

# POWER<sup>+</sup> magazine

Mensen met pure passie



In dit nummer o.a.:

*Selfmade in Creil*

*Doelbewust keuzes maken*

*Aeres Tech in Afrika*

maart 2017  
Jaargang 6 - Nummer 1

## Inhoud

- 3 'Aeres Tech mag trots zijn op een acht'  
Klanttevredenheidsonderzoek
- 4 Offringa BV: 'selfmade' in Creil  
Van kippenhok tot moderne bedrijfsloodsen
- 6 Down Under komt Wout Strijdveen (21) tot bloei
- 7 Stijgende belangstelling BBL-bedrijfsscholen
- 8 Aeres Tech ondersteunt marathonschaatsers  
Helden op het ijs
- 9 Column Stefan Langeland
- 10 Doelbewuste keuzes met 'business skills'  
Zoeken naar unieke bedrijfskenmerken
- 11 'In het buitenland zijn altijd verrassingen'  
Aeres Tech traint in Afrika
- 12 De bus van ... Anne Torsius

maart 2017  
Jaargang 6 - Nummer 1

### POWER<sup>+</sup> 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: Timsimaging.nl, Jos Steehouder, Sander Lowie  
Vormgeving: Tim Aarnink  
Druk: De Bondt grafimedia, Barendrecht  
ISSN: 2115-0676



## De Beste

In september vorig jaar riep ik de pas afgestudeerde leerlingen van de BBL-bedrijfsscholen op om vooral trots te zijn. Trots omdat ze heel goed opgeleid zijn en omdat ze met hun verworven kennis en vaardigheden een prachtig beroep kunnen uitoefenen. "Wees trots, want jullie zijn het beste wat we hebben", heb ik tegen ze gezegd.

Eén van onze leerlingen was er tijdens die diploma-uitreiking op de Agro Techniek Holland niet bij. Wout Strijdveen van de Claas Bedrijfsschool zat toen al in Australië. In deze POWER<sup>+</sup> leest u over zijn belevenissen en hoe hij zich daar staande hield. Wout komt gelouderd terug en gaat weer verder studeren op onze bedrijfsschool. Wout is trots op zichzelf. Wij op hem!

Ik merk dat onze nieuwe naam Aeres Tech snel ingeburgerd raakt. Daar werken we zelf ook hard aan. Het is een van de redenen waarom we ons met onze naam hebben verbonden aan het marathonschaatsteam van AB Vakwerk. We zijn er trots op dat ons nieuwe logo wordt gedragen op de schaatspakken van topsporters. Net als wij zijn zij mensen met pure passie voor de dingen die ze doen.

We zijn ook blij met de resultaten uit het klanttevredenheidsonderzoek dat we onder onze klanten hebben gehouden. We worden goed gewaardeerd, in deze POWER<sup>+</sup> leest u er meer over. We laten u verder kennismaken met een bedrijf in onze sector: een bedrijfssportret. Dat vloeit rechtstreeks voort uit het lezersonderzoek dat we hebben gehouden. En we vertellen ook over onze activiteiten in het buitenland: Afrika deze keer.

Ik wens u veel leesplezier,

Jenny van den Bovenkamp  
Algemeen directeur Aeres Tech

## Klanttevredenheidsonderzoek:

# 'Aeres Tech mag trots zijn op een acht'

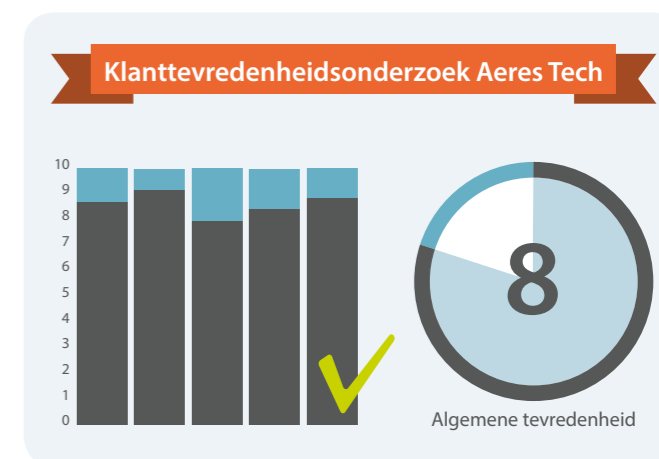
Klanten prijzen Aeres Tech als een betrouwbare en deskundige dienstverlener. Als algehele waardering voor de dienstverlening van Aeres Tech geven klanten het cijfer acht. "Daar mag Aeres Tech best trots op zijn. Een acht is een teken dat klanten beslist toegevoegde waarde ervaren bij de dienstverlening" zegt Niels Dekker van het onderzoeksbureau Customeyes.

Vorig jaar in de periode van september tot november werden zo'n 35 interviews gehouden met klanten van Aeres Tech. Iets meer dan de helft van die interviews bestond uit langere gesprekken tussen klanten en teams van telkens twee medewerkers van Aeres Tech. De rest van de interviews werd telefonisch gedaan door het onderzoeksbureau. De gesprekken leverden veel waardevolle informatie op over de sterke punten van Aeres Tech en ook over de punten waarop de kwaliteit nog verder omhoog kan.

### Veel veranderd

"Het was alweer een jaar of vier geleden dat we - toen nog als PTC<sup>+</sup> - een klanttevredenheidsonderzoek hebben gehouden", zegt directeur Jenny van den Bovenkamp. "Sindsdien is er veel veranderd, niet alleen in de sectoren waar we actief zijn, maar ook binnen onze eigen organisatie. Zo hebben we onze activiteiten geconcentreerd in de mobiele- en koudetechniek. We hebben bovendien meer en meer gericht op het commerciële bedrijfsleven. En we acteren - behalve als trainer en opleider - steeds vaker als coach en consultant. Daar kwam bij dat we in het na-jaar onze naam veranderden van PTC<sup>+</sup> naar Aeres Tech. Kortom, het was tijd om eens te kijken waar we staan."

Uit een team van twaalf medewerkers zijn zes koppels geformeerd die in gesprek zijn gegaan met klanten met wie zij in hun dagelijks werk geen of nauwelijks persoonlijke betrokkenheid hebben. "Zo zorgden we ervoor dat er voldoende afstand was om een open gesprek te voeren", zegt Niels Dekker van Customeyes. De koppels werkten volgens een tevoren afgesproken structuur, zodat de resultaten goed vergeleken konden worden. Een andere groep klanten van Aeres Tech werd benaderd voor een telefonisch interview door een interviewer van het onderzoeksbureau.



### Verbetering

De resultaten van alle interviews zijn onder de medewerkers gedeeld. "Het gaat erom dat je er iets mee kunt doen: Wat vind je ervan? Wat kun je ermee? Waar ben je trots op? Wat kan beter?" zegt Dekker. Hij zegt: "Over de hele linie is zichtbaar dat Aeres Tech grote toegevoegde waarde heeft voor zijn klanten. Begrippen als deskundigheid en betrouwbaarheid scoren zowel bij Mobiele Techniek als Koudetechniek heel goed. Je ziet daarin een aanzienlijke verbetering ten opzichte van vier jaar geleden. In de afgelopen vier jaar heeft het vroegere PTC<sup>+</sup> daar veel energie in gestoken, met goed resultaat. Dat heeft wellicht ook een kleine keerzijde. Als je kijkt naar begrippen als innovatie en flexibiliteit zien klanten mogelijkheden tot verbetering."

Klanten blijken Aeres Tech niet zelden te zien als een verlengstuk van hun eigen bedrijf, als het gaat om opleiden, trainen en coachen. Directeur Jenny van den Bovenkamp: "Dat brengt met zich mee dat we intensief aan de slag gaan met conceptontwikkeling, bedrijfsadvies en ondersteuning. We gaan programma's ontwikkelen voor de preciselandbouw en voor moderne technieken zoals warmtepompen. Het onderzoek is aanleiding voor trots, maar geeft ons ook handvatten tot verbetering."



Van kippenhok tot moderne bedrijfsloodsen

## Offringa BV: 'selfmade' in Creil

*De één is 'gewoon' een monteur die jaren geleden voor zichzelf begon met het opknappen van oude vehikels in een kippenhok. De ander handelde al tijdens zijn schooltijd vanuit een schuur achter het huis in opgeknapte landbouwmachines. Samen zwaaien grondlegger Kornelis Offringa (53) en Harald Lijster (28) nu de scepter over Offringa BV in Creil, Noordoostpolder.*

Het bedrijf is zelfstandig importeur van Mitsubishi vorkheftrucks, regionaal dealer van Valtra tractoren en bovendien ontwikkelaar en bouwer van allerhande machines op maat. Bij het bedrijf dat de naam draagt van Kornelis Offringa, werken nu 27 mensen. "Mijn vader werkte als bedrijfsverzorger, meestal bij melkveehouderijen. Terwijl mijn vader met de koeien bezig was, ontwikkelde ik als kind al mijn interesse voor de techniek: ik sleutelde aan alles wat los en vast zat", vertelt Kornelis Offringa. "Naarmate ik ouder werd, ging ik allerlei technische probleempjes oplossen voor wie dat maar wilde. Ik pakte alles aan, vanuit de grondgedachte dat ik alles kon. Soms legde ik de lat dan te hoog en lag ik een nachtje wakker. Enfin, daar leerde ik weer van."

Op school was Kornelis geen hoogvlieger, vertelt hij. Maar buiten de klas liet hij des te beter zien wat hij in zijn mars had. Hij ging oude auto's opknappen. Exemplaren die rijp leken voor de sloop, konden er na grondig las- en tectylwerk van Kornelis zowaar weer jaren tegenaan. Kornelis was nog een tijdje in dienst bij een mechanisatiebedrijf, werkte aan zijn persoonlijke ontwikkeling en kocht uiteindelijk samen met zijn vader een boerderijtje in de Noordoostpolder.

### Maatconstructies

Dáár begon de carrière, die uiteindelijk resulteerde in het huidige Offringa BV in Creil. Kornelis had niet genoeg aan het opknappen van oude wagentjes. Na enige tijd ontwierp en construeerde hij maatconstructies in schuren en werkplaatsen, van sorteerbunkers tot paardenboxen. "Ik reviseerde ook heftrucks, daar bleek aardig wat vraag naar. Al die werkzaamheden begonnen in het kippenhok achter de boerderij, later zette ik er een legertent bij." Uiteindelijk kocht Kornelis in Creil de grond voor de bouw van een volwassen bedrijfsloods.

In die loods ging Kornelis voortvarend aan de slag. Steeds meer gereviseerde vorkheftrucks verlieten het nieuwe bedrijfspand. Boeren wisten



Harald Lijster (links) en Kornelis Offringa: De verkoper en de technicus.

hem ook te vinden voor hun trekkers. "Daardoor kreeg ik steeds meer contact met dealers en importeurs. Ik had immers onderdelen nodig. "Op zeker moment was ik zomaar ineens zelf dealer. Eerst van Komatsu heftrucks. Later kreeg ik meer en meer te maken met Mitsubishi, ook omdat ik zelf gek was van de techniek in die dingen. Nu zijn we hier in Creil de landelijke importeur van Mitsubishi heftrucks. Ons marktaandeel is nog klein, maar we doen er alles aan om dat te laten groeien in de komende jaren. We zoeken naar geschikte dealerbedrijven om mee samen te werken.

### Dealer Valtra

Via Kuiken in Emmeloord kwam Offringa bovendien in contact met het Finse trekkermerk Valtra. "Voor dat merk zijn we inmiddels uitgegroeid tot dealer voor de gehele Noordoostpolder, maar ons werkgebied strekt zich in de praktijk verder uit, soms tot in Groningen en Zeeland toe, vooral als het gaat om de tweedehands markt", zegt Kornelis Offringa. "Naarmate het bedrijf groeide, werd me meer en meer duidelijk dat ik als technische perfectionist behoefte had aan meer structuur in de zakelijke dienstverlening. De techniek is bij mij in goede handen,

maar de commerciële en bedrijfsmatige tak vereist andere competenties, helemaal met alle ontwikkelingen van de laatste jaren. Een aanvulling op dat gebied heb ik gelukkig gevonden in Harald Lijster."

Harald: "Ik werd via-via door Kornelis benaderd om in zijn bedrijf wat meer structuur en zorg aan te brengen op commercieel vlak. Na mijn schooltijd was ik achter in het ouderlijk huis in Blokzijl vooral bezig met het opknappen en verhandelen van gebruikte quads en tuinmachines, maar ook wat landbouwmachines. Kopen en verkopen, dat is mijn sterke kant, meer dan sleutelen. Vandaar dat ik een goeie aanvulling ben op wat Kornelis allemaal kan: hij is de technicus, ik draag meer zorg voor nieuwe klanten en leveranciers; ik communiceer vrij gemakkelijk. Sinds een paar jaar ben ik officieel mede-eigenaar van het bedrijf. Het is uiteindelijk precies wat ik altijd al had en wilde: een eigen bedrijf. Het is mooi dat ik me op deze manier kan ontplooiën."

### Vertrouwen

De sfeer in het bedrijf is er een van vertrouwen geven en vertrouwen krijgen, vertellen de twee eigenaren. Of het nu gaat om heftrucks of

tractoren: Kornelis: "Uiteindelijk gaat het erom dat je je klant zorgen uit handen neemt. Wij leveren iets waardoor de klant beter zijn geld kan verdienen. Dat kan dus eventueel betekenen dat je soms adviseert om de spaarcentjes op de bank te laten staan en de trekker met extra onderhoud nog een tijdje aan de praat houdt. Als zo'n klant later alsnog een nieuwe koopt, hoop ik natuurlijk wel dat ze bij mij komen."

Offringa Creil levert complete service voor trekkers en heftrucks: "We hebben een grote truck met oplegger om onze klanten in het hele land te bedienen. Ook hebben we vijf compleet ingerichte servicebussen zodat we ter plaatse altijd alles goed kunnen afleveren. Hoe we er over tien jaar bij staan? Dan zijn we gegroeid, denk ik. Moeilijk te zeggen. Groeien is geen doel op zichzelf, maar als je continuïteit en kwaliteit wilt leveren zoals wij dat willen doen, dan ontcom je er niet aan. Met onze heftrucks zitten we nu nog voor een groot deel in de agrarische sector; we willen daarnaast groeien in de industrie. En met onze trekkers zitten we overwegend in de akkerbouw, we willen uitbreiden naar de veehouderijen en loonwerkbedrijven. We zullen op alle fronten kennis moeten ontwikkelen. Opleiden hoort daar zeker ook bij."



## Down Under komt Wout Strijdveen (21) tot bloei



Ik ben best trots op wat ik in een half jaartje voor elkaar heb gebokst. Ik was nog maar net afgestudeerd bij de Claas bedrijfsschool bij Aeres Tech (niveau 3), toen ik in het najaar van 2016 in dienst trad van het Claas Harvest Center in het dorpje Echuca, Victoria, Australië. Natuurlijk moest ik eerst even wennen, maar na twee maanden ging ik al helemaal zelfstandig als servicemonteur op pad. We zijn nu druk bezig met de oogst, het is bloedheet buiten.

Ik had een leerovereenkomst op niveau 3 met een mechanisatiebedrijf in Overijssel, maar mijn dienstverband werd na het voltooiën van de opleiding niet verlengd.. Dat was even slikken. Maar ik dacht: de wereld is groot genoeg. Ik had altijd al een fascinatie voor Australië. Ik heb de importeur van Claas in Australië benaderd. Via Facebook kwam ik in contact met een leuk bedrijf in Echuca, noordelijk van Melbourne. In januari 2016 heb ik het contract getekend, nog voordat ik officieel afstudeerde.

Tijdens de diploma-uitreiking in september zat ik dus al in Australië. Daar kwam ik terecht in een mooi bedrijf, met een prima sfeer. Ze zijn er gewend om met buitenlanders om te gaan; er werken ook jongens uit Engeland en Schotland. Ik werd van het vliegveld opgehaald en ze hadden een kamer voor me geregeld. Zo kon ik me richten op inburgeren en het werk.

Echuca ligt ongeveer twee uur autorijden ten noorden van Melbourne, in het zuiden van Australië. In de regio vind je melkvee- en vleesveebedrijven, maar voornamelijk grote akkerbouwbedrijven. De ene dag zit ik in de bergen en heuvels in het oosten, de volgende dag in de woestijn in het noorden en westen. Het mooie is dat ik daardoor als

servicemonteur de hele productlijn van Claas in het veld tegenkomt: van maaiers tot veldhakselaars en trekkercombinaties.

Aan het begin van de dag krijg ik mijn klussen en de adressen door van de werkplaatschef. Als ik een beeld heb van wat me te wachten staat, ga ik naar het magazijn en zorg ik dat ik de goede materialen bij me heb. Dat is allemaal mijn eigen verantwoordelijkheid. Kijk, als je twee uur hebt gereden en je staat bij een boer in de middle of nowhere, dan moet je wel al je spullen bij je hebben. Je slaat een behoorlijke flater als je iets vergeten bent.

Met de taal red ik me prima, al dacht ik in het begin dat ik met vakantie-Engels heel wat mans was. In de beroepspraktijk wordt toch meer gevraagd. Ik heb het gelukkig snel opgepakt. Na twee maanden kreeg het Harvest Center een nieuwe servicebus. Daar ga ik nu dus helemaal zelfstandig mee op pad. Alle monteurs hebben hier hun eigen servicebus. De meeste werkzaamheden worden op locatie uitgevoerd. Ik voel veel vertrouwen vanuit het bedrijf, de chef en mijn collega's. Onze klanten zijn geïnteresseerd: ze willen altijd weten waar ik vandaan kom en hoe ik hier verzeild geraakt ben. Het stadje Echuca biedt alles wat ik nodig heb. Er zijn een paar restaurants en kroegen. Australiërs zijn open en belangstellend, ik maak gemakkelijk contact met ze.

Mijn contract hier loopt eind maart af, dan ga ik weer naar Nederland, terug naar Olst. Ik heb me enorm ontwikkeld, vind ik zelf. Het leuke is dat ook mijn werkgever in Nederland dat heeft herkend. Als ik terug ben, treed ik weer bij hem in dienst. En dan ga ik door met de bedrijfsschool tot ik niveau 4 heb afgerond.

## Stijgende belangstelling BBL-bedrijfsscholen

De open dag in de Expertisecentra Mobile Techniek en Koudetechniek van Aeres Tech op zaterdag 14 januari, hebben in totaal zo'n 130 belangstellenden getrokken. Het leeuwendeel van de belangstelling kwam een kijkje nemen bij de BBL-bedrijfsscholen van de diverse internationale merken. "We zien dat het concept van de bedrijfsscholen steeds meer bekendheid krijgt en de aandacht trekt van schoolverlaters van het vmbo", zegt accountmanager Lieke Lobregt.

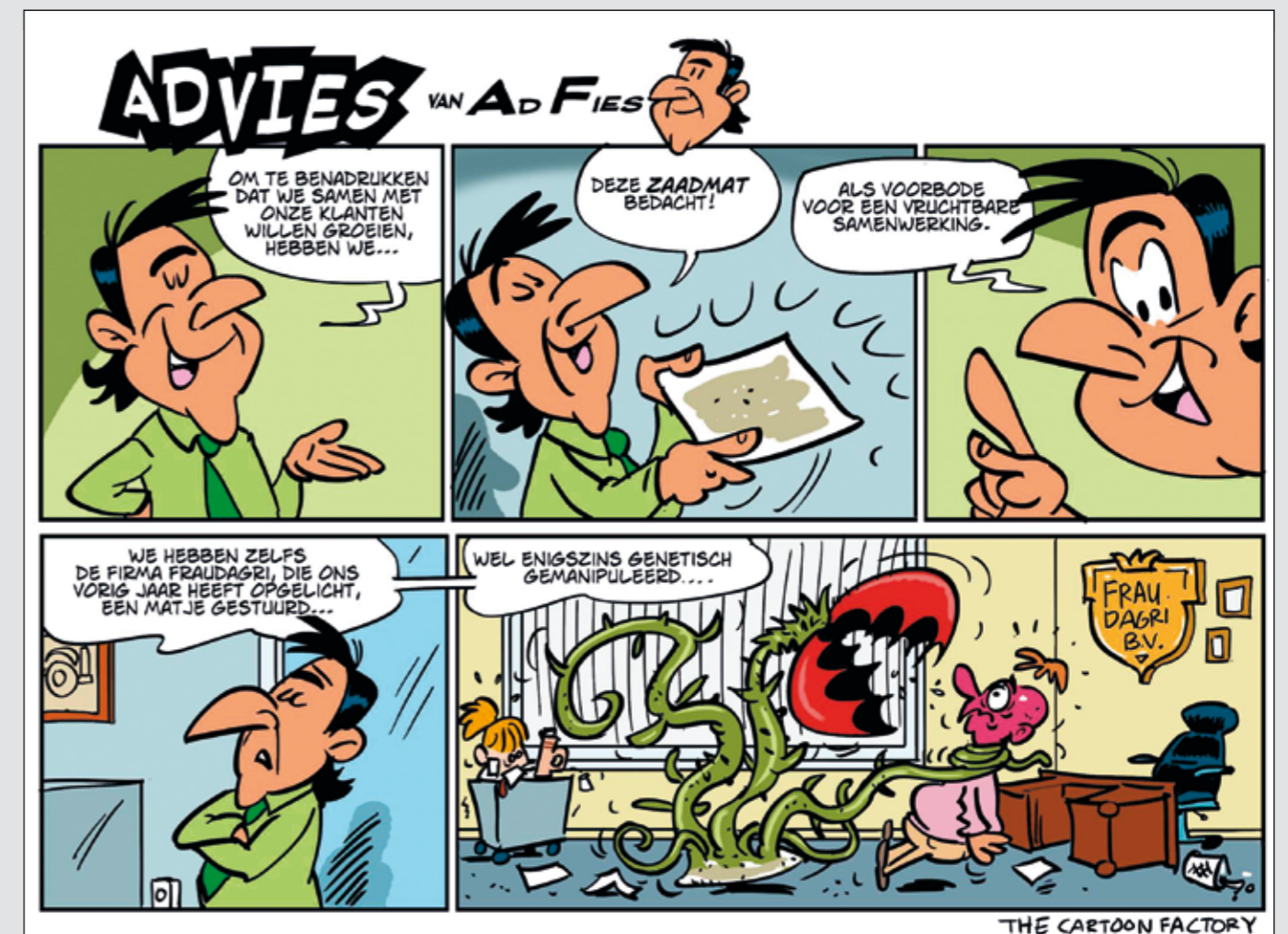
De meeste leerlingen-in-spé bezochten de open dag samen met ouders. "De grootste groep bestond uit beoogde schoolverlaters van de komende zomer, dus in de leeftijd van 16 tot 18 jaar. Enkele belangstellenden waren wat ouder: jongens die overwegen om het roer om te gooien en te gaan omscholen. "Wat me opviel was dat er ook jongeren waren die een vertegenwoordiger van het bedrijf mee hadden genomen, waar ze een leer-werkovereenkomst willen afsluiten", zegt Lieke Lobregt.

De belangstellenden konden de verschillende bedrijfsscholen zelfstandig bezoeken of zich aansluiten bij een groepje voor een rondleiding.

Wie zelfstandig op onderzoek uitging kon extra informatie verkrijgen bij de informatiebalie. "We hebben bewust voor die opzet gekozen. Eenmaal op een van onze bedrijfsscholen, zullen de leerlingen ook zelf initiatief moeten tonen als ze iets te weten willen komen", zegt Lieke Lobregt.

Behalve de bestaande bedrijfsscholen Case-Steyr, Claas, Same Deutz-Fahr, Fedecom, JCB, John Deere en New Holland starten in september 2017 nog een aantal gloednieuwe BBL-bedrijfsscholen bij Aeres Tech in Ede: het gaat om de merken Fendt, Valtra, Massey Ferguson en om BBL-opleidingen op het gebied van Intern Transport (heftrucks) en Melkwinning.

**Belangstellenden kunnen nog terecht op informatieavonden in Ede op 16 maart, 18 mei, 6 juli en 24 augustus.**





Helden op het ijs

# Aeres Tech ondersteunt marathonschaatsers

*Aeres Tech is in het afgelopen schaatsseizoen actief geworden in sport sponsoring. Het logo van Aeres Tech kwam al een aantal keren prominent in beeld tijdens wedstrijden, onder meer toen een juichende Gary Hekman als eerste over de finish kwam van de schaatsmarathon in Eindhoven.*

Maar dat is niet de belangrijkste reden om in sport sponsoring te stappen, vertelt Jenny van den Bovenkamp, directeur van Aeres Tech. "De schaatsport en Aeres Tech sluiten naadloos bij elkaar aan. In de eerste plaats zie je dat in het marathonschaatsen veel agrariërs actief zijn. Boeren en schaatsen zijn van oudsher een soort twee-eenheid. Bij Aeres Tech zijn wij op een vergelijkbare manier vergroeid met de landbouwmechanisatie. Over onze activiteiten op het gebied van klimaat- en koudetechniek hoef ik hier natuurlijk nauwelijks iets uit te leggen. Wij leiden de mensen op die de vries- en klimaatinstallaties voor de grote (indoor)ijsbanen bouwen en onderhouden."

## Eigen helden

Tijdens de opening van de techniekgebouwen in Ede deed Aeres Tech een aantal jaren geleden daarom al eens een beroep op schaatscoryfee Eric Hulzebosch. "Maar vanaf nu hebben wij natuurlijk onze eigen helden op het ijs", zegt Jenny van den Bovenkamp. "We volgen de verichtingen van Gary Hekman en zijn teamgenoten op de voet. We zijn ook heel benieuwd hoe Gary het gaat doen tijdens de wereldkampioenschappen afstanden in Gangneung, Zuid-Korea. Daar doet hij samen met Jorrit Bergsma mee aan de Mass Start, de minimarathon. Door hem doen wij óók mee op het hoogste niveau."

Aeres Tech is co-sponsor van het marathonschaatsteam van AB Vakwerk. Het team bestaat behalve uit Gary Hekman (bijnaam: 'De Beer', goed voor onder andere 21 marathonzeges en twee nationale titels op



De 'groene trein' van het schaatsteam van AB Vakwerk en Aeres Tech in actie.

natuurijs), uit Jan van Loon, Sam Boon, Fabio Francolini, Rick Smit, Christiaan Hoekstra en coach Roy Boeve. AB Vakwerk is een van de topteams in de marathoncompetitie. Het doel van het team is om de komende seizoenen structureel mee te doen voor de hoofdprijzen in de landelijke marathoncompetities, en natuurlijk ook in de natuurijswedstrijden als die er komen.

## Professioneel

Teammanager Teun Breedijk schetst dat de schaatsers onder leiding van hun coach als profsporters door het leven gaan. "Die mannen trainen dagelijks - soms twee keer per dag - op de schema's van coach Roy Boeve. Twee keer in de week traint het team gezamenlijk; in het winterseizoen zijn die centrale trainingen in Thialf, waar we gebruik maken van 'topsporturen'. Snelheid kun je trainen met specifieke programma's op snel ijs. Daarom gaan we naar Heerenveen."

Maar een topschaatsteam zoals AB Vakwerk rijdt niet alleen voor de winst bij marathons op kunstijsbanen. "Voor een eventuele Elfstedentocht hebben we een tot in de puntjes uitgewerkt draaiboek liggen. We hebben negen verzorgingsplekken waar teams van vijf tot zes man klaar staan met eten en drinken en reservemateriaal als dat nodig is. Dat soort dingen moet je ver van tevoren goed geregeld hebben", zegt Breedijk, vlak voordat het team afreisde naar Oostenrijk voor het open Nederlands Kampioenschap op natuurijs op de Weissensee en de alternatieve Elfstedentocht daar.

## Trainingskampen

Breedijk is verder verantwoordelijk voor de contracten met de schaatsers en planning van de trainingen. "In 2016 hadden we vier trainingen. In het voorjaar hebben we veel gefietst in Portugal. In de zomer was er zomerijs op de nieuwe indoorbaan van Leeuwarden. In september heeft het team veel gefietst in Zuid-Frankrijk. In oktober hadden we tot slot een schaatstraining in Erfurt, om helemaal klaar te zijn voor het marathonseizoen."

Directeur Jenny van den Bovenkamp van Aeres Tech: "We zijn bij AB Vakwerk betrokken geraakt omdat we veel raakvlakken hebben met die organisatie. Zo zijn we samen aandeelhouder in Dairy Training Center in Leeuwarden en Oenkerk. AB Vakwerk is ook actief in de agrarische sector. Het is een organisatie die, net als wij, belang heeft bij het opleiden van goede vakmensen. Daarin trekken we graag gezamenlijk op. En nu dus ook op het ijs, met het schaatstop-team. Het geeft een goed gevoel om erbij te horen."

Teun Breedijk: "Dat opleiden, dat doen we ook op het ijs. Binnen ons team geven we ook jonge en aanstormende talenten een kans om zich te ontwikkelen, met ons mee te trainen en zichzelf te verbeteren. We zijn een topteam en dat willen we ook op deze manier uitstralen. Want ja: adel verplicht!"

Column



## Bliksemcarrière

Het klopt wel: mijn carrière gaat snel. Dat komt omdat ik het nu eenmaal erg leuk vind om mensen van alles uit te leggen. Ik houd van techniek en ik praat er graag over. Het werk als trainer bij Aeres Tech is mij daarom op het lijf geschreven.

Nog maar twee jaar geleden studeerde ik af bij de bedrijfsschool van New Holland. Vlak voor die tijd liep ik voor het televisieprogramma Truck & Tractor Pulling mee, met het team Blue Hazard. Hartstikke leuk en leerzaam. Daar heb ik gezien hoe leuk het is om met mijn neus bovenop de nieuwste techniek te zitten en zelf nieuwe dingen uit te vinden. En ik ontdekte er ook dat ik het leuk vond om erover te vertellen.

Na mijn afstuderen heb ik nog twee jaar gewerkt bij het mechanisatiebedrijf in Zwiggelte (Drenthe) waarmee ik tijdens mijn opleiding een leer-werkovereenkomst had. Ik had het daar goed naar mijn zin en sleutelde daar voornamelijk aan trekkers en daarnaast in het seizoen ook aan oogstmachines. Behoorlijk allround dus. Totdat mijn oog viel op een vacature bij Aeres Tech. Nadat ik daarop reageerde werd ik uitgenodigd voor een sollicitatiegesprek. Want ik kreeg de baan natuurlijk niet cadeau. Sinds 1 september ben ik officieel trainer.

Sindsdien merk ik dat lesgeven nog wel iets anders is dan zomaar enthousiast iets uitleggen. Ik kijk goed om me heen bij collega's, praat er met hen over en ik verdiep me in didactische vaardigheden. Later krijg ik daarin nog een opleiding. Ik geef nu meest dealertrainingen - voor New Holland - en ook trainingen voor Amazone spuitmachines.

Begin december kreeg ik het verzoek om met collega Gerard Stout mee te gaan naar Uganda om een training voor New Holland te verzorgen. Daar hoefde ik niet lang over te denken. Als voorbereiding ben ik nog een week naar de fabriek van New Holland in Turijn geweest voor een specifieke training. Het waren allebei geweldige ervaringen. Uganda was bijzonder: ik was nog nooit in Afrika geweest. Ik vond het bijzonder om te merken dat de technische kennis van de deelnemers aan de training over het algemeen behoorlijk goed was, zeker op het gebied van motortechniek. Hydrauliek en elektronica waren meestal wat minder ontwikkeld. Als trainer van Aeres Tech zit ik echt op mijn plaats; er gaan letterlijk en figuurlijk nieuwe werelden voor mij open."

Stefan Langeland (24)  
Trainer Aeres Tech.



Zoeken naar unieke bedrijfskenmerken

## Doelbewuste keuzes met 'business skills'

*Geen training. Geen cursus. Geen opleiding. Met 'business skills' biedt Aeres Tech ondernemers en individuele professionals een maattraject op weg naar meer persoonlijke en professionele effectiviteit, meer zelfvertrouwen en het vermogen om onderbouwd doelbewuste keuzes te maken voor de toekomst.*

Die oriëntatie op de toekomst is geen overbodige luxe, vertelt Ansjeliek Coolbergen van Aeres Tech. "We weten dat veel ondernemers in de mobiele techniek, vooral in de landbouwmechanisatie, zich vragen stellen door de grote en snelle veranderingen in de sector", zegt Ansjeliek Coolbergen van Aeres Tech. De economische crisis heeft zijn sporen nagelaten en omzetten en winsten lange tijd onder druk gezet. Tegelijkertijd is er sprake van schaalvergroting en snelle technische vernieuwing. De technieken die worden ingezet in bijvoorbeeld de precisielandbouw worden steeds kennis- en kapitaalsintensiever. De grote merken stellen steeds meer eisen aan hun dealers. "Nogal wat ondernemers vinden het niet alleen moeilijk om die ontwikkelingen bij te houden, maar ook lastig om hierin hun positie voor de toekomst te bepalen. Het is complex om je in die snel veranderende omgeving staande houden."

### Unieke kenmerken

"Wij van Aeres Tech gaan bijvoorbeeld samen met de ondernemer op zoek naar de unieke kenmerken van het bedrijf. We bekijken wat er aan de hand is en zoeken vervolgens samen naar wat er nodig is om als bedrijf vitaal de toekomst in te gaan", zegt Ansjeliek Coolbergen. Daarbij trekt Aeres Tech desnoods alles uit de kast: van persoonlijkheidstesten tot 360 graden feedback, enquêtes of het maken van een complete bedrijfsanalyse. "Maar alles doen we in samenspraak met onze klant: we gaan het traject samen in."

Het kan ook zijn dat individuele medewerkers van een bedrijf behoefte hebben aan heroriëntatie op hun functioneren of hun professionele ontwikkeling. "Ook hier geldt dat we samen zoeken wat nodig is om meer inzichten te ontwikkelen. Daar waar dat kan, zetten we online-technieken in, zodat het begeleidingstraject niet teveel gevolgen heeft voor de dagelijkse werkzaamheden".

Ansjeliek Coolbergen: "Aeres Tech heeft als rol de mensen met elkaar in verbinding te brengen en van elkaar te laten leren. We stimuleren en faciliteren bijeenkomsten in intervisieverband of organiseren coachgesprekken. Het is belangrijk om actief en constructief samen te blijven komen om het leren voort te zetten."

Coach Peter Bennen van Aeres Tech begeleidt met enige regelmaat ondernemers in de mechanisatie: "Veel zaken hebben te maken met ontwikkelen van meer inzicht in je eigen functioneren en je werkprocessen. Bijvoorbeeld een ondernemer die voor een klant een complexe offerte maakt en vervolgens niets meer hoort. Later komt hij erachter dat de machine bij een concurrent is gekocht. Zo'n ondernemer vraagt zich af: 'Hoe kan dat nou?'

### Geen contact

"Dan vraag ik als coach op mijn beurt: Hoe komt het dat je wekenlang geen contact hebt met die klant? Dan gaan we op zoek naar de eigen rol van de ondernemer in dit proces. Niet zelden gaat er in het begin van zo'n offertetraject iets mis, bijvoorbeeld als het gaat om het uitspreken van de wederzijdse verwachtingen. Om de juiste vragen te kunnen stellen is het nodig dat de ondernemer zich hierin bekwaamt. Veel teleurstellingen zijn terug te voeren op niet heldere communicatie."

Peter Bennen helpt ondernemers hun klanten in kaart te brengen, verkoopplannen te ontwerpen en strategieën te hanteren die kunnen helpen bij het tot stand brengen van een duurzame samenwerking met de klant. "Dat kan gevolgen hebben voor je personeelsbeleid. Als coach stel ik kritische vragen zoals: Over welke competenties beschik je zelf? Wat is er nodig aan groei bij de medewerkers? Beschikken zij over de vaardigheden en de mogelijkheden om te doen je van hen vraagt?"

**'Business skills' van Aeres Tech ondersteunt ondernemers en hun medewerkers in de mechanisatie om in de veranderende omgeving mee te groeien en succes vast te houden.**

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Ansjeliek Coolbergen: A.Coolbergen@aeres.nl

Aeres Tech traint in Afrika

## 'In het buitenland zijn altijd verrassingen'

*"Ze waren verrassend goed op niveau, dat viel lang niet tegen", zegt trainer Stefan Langeland. "Maar het was wel een training zonder al te veel complexe techniek", relateert zijn collega Gerard Stout. Samen verzorgden deze twee trainers van Aeres Tech in de tweede week van januari een serie trainingdagen in opdracht van New Holland, voor technische medewerkers van dealerbedrijven in Uganda en Kenia.*



Praktijktraining in Kampala, Uganda.

"De training was in het bijzonder gericht op de New Holland TD5, in het bijzonder de versie met de 110 pk uitbreiding. "Dat is een in Afrika veel gebruikte basistrekker, zonder al teveel elektronica, met een mechanisch geschakelde transmissie. Afrika is in opkomst, ook de landbouw. Dat betekent dat er steeds meer behoefte is aan goed geschoolde technici voor het onderhoud van landbouwmachines in het algemeen en trekkers in het bijzonder. De groep deelnemers aan de cursus bestond vooral uit service- en salesmanagers van mechanisatiebedrijven. De bedoeling is dat zij hun verworven kennis overbrengen op collega's in de bedrijven waar ze werken", vertelt Gerard Stout.

### In hun mars

"We hadden ons voorbereid op het geven van een basistraining, maar al tijdens de eerste oriënterende opleidingsdag bleek dat de deelnemers meer in hun mars hadden dan we hadden gedacht. Daarom hebben we besloten de inhoud van de cursus aan te passen naar het niveau van de deelnemers. Dat is altijd het spannende van trainingen verzorgen in het

buitenland, zeker in Afrika: je weet nooit helemaal precies wat je gaat aantreffen, er zijn altijd verrassingen."

Gerard Stout: "Om zo'n training te geven moet je dus je cursisten goed kunnen inschatten, over veel improvisatievermogen beschikken en ook thuis zijn in de programma's van New Holland. Het verrassende is altijd dat cursisten in Afrika en ook bijvoorbeeld in Azië, naar zo'n trainingsweek komen in de veronderstelling dat ze een week in een leslokaal komen te zitten. Dat gaat bij ons dus even wat anders: het is meteen sleutelen geblazen. Dat levert leuke reacties op: de deelnemers zijn meestal heel enthousiast over onze praktijkaanpak. En na zo'n week gaan ze naar huis een heleboel nieuwe kennis en vooral vaardigheden."

De training in januari werd gegeven in de Ugandese hoofdstad Kampala, bij de Cooper Motor Corporation (CMC). Na de oriënterende dag op maandag werd getraind van dinsdag tot en met vrijdag. De deelnemers kregen een certificaat tot besluit.





## De Bus van ...

Anne Torsius

“ Het belangrijkste van mijn bus vind ik dat alles op zijn plek ligt. Bouten, moeren, ringen, splitpennen en tie-raps liggen allemaal voor het grijpen. Dat moet gewoon. Kwestie van goed bijhouden, organiseren en opruimen. Mijn bus is helemaal mijn eigen verantwoordelijkheid. Dat begint al als hij nieuw wordt besteld: dan komt-ie kaal binnen en dan krijg ik de vrijheid om hem te (laten) inrichten zoals ik dat wil. Ik moet er immers mee werken. Dat vind ik prettig van mijn werkgever De Kruyf Mechanisatie in Nijkerk. Goede en efficiënte service kun je alleen verlenen met goede spullen en als je precies weet wat erin ligt. Met deze bus ben ik helemaal selfsupporting: omvormer, elektrisch gereedschap, laptop: alles heb ik bij me. Dat geeft vrijheid en onafhankelijkheid in het werk. Nee fotolijstjes van mijn vrouw en kinderen zul je niet aantreffen. Eigenlijk zit er niets persoonlijks in. Zo ben ik niet, denk ik. Zo'n bus is wel mijn persoonlijke gereedschap, dat wel. Ik doe er in totaal een jaar of tien mee. En hij rijdt hartstikke lekker!

”