

GROE



JAARGANG 2, NUMMER 3 – MEI 2018



Melkveehouderij
Mulder in Wezup:

*‘KISS bepaalt hier de
dagelijkse routine’*

2



Gerard Couperus, magazijn-
medewerker GroeNoord:

*“Met een optimaal voorraadbeheer
kun je zoveel voordeel behalen”*

4



GroeNoord
Occasions

*Veel topmerken, jong en
goed onderhouden*

7



Klaar voor een nieuw seizoen

Nederland waterland, zeggen ze wel eens. Onze hele cultuur is ingesteld op regelmatig zon en voldoende regen. Onze landbouw moet een bepaalde hoeveelheid regen hebben, anders gaat het mis. Nu zit er in de grond altijd wel een voorraadjie water en bij voldoende regen wordt dit aangevuld. Afgelopen najaar heeft het in Nederland langdurig en veel geregend, waardoor de oogst vrij laat van het land gehaald kon worden.

Pieken

Dat dit gebeurde, is niet bijzonder in de landbouwsector. Het is nou eenmaal een sector die een grillig patroon kent. Voor GroeNoord schuift dan de servicebehoefte van de klanten, die vaak in pieken komt, op in het jaar. Afgelopen winter werden de machines laat naar binnen gehaald en kwamen ze dus ook later voor hun jaarlijkse winterbeurt. Als we nu naar buiten kijken zien we het gras uit de grond schieten; het nieuwe seizoen is los. De eerste snede is er al weer af. Voor GroeNoord betekent dit dat de openingstijden verruimd zijn en er voor de andere momenten een storingsdienst ingeregeld is. Want voor alle klanten geldt dat het materieel nu vol aan de bak moet. En een eventuele schade of storing - ondanks de goede winteronderhoudsbeurt - moet natuurlijk snel opgelost worden.

Proactief

Door te zorgen dat de monteurs van GroeNoord de kennis en kunde hebben van alle technische snufjes en mogelijkheden van de machines - en de klant in staat te stellen er het maximale uit te laten halen - is GroeNoord proactief naar haar klanten. Daar worden de nodige trainingen voor gevolgd. Natuurlijk gespecialiseerde trainingen voor onder andere de Kramer-machines waarmee GroeNoord sinds begin dit jaar een exclusieve dealerovereenkomst heeft. Maar ook gebruikerstrainingen op het gebied van GPS-systemen op de 6-, 7- en 8R-serie-tractoren en trainingen over de John Deere HarvestLab. Een moderne techniek om bemesting te optimaliseren. Kortom, het nieuwe seizoen is begonnen en GroeNoord is er weer klaar voor.

GroeNoord, Onze Mensen Onze Kracht

GroeNoord levert eerste JD 8400R-trekker

De eerste John Deere 8400R is geleverd in Nederland. Dit nieuwe type is de grootste wieltractor van John Deere en GroeNoord mocht 'm afleveren aan loonbedrijf Vroege in het Drentse Dalen. In de vorige editie van GROEI vertelde voorman Leen Vroege nog over zijn voorliefde voor het merk John Deere: "Wij onderscheiden ons met capaciteitsmachines, waarbij je minder mensen nodig hebt om méér werk te kunnen verrichten. Wij maken weloverwogen keuzes waarbij kwaliteit en betrouwbaarheid voorop staan." De 8400R-trekker heeft lage exploitatiekosten en maximale productiviteit. Maar het is ook een trekker met één van de beste en stilste cabines, optimaal comfort, toonaangevende hydraulische capaciteit, een stevigere trekstang en veel meer. "Met de John Deere 8400R hebben we een schitterende wieltractor die ons in staat stelt om uitdagende werkzaamheden sneller af te ronden", aldus Leen.



‘KISS bepaalt hier de dagelijkse routine’



Keep it safe and simple – kortweg KISS – is een gevleugelde uitspraak bij maatschap Mulder-Reinders in het Drentse Wezup. Johan en Jantje runnen niet de meest grote of moderne melkveehouderij, maar ze doen wél wat bij hen past. “Wij werken vanuit passie voor de koeien en we gunnen onszelf tegenwoordig de tijd om te genieten van het vak.”

Vroeger gingen ze vol gas. Nu zijn Johan en Jantje blij dat ze niet op een rijdende trein van steeds groter en méér zitten. Al gaat daar wel een verhaal aan vooraf. In een notendop: Johan liep in 2007 een hersenknauw op door een bedrijfsongeval. Ondanks de opgelopen beperkingen ging hij door met wat hij altijd deed en liep enkele jaren later vast in een stevige burn-out. Toen er nog meer gezondheidspech volgde, maakte het echtpaar bewust andere keuzes. Mede omdat Jantje - die ook een parttime baan als juridisch medewerker heeft - wegens een chronische ziekte geen fysiek intensief werk van Johan kan overnemen, hoe graag ze dat ook zou willen.

“Wij zijn beide op een boerenbedrijf opgegroeid en hadden best wel ambities toen we als jong stel deze melkveehouderij van Jantjes vader overnamen. Maar als de man met de hamer een paar keer is geweest, dan ga je anders naar de dingen kijken”, stelt Johan nuchter vast. “Door wat mij is overkomen, heb ik te maken met beperkingen. Soms ga ik weer over mijn grenzen, maar dan fluit het lichaam me meteen terug. Dus is het noodzaak om mezelf niet een slag in de rondte te werken en een deel uit te besteden aan loonwerkers. Het mooie is dat

we gaandeweg ontdekken dat ons bedrijf prima floreert op de KISS-manier. Als we 's avonds samen nog even tussen de koeien in het land lopen en ik hoor de dieren tevreden kauen dan voel ik gewoon: dit klopt.”

Goed genoeg

Op hun top melkten de Mulders 150 koeien, met een robot én met het streven om verder te groeien. Nu hebben ze 115 melkkoeien met een productie van 9400 liter en wat jongvee. “De omvang is goed genoeg zoals het nu is. We hebben 45 hectare gras rondom de boerderij en onze 10 hectare maïs draait mee in het bouwplan van een naburige akkerbouwer. Verder beheren we 16 hectare natuurland voor Staatsbosbeheer; een mooie plek voor onze droge koeien en het drachtige jongvee. Zoals we het nu hebben ingericht, is het allemaal prima te behappen. Onze visie? Doe wat bij je past! Wij willen dat er genoeg ruimte blijft voor plezier in het vak, maar ook voor rust in de kop. Weten wat écht belangrijk is maakt het een stuk gemakkelijker.”

Omdat Johan het liefst met de koeien bezig is, melkt hij tegenwoordig weer zonder robot. “En ze krijgen gewoon gras, maïs en af en toe een brokje. Niks geen flauwekul. Sinds het voorjaar lopen de koeien dag en nacht buiten en voeren we ze hooguit een beetje maïs bij. Tuurlijk, er kan zoveel meer en dat hebben we ook allemaal wel gedaan vroeger, maar dit is wat bij ons past. Bovendien varen de dieren er wel bij. Ze kalveren elk jaar, mede door het goede samenspel met de veearts en de veevoerman. Een goed stel vakmensen om je heen is belangrijk, van veearts tot boekhouder en bankier. Ze kennen mijn beperkingen en helpen ons met goed en eerlijk advies om de grenzen te bewaken. Zo zorgen we er samen voor dat we hier in alle opzichten gezond blijven werken.”

Menselijke benadering

Zoveel als Johan en Jantje met de koeien hebben, zo weinig hebben ze met landbouwmechanica. “Natuurlijk, we hebben machines nodig om ons werk goed te kunnen doen, dus in

die zin is het zeker belangrijk. Maar niemand is bij ons thuis een sleutelaar, we hebben er gewoon geen verstand van. Daarom doen we al van oudsher zaken met de vakmensen van Popken. Gelukkig is er onder GroeNoord niets veranderd in de menselijke benadering. Wij zullen nooit een topklant worden, maar als we advies, onderhoud of service nodig hebben, dan staan ze er. Het is fijn dat GroeNoord zich verdiept in het bedrijfskarakter van hun klanten en daar goed op aansluit. Onze verstandhouding past bij de KISS-werkwijze: ze zijn praktisch en doen wat nodig is.”

De enige en oudste hoofdtractor op het bedrijf is een John Deere 2850 van bijna dertig jaar oud. “Dat maakt duidelijk hoe belangrijk professioneel onderhoud voor ons is. We verwachten met de gloednieuwe telelader van Kramer (zie kader, red.) dan ook ruimschoots ons pensioen te halen”, lacht het echtpaar. Ondanks de grote betrokkenheid van hun kinderen neemt de nieuwe generatie het bedrijf waarschijnlijk niet over. “Onze dochter Iris (18) gaat geneeskunde studeren en onze zoon Jan Roelof (21) studeert accountancy. We zien wel wat de toekomst brengt, als ze maar plezier hebben in wat ze doen. Intussen houden wij de basis van het bedrijf op orde, wetend dat het ooit weer verder uitgebouwd kan worden. Dat is een fijne gedachte, omdat Jantjes overgrootvader hier ooit de heide heeft ontgonnen om goed te kunnen boeren.”

Mulder koopt vol vertrouwen eerste Kramer-machine

Ruim voordat de samenwerkingsovereenkomst tussen GroeNoord en de Zuid-Duitse fabrikant Kramer officieel van kracht werd - sinds 1 januari 2018 - had de familie Mulder al getekend voor de eerste machine: een telescopische wiellader (KL35.8T). “We hebben de koop zelfs gesloten zonder 'm eerst te zien, want wij varen in volledig vertrouwen op GroeNoord als het gaat om mechanisatie”, vertellen Johan en Jantje. “Door de nieuwe samenwerking met Kramer moesten we wat langer geduld hebben, maar we hebben nu het model van 2018 en die bleek het wachten meer dan waard. De telelader rijdt zeer comfortabel en is ongekend in z'n wendbaarheid. Wát een sprong voorwaarts heeft de techniek gemaakt!”

Stronga

‘Een wereldmerk waar we trots op zijn’

In 2009 maakten mechanisatiebedrijf Greve kennis met het Litouwse Stronga. Een familiebedrijf waarvan de naam synoniem staat voor kwaliteit en innovatie bij het ontwerpen van materiaaltransport- en handlingapparatuur. De kennismaking vond plaats in Hannover tijdens de Agritechnica en het leidde tot fabrieksbezoeken in Litouwen. Daar werd gezamenlijk de ideale aardappel-kiepwagen ontworpen voor de Nederlandse markt die de naam Farmer kreeg. Farmer werd zo'n succes dat Miedema de licenties aankocht en zo werd de BL-serie in het Miedema-groen geleverd.



Toen Miedema in 2015 aangaf te stoppen met de verkoop van Farmer klopte Greve opnieuw aan bij Stronga. Greve en Stronga pakten samen de draad weer op en startten de Farmer Second Edition-serie. Gert de Jongste is één van de Stronga-specialisten bij GroeNoord: “De contacten met Litouwen zijn altijd heel goed gebleven”, vertelt Gert. “Begin 2017 werd Greve overgenomen door GroeNoord en daarmee is ons verkoopgebied in het noorden natuurlijk flink uitgebreid. We zijn toen weer naar Litouwen gegaan en hebben onze samenwerkingsovereenkomst met Stronga uitgebreid. Zo is GroeNoord nu exclusief importeur van Stronga in Nederland. Daar zijn we erg trots op.” De fabrikant stelde één voorwaarde: de naam Farmer moest vervangen worden door de fabrieksnaam Stronga. Een voorwaarde waar GroeNoord zich volledig in kan vinden volgens Gert: “Stronga breidt zich momenteel uit naar wereldwijde markten en wij zijn er trots op om zo'n wereldmerk te voeren.”

Dumpers en Haarkarmen

De uitgebreidere samenwerking betekent dat GroeNoord de enige importeur is van Stronga in heel Nederland. “In verband met de serviceverlening overwegen we een samenwerking met een dealer ‘onder de rivieren’ voor Stronga. Een dealer die onze ogen in de markt kan zijn en wat dichterbij de klant staat in dat deel van het land.” Daarbij komt dat GroeNoord niet meer alleen de kiepwagens, maar het volledige pakket van Stronga gaat voeren. Dus ook de dumpers en haarkarmsystemen. “We hebben minder ervaring met dumpers en haarkarmsystemen”, bevestigd Gert. “De markt waarin deze machines worden gebruikt is er één waarin wij ons nog niet veel bewegen; in de grond- weg- en waterbouw worden dumpers gebruikt en voor mesttransport en grote containerbakken gebruikt men haarkarmsystemen.” Gert vindt het een mooie kans voor GroeNoord: “We weten dat ook deze machines van Stronga goed bevallen en wij gaan ons hier natuurlijk in bewijzen.”

blijft op de weg. Het 32-tons geveerde onderstel komt van ADR”, licht Gert bij de nieuwe technieken toe.

De kiepwagen van Stronga is dus een degelijke en doordachte kiepwagen met veel oog voor detail. “Absoluut. Bijzonder is ook het frame met kokerbalken, in plaats van U-balken. Hierdoor passen ook 30,5-inch-banden onder de kiepwagen. Dat is echt een hot item nu; grote banden. Het mechanische gewichtsoverdracht-systeem zorgt er dan namelijk voor dat de druk op de elke band gelijk blijft bij oneffenheden en de wagen dus minder ‘inspoort’ in het land.”

“In de zomer gaan we weer naar Litouwen voor een fabrieksbezoek”

Concurrerende prijs

De machines van Stronga passen goed binnen het assortiment van GroeNoord. “Stronga voldoet aan de kwaliteit van de A-merken waar GroeNoord voor staat”, beaamt Gert, die korte lijnen heeft met de fabrikant op het gebied van verkoopondersteuning, service en onderdelen. “In de zomer gaan we weer naar Litouwen voor een fabrieksbezoek. We nemen dan ook één of twee van onze klanten mee. Het is erg interessant om de ultramoderne productiefaciliteiten te zien waar Stronga over beschikt en waar ze getalenteerde en ervaren ontwerp- en productieteams aan het werk hebben.” Stronga heeft zich als doel gesteld om machines van het hoogste niveau te bouwen met kracht, levensduur en hoge restwaarden. “Daar wordt niet op bezuinigd. Het resultaat hiervan zijn producten van hoge kwaliteit gecombineerd met modern ontwerp tegen een zeer concurrerende prijs.”



Even voorstellen...

Itse Bos (64), Servicemedewerker, vestiging Dronten

Ik woon in Dronten, ben getrouwd en heb drie kinderen. Ik ben geboren en getogen op een boerderij in de Wieringermeer. Toen al ben ik besmet met het groen-gele-virus. In 1976 ben ik in de Flevopolder bij een loonbedrijf terecht gekomen. Na 14 jaar maakte ik de overstap naar het mechanisatiebedrijf Bruinisma. In 2002 werd dit overgenomen door Greve en inmiddels zijn we GroeNoord. Ik werk dus al 28 jaar met veel plezier in de mechanisatie. Ik heb verschillende locaties gezien, maar ik ben het liefst in de werkplaats: het onderhouden van machines, sleutelen aan trekkers en zorgen dat alles blijft draaien.

Mijn passie ligt bij de oude trekkers, het echte constructiewerk. Ik knutsel graag aan dingen en ik bedenken creatieve oplossingen voor problemen die uiteindelijk een verbeterde trekker/machine opleveren. In mijn vrije tijd doe ik mee aan maai- en ploegwedstrijden en sleutel ik graag aan mijn eigen Cormick en John Deere. Elke woensdagavond ben ik te vinden op het volleybalveld en daarnaast zit ik graag op de mountainbike.

Opmerkelijk

John Deere bouwt een eeuw trekkers

In 1912 begint John Deere onder de naam Deere & Compagnie met de ontwikkeling van een tractor. Dit leidt eind 1917 tot de productie van de All Wheel Drive's (AWD). Helaas blijkt deze tractor commercieel geen succes. Deere & Compagnie besluit in maart 1918 om de Waterloo Gasoline Compagnie over te nemen, om op die manier een goede fabriek te bemachtigen voor het bouwen van tractoren. En zo kwam het dat Deere & Compagnie, het huidige John Deere, 100 jaar geleden officieel de trekkermarkt betrad.

12 pk

Even om een beeld te schetsen van de AWD: de tractor was uitgerust met een ketting-aandrijving en een automatische versnellingsbak. De tractor woog zo'n 2100 kg. De viercilinder benzinemotor, speciaal ontwikkeld voor trekwerk, leverde 12 pk. De tractor ad twee versnellingen en de hoogste leverde een snelheid van 4,2 km per uur. Dit gold voor zowel voor- als achteruit. Voor zover bekend zijn er drie exemplaren van de All Wheel Drive bewaard gebleven, waarvan één nog slechts een karkas.

Honderd jaar later produceert John Deere 'intelligente' trekkers in twaalf fabrieken over de hele wereld. Niemand had een eeuw geleden verwacht dat de trekkerindustrie zich zou ontwikkelen tot de belangrijkste groeibasis van het bedrijf. Na de All Wheel Drive van 12 pk, was de eerste volledig groen-gele trekker met het John Deere merk het Model D, gebouwd in de periode 1923 tot 1953.

Model B

De all-time bestseller van John Deere was het model B, met 300.000 verkochte exemplaren gebouwd tussen 1935 en 1953. De 4020 werd de meest verkochte trekker van één enkel model. In 1956 nam John Deere de trekkerfabrikant Heinrich Lanz AG in Mannheim, Duitsland over. Met deze overname werd de productie van het bedrijf uitgebreid naar Europa. De fabriek in Mannheim is de grootste John Deere fabriek buiten Noord-Amerika, er werken circa 3000 medewerkers. Sinds 1921 zijn hier 1,84 miljoen trekkers geproduceerd.

Wist je dat...

... de trekkers die in 2018 door klanten zijn besteld, worden afgeleverd met een speciale '100 jaar' editie badge op de motorkap van de trekker?

JOHN DEERE
TRACTORS
100
YEARS



Gerard Couperus, magazijnmedewerker GroeNoord:

“Met een optimaal voorraadbeheer kun je zoveel voordeel behalen”

Hij komt van de boerderij, uit Houtgehage. Samen met zijn broers groeide hij op tussen de koeien, want zijn ouders hadden een melkveehouderij. Toch was van jongs af aan bekend dat Gerard het bedrijf niet over zou nemen. “De oudste volgde m'n vader op, zo was dat bij ons. En dus sloeg ik automatisch een andere richting in.”

Als boerenzoon uit het heidedorp op de grens van Friesland en Groningen kun je op z'n minst zeggen dat Gerard affiniteit heeft met het boerenleven. “Ik vond het ook wel mooi, maar misschien omdat ik altijd heb geweten dat opvolgen er voor mij toch niet in zat, had ik die behoefte ook niet zo”, legt hij uit. Maar de appel valt niet ver van de boom. “Vanuit de melkveehouderij kwamen we altijd bij de fouragehandel en die had er een kleine doe-het-zelf winkel bij. Daar ben ik toen gaan werken en heb mijn bijdrage geleverd aan de opzet van een nieuwe winkel van ruim 4000 m2. Toen deze bouwmarkt er stond, was dat project voor mijn gevoel klaar en wilde ik een volgende stap maken.”

Vliegende keep

Die volgende stap was GroeNoord. “In Oude Pekela was een vacature voor magazijnmedewerker. Hier heb ik toen een aantal jaar gewerkt. Na de samenvoeging met collega-dealer Greve was er behoefte aan een 'vliegende keep', iemand die ondersteuning kan bieden daar waar nodig. Op dit moment werk ik vier dagen in Smilde en één dag in Oude Pekela. In Smilde ben ik bezig om het magazijn te herorganiseren. De ene dag dat ik in Oude Pekela ben, is voor een collega die parttime werkt.

Meer know how

Deze nieuwe functie past bij Gerard. Het is maar net hoe je er zelf in staat, vindt hij, en hoe flexibel je bent. Zijn woonplaats Opende is een prima uitvalbasis voor het werkgebied van GroeNoord. “Sinds de samensmelting met Greve is ons werkgebied een stuk groter geworden. Ik kan alleen maar

zeggen dat ik dat heel prettig vind. In plaats van over zeven magazijnen te beschikken, heb ik nu de mogelijkheid uit zestien magazijnen te putten. Dat is super. Je krijgt er veel meer collega's bij én veel meer know how en ik kan op veel meer vestigingen werken. Zo ben ik een tijd in Akkrum en Bolsward werkzaam geweest. Ook bij deze vestigingen merk je dat ze het fijn vinden dat wanneer er extra hulp nodig is, dat dit geregeld kan worden. Ook dit is een voordeel om aangesloten te zijn bij één, grotere organisatie. Er is meer sprake van 'samen' en ondersteunen we elkaar waar dat nodig is. Dus ja, wij zien er allemaal de voordelen wel van in.”

“Het is echt uniek dat je meer dan één keer per dag je onderdelen kunt ontvangen.”

Verwend

Ook buiten GroeNoord wordt door andere mechanisatiebedrijven de voordelen van de bedrijfsvoering van GroeNoord gezien, vertelt Gerard. “Bijvoorbeeld onze onderdelenvoorzieningen. We hebben een contract met automaterialenzaak Dabeko uit Dalflen die vestigingen heeft in Drachten, Coevorden, Assen en Groningen. Twee á drie keer per dag rijden zij op alle vestigingen vanwege de voorraadverplaatsingen die gedaan worden. Het is echt uniek dat je meer dan één keer per dag je onderdelen kunt ontvangen. Ik merk soms wel eens aan de monteurs dat ze er verwend door raken”, lacht Gerard. “Trouwens, Dabeko bezorgt niet alleen snel bij ons, maar ook van ons naar onze klanten.”

In het magazijn

GroeNoord is exclusief John Deere-dealer en verkoopt alleen maar originele John Deere onderdelen. “We staan achter de kwaliteit van de onderdelen”, vertelt Gerard. “Er worden genoeg imitatie-onderdelen gemaakt, maar de kwaliteit daarvan is het heel vaak 'net niet'. Om een voorbeeld te geven: over de balie heen is de filter het meest gangbare artikel: elke trekker heeft zo'n tien filters en in de winter worden er op elke GroeNoord-vestiging 60 tot 100 winterbeurten gedaan. De JD-filter lijkt in eerste instantie misschien duurder dan een imitatie-filter, maar als we het JD-filter vergelijken met elk ander filter blijkt dat we qua prijs heel goed mee kunnen komen en het kwalitatief aantoonbaar veel beter is.”

“Ik hoor om me heen dat ook de klanten meer en meer de voordelen van de groei van GroeNoord merken”, stelt Gerard, die aan de balie ervaart hoe belangrijk specialistische kennis en efficiëntie is voor de klant. “Het blijft uiteindelijk een gevoel. De klant gaat daar naartoe waar hij zich prettig voelt. Hoe wordt er met hem meegedacht, ik denk dat dat heel belangrijk is. Met alle expertise die GroeNoord in huis heeft, kunnen we actief meedenken met de klant.”

Voorraadbeheer

Het optimale voorraadbeheer van GroeNoord is volgens Gerard ook een positief gevolg van de bedrijfsgroei. “Sietse Bruggenkamp regelt de voorraad voor alle vestigingen. Hij heeft inzicht in wat elke vestiging heeft en nodig heeft. Er wordt onderling voorraad verplaatst en zo wordt de totale voorraad enorm naar beneden gehaald. Dit betekent een besparing op inkoop. Voorheen kochten we onderdelen als we ze nodig hadden, maar nu wordt op voorhand ingekocht. Door een goede planning en gebruik te maken van de historie van de artikelen, kunnen we zorgen voor een juiste voorraad op het juiste moment. Met dit soort zaken is Sietse de hele dag bezig en dat zal je bij een ander mechanisatiebedrijf niet gauw zien.”

Op een aantal vestigingen van GroeNoord worden specifieke machines onderhouden. Omdat in Smilde veel onderhoud en reparaties aan hakselaars wordt uitgevoerd, liggen daar de onderdelen van de hakselaars in het magazijn. Het magazijn en de showroom zien er onberispelijk uit. “Vandaag nog heb ik drie vakken opgeruimd waarvan de artikelen naar andere vestigingen zijn gegaan. Artikelen die niet meer in Smilde, maar nu via een andere vestiging worden verkocht. Dat vind ik mooi”, besluit Gerard tevreden. “Onderdelen is een schitterend iets, je kunt er zo veel mee behalen.”



Personeel gezocht (m/v)

Uit onderzoeksrapporten van het UWV komt naar voren dat steeds meer jongeren studeren in technische richtingen. Maar het lijkt de komende jaren nog niet genoeg om te beantwoorden aan de behoefte: in de industrie en metaal is veel vraag naar verspaners, monteurs, lassers en operators. Het goede nieuws dat de instroom van technische studenten stijgt, geldt echter vooral voor de hogeropgeleiden en niet voor de mbo's en lager. “En juist aan zulke vakmensen blijft de behoefte de komende jaren onverminderd groot”, verwacht Anita Dalmolen, P&O Manager bij GroeNoord: “De arbeidsmarkt voor goede monteurs is krap.”

De grootste ontwikkelingen in de mechanisatie zijn in de vorige eeuw de revue wel gepasseerd. De eerste trekker waarmee John Deere honderd jaar geleden op de markt kwam was de All-Wheel-Drive. Een 12 pk-tractor met twee versnellingen. Nu produceert het bedrijf 'intelligente' trekkers met meer pk's en automatisch sturen. In het boerenbedrijf waren dat enorme stappen. De ontwikkelingen richten zich nu meer op de details en het verbeteren van bestaande systemen.

Persoonlijke ontwikkeling

“Dat door de ontwikkeling van de steeds modernere machines ook het onderhoud en de reparaties veranderen is logisch”, zegt Anita. “Daarom investeert GroeNoord continu in de ontwikkeling van haar medewerkers.” GroeNoord heeft een eigen trainingscentrum en biedt vakinhoudelijke opleidingen en interne ondersteuning. Anita legt uit dat ook de groei van GroeNoord, die sinds het samengaan met Greve vorig jaar is uitgebreid naar 14 vestigingen, bijdraagt aan meer mogelijkheden voor het personeel om zich te specialiseren. “Onze mensen zijn onze kracht; functioneringsgesprekken, opleidingsplannen en persoonlijke ontwikkeling zien wij als net zo vanzelfsprekend als een onderhoudsbeurt aan een trekker. Persoonlijke aandacht en tijd vanuit het managementteam zijn bij GroeNoord dagelijkse gang van zaken.”

GroeNoord investeert niet alleen in haar eigen mensen - dat zijn er inmiddels bijna 200 verdeeld over vier provincies - maar ook in nieuwe medewerkers. “We zijn altijd op zoek naar vakmensen”, beaamt Anita. “Goede monteurs zijn moeilijk te vinden, helemaal in de mechanisatie. Voor de sector Tuin & Park bijvoorbeeld is geen specifieke opleiding, dus vragen we naar 'affiniteit' met 2-takt en 4-takt motoren.” Anita legt uit: “De jongens die vroeger buiten aan hun brommers sleutelden, zitten tegenwoordig liever te gamen. Een mooie uitkomst is dat wij ons eigen trainingscentrum hebben, waar ze, naast het praktijkwerk, kunnen leren.”

Leerlingen

Een andere, minstens zo belangrijke manier voor GroeNoord om nieuwe mensen binnen te halen is: investeren in studenten. “Door op alle vestigingen constant één leerling-monteur te hebben en daarnaast stageplekken aan te bieden, creëren we de medewerkers van de toekomst. Studenten van onder andere het Friesland College, Aeres Tech in Ede en Aventus in Apeldoorn, we koesteren ze en zorgen dat ze een leuke, leerzame periode hebben bij GroeNoord. Een goeie begeleiding is daarbij essentieel.

Thuis

Als je Anita vraagt waarom ze GroeNoord als werkgever aanbeveelt, steekt ze direct enthousiast van wal: “Het technische vak is sowieso heel leuk en divers. Om dat werk te kunnen doen bij een professionele, ambitieuze én groeiende

organisatie biedt je veel voordelen en mogelijkheden: er is altijd werkvoorraad, er is flexibiliteit in werk én er zijn genoeg ontwikkelingsmogelijkheden om je te specialiseren. Dit resulteert in de extra's die GroeNoord als dealer biedt aan haar klanten: de kwaliteit van de service en het niveau van de kennis is onderscheidend. Daarnaast is GroeNoord een platte organisatie met korte lijnen en weinig ruis. We kunnen elkaar makkelijk aanspreken. Ja, je voelt je snel thuis bij GroeNoord en gaat ook niet snel meer weg”, besluit Anita.

Vacatures GroeNoord

GroeNoord is altijd op zoek naar goede vakmensen, hiervoor staan altijd vacatures open. Hou de website in de gaten. Op dit moment is GroeNoord specifiek op zoek naar:

• Heftruck monteur (Intern Transport), Flevoland en Drenthe

• Werkplaatschef Oldehove

• Monteur Tuin & Park Akkrum

• Monteur Landbouw Berlikum

• Administratief medewerker P&O

• Monteur Landbouw Emmeloord

• Magazijnmedewerker Dalen Tuin & Park

• Vertegenwoordiger Akkerbouw Noordoostpolder

• Werkplaatsreceptionist/-planner Landbouwmecanisatie, locatie Oude Pekela

Informatie en solliciteren

Kijk op groe Noord.jd-dealer.nl/jobs/list

Contact?

Anita Dalmolen, P&O Manager, PZ@groe Noordbv.nl.

‘Wij zijn blijkbaar John Deere mensen’



Zoon Theunis (18) is ‘groen-en-geel’ geboren, stellen akkerbouwers Gosse Jensma en Tineke de Vries nuchter vast. Oftewel: hij heeft een aangeboren liefde voor de tractors van John Deere. Dochter Gelbrich (20) had als kind liever pony’s, maar manoeuvreert tegenwoordig ook met veel plezier landbouwmachines over de Friese kleigronden. GroeNoord nam een kijkje bij dit innemende gezinsbedrijf in Hallum, waar het gele hert er helemaal bij hoort.

“Een merk is emotie”, vinden Gosse en Tineke. “Je zoekt iets dat bij je past en wij voelen ons goed bij John Deere. Natuurlijk kijken we ook naar wat anderen rijden. Een merk is iets onrijpbaars, maar net als bij gewone automerken straalt het toch iets uit, waardoor de één liever een Volvo rijdt en de ander een Mazda. Wij zijn blijkbaar John Deere mensen. Toevallig – of niet – het enige merk in de sector dat al een eeuw overeind staat. We hebben dan ook net weer vol vertrouwen een nieuwe tractor besteld. Van onze drie John Deere tractors gaat er eentje weg. Die is na elf jaar nog prima, maar we maken de afweging: blijven we investeren in onderhoud of liever in iets nieuws? De uitkomst is een nieuwe 6130R AutoPower. Dan kunnen we weer lange tijd vooruit.”

De brede lach op het gezicht van zoon Theunis is veelzeggend. Hij kijkt al uit naar het nieuwe ‘speeltje’, al kent hij tegenwoordig dondersgoed de waarde van landbouwmachines. “Mijn ouders betrekken me steeds meer bij het bedrijf”, vertelt de vwo-scholier. “Na de zomer ga ik naar de hogere landbouwschool. Net als mijn zus, die nu in haar derde studiejaar zit en momenteel bij een Deense boer aan de slag is.” Gosse en Tineke vinden het mooi dat hun beide kinderen interesse hebben voor het vak. “Zelf ben ik de vierde generatie boer”, vertelt Gosse. “Dan is het wel bijzonder als die lijn doorgaat.” Al weet het gezin nog niet hoe het in de toekomst uitpakt met opvolging. “Eerst moeten de kinderen leren en hun neus buiten het erf steken. Daarna wijst het zich wel.”

Extensief boeren

Om hun kroost alle ruimte te geven, kiezen Gosse en Tineke op dit moment voor pas op de plaats met hun akkerbouwbedrijf. “We hebben jarenlang uitgebreid en geïnvesteerd om bij de tijd te blijven. De basis is nu goed en daar focussen we voorlopig op.” Pootaardappelen zijn de core business van maatschap Jensma-De Vries, die 100 hectare grond in eigen bezit heeft en daarnaast nog wat hectares huurt. “We telen jaarlijks 46-48 hectare pootgoed voor HZPC, daarnaast bieten en relatief veel graan. Dat graan levert nauwelijks wat op, maar is een bewuste keuze. We boeren vrij extensief omdat we ook aan de toekomst denken. Op deze gronden zijn de organische stoffen hard nodig. We kijken wel eens naar andere gewassen of uitruilmogelijkheden met andere boeren, maar ons huidige bouwplan heeft een evenwicht waar we tevreden mee zijn.”

“Continuïteit voor de lange termijn is de kern van onze visie als agrarisch ondernemers”, vervolgt het echtpaar. “We willen graag goed op de bodem passen, want daar moet het gebeuren.

Netto Promotor Score

Goed klantcontact leidt tot klant- tevredenheid

De Netto Promotor Score, kortweg NPS, is een veel gebruikte methodiek om zowel de klanttevredenheid over het product als over de dealer te meten. GroeNoord gebruikt de NPS als onderdeel van haar standaard prestatiemeting.

De afgelopen maanden heeft GroeNoord haar verkoop- tot nazorgproces verder verbeterd. Met de NPS is gemeten dat een gevolg hiervan is dat door een grotere product- en dealertevredenheid, de algehele klanttevredenheid ook stijgt. Voor GroeNoord, die klanttevredenheid hoog in het vaandel heeft, is dat een resultaat waar ze blij mee is.

Vinger aan de pols

Voor GroeNoord is klanttevredenheid een onlosmakelijk gevolg van goed en tijdig klantcontact. Een proactieve benadering van de klant - meedenken, advies geven, oplossingen bieden, ervaringen uitwisselen - verhoogt de kwaliteit van de service. Als er een nieuwe machine gekocht wordt, houdt GroeNoord nog een tijdje ‘de vinger aan de pols’: is de machine goed aangekomen? Lukt het na een paar weken om de machine optimaal te gebruiken of zijn er vragen? Is er na een paar maanden technische bijstelling of iets van onderhoud nodig?

GroeNoord heeft de feedback van de klant, niet alleen over het product, maar zeker ook over de service, nodig om de ambities voor een continue hoge klanttevredenheid waar te kunnen maken. Uit de recente en mooie resultaten van de NPS blijkt de kracht van het samenspel tussen de klant en de mensen van GroeNoord.

Even voorstellen...



Anita Dalmolen (44), P&O Manager, GroeNoord

“Vijf jaar geleden ben ik als managementassistent aangenomen bij GroeNoord. Al snel werd mijn tijd gevuld door personeel-gerelateerde zaken. Ik kreeg binnen GroeNoord de mogelijkheid om HRM-opleidingen te volgen en mij te ontwikkelen tot P&O Manager. Ik ben blij om voor zo’n leuk en zeker ook ambitieus bedrijf te mogen werken. Ontwikkeling is belangrijk. Als organisatie, maar dit geldt ook absoluut voor mij als persoon. Het motiveert me en geeft vreugde aan mijn werk. Gelukkig denken veel collega’s er hetzelfde over. Dat is ook de kracht van GroeNoord. Als P&O Manager is het belangrijk verbinding te houden met alle collega’s. Met 14 vestigingen en in totaal bijna 200 medewerkers is dat een mooie uitdaging..., maar ik ga deze uitdaging vrolijk aan!”



Jochem Olthof en Guus van Daele van GroeNoord Occasions

GroeNoord Occasions

Veel topmerken, jong en goed onderhouden

Dat het machine-assortiment van GroeNoord bestaat uit kwaliteitsmerken, is een bekend gegeven. GroeNoord heeft een eenduidig merkenpakket met merken die passen bij het imago van het hoofdmerk John Deere, wereldwijd marktleider op het gebied van tractoren. GroeNoord biedt naast premium merken ook premium producten aan in een breed assortiment: landbouwtrekkers, heftrucks, tuin- en parkmachines en diverse werktuigen. En dat zijn niet alleen nieuwe machines; GroeNoord Occasions is een groeiende tak binnen het bedrijf.

De schaalgrootte van Nederlandse agrarische bedrijven werd en wordt steeds groter. Daardoor stellen de bedrijven steeds hogere eisen aan de kwaliteit en de functionaliteit van hun machinepark: inzetbaarheid, productiviteit en lage kosten per draaiuur zijn belangrijk. Maar de investeringssommen bij aanschaf van nieuw materieel stijgen en daarmee ook de vraag naar tweedehandse machines.

Kostenbewust

Met GroeNoord Occasions geeft GroeNoord aandacht aan de toenemende vraag naar tweedehands geavanceerde machines. Menko Boersma, directeur GroeNoord, zei in de vorige editie van GROEI het volgende over de verkoopverschuiving in de sector: “Waar het vroeger vooral belangrijk was om een eigen trekker op het erf te hebben staan, ligt nu de focus steeds meer op het kostenbewust omgaan met duurzaam materiaal, goede ondersteuning en reparatie.” Door een continue vergroting en verdieping van de kennis van de agrarische markt en een actueel aanbod van machines, biedt GroeNoord Occasions bedrijfseconomisch verantwoorde machines. Machines die daadwerkelijk het predicaat ‘kostenbesparend’ verdienen.

Jong gebruikt

GroeNoord Occasions heeft een divers en ruim assortiment gebruikte machines, verspreid over alle 14 vestigingen. Hoofdzakelijk topmerken, jong en goed onderhouden. Met name de vraag naar jong gebruikt ten opzichte van oudere machines stijgt. De wat oudere occasions worden in hoofdzaak geëxporteerd naar het Oostblok. Ook machines

die via RentNoord verhuurd zijn geweest zitten in het occasionassortiment - RentNoord is de verhuurvloot van GroeNoord, waar klanten flexibel gebruik kunnen maken van een goed onderhouden en modern machinepark -. Daarmee koopt een klant altijd een jong gebruikte, goed onderhouden machine, waar de historie natuurlijk van bekend is. De klant ontvangt bovendien een terugkoopgarantie bij aanschaf van een nieuwe John Deere van GroeNoord.

Grote bedrijven willen zo veel mogelijk kostenzekerheid.

Transparant

De verkoop van occasions gebeurt niet alleen via de eigen website van GroeNoord. GroeNoord Occasions is aangesloten bij diverse websites voor de verkoop van agrarisch materieel. Daar profileert GroeNoord zich en is het streven de machines terug te vinden in de top-3. Om dat te bereiken is het belangrijk om altijd de juiste waardes in te vullen en een goede kostprijs te bepalen. De huidige markt is door internet heel transparant en alle marges staan onder druk. GroeNoord is daar vooruitstrevend mee bezig en creëert zo haar eigen afzetmarkt. Met name de grote bedrijven willen zo veel mogelijk kostenzekerheid en hebben vertrouwen in GroeNoord. Door zich te blijven onderscheiden en meerwaarde te bieden, geeft GroeNoord haar klanten dat vertrouwen. GroeNoord Occasions biedt naast premium producten ook premium service en diensten.

GroeNoord Bolsward officieel geopend

In de vorige editie van GroeNoord kondigden we het al aan: de voorbereidingen voor de verhuizing van GroeNoord Bolsward waren in volle gang. Sinds 1 maart is de verhuizing een feit en werkt het team vanuit het nieuwe pand aan De Marne 124. Alle premium-merken staan onder het nieuwe dak, dat op een mooie zichtlocatie staat, een prachtige showroom heeft, een verkooppriimte en een groot buitenterrein.

Feestelijke opening

Op 16 en 17 maart vond de officiële opening plaats met een welkomstwoord van Cor Kramer, Country Manager van John Deere Nederland. Menko Boersma (algemeen directeur GroeNoord), Hans Haarsma (vestigingsmanager Bolsward) en vele anderen waren aanwezig om dit feestelijke moment bij te wonen. Gelukkig hebben we de foto's nog!



Uitzicht op meer GROEI

Wat kunnen we verwachten in de volgende GROEI?

HarvestLab

1 sensor, 3 slimme toepassingen



Het voorjaar is aangebroken en het is de tijd waarop veel mest wordt uitgereden. Door moderne technologische ontwikkelingen, is het mogelijk dat de mest uitgereden wordt op basis van de waardes die erin zitten. En dat er plaatsspecifiek bemest kan worden.

In 2008 werd de sensor HarvestLab geïntroduceerd op de wereldmarkt. Al direct bleek dat de sensor uitstekend presteerde bij uitdagende veldomstandigheden. De HarvestLab, die geïnstalleerd kan worden op een zelfrijdende hakselaar, meet naast opbrengst en vocht ook inhoudsstoffen (onder andere drogestof, ADF, NDF, eiwit en suiker). Sinds twee jaar kan met de sensor echter ook de inhoudsstof van de mest gemeten worden. Een enorme ontwikkeling voor de automatische plaats-specifieke bemesting. De John Deere Harvestlab-sensor kan ook gebruikt worden voor mobiele analyses van kuilvoer van de kuil op het bedrijf.

In de volgende editie van GROEI meer aandacht voor de HarvestLab, de uitvinding die zal veranderen hoe we in de toekomst omgaan met de toepassing van mest en voedingsstoffen.

Maak uw **gazon** **klaar** voor het **seizoen...**



...met onze voorjaarsselectie

Alleen bij John Deere



~~€ 751,41~~
€ 599
incl. btw

R40B
Geadviseerd maaiooppervlak: tot 280m² - 40 cm werkbreedte - 40 volt, 4ah



VOOR
€ 299
incl. btw

D31RE
Geadviseerd oppervlak: tot 500m² - 31 cm werkbreedte - Electromotor: 1.4kw/1,9pk - 13 robuuste stalen verticuteermessen - Traploze instelling van de werkdiepte - Maaidek materiaal: ABS



TURBOSTAR SYSTEEM
Dit beproefde systeem resulteert in een fraai maaibeeld en perfecte grasopvang. De luchtstroom van het mes zet het gras recht op voor het maaien, verwijderd blad van het gras en blaast het gemaaid gras direct in de grasopvang. Een vulindicator geeft aan wanneer de grasvangzak bijna vol is.



HOUD UW TUINMACHINE IN TOPCONDITIE
Als het seizoen weer ten einde loopt en de tuinmachine zijn werk heeft gedaan, wordt het tijd uw tuinmachine te laten onderhouden. Boek nu uw Expert check bij uw John Deere dealer en vraag naar de voorwaarden.



15 JAAR GARANTIE*
Onze maaidekken zijn gemaakt van gegoten aluminium, dus zullen ze nooit roesten. Ze zijn verrassend licht maar tegelijkertijd oerdegelijk en voorzien van 15 jaar garantie.
*Deze garantie is van toepassing bij particulier, persoonlijk gebruik. Voorwaarden van toepassing. Vraag uw John Deere dealer naar de voorwaarden.



~~€ 984,94~~
€ 779
incl. btw

R43S
Geadviseerd maaiooppervlak: tot 1.000m² - 43 cm werkbreedte - Vaste snelheid: 3,6 km/u - ReadyStart met automatische choke - Optionele mulchkit



~~€ 945,01~~
€ 799
incl. btw

JS63V
Mulchmaaier - Geadviseerd maaiooppervlak: tot 2.000m² - 53 cm werkbreedte - Variabele snelheid: 2,5 tot 5,2 km/u



~~€ 3455,76~~
€ 2999
incl. btw
NIEUW

X126
Geadviseerd maaiooppervlak: tot 5.000m² - Snelheid vooruit: 8,9 km/u - Optionele mulchkit, opvangsysteem en bumper - Vernieuwde bediening en sterkere accu



~~€ 5183,64~~
€ 4249
incl. btw
OP=OP

X155R
Geadviseerd maaiooppervlak: tot 6.000m² - Snelheid vooruit: 8,9 km/u - Achteropvang - Optionele mulchkit



~~€ 1157,97~~
€ 849
incl. btw

R47S
Geadviseerd maaiooppervlak: tot 1.400 m² - 47 cm werkbreedte - Vaste snelheid: 3,6 km/u - ReadyStart met automatische choke



~~€ 1391,50~~
€ 999
incl. btw

R54S
Geadviseerd maaiooppervlak: tot 2.500m² - 54 cm werkbreedte - Vaste snelheid: 3,6 km/u - ReadyStart met automatische choke - Optionele mulchkit



~~€ 5183,64~~
€ 4449
incl. btw
NIEUW

X166R
Geadviseerd maaiooppervlak: tot 6.000m² - Snelheid vooruit: 8,9 km/u - Achteropvang - Optionele mulchkit - Vernieuwde bediening en sterkere accu



~~€ 6541,26~~
€ 4999
incl. btw
OP=OP

Z525E
Geadviseerd maaiooppervlak: tot 8.000m² - Snelheid vooruit: 13,7 km/i - Optioneel opvangsysteem en mulchkit



VOOR
€ 2430
incl. btw

TANGO E5 SERIES II ROBOTMAAIER
Geadviseerd maaiooppervlak: tot 2.200m² - Maaihogte 19 tot 102 mm - li-ion accu - Automatisch opladen - Tot 36% klimcapaciteit*
*Afhankelijk van de bodemcondities en layout van de tuin.



~~€ 1875,50~~
€ 1299
incl. btw
OP=OP

R54RKB
Geadviseerd maaiooppervlak: tot 2.500m² - 54 cm werkbreedte - Variabele snelheid: 3,3 tot 5,0 km/u - Mesremkoppeling



VANAF
€ 399
incl. btw

AANHANGWAGEN, POLY
X100-, X300-, X500- serie - 7P - 160 Liter
X100-, X300-, X500- serie - 10P - 240 Liter
Stalen versies ook beschikbaar, vraag uw dealer naar de verschillende opties.



VANAF
€ 429
incl. btw
OP=OP

KUNSTMESTSTROOIER
X100-, X300-, X500- serie - Getrokken strooier, 80kg. Deze poly strooier heeft een inhoud van 100 liter of 80kg. De strooier heeft een lange stalen handgreep voor snel, gemakkelijk openen/sluiten, en roestvrijstaal bevestigingsmateriaal om inwendige corrosie te voorkomen.