

# GROE



JAARGANG 2, NUMMER 4 – DECEMBER 2018



Sander Menu,  
OffRoad Verhuur:

*'Eén is geen, zeggen we in onze business'*

2



Erik Jansen  
en Menko Boersma:

*'Nog voor de eerste slok, was de rolverdeling al beslist'*

4



Loon- en Grondverzetbedrijf  
Wieringa Bedum

*'Goede mensen binden we graag aan ons bedrijf'*

7



## 2018: Grote regionale verschillen Noord-Nederland

**De uitzonderlijke weersomstandigheden dit jaar hebben alle boeren en telers getroffen. Ook GroeNoord ondervond de gevolgen en zag onder haar klanten in de sectoren akkerbouw, veehouderij en tuin & park grote regionale verschillen in Noord-Nederland.**

### Akkerbouw

In de akkerbouw was het beeld heel wisselend. Hoewel de consumptieaardappelprijzen in het voorjaar matig waren in de Polder, zijn ze nu weer positief. In Drenthe was het andersom; daar startte het jaar nog best goed, terwijl de oogst door de droogte ronduit slecht is. Gevolg is dat akkerbouwers in de Polder straks weer investeringen kunnen doen, maar ze in Drenthe zullen worden uitgesteld. In het hoge noorden van Groningen en Friesland zijn, zoals elk jaar, de pootaardappelen stabiel goed gegaan. Ook voor de biologische boeren was het een goed seizoen.

### Tuin&Park

Het grillige jaar voor de tuin en park-sector begon enorm snel: het gras groeide hard. Onze complete verhuurvloot was verhuurd. Toen volgde de droogte en het gras groeide niet meer. Al ons materiaal kwam terug en bleef staan, waardoor het werkaanbod achter bleef; de verhuur en onderhoudswerkzaamheden in de werkplaats waren dus minder.

### Veehouderij

In de veehouderij was het niet het weer, maar de Fosfaatwet die de veehouders dit jaar flink bezighield. De onzekerheid over de steeds

veranderende wet en de consequenties. Inmiddels is er steeds meer duidelijkheid, maar daarmee ook over de grote individuele gevolgen: welk bedrijf kan schakelen en voor wie wordt dat een probleem?

### 2019

GroeNoord sluit 2018 in de plus af. En ook voor volgend jaar verwacht ik een positief, stabiel jaar. Ondanks de arbeidskrapte hebben we ons personeelsbestand uitgebreid met kwalitatief goede mensen. Onder onze klanten zien we groeiend ondernemerschap. Er wordt rationeler gekeken naar gebruikerskosten, waardoor interesse in lease en huur toeneemt. GroeNoord sluit aan op deze ontwikkeling. En wat betreft het weer; daar hebben we geen invloed op. Maar 2018 was bepaald geen gemiddeld jaar, dus we gaan ervan uit dat het volgend jaar stabiel is.

Aart Spriensma

Commercieel directeur GroeNoord Ag & Turf BV.



Sander Menu, Offroad Verhuur:

# ‘Eén is geen, zeggen we in onze business’



**Omdat hij tijdens zijn studie Agrotechniek & Management veel werkte, liep hij studievertraging op. Op Marktplaats stond een quad-verhuurbedrijf te koop, maar over de koop werden ze het niet eens. ‘Dan ga ik het zelf wel doen’, dacht Sander Menu uit Bant, en hij begon zijn eigen bedrijfje in 2007, OffRoad Verhuur. Al gauw kwamen er golfkarren bij. Op een gegeven moment gaven de afnemers aan dat ze ook behoefte hadden aan Gators.**

OffRoad Verhuur is verhuurleverancier van kleine transportmiddelen van personen en goederen voor ieder terrein. OffRoad richt zich met name op festivals, grond- weg- en waterbouw en de overheid. “Defensie heeft bijvoorbeeld onze quads om mee te oefenen en voor hun rijopleiding. Onlangs hebben we nog machines geleverd voor Falcom Autumn 2018, de jaarlijkse internationale luchtmacht-oefeningen van Defensie Air Manoeuvre”.

Toen Sander in 2011 met 16 Gators begon had hij niet kunnen dromen dat hij er inmiddels 90 heeft, plus 40 golfkarretjes, 20 quads, 20 scooters, 10 elektrische mountainbikes en nog een heleboel aanverwante artikelen. Zijn afnemers bevinden

zich door heel Europa. “Ik ben flink gegroeid, maar de wereld wordt ook steeds groter”, zegt de 35-jarige geboren en getogen polderboer. “Er zijn klanten die rijden op hun festival met 6 à 7 Gators, maar een festival als Defcon heeft er 60 en de Zwarte Cross meer dan 100. Klanten met 1 of 2 machines zien we echter net zo graag. Elke klant is er namelijk één en ook de kleinere klanten kunnen groot worden”.

#### **1 = geen**

Ook OffRoad blijft groeien. Vorig jaar nam Sander concurrent Cervon Gator Verhuur over. Hoewel hij dacht hiermee voorlopig wel klaar te zijn voor de toekomst, werden er toch nog nieuwe machines bij gekocht. “Het is echter niet mijn ambitie om een

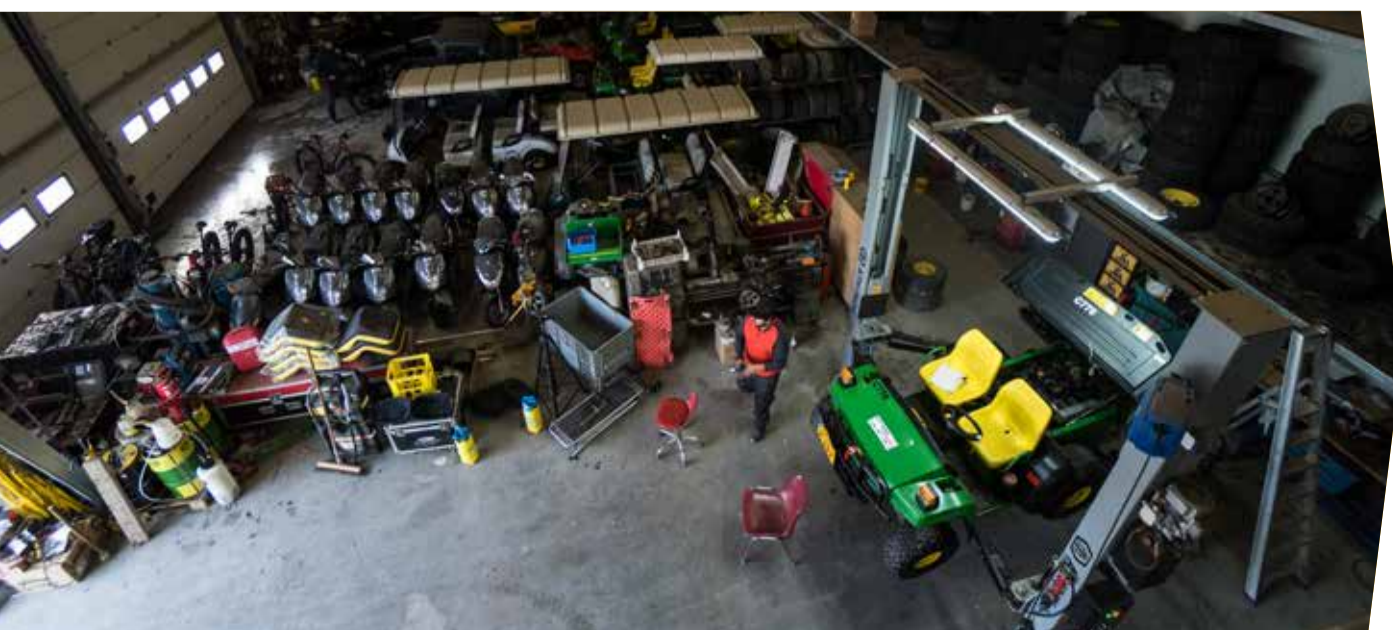
multinational te worden met meerdere vestigingen door heel Europa. Ik wil dat we ons kunnen blijven onderscheiden door onze kwaliteit. Wij leveren niet alleen machines, maar een totaalpakket: mobiliteit en service. Een andere kwaliteit is dat er wordt meegedacht met de klant: “Een Gator toch wel duur? Dan doen we er toch een golfkarretje bij? Je wilt groen? Dan zetten we er elektrisch voertuig neer! Het fietsen een beetje zat? Wil je dan een scooter of een elektrische mountainbike? Desgewenst leveren we een reservemachine. Dat kan door de omvang die we hebben. 1 = geen, zeggen we in onze business, wat betekent dat we van alle type voertuigen meerdere in huis hebben. Dat is dan ook één van onze meerwaardes”.

#### **Speciaal aanbod**

Meedenken is aansluiten bij de klantspecifieke vraag, legt Sander legt uit: “Met oog op onze groei kiezen we er dan ook voor om niet uit te breiden met heftrucks en hoogwerkers en dergelijke. Omdat we onze machines van binnen en buiten kennen, en door onze specialistische kennis, kunnen we snel handelen. Wij differentiëren ons met speciaal aanbod in ons assortiment. Zoals onze kraan-gator, brandweer-gators of ambulance-gators. Ook de twee nieuwe rupsgators van John Deere die we onlangs hebben aangeschaft passen daar perfect tussen”. Sander is erg te spreken over het merk John Deere: “John Deere heeft zich al jaren bewezen als degelijke en betrouwbaar. Daarbij heeft John Deere de beste onderdelenvoorzieningen in combinatie met een bijna gegarandeerde restwaarde”.

#### **Brand**

“Ik werd klant bij Greve – inmiddels GroeNoord – toen ik mijn eerste 16 Gators bij ze kocht in 2011. Twee jaar later kocht ik er nog 15. Dat was ook het jaar dat de hele loods van OffRoad afbrandde. Ik weet het nog als de dag van gister. Ik had niks meer... Een maand later had Greve alles vervangen. Ik vind het nog altijd een wonder hoe ze dat voor elkaar hebben gekregen. De klantgerichtheid, betrokkenheid en het vertrouwen; daar ben ik ze nog altijd dankbaar voor.” Begin 2017 is Greve opgegaan in GroeNoord. “Voor mij heeft het alleen maar meerwaarde.







## JD XUV865M Gator op rupsbanden

Niemand anders heeft ze in de verhuur: de John Deere diesel XUV 865M-gator op rupsbanden, die sinds begin dit jaar verkrijgbaar zijn bij de dealer. Sander Menu van OffRoad Verhuur heeft onlangs twee van deze transporters aangeschaft bij GroeNoord.

“Het past binnen onze visie om te differentiëren met speciaal aanbod. Met de rupsen sluiten we aan bij de klantspecifieke vraag”, vertelt Sander. Want hoewel mensen soms nog opkijken van de huurprijs is er vraag naar deze Gators. “Het is gewoon zo dat werkgevers hun mensen aan het werk willen hebben en daar zo nodig een rupsator voor inzetten. Binnenkort gaat er bijvoorbeeld een rupsator naar een zonnepanelenpark in Middelburg. De bodem in Zeeland is momenteel heel nat en moeilijk begaanbaar”. De campoplast rupsbanden kunnen in de zomerperiode vervangen worden door gewone banden.

### Specs

De XUV 865M heeft de hoogste bodemvrijheid van alle Crossover Gators. Hij biedt een kleine draaicirkel en een optimale gewichtsverdeling voor superieure terreinprestaties. De gesloten cabine met polyester deuren is de stilste cabine die beschikbaar is voor de Gator-serie. Het zorgt er tegelijk voor dat de inzittenden schoon en droog blijven. De cabine is tevens uitgerust met een verwarmingssysteem, waaronder een ontdooiingsinrichting voor de voorruit. Kortom; maximale productiviteit en comfort.

Als de werkplaats het in Emmeloord niet aankan, laten ze iemand van een andere werkplaats komen. Of kunnen we een beroep doen op een andere GroeNoord-vestiging als daar in de buurt iets aan de hand is. Er zijn meer mensen beschikbaar en meer onderdelen, er is meer expertise. Wij groeien en GroeNoord groeit mee, zo zie ik het”.

### Rupsgators

Onlangs heeft GroeNoord weer 17 nieuwe Gators aan OffRoad Verhuur geleverd, waaronder twee speciale XUV 865M-gators op rupsbanden. De economie trekt aan en daarmee ook de bouw. Uren worden duurder en schaars, dus efficiency wordt belangrijker. “Het vervoer van A naar B moet geregeld zijn. Als de werkgever ziet dat het minder geld kost wanneer hij een specifieke Gator huurt, dan wanneer zijn mensen of materiaal stil staan, dan doet hij dat. Voor aankomende winter zijn de Gators met sneeuwschuivers en zoutstrooiers al weer verhuurd”.

Na de winter beginnen de festivals weer en ook daar is de aantrekkelijke economie zichtbaar. Kleine festivals worden groter en de grote festivals groeien. “Deze ontwikkeling geldt natuurlijk ook voor onze branche. De groten worden alleen maar groter”. OffRoad Verhuur is daartussen een zeer klantgerichte leverancier en Sander een gedreven ondernemer: “We zijn een team van vier man, dat in de zomer uitbreidt naar zeven man. We blijven alert en houden onze visie scherp: OffRoad Verhuur staat voor duidelijke afspraken, advies op maat en een hoog serviceniveau”.



## De HarvestLab bewijst z'n meerwaarde vanzelf

**De HarvestLab 3000-sensor. De mestsensor van John Deere voor de analyse van verschillende bestanddelen van geoogste gewassen, kuilvoer of mest. Eén sensor, drie toepassingen. Het afgelopen jaar heeft GroeNoord flink ervaring opgedaan met deze geavanceerde technologie om zelf de meerwaarde te ervaren.**

### Proefrit

Op vier hakselaars die GroeNoord begin dit jaar aan haar klanten verkocht werd de HarvestLab gezet. Een investering voor GroeNoord zelf en tegelijk een mooie kans voor de klant, die een jaar de tijd kreeg om de mogelijkheden van het systeem uit te proberen. Inmiddels hebben drie van deze vier klanten de sensor al overgenomen en dat zegt natuurlijk een heleboel. Het zijn met name loonwerkers die eigenaar zijn van een HarvestLab. Zij komen desgevraagd met de HarvestLab op de lospijp van de hakselaar naar een opdrachtgever. En omdat de vraag hier en daar al groot genoeg wordt, hebben sommige loonbedrijven al meer dan één sensor in gebruik.

De HarvestLab meet met nabij-infraroodtechnologie (NIR-sensor) meer dan 4000 meetwaarden per seconde. Op basis van vele nauwkeurige metingen sinds 2009 is de HarvestLab gekalibreerd voor drogestofanalyse van maïssilage met verwaarloosbare afwijkingen van +/- 2%. De kalibraties zijn verder verfijnd met monsters van gewas en mest, variëteiten en voedsel, en regio's. De ontwikkelingen aan de HarvestLab staan niet stil; John Deere komt elk jaar met een update van het systeem. Vanwege de drie toepassingen met één sensor is de HarvestLab niet alleen uniek in z'n soort, maar ook het hele jaar inzetbaar op het bedrijf.

### Het hele jaar door

In het voorjaar, wanneer de drijfmest wordt uitgereden, registreert de HarvestLab de gehalten in de mest. Voor de automatische plaatsspecifieke bemesting betekent dit een enorme ontwikkeling. Van de uitgereden mest wordt een kaart gemaakt die weer te gebruiken is om plaatsspecifiek bij te bemesten met kunstmest.

Tijdens de grasoogst wordt de HarvestLab-sensor op de zelfrijdende hakselaar gezet om te meten hoeveel er is

gegroeid en wat er van het land af komt. De sensor meet naast opbrengst en vocht de inhoudsstoffen van het gewas (onder andere drogestof, ADF, NDF, eiwit en suiker). Op basis van deze gegevens zorgt de hakselaar voor een automatische aanpassing van de snijlengte. Is het gewas 'droger'; dan wordt het korter gesneden. Is het gewas 'natter'; dan wordt het langer gelaten. Bij het snijden wordt dus al gestuurd op kwaliteit van het voer. Na deze oogst wordt de HarvestLab zo nodig nog een keer gewisseld voor bemesting.

In najaar wordt het maïs geoogst. De HarvestLab meet nauwkeurig de opbrengst en inhoudsstoffen zoals zetmeel en drogestof. Ook hier met oog op kwaliteit van het veevoer en een betere gezondheid van het vee.

Analyse aan de kuil kan het hele jaar door en daarmee is inzicht in voerwaarden continu mogelijk. De HarvestLab wordt in combinatie met een draaiplateau ingezet om verschillende bestanddelen van het veevoer te analyseren. Voor een tussenanalyse hoeft dus geen analysebureau meer te komen, waarbij de uitslag tot twee weken op zich kan laten wachten.

### Toekomst

De HarvestLab is een ontwikkeling die verandert hoe we nu en in de toekomst omgaan met de toepassing van mest en voedingsstoffen. Kijk naar een instrument als De KringloopWijzer, een managementinstrument dat de mineralenefficiëntie van het landbouwbedrijf in beeld brengt. Dit is iets wat de Nederlandse regering graag in de wet vastgelegd zou willen hebben en waar ook de melkvee sector al jaren voor pleit. Simpel gezegd houdt het in dat de voederwaarde die de boer van het land haalt bepaald hoeveel hij aan mest terug mag brengen op het land. Zodra in Nederland de regels voor minimale bemesting vastgelegd zijn en er goedkeuring voor is, zou de toepassing van de HarvestLab-sensor hierin uitkomst bieden.



## Even voorstellen...

**Arjan Zomer (48), allround monteur Tuin&Park, vestiging Oude Pekela**

“Achtien jaar geleden begon ik als monteur melkmachines bij Jansen & Meppelink in Dalen. Maar in de jaren die volgden kwam de sector Tuin&Park op en die afdeling breidde flink uit bij Jansen & Meppelink. Ik heb toen de overstap gemaakt naar monteur Tuin&Park. In 2011 ging Jansen & Meppelink over in GroeNoord en werd een eerste gezamenlijke vestiging geopend in Oude Pekela. Daar werd ik allround monteur met als hoofdtak Tuin&Park-specialist. Met mijn vrouw en twee zoontjes woon ik in Drouwenermond, op nog geen half uurtje van Oude Pekela.”

“Destijds ging ik bij een kleinschalig familiebedrijf aan de slag. Toch zijn de voornaamste redenen waarom ik toen voor Jansen & Meppelink koos, dezelfde redenen waarom ik nu nog steeds graag bij GroeNoord werk. De samenwerking met collega's en klanten, waarbij mijn opgebouwde ervaring mijn kracht is. En de gerenommeerde merken John Deere en Stihl, die innovatief en vooruitstrevend zijn. Een verschil is dat we nu de kans krijgen om onze kennis te vergroten en daar ben ik blij mee.”





Menko Boersma



Elk jaar gaat Menko nog een dagje ploegen in Zijldijk met zijn John Deere 4650.

Erik Jansen en Menko Boersma:

## ‘Nog voor de eerste slok, was de rolverdeling al beslist’

**GroeNoord bestaat inmiddels bijna acht jaar. Dat het ontstaan is uit de samenvoeging van verschillende familiebedrijven, is iets wat de meeste klanten wel weten. De meeste vaste klanten althans. GroeNoord is in de afgelopen acht jaar uitgebreid en er komen nieuwe klanten bij. Wat zien we nog terug van de familiebedrijven waaruit het GroeNoord van vandaag is ontstaan? We spreken twee van de drie mannen die destijds het besluit namen om hun door meerdere generaties opgebouwde familiebedrijven samen te voegen.**

Erik Jansen, vertegenwoordiger veehouderij bij GroeNoord Dalen, nam in het Drentse Dalen Jansen & Meppelink over van zijn vader. En Menko Boersma, algemeen directeur GroeNoord, was de vierde generatie Boersma's die in het familiebedrijf stapte in Zijldijk, in het noorden van Groningen. “De mensen vroegen zich in 2011 best wel eens af of dat goed zou komen; drie jongens die gingen samenwerken. En dan ook nog een Groninger en twee Drenten!”, vertelt Menko. “Maar vanaf het begin hadden we enorm vertrouwen in elkaar”. Ook Erik zegt dat het gelijk voelde als de enige juiste beslissing: “Menko kende ik nog niet zo goed, maar met Jos werkte ik al samen”. Jos Popken, van Mechanisatiebedrijf Popken uit Smilde, was de derde man aan tafel. “Ik weet nog waar we bij elkaar kwamen”, gaat Erik verder, “en dat we ook zo enorm gelachen hebben.” Menko beaamt: “Nog voor we onze eerste slok bier genomen hadden, was de rolverdeling al beslist.”

### Jansen & Meppelink

Mechanisatiebedrijf Jansen & Meppelink startte in 1989 in Dalen, nadat Henk Jansen en Derk Meppelink samen opstapten bij de firma Uildriks in Wachtum. Ze namen een aantal dealerschappen én het personeel mee. “Naast landbouwmachines hadden we melkmachines van Gascoigne. Toen de smid in Dalen, die installaties deed en er voor de hobby tuinartikelen bij had, zijn zaak wilde verkopen, hadden mijn vader en Derk wel interesse. Mechanisatie en installatie, dat vonden ze wel een mooie combinatie voor de boeren”. Jansen & Meppelink werd in korte tijd steeds groter, maar de klanten wisten op een gegeven moment niet meer waar ze voor welk product terecht konden. “Installatie, mechanisatie, melkmachines, tuinartikelen... Vanuit de visie van de klant was het logischer om een duidelijke scheiding in productaanbod aan te brengen. Een pand voor

mechanisatie, een pand voor installatie, en dus moest er een pand bijkomen voor Tuin&Park”.

### Burgemeester

De sector tuin en park was in opkomst in die jaren en Jansen & Meppelink sprong daarop in met John Deere- en Stihl-machines in een mooi nieuw pand. “Het was 1998, ik kwam net van de MTS en mijn vader vroeg of het niet wat voor mij was om Tuin&Park op me te nemen. Toen ben ik in het bedrijf gestapt. Ik weet nog dat de burgemeester zei, toen hij het nieuwe pand opende: ‘wat wil je met zo'n groot pand?’. Maar wij hadden er geloof in. En dat kwam uit”.

*Wij hadden er geloof in.  
En dat kwam uit*

In 2003 werd in goed overleg besloten om officieel op te splitsen: Derk Meppelink ging met zijn schoonzoon verder met Installatiebedrijf Jansen & Meppelink en vader Jansen en zoon Erik met Mechanisatie en Tuin&Park Jansen & Meppelink. De melkmachinerie werd afgestoten. “De jaren die volgden waren mooie jaren samen met mijn vader”, aldus Erik.

### Boersma

In 1940 begonnen de broers Niek en Mente Boersma in Zijldijk met de handel en reparatie van landbouwmachines. De eerste machines waren zelfbinders en tractoren, en begin jaren '60 kwamen daar persen en maaidorsers bij. “De maaidorsers waren toen in opkomst en de ontwikkeling van paard naar machine was natuurlijk enorm”. Menko kent de verhalen nog van zijn opa: “Het gebeurde gewoon dat de boer ‘Ho! Ho!’ tegen z'n

machine riep om ‘m te doen stoppen!’. Boersma was in die tijd dé oogstmachine-specialist in de provincie Groningen.

“Toen mijn opa wilde stoppen, was opvolging in de familie nog niet mogelijk en heeft hij het bedrijf verkocht. Toch weten de meeste mensen niet eens dat de zaak een paar jaar uit de familie is geweest”, realiseert Menko zich. Menko's vader en oom namen de zaak in 1994 over, toen het moederbedrijf Van Driel & Van Dorsten failliet ging. Deze tweede generatie Boersma-broers ging zich, met een nieuwe dealerovereenkomst van John Deere, richten op de tractoren. Als Menko gevraagd wordt of het vanzelfsprekend was dat ook hij zijn vader op zou volgen, blijkt dat niet het geval: “Dat zag mijn vader niet zitten. Hij had voor mij een andere toekomst voor ogen”, vertelt hij. “Maar als kind groeide ik er mee op en de techniek trok me. Ik heb op een gegeven moment gezegd dat als ik het ging doen, dat ik dan niet naast het bedrijf zou gaan wonen en meer dan één vestiging zou willen hebben”.

### Pé Daallemmer en Rooie Rinus

Na zijn studie Technische Bedrijfskunde is Menko met een paar jongens naar Ghana gereden. “Ik kon er een tijdje aan de slag op het kantoor van een ananasplantage. Maar na een half jaar werd ik gevraagd om bedrijfsleider te worden. Ik ben toen naar Nederland gegaan om erover na te denken”. Terug in het hoge Noorden ging Menko de kroeg in. “Naar een fantastisch optreden van Pé Daallemmer en Rooie Rinus! Die avond vroeg oom Harry of ik wilde blijven. En ik zei ja. Samen met mijn broer Niek. En daarmee waren wij de derde generatie Boersma-broers in het bedrijf”, vertelt Menko. Niek bleek toch meer een Offshore-man te zijn en is niet lang in de landbouwereld gebleven.

In 2010 bood de markt mogelijkheden voor het bedrijf Boersma om John Deere-dealer Everts in Groningen over te



Erik Jansen





Menko Boersma met zijn vader, in de werkplaats waar opa begonnen is.

nemen. Dat bleek een logisch moment voor vader Boersma en oom Harry om de zaak over te doen aan Menko. “Zo kon ik direct mijn ambitie waarmaken om meer dan één vestiging te hebben. Het was een mooie overname, we waren dé landbouw-dealer van Groningen. Ik had het gevoel klaar te zijn voor de toekomst”. Maar toen belde Louis Nagel, de importeur van John Deere: John Deere beëindigde de relatie met de importeur en wilde toe naar enkele grotere dealers. En datzelfde telefoontje kregen Erik en Jos.

#### Samen

Zowel Menko als Erik vertellen dat ze op zoek gingen naar samenwerkingsmogelijkheden en dat overnames geen opties waren. En zo kwamen ze met elkaar in gesprek. “Als kleine dealer hadden wij geen andere keus dan om samen verder te gaan”, zegt Erik. “Maar mijn vader vond het groot en onoverzichtelijk worden. Hoewel hij eigenlijk nog niet wilde stoppen, was dit wel een logisch moment”. Maar dat was niet gemakkelijk. “Het bedrijf dat hij jarenlang had opgebouwd moest hij zo verlaten”. Erik vond het zelf ook moeilijk: “Ik had echt wat aan mijn vaders ondernemerschap. Hij had spirit en we konden goed met elkaar opschieten”.

### Het was ook wel heel wat dat de familienaam zou verdwijnen

“Mijn familie zag wel wat in deze samenwerking”, vertelt Menko. “Dankzij de succesvolle overname van Everts Groningen, was de familie positief kritisch. Maar ze hebben er ook wel even wakker van gelegen. Het was ook wel heel wat dat de familienaam zou verdwijnen”. Het jaar 2011 stond helemaal in teken van de samenvoeging. Bedrijfsadviseur Lolke Weegenaar heeft Jos, Erik en Menko hierin goed begeleidt vinden de mannen. “We

hebben alle vijf de fases van Kübler-Ross [vijf fases van rouw: van ontkenning tot aanvaarding, red.] wel doorlopen denk ik”.

#### GroeNoord

2012 was het jaar van de implementatie van ‘GroeNoord’. Volgens beide mannen een naam die uiteindelijk uit Menko’s koker is gekomen. Menko werd algemeen directeur, Erik directeur Tuin&Park en Jos directeur landbouw. Aart Spriensma nam samen met zijn broers Michiel en Wilfried ook de stap om zich aan te sluiten bij GroeNoord. Loon- en Mechanisatiebedrijf Spriensma verkocht sinds 1998 vanuit Niehove en later vanuit Oldehove John Deere-machines. “Aart was best een piraat in het gebied van Menko. Hij was een welkome aanvulling en maakte ons team compleet”, aldus Erik.

#### Vertrouwen

Voor de klanten kwam het vertrouwen langzamerhand. “De klanten moesten eerst zien en ervaren dat het goed ging”, legt Menko uit. “Maar we zien dat het op alle fronten beter gaat sinds we samen zijn: de klanttevredenheid en medewerkerstevredenheid zijn verbeterd, ons marktaandeel en onze professionaliteit zijn omhoog gegaan. Alleen de winst is niet persé gestegen. En dat is in basis de instelling die we als familiebedrijven ook al hadden: eerst de medewerkers, dan de klanten en dan onszelf”. Erik is er ook van overtuigd dat hij geen betere stap had kunnen maken: “Als ik nu zie wat voor professioneel bedrijf we zijn; dat hadden we als Jansen & Meppelink nooit meer gekund”.

In 2015 is Erik gestopt als directeur Tuin&Park. “Ik wilde een nieuwe uitdaging en de techniek van de landbouw fascineerde me. Ik heb het er veel met mijn vader over gehad: ‘het is een ander soort mensen’, zei hij. Maar ik ken de regio goed en kom overal vrij makkelijk binnen. Dan zeggen ze: ‘hé, jij bent er één van Jansen!’. Maar ook bij onbekende klanten gaat dat prima. Het bevalt me erg goed. En ik weet natuurlijk dat het management in goede handen is”.

#### Toekomst

Erik en Menko zien beide een positieve toekomst voor GroeNoord. Erik: “De boeren hebben steeds professionelere en completere ondersteuning nodig en wij sluiten daar geweldig op aan”. GroeNoord profileert zich met een uitstekende service

## Opmerkelijk

### GroeNoord nu ook AVR-dealer in Noordoost-Friesland

AVR is gespecialiseerd in de ontwikkeling en productie van machines voor de aardappelteelt: van poottechniek, frezen, rooimachines tot stortbakken en hallenvullers. GroeNoord verkoopt de producten van het gerenommeerde merk al een tijd vanuit de provincies Groningen, Drenthe en Flevoland. Sinds 1 november 2018 is daar Friesland bij gekomen. De service en verkoop van AVR-machines gaat via de GroeNoord-vestiging Berlikum in Noordoost-Friesland. De marktpositie van GroeNoord is met de verkoop van AVR verder uitgebouwd.

### Samenwerking tussen het Friese Bos en GroeNoord

Het is meer dan 50 jaar geleden dat Eise Bos, samen met een oude schoolvriend, het bedrijf Bos oprichtte in het kleine Friese dorpje Lollum. Bos ontwikkelde vandaag de dag machines voor de professionele gebruiker in sloot- en bermonderhoud en grondverzet en -egalatie. En daarnaast ook speciaal-bouw-projecten.

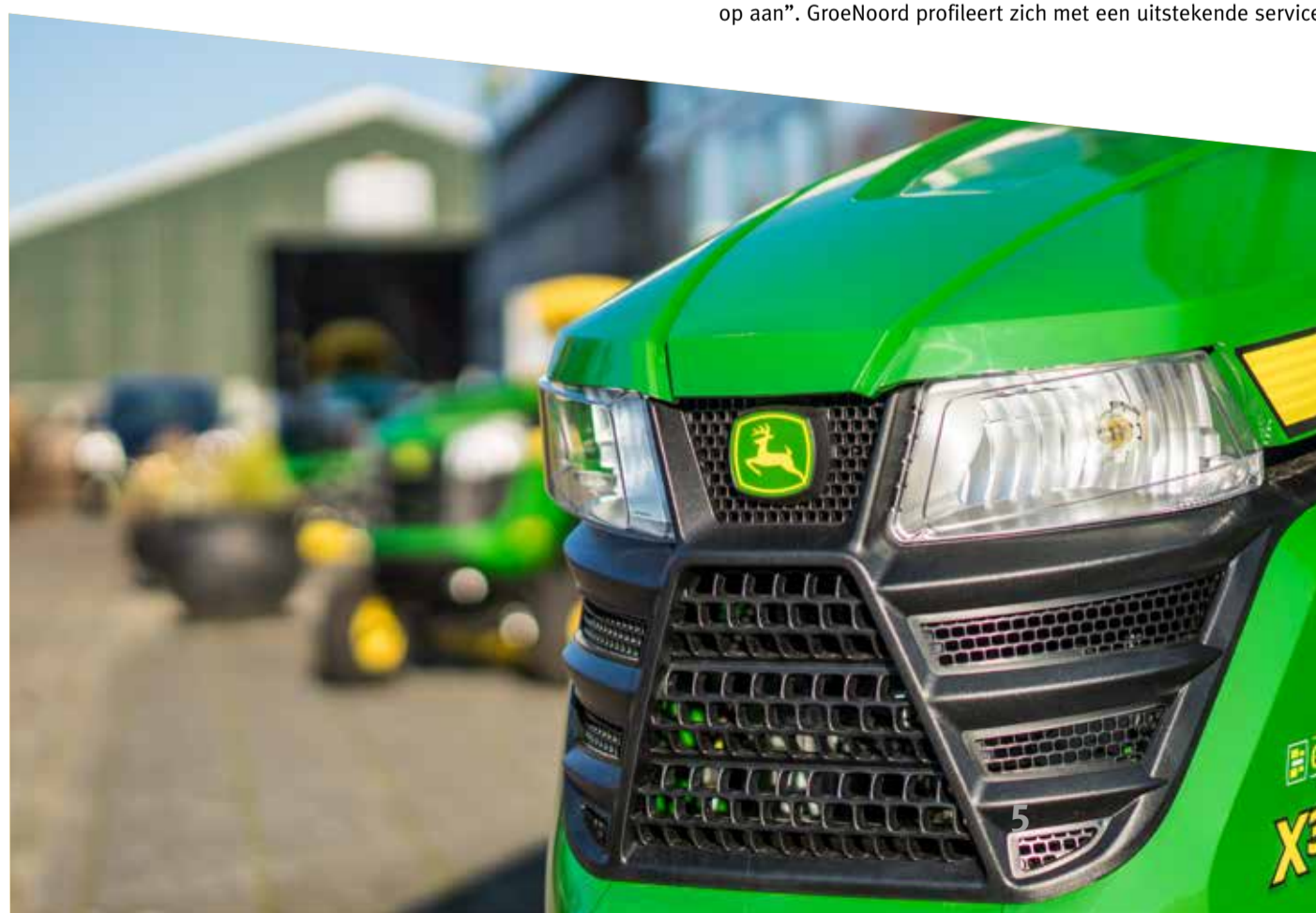
Vanaf 1 januari 2019 hebben Bos en GroeNoord een samenwerkingsovereenkomst, die hen beide in staat stelt hun klanten nog beter te bedienen.

aan haar klanten. “Daar loopt GroeNoord in voorop. Ik verwacht heel veel van het FarmSight-concept”. Menko: “In GroeNoord zie je een combinatie van familiebedrijf-normen en -waarden en professionalisering. We zijn toekomstbestendig en onze ambities zijn niet ten einde”.

#### Familie

Nog een laatste vraag; hoe vinden de vaders dat hun zoons het nu doen? “Mijn vader vindt het geweldig!” zegt Erik enthousiast. “Hij is hier vaak en doet nog veel voor ons; hij heeft alle gps-masten hier in de omgeving opgezet bijvoorbeeld”.

Menko: “De redenen die mijn vader vroeger had waarom hij niet wilde dat ik het bedrijf in zou gaan, die spelen nu niet meer. Ja, mijn ouders zijn wel trots. Ze wonen nog steeds naast de zaak en nemen de kleinkinderen geregeld even mee de werkplaats in...”.







# Centraal in Fryslân

## Van DEM Akkrum naar GroeNoord Akkrum

In 1965 begon de familie Boersma met DEM (Dantumadeels Eerste Mechanisatiebedrijf) in Rinsumageest, als toeleverancier voor de agrarische markt. Toen er ook klanten werden opgebouwd in het midden van Friesland, besloot de familie dat zoon Marten DEM Akkrum mocht openen.

Met grote concurrent en Ford-dealer Wassenaar als buurman werd, exact 50 jaar geleden, DEM Akkrum geopend aan de Mienewei. De machines waren in opkomst in de jaren '60. Maar met drie groen-gele John Deere-tractoren tussen een hele reeks populaire blauwe Fords, waren de eerste jaren best moeilijk voor DEM.

### Ford

In 1976 ging Wassenaar financieel onderuit en nam DEM Akkrum het bedrijf over. Ze verhuisde daarbij naar het pand van Wassenaar, de voormalige gasfabriek aan de Boarnsterdyk.

In één klap was DEM Akkrum een stuk groter. Naast landbouw en mechanisatie werd Tuin&Park binnen DEM Akkrum fanatiek en succesvol opgepakt door medewerker Wytse Hospes.

### Nieuwbouw

Tien jaar later werd er bodemonderzoek gedaan rond de oude gasfabriek, vanwege de benzinepomp voor het pand. Helaas bleek de grond vervuild te zijn: het pand moest gesloopt worden en de grond afgevoerd. De gemeente wees DEM Akkrum een mooi stuk grond toe aan de zuidkant van Akkrum, aan de Spikerboor. Daar werd een - voor die tijd - groot pand neergezet. De feestelijke opening in 1988, waarbij ook de burgemeester en wethouder aanwezig waren, haalde de krant. De kinderen van Marten, Kees en Betty, zijn direct na school in de zaak aan het werk gegaan.

### Greve

In 2011 kwam Landbouwmechanisatiebedrijf Greve uit de polder langs. John Deere wilde toe naar enkele grote dealers en Greve wilde Friesland erbij hebben. DEM Akkrum besloot dat het een goede keus was om onder beheer van Greve verder te gaan: met behoud van John Deere, eigen mensen én eigen naam.

### Tuin&Park

Greve zag wel dat Tuin&Park professioneler kon. De showroom aan de Spikerboor stond vol met Tuin&Park-machines. De Opelgarage aan de overkant van de weg, aan de Feansterdyk, stond te huur en dat werd de nieuwe, moderne Tuin&Park-locatie. Zo werden DEM Akkrum Landbouw en Greve Tuin&Park gescheiden. Inmiddels is Tuin&Park Akkrum één van de grotere Tuin&Park-techniek bedrijven in de provincie Friesland.

### GroeNoord

Dat Greve in 2016 overgenomen werd door GroeNoord kwam onverwachts voor DEM Akkrum. De bedrijfsnaam DEM Akkrum verdween en de organisatie achter de schermen veranderde. "Wel een stuk professioneler", constateert Betty de Boer nuchter, die net als haar vader en broer, veel hart heeft voor de zaak. Ze zien alle drie dat de markt verandert en dat GroeNoord Akkrum daarin mee gaat. "Voor de klant zijn de verkopers en de medewerkers in de werkplaats vooral belangrijk". Het team in Akkrum is al jaren een vaste kern. "Een hecht team, waarvan de meesten in de buurt wonen en graag willen blijven. Het werk wordt steeds meer, we hebben topmerken en leveren geweldige service", concludeert een tevreden Marten Boersma.







Loon- en Grondverzetbedrijf Wieringa Bedum

# ‘Goede mensen binden we graag aan ons bedrijf’

**Hij verhuurt zijn machines alleen in combinatie met bediening. Nooit los materiaal. En als onderhoud aan een machine door eigen monteurs niet lukt, dan wordt het ingehuurd: “Zodat we er zicht op hebben en mee kunnen helpen”, zegt Peter Wieringa, eigenaar van Loon- en Grondverzetbedrijf Wieringa in Bedum. Want hij is zuinig op zijn uitgebreide machinepark én op zijn mensen.**

Toen Peter in 2001 het bedrijf van zijn vader en moeder overnam had hij 20 man in dienst. “Mijn vader begon in 1970 met één medewerker. Elk jaar kwam er eentje bij. Inmiddels hebben we 50 mensen in vaste dienst”. Het loon- en grondverzetbedrijf staat naast de melkfabriek van Friesland Campina vlak buiten Bedum. Het lichte kantoor aan de voorkant en de grote loods erachter, waarin een enorm machinepark schuilgaat, weerspiegelen de professionaliteit van het loonbedrijf.

## Kansen grijpen

Toen Peter in 2001 het bedrijf overnam van zijn vader, nam naast het grondwerk ook de vraag naar veehouderijwerkzaamheden toe. “Het was een uitdaging om meer van hetzelfde te gaan doen en ons daarin te blijven ontwikkelen”. Peter vertelt dat hij eigenlijk niet wilde dat het bedrijf zou groeien: “Maar dat is niet gelukt. Als er een kans voorbij kwam, heb ik wel altijd goed gekeken of het goed bij het bedrijf paste en of het de organisatie versterkte”. En zo heeft Loonbedrijf Wieringa in de loop van de jaren meerdere bedrijven overgenomen, meerdere werkzaamheden ontplooit en vakbekwame mensen aangenomen. “Maar altijd met de gedachte dat we niet persé moeten of willen groeien, maar dat we kansen aangrijpen”, benadrukt Peter.

## Cultuurtechnisch

Grondwerk wordt tegenwoordig cultuurtechnisch werk genoemd. “We halen de laagtes uit het land bij akkerbouwers, hier hebben we een uitvoerder voor aan het werk”, legt Peter uit. Bij agrarisch werk moet in de seizoenen veel werk in vaak korte tijd gebeuren. “Zaaien, bemesten, maaien, oogsten; het hangt natuurlijk van het weer af hoe lang dat doorgaat”. Peter gaat nog even door: “Verder doen we transport, grondverzet, straatwerk, smalspoormaaien, enzovoort”. Want ook wegenbouwers, gemeentes en waterschappen behoren tot de opdrachtgevers van Wieringa Bedum.

## Teamwerk

De wintermaanden is een relatief rustige periode voor Wieringa. “Dan werken we aan het bedrijf. Zo zijn we bijvoorbeeld bezig om de werkplaats uit te breiden en te professionaliseren”. Daar zet Peter zijn eigen mensen voor in, met de achterliggende gedachte dat ze hun uren nuttig kunnen gebruiken. “En de jongens hebben er plezier in; wat je zelf maakt, daar geniet je later ook van. Dat geeft een stuk betrokkenheid”. De sfeer bij Wieringa is goed, het is een hecht team mensen. Sommige mensen werken er al 30 jaar. “Goede mensen binden we graag aan ons bedrijf”.

## Wederzijds respect

Zoals hij met z'n eigen mensen omgaat, zo gaat Peter ook met z'n relaties om. Bijvoorbeeld met dorpsgenoot Landbouwmechanisatiebedrijf Rutgers, die al 75 jaar in Bedum zit. “Als wij een John Deere-trekker nodig hebben of onderdelen, gaan we naar Rutgers. Verreweg de meeste service en aankopen lopen nog via deze subdealer, in goede samenwerking met GroeNoord”. Zo is onze relatie altijd geweest”, vertelt Peter, die

het tegelijk waardeert dat GroeNoord deze relatie respecteert. “Als we een grote oogstmachine nodig hebben, dan gaan we rechtstreeks naar GroeNoord. En als Rutgers er technisch niet uitkomt, dan belt hij een monteur van GroeNoord. Er is wederzijds respect”.

*Het complete gevoel bij John Deere was gewoon het beste*

## Investeren in techniek

Het contact met GroeNoord is sinds twee jaar intensiever. Wieringa oriënteerde zich op nieuwe maïshakselaars. “We hebben toen drie merken uitgenodigd: Claas, Krone en John Deere en we zijn ook bij alle drie de fabrieken in Duitsland op bezoek geweest. Het complete gevoel bij John Deere was gewoon het beste. Doorslaggevend was de NIR-sensor [John Deere HarvestLab, red.], waarmee John Deere toch wel een stuk verder is dan de andere merken”. Deze moderne technologie is voor Peter en andere loonwerkers soms nog lastig te vermarkten, vertelt hij: “We zien goede getallen en mooie data, maar hoe we de investering rendabel krijgen, dat zijn we nog aan het ontdekken”. Maar de aanschaf van de HarvestLab betekent voor Peter meer: “Als je als loonwerker in nieuwe techniek investeert, laat je aan de klant zien dat je door gaat. En dat toon je ook aan je medewerkers; je bent een bedrijf dat meegaat in innovaties en niet achter wil blijven”.



Wieringa Bedum heeft een machinepark met meer dan 100 machines. Van tractoren, hakselaars en wiellaadschoppen tot silagewagen, vrachtwagens en gronddumpers.



# GroeNoord **ruimt** **haar** voorraad op!



## Z525E

Geadviseerd maaioppervlak: tot 8.000m<sup>2</sup> - Snelheid vooruit: 13,7 km/i - Optioneel opvangsysteem en mulchkit



## X166R

Geadviseerd maaioppervlak: tot 6.000m<sup>2</sup> - Snelheid vooruit: 8,9 km/u - Achteropvang - Optionele mulchkit - Vernieuwde bediening en sterkere accu



## R43S

Geadviseerd maaioppervlak: tot 1.000m<sup>2</sup> - 43 cm werkbreedte - Vaste snelheid: 3,6 km/u - ReadyStart met automatische choke - Optionele mulchkit



## TANGO E5 SERIES II ROBOTMAAIER

Geadviseerd maaioppervlak: tot 2.200m<sup>2</sup> - Maaihoogte 19 tot 102 mm - li-ion accu - Automatisch opladen - Tot 36% klimcapaciteit\*

\*Afhankelijk van de bodemcondities en layout van de tuin.

**U profiteert van scherpe actieprijsen zolang de voorraad strekt. OP = OP!**



## BvLV-Mix Plus 20-2S

20 kub. 2 losdeuren. 2 vijzels.



## AVR SPIRIT 9200

2-rijige bunkerrooier. Rijdend lossen.



## 6250R

CommandPro50 km. Fronthef/PTO. Michelin 710/70R42 600/70R30



## Uitzicht op meer GROEI

Wat kunnen we verwachten in de volgende GROEI?

### John Deere breidt brandstofgarantie uit

Onlangs heeft John Deere bekend gemaakt dat ze hun Brandstofgarantieprogramma uitbreiden van de weg naar het veld. Het programma werd twee jaar geleden geïntroduceerd voor de 7310R-tractor en belooft klanten financieel voor zuinig rijden. Gebaseerd op het succes besloot John Deere om het programma uit te breiden voor het veld. Deze uitbreiding betekent dat eigenaren van John Deere-tractoren met zes cilinders van de 6R-, 7R- en 8R-serie (besteld na 1 november 2018), nu ook in aanmerking komen om deel te nemen. Een heel interessant onderwerp! Dus daar komen we uitgebreid op terug in de volgende editie van GROEI.

### Jos Popken en Aart Spriensma

In deze vierde GROEI las u het verhaal van Erik Jansen en Menko Boersma die aan de start stonden van GroeNoord. Maar we lazen al dat zij niet de enigen waren. In de volgende GROEI komen Jos Popken en Aart Spriensma aan het woord. Hoe kijken zij terug op de samenvoeging van hun familiebedrijven in GroeNoord? Welke rol spelen zij in de ontwikkelingen van het bedrijf? En wat zijn hun verwachtingen voor de toekomst in mechanisatieland? Kortom, een nieuw verhaal in de volgende GROEI.

### Van Greve naar GroeNoord

Greve, een familiebedrijf uit 1922, was het eerste mechanisatiebedrijf in de Polder. Het bedrijf groeide flink in de jaren die volgden. Onder andere door de overname van Bruinsma, waarmee Greve dé John Deere-dealer van Flevoland werd. Tijdens de herindeling van dealerschappen in 2011 werd Greve de nieuwe John Deere-dealer in Friesland, naast het rayon Flevoland. Twee jaar geleden ging Greve samen met GroeNoord. In de volgende GROEI een reportage: van Greve naar GroeNoord.

## Wintertijd = tijd voor onderhoud

Veel machines worden gedurende het jaar intensief, onder soms zware werkomstandigheden, gebruikt. Daarmee ontstaat slijtage. Goed onderhoud van deze machines, en dan vooral van de bewegende onderdelen, is daarom belangrijk.

Andere machines staan periodes stil om dan gedurende een tijdje (oogstperiode) heel intensief gebruikt te worden. Als zulk materiaal zonder grondig onderhoud wordt opgeslagen, bestaat de kans dat de machine het jaar daarop defecten vertoont.

De winter is de ideale tijd om machines te onderwerpen aan een goede controle. Door vakkundig onderhoud, is materiaal betrouwbaarder, de levensduur langer en zijn de onderhoudskosten lager.



GroeNoord  
Cuxhavenweg 8  
9723 JK Groningen

T +31(0)50-5445360  
E info@groenoordbv.nl  
I groenoordbv.nl

## Alle vestigingen

Akkrum - Berlikum - Bolsward - Dalen - Dronten  
Emmeoord - Groningen - Oldehove - Oude Pekela  
Smilde - Zeewolde - Zijldijk

COLOFON Groei is een uitgave van GroeNoord AG & Turf BV.  
Concept en Vormgeving - de Bey communicatie en vormgeving  
Fotografie - Beeldmakers, John Deere, GroeNoord  
Tekst en redactie - Steenwelle Tekst en Communicatie

Copyright. Voor overname van tekst of foto's is toestemming nodig.