

Speciale eindejaars uitgave



SAMEN STERK

BRANCHEVERENIGING VOOR

- Landbouwtechniek
- Veehouderijtechniek
- Groentechniek
- Tuinbouwtechniek
- Industrie & Intern transport

Fedecom magazine is een uitgave van Fedecom. Deze uitgave telt 16 pagina's met branchegerelateerde informatie, nieuws en sfeerreportages. Ruim 950 mechanisatiebedrijven, importeurs en fabrikanten zijn lid van Fedecom en ontvangen de uitgave gratis. Verdere verspreiding vindt plaats onder relaties van Fedecom. Een exemplaar, mits voorradig kunt u opvragen bij het secretariaat van Fedecom.

Fedecom
Postbus 2600
3430 GA Nieuwegein

Einsteinbaan 1
3439 NJ Nieuwegein

T +31 (0)30 604 91 11
F +31 (0)30 605 32 08

secretariaat@fedecom.nl
www.fedecom.nl

Contactpersoon
Jelle Bartlema
+31 (0)6 51 803 915
bartlema@fedecom.nl

Ontwerp en productie
KWOOT communicatie & reclame,
www.kwoot.nu

Q-rious Marketing & Communication
www.q-riousmarketing.nl

Fotografie
Henk Ganzeboom, René Koerhuis

Oplage
1.500 exemplaren

Redactie
Jelle Bartlema (eindredactie), Gerard Heerink,
Theo Vulink, René Koerhuis, Pim Meijer

Uitgever en redactie verklaren dat op zorgvuldige wijze en naar beste weten deze uitgave is samengesteld. Uitgever en redactie kunnen niet instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie. Uitgever en redactie aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor schade, van welke aard ook, die het gevolg is van eventuele onjuistheden in deze uitgave. Uitgever en redactie zijn niet verantwoordelijk voor handelingen van derden welke mogelijk voortvloeien uit het lezen van deze uitgave. Redactie heeft het recht om ingezonden materiaal zonder kennisgeving vooraf geheel of gedeeltelijk te publiceren.

Copyright Fedecom.

In deze uitgave

Eindejaarsgroot directeur Gerard Heerink	4
Wisseling voorzitterschap	5
Fedecom afdelingen Ambitieuze ondernemen in 2020	6
Fotoverslag jaarvergadering 2014	8
Ambitieuze ondernemen in 2020 Visie op ontwikkelingen in distributiekanaal, business modellen en big data	10
Marktontwikkelingen Marktbeeld Fedecom Barometer	10
De speerpunten voor 2015 Het Meerjarenbeleidplan	12
In vijf dagen een frisse kijk op uw bedrijf Fedecom Leergang Ambitieuze Ondernemen	13
Bezoekersaantal stijgt tegen trend in AgroTechniek Holland 2014	14
Nieuws van buiten CEMA, CLIMMAR, VEBIT, Kenteq	15
Fedecom Agenda 2015	15



'Data benutten voor verlaging
brandstofverbruik en TCO van klanten'

Landbouwtechniek

'Streven naar maatschappelijke
waarde door aantrekkelijk te zijn'

Veehouderijtechniek

'Duurzaamheid is hét criterium voor
openbaar groen en sportterreinen'

Groentechniek

'Nieuwe technologietrends bieden
nieuwe kansen én uitdagingen'

Tuinbouwtechniek

'Streven naar samenwerking met
VEBIT en één gezamenlijk keurmerk'

Industrie & Intern transport

'Om ook in en na
2020 succesvol
te kunnen
blijven, zijn
ambitie,
vakmanschap,
trots en onder-
nemerschap
noodzakelijk'

Ambitieuus onder- nemen in 2020

Fedecom ondersteunt u als lid om voldoende resultaat uit uw bedrijf te halen en om de toekomst positief tegemoet te kunnen zien. In 2014 zijn we hiertoe diverse nieuwe initiatieven gestart. Één van die initiatieven is de Leergang Ambitieuus Ondernemen. Aan de eerste editie daarvan hebben reeds dertien ondernemers met zeer veel enthousiasme deelgenomen. Stuk voor stuk succesvolle ondernemers en managers die behoefte hadden aan een nieuwe kijk op hun bedrijf en de toekomst. Als onderdeel van de leergang hebben deze ondernemers een business plan opgesteld voor hun eigen bedrijf (of bedrijven) waarmee ze klaar zijn voor de toekomst.

Ambitieuus Ondernemen was tevens het thema van onze Jaarvergadering die plaatsvond op 20 november. In elke afdelingsbijeenkomst en tijdens het plenaire middagprogramma gaven gastsprekers hun visie op Ambitieuus Ondernemen in verschillende markten. In dit ledenmagazine en op de website van Fedecom kunt u nader kennismaken met deze interessante reflecties. Fedecom beoogt hiermee het zelfbewustzijn en het zelfvertrouwen in de branche verder te verhogen. De techniekbranche draagt ontegenzeggelijk bij aan het succes van de Nederlandse topsectoren en van ondernemers in de land- en tuinbouw en de loonwerksector. Om ook in en na 2020 succesvol te kunnen blijven, zijn ambitie, kennis (vakmanschap), trots en ondernemerschap noodzakelijk. Ik heb geconstateerd dat deze eigenschappen in onze branche ruimschoots voorhanden zijn. Het werken met fabrikanten, importeurs en dealers verenigd in één organisatie, Fedecom, is ook een ambitieuze onderneming. Ik ben optimistisch over en gedreven door de kansen voor nieuwe technieken in onze branche. Deze zullen groter zijn dan bedreigingen door fluctuerende prijzen of een economische recessie. Met innovatieve technieken zijn we in staat om oplossingen te ontwikkelen voor de steeds omvangrijkere maatschappelijke vraagstukken rondom voedsel, een groene omgeving en efficiënte logistiek. Soms zet de verdeling van marges tussen fabrikant, importeur, distributeur en serviceverlener de onderlinge relaties onder druk. De unieke mix van opportunisme, ondernemingsgeest en technische creativiteit leidt echter steeds weer tot nieuwe oplossingen voor de vraagstukken van ondernemers in land- en tuinbouw, groenbeheerders, loonwerkers en logistieke ondernemers. Fedecom draagt hieraan graag haar steentje bij door te focussen op speerpunten zoals opleidingen, marktinformatie, internationalisatie en certificering. In dit ledenmagazine leest u hierover ook meer.

Vooruit kijken is moeilijk, maar ook in 2015 zal de consolidatie in de techniekbranche doorgaan en zullen de marktomstandigheden uitdagend blijven. Er blijven echter voldoende kansen door te focussen op de kwaliteit van ondernemers en medewerkers en tegelijkertijd kritisch te kijken naar omzet en kosten. Blijf uw beleid hierop richten om het beste uit uzelf en uw bedrijf te halen.

Naast een Ambitieuus en Ondernemend 2015, wens ik u bovenal een plezierig Kerstfeest en een gelukkig en gezond Nieuwjaar.

Gerard Heerink
Directeur Fedecom

heerink@fedecom.nl



Wisseling voorzitterschap Fedecom

Na twaalf jaar bestuurderschap heeft Erik Hogervorst de voorzittershamer neergelegd en tevens afscheid genomen van de leden tijdens de Jaarvergadering op 20 november. Hij begon in 2002 als bestuurslid van het Centraal Overleg Mechanisatiebedrijven (COM) en was nauw betrokken bij het tot stand komen van de fusie tussen COM en Federatie Agrotechniek waaruit Fedecom in 2013 is ontstaan.

Nuchter en toegankelijk

Hogervorst was tevens de eerste voorzitter van Fedecom en ontwikkelde samen met de andere bestuursleden de structuur voor de huidige brancheorganisatie. Hij zette zich met een nuchtere benadering en hoge toegankelijkheid graag in voor zijn missie: "Hard werken is niet erg, soms is het zelfs erg gaaf." Zijn bestuurlijke ambitie zal Erik Hogervorst de komende jaren uitdragen als president van de Europese koepelorganisatie van mechanisatiebedrijven, CLIMMAR.

Erwin Ros nieuwe voorzitter

Erwin Ros (48) is per 20 november benoemd tot nieuwe voorzitter van Fedecom. Zowel de Ledenraad als de directie van Fedecom waren unaniem in de benoeming van de nieuwe voorman.

Erwin Ros is zowel binnen Fedecom als in het werkveld een bekend gezicht. Beroepsmatig is Erwin Ros na een universitaire studie Landbouwtechniek al sinds 1991 werkzaam bij importeur Kamps de Wild. Sinds 1 april 2014 is hij directeur van Reesink dochter Kamps de Wild Holding. Als voorzitter van de sectie Werktuigen van Federatie Agrotechniek, de rechtsvoorganger van Fedecom, was hij al actief in de organisatie. Sinds 2013 is Ros als lid van de Ledenraad van Fedecom al nauw betrokken bij de brancheorganisatie.

Samenwerken binnen en buiten de branche

Erwin Ros staat bekend als een samenwerker en hij wil graag verdere invulling geven aan de brancheorganisatie. Daarbij zoekt hij op diverse aandachtsgebieden

Erwin Ros:

'De branche
innoveren?
Daarvoor is
kennis delen
en onderzoeken
cruciaal'

nauwere samenwerking met branche-genoten, zoals met CUMELA en LTO en qua heftruckkeuringen met VEBIT. Verdieping zou Ros graag zien in de vorm van meer onderlinge samenwerking tussen de leden in bijvoorbeeld studiegroepen. "Alleen door kennis te delen en te onderzoeken kom je tot goede innovaties. Als bedrijf en branche kom je dan pas verder."

voorzitter@fedecom.nl

Fedecom afdelingen

Ambitieuw ondernemen...

... in het groen



Duurzaamheid is momenteel hét criterium voor aanleg en onderhoud van groen en sportterreinen. **Joris Slooten** van de Nederlandse Golf Federatie schetste de ontwikkelingen in de golfsport. Een duurzame golfbaan biedt optimale speelkwaliteit in goede harmonie met de natuurlijke omgeving in combinatie met gezond economisch en maatschappelijk verantwoord

beheer. De green deal die is overeengekomen met het Ministerie van Infrastructuur en Milieu omvat drie aspecten:

- Bewustwording via onder andere voorlichting, benoemen van verantwoordelijkheden en integrale onderhoudsplannen
- Zelfregulering, waaronder branche - en ketensamenwerking en standaardisering
- Onderzoek, innovatie en educatie

Het combineren van kennis en kunde van ecologie, bodem, water en gras met correct bemesten en maaien resulteert in een gezonde grasmatten én een goede speelkwaliteit.



Ernst van Gelder van Aspen Benelux belichtte milieuvriendelijke brandstoffen zoals alkylaatbenzine en biodiesel in het kader van Europese emissie-eisen. Herwinbare (biobased) bijmenging in brandstoffen heeft echter ook nadelige effecten op verbrandingswaardes. En de hygroscopische eigenschappen van biocomponenten leiden tot vervuiling en verzuring. Het is dan ook van belang om

extra zorg te besteden aan brandstoffilters, -pompen, carburateur(s) en aan de opslag van brandstoffen.

De leden van de afdeling Groentechniek kunnen met voornoemde bouwstenen in eigen bedrijf aan de slag. Zij bekrachtigden de voordracht van drie nieuwe leden van het bestuur van de afdeling Groentechniek en benoemden marktstatistieken tot één van de speerpunten in 2015.

... met data in de tuinbouw

Harrij Schmeitz, managing director van het Fresh Information Management Center, vervult de rol van innovatiemakelaar ICT in AGF. Hij noemde vier kenmerken van nieuwe technologietrends:

- Technieken die toegang bieden tot informatie en apparatuur (zoals Google Glass)
- Mobiliteit in de zin van het verwerven van teeltdata van het gewas via vision, phenotyping, laser en drones en/of remote sensing
- Big Data: het slim koppelen van data om productieprocessen te optimaliseren
- (Ver)binding van de teler met de consument



Voor ondernemers, ook in de machinebouw voor de tuinbouw, biedt dit nieuwe kansen én de uitdaging om een verbindende rol in de keten te vervullen. Een voorwaarde voor optimale systeemintegratie is de ontwikkeling van industriestandaarden zodat informatie in de gehele keten efficiënt kan worden gedeeld.

De aansluitende discussie met de leden van de afdeling Tuinbouwtechniek spitste zich toe op de voortrekkersrol die machinebouwers als 'datacollector van een gewas' kunnen vervullen bij informatie-uitwisseling tussen geautomatiseerde processystemen en bedrijfs- en ketentoeepassingen.

De ledenvergadering onderkende het belang voor Nederlandse machinebouwers om het initiatief te nemen in het ontwikkelen van de benodigde industriestandaarden. Een plan hiertoe, passend in de beoogde samenwerking met FME in een Agri Food Technology Platform, wordt ontwikkeld.

... in de distributie

Gerko Rookevisch, voorzitter van de Fedecom Afdeling Industrie & Intern Transport, heette de leden van harte welkom op de allereerste officiële ledenvergadering van de afdeling. Naast het presenteren van enkele speerpunten en thematieken die binnen Fedecom spelen, was er speciale aandacht voor het streven naar een nadere samenwerking tussen collega brancheorganisatie VEBIT en Fedecom. VEBIT voert keuringen uit op het gebied van machineveiligheid van voornamelijk heftrucks, vergelijkbaar met COM-keur van Fedecom. Het is de bedoeling om concreet naar een gezamenlijk keurmerk toe te werken. Hiernaast wil VEBIT graag integreren in de Fedecom organisatie om ook voor beleidsmatige zaken en op het gebied van lobbyen toegevoegde waarde voor haar leden te kunnen genereren. De meest aangewezen en logische plek hiervoor is binnen de afdeling Industrie & Intern Transport van Fedecom. De Algemene Ledenvergadering van VEBIT heeft zich op 19 november al unaniem positief uitgesproken voor een verregaande samenwerking c.q. integratie met Fedecom. De voorbereidingen van dit proces worden op korte termijn ter hand genomen.



Gastspreker **Gerrit van der Scheer**, CEO van Koninklijke Reesink Groep, deelde de visie en strategie van zijn bedrijf in zijn presentatie 'Ambitieuw ondernemen in de distributie'. De strategie van Reesink is nadrukkelijk gericht op het worden van een "full line distributeur in Equipment" met een sterk merken- en conceptenportfolio, internationalisering van activiteiten en uitbreiding in aanpalende markten met synergiemogelijkheden betreffende cross-selling, cross-rental en diverse financieringsconcepten.

... in de landbouwtechniek keten



Verkeersveiligheid kreeg veel aandacht tijdens de vergadering van de afdeling Landbouwtechniek. Zowel het dossier T-rijbewijs als het kentekenen kennen een lange aanloop, maar de leden zijn blij met het onderstrepen van de essentie van beide dossiers door het convenant met LTO en CUMELA.

Hiermee is een integrale benadering van verkeersveilige landbouwvoertuigen mogelijk. Onderdeel hiervan is de ontwikkeling van een systeem voor certificeren van voertuigen en afleveringsvoorwaarden voor nieuwe voertuigen en machines. Op 2 december heeft ook de Eerste Kamer ingestemd met het wetsvoorstel T-rijbewijs. Het ministerie van Infrastructuur en Milieu, CBR en bedrijven en organisaties die het opleiden gaan verzorgen kunnen nu vol aan de slag om gereed te staan bij de start op 1 juli 2015. Wat betreft het speerpunt opleiden zijn de leden trots op de realisatie van Fedecom Academy, maar tegelijkertijd is er ook de roep en de noodzaak om de aansluiting met de ROC's te behouden.

Guido de Ruijter, Key Account Manager van Mercedes-Benz Trucks, ging in op het belang van opereren dicht bij de klant. Een mogelijkheid om zo extra toegevoegde waarde te creëren is volgens hem het ondersteunen van klanten bij het opleiden van chauffeurs. Verder kan de techniek, en dan vooral dataverzameling, bijdragen aan het verlagen van de Total Cost of Ownership (TCO). Concreet: data geeft inzicht in (verschillen) in brandstofverbruik en data helpt om onderhoud op het juiste moment en al dan niet preventief uit te voeren en zo operationele kosten te verlagen.

... met innovaties in de veehouderijtechniek



Carel de Vries, directeur van Courage 2025, de innovatieorganisatie van NZO en LTO, deelde een interessant en uitdagend motto. Het is de clou om te streven naar maatschappelijke waarde door aantrekkelijk te zijn in plaats van naar maatschappelijke acceptatie door verantwoord

ondernemen. Daarmee bedoelt de Vries dat je een positie verwerft door samenleving en consumenten iets te bieden waar vraag naar is in tegenstelling tot puur voldoen aan verplichtingen en regels. Door op deze wijze vraaggestuurd te werken, ontstaat er waarde terwijl voldoen aan verplichtingen vaak een kostenplaatje oplevert.

Tijdens het doornemen van diverse innovaties, confronteerde De Vries de leden van de afdeling Veehouderijtechniek met enkele prikkelende vragen. Waar blijft bijvoorbeeld de eenvoudige innovatie om maïs met grasonderzaai in één werkgang te zaaien en te bewerken? En de online beschikbare en niet fraudegevoelige mestanalyse, of de emissiearme of zelfs energieleverende melk(vee)stal? Illustratief voor het laatste is het nieuwe concept van koeituinten met een natuurlijke en milieuneutrale huisvesting waarvan de eerste inmiddels in Eibergen is gebouwd.

Tijdens de aansluitende discussie stond de juiste balans tussen (groeiende) melkproductie en milieubelasting centraal. Ook daarvoor ziet De Vries een technisch haalbare oplossing: benut de mineralen uitstoot voor energieopwekking (sluit de kringloop) en gebruik de overblijvende mineralen in droge vorm in tekortgebieden. Moraal: volop kansen en uitdagingen voor de veehouderijtechniek.



Jaarvergadering 2014 - 'Fedecom is gevormd en staat op de kaart'

Evenementenhal Gorinchem





Ambitieuus Ondernemen in 2020

Hoe werkt u toe naar een succesvolle onderneming in 2020? Welke

uitdagingen staan u te wachten en hoe speelt u in op innovaties,

productiviteitsgroei, kapitaalbeslag en export? Rondom het centrale thema

'Ambitieuus Ondernemen in 2020' gaven gastsprekers Hans Bresser van

BOVAG en Ruud Huirne van Rabobank Nederland hun visie op ontwikke-

lingen in het distributiekanaal, veranderende business modellen en Big Data.

Branchemanagement en innovatie

De strekking van de presentatie van Dhr. Bresser van BOVAG is duidelijk: de autobranche heeft te maken met trends en ontwikkelingen waardoor de bedrijven gedwongen worden hun business model bij te stellen of zelfs geheel nieuw vorm te geven. Een structurele vraaguitval van 100.000 nieuwe auto's op jaarbasis (langjarig gemiddelde was 500.000 stuks) en een omzetzak van 12% op onderhoud en reparatie doen de traditionele business modellen op hun grondvesten schudden. Marginaal verdienen of zelfs verlies lijden op de verkoop van nieuwe auto's en de vaste kosten dekken uit de omzet onderhoud en reparatie is dan ook niet meer vanzelfsprekend. Zo'n 21% van het totaal aantal dealervestigingen betreft een 'single point outlet', ofwel een bedrijf met één vestiging. Het overgrote deel van de ruim 2.250 Nederlandse autodealers heeft dus meer dan één vestiging. De onderlinge concurrentie tussen de officiële merkdealers (contractanten in BOVAG-taal) en de onafhankelijke universele bedrijven neemt toe. Jaarlijks worden in Nederland 1,8 miljoen gebruikte auto's verhandeld en het rijdend wagenpark bedraagt momenteel 8,1 miljoen auto's. Slechts 20% hiervan zijn auto's van 3 jaar of jonger. Het gros van het wagenpark (41%) betreft auto's van 11 jaar en ouder.

Nieuwe toetreders

Nieuwe toetreders met een groot bereik onder consumenten kraken volgens Bresser het aloude business model van de autobranche. Hij heeft het concreet over de ANWB met onder meer een autoverkoopsservice en garage reviews, maar ook Carsom.nl en Bestegarage.nl springen in op de behoefte van consumenten naar transparantie en kostenbesparing bij auto-onderhoud. Volgens Bresser wordt de branche mede door marktontwikkelingen en nieuwe innovatieve concepten getriggerd om zelf ook sneller te innoveren. Het product an sich wordt hierbij minder leidend, mobiliteit is de nieuwe propositie met het merk BOVAG als verbindende factor tussen de schakels in de keten. Enkele opvallende ontwikkelingen hierbij zijn:

Voor de importeurs

- Verminderen van aantal contractpartners (merkdealers)
- Weinig voorwaartse integratie, maar eerder juist verbreding in mobiliteit
- Verkoopkanaal/-netwerk op weg helpen met kennis en data

Voor de dealers

- Grotere verzorgingsgebieden
- Verhogen van retentie (after sales service als klantenbinding)
- Verhogen van share of wallet (CRM inzetten voor zo groot mogelijk aandeel in besteding consumenten)
- Loskoppelen van sales en after sales met bovenregionale verkoop en regionale after sales service

Voor de fabrikanten

- Overproductie beteugelen
- Nieuwe of extra afzetkanalen ontplooiën (BRIC landen)
- Data en informatie

Data en informatie

Een grote rol in de toekomstige marktbenadering is weggelegd voor data en informatiemanagement. Als integraal onderdeel van innovatie helpt data bij het centraal stellen van klanten. Hierbij valt te denken aan proactieve serviceverlening en onderhoud, ketenbeheersing en inzicht in de efficiëntie van productiemiddelen.

Ruud Huirne, directeur Food & Agri bij Rabobank Nederland, ging ook in op het belang van Big Data. Data die volgens hem nodig is om precisietoepassingen vorm te geven zodat de Nederlandse Food en Agri is staat is om:

1. Verantwoord te produceren en te groeien
2. Rentabiliteit te waarborgen
3. Voedselverspilling tussen 'grond en mond' te verminderen
4. Grondstoffen en andere productiemiddelen duurzaam in te zetten
5. Gezonde voeding te stimuleren

Het belang van uitwisselbare en betrouwbare consistente data wordt des te belangrijker omdat productielocaties steeds meer ontkoppeld raken van consumptielocaties. Data helpt ook om productiemiddelen optimaal uit te nutten en om de positie van Nederland als 'AgriFood gidsland in de wereld' te behouden. Data, innovatie en het vakmanschap van de ondernemer zijn de pijlers voor succesvol en maatschappelijk verantwoord produceren.

Aggregatie en algoritmes vormen bottlenecks

Huirne beschouwt het aggregeren ofwel samenvoegen van data en het vertalen van data in precisietaken via algoritmes als onmisbare elementen. Elementen die volgens hem nog onvoldoende ontwikkeld zijn. Het samenvoegen van data loopt nog te veel spaak als gevolg van het gemis aan compatibiliteit en betrouwbare algoritmes zijn er simpelweg nog onvoldoende. Doordat de productie van food en agri producten steeds data-intensiever wordt en het bovendien bijdraagt aan (extra) waardecreatie is het zaak dat zowel data-aggregatie als algoritmes georganiseerd worden. Big Data die ten dienste staan van keten efficiëntie en klantwaarde, hier ligt volgens Huirne een duidelijke taak voor de industrie.



'Data-aggregatie

zorgt voor

waardecreatie

in de food & agri.

Hier ligt een

duidelijke taak

voor de industrie'

Ruud Huirne - Rabobank

directeur Food & Agri



'Consumenten

hebben behoefte

aan transparantie

en kostenbesparing

bij auto-onderhoud.

Dit vergt een nieuw

of bijgesteld

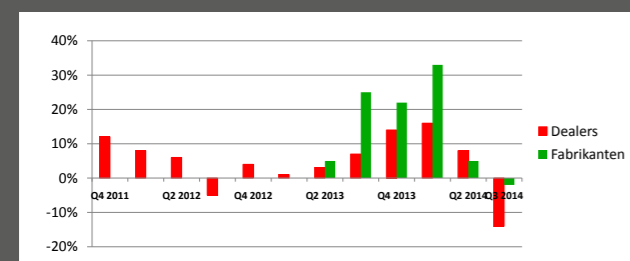
business model'

Hans Bresser - BOVAG

Branchemanagement en innovatie



Marktbeeld Fedecom Barometer



De techniekbranche heeft de afgelopen jaren te maken gehad met de economische crisis en de afzet van machines heeft onder druk gestaan. In 2013 en in de eerste helft van 2014 groeide de afzet in de groentechniek en in industrie & intern transport voorzichtig.

In de landbouw- en veehouderijtechniek groeide de afzet sterker. Het lichte economische herstel, maar vooral de gunstige

prijssituatie van zuivel en akkerbouwproducten droegen hieraan bij. In de loop van 2014 daalde echter het vertrouwen in de markt en tesamen met de sancties op Rusland leidde dat tot een prijsdaling van veel producten.

Dalende volumes landbouwtechniek

In de landbouwtechniek zien we al een aantal jaren een

neergaande lijn in de afzet van tractoren en werktuigen in Nederland. De statistieken tonen een tendentiële jaarlijkse afname van vier tot zes procent.

Opvallend is het verschil in marktbeeld tussen dealers en fabrikanten. Vanwege de aanwezigheid in het buitenland en de afzetmogelijkheden buiten Nederland zijn fabrikanten minder pessimistisch.

Fedecom op de kaart

Meerjarenbeleidplan

Met de fusie in juni 2013 van Federatie Agrotechniek en Centraal Orgaan Mechanisatiebedrijven (COM) heeft Fedecom een belangrijke kiem gelegd voor betere samenwerking in de gehele branche.

In 2014 zijn verschillende initiatieven en activiteiten opgestart en/of ondersteund om de techniekbranche beter op de kaart te zetten, zoals:

- De Leergang Ambitieuze Ondernemen waarbij in totaal dertien ondernemers een businessplan uitgewerkt hebben voor hun eigen bedrijf (of bedrijven)
- Groei van het aantal COM-keuringen tot ca. 95.000 in 2014
- De beurs AgroTechniek Holland (ATH) in september met een record bezoekersaantal van 55.217
- Planmatige en structurele kwaliteitsverbetering van opleidingen en scholing via Fedecom Academy. Concrete voorbeelden hiervan zijn het opleidingsprogramma voor MBO-leerlingen niveau 3 en 4 en na- en bijscholingsprogramma's voor

medewerkers. In dit kader mag de gouden medaille van Giel Buijs op Euroskills in Lille memorabel worden genoemd.

- Een gemeenschappelijk standpunt met LTO en CUMELA om tot kentekening van landbouwvoertuigen te komen, alsmede invoering van het trekkerbewijs per juli 2015
- Een gemeenschappelijke checklist voor onderhouds/service-contracten van melkmachines voor melkveehouders, dealers en importeurs als resultaat van een samenwerking tussen LTO, Fedecom en WUR
- Internationale aandacht voor de Nederlandse vraagstukken van gelijke spelregels bij markttoegang en informatie-uitwisseling in CEMA (Europese machinebouwers)

en CLIMMAR (Europese dealer-organisaties) en door bestuurlijke uitwisseling met de organisaties in België en Duitsland

- De onlangs afgetreden voorzitter van Fedecom, Erik Hogervorst, is benoemd tot president van CLIMMAR

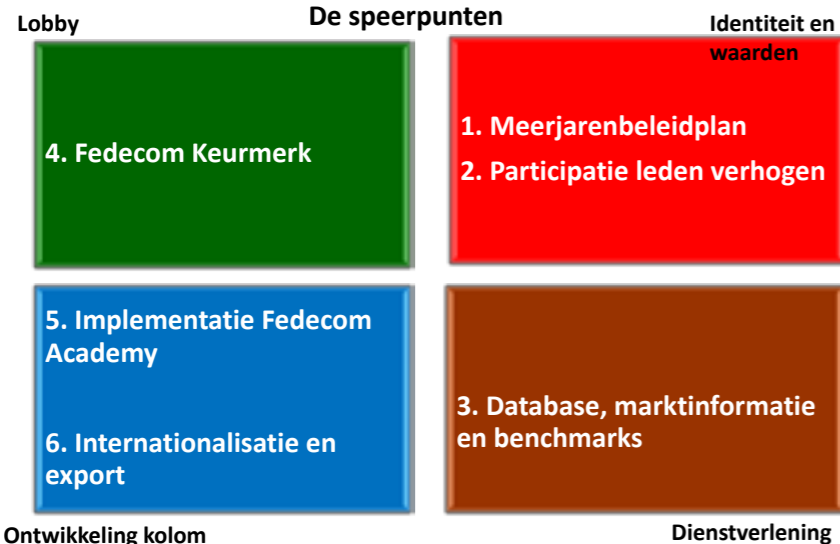
Een belangrijke taak van de nieuwe brancheorganisatie is dat leden merkbaar (meer)waarde ondervinden van het lidmaatschap. Hiervoor is een projectteam van vijf vertegenwoordigers uit de branche aan het werk gegaan met het schetsen van een toekomstperspectief als doel. Het projectteam heeft in oktober een eerste conceptvisie opgesteld met de kernwoorden trots, ambitie, ondernemerschap en vooral kennis.

Fedecom staat voor: *"het toepassen van de allernieuwste kennis als basis voor de ambitie om ketenpartners (boeren, tuinders, loonwerkers, groenbeheerders, logistieke bedrijven) te helpen voldoende, veilig en gezond voedsel te produceren en een groene omgeving en optimale interne bedrijfslogistiek te waarborgen."*

De brancheorganisatie wil hierbij een belangrijke rol spelen door toekomstige ontwikkelingen en kansen te signaleren, kansrijke initiatieven aan te jagen en activiteiten te ondersteunen. Daarom gaat Fedecom in 2015 door op de ingeslagen weg om vanuit visie en ambitie en met een gerichte focus op speerpunten resultaten te bereiken voor alle leden.



Plannen 2015



Fedecom Leergang Ambitieuze Ondernemen

In 5 dagen een frisse kijk op uw bedrijf en handvatten voor de toekomst

Het landschap om u heen verandert razendsnel. Klanten worden groter, weten wat er te koop is en eisen een hogere servicegraad.

Fabrikanten, importeurs en andere leveranciers bundelen hun krachten en marges en rendementen staan onder druk. Het vinden van goede werknemers blijft een uitdaging en het aantal starters in de sector neemt toe. Hierdoor worden u en uw bedrijf geconfronteerd met verschillende nieuwe uitdagingen. Om uw bedrijf gezond te houden en uw ambities voor de toekomst waar te kunnen maken, is het belangrijk om een strategisch plan voor de komende 5 jaar te ontwikkelen.

Eerste editie succesvol, tweede nadert

In 2014 namen dertien ambitieuze Fedecom bedrijven deel aan de eerste editie van de Leergang Ambitieuze Ondernemen. Stuk voor stuk succesvolle ondernemers en managers die behoefte hadden aan een nieuwe kijk op hun bedrijf en de toekomst. Dit zeggen enkele van hen na succesvolle afronding van het 5-daagse opleidingstraject:

Marc op 't Root van Op 't Root

Landbouwmechanisatie: „Mijn inzichten zijn verdiept en we hebben praktische handvatten gekregen.”

Tjerk de Blaauw van De Blaauw

Mechanisatiebedrijven: „De Leergang is heel praktisch gericht en ik heb er in de praktijk nu al heel concreet voordelen mee behaald.”

Frans Hooijman van Abemec

„De leergang heeft inzicht gegeven in welke stappen je moet zetten om tot een strategisch plan te komen. Is echt een eye-opener geweest.”

Ard van Bergen van Van Bergen Tuin en parkmachines: „Door te luisteren naar collega's leer je jezelf en je bedrijf beter kennen.”

Begin 2015 start de tweede editie van de leergang. De eerste inschrijvingen zijn binnen en er zijn nog enkele plaatsen beschikbaar.

In 5 sessies klaar voor de toekomst In vijf dagen, verspreid over het eerste half jaar van 2015, helpt Fedecom u en uw bedrijf in samenwerking met VMR Partners en externe specialisten op weg

naar de toekomst op basis van de door u gestelde ambities en voorkeuren.

In het kort is deze route naar succes als volgt vormgegeven:

- Bepalen uitgangssituatie en ambities, in kaart brengen strategische opties
- Toespitsing op individuele aandachtsvelden (zoals strategie, personeel en organisatie, markt en verkoop of financiën)
- Eerste aanzet tot en randvoorwaarden van het individueel business plan
- Opzet en invulling business plan en eigen competenties en spiegelen aan andere deelnemers
- Presentatie uitgewerkt business plan met feedback door externe specialisten

De leergang wordt afgesloten met een officieel Fedecom certificaat.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Jelle Bartlema, branchemanager van Fedecom, telefoon: 06-5180 3915 of 030-6049 111 e-mail: bartlema@fedecom.nl

Informeer ook naar de mogelijkheden om de leergang in te richten voor uw merkdealers als u fabrikant of importeur bent!



AgroTechniek Holland 2014

Bezoekersaantal stijgt tegen trend in



'We willen elk
exponerend lid
bedanken voor de
samenwerking van de
afgelopen vijf jaar
en we zien vol
vertrouwen uit naar
de vierde editie en het
tweede lustrum van
AgroTechniek Holland'

Willem Bierema, Beursmanager
AgroTechniek Holland
bierema@agrotechniekholland.nl

Het is intussen alweer ruim drie maanden geleden dat de derde editie van de vakbeurs AgroTechniek Holland plaatsvond. Voor ons als beursorganisatie betekent dit dat we momenteel de laatste hand leggen aan de afwikkeling, de financiële rapportages en de evaluatie van deze editie van 2014 met exposanten en bezoekers. Daarmee sluiten we een succesvolle editie letterlijk en figuurlijk af.

De organisatie kijkt terug op een bijzonder goed verlopen derde editie van de grootste vakbeurs van Nederland, AgroTechniekHolland 2014. ATH 2014 kenmerkte zich door meer exposanten, een grotere beursoppervlakte en met 55.217 ook meer bezoekers dan tijdens voorgaande edities. De positieve feedback en goede uitslagen van de enquêtes onder exposanten en bezoekers stemmen ons tevreden. Wat kun je nog meer wensen als beursorganisatie!

Als merk heeft de vakbeurs AgroTechniek Holland zich binnen vijf jaar met drie edities sterk ontwikkeld en op de kaart gezet. Met andere woorden, ATH is een bekende naam geworden in agrarisch Nederland. Dit is voor het grootste deel te danken aan brancheorganisatie Fedecom, haar voorganger en haar leden die vol vertrouwen en tevens zeer loyaal achter het nieuwe beursconcept zijn gaan staan. Ons inziens de ultieme vorm van een beursconcept dat 'voor en door de sector' georganiseerd wordt.

De fusie van Federatie Agrotechniek en Centraal Orgaan Mechanisatiebedrijven (COM) biedt kansen om het ATH beursconcept verder door te ontwikkelen. Het ledental is sterk gestegen en het zijn niet alleen meer fabrikanten en importeurs die zich hierdoor aandeelhouder van ATH mogen noemen. Het is voor ons een kans en tegelijkertijd een uitdaging om de grote nieuwe groep leden, de in Fedecom verenigde dealers en mechanisatiebedrijven, van dienst te mogen en kunnen zijn, op elke mogelijke wijze.

Met de dit jaar voor het eerst georganiseerde demonstraties op een terrein pal naast het beursterrein, zien we kansen om het merk ATH vaker te laten terugkeren dan het huidige tweejaarlijkse ritme. We hebben hierbij geen beurs ter grootte van de ATH voor ogen, maar praktijkgerichte demonstraties waar fabrikanten en leveranciers hun producten een aantal keren per jaar op het juiste moment kunnen demonstreren aan de eindgebruiker. Hiermee kunnen we nog beter en consequenter voldoen aan de oorspronkelijke opdracht om de meest gunstige mix van lead-generatie, merkbeleving en kostprijs te bieden aan exponerende leden.

Europees en binnenlands nieuws

Gijs Scholman in Board of Directors CEMA

Gijs Scholman, Chief Commercial Officer van Lely Industries N.V., is vanaf november 2014 de vertegenwoordiger van Fedecom in de Board of Directors van CEMA, de belangenorganisatie van de Europese producenten van landbouwmachines.

Voorzitterschap en secretariaat CLIMMAR

Naast het voorzitterschap van de overkoepelende Europese dealerorganisatie CLIMMAR dat sinds eind oktober in handen is van voormalig Fedecom voorzitter Erik Hogervorst, voert Fedecom per oktober 2014 ook het secretariaat van deze organisatie. Jelle Bartlema treedt op als secretaris-generaal van CLIMMAR.

Plan voor samenwerking met VEBIT

Op haar jaarvergadering van 19 november hebben de leden van VEBIT unaniem de intentie uitgesproken voor een verregaande samenwerking met Fedecom. Belangrijke overwegingen zijn hierbij het bredere pakket van beleid en lobby van Fedecom en efficiëntie door de integratie van VEBIT-keur en COM-keur. VEBIT (Verenigde Bedrijven Intern Transport) is evenals Fedecom een branchevereniging van Koninklijke Metaalunie.

Een leven lang leren - Fedecom Academy

Opleiden en trainen zijn belangrijke speerpunten van Fedecom. Onder het motto 'Vakmanschap is een leven lang leren' is Fedecom in 2014 gestart om de opleidingen en trainingen voor de branche op een hoger kwaliteitsniveau te brengen. Om de risico's hiervan beheersbaar te houden en de aansturing gericht te maken, worden deze activiteiten ondergebracht in de Fedecom Academy B.V.

Begeleidingsactiviteiten Kenteq naar Fedecom

Tot op heden voerden opleidingsadviseurs van Kenteq de begeleiding uit van de bedrijven en de leerlingen die de praktijkopleidingen BBL of BOL doen. Vanwege de geplande beëindiging hiervan zullen deze activiteiten vanaf januari 2015 onder de vlag van Fedecom Academy vallen. De concrete uitvoering blijft echter in handen van de ervaren medewerkers die dit tot dusver voor Kenteq deden. Bestaande contracten over begeleiding door Kenteq worden ongewijzigd voortgezet.

Agenda

JANUARI 2015

AgriFlanders
Flanders Expo Gent, België
15 t/m 18 januari
www.agriflanders.be

Landtechnische Unternehmertage
Würzburg, Duitsland
8 en 9 januari
www.ltu-tage.de

FEBRUARI 2015

AgroFarm in Hall 75
All Russian Exhibition Centre,
Moscow
3 t/m 5 februari
www.agrofarm.org

World Ag Expo 2015
International Agri-Centre in
Tulare, California, VS
10 t/m 12 februari
www.worldagexpo.com

Bauma ConExpo Africa
Johannesburg
15 t/m 18 februari
www.bcafrica.com

SIMA Paris
Parc des Expositions de
Paris-Nord Villepinte, Frankrijk
22 t/m 26 februari
www.simaonline.com

September 2015

GroenTechniek Holland
Walibi Holland, Biddinghuizen
8 t/m 10 september
www.groentechniekholland.nl

November 2015

Agritechnica
MesseGelände Hannover,
Duitsland
10 t/m 14 november (8 en 9
november exclusieve dagen)
www.agritechnica.com



*Fedecom wenst u plezierige feestdagen
en een gelukkig en gezond 2015*