Expertisecentrum **Mobiele Techniek**

POWER+ MAGAZINE

juni 2015
Jaargang 4 - Nummer 2

METEN IS WETEN

LEARNING BY DOING

In dit nummer o.a.:

Trainers enorm betrokken
Aardgas alternatief voor diesel
Besparen kwestie van kennis

POWER+ Magazine

Inhoud

3 **'De trainers zijn enorm betrokken'**
Inschrijving bedrijfsscholen PTC+ weer begonnen

4 **Van dealerbedrijf naar serviceprovider?**
Uitdagingen voor bedrijven in de landbouwmechanisatie

7 **Besparen is ook een kwestie van kennis**
Total Agri koppelt producten aan vakmanschap

8 **Aardgas als alternatief voor diesel**
Schoner, stiller en zuiniger

juni 2015
Jaargang 4 - Nummer 2

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

OPTIMISME

Het heeft er alle schijn van dat we de crisis vaarwel hebben gezegd. De economische groei trekt aan, de bedrijvigheid neemt toe en er komen weer banen bij. In zo'n sfeer is het prettiger naar de toekomst kijken dan in de afgelopen jaren. Daarom kijken we als PTC+ zeker uit naar de nieuwbouw aan de voorzijde van ons techniekgebouw. Daar worden in de komende maanden eigentijdse faciliteiten gebouwd voor ondersteunende diensten en trainers. Zo kunnen we u in de toekomst nog beter van dienst zijn.

Deze uitgave van POWER+ geeft ook een optimistische kijk in de toekomst. In een reportage kunt u lezen over ontwikkelingen in de landbouwmechanisatie. De ontwikkelingen gaan snel en bieden unieke kansen. De precisielandbouw gaat de sector veranderen, dat is zeker. Hypermoderne technieken zijn in opmars. De vraag is: wie durft het avontuur aan?

Voor landbouwmechanisatiebedrijven liggen er ook mooie kansen tijdens verkiezing van het LMB-bedrijf van het jaar, die wij als PTC+ mede organiseren. De hele maand juni kunnen bedrijven zich nog aanmelden. De verkiezing is een mooie en een leuke manier om samen met de medewerkers de puntjes op de i te zetten in de bedrijfsvoering. En de winnaar wacht niet alleen een prijs, maar ook eeuwige roem. Kijk op www.bestelmb.nl.

Ik wens u veel leesplezier en alvast een fijne zomer,

Jenny van den Bovenkamp
Algemeen directeur PTC+

Inschrijving bedrijfsscholen PTC+ weer begonnen

'DE TRAINERS ZIJN ENORM BETROKKEN'

"Er zijn veel verschillen tussen de BBL-bedrijfsscholen van PTC+ en een reguliere opleiding bij een ROC. Maar wat mij het meest trof was dat de trainers heel erg betrokken zijn bij je opleiding en de resultaten die je boekt. Ze zitten je achter de vodden als dat nodig is maar bovenal motiveren ze je. Dat soort aanmoediging heb ik in vorige opleidingen vaak gemist", zegt Stefan Langeland (22) uit Bovensmilde, die in 2014 afstudeerde op niveau 4 als diagnosetechnicus op de New Holland Bedrijfsschool.

Dit voorjaar is de inschrijving voor de bedrijfsscholen voor het leerjaar 2015-2016 weer geopend. PTC+ bereidt zich zelf voor op een flinke groei, onder meer door nieuwbouw op het terrein in Ede in het komende zomerseizoen. In het afgelopen jaar studeerden ongeveer 160 deelnemers aan de bedrijfsscholen voor mobiele techniek; de bedrijfsscholen voor koeltechniek hadden ongeveer 60 deelnemers onder hun hoede. Bedrijfsscholen van PTC+ leiden op tot een volledig en wettelijk erkend diploma op mbo-niveau 3 en 4.

Universeel

"De vertrouwde opzet is dat de bedrijfsscholen verbonden zijn aan een van de grote merken, zoals Claas, Case, John Deere, Deutz, JCB en New Holland, vertelt accountmanager Harrie Woudwijk: "Nieuw is dat we nu ook een bedrijfsschool hebben, onder de auspiciën van de brancheorganisatie Fedecom. Deze nieuwe bedrijfsschool is op exact dezelfde leest geschoeid als de andere, maar biedt een universele opleiding deze is niet gebonden aan een merk."
Dat betekent dat steeds meer professionals toegang kunnen krijgen tot het unieke concept van BBL-opleidingen van PTC+. Stefan Langeland: "Wat me erg beviel is de aandacht voor de praktijk. Ik heb op reguliere opleidingen gezeten, waar je vrijwel de gehele dag in de schoolbanken zat. Nou, dat gebeurt je bij PTC+ niet. De trainers van PTC+ hebben de ambitie om vrijwel alles vanuit het vertrekpunt van de praktijk te benaderen. Ik vind dat ze dat heel goed lukt. Zelfs algemene vakken als Engels en Duits benaderen ze bij PTC+ vanuit de beroepspraktijk: vaktermen, gereedschappen, onderdelen van de motoren: ze grijpen alles aan om je de taal te leren. Bij maatschappijleer organiseren we onze eigen excursie. Enorm leerzaam."

Belevingswereld

Harrie Woudwijk: "Ons streven is dat 80 procent van de opleiding praktijk is en maximaal 20 procent theorie, dat sluit het best aan op de belevingswereld van onze doelgroep: onze deelnemers zijn vaak jongens die de handen uit de mouwen willen steken, die moet je niet te lang in de schoolbank zetten."
De bedrijfsscholen hebben kleine klassen, rond 10 tot 12 deelnemers, zodat de trainers volop individuele aandacht kunnen hebben. Stefan Langeland: "Het is super dat je trainingen krijgt van trainers die zelf van de laatste technische details op de hoogte zijn. Dat komt omdat die trainers ook de dealertrainingen van het merk verzorgen. Ik heb tijdens de opleiding met de modernste machines gewerkt. Dat is echt kicken."
Woudwijk: "Een belangrijk voordeel van de BBL-bedrijfsscholen is ook nog dat deelnemers na het afronden van de opleiding niet meer voor allerlei deelcertificaten een opleiding hoeven volgen. Want tijdens de opleiding behalen de deelnemers hun certificaten VCA-leidinggevende, keurmeester veldspuiten, airco en NEN-3140. Dat scheelt voor de werkgever veel opleidingskosten achteraf."
"In het nieuwe seizoen starten we twee nieuwe opleidingen. De eerste is een opleiding voor melkwinningsapparatuur. Het blijkt dat er behoefte is aan een gespecialiseerde technische opleiding. Het bijzondere daarbij is dat we daarvoor deelnemers zoeken die niet alleen technische affiniteit hebben, maar ook affiniteit met melkvee. Zij moeten als installateur of onderhoudsmonteur immers op goed niveau met de melkveehouder kunnen communiceren over de afstelling van de machines, waarmee je zoveel invloed kunt uitoefenen op het welbevinden van de dieren en daarmee op de melkopbrengst. De tweede nieuwe opleiding betreft het intern transport: een gespecialiseerde opleiding op het gebied van machines en logistiek in bijvoorbeeld distributiecentra."

Meer weten over bedrijfsopleidingen van PTC+?
Bel Harrie Woudwijk: 06-53148693 of mail h.woudwijk@ptcplus.com

Uitdagingen voor bedrijven in de landbouwmechanisatie

VAN DEALERBEDRIJF NAAR SERVICEPROVIDER?

Bij het noemen van het begrip 'precisielandbouw' denken we al gauw aan een GPS-systeem op de tractor. "Maar precisielandbouw is heel veel meer dan kaarsrecht over de akker rijden onder begeleiding van de satelliet", zegt Michiel Jochims, accountmanager precisielandbouw voor de Benelux en Oost-Europa van Case IH en New Holland (CNH Industrial). Precisielandbouw is het verzamelen en interpreteren van enorme hoeveelheden data over bodem, gewas en klimaat. Dat vraagt om een reuzensprong in kennisontwikkeling. Het gaat de bedrijfscultuur van onze landbouw in de komende decennia vast en zeker veranderen, denken ze bij CNH Industrial.

Uiterste precisie in het zaaiseizoen. De uitdaging van precisielandbouw ligt in de vertaling van cijfers naar praktische adviezen over de teelt.

Smart training en smart farming

Het Expertisecentrum Mobiele Techniek van PTC+ biedt nu al praktijktrainingen aan op het gebied van precisielandbouw, zoals speciale GPS-trainingen. Behalve dat is PTC+ in nauw contact met fabrikanten en dealers en werkt het aan de opzet van nieuwe trainingen, opleidingen en coachprogramma's rond de toepassing van precisielandbouw die stappen verder gaan, zoals de installatie van GPS-apparatuur, het eventueel toepassen van drones en het interpreteren van satellietbeelden en bodem- en gewasgegevens (agronomie), technieken voor variabele afgifte en fleetmanagement. De trainingen worden ontwikkeld in samenspraak met fabrikanten en dealers voor verschillende doelgroepen: vertegenwoordigers van dealerbedrijven, verkopers, monteurs en eindgebruikers.

Meer informatie?
Herjan Bekamp: h.bekamp@ptcplus.com

De uitdrukking 'En de boer ploegde voort' is een regel uit een gedicht over de onverstoorbaarheid van het boerenleven. Maar aan die onverstoorbaarheid komt een eind, voorspelt Jochims. "Wie meegaat met de ontwikkelingen kan volop profiteren van de mogelijkheden die de nieuwe tijd biedt. "Wat de nieuwe tijd brengt is lastig te voorspellen omdat je niet weet wie zich welke rol toe-eigent. Daarom is het zo belangrijk om alert te zijn", denkt Jochims.

Kwaliteit

De Nederlandse agrariërs staan mondiaal op eenzame hoogte als het gaat om kwaliteit en productiviteit. "Toch is er nog veel te leren als het gaat om efficiënt werken", vindt Jochims. "We zitten in een tijd dat het boerenvakmanschap snel verandert". Hij is ervan overtuigd dat het aloude geprezen 'fingerspitzengefühl' in de komende jaren plaats maakt voor 'meten is weten'.

Volgens Jochims 'navigeren' de meeste boeren nu nog grotendeels op hun ervaring. Ze kijken naar het gewas, voelen de stengel van de plant, beoordelen de grond, kennen het weerbericht. En daarop baseren ze hun bedrijfsvoering. "Dat is geen precisielandbouw, ondanks dat ze moderne technieken niet schuwen", vindt Jochims. "Hun vakmanschap staat buiten kijf, maar maakt plaats voor nieuwe inzichten. Dat komt enerzijds door de vergrijzing; de oude garde maakt plaats voor een nieuwe generatie. Nieuwe generaties kregen vroeger de kennis overgedragen van vader op zoon. Nu krijgen jonge mensen hun kennis aangereikt op hun beroepsopleidingen."

Digitaal

De nieuwe generatie is geneigd om meer cijfermatige keuzes te maken. "Bij de aanschaf van nieuw materieel merken we al dat emotionele 'merkvastheid' vaker plaats maakt voor nuchtere rekensommen. Verbruik, omvang, flexibiliteit: daar draait het om. Dat er satellietnavigatiesysteem op een trekker zit is vanzelfsprekend, maar de mate waarin die machine naadloos te koppelen is aan andere machines en geavanceerde meetapparatuur, wordt steeds belangrijker."

Juist op het gebied van precisielandbouw, waar extra toegevoegde waarde en dus meeropbrengst is te halen, zijn er volop ontwikkelkansen voor de dealers, is de overtuiging van Jochims. "Dat zeg ik niet zomaar, maar dat weten we uit onderzoek. Dealers halen hun omzet nu voornamelijk uit de verkoop van de hardware: machines. De software wordt nog als 'extraatje' gezien. Maar de eindgebruiker weet vaak niet wat daarvan de meerwaarde is en wil er dus niet voor betalen. Steeds meer dealers lukt het weliswaar die meerwaarde voor het voetlicht van hun klant te brengen maar helaas denken sommige boeren nog dat de dealer hen, liefst gratis en dag en nacht, daarmee moet ondersteunen. Dat zorgt voor een soort 'patstelling' tussen leverancier en eindgebruiker". CNH Industrial vindt dat de fabrikanten de taak hebben om deze impasse te doorbreken. "Wij vernieuwen onze dealer ontwikkelingsprogramma's, we ondersteunen de dealers met technische teams en we onderhouden een callcenter voor klanten. Daarnaast heeft CNH Industrial in samenwerking met zijn dealers een RTK netwerk voor Nederland tot stand gebracht voor het uitsturen van RTK correctie signalen voor de klanten. En met trainingspartners zoals PTC+ werken we samen aan de ontwikkeling van kennis- en trainingsprogramma's."

Verandering

De veranderingen zullen snel gaan. Een boer legt met het grootste gemak de financiële administratie in handen van een accountant, omdat hij hem vertrouwt. Maar als het gaat om gegevens over bodem en »

gewas ligt dat nog heel gevoelig. Nieuwe generaties zullen die stappen toch gaan zetten, denken ze bij CNH Industrial. Nu al ontdekken steeds meer landbouwers de toegevoegde waarde van échte precisielandbouw. Daarom past CNH Industrial steeds meer technieken voor precisielandbouw standaard toe in de landbouwmachines.

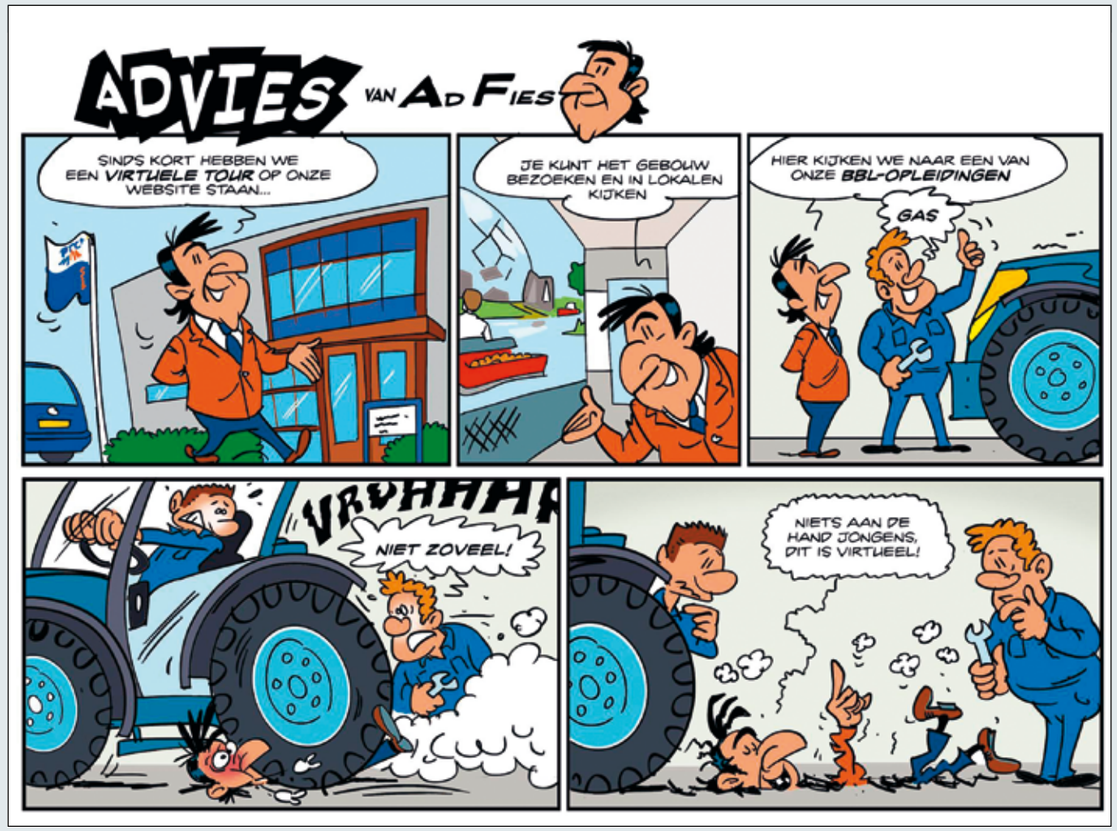
De boer kan daarmee beschikken over nauwkeurige gegevens over de samenstelling van de bodem door het hele jaar heen en de ontwikkeling van het gewas gedurende het hele groeiseizoen. Dat opent mogelijkheden voor variabele afgifte van bijvoorbeeld gewasbeschermingsmiddelen, watermanagement, opbrengst en bijvoorbeeld fosfaat op exact de goede plek, in de juiste hoeveelheid en op het best denkbare moment.

Groeitempo

"Je kunt je bijna niet voorstellen welke data allemaal beschikbaar zijn: het groeitempo van het gewas, de verwachte aanvoer en de te verwachten marktprijzen. Je kunt al die gegevens aan elkaar koppelen. Dat biedt kansen, maar vereist ook het vermogen om de juiste interpretatie te maken. Hoe vertaal je al die cijfers naar praktische adviezen over de teelt? De agronomie is een vak apart."

Serviceprovider

Kun je van boeren verwachten dat zij investeren in dit soort geavanceerde meet- en datasystemen? Waarom zouden ze dat zelf allemaal in bezit moeten hebben? Zou het kunnen zijn dat de dealerbedrijven in de landbouwmechanisatie op den duur uitgroeien tot serviceproviders? We zijn allemaal gewend om een abonnement afsluiten voor mobiel telefoneren: een bundel met sms-jes, belminuten en internet met een telefoon naar keuze. "Het zou me niet verbazen als dat straks in de landbouw ook die kant uitgaat: je kiest bij je serviceprovider een pakket met meetsystemen en data-analyses en neemt een trekker en machines naar keuze. Met de aanschaf van het pakket kun je je opbrengst optimaliseren. Alle gegevens komen panklaar op je monitor. Maar je moet zelf de beslissingen nemen. De boer ploegt voort, maar héél geavanceerd."



Total Agri koppelt producten aan vakmanschap

BESPAREN IS OOK EEN KWESTIE VAN KENNIS

"Onze klanten willen uiteraard optimaal profijt van de energiebesparende eigenschappen van onze Fuel Economy smeermiddelen. Daarvoor is advies nodig met kennis van zowel de techniek als de werkomstandigheden in de sector. Wij koppelen de leverantie van onze producten aan het vakmanschap van onze Total Agri Dealers, de mechanisatiebedrijven. Daarom zoeken we voor opleidingen en trainingen de samenwerking met PTC+". Dat zegt Richard Vrij, accountmanager van Total Agri, gespecialiseerd in smeermiddelen en vetten in de mobiele techniek en landbouwmechanisatie.

Energiebesparing, duurzaamheid (CO2-reductie) en kostenbesparing zijn begrippen die nauw met elkaar verweven zijn, weet Richard Vrij als geen ander. Maar zoals altijd gaat de kost voor de baat uit: met de investeringen in energiezuinige machines is veel geld gemoeid. Vrij: "De gebruiker wil rendement. Dat kan hij bereiken met een combinatie van toepassing van geavanceerde brandstoffen en smeermiddelen en het juiste gebruik van de technieken waarmee de machine is uitgerust. Voor ons is het belangrijk dat onze dealers op de hoogte zijn van de nieuwste technische inzichten en de taal van de gebruiker spreken. De trainingen van PTC+ helpen daarbij."

Belang

"Als leverancier van brandstoffen zou je kunnen denken dat we alleen maar belang hebben bij de verkoop van zoveel mogelijk brandstoffen en smeermiddelen. Natuurlijk verkopen we graag. Maar wij vinden het als marktleider ook in ons belang om te investeren in het kennisniveau van zowel onze dealers als de eindgebruiker", vertelt Vrij. En natuurlijk hoopt Total Agri juist daar weer omzet te bewerkstelligen.

Total is een wereldwijd opererende oliemaatschappij van Franse origine, met een gespecialiseerde tak in de agrarische sector: Total Agri. Deze agrarische tak levert dus niet rechtstreeks aan de eindgebruiker, maar via de 150 tot 160 dealers in ons land. Die positie heeft Total verworven door de overname van het aloude Beverol, zo'n vijftien jaar geleden. Door te investeren in bedrijven, kennis en training wil Total Agri zijn leidende positie in de agrarische vasthouden en verstevigen. "Zo binden wij dealers en klanten op een duurzame wijze aan ons merk", zegt Vrij.

Brandstofbesparing

Die binding stelt Total Agri in staat tot het leveren van een totaal smeermiddelenpakket, waarmee het bedrijf tot drie procent brandstofbesparing voorspiegelt. In een loonbedrijf dat een paar honderdduizend liter brandstof gebruikt, zit je dan al gauw in de grote getallen. "Maar daarbij hoeft het niet te blijven. Besparingen kunnen veel hoger uitpakken door gedragsverandering en optimale benutting van de technische mogelijkheden van moderne machines. Samen met PTC+ zoeken we naar trainingen op twee niveaus. Het eerste niveau is gericht op de verkopers en de monteurs van de mechanisatiebedrijven. Het tweede niveau is puur op uitvoering gericht. Beide niveaus zijn gericht op kennis en gedrag rond zuinigheid, energiebewustzijn en brandstofbesparing, bijvoorbeeld het toepassen van de juiste versnelling en het vermijden van onnodige weerstand. Machines hebben tegenwoordig veel techniek ingebouwd die daarbij helpt. Die moet je goed kunnen toepassen."

Total beschikt bovendien over ANAC, een olie-diagnose, zeg maar een 'bloedproef', waarmee in vroegtijdig stadium de slijtage van olie in motoren kan worden afgeleid. "Dat opent de mogelijkheid tot preventief onderhoud, een hogere bedrijfszekerheid en dus ook weer besparingen."

Grote merken

Voor Total Agri heeft samenwerking met PTC+ belangrijke voordelen. "PTC+ onderhoudt nauwe banden met alle grote fabrikanten. De trainers kennen de beroepspraktijk als hun broekzak en spreken de taal van onze klanten. We oriënteren ons samen ook op trainingen in de grote distributiecentra en overslagbedrijven in de Rotterdamse havens. Ook in het transport van goederen met lorries en heftruck is veel brandstof te besparen. Behalve over de juiste smeermiddelen gaat het dan om het juiste gedrag. Samen met PTC+ kunnen we ook daar resultaten boeken."

Schoner, stiller en zuiniger

AARDGAS ALS ALTERNATIEF VOOR DIESEL

Aardgas is als brandstof in het wegtransport in opmars als alternatief voor diesel. Dat was al langer het geval voor toepassingen binnen de bebouwde kom, zoals stadsbussen en vuilniswagens. Met de mogelijkheid om aardgas ook in vloeibare vorm mee te nemen, wordt de actieradius van een aardgasmotor aanzienlijk vergroot en is het ook een aantrekkelijke brandstof voor het wegtransport. In Nederland rijden inmiddels ruim 200 trucks in distributienetwerken.

"Voor bussen en vuilniswagens wordt gecomprimeerd gas gebruikt, het zogeheten CNG, dat onder hoge druk in tanks kan worden meegenomen. Het nadeel van CNG is dat actieradius beperkt blijft tot zo'n 350 kilometer, wat voor een stads- of streekbus ruim voldoende is, maar niet voor het wegtransport. Het voordeel van CNG is dat het door ons fijnmazige gasnetwerk met een compressor overal kan worden getankt. In ons land zijn inmiddels 90 tankstations beschikbaar voor dit CNG.

Actieradius

Sinds enkele jaren is het mogelijk om aardgas in vloeibare vorm toe te passen. Daardoor kan een vrachtwagen nu veel meer aardgas meenemen: afhankelijk van de grootte van de tanks goed voor een actieradius van tussen de 750 en 1400 kilometer. Daardoor is de actieradius ruimschoots voldoende voor binnenlands transport. Dit LNG wordt verkregen door het na winning af te koelen tot min 162 graden Celsius, de temperatuur waarop aardgas vloeibaar wordt bij atmosferische druk. Door het gas te vervoeren en op te slaan in geïsoleerde tanks blijft het lange tijd koud en dus vloeibaar", vertelt Peter Hendrickx, operationeel directeur van Rolande LNG in Giessen.

Rolande LNG is onderdeel van Iveco-Schouten, met 10 vestigingen de grootste IVECO dealer in Nederland. IVECO is de marktleider op het gebied van vrachtwagens met aardgasmotoren. Iveco is op zijn beurt weer onderdeel van CNH (Case New Holland Industrial). Rolande levert in Nederland vloeibaar aardgas aan het wegtransport en de industrie. Het bouwt onder meer tankstations: in Nederland zijn nu in totaal 5 tankstations voor vloeibaar aardgas in gebruik en nog eens een stuk of twintig in ontwikkeling.

Hendrickx: "Er zijn veel argumenten voor de toepassing van LNG, vloeibaar aardgas, ten opzichte van diesel. De brandstofkosten zijn 15 tot 20 procent lager. De aardgasmotor is tot 30 procent stiller en scoort beter als het gaat om de uitstoot van stikstof en fijnstof. De uitstoot van kooldioxide door een aardgasmotor is tot 10 procent minder dan die van een diesel. Het zijn vooral de verladers die nu het initiatief nemen: zij formuleren steeds scherpere doelstellingen op het gebied van maatschappelijke verantwoord ondernemen.

Onderhoudsinterval

Aardgasmotoren – of ze nu gebruik maken van gecomprimeerd of vloeibaar aardgas – hadden tot voor kort een wat kortere onderhoudsinterval dan de dieselmotoren. Maar omdat de aardgasmotor sterk in opkomst is, neemt het aantal innovaties toe. Fabrikanten zoals IVECO slagen er daarom in de motoren steeds geavanceerder te maken en ook de levensduur te verlengen.