voor een deel van het auto- en trekkerrijbewijs. Tussendoor wordt ook gewerkt: ze worden gedetacheerd bij bedrijven binnen de mobiele techniek en werken zowel in het binnen- als buitenland of als onderwijsassistenten van de trainers van Aeres Tech.

"Dit klinkt misschien als een droombaan. En om eerlijk te zijn: dat is het ook", zegt BBL-coördinator Jeroen Ekkelenkamp van Aeres Tech. "Als opleider hebben wij innovatie hoog in het vaandel staan. We zien knelpunten: enerzijds zijn jonge mensen moeilijk te interesseren voor technische beroepen; anderzijds schreeuwen bedrijven om goede vakmensen. Als Aeres Tech hebben we die knelpunten met elkaar samengebracht om bij te dragen aan de oplossing: onze talentenklas."

'Dit klinkt natuurlijk als een droomopleiding'

Aeres Tech mikt met de opleiding op jonge vmbo-scholieren die (minimaal) hun vmbo-kader hebben behaald. "Dan praat je dus over jongens - ook meisjes zijn welkom - vanaf 16 jaar. We gaan natuurlijk van tevoren goed in gesprek met elkaar en ook met de ouders. De keuze voor de talentenklas is een belangrijke beslissing, maar ook eentje die enorme kansen biedt", zegt Ekkelenkamp.

Het precieze curriculum en de indeling van leer- en werkweken moest nog worden vastgesteld toen deze aflevering van POWER⁺ werd ge-

maakt. Ekkelenkamp licht wel een tipje van de sluier op. De talentenklas zal acht tot tien leerlingen groot zijn. De leerlingen krijgen een bij hun leeftijd passend salaris. De kosten van de opleiding zijn voor rekening van Aeres Tech. Die opleiding is gestoeld op het 'dna' van Aeres Tech: learning by doing. De weken dat de leerlingen in Ede bij Aeres Tech zijn, logeren ze intern. Naarmate ze hun praktische en theoretische vaardigheden ontwikkelen, worden ze gedetacheerd bij bedrijven binnen de mobiele techniek om zich in alle opzichten te vormen in hun beroepspraktijk.

"Daarnaast zullen ze ook bij Aeres Tech aan het werk gaan, als TOA, Technisch Onderwijs Assistent. Ze worden dan gekoppeld aan een trainer van Aeres Tech die in Ede of op locatie in binnen- en buitenland trainingen verzorgt", vertelt Ekkelenkamp. De talentenklas krijgt een projectopdracht. Die bestaat uit het zelf opzetten van een tractorpullingteam. Het opzetten van zo'n team leidt tot het ontwikkelen van zowel technische, organisatorische als commerciële vaardigheden, vindt Ekkelenkamp. "De opdracht is een trekker te bemachtigen, contacten met sponsors te leggen en uiteindelijk mee te doen aan wedstrijden. En het is de bedoeling van het tractorpullingteam het project na een jaar door te geven aan hun opvolgers. Aeres Tech wil elk jaar in september starten met een nieuwe talentenklas: een kweekvijver voor de sector van de mobiele techniek waarvan de leerlingen op termijn uitstromen in alle richtingen van het vak van topmonteur tot developer of trainer bij dealerbedrijven of importeurs in binnen- of buitenland.

Meer informatie:

J.Ekkelenkamp@aeres.nl | +31 (0)6 20 95 15 37

'Elke Tobroco-Giant is uniek'

In Oisterwijk bouwen ze kleine krachtpatsertjes

Toine Brock (47) geeft leiding aan zijn eigen bedrijf, Tobroco-Giant in Oisterwijk. Het bedrijf maakt verreikers, wielladers, skid steer- en telescoopladers. Het zijn kleine machines die worden gebruikt in de wegenbouw of infrastructuur, bosbouw, bij hoveniers of in agrarische toepassingen. Van boomstammen tot lantaarnpalen en van pakketten straatstenen tot hooibalen: overal waar lading wordt verplaatst kom je de kleine krachtpatsertjes van Tobroco-Giant tegen. Toine Brock: "Grote mieren tillen 50 keer hun eigen gewicht. Daarom de naam 'Gi-ant'."

In 1996 begon hij met zijn eigen constructiebedrijf met het maken van bemesters in de oude varkensschuur van zijn vader in het Brabantse Haaren. Na een paar jaar al bouwde hij mini-shovels bij de vleet. Hard werken en een enorme portie ondernemingstalent hebben geleid tot ongekend succes. Brock is nu de grootste werkgever van Oisterwijk en omgeving. Er werken in Oisterwijk 220 mensen en dat gaat in de komende jaren nog verdubbelen. In het constructiebedrijf in Hongarije werken nog eens ruim 100 medewerkers en in Amerika werken op een nog kersverse vestiging vijf medewerkers.

In eigen hand

"We bedenken, ontwerpen, produceren en verkopen. We hebben alles in eigen hand", zegt Toine Brock. Hij praat enthousiast over zijn bedrijf, dat hij een 'jongensdroom' noemt. Terwijl zijn broers en zussen allemaal in de agrarische sector terecht kwamen, in navolging van 'ons pa' die varkenshouder was, ging Toine in de techniek. "Ik speelde als jochie

al met technisch Lego en knutselde aan brommers en auto's. Op mijn negende leerde ik lassen, dat was handig voor mijn vader als er in de stal aanpassingen of reparaties nodig waren, hij kon dat niet. Haha, en ik ging op de trekker naar school. Ik ben opgegroeid in een sfeer van aanpakken en handen uit de mouwen steken. Mijn vader is inmiddels gestopt als varkenshouder, maar werkt als 87-jarige nog dagelijks een aantal uren in de productie. Dat zijn wij zo gewend."

Het bedrijf is sinds 2003 gevestigd in Oisterwijk. "Het groeide in Haaren in de oude varkensschuur uit zijn jasje, ik zat in een agrarische omgeving, kreeg er de vergunning niet rond. In 2003 bouwde ik de eerste productielijn in Oisterwijk. Ik ging ook meer aandacht geven aan het uiterlijk van de machines. Het merk Giant kreeg een eigen stijl, dat vinden de klanten mooi", zegt Brock.

In 2009 volgde een eerste uitbreiding naar twee keer 5000 vierkante meter boven elkaar: onderin de lasserij, boven de assemblage. "We rijden er de compleet afgebouwde machines zó naar beneden. In 2013 sloot ik voor de levering van motoren een joint-venture met het Japanse Kubota. Zij maken trekkers, maaiers en grondverzetmachines en leveren de motoren voor onze machines. We vullen elkaar prachtig aan."

Hongarije

Tobroco-Giant groeide en groeide. In 2013 besloot Toine Brock ook tot het stichten van een constructiefabriek in Hongarije, waar de frames en de bakken worden geproduceerd om uiteindelijk in Oisterwijk te worden geassembleerd en getest. "Veel onderdelen worden trouwens geleverd door bedrijven in de directe omgeving van Oisterwijk. We hebben daarmee een grote invloed op de economie in onze regio. Al die dingen samen zijn de aanleiding geweest voor de toekenning van de Koning Willem I-prijs in 2016. Dat is echt de Oscar voor het bedrijfsleven hoor. En de kers op de taart was het bezoek van Koningin Maxima vorig jaar." In 2017 besloot de familie Brock - op vakantie met een camper in de Ver-



"We luisteren heel goed naar onze klant. Die stelt zijn vragen. Wij bedenken het antwoord, gaan rekenen, schetsen en ontwerpen. En vervolgens bouwen we het en gaan het testen. Totdat het perfect is."

enigde Staten - dat het tijd werd om het bedrijf ook te vestigen in het land van de onbegrensde mogelijkheden. "Dat hebben we gewoon op ons gevoel gedaan. In Des Moines, Iowa, precies in het hart van Amerika, staat nu onze vestiging van 3000 vierkante meter. En dat is nog maar het begin."

Uniek

De Giants vinden inmiddels hun weg naar 40 landen in Europa, Azië, Noord-Amerika, Australië, Nieuw-Zeeland en diverse Arabische landen. "En ze zijn nagenoeg allemaal anders. In de 135 meter lange productiehallen werken onze mensen met instructies die ze via een monitor krijgen gepresenteerd. Telkens weer een ander motorblok, andere hydrauliek, andere toepassingen. Dat maakt het werk voor onze mensen aantrekkelijk. Een automatische piloot of een robot zul je hier niet vinden. Eigenlijk is elke Giant uniek."

Training aftersales afdeling

Tobroco-Giant deed in 2017 een beroep op Aeres Tech voor de training van de medewerkers van aftersales. De Giants van Tobroco bevatten steeds meer en geavanceerdere techniek, die ten aanzien van bediening en onderhoud nazorg behoeft. "De mensen van Aeres Tech hebben een aftersales-programma geschreven en de eerste lichte van aftersales-medewerkers getraind, waarna we de trainingen zelf hebben voortgezet. Dat is heel goed bevallen. We zijn van plan meer van dit soort trajecten te doen."



Fedecom timmert aan de weg

Fedecom heeft nauwe samenwerkingsafspraken gemaakt met partijen in het onderwijs en met het bedrijfsleven. Die zorgen ervoor dat haar opleidingen voor de landbouwmechanisatie en mobiele techniek maximale kwaliteit bieden voor de leerlingen en dus goed aansluiten op de ontwikkelingen in het bedrijfsleven.



Wim Overeem: "Alles komt in beweging."

In december 2017 werd daarvoor een samenwerkingsovereenkomst gesloten tussen het Friesland College, het ROC Aventus, Fedecom en Aeres Tech, omdat deze laatste vanaf 1 januari 2018 de formele eigenaar is van Fedecom Academy.

Branchevereniging Fedecom richtte de eigen Academy op in 2014 op. Vanaf het begin werkte de organisatie op meerdere sporen. Er was een eigen commercieel opleidingsprogramma, maar begeleiders van Fedecom Academy waren ook actief betrokken bij de opleiding van leerlingen uit het reguliere onderwijs: de ROC's. Dat leidde soms tot verwarring over de belangen van de deelnemende partijen. "En dat was weer niet goed voor de samenwerking", zegt opleidingsmanager Wim Overeem nu.

Logisch

"Zodoende is de Fedecom Academy in zijn oude opzet net niet helemaal tot bloei gekomen", aldus Overeem. "De nieuwe structuur geeft Fedecom Academy nieuwe kracht. Het is vooral heel logisch dat ze nu worden gefaciliteerd door Aeres Tech. Dat is een partij waarvoor training en consultancy core business zijn. Aeres Tech kan bovendien lezen en schrijven met zowel bedrijfsleven als onderwijspartijen. Kijk maar naar de dealer-bedrijfsscholen die al jarenlang succesvol zijn."

"Voor Aeres Tech is het aanhaken van Fedecom een verbreding en versterking van het draagvlak", zegt directeur Jenny van den Bovenkamp. Ze ziet het dan ook als een heel waardevolle toevoeging aan de activiteiten die al plaatsvinden vanuit de expertisecentra Mobile Techniek en Koudetechniek van Aeres Tech.

Overeem is overtuigd van de kansen voor Fedecom Academy in de nieuwe opzet. "Iedereen heeft belang bij meer kwaliteit, de leerlingen voorop natuurlijk. Onderwijs en bedrijven hebben afgesproken in nauw contact te zullen blijven binnen een zogeheten onderwijsnetwerkgroep. We gaan kennis en faciliteiten delen. Het is in ieders belang. De leden van Fedecom zitten te springen om goede vakmensen en gaan hun kennis meer en beter delen met de ROC's, die zo hun opleidingen beter kunnen laten aansluiten op de beroepspraktijk. Leerlingen zijn

uiteindelijk de grote winnaars: zij krijgen hierdoor betere kansen op de arbeidsmarkt."

Overeem: "Er zijn in Nederland elf ROC's die opleidingen aanbieden met mobiele werktuigen. Voor een aantal daarvan gaat het slechts om enkele leerlingen per jaar. Het idee is nu om te onderzoeken of we voor hen in de toekomst onderdelen van opleidingen kunnen centreren. Zo kunnen ROC's hun opleidingen blijven aanbieden, maar vindt de uitvoering van onderdelen elders plaats. Dat kan door het delen van onderwijsleermiddelen en het gezamenlijk investeren erin, samen met de bedrijven. Ook kunnen gezamenlijk ontwikkelde lespakketten met bijvoorbeeld virtual reality-toepassingen mogelijke oplossingen bieden."

Specialismen

"Samenwerken, dat is wat we gaan doen. Er is een collectief, alles komt in beweging. We gaan kijken naar een efficiëntere indeling van kwalificatiedossiers. Neem bijvoorbeeld de veehouderijtechniek. Daarin komen specialismen als installatietechniek, mechatronica en koeltechniek samen. Het zijn puzzels en die gaan we oplossen, in het belang van leerlingen én bedrijven. De knelpunten op de arbeidsmarkt maken dat dringend nodig."

Aeres Tech detacheert haar trainers

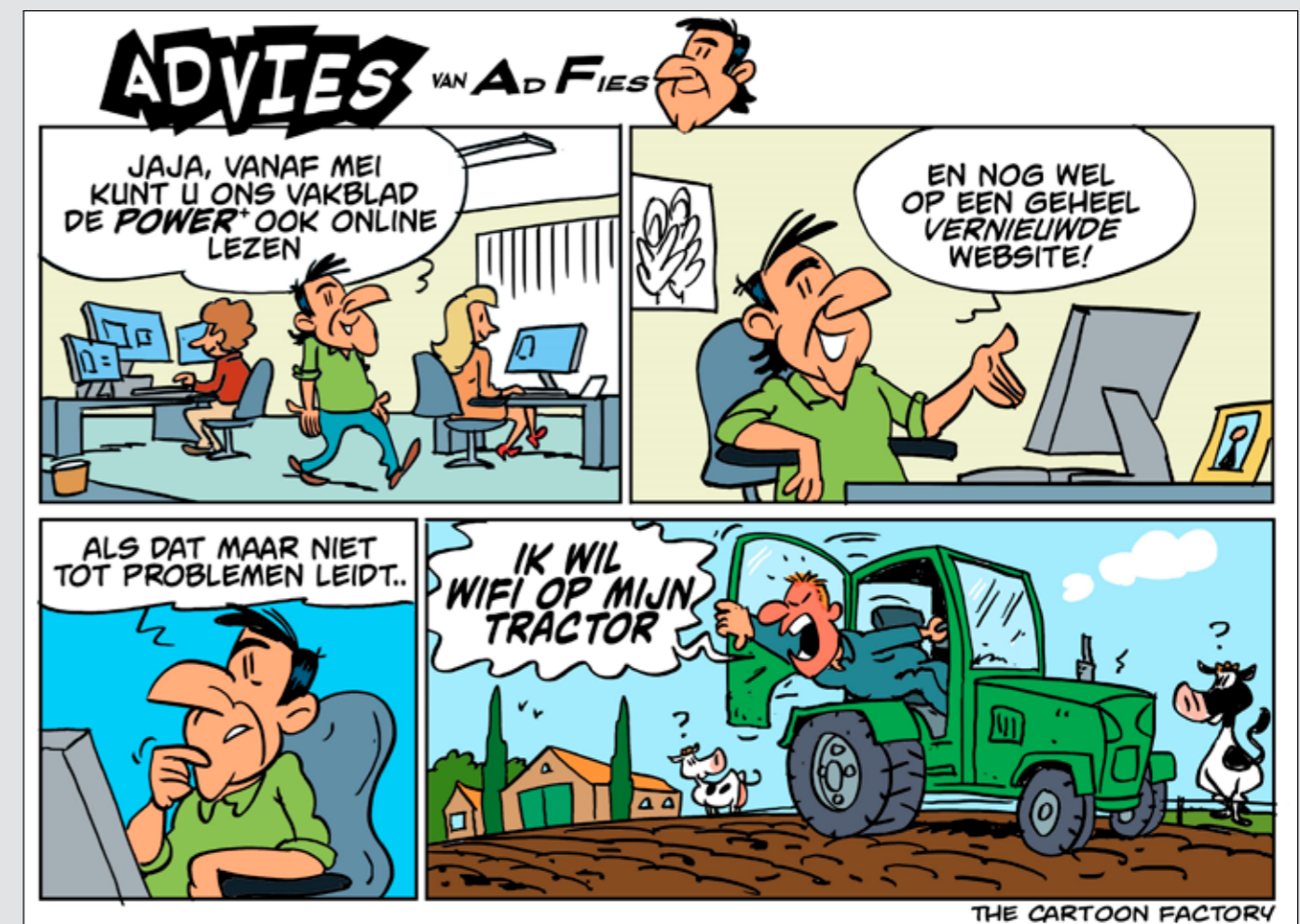
Met de zomer in aantocht verschuift de aandacht in de landbouwmechanisatie van trainen naar 'meters maken'. Als deze aflevering van POWER+ verschijnt, wordt er al volop gras geoogst en zijn de zaaimachines in actie. Het groeiseizoen met de daarbij behorende werkzaamheden is in volle gang.

Dat betekent dat het in de zomer rustiger is in de trainingslokalen van Aeres Tech. De trainers werken in deze rustige tijd weliswaar aan de ontwikkeling van nieuwe trainingsprogramma's, maar zij zijn natuurlijk veel breder inzetbaar. Wij bij Aeres Tech vinden het belangrijk dat onze trainers 'feeling' houden met de dagelijkse praktijk. Juist die verbondenheid met de praktijk van alledag is hun kracht. Daarom staan onze vakkundige trainers te popelen om bedrijven in deze drukke periode te ondersteunen. Daarbij valt bijvoorbeeld te denken aan administratieve ondersteuning zoals werkorderverwerking of de verwerking van garantieclaims, managementondersteuning of praktische ondersteuning

in de vorm van diagnoseondersteuning, uitvoering van onderhoud en reparatie aan machines en zelfs het in bedrijf stellen van (nieuwe) machines.

Vorig jaar bleek de vraag naar de inzet van onze trainers groot: een aantal van hen ging aan de slag in de werkplaats. Door de grote vraag aan technisch personeel in het drukke seizoen was hun inbreng bij verscheidene landbouwmechanisatiebedrijven heel welkom. Ook op deze manier wil Aeres Tech haar klanten 'ontzorgen'.

Meer weten over detachingsmogelijkheden vanuit Aeres Tech? Neem contact op met accountmanager Hans Nieuwenhuis. H.Nieuwenhuis@aeres.nl



Bewustzijn is de sleutel tot energiebesparing

Winst voor milieu en bedrijf

Elke liter dieselolie geeft drie kilo kooldioxide in de atmosfeer. Het gebeurt regelmatig dat machines in de agrarische en mobiele techniek tussen de 20 en 30 procent van de tijd stationair draaien. "Dat is dus niet alleen weggegooid geld, maar ook een ongewenste bijdrage aan de klimaatverandering", zegt Hans Nieuwenhuis, accountmanager bij Aeres Tech. Hij geeft onder andere trainingen op het gebied van energiebesparing.

Aeres Tech is een van de uitvoerders van de 'Green Deal', een overheidsprogramma ter stimulering van energietransitie en verduurzaming in het bedrijfsleven. De trainingen van Aeres Tech kunnen bedrijven volgens Nieuwenhuis goud geld opleveren. "De praktijk laat zien dat een gemiddeld loonbedrijf met gemak tussen de 5 en 10 procent aan diesel kan besparen. Dat lijkt weinig, maar in de grote getallen is het veel: een beetje loonbedrijf verbruikt op jaarbasis tussen 150.000 en 200.000 liter brandstof. Neem je daar even tien procent van? Tel uit je winst."

Invloed uitoefenen

De vraag of energiebesparing 'nodig' is, zijn we onderhand wel voorbij, zegt Hans. "We kennen allemaal de akkoorden van Parijs, we weten onderhand heus allemaal wel dat we in een transitietijd zitten, waarbij we moeten investeren in duurzame energie en zo zuinig mogelijk moeten omspringen met fossiele brandstoffen", zegt hij. "En het mooie is dat energiebesparing helemaal geen rocketscience is. Elk bedrijf kan zelf invloed uitoefenen, met verbluffend resultaat en een leuke opbrengst aan het eind van de rit."

Nieuwenhuis verzorgt deze trainingen aan medewerkers van loon-, landbouwmechanisatie- en groenbedrijven. Het gaat daarbij vooral om de machinisten en de monteurs die voor het onderhoud verantwoordelijk zijn. "Het heeft te maken met de goede 'mindset'. Die komt alleen met bewustzijn. Het moet 'tussen de oren zitten', zeg maar."

Onderhoud

De trainingen van Aeres Tech spitsen zich toe op zowel het regulier onderhoud als het dagelijks gebruik van de machines. "Het onderhoud is vaak nog een ondergeschoven kindje. Het tijdig en preventief reinigen van luchtfilters en koelers bijvoorbeeld, leidt niet alleen tot minder storingen, maar ook tot besparing van brandstof. Er zijn veel fabeltjes, bijvoorbeeld over de olie. Gebruik gewoon de olie die de fabrikant adviseert. Dat kan oxidatie voorkomen in de zuigers van de motoren. Biodiesels kunnen - indien vervuild of verouderd - soms zorgen voor algengroei. Houd dat in de gaten. Dagelijkse alertheid in de werkplaats kan heel veel ellende voorkomen".



Met bewustzijn over het gebruik van landbouwmachines kan de uitstoot omlaag.

Nieuwenhuis geeft het voorbeeld van een luchtfilter waar 12 kubieke meter per minuut doorheen gaat. "Als dat dichtslibt, moet de motor extra vermogen leveren. Dat scheelt zomaar even vijf procent." Efficiënt onderhoud vraagt om goed werkplaats- en machinemanagement, waarin is gewaarborgd dat aan alle aspecten op het goede moment wordt gedacht. Bijvoorbeeld: een hakselaar met botte messen vraagt nodeloos veel energie. En wie controleert op het goede moment de bandenspanning?

Goed begrip

Als de machine dagelijks tiptop de deur uit gaat, ligt de rest van de energiebesparing in handen van de machinist. "Het is belangrijk dat de medewerkers goed begrijpen welke prestaties de motor kan leveren en op welke manier die prestaties worden beïnvloed", zegt Nieuwenhuis. "Er zijn bedrijven waar medewerkers onder druk staan om klussen zo snel mogelijk af te maken. Dat lijkt aantrekkelijk, maar iets rustiger aan werken levert onevenredig veel besparing op. Lagere toerentallen zijn sowieso aan te raden. Dat weten we al vanuit het gewone autorijden, maar geldt ook voor machines in de landbouwmechanisatie en groensector".

Tijdens de trainingen organiseert Nieuwenhuis een vergelijkende praktijktest voor de medewerkers. "Eerst rijden we met een trekker met

dertig ton erachter een ritje met flinke toerentallen met 50 kilometer per uur. We meten hoeveel we aan het eind van de rit tanken en hoe vaak we hebben geremd voor bochten en rotondes. Daarna rijden we hetzelfde parkoers met maximaal 40 km per uur en de motor op eco-stand. Wat je dan ziet is dat je zes procent extra tijd kwijt bent, maar liefst 22 procent brandstof bespaart en een aanzienlijke reductie op remcommando's. Het is voor medewerkers vaak een eyeopener om dat zelf te ervaren."

De training is erop gericht om het brandstofverbruik en de slijtage aan het materieel ten opzichte van de omzet van het bedrijf structureel te verminderen. "Als je een machine rustig laat uitrollen in plaats van telkens met 30 ton erachter vol in de remmen te moeten, dan scheelt dat natuurlijk enorm in de belasting van het materieel. Hetzelfde geldt voor het afstellen van machines. Een ploeg die een centimeter dieper gaat, verplaatst op een dag zomaar 150 ton grond extra. Dat kost brandstof. Brandstof- en dus energiebesparing zijn daarom allemaal een kwestie van bewustzijn. Dat bewustzijn aanwakkeren zien wij van Aeres Tech als een van onze taken."

Meer informatie:

H.Nieuwenhuis@aeres.nl | +31 (0)6 23 85 41 04



Kwaliteit

Als coördinator van de BBL-opleidingen van Aeres Tech, houd ik me bezig met de kwaliteit van de opleidingen en met het werven van leerlingen en leerbedrijven. Ik vind het prachtig werk om bij te dragen aan de toekomstkansen van jonge mensen in technische beroepen.

Daar komt nogal wat bij kijken. We gaan de opleiding mbo-3 met een jaar uitbreiden, zodat de kwaliteit van de technische kennis op een hoger niveau komt. Daardoor leveren we in de toekomst beter technisch geschoolde leerlingen af bij de bedrijven. Dat is nodig omdat de instroom van jongens vanuit vmbo-kaderopleidingen zonder technische achtergrond toeneemt. Voor hen is twee jaar niet genoeg om alle theorie en praktijkvaardigheden onder de knie te krijgen. In het eerste opleidingsjaar krijgen ze voortaan de algemeen technische basiskennis. Daarna kunnen ze nog twee jaar door op een van de merkspecifieke BBL-opleidingen.

Bedrijven reageren positief op deze stap; in de toekomst krijgen ze een uitstroom van vakmensen met hoger niveau. De nieuwe aanpak maakt het bovendien gemakkelijker om op vmbo-schoolmarkten onze BBL-opleidingen aantrekkelijk te presenteren. We hebben nu onze BBL-trajecten zo ingericht dat ze ook geschikt zijn voor schoolverlaters die niet de ideale technische vooropleiding hebben gehad.

Maar hier blijft het niet bij. We gaan ook een proef doen binnen de BBL-opleiding van Fedecom Academy. Daarbij krijgen de studenten geen vaste trainer meer, maar worden ze per vak begeleid door echte specialisten. Dat heeft het voordeel dat trainingen kennisintensiever zullen worden en dat de opleidingen minder kwetsbaar worden voor uitval door afwezigheid van trainers, bijvoorbeeld door ziekte. De studenten krijgen tijdens hun opleiding wel een vaste mentor die hen begeleidt.

Ondertussen werken we aan het verbeteren van onze matching-service: een online-plek waar nieuwe studenten en bedrijven elkaar kunnen vinden. Aeres Tech werft ook zelf leerlingen, die koppelen we aan bedrijven die dringend nieuwe instroom nodig hebben. We bezoeken daarvoor onderwijsbeurzen en vmbo-scholen. We maken leerlingen bewust van de opleidingsmogelijkheden in onze branche.

Als Aeres Tech werken we nauw samen met leerbedrijven en met vmbo-scholen binnen en buiten onze eigen Aeres-organisatie. Onze sector staat voor uitdagingen rond duurzaamheid, ecologie en energiebesparing. Dat doet ertoe.

Jeroen Ekkelenkamp
Coördinator BBL-opleidingen

Oud-leerling Claas bedrijfsschool

Stefan klaar voor het ondernemerschap



“Spannend? Welnee. Het is een kwestie van gewoon doen. Weet je wat er in mijn ondernemingsplan staat? ‘Ik begin’. Meer heb ik niet nodig.” Stefan Ruiz Sanchis uit het Noord-Hollandse Heemskerk is er helemaal klaar voor: hij begint zijn eigen mechanisatiebedrijf. Voorlopig nog bescheiden, op het erf van de melkveehouderij van zijn schoonvader in het open land bij Uitgeest, recht onder de aanvliegroute van Schiphol. Stefan twijfelt er geen moment aan dat voor hem een succesvolle toekomst is weggelegd met een volwassen eigen bedrijf.

Enkele jaren geleden studeerde hij af aan de Claas Bedrijfsschool: mbo 4 bij Aeres Tech in Ede. Hij was de beste leerling van zijn lichter, iets waarop hij nog best trots is. Maar veel tijd om van die eer te genieten heeft hij niet genomen. In de afgelopen paar jaar werkte hij naar tevredenheid als monteur bij zijn leerbedrijf Smit en Alles. “Nu is het tijd om mijn vleugels uit te slaan”, zegt hij.

Zijn naam vermoedt niet direct een autochtone Noord-Hollandse afkomst en dat klopt ook. “Mijn opa is in de jaren zestig vanuit de omgeving Valencia in Spanje naar Hoogovens gekomen als gastarbeider. Mijn vader trouwde met een Noord-Hollandse boerendochter en is in Nederland blijven hangen. Via mijn moeders familie ben ik in contact gekomen met het agrarische leven. Ik kwam veel op het bedrijf van mijn oom Willem in Oude Niedorp. Daar knutselde ik als jochie al aan skelters en reed ik op trekkers. Ik voerde een gras-zitmaaier op en kreeg via een landbouwmechanisatiebedrijf ook machines om te op te knappen. Het was wel een beetje logisch dat ik via de LTS motorvoertuigetechniek voor mijn stage bij een landbouwmechanisatiebedrijf terecht kwam. Daarna heb ik mijn mbo 2 en mbo 3 behaald aan het Clusius College in Hoorn en via mijn werkgever kwam ik op de Claas bedrijfsschool waar ik dus mijn mbo 4 heb behaald.” Met name aan het enthousiasme van zijn trainer Benny Scholtens bewaart hij heel goede herinneringen, zegt hij.

Stefan (27) is inmiddels getrouwd met Susanne. Haar ouders hebben een melkveehouderij en een minicamping vlak bij Uitgeest. “Er is ruimte, ik heb al een eigen bus en mijn eerste klant heeft zich al gemeld voor het repareren van het telescoopsysteem van een hoogwerker. Ik pak van alles aan, dus niet alleen landbouwmechanisatie, maar ook grondverzet, kraantjes, graafmachines en tuin- en parkgereedschappen voor hoveniers. Mechanisatie en constructiewerk in de brede zin van het woord zeg maar. Ik heb er zin in.”

Training in aircó's mobiele werktuigen

‘Een machine in de machine’

Koudemiddelen zijn ‘hot’. Dat ervaart accountmanager en trainer Roelof Robbertsen van Aeres Tech dagelijks in zijn werk. Robbertsen, zelf koudetechnicus, ziet de trend dat steeds meer dealerbedrijven in de mobiele techniek streven naar gedegen kennis van aircó's en koudemiddelen.



Die vraag heeft volgens Robbertsen onder andere te maken met veranderende wet- en regelgeving over koudemiddelen. Er worden nieuwe koudemiddelen geïntroduceerd, zoals het synthetische HFO1234YF en CO₂. Het veel voorkomende R134A wordt sinds eind 2016 geleidelijk ‘uitgefaseerd’. Dat heeft vooral te maken met het tegengaan van klimaatverandering.

Geregistreerd

Ook komt er een strenger toezicht op het gebruik van koudemiddelen, de zogeheten F-gassen. Die worden steeds beter geregistreerd om slordig gebruik tegen te gaan. Leveranciers hebben een quotum; het weglekken is immers slecht voor het milieu. Robbertsen: “Tot voor kort golden de certificeringen voor het gebruik van F-gassen voor het bedrijf. Een willekeurig iemand kon namens het bedrijf het koudemiddel bij de leverancier ophalen. Sinds kort schrijft de wet echter voor dat monteurs persoonlijk hun F-gassencertificaat behalen.”

Daarvoor kunnen monteurs een basis cursus volgen van een dag, ook wel het ‘leeghaal diploma’ genoemd. “Ze leren dan wat basiskennis over koudetechniek en vooral hoe ze de F-gassen emissievrij kunnen terugwinnen uit de aircó die ze onderhouden of repareren”, zegt Robbertsen. Met dat certificaat mogen monteurs in de garage legaal werken aan installaties tot 3 kilo koudemiddel. Ter illustratie: een gemiddelde auto heeft rond 600 gram, een truck het dubbele en een trekker rond 750 gram koudemiddel in de aircó.

Dat mag dan wettelijk voldoende zijn; maar in het bedrijfsleven ontstaat toch steeds meer behoefte aan gedegen kennis, zegt Luc van Hoogen van Groenord BV, een van de grote John Deere-dealers in het

noorden van het land. Van Hoogen: “Tien of vijftien jaar geleden was een aircó nog een optie op een machine. Maar tegenwoordig is de aircó niet meer weg te denken. Alleen al de transmissies ontwikkelen zoveel warmte dat je het zonder aircó in de cabine nauwelijks meer uthoudt.”

Van Hoogen: “Het is belangrijk dat de aircó goed functioneert en dus optimaal is ingeregeld. Inefficiënte aircó's gebruiken onnodig veel vermogen. Dat merk je in het brandstofverbruik. We willen onze klanten optimaal functionerende machines leveren. Dat betekent dat onze monteurs ook gedegen kennis moeten hebben van deze ‘machines’ in de machine”, zegt Van Hoogen. “In één dag krijg je die kennis niet paraat.”

Dat is de reden waarom Aeres Tech voor monteurs van mobiele werktuigen nu een grondiger tweedaagse training heeft ontwikkeld, vertelt Robbertsen. “We gaan dieper in op de natuurkundige principes van de koudetechniek. De monteur wil niet met de mond vol tanden staan als de klant zegt dat de aircó het niet meer doet. De twee dagen geven dieper inzicht in de werking van de totale installatie. Daarnaast hebben we nu voor dezelfde doelgroep ook een tweedaagse training ontwikkeld waarin monteurs leren zoeken naar storingen en daarop leren in te grijpen”.

Volwaardig

Van Hoogen van Groenord BV: “De ervaringen met dit traject zijn goed. We hebben inmiddels een tiental mensen op deze manier opgeleid. Zij kunnen tijdens onderhoudswerkzaamheden nu ook volwaardig aircó-onderhoud verrichten. Dat is voor henzelf, voor ons en voor onze klanten alleen maar prettig.”

'Klanten ontzorgen in landbouwmechanisatie'

De omslag van bezit naar gebruik

Een revolutie trekt over de landbouwmechanisatie. De technieken veranderen, de klanten veranderen en vooral: de vraag aan de sector verandert. Klanten willen nu en in de toekomst 'ontzorgd' worden. Om in de toekomst te kunnen overleven zullen dealerbedrijven hun klanten daarom anders moeten benaderen. Dat geldt voor de gehele (inter)nationale markt, zegt international management consultant Gerrit Westers van Aeres Tech.

"Er is op dit moment een transitie gaande in de landbouwmechanisatie van bezit naar gebruik", zegt Westers. "Je ziet dat de klanten steeds minder vaak een kapitaalintensieve machine kopen met alle sores die daarbij komt kijken. Ze zijn minder in de machine geïnteresseerd, maar wel in de functionaliteit, het gebruik ervan. Dat betekent bijvoorbeeld dat je als dealer je klanten gaat benaderen met servicepakketten waarin die klant operationele draaiuren en op maat toegesneden aanvullende services aanbiedt. Dat is toch iets anders dan 'gewoon' een trekker of een hakselaar aanschaffen", zegt Westers.

Die omslag is nog niet zo gemakkelijk, ervaart Westers. In het beroeps-goederenvervoer en in de wereld van automotive zijn allerlei soorten lease- en servicecontracten al de gewoonste zaak van de wereld, zelfs voor particulieren. De landbouwmechanisatie is van oudsher wat traditioneler ingesteld, maar maakt nu een enorme inhaalslag. De verandering wordt onder andere ingegeven door de schaalvergroting in de landbouw, gekoppeld aan technische ontwikkelingen, zoals bijvoorbeeld de GPS-toepassingen in de precisielandbouw en machines die 24/7 via draadloze gegevens overdracht zijn 'aangesloten'.

Kapitaal

Machines worden dus steeds geavanceerder en duurzamer, maar ook kapitaalsintensiever. Emotionele merkgebondenheid verdwijnt geleidelijk



Gerrit Westers: "Het gaat erom hoe je meeverandert met je klanten. Dat is nog best een kunst."

delijk en maakt plaats voor meer zakelijkheid. Westers: "De klant kijkt steeds meer naar het totaalplaatje: de kosten per draaiuur, onderhoud, services. Voor een ondernemer is het prettig om vooraf al te weten waar hij aan toe is voor een bepaald project of periode. Vandaar de logische omslag van bezitten naar gebruiken. En tegelijkertijd is het ook wel weer bekend, want veel bedrijven maken voor hun wagenpark al gebruik van leaseconstructies."

Voor veel dealerbedrijven in Europa is deze ontwikkeling nog nieuw. Aeres Tech heeft als technische opleider en consultant nauwe banden met de grote internationale agrarische merken. "Enkele van die merken hebben ons inmiddels gevraagd om dealerbedrijven te begeleiden in hun transitie. Dat hebben we inmiddels gedaan in Oostenrijk, maar ook in de Scandinavische landen, Roemenië en Duitsland hebben we contacten over dit soort trainingen. En vanzelfsprekend zijn we ook voor de Nederlandse markt inzetbaar", zegt Westers.

Traditie

Westers: "We helpen mechanisatiebedrijven om hun klantbenadering aan te passen aan de nieuwe omstandigheden. Waar de klant in het verleden een trekker kocht en zelf onderhoudsintervallen en storingen in de gaten hield, sluit die nu steeds vaker een servicepakket af. Of noem het een service-abonnement. Dat kan van alles inhouden.

Van standaardondersteuning tot de ultieme all-in service: het is aan de klant wat hij wenst. Voor de dealer betekent dit dat hij duidelijk moet aangeven wat de klant krijgt en wat dat kost. Het varieert van het gebruikelijke kopen van een trekker, tot het inkopen van bijvoorbeeld 800 draaiuren van een machine inclusief alles wat daarbij komt kijken."

'We werken aan een nieuwe servicecultuur'

Voor landbouwmechanisatiebedrijven betekent dit een nieuwe benadering van materieel en klanten. Het management, de verkoopafdeling en de serviceafdeling moeten fundamenteel samenwerken om servicepakketten samen te stellen, te calculeren en te beprijzen, zodat die aansluiten bij de behoeften van hun klant. Dat kan landelijk en regionaal sterk verschillen en is afhankelijk van type agrarische cultuur."

Netwerk

"Als Aeres Tech zitten we midden in het netwerk tussen de grote internationale fabrikanten en hun dealers. Wij kennen enerzijds de dealers en hun dagelijkse beroepspraktijk en anderzijds kennen we de fabri-

kanten voor wie wij trainingen, opleidingen en consultancy verzorgen. Daarom zijn wij de perfecte partij om dealer-organisaties in de praktijk te begeleiden bij deze omslag. We besteden veel aandacht aan de samenwerking tussen management, verkoop- en serviceafdelingen. Bij veel dealerbedrijven werken die nog veel te vaak als zelfstandige eenheden, maar nu en in de toekomst hebben ze elkaar meer dan ooit nodig."

De begeleiding start met een assessment gericht op de vraag vanuit het bedrijf en meten we de kennis, het bewustzijn en de bereidheid om te veranderen. Gezamenlijk stellen we doelen en koppelen daar een realistische planning aan. Met die wetenschap stelt Aeres Tech een op maat gemaakt trainingsprogramma samen. Dat bestaat vrijwel altijd uit praktijkopdrachten die worden uitgevoerd door teams waarin alle lagen van de dealerorganisatie zijn vertegenwoordigd. Zo wordt voor alle deelnemers zichtbaar wie welke rol heeft en welk belang die heeft voor het eindproduct. "Wij coachen de deelnemers en begeleiden het proces na de training twee, vier of zes maanden om ervoor te zorgen dat de nieuwe werkwijze beklijft", legt Westers uit.

"Uiteindelijk gaat het erom: hoe bied je de veranderingen van de toekomst het hoofd? Hoe bind je je klanten in de toekomst? Maak je geen illusies: de klant bindt zich zomaar aan een ander."

POWER+ nu ook online

Vanaf dit voorjaar heeft dit magazine POWER+ ook een eigen website. Daarop is de integrale inhoud van dit magazine terug te vinden. Daarnaast zullen wij als afzender van POWER+, ook tussentijds nieuwsberichten plaatsen.

POWER+ besteedt in het bijzonder aandacht aan ontwikkelingen op het gebied van trainingen en consultancy en de arbeidsmarkt in de Mobile Techniek. Daarnaast portretteert POWER+ met grote regelmaat bedrijven in individuele professionals in tekst en beeld.

POWER+ blijft traditiegetrouw op papier verschijnen in de lente en de herfst. Met de digitale presentatie maken we de inhoud breder toegankelijk, zodat we ook nieuwe lezers aan ons kunnen binden. Vooral jongere lezers zijn meer geneigd om digitaal informatie op te nemen. De nieuwe eigen website geeft ook de mogelijkheid om tussentijds (kortere) berichten te plaatsen. We verwachten dat POWER+ in de toekomst zal uitgroeien tot een actueel informatieplatform over mobiele techniek waarbij interactie met de lezer het uitgangspunt is.

Kijk alvast op www.aerestech.nl/powerplus



AGENDA

Woensdag 9 mei
Meeloopdag

Donderdag 17 mei
BBL Informatieavond

Woensdag 6 juni
Meeloopdag

Woensdag 4 juli
BBL Informatieavond

31 maart, 1 & 2 juni
Beurs: Technische Kontakt Dagen

12, 13, 14 & 15 september
Beurs: Agrotechniek Holland

Technisch snufje voor een veiliger trekker



De eindexamengroep van de John Deere Bedrijfsschool, niveau 4.

Landbouwvoertuigen zoals trekkers, kunnen nog veiliger en comfortabeler worden dan ze nu al zijn. Dat vinden acht eindexamenleerlingen van de BBL John Deere bedrijfsschool. Daarom ontwikkelen ze bij wijze van eindexamenopdracht een 'adaptive cruise control' voor trekkers. Weliswaar bouwen ze het systeem alleen als schaalmodel, maar het is zeker de bedoeling om fabrikanten voor het idee te interesseren en hen over te halen om het idee later in het echt toe te passen.

De eindexamenkandidaten van mbo-4 voeren aan het eind van hun opleiding traditiegetrouw een bijzondere praktijkopdracht uit. "De bedoeling is dat ze iets bedenken, ontwerpen en bouwen dat écht werkt, het liefst met een businessmodel erbij om de fabrikant ervan te overtuigen dat het daadwerkelijk kan worden toegepast", zegt trainer Johan Brinks. Hij begeleidt de acht deelnemers van de John Deere-lichting van 2018: Albert Baan, Steven Barentsen, Maurice Derix, Twan Goris, Jeroen Lutterman, Dirk Schipper, Lambert Schoonhoven en Noud Schouten.

De afgelopen tien jaar vielen in Nederland gemiddeld 11 verkeersdoden per jaar bij ongevallen met landbouwvoertuigen, zo blijkt uit weten-

schappelijk verkeersonderzoek. De meeste slachtoffers van ongevallen met een landbouwvoertuig vallen onder fietsers en inzittenden van bestel- en personenauto's. Door de schaalvergroting in de landbouw liggen landbouwpercelen steeds verder uit elkaar, zodat ze steeds grotere afstanden afleggen en zich steeds meer mengen met het overige verkeer. Of de invoering van het trekkertijdsbewijs (2015) de veiligheid vergroot, is nog niet echt bekend. "Wellicht helpt onze techniek een handje", hopen Dirk Schipper (23) en Steven Barentsen (22).

De adaptive cruise control is al vrij gewoon in het wegverkeer, maar nog onbekend in de landbouwmechanisatie. "Het is niet doenlijk om voor ons project een trekker helemaal te modificeren, want daarvoor zou je bijvoorbeeld de volledige remcircuits moeten aanpassen. Daarom bouwen we een tafelmodel met eenvoudige componenten, leggen Dirk en Steven uit. Het tafelmodel bestaat uit een sensor (camera), remblokken en een draaiende ventilator. Het is de bedoeling het signaal van de sensor uiteindelijk te vertalen in het toerental van de ventilator, variërend van een kleine snelheidsvermindering tot een acute noodstop. Het tafelmodel wordt vergezeld van een theoretisch model wat laat zien wat er nodig is om het toe te passen op een echte trekker.

"We vinden het mooi om over dit onderwerp na te denken, het uit te ontwikkelen en uiteindelijk ook te bouwen", zegt Dirk. "Vergis je niet, steeds vaker worden trekkers gebruikt om met lasten tot wel veertig of vijftig ton over de weg te gaan. Actieve cruise control kan dat een stuk veiliger maken."

MediaHUB: hier kun je leren innoveren

Het voltallige College van Bestuur van de Christelijke Hogeschool Ede (CHE) is al binnen geweest, samen met tien afdelingsdirecteuren. Leerlingen journalistiek en communicatie, ondernemers en ook docenten zijn er met regelmaat te vinden. Ondernemer Henk Stomphorst zoekt er met nieuwe communicatietechnieken zoals 'augmented reality' ofwel 'toegevoegde realiteit' verbinding met het bedrijfsleven. Zoals de smartphone ons leven de laatste jaren op zijn kop heeft gezet, gaat de manier waarop we kennis en vaardigheden met elkaar delen, onverbiddelijk veranderen.



In de toekomst gaan we heel anders leren.

Sterker nog: we zitten al midden in dat veranderingsproces. Dat is de reden waarom Aeres Tech en de CHE samenwerken met het bedrijfsleven in de MediaHUB, dat op 25 januari officieel werd geopend. Op de bovenste etage van het gebouw bij Aeres Tech in Ede hebben studenten, ondernemers en docenten vrij spel. Hier kunnen ze lerend werken. Of werkend leren, zo je wilt. Ondernemen, misschien ook een beetje fantaseren. Grenzen verkennen en grenzen verleggen, creatief zijn en innoveren. Dat komt niet uit de lucht vallen, maar dat moet je organiseren, hebben Aeres Tech en de CHE gedacht.

Broedplaats

Vandaar de MediaHub. Dit wordt een broedplaats van nieuwe creativiteit, nieuwe leermethoden en nieuwe toepassingen, zo is de bedoeling. En van nieuw ondernemerschap, hopelijk. "We willen hier nieuwe dingen bedenken waarmee zowel studenten en ondernemers vooruit kunnen. Dingen die we nu nog niet hebben verzonnen", zegt Wouter van Grootheest, docent aan de opleiding communicatie van de CHE.

De MediaHub is een initiatief dat tot stand is gekomen door een innovatieprijsvraag van de provincie Gelderland, die onderwijs en arbeidsmarkt beter met elkaar wil verbinden. Aeres Tech heeft als 'core business' het overdragen van kennis en vaardigheden in de sectoren van mobiele en agrarische techniek. Dat gebeurt op individueel niveau door middel van trainingen, maar ook op bedrijfs- en organisatieniveau. "We zijn ook een consultant die organisaties begeleidt in veranderingstrajecten in de technische sectoren", zegt directeur Jenny van den Bovenkamp.

Leervormen

Juist in die kennisoverdracht en begeleiding gaan nieuwe communicatievormen, nieuwe technieken en leervormen een belangrijke rol spelen, zegt Henk Stomphorst, die zich met zijn bedrijf al in de MediaHub heeft gevestigd. Stomphorst werkte in het verleden in de automatisering als ict'er bij grote internationals, de WUR, ministeries en provincies. Vanuit zijn eigen bedrijf ontwikkelt hij nu een platform, waarmee iedereen op eenvoudige wijze toepassingen (app's) kan bouwen voor de toepassing van augmented reality voor smartphones, virtual reality-brillen en hololenzen.

"Het gaat om 'toegevoegde realiteit'. Voor technisch onderwijs is het denkbaar dat je straks een schema hebt voor bijvoorbeeld een hydraulisch systeem, dat via zo'n toepassing bijna letterlijk tot leven wordt gewekt. Dat zou ook kunnen gelden voor het aanschouwelijk maken van canbus en isobus". Stomphorst is overtuigd van de schat aan mogelijkheden, ook als het gaat om 'training on the job'. "In de toekomst gaan we heel anders leren."

Onderwijs

Waar je veronderstelt dat vooral studenten communicatie en journalistiek interesse zouden tonen voor de nieuwe mogelijkheden van MediaHub, werd Wouter van Grootheest verrast door belangstelling van de docentenopleidingen voor het primair en voortgezet onderwijs. "Voor mensen die in het onderwijs werken is het heel waardevol om nieuw inzicht te krijgen in de wijze waarop het leren van de toekomst zich kan ontwikkelen", vindt hij.



De Bus van ...

Ramon Verheul

“ Sinds drie maanden rij ik in deze Mercedesbus. Mooi ding hè? Die bus is toch een visitekaartje, van mijzelf en van mijn werkgever SMT in Emmeloord, waar ik nu ruim een half jaar werk. Ik ga ermee om alsof hij van mezelf is. Alles moet perfect op zijn plek liggen en schoon zijn. Dat is niet alleen handig en efficiënt; het geeft ook de goede uitstraling. Ik vind mijn werk echt superleuk; het geeft me de kans om individueel te laten zien waar ik goed in ben. Ik werk in de regio West, vanuit mijn woonplaats Alphen aan de Rijn. Het werk bestaat vooral uit onderhoud en reparaties aan Volvo grondverzetmachines en kranen van Sennebogen. Ik ben blij met mijn werkgever, de sfeer is goed en ik kan er doorgroeien. Later wil ik misschien wel werken in de sales of als technisch specialist. Mijn verdere ambities? Misschien word ik nog wel eens directeur.”

