

# GROE



JAARGANG 1, NUMMER 2 – NOVEMBER 2017



Akkerbouwer  
Fokko-Aldert Omta:

*'Ik wil kunnen sparren over mijn technische ideeën'*

2



Verkoopmanager  
Veehouderij Jan Wolbers:

*'Precies en efficiënt wordt belangrijker dan groot'*

4



Loonbedrijf  
Vroege:

*'Wij doen graag zoveel mogelijk zelf'*

6



## Vooruitblik op 2018

**Hoewel 2017 al weer op zijn eind loopt, is GroenNoord nog vol in bedrijf. Half november vindt de Landbouw Vakbeurs in Assen plaats, waar GroenNoord met een grote stand aanwezig zal zijn. Er is een exclusief dealerschap gesloten tussen GroenNoord en de Duitse fabrikant Kramer. En het eerste jaar na de succesvolle overname van Greve is een feit.**

Menko Boersma, directeur GroenNoord: "We kijken natuurlijk vooruit, naar 2018. Er blijft werk aan de winkel. De inzet van demo's om te bouwen aan de naamsbekendheid van Greve naar GroenNoord is in Flevoland en met name in Friesland, echt nodig. Het dealerschap met Kramer is een mooie samenwerkingsovereenkomst waarmee we investeren in het brede productassortiment van ons eenduidige A-merkenpakket."

### Ondersteuning

Ook op het gebied van huisvesting en faciliteiten blijft GroenNoord zich vernieuwen. GroenNoord Bolsward verhuist in 2018 naar een nieuw, ruimer pand met bovendien een prachtige trainingsruimte. In Groningen heeft GroenNoord een trainingscentrum, om daar onder andere FarmSight Trainingen

te kunnen verzorgen voor klanten. "In de sector is een verschuiving gaande van verkoop richting ondersteuning," vertelt Menko. "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. Bij RentNoord, de verhuurtak van GroenNoord, zien we bijvoorbeeld dat de vraag naar mogelijkheden als operational lease groeit." Menko verwacht dat deze ontwikkeling de komende jaren flink door gaat zetten: "Ook in 2018 is het ons doel om klanten te ondersteuning en de dienstverlening te bieden die ze van ons gewend zijn. Dat is de kracht van GroenNoord."

### GroenNoord.

**Onze mensen, onze kracht.**

## Landbouw Vakbeurs Assen

Op dinsdag 28 november opent de TT Hall zijn deuren voor de achtste editie van de Landbouw Vakbeurs Assen. Met bijna 300 exposanten en ruim 26.000 bezoekers is deze vakbeurs uitgegroeid tot de grootste indoor agrarische vakbeurs van Nederland. De beurs wordt eens in de twee jaar georganiseerd en uiteraard is GroenNoord weer aanwezig.

### Agrarisch

De Vakbeurs is een beurs voor akkerbouwers en melkvee-houders die zich informeren over mogelijke (mechanisatie) investeringen voor hun bedrijf, voor loonwerkers die zich oriënteren op mogelijke nieuwe contacten; voor elke agrariër in Noord-Nederland. U vindt GroenNoord op standnummer 261.

**Dinsdag t/m vrijdag  
10.00 - 17.00 uur  
28 nov. t/m 1 dec. 2017**

GroenNoord standnr. 261 - TT Hall Assen



Akkerbouwer Fokko-Aldert Omta:

# ‘Ik wil kunnen sparren over mijn technische ideeën’

**Hij is akkerbouwer met een grote passie voor techniek. “Het liefst houd ik me bezig met uitvinden hoe ik mijn gewassen het beste, snelste en meest productvriendelijk kan oogsten.” Fokko-Aldert Omta (46) uit Ens had daarom meteen een klik met Krijn van Groningen, vertegenwoordiger akkerbouw bij GroeNoord. “Met hem kan ik sparren over mijn ideeën. Hij luistert, denkt mee en bespreekt met de werkplaats wat ik in mijn hoofd heb.”**

Fokko-Aldert weet nog precies wanneer hij in contact kwam met Krijn. “In de zomer van 2015 zocht ik een nieuwe ploeg. Via een kennis uit de polder die bij fabrikant Rumpstad werkt, hoorde ik over een gloednieuw type dat me wel aansprak. De ploeg kon ik alleen via een dealer kopen en zo kwam ik bij het toenmalige Greve terecht. De klik met Krijn was er meteen. Dus toen ik in het voorjaar van 2016 aan een nieuwe tractor toe was en bij mijn vorige merk niet vond wat ik zocht, ben ik weer met Krijn gaan zitten. Hij luisterde, snapte goed wat ik wou en deed moeite om mijn wens voor een bepaalde fronthead in te willigen. Kijk, dan voel ik me serieus genomen.”

#### Fanatieke klant

Na de ploeg en de tractor kwam er vorig jaar ook een nieuwe kunstmeststrooier via GroeNoord. De technisch georiënteerde akkerbouwer noemt zichzelf een fanatieke klant. “Dat komt omdat ik zelf graag aan machines knutsel. Ik verken altijd mogelijkheden en verbeterkansen. Als kind vroeg ik

me al voortdurend af of iets ook mechanisch kon en hoe dan. Die technische uitdagingen zie ik nog steeds, zo denk ik bijvoorbeeld dat het inzaaien van groenbemesters veel beter kan. Dan ga ik nadenken, me verdiepen in machines én sparren met Krijn. Dat meedenken van hem vind ik heel belangrijk. Want ik ben dan wel eigenwijs, ik weet ook dat ik niet alle wijsheid in pacht heb.”

#### Sprekend opa

Die eigenwijze karaktertrek komt volgens Fokko-Aldert voort uit zijn Groningse roots. “Mijn opa is vanuit Noordoost Groningen in de vorige eeuw naar de polder getrokken om de boel mee te ontginnen. Hij had maar één doel: zo hard mogelijk werken om zelf een boerderij te realiseren. Dat is hem gelukt: in 1951 startte hij dit akkerbouwbedrijf, met destijds 40 hectare. Mijn vader had geen ambitie om boer te worden, maar hij was enig kind en heeft het bedrijf in 1976 toch overgenomen. Zijn kwaliteiten lagen meer op bestuurlijk

vlak en uiteindelijk heeft hij het tot burgemeester geschopt. Ik lijk sprekend op mijn opa en wilde als jongen maar één ding: boer worden. Daarom ben ik heel blij dat pa ons boerenbedrijf nooit verkocht heeft.”

#### Jubileumjaar

“Doordat mijn vader zich bestuurlijk ontwikkelde, kreeg ik de kans om al jong het bedrijf over te nemen. Ik was toen eenentwintig jaar... Wacht eens even, dat betekent dat ik dit jaar al met mijn vijftiengste oogst bezig ben. Dan hebben we wat te vieren!” Het middelgrote bedrijf – dat grenst aan het historische Schokland – heeft inmiddels een omvang van 110 hectare en kent een traditioneel akkerbouwplan met granen, suikerbieten, wortelen, uien, witlof en aardappelen. Door decennialang intensief telen is Fokko-Aldert zich als derde generatie bewuster dan ooit van het belang van bodemkwaliteit. Hij boert op kleigrond – variërend van lichte zavel tot zware klei – en doet moeite om de vitaliteit van de bodem te verbeteren.

#### Blijven rijden

Afgelopen zomer twitterde Fokko-Aldert nog over het inzaaien van gele mosterd als groenbemester na graan: goed om de bodemstructuur te versterken en het bodemleven te verhogen. Het bericht werd opgepikt door Akkerwijzer. “Sociale media hoort erbij en is een mooie manier om te laten zien waar je als boer allemaal mee bezig bent”, vindt de ondernemende

akkerbouwer. “Zelf volg ik online en in de vakbladen ook zoveel mogelijk ontwikkelingen, zeker als het gaat om techniek. Er kan zó veel tegenwoordig, ik ben echt benieuwd of we als boer over twintig jaar zelf nog op de tractor rijden. Ik hoop het wel. Met mijn nieuwste aankoop van John Deere heb ik al 350 uren gedraaid en ik ben nog net zo enthousiast als de jongens die tijdens de piektijden meedraaien. Man, het is een beest van een machine, dus die passie gaat nooit verloren.”

#### Machineman

Zijn droom om een zelfrijdende spuit te bezitten, kwam jaren geleden al uit. “Om die aanschaf rendabel te maken, ben ik in het seizoen als loonwerker actief in de gewasbescherming voor boeren in de regio.” Een andere investering was de ultramoderne kistenbewaring. “Al die aparte cellen komen de kwaliteit van de gewassen ten goede. Dat sluit prachtig aan bij het productvriendelijk oogsten, waar ik de techniek ook graag voor inzet. Ik ben en blijf een machineman, maar ik werk wel samen met een bevriende akkerbouwer die meer een plantenman is. Wij versterken elkaar door kennis, machines en personeel te delen. Voor mij is het fijn om zo'n sparringpartner te hebben, met wie ik open en eerlijk kan praten over het bedrijf.”

*“Ik ben echt benieuwd of we als boer over twintig jaar zelf nog op de tractor rijden”*

#### Samen goed uitkomen

Die eerlijkheid is voor Fokko-Aldert ook belangrijk in het contact met GroeNoord. “Als iets niet kan of juist beter kan, dan hoor ik het ook graag. Ik zie het zo: jullie hebben iets te verkopen en ik heb mijn eigen ideeën en wensen, dus het is de kunst om daar samen goed uit te komen. Daarom is het prettig dat Krijn niet puur gaat sturen op het productaanbod, maar echt luistert naar wat ik in gedachten heb, daar actief in meedenkt en verschillende mogelijkheden biedt. Door de omvang en expertise kán GroeNoord dat ook. Daarom snap ik de groeiontwikkeling van de organisatie. Met als enige aandachtspunt dat concurrentie in de regio's nodig is om scherp te blijven. Het is voor iedereen goed als je af en toe eens ergens anders kunt kijken en vergelijken.”

# Precisielandbouw, GPS-besturing en hightech innovaties



**Hogere opbrengst en een beter milieu. De waterkwaliteit én de opbrengsten gaan omhoog als planten precies zoveel mest en bestrijdingsmiddelen krijgen als ze nodig hebben. Dit kan dankzij precisielandbouw, een overkoepelende term voor elektronische toepassingen die de teler kunnen helpen bij het uitvoeren van zijn taken. Hieronder vallen GPS-stuursystemen van tractoren maar ook opbrengst-meetsystemen, regelsystemen voor variabele afgifte en klimaatsensoren. Door slim te investeren in de juiste apparatuur kan de teler zijn investering het gehele jaar inzetten.**

Het seizoen begint met het zaaien van de gewassen: in kaarsrechte lijnen met behulp van een GPS-stuursysteem. Vervolgens worden componenten van het GPS-stuursysteem gebruikt om plaats-specifiek een gewasbescherming of bemesting toe te passen. Aan het eind van het seizoen worden weer dezelfde componenten ingezet om de oogstresultaten van het product in kaart te brengen. Neem bemesting als voorbeeld. Dankzij de inzet van GPS wordt uitsluitend daar bemest waar het gewas wordt geplant en precies de juiste hoeveelheid die de plant nodig heeft en op kan nemen. Hierdoor groeit de plant optimaal én spoelen er minder meststoffen uit naar het oppervlaktewater.

#### Efficiëntie

Een GPS-gestuurde machine is dus gericht dan menselijke handen. De machines zijn efficiënter, wat brandstofkosten bespaart, en ze slijten minder snel. De grond wordt beter benut en ook in het donker kan worden doorgewerkt. De machine stuurt immers zelf. Wordt de mens dan uiteindelijk vervangen door de machine? “Ja, die ontwikkeling heeft zich jaren geleden al ingezet,” vertelt Robin Bos, FarmSight Servicespecialist bij GroeNoord. “Dat had vooral te maken met het optimaliseren van de teelt. Hoe meer de machine zelf kon doen, hoe meer tijd en aandacht de chauffeur had voor de kwaliteit en de efficiëntie van het werk. De machines en apparatuur zijn er inmiddels klaar voor om zonder chauffeur te werken. Wet- en regelgeving houdt de opmars echter nog tegen.”

#### FarmSight

Duurzaamheid is meer dan het beperken van schades en het verhogen van veiligheid. “Centraal staan een optimale inzet van mens en materiaal enerzijds, en het beheer van trekkers en brandstofverbruik anderzijds,” aldus Bos. Deze duurzaamheidsstrategie is gebaseerd op de toekomst en heeft bij fabrikanten al geresulteerd in verschillende innovaties op het gebied van precisielandbouw. “De uitvoering van precisielandbouw valt of staat met de ondersteuning die daarbij geboden wordt. Met FarmSight heeft GroeNoord die ondersteuning in huis.” FarmSight ondersteunt klanten wat betreft mechanisatie en biedt service en oplossingen op maat om machines optimaal in te zetten en kosten te verlagen.

Bos: “Wij hebben de kennis van alle technische snufjes en mogelijkheden van trekkers en andere machines - en wij hebben de kunde om de klant het maximale uit z'n materiaal te laten halen om er zo efficiënt mogelijk mee te werken.” GroeNoord levert de producten standaard ‘plug and play’ af aan haar klanten. “We bieden trainingen aan ter ondersteuning van complexere producten. En bij vragen of problemen geven we tips en trucs en we lossen het op. Dát is de meerwaarde van FarmSight,” besluit Robin Bos.

Onder FarmSight vallen naast de Servicepakketten ook JDLink, het Trainingscentrum van GroeNoord en de Demovloot. Kijk voor meer informatie over de trainingen van FarmSight op pagina 7 van deze GROEI.



## Even voorstellen...

**Robin Bos (31), Verkoop FarmSight, vestiging Emmeloord**

Zes jaar geleden begon ik bij Greve in Dronten. Inmiddels is Greve samengegaan met GroeNoord en werk ik in Emmeloord als verkoper FarmSight. Daarnaast ben ik verantwoordelijk voor de voorraad van de apparatuur voor Friesland en Flevoland. FarmSight ondersteunt klanten wat betreft mechanisatie en heeft servicepakketten die oplossingen op maat bieden om machines optimaal in te zetten en kosten te verlagen. FarmSight bestaat uit een team van vier collega's.

#### Teamwerk

Het is prettig om onderdeel uit te maken van een team, om overleg te kunnen voeren met collega's, taken te kunnen overdragen en uitwisselen. Dat geldt bijvoorbeeld ook voor de FarmSight trainingen

die we geven; die organiseren en verzorgen we samen. Binnen het team heeft ieder z'n eigen specialisatie. Vragen over GPS-systemen komen voor 90% van het gebied Friesland Flevoland bij mij terecht. De klantvragen voor FarmSight die niet direct GPS-gerelateerd zijn, zijn het werkgebied van mijn collega's in Groningen.

Mijn kracht in mijn werk is dat ik, hoewel ik niet altijd het pasklare antwoord heb waar de klant op zit te wachten, oplossingsgericht ben en ik altijd probeer te denken in wat wél kan. Dat past ook bij GroeNoord. GroeNoord is een professionele organisatie die service en ondersteuning hoog in het vaandel heeft staan.

## ‘Bier en mosterdzaad voorgewasbescherming’

Bier en gemalen mosterdzaad zijn toegevoegd aan de Europese lijst van basisstoffen voor gewasbeschermingsmiddel. Op die lijst staan nu ruim twintig stoffen die met gespecificeerde toepassingen als gewasbeschermingsmiddel mogen worden gebruikt. Bier is toegelaten voor gebruik tegen (naakt)slakken en mosterdzaad als fungicide (tegen plantenziekten). Telers mogen deze basisstoffen dus als gewasbeschermingsmiddelen gebruiken, maar het is niet toegestaan om ze met een gewasbeschermingsclaim op de markt te brengen. Flesjes ‘slakkenbier’, bedoeld om slakken met bier te bestrijden, zijn dus verboden.

## ‘Nieuwe namen, ministeries en ministers’

Het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit is een heel nieuw ministerie, met Carola Schouten als minister. Nederland heeft van 1935 tot 2010 een ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV), of een vergelijkbare naam, gehad. Na de formatie van kabinet-Rutte I in 2010 werd landbouw ondergebracht bij het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie. Bij het Rutte II werd deze naam verkort tot Economische Zaken. In Rutte III is onder invloed van het CDA en ChristenUnie het ministerie van LNV terug. De sector-organisaties reageerden zeer verheugd. De agrarische sector snakte naar een bewindspersoon met een boerenhart en kreeg deze. Vicepremier Schouten is boerendochter en beschikt volgens ingewijden over een grote dossierkennis. Schouten verwacht het druk te krijgen met het maken van Brexit-afspraken voor de landbouw, de tuinders en de visserij.

De nieuwe naam van het ministerie van Infrastructuur en Milieu is ministerie van Infrastructuur en Waterstaat. Voor het eerst sinds in 1971 is het beleidsterrein ‘milieu’ niet meer terug te vinden in de naam van een ministerie. En ‘waterstaat’ is dus weer terug van weggeweest. Zo’n naamswijziging betekent nieuwe logo’s, visitekaartjes en mailadressen en kost al gauw 1,5 miljoen euro.

## ‘Wolf gesignaleerd’

Op de Veluwe is een wolf gesignaleerd. Op basis van foto’s hebben experts bevestigd dat het inderdaad om een wolf gaat. Wolven zijn Europees beschermde roofdieren die zich voornamelijk voeden met wilde hoefdieren, maar ook met vee. De kans om een wolf tegen te komen is klein. Een wolf gezien? Hou afstand, laat ‘m rust, hou honden aan de lijn en meld het op WolveninNederland.nl. Om schade aan vee door wolven te voorkomen, kijk op Bij12.nl.

## Even voorstellen...

**Dennis Everts (36), vertegenwoordiger Veehouderij, vestiging Smilde**



Ik heb twee kinderen, een zoon en een dochter, en woon in Assen. Een kwartiertje van GroeNoord Smilde, waar ik werk. Ik ben vertegenwoordiger Veehouderij en binnenkort productspecialist van de Kramer-machines. Kramer is een hele mooie uitbreiding op ons machineassortiment.

Het assortiment van GroeNoord bestaat uit alleen maar A-merken en dat spreekt mij enorm aan: de geavanceerde technologie en de hoge kwaliteit. Daarnaast is het voor mij belangrijk dat de complete organisatie waar ik werk ‘klopt’. En dat is absoluut het geval bij GroeNoord. Ik werk bij Smilde in een jong en dynamisch team, we zijn toekomstgericht en werken op ‘Champions League-niveau’. Het enthousiasme dat ik zelf heb voor GroeNoord en voor de machines breng ik graag over op andere mensen. Dus ik ga naar de klanten toe en bezoek nieuwe klanten. Dat past bij me - korte lijntjes, goed contact - de mens achter de klant interesseert me.



Verkoopmanager Veehouderij Jan Wolbers:

# ‘Precies en efficiënt wordt belangrijker dan groot’

**Zijn broer runt een veehouderij in het Drentse dorp Elp, het familiebedrijf waar ook Jan Wolbers opgroeide. “In drukke tijden help ik weleens mee en werk ik zelf ook met de machines die wij verkopen”, vertelt Jan, die de nieuwe rol van verkoopmanager Veehouderij bij GroeNoord vervult.**

**“Als jongen vond ik die techniek al mooi, daarom voel ik me thuis in de landbouwmechanisatie.”**

Als boerenzoon is de verbondenheid met de agrarische sector voor Jan altijd vanzelfsprekend geweest. “Je groeit er mee op, je kent het leven dat erbij hoort. Die affiniteit maakt mijn werk interessant, want het gaat er uiteindelijk om wat je met al die mooie machines doet.” Hij heeft de eindgebruikers – de loonwerkers, de boeren – daarom altijd goed in het vizier gehad. Al bij zijn eerste baan als vertegenwoordiger in landbouwmechanisatie, maar ook toen hij de afgelopen tien jaar bij Veenhuis Machines werkte, een Nederlandse fabrikant van A-merken in mesttechniek.

### Nieuw in Bolsward

“Bij Veenhuis was ik als salesmanager verantwoordelijk voor de business in de hele noordelijke helft van Nederland”, vertelt Jan. “De regio waarin GroeNoord actief is, ken ik als mijn broerkzak. Zelf woon ik alweer lange tijd in Elp, het plattelandsdorp waar ik ben opgegroeid, maar ik voel me vooral een noorderling. Daarom vind ik het mooi dat de nieuwe locatie van GroeNoord die we – in maart volgend jaar – openen in het Friese Bolsward mijn uitvalsbasis wordt. Als verkoopmanager beweeg ik me natuurlijk tussen alle locaties van GroeNoord én ga ik regelmatig met onze vertegenwoordigers mee het veld in, maar in Bolsward ben ik straks wellicht net wat vaker te vinden.”

### In beweging

De overstap van fabrikant naar dealer – GroeNoord is exclusief dealer van Veenhuis machines in Friesland en Flevoland – voelt voor Jan heel natuurlijk. “In contact met GroeNoord over het dealerschap werd duidelijk hoezeer de organisatie in ontwikkeling is sinds de samensmelting met Greve. Met een

team van negen veehouderijvertegenwoordigers ontstond er behoefte aan een verkoopmanager, ook vanuit het besef dat de veehouderij als sector volop in beweging is. Bij Veenhuis heb ik altijd met plezier gewerkt, maar deze kans bij GroeNoord daagde mij dusdanig uit dat ik besloot om voor deze nieuwe functie te gaan.”

### Totaalpakket

In de kern draait het werk voor Jan nog steeds om hetzelfde. “Fabrikant en dealer liggen in elkaars verlengde. Toch staan we bij GroeNoord nog wat dichterbij de eindgebruikers en daar voel ik me thuis, want op de boerenbedrijven gebeurt het. Bovendien bieden we hier natuurlijk veel meer dan alleen machines voor bemesting. Van tractoren tot hooimachines en voermengwagens, het hele scala voor de veehouderij zit in ons assortiment. Dat totaalpakket maakt het voor mij ook interessant bij GroeNoord, omdat ik zie en weet wat veehouders en loonwerkers nodig hebben om hun business zo efficiënt mogelijk te draaien. Met alle expertise en ervaring die bij GroeNoord in huis is, kunnen wij actief met onze klanten meedenken en advies geven.”

### Vooruitgang boeken

“Kijk, het voordeel van negen jongens in het veld is dat ze allemaal hun eigen expertise hebben, maar dat ze die kennis en kunde onderling ook uitwisselen”, stelt Jan, die het team daarop gaat aansturen. “Negen mensen horen en zien altijd meer dan één en het is belangrijk om te weten wat er speelt in de veehouderij. Daarom besteden we naast veldbezoeken veel aandacht aan training en specialisatie. We willen gelijkwaardige gesprekspartners zijn voor boeren en

## Intern transport

# Diesel, LPG of laden we de batterij op?

**We kunnen er gewoon niet omheen. Meer dan ooit zien de gebruikers van intern transportmiddelen de noodzaak van energie-zuinige trucks. Het past naadloos bij het algemene bewustzijn dat onze energie-voorraden eindig zijn en we meer zorg moeten hebben voor ons milieu. Schoner en zuiniger rijden is ook voor intern transportmiddelen een thema geworden. De kostenbesparingen worden met de dag interessanter, gezien de hoge energieprijzen.**

hen op z’n tijd ook kunnen verrassen met een perspectief waar ze zelf nog niet aan hadden gedacht. Het is geen kwestie van even snel een machine verkopen, het draait om het bieden van goede oplossingen. Op basis van de behoefte van veehouders en loonwerkers kunnen wij het juiste samenstellen, zodat zij aankopen doen waarmee ze vooruitgang boeken en lang vooruit kunnen natuurlijk.”

**“Het is geen kwestie van even snel een machine verkopen, het draait om het bieden van goede oplossingen”**

### Schaalvergroting

Een professioneel en specialistisch team dat klanten goed kan informeren over mechanica is volgens Jan een voorwaarde in deze tijd. “De veehouderij is een sector waarin nog volop verschuivingen plaatsvinden. Er is afgelopen jaren veel veranderd en er gaat ook nog veel veranderen. Door de intrede van fosfaatrechten verwacht ik dat de schaalvergroting verder doorzet. In die ontwikkeling speelt mechanisatie een essentiële rol. De eisen en verwachtingen worden hoger. Bovendien willen boeren steeds beter inzichtelijk hebben wat machines hen kosten en uiteindelijk opleveren. Het gaat niet meer om groter, maar vooral om preciezer en efficiënter.”

### Bewust kiezen

“De kracht van precisielandbouw is de bewustwording”, stelt Jan. “Meten is weten, het geeft je inzicht in wat goed gaat en waar het beter kan. En dat leidt ook weer tot bewustere keuzes in de bedrijfsvoering en het machinepark. Aangezien Nederland niet groter wordt, moeten veehouders de winst op andere fronten pakken. Zoals meer droge stof per hectare van een betere kwaliteit door efficiënte bemesting. De vierkante meters gaan letterlijk en figuurlijk steeds meer tellen en daarbij zijn mechanisatie en techniek leidend. Hoe je daar het beste uit kunt halen, daar weet ons team alles van. De kracht van GroeNoord zit echt in het samenspel van de mensen. Door kennis en ervaring met elkaar én met onze klanten te delen, worden we als sector sterker.”

Bij de afweging van het juiste intern transport staan verschillende overwegingen centraal: economische en functionele keuzes en veiligheid en duurzaamheid. En als het gaat om de aandrijving van de hef- en magazijntrucks: kiezen we als vanouds voor diesel of LPG of laden we de batterij op en gaan we gewoon aan de slag? Of spelen er meer aspecten een rol?

### Akkerbouw

Bij de sector Intern Transport van GroeNoord is de doelgroep akkerbouwers en hoewel daar de vraag naar elektrische machines groeit, zijn de meest verkochte machines nog steeds diesels. Elektrische transportmiddelen hebben nog hun beperkingen. Een batterij gaat nog niet een hele dag mee, waardoor er in piektijden bijvoorbeeld behoefte is aan een tweede batterij. Maar een extra batterij de rest van het jaar ongebruikt laten liggen is slecht voor de batterij en dus een te dure investering.

### Toyota

Fabrikanten ontwikkelen wel steeds betere lithiumbatterijen die tussendoor volledig opgeladen kunnen worden. Toyota test veel met lithium en waterstof. In het Toyota Design Center wordt voortdurend gewerkt aan de ontwikkeling van ruwe ideeën tot magazijn- en heftrucks. Met de focus op innovatie, kwaliteit, efficiëntie, gebruiksvriendelijkheid en duurzaamheid en geïnspireerd door de trends in de sector, ontwerpen zij oplossingen voor intern transport. De doelstelling van Toyota is om in Noord-Nederland naar een marktaandeel van 30% te gaan.

GroeNoord heeft kwaliteit en service hoog in het vaandel en verkoopt binnen Intern Transport exclusief het A-merk Toyota. Zowel GroeNoord als Toyota kijken vooruit en de samenwerking is gericht op de langdurige inzet en beschikbaarheid van de intern transportmiddelen. Voor onderhoud en keuringen kunnen klanten met alle merken intern transport bij GroeNoord terecht.

## GroeNoord sluit dealerschap met Kramer, Pfullendorf

**De gesprekken waren al een tijdje gaande, de motivatie van beide kanten was helder, maar nu zijn de handtekeningen ook officieel gezet: GroeNoord en de zelfstandige, Duitse fabrikant Kramer hebben een exclusieve samenwerkingsovereenkomst gesloten. Het machineaanbod van GroeNoord wordt uitgebreid met de 9 types compacte wielladers, 4 types telescopische wielladers en 9 types landbouwverreikers van Kramer.**



De producten van het merk Kramer kenmerken zich door geavanceerde technologie en de hoogste kwaliteit en passen heel goed in het assortiment van GroeNoord. Kramer spitst zich al sinds 1925 toe op de landbouw en daarmee hebben ze een flinke totaalslag gemaakt op de agrarische markt. Kramer is gevestigd in het Zuid-Duitse Pfullendorf, waar de fabriek één van de modernste productiefaciliteiten in Europa is.

### Kwaliteit

De monteurs en het verkoopteam van GroeNoord zullen trainingen volgen om gespecialiseerde kennis op te doen van de producten van Kramer. GroeNoord zal een rechtstreekse verbinding hebben met de fabriek van Kramer: korte lijnen op gebied van verkoopondersteuning, service en onderdelen. GroeNoord verwacht dat haar klanten enthousiast zullen zijn over de uitbreiding van het machineassortiment. Met name de laders van Kramer vormen een echte aanvulling. Kramer-machines zijn interessant voor de agrarische markt - akkerbouw, veehouderij en loonbedrijven - maar ook voor de sector Tuin & Park; overheidsbedrijven, gemeentes en werkvoorzieningschappen. Hoewel de samenwerkingsovereenkomst met Kramer ingaat per 1 januari 2018, heeft GroeNoord haar eerste Kramer-machine al verkocht. Daaruit blijkt de verwachting en het vertrouwen van klanten in de kwaliteit van de A-merken waar GroeNoord voor staat.

- De wielladers en verreikers van Kramer zijn uniek in de markt door dat het gebruik van het vierwielstuur. Dit maakt dat de machines uiterst wendbaar zijn - wendbaarder dan de knikgestuurde wielladers - een hoge laadcapaciteit hebben en de meest stabiele wielladers zijn.

- Kramer heeft als enige machinefabrikant ook een elektrische wiellader ontwikkeld. De machine werkt als een traditionele wiellader en is voorzien van een brandstofmotor, maar is óók voorzien van een batterijpakket. Dus klaar voor de toekomst.

- Eind dit jaar en begin volgend jaar wordt de machinerange van Kramer nog verder uitgebreid. Noviteiten zijn dit jaar gepresenteerd op de grote Europese landbouwbeurs AGRITECHNICA in Hannover. Kramer blijft innoveren en vernieuwen in de markt.



**KRAMER**  
on the safe side



Loonbedrijf Vroege:

## ‘Wij doen graag zoveel mogelijk zelf’

**Menig medewerker van GroeNoord zou zijn ogen uitkijken bij loonbedrijf Vroege in het Drentse Dalen: de werkplaats in de schuur is enorm en waar je ook kijkt op het terrein, overal staan landbouwmachines. Voorman Leen Vroege is de tel al kwijt, maar voelt zich als een vis in het water tussen de tractors, hakselaars, mestinjecteurs en alle andere vormen van bruikbare mechanisatie, techniek en gereedschappen.**

Als kleine jongen haalde hij alles uit elkaar om het daarna weer in elkaar te zetten. Gouden handjes, dat zag zijn moeder toen al. Leen Vroege (56) komt uit een boerengezin met vier jongens, die allemaal in de voetsporen van hun vader wilden treden. Pa Vroege trok daarom al decennia geleden van de Betuwe naar Drenthe om zijn gemengde bedrijf daar gestaag uit te breiden. Inmiddels is de naam Vroege een begrip in de omgeving. De vier broers runnen samen een omvangrijke agrarische onderneming die bestaat uit zo'n 500 hectare akkerbouw, een veehouderij met 750 melkkoeien en daarnaast het eigen loonbedrijf. "Zo hebben we alles zelf in de hand", aldus een nuchtere Leen.

### Samen sterk

Al van jongs af aan beseffen de broers Vroege: samen staan we sterk. Binnen het bedrijf kregen ze de ruimte om hun eigen talenten te ontplooiën, zodat ieders kracht optimaal benut wordt. "Bovendien weten we door de intensieve samenwerking overal wat vanaf en houden we elkaar scherp", is de ervaring van Leen. Zijn hart ligt bij de machines en de koeien, daarom is hij naast het runnen van het loonbedrijf regelmatig op de naburige veehouderij te vinden. Bovendien is bij het loonwerk hun eigen familiebedrijf de grootste klant, zij het met gesloten beurzen. Samen met zijn vrouw Marietje ziet Leen er wel strak op toe dat het eigen werk netjes wordt ingepland tussen de aangenomen opdrachten in de omgeving. "Dan weet iedereen waar ie aan toe is."

### Trouwe klanten

Het loonbedrijf is volgens Leen vanuit de praktijk ontstaan. "Na de landbouwschool kreeg ik de vrijheid om mezelf te ontwikkelen op ons gemengde boerenbedrijf. Door mijn voorliefde voor mechanisatie ging ik steeds meer onderhoud en reparaties doen, maar ook meer landbouwmachines aanschaffen. Dat paste goed bij onze bedrijfsfilosofie van zoveel mogelijk zelf

doen. En ja, met al dat materieel komt er vanzelf een keer een buurman die vraagt of je bij hem wat loonwerk wilt doen. Zo volgden er meer en is het loonbedrijf gegroeid. We hebben inmiddels een trouwe kring klanten, allemaal binnen een straal van tien, twaalf kilometer. Net als bij GroeNoord zijn onze mensen onze kracht. Kijk, machines kun je kopen of huren, maar het gaat uiteindelijk om de vakmensen die ermee werken."

### Spraakwater

Leen kan rekenen op een goede ploeg in zijn loonbedrijf. Naast een harde kern van zo'n vijf ervaren vakmensen – zowel familie als externe collega's – is er nog een flexibele schil van mankracht beschikbaar op piekmomenten. "Vooral in het hoogseizoen moeten we nog weleens wat halve nachten doorbrommen en dan is het prettig om elkaar af te wisselen", zegt Leen. Volgens de voorman is maatschap Vroege een gewilde werkgever. "De omvang en diversiteit van ons bedrijf biedt kansen en de sfeer is goed. Er wordt hier hard gewerkt, maar nazitten hoort er ook bij. Op z'n tijd met een kratje spraakwater erbij, zoals we een biertje hier noemen. Zit iemand iets dwars, dan komt het er dan wel uit en lossen we het op. Als het erop aan komt, springen de jongens elkaar bij en die onderlinge band is mooi om te zien."

### Hoger kennisniveau GroeNoord

Zeker in de piekmaanden heeft Leen dagelijks contact met GroeNoord. "Door de omvang van ons loonbedrijf hebben wij een eigen werkplaats met alle benodigde gereedschappen en we doen ook eigenlijk alles zelf, maar tegenwoordig zijn reparaties complexer door de elektronica. Dan heb ik bij storingen goede technische informatie van GroeNoord nodig. De vestiging in Dalen is al sinds jaar en dag ons aanspreekpunt en daar merken we de positieve invloed van de groei van GroeNoord. Het kennisniveau is sinds de fusie echt omhooggegaan, omdat de monteurs nu ook een beroep kunnen doen op collega's in bijvoorbeeld Smilde, waar ze meer ervaring hebben met de grote machines die wij hebben. Die toename van kennis en ervaring en de korte lijnen binnen GroeNoord komen de service en adviezen absoluut ten goede."

### Deere altijd raak

De meeste boerenbedrijven of collega's van loonbedrijven in de regio hebben kleiner materieel dan Vroege. "Wij onderscheiden ons met capaciteitsmachines, waarbij je minder mensen nodig hebt om méér werk te kunnen verrichten", vertelt Leen, die zich voor de beurs in Hannover alweer zorgvuldig oriënteert op de nieuwste machines die hij graag wil bekijken. "De investeringen zijn enorm en bij ons zijn ook de onderdelen een fikse kostenpost, dus we maken weloverwogen keuzes waarbij kwaliteit en betrouwbaarheid voorop staan." Sinds vader Vroege meer dan een halve eeuw geleden zijn eerste John Deere kocht, is het familiebedrijf verknocht aan het merk. "Er zit weleens een mindere tussen, maar het is eigenlijk altijd raak met de tractors en oogstmachines van Deere."

### Mensen en machines

Loonbedrijf Vroege beschikt alleen al over zestien (!) tractors. "Het is te veel om op te noemen. We hebben alles wat aan mechanisatie nodig is voor de moderne veehouderij en akkerbouw. Zelfs een paar vrachtwagens voor transport en een kraanmachine voor grondwerk." Gaandeweg heeft het loonbedrijf zich gespecialiseerd in de veehouderij. "Er zijn genoeg veehouders die hun stal niet meer uitkomen en al het loonwerk uitbesteden. Daardoor kunnen wij blijven investeren in een up-to-date machinepark." De mensen krijgen bij Vroege overigens minstens zoveel aandacht als de machines. "We moeten het zelf doen en we doen het sámen. Met onze vrouwen, kinderen, vaste medewerkers en ondersteunende krachten. Op personeelsefjestjes zijn we zeker met veertig mensen en bij de kerstborrel horen de lokale monteurs en vertegenwoordigers van GroeNoord er natuurlijk ook bij."

## Nieuw pand GroeNoord Bolsward

**GroeNoord Bolsward gaat verhuizen. Weliswaar binnen Bolsward en op hetzelfde industrieterrein, maar dan naar een ruimer en functioneler pand aan de Marne 124. Het huidige pand wordt sinds april 2013 gehuurd, maar voldoet niet meer aan de groei die GroeNoord voor ogen heeft.**

Aart Spriensma, manager Used/FarmSight/RentNoord bij GroeNoord en gevestigd in Bolsward, is erg blij met het nieuwe pand: "Ons doel is om de klant zo goed mogelijk te kunnen bedienen. Dat kan vanuit het nieuwe pand een stuk beter. Het staat op een mooie zichtlocatie vooraan op het industrieterrein en is daarmee ook erg goed bereikbaar. Het pand krijgt een mooie showroom, verkoopruime en buitenruimte. Bovendien is het een eigen pand en dus voor de toekomst veel stabielier."

### Trainingsruimte

GroeNoord Bolsward staat middenin het veehouderijgebied en daar ligt ook de focus op. Daarnaast heeft Bolsward Intern Transport en particuliere Tuin- en Parkmachines. In het nieuwe pand kan Intern Transport verder uitbreiden met meer specialisten, want de vraag naar Intern Transport groeit. "En we krijgen in het nieuwe pand een hele mooie trainingsruimte. Daar zullen diverse trainingen voor klanten en personeel gegeven worden," vult Spriensma aan. Achter de schermen wordt druk gewerkt aan de voorbereidingen van de verhuizing en de planning is om op 1 maart 2018 over te zijn.



## Trainingen FarmSight

FarmSight verzorgt trainingen ter ondersteuning van complexere producten. Bijvoorbeeld een training over maaidorsers vlak voor het maaiseizoen. Het zijn afzonderlijke trainingen, voor iedereen toegankelijk, waar inschrijfgeld voor wordt gevraagd. Soms is een training onderdeel van een FarmSight Servicepakket of van de aankoop van een nieuwe machine.

De trainingen zijn gegarandeerd kwalitatief en vernieuwend: elk jaar worden ze opnieuw ontwikkeld. Voorafgaand aan de eerste training houden de FarmSight trainers, dat zijn er altijd twee á drie, een generale repetitie voor het personeel van GroeNoord. Zo is het personeel niet alleen goed geïnformeerd over de machines, maar kunnen zij ook feedback geven aan de trainers. Ook de klanten die een training volgen wordt om feedback gevraagd. Op deze manier kan FarmSight elke keer weer een vernieuwde, actuele trainingsagenda presenteren aan haar klanten.

De nieuwe trainingsagenda start in januari 2018. Hou onze website in de gaten.

## Meststofplafonds

*Verruiming mestrijperiodes en rijbemesting in maïs*

**Het kabinet wil de sectorale mestplafonds, afgesproken met Brussel, vastleggen in de Meststoffenwet. Het ministerie van Economische Zaken heeft al een voorstel uitgebracht voor het zesde actieprogramma Nitraatrichtlijn 2018-2021: het uitrijdseizoen van mest wordt met twee weken verruimd en rijbemesting in maïs wordt verplicht.**

Het uitrijden van drijfmest op bouwland is toegestaan van de vroege lente - 15 februari - tot de late zomer - 1 september – omdat in deze maanden de voedingsstoffen uit mest door het gewas kunnen worden opgenomen. Vanaf 2019 wordt de uitrijdperiode met twee weken verlengd naar 15 september. Het uitrijdseizoen van vaste mest op grasland, dat al op 1 december begint, wordt ook verlengd tot 15 september. Als boeren mest uitrijden op akkerbouwland moet er wel een

## Uitzicht op meer GROEI

**Wat kunnen we verwachten in de volgende GROEI?**

### GroeNoord Occasions

GroeNoord Occasions heeft een heel divers en ruim assortiment gebruikte machines. Van heftrucks en landbouwtrekkers tot tuin- en parkmachines en diverse werktuigen. In de volgende editie GROEI uitgebreid aandacht voor de afdeling Occasions.

### Netto Promotor Score

GroeNoord doet onderzoek naar haar klanttevredenheid. De Net Promoter Score, ofwel NPS, is een simpele maar krachtige methode om dit te meten. Door het stellen van één vraag, kan er een getal worden berekend. Dit getal is de Net Promoter Score. NPS is een zeer gewaardeerd meetcriterium en een snellere manier om feedback van klanten te krijgen.

Meer over NPS en de klanttevredenheid van GroeNoord in de volgende editie van GROEI.



# Servicebeurt Winteractie

GroenNoordBON  
t.w.v. **60,-**  
& **15% korting** op  
arbeidsloon

Profiteer  
van extra scherpe  
prijzen en  
ontvang een  
GroenNoordBON  
t.w.v. **60,-**

Profiteer  
van **scherpe**  
prijzen

## tractoren

Laat uw tractor checken door een expert en meld u nu aan voor de servicebeurt. Meld uw tractor aan **voor 30 november 2017** en stel uw tractor beschikbaar **voor 28 februari 2018** dan profiteert u van **extra scherpe prijzen**.

Naast de scherpe prijzen, krijgt u als u zich **vóór 30 november 2017** aanmeldt een **GroenNoordBON t.w.v. € 60,-** zodra de expert check is uitgevoerd.

## Tuin- & Park machines

Het tuinseizoen is alweer bijna voorbij. We hopen dat uw tuinmachine zijn werk goed heeft gedaan. En dat de machine een Expert Check van GroenNoord heeft verdiend. Uw tuinmachine moet volgend jaar toch ook weer topprestaties leveren?

Meld uw tuinmachine aan **vóór 15 december 2017** en profiteer van onze scherp geprijsde **Expert Check**. Onze actieprijsen zijn gebaseerd op onderhoud in een van de GroenNoord werkplaatsen en zijn **geldig van 1 november 2017** tot 1 april 2018.

De **haal- en brengservice** t.w.v. 20,- is in deze periode **gratis**.

### A Kleine Servicebeurt WINTERONDERHOUDSPAKKET

Algehele inspectie van trekker • Registratie Expert Check  
Verversen motorolie • Vervangen motoroliefilter  
Vervangen brandstoffilter(s) • Reinigen luchtfilters  
Doorsmeren van smeerpunten • Cabine filter(s) reinigen

vanaf  
**170,-**  
excl. btw

### B Grote Servicebeurt WINTERONDERHOUDSPAKKET

Algehele inspectie van trekker • Registratie Expert Check  
Verversen motorolie • Vervangen motoroliefilter  
Vervangen brandstoffilter(s) • Vervangen cabinefilters  
Vervangen motor-luchtfilters • Vervangen voorasolie  
Vervangen olie in eindaandrijving MFWD • Verversen  
achterbrugolie • Vervangen achterbrugoliefilters • Doorsmeren  
van smeerpunten • Reinigen aanzuigfilter achterbrug

vanaf  
**639,-**  
excl. btw

**AANMELDEN** Het aanmelden voor deze servicebeurt kan door te mailen naar [trekker@groennoordbv.nl](mailto:trekker@groennoordbv.nl)



A **Loopmaaier** standaard **69,-**  
incl. btw

B **Loopmaaier** uitgebreid **95,-**  
incl. btw

C **Bosmaaier/Kettingzaag**  
**Bladblazer/Heggenschaar** **59,-**  
incl. btw

D **Zitmaaier** benzine **199,-**  
incl. btw

E **Automatische gazonmaaier** **99,50**  
incl. btw

**AANMELDEN** Meld uw tuinmachine aan door te bellen of door een e-mail te sturen met vermelding van uw gegevens, type machine en gewenste servicebeurt (A, B, C, D of E) naar [winterbeurten@groennoordbv.nl](mailto:winterbeurten@groennoordbv.nl)



GroenNoord  
Postbus 5087  
9700 GB Groningen

T +31(0)50-5445360  
E [info@groennoordbv.nl](mailto:info@groennoordbv.nl)  
I [groennoordbv.nl](http://groennoordbv.nl)

### Alle vestigingen

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

**COLOFON** Groei is een uitgave van GroenNoord AG & Turf BV.  
Concept en Vormgeving - de Bey communicatie en vormgeving  
Fotografie - Beeldmakers, John Deere, GroenNoord  
Tekst en redactie - Steenwelle Tekst & Communicatie, GroenNoord  
Interviewteksten - Amber Boomsma  
Copyright. Voor overname van tekst of foto's is toestemming nodig.