Fedecom

FEDECOM MAGAZINE NAJAAR 2015

„Specialisatie betekent ook keuzes maken in distributie"

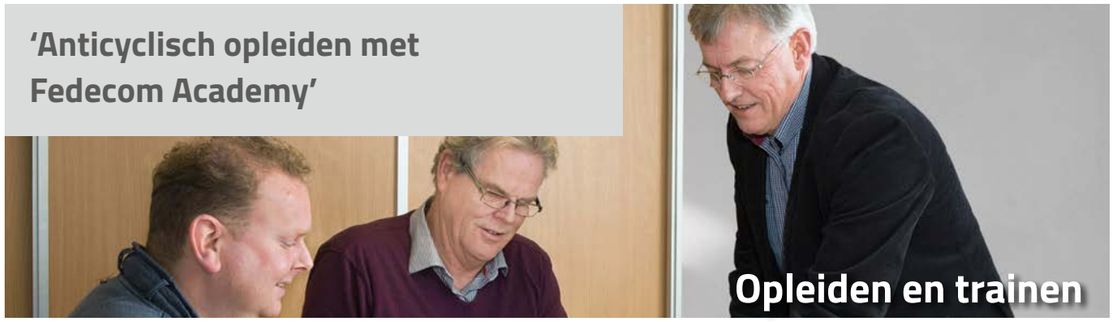
VERDER IN DIT NUMMER ONDER MEER:

- Marktbewegingen
- Verenigingsactiviteiten in beeld
- Anticyclisch opleiden
- Resultaten ledenenquête
- Manifest 'Smart Regulation for Smart Machines'

‘Specialisatie betekent ook keuzes maken in distributie’

Ledenbetrokkenheid en internationalisatie

‘Anticyclisch opleiden met Fedecom Academy’



Opleiden en trainen

‘VCA-certificering brengt risico’s in kaart’

Certificering en keuring

‘Hoge waardering Fedecom activiteiten’

Ledenparticipatie en -betrokkenheid

‘Manifest ‘Smart Regulation for Smart Machines’

Lobby en beleid

In deze uitgave

Marktbewegingen | 4

Presentatie nieuw veiligheidskeurmerk in november | 5

Specialisatie betekent ook keuzes maken in distributie | 6

Verenigingsactiviteiten in beeld | 8

Anticyclisch opleiden met Fedecom Academy | 10

Opleidingsaanbod Fedecom Academy | 11

Keuri(n)g | 12

VCA-certificering brengt risico’s in kaart | 13

Resultaten ledenenquête | 14

Manifest ‘Smart Regulation for Smart Machines’ | 15

Agenda | 15

1 december 2015

Jaarvergadering Fedecom

Evenementenhal Gorinchem

Vacature

Branche opleidingsadviseur Fedecom Academy

www.fedecomacademy.nl

Colofon

Fedecom Magazine is een kwartaaluitgave van brancheorganisatie Fedecom. Deze uitgave telt 16 pagina’s met branchegerelateerde informatie, nieuws en sfeerimpressies. Ruim 950 dealer- en 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
René Koerhuis, Theo Vulink en andere fotografen

Oplage
1.500 exemplaren

Redactie
Aan deze uitgave werkten mee: Erwin Ros, Gerard Heerink, Jelle Bartlema, René Koerhuis, Svea Reekers, Theo Vulink en Thijs KleinJan

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 dan ook, die het gevolg is van eventuele onjuistheden in deze uitgave. Uitgever en redactie zijn niet verantwoordelijk voor handelingen van derden welke mogelijkerwijs voorvloeien uit het lezen van deze uitgave. Redactie heeft het recht om ingezonden materiaal zonder kennisgeving vooraf geheel of gedeeltelijk te publiceren.

© Fedecom

‘De markt kunnen we niet veranderen, onze eigen beslissingen kunnen we wel verbeteren’

Marktbewegingen

De afzetmarkt voor machines in de agrarische sector in 2015 is op z’n minst moeizaam. Het begin van dit jaar liet ondanks sterk afnemende trekkerverkopen nog wel een goed doorlopende afzet van werktuigen zien. Inmiddels is de krimp ook in dit segment, nationaal en internationaal, duidelijk te zien. Omzetdalingen van tientallen procenten in de tweede helft van het jaar zijn geen uitzondering. De teruggang wordt volgens analisten vooral veroorzaakt door teruglopende opbrengstprijzen in de melkveehouderij en in de akkerbouw en onzekerheid over regelgeving zoals over de fosfaatgrenzen. Waar in 2014 de melkprijs zich nog ruim boven de 0,40 euro per liter bewoog, is die in de EU rond of onder de grens van de 0,30 euro terecht gekomen. Ook de aardappel- en graanprijzen waren de eerste helft van 2015 onder de maat. En dat bepaalt de sfeer in de markt. Wanneer de boeren geen cash geld meer in de portemonnee hebben is er geen grote investeringslust. Zo simpel werkt de markt. Overigens is het marktbeeld in een ander segment van de branche, tuin en park, heel anders: daar hebben de opdrachtgevers en overheden weer wat meer budget nu het economisch beter gaat en groeit de machine-afzet. Ook een aantal machinefabrikanten doet het met name in de export erg goed.

Wat kun of moet je daarmee als fabrikant, importeur of dealer? Veel Fedecom leden zien dit jaar als een jaar waarin reserves aangesproken moeten worden. Niet alleen de verkoop blijft achter, de onderdelenverkoop en de service-afzet stagneren ook. Vriend en vijand zijn het er gelukkig over eens dat de commodity prijzen op langere termijn weer aantrekken. De landbouwprijzen hangen sinds de liberalisatie van het Europese landbouwbeleid voor een heel groot deel af van vraag en aanbod op de wereldmarkt. En de wereldbevolking groeit sneller dan de voedselproductie. Hoewel diverse deskundigen van grote voedingsconcerns, banken en onderzoeksinstellingen een positieve prijsontwikkeling als zekerheid verkondigen, is het nog niet zo zeker dat de landbouwprijzen dan ook zullen stijgen. Dat hangt ook nog af van zaken als economische verstoringen (China, Brazilië), handelsbelemmeringen (Rusland) en bedreigingen van de wereldvrede (Midden-Oosten, Syrië). Hoe je het ook wendt of keert, je hebt als ondernemer aan de ene kant steeds meer te maken met ontwikkelingen waar je nauwelijks enige grip op hebt en aan de andere kant moet je steeds scherper omspringen met de kosten en een nog beter product of dienst leveren, de afnemer/gebruiker wordt steeds kritischer. Opvallend in al deze ontwikkelingen is dat het aantal bedrijven in de branche niet sterk afneemt, dat het aantal faillissementen wel licht toeneemt maar nog zeer beperkt is.

Fedecom staat voor de belangen van al haar leden en bepleit met de Metaalunie gunstige ondernemersregelingen. We doen niet mee aan klaagverhalen dat er beperking van productie of sterke prijsondersteuning in de landbouw moet komen. Volgens sommigen worden eindgebruikers nog voorzichtiger met investeren in nieuwe technieken. Fedecom gelooft daar echter niet in. Nederlandse boeren en tuinders zijn groot geworden door steeds nieuwe technieken toe te passen. Ze voeren geen (nauwelijks) actie, leren van marktwerking en vragen om stimulering van het ondernemerschap. Daarom moet je als ondernemer in de techniekbranche op de eerste plaats goed weten wat de werkelijke ontwikkelingen in de markt (prijzen, volumes, kwaliteit) en in het bedrijf (kosten, bezetting en resultaten) zijn. Juiste informatie over markt en bedrijf is vaak de basis voor een betere bedrijfsbeslissing. Daarom gaat Fedecom meer werk maken van marktinformatie en benchmarking en u kunt daar als lid binnenkort aan meedoen. Hoe meer leden meedoen, des te beter de informatie des te beter de bedrijfsbeslissingen worden. De markt kunnen we niet veranderen, onze eigen beslissingen kunnen we wel verbeteren. Mijn advies: kijk en vergelijk.

Gerard Heerink
Directeur Fedecom

heerink@fedecom.nl

Presentatie nieuw veiligheidskeurmerk VeBIT en Fedecom in november

De integratie van COM-keur, het veiligheidskeurmerk van Fedecom, en VeBIT-keur tot een nieuw gecertificeerd en kwalitatief hoogstaand keurmerk voor de veiligheid van arbeidsmiddelen en machines komt op stoom.

Vanaf het begin van 2015 zijn Fedecom (COM-keur) en VeBIT bezig met een traject van integratie van beide keurmerken tot een nieuw keurmerk. De planning is om dit nieuwe keurmerk per januari 2016 ‘live’ in de markt te hebben. Om dit te realiseren moeten verschillende belangrijke stappen gezet worden. Sommige daarvan zijn al gezet, andere staan nog in de planning.

Vlak voor de zomervakantie is één van de belangrijkste stappen gezet: zowel de Ledenraad van Fedecom als de Ledenvergadering van VeBIT hebben ingestemd met het voorgenomen plan tot integratie van beide keurmerken. Met dit besluit is het mandaat afgegeven om de voorbereidingen voor de integratie verder uit te voeren. Belangrijke uitgangspunten van het nieuwe keurmerk worden een borging van kwaliteit vooraf door handhaving van de VCA-CUVM certificering van de deelnemende bedrijven en een borging van kwaliteit achteraf door het instellen van een steekproefregime voor de categorie zwaardere machines. Vanuit Fedecom (COM-keur) is branchemanager Jelle Bartlema verantwoordelijk voor het in goede banen leiden van dit traject. “Er moeten natuurlijk heel veel praktische en organisatorische zaken geregeld worden, maar het begint nu echt op stoom te komen. Het is heel prettig om te zien dat vanuit beide organisatie op allerlei vlakken heel constructief wordt samengewerkt om alles te realiseren. De beide Technische Commissies zijn bezig om bijvoorbeeld de verschillende keurlijsten voor heftrucks te beoordelen om daar een gezamenlijke keurlijst van te maken voor het nieuwe keurmerk.”

Wat betreft het digitale keurregistratie-systeem wordt er hard gewerkt om de VeBIT-leden op een goede manier te integreren zodat zij er ook mee kunnen gaan werken. En uiteraard wordt er ook hard gewerkt aan het vinden van een passende naam en een aansprekend logo voor het nieuwe keurmerk. De bekendmaking hiervan is op een speciale persconferentie op 3 november. Dit is een week voorafgaand aan de Logistica-beurs van 10 t/m 13 november in de Jaarbeurs in Utrecht. Uiteraard is het nieuwe keurmerk ter promotie vertegenwoordigd op deze beurs. Tot de geplande introductie in januari 2016 wordt een intensieve en informatieve campagne gevoerd om alle COM-keur en VeBIT-keur bedrijven zo goed mogelijk te begeleiden bij de overgang naar het nieuwe keurmerk. Hiermee nemen we tevens afscheid van twee (keur) merken die de afgelopen jaren een sterke reputatie hebben opgebouwd. Er is niettemin volledig vertrouwen dat de integratie leidt tot een nog sterker (keur)merk!

2015	
februari	Start stuurgroep en projectteams
maart	Inventarisatie
april	Conceptvoorstellen
mei	Voorstel naar beide besturen
juni	Fusievoorstel gereed Raadpleging leden beide organisaties
juli	Fusievoorstel ter inzage
oktober	Afronding ontwikkeling nieuwe naam en nieuw logo Formele instemming
november	Communicatie en promotie
2016	
januari	Fusie afgerond Start nieuw keurmerk

Walter Veenhuis
Directeur-eigenaar
Veenhuis Machines B.V

Beknopt bedrijfprofiel

Oprichtingsjaar:
1938
Omzet 2014:
€ 15 - 20 miljoen
Percentage omzet in R&D:
2 - 3 %
Percentage export:
60 % (exclusief België)
Aantal medewerkers:
52

Specialisatie betekent ook keuzes maken in distributie

Veenhuis Machines B.V. in Raalte (Ov.) is één van de vele fabrikanten met een smederij als oorsprong. Sinds 2009 heeft het bedrijf zich (opnieuw) gespecialiseerd op innovatieve technieken voor het aanwenden, transporteren en bewerken van mest. En sinds september 2015 zijn alle aandelen weer in handen van eigenaar en directeur Walter Veenhuis, nadat een deel van de aandelen in 2006 verkocht werd aan private equity investeerders. Wat heeft de keuze voor specialisatie het bedrijf gebracht en welke uitdagingen zijn er op het gebied van distributie? In gesprek met Walter Veenhuis.

Wat heeft specialisatie Veenhuis Machines gebracht?
"Vóór de specialisatie was het voor ons als niche-speler lastig om dealerbedrijven aan ons te binden. Je product kan nog zo goed en innovatief zijn, als een grote fabrikant met een compleet werktuigenprogramma exclusiviteit eist, dan is het voor een dealer makkelijk kiezen. We kregen moeite om verder te groeien in ruwvoerwinning met alleen een opraapwagen in het portfolio. De voederwinningsactiviteiten zijn in november 2009 verkocht aan Kverneland Group en sindsdien specialiseren we ons in innovatieve mesttechnieken. Door deze strategische keuze kunnen we ons beter concentreren op intelligente en innovatieve precisie-apparatuur en -machines. Het heeft ons imago versterkt en we zijn toonaangevender geworden."

Welke uitdagingen zijn er op het gebied van vermarkting?
"De wereldwijde 'mestmarkt' kenmerkt zich door een enorm groot aantal fabrikanten. Het is een sterk versnipperde markt met wereldwijd zo'n 130 spelers die 'iets' met drijfmest doen. Zo hebben we in Noord-Duitsland met heel andere concurrenten te maken dan in Zuid-Duitsland. Veel van die (regionale) fabrikanten zijn kleine specialisten die sterk zijn in maatwerk. Dat is lastig concurreren."

Waar heeft Veenhuis Machines mee te maken in de distributie?
"Wij verkopen onze machines volledig via dealernetwerken, geen directe verkoop dus. Voor ons zijn onze dealers de ogen en oren in de markt. En daar wringt de schoen wel eens. Vaak is het trekkermerk ook in figuurlijke zin een trekker voor klanten. Bovendien hebben dealers van de grote merken te maken met verkoop- of omzettargets. Hierdoor is het voor een specialistische werktuigenfabrikant continu de uitdaging om voldoende tijd en aandacht voor je product te krijgen. Het seizoensmatige karakter van mestaanwending betekent ook dat productkennis en ervaring moeilijker op te bouwen is."

Hoe faciliteert Veenhuis Machines haar dealers?
"Allereerst door product- en verkooptrainingen en de ondersteuning van onze vertegenwoordigers. De verkoop van een mesttank vereist kennis van je eigen product, kennis van mestaanwending en (nationale) wetgeving en kennis van competitieve producten. Vier of vijf klantbezoeken zijn eerder regel dan uitzondering. Wij vinden het de taak van de dealer om de inruil 'te nemen', maar wij ondersteunen wel bij de waardebepaling en de vermarkting door vraag en aanbod aan elkaar te koppelen via onze website. En aan het eind van het seizoen belonen we de beste dealerverkopers met bijvoorbeeld een weekendje weg. Op die manier belonen we niet alleen de verkoper, maar ook zijn gezin."

Zijn Veenhuis dealers voorraadhoudend?
"Dat komt zelden voor. Enerzijds worden veel van onze machines, vooral de tanks, klant-specifiek gebouwd en anderzijds is een dealer lang niet altijd financieel in staat om voor-raad te houden. Hij heeft vaak al andere machines en een aantal trekkers op voorraad ingekocht. Ook is vóór aflevering betalen bij ons de norm, maar ook dat lukt niet altijd. Dat is lastig voor de eigendomsbepaling in geval van (financiële) problemen. Anderzijds zien we ook dat loonwerkers te maken hebben met veranderingen in financiering. Die is veel minder gericht op de waarde van het object (de machine) zelf, maar veel meer op het feit of er met het object geld verdiend wordt."

Is innovatie dé oplossing voor de toekomst?
"Wij denken van wel. Er is steeds meer behoefte aan hoogwaardige en intelligente techniek voor precisielandbouw. Een voorbeeld daarvan is onze realtime mestanalyse met NIR (Nabij Infra Rood) spectroscopie. Hiermee bepaal je de gehaltes (o.a. N, P en K) in drijfmest aan boord van een mesttank of -oplegger. Leverancier, transporteur/distributeur, afnemer en overheid weten na meting direct de samenstelling van de mest. Voor mestaanwending gaan voorjaar 2016 de eerste systemen draaien. Vervanging van de verplichte en automatische monstername vereist echter een wetswijziging. De mestverwerkingsplicht opent de markt voor scheidings-, composterings- en -hygiënisatie-apparatuur, maar daar merken we dat financiering en vergunningen steeds lastiger te verkrijgen zijn."

Hoe kan Fedecom fabrikanten (beter) ondersteunen?
"Ik vind het belangrijk om eens per jaar met mijn concullega's bijeen te komen om te discussiëren over de markt, over regelgeving et cetera. Door het grote aantal leden gebeurt dit minder vaak dan voor de fusie van Federatie Agrotechniek met COM. Op het gebied van wet- en regelgeving, zoals een EU-typegoedkeuring, is signaleren en informeren het devies. De beschikbare informatie ophalen bij de juiste instanties en leden zo tijdig mogelijk informeren."

Focus leggen is lastig vanwege seizoenskarakter

Mechanisatiebedrijven De Blaauw met drie vestigingen in Zuid-West Friesland is onder meer dealer van New Holland, Kubota, Kverneland, Trioliet en Veenhuis. Directeur-eigenaren Johannes en Tjerk de Blaauw beamen dat het trekkermerk klanten trekt en bindt en dat het belangrijk is voor het imago van het mechanisatiebedrijf. "De marge op nieuwe trekkers is niet al te groot, maar het zorgt wel voor omzet in de werkplaats. Anderzijds leiden het dealerschap en de klantcontacten en -bezoeken tot extra verkopen van machines en werktuigen", zegt Johannes de Blaauw. " Soms is het lastig om keuzes te maken qua verkoopinspanningen, er zit immers maar een beperkt aantal uren in een dag. Focus leggen op in dit geval Veenhuis producten is ook moeilijk vanwege het seizoenskarakter. Onze vertegenwoordigers hebben zeer specialistische kennis nodig én, hij moet mest vooral leuk vinden." Tjerk de Blaauw: "Pro-actieve fabrieksvertegenwoordigers, product- en verkooptrainingen en zichtbaarheid van het merk in onze vestigingen zijn van positieve invloed. Evenals een gezamenlijke marktbenadering."

Tjerk en Johannes de Blaauw
Directeur-eigenaren
Mechanisatiebedrijven
De Blaauw

Voldoende tijd en ruimte voor mesttechniek

Geert-Jan de Kok BV is actief met vijf vestigingen in Noord-Brabant, Utrecht en Zuid-Holland met dealerschappen van onder meer John Deere, Kuhn, AVR en Veenhuis en importeurschappen van onder andere Yanmar minigravers en Mustang schrank- en knikladers. Geert-Jan de Kok: "Onze 10 landbouwvertegenwoordigers hebben elk een werkgebied dat overeenstemt met een potentieel van 50 tot 60 nieuwe trekkers. Ook bij ons heeft het trekkermerk prioriteit, maar er blijft voldoende tijd en ruimte over voor de verkoop van andere machines en werktuigen. Hoewel we de meeste verkopen van mesttechniek zelf afhandelen, is de fabrieksvertegenwoordiger er wel bij betrokken. Qua innovatief karakter juich ik het toe dat Veenhuis Machines weer een familiebedrijf is, dat het zich gespecialiseerd heeft op mesttechniek en dat de export groeit. Daarmee waarborgt het voldoende volume en dat geeft ook voordelen op de thuismarkt."

Geert-Jan de Kok
Directeur-eigenaar
Geert-Jan de Kok BV

‘Verenigingsactiviteiten in beeld’

Geert Konings van RDW informeerde tijdens het TREKKER Sleutelevent op 3 juli in totaal 64 monteurs over de toekomstige APK-richtlijnen en emissiemetingen en -normen voor trekkers.

Michel van de Loo van Abemec Waalwijk geeft uitleg over de remmentest tijdens het TREKKER Sleutelevent. Vervolgens voerden de monteurs een remmentest uit en beoordeelden ze gezamenlijk het resultaat.

Op de GTH 2015 was meer ruimte om de tentoongestelde machines en apparatuur te demonstreren en zelf uit te proberen. Niet alleen een populaire bezigheid op het gras ....

... maar ook in en op het zand. Bovendien was er een heus ATV-parcours waar bezoekers kennis konden maken met verschillende merken ATV’s en UTV’s.

Vakbeurs GroenTechniek Holland (GTH) trok van 8 t/m 10 september 21.806 bezoekende professionals uit de groene openbare ruimte. Een lichte stijging ten opzichte van de 21.469 bezoekers van de eerste editie van 2013.

Op woensdag 9 september stond het Fedecom Business Paviljoen in het teken van de verkiezing Beste LMB 2015. Henk Bleker, voormalig staatssecretaris van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, warmde de aanwezigen eerst op met een snedige inleiding.

Na een culinaire onderbreking in de vorm van een heerlijke barbecue, maakte juryvoorzitter Jan Maris bekend dat Wout Hogervorst v.o.f. het Beste LMB 2015 van Nederland is. Het bedrijf bleef de twee andere genomineerden, LMB A. de Bruin en LMB A. den Dekker & Zn., nipt voor.

Arnold den Dekker (@AdenDekker) tweette ‘Dat is het effect van Social Media’ naar aanleiding van een TV-uitzending over de verkiezing Beste LMB 2015 en poste daarbij deze foto.

Mr. T. Haniotis, Director Economic Analysis, DG Agri European Commission schetst de uitdagingen voor de Agro-Food sector in het perspectief van een ‘eerlijke’, groene en meer productieve CAP tijdens het CEMA Economic Forum op 24 september 2015 in Brussel. De huidige CAP kent o.a. langjarig grasland om erosie en emissie te beperken, en biodiversiteit in de strijd tegen monoculturen. In de CAP 2020 streeft de Commissie naar meer strikte criteria in combinatie met een gelijkblijvend budget en met oog voor ontwikkelingen in de Europese land- en tuinbouw én op het platteland. De thema’s betreffen onder meer onzekerheid en volatiliteit van de prijsontwikkeling van zowel opbrengsten als kosten (intensief versus extensief), werkgelegenheid op het platteland en nieuwkomers de gelegenheid bieden om land en krediet te verwerven, met name jongeren.

Dat opleidingsadvies geven ook veel plezier met zich meebrengt, bewijzen branche opleidingsadviseurs Ronny Klein Koerkamp en Paul Dijkstra met een toast op de opening van GTH 2015.

Anticyclisch opleiden met Fedecom Academy

Investeren in gedegen opleidingen brengt kosten met zich mee. Maar is zo'n investering ook duur? Dat is maar net hoe je het bekijkt. Het rendement, zeg maar de Return on Investment, laat zich meestal pas na verloop van tijd zien. Het is hoe dan ook noodzaak om te investeren in (jonge) vakmensen. Daar zijn we het met z'n allen snel over eens. Maar geldt dat ook voor medewerkers die geruime tijd in dienst zijn? Natuurlijk, stilstand is achteruitgang, dus ook hen willen we bijscholen. Doelloos opleiden is echter weggegooid geld. Alvorens de opleidingsbehoefte en de leervragen van uw medewerkers te formuleren is het belangrijk om de (toekomst) richting van uw bedrijf helder te hebben. Is dat niet het geval, zullen zich ad hoc leervragen aandienen op een moment dat het te laat is om ze in een training of andere vorm aan te bieden. Daarbij komt dat de leidinggevende ruggensteun moet geven aan het formuleren van de leervraag en desgewenst een opleiding inkoopt. Is de leidinggevende er toe in staat om de leervraag te formuleren en wanneer komt dit ter sprake? Veelal in een jaarlijks functioneringsgesprek? Maar hoe voer je nu een ontwikkelingsgericht functioneringsgesprek? De ervaring leert dat als de richting van het bedrijf duidelijk is, medewerkers zelf vaak inzien welke kennis en vaardigheden zij bij moeten leren om op middellange termijn een economische bijdrage te leveren aan de organisatie. Heeft u hulp nodig bij het bepalen van de richting van uw organisatie? Denk dan eens aan de Leergang Ambitieus Ondernemen van Fedecom Academy!

Wanneer opleiden?
Wanneer moet je gaan opleiden? Anticyclisch, ofwel op het moment dat het economisch minder gaat? Misschien wel. In drukke periodes opleiden is vaak niet haalbaar. In minder drukke periodes zijn er meer mogelijkheden, althans qua beschikbare tijd. Een legitiem en vaak gehoord argument om op dergelijke momenten niet te gaan opleiden is kostenbesparing. Het is bijna onnodig om te benadrukken dat bezuinigen op opleiden een economische neergang onnodig verdiept. De ontwikkeling van mensen wordt tijdelijk stilgelegd en dat heeft zijn gevolgen. Zwaar weer vraagt om een stevig management en plooibare medewerkers. Managers en medewerkers die snel kunnen anticiperen op veranderende omstandigheden, effectief kunnen besparen en bedreigingen weten om te zetten in kansen. Hier moeten managers voor zijn toegerust, met een breed pakket aan kennis en ervaring, dat zich continu ontwikkelt. Nu investeren in opleiden, innovatie en marketing zet uw bedrijf en uw medewerkers op voorsprong voor het moment dat de markt weer aantrekt. Zij die dit al gedaan hebben zullen dit beamen. Wie denkt dat opleiding en scholing in tijden van recessie kostbaar is, vergeet wat het gebrek aan kennis in een bedrijf kost.

Samenwerking Ruurd Ochse
Fedecom Academy organiseert zoals u weet vakopleidingen Monteur Mobiele Werktuigen op niveau 3 en 4. We begeleiden de deelnemers met MentorPlus en organiseren de examens. Daarnaast gaan er opleidingen en trainingen op diverse terreinen van start op basis van wat bedrijven ons in het werkveld en met enquêtes hebben aangegeven. Het zijn trainingen in uiteenlopende richtingen, maar altijd gericht op het beter en/of breder inzetbaar maken van mensen en het moet opbrengstverhogend werken. We zijn erg content met de inzet van de in de sector ervaren trainer Ruurd Ochse. Hij zal uit naam van Fedecom Academy een aantal trainingen verzorgen op het gebied van verkoop, offertes schrijven, financiering en lease en meer rendement uit de werkplaats halen. De behoefte aan (technische) taalcursussen Engels en Duits is eveneens toegenomen. Voldoende reden voor Fedecom Academy om ook die aan te gaan bieden. Alle trainingen kunnen desgewenst op locatie (incompany) en op maat worden aangeboden. Tevens zijn er verschillende subsidies beschikbaar, waarvoor u als werkgever in feite al betaald heeft vanuit de cao afspraken. De Branche opleidingsadviseurs van Fedecom Academy kunnen u adviseren bij het maken van de juiste keuzes en over de haalbaarheid van opleidingen.

Raymond Sweers
Directeur Fedecom Academy

sweers@fedecomacademy.nl

Opleidingsaanbod Fedecom Academy

Vanaf november start een groot aantal trainingen voor onder meer verkoopmedewerkers, ondernemers/eigenaren, monteurs en winkel- en magazijnmedewerkers. Deze trainingen verzorgen we ook op maat in-company.
Kijk voor een actueel overzicht van alle cursussen, opleidingen en trainingen op www.fedecomacademy.nl. Voor meer informatie en om u of één van uw medewerkers aan te melden, kunt u contact opnemen met de Branche opleidingsadviseurs van de Fedecom Academy via 030-6049111 of secretariaat@fedecomacademy.nl.

Fedecom Academy Planning 2015 - 2016	Aantal dagdelen
Sales 1 junior	6
Sales 2 junior	6
Sales 3 junior	6
Sales 1 senior	4
Sales 2 senior	4
Sales 3 senior	4
Schrijf de winnende offerte	3
Professioneel inruilen & taxeren	3
Leasing & financieringsproducten	4
Meer rendement uit de werkplaats deel 1	3
Meer rendement uit de werkplaats deel 2	2
Meer rendement uit de werkplaats deel 3	1
De monteur als ambassadeur	2
Ambitieus Ondernemen	6
De werkplaatschef als ondernemer	6
HR Workshop	1
Technische trainingen	
Technisch Engels	
Technisch Duits	
Voorraadbeheer: kostenbeheersing en reductie	

Trainer **Ruurd Ochse** gaat voor Fedecom Academy een aantal trainingen verzorgen.

Fedecom ACADEMY

‘Fedecom is meer aanwezig in de dagelijkse praktijk dan misschien wel eens gedacht wordt’

Keuri(n)g

Ongemerkt keuren we wat af in ons zakelijke en ons privéleven. Ik beperk mij in deze column tot een aantal keuringen dat betrekking heeft op Fedecom.

Van onze leden, nuchter als ze zijn, hoor ik wel eens: “Fedecom mag best meer zichtbaar zijn in onze dagelijkse praktijk.” Zo wordt het werk van Fedecom door de leden gekeurd en de opmerking is begrijpelijk als je dag in dag uit bezig bent met het runnen van een bedrijf. Toch is Fedecom meer aanwezig in die praktijk dan misschien wel eens gedacht wordt. En er staan projecten op stapel die de zichtbaarheid nog verder zullen vergroten.

Als we een keurende blik op de vakbeurs GroenTechniek Holland (GTH) in Biddinghuizen werpen, komen we tot een positieve beoordeling. Met meer bezoekers dan de afgelopen editie, meer exposanten, een betere waardering van bezoekers en exposanten én prachtig weer, kunnen we spreken van een zeer geslaagde beurs.

Dan over de echte keuring. De aandacht voor veiligheid is de afgelopen jaren gegroeid. De invoering van het trekkerrijbewijs en de kentekening zijn daarvan de tastbare bewijzen. Daarnaast is het al sinds de invoering van de Arbowet een verplichting om arbeidsmiddelen te keuren. Dat gebeurt niet om ondernemers te pesten, maar om de continuïteit en de veiligheid van bedrijfsprocessen te waarborgen.

Een belangrijk uitvloeisel van de aanstaande fusie met VeBIT, is de opzet van een nieuw keuringssyteem waarbij de sterke punten van COM-keur en VeBIT-keur worden gecombineerd in een nieuwe keuringsstandaard. De naam daarvan wordt binnenkort gepresenteerd, vlak voor de Logistica-beurs in november.

De gebruikers van heftrucks laten deze regelmatig keuren en VeBIT-keur heeft een goed regime van steekproeven waarbij een onafhankelijke instantie steekproefsgewijs de gereedgemelde keuringen checkt. COM-keur heeft juist een hele efficiënte keuringsadministratie, een VCA-CUVM certificering voor het bedrijf en voert jaarlijks veel meer keuringen uit.

Door beide systemen te combineren gaan we naar ruim 130.000 keuringen met een vijfvoudige borging van de keuringen:

* VCA-certificering van het keuringsbedrijf;
* Eigen verklaring van het keuringsbedrijf aangaande de kwaliteiten van de keurmeester;
* Opleiding tot keurmeester;
* Data-analyse van keuringsgegevens, mogelijk door goede verwerking;
* Steekproef op gereedgemelde keuringen.

Kortom: Het nieuwe keuringssysteem biedt zekerheid voor de klant maar ook voor het keurende bedrijf en de keurmeester. Niet onbelangrijk: door het gecombineerde volume kunnen we de kosten voor het gemiddelde keurbedrijf en de gebruiker beperken. Daarnaast vergroot het ook nog eens de zichtbaarheid van uw eigen Fedecom.

Erwin Ros
Voorzitter Fedecom

voorzitter@fedecom.nl

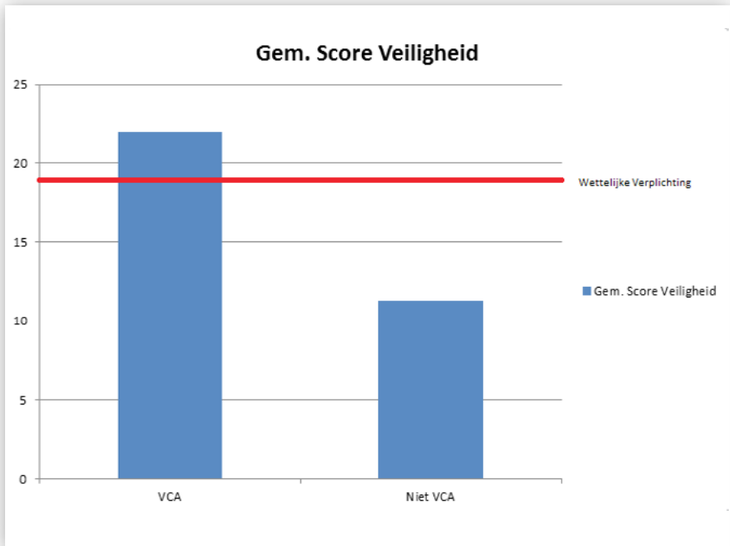
VCA-certificering brengt risico’s in kaart

“Welke risico’s lopen medewerkers van niet VCA-gecertificeerde bedrijven ten opzichte van VCA-gecertificeerde bedrijven en voldoen beide type bedrijven aan de Arbowet?” Deze vraag stond centraal in het onderzoek dat student Thijs KleinJan in het kader van zijn opleiding Veiligheidskunde van juni tot en met oktober 2015 in opdracht van Fedecom uitvoerde.

Thijs benaderde voor zijn onderzoek twintig mechanisatiebedrijven: 10 bedrijven met een VCA-certificering en 10 bedrijven zonder een VCA-certificering. Na instemming met het onderzoek (alle benaderde bedrijven werkten mee), ontvingen de bedrijven een beknopte vragenlijst die tijdens een bezoek van Thijs doorgenomen werd. Het resultaat van de vragenlijsten is met behulp van een puntensysteem omgerekend in scores. Vooraf werd verwacht dat VCA-gecertificeerde bedrijven de Arbowet en met name Artikel 3, 5 en 8 goed naleven. VCA-gecertificeerd houdt in dat de bedrijven aantoonbaar extern gecertificeerd zijn volgens VCA-criteria die zijn opgenomen in de checklijst versie 2008/5.1.

Lastiger voldoen aan Arbowet

Op basis van de voorlopige conclusies kan gesteld worden dat bedrijven die niet VCA of anderszins -gecertificeerd zijn, veelal niet voldoen aan de Arbowet. In veel gevallen is er wel een verplichte RI&E (Risico Inventarisatie & Evaluatie) aanwezig, maar deze is zelden up-to-date. Datzelfde geldt voor een bedrijfsnoodplan, een ongevallenregistratie en voor instructies voor het gebruik van persoonlijke beschermingsmiddelen (PBM’s). Hierdoor is de boekhouding aangaande de Arbowet in veel gevallen niet in orde waardoor het risico van volledige aansprakelijkheid voor het bedrijf bij ongevallen en calamiteiten aanzienlijk is. De consequenties daarvan worden echter vaak onvoldoende gezien. Als redenen voor het niet op orde hebben van de administratie worden vooral geld- en tijdgebrek aangevoerd. De opslag van gevaarlijke stoffen blijkt, daarentegen, bij vrijwel alle bedrijven, wel of niet VCA-gecertificeerd, in orde.



VCA-gecertificeerde bedrijven scoren in het onderzoek gemiddeld een 21,8. Niet VCA-gecertificeerde bedrijven scoren gemiddeld een 9,4. Op basis van de gehanteerde vragenlijst is een minimale score van 19 benodigd voor het voldoen aan de wettelijke verplichtingen.

Meerwaarde VCA

VCA-certificering is niet verplicht. Het is wel een goed hulpmiddel om de veiligheid binnen bedrijven naar een hoger plan te tillen en vervolgens ook te waarborgen. Het in kaart brengen van eventuele risico’s en het instrueren van medewerkers leidt bovendien tot bewustwording en bedachtzaamheid. En mocht u de Inspectie SZW (de vroegere Arbeidsinspectie) om welke reden dan ook op bezoek krijgen, dan staat u niet met een mond vol tanden, maar kunt u aantonen dat de veiligheid op uw bedrijf in orde is!

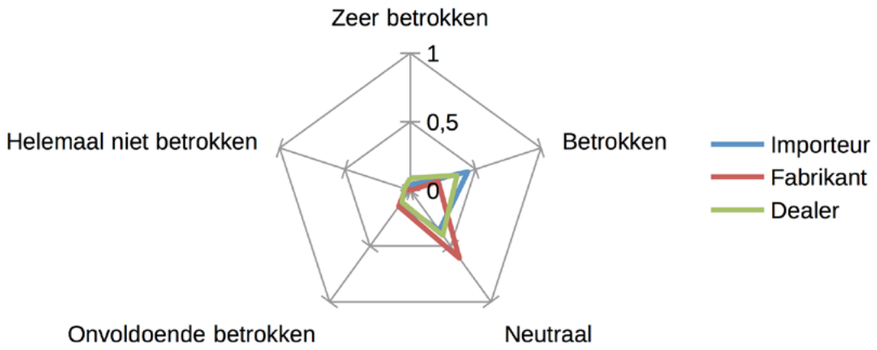
“Ook Fedecom vindt het op orde hebben van de veiligheid binnen bedrijven een belangrijk item”, aldus branchemanager Jelle Bartlema. “Je leest vaak genoeg over bedrijfsongevallen en dat zijn veelal de ernstige gevallen, want ‘kleinere’ ongevallen halen de media niet. Maar ook die zogenaamde ‘kleinere’ ongevallen kunnen heel veel persoonlijk leed veroorzaken. Leed dat met een betere alertheid en meer veiligheid in veel situaties voorkomen had kunnen worden. Volledig voorkomen is onhaalbaar, want daar waar ‘gehakt wordt vallen nu eenmaal spaanders’. Het is wel verstandig om als bedrijf met enige regelmaat stil te staan bij de veiligheid op de werkvloer en binnen de organisatie. Een VCA-certificering ‘dwingt’ je daar extra toe.”

Resultaten algemene ledenenquête

In de zomereditie van Fedecom Magazine meldden we dat maar liefst 120 Fedecom leden de algemene ledenenquête ingevuld hebben. Dit komt neer op 15% van het totale ledenbestand. 56% van de respondenten is dealer, 23% is fabrikant en 21% is importeur.

De enquête is in juni dit jaar uitgevoerd om inzicht te krijgen in hoe leden denken over de activiteiten van Fedecom en hoe zij deze waarderen. Bij de opzet is bewust aansluiting gezocht bij de actuele speerpunten van Fedecom:

- Opleiden en trainen
- Certificeren en keuren
- Ledenloyaliteit
- Beurzen
- Marktinformatie en -statistieken
- Meerjaren beleidsplan, en
- Internationalisatie



Importeurs voelen zich het meest betrokken bij hun brancheorganisatie, fabrikanten het minst.

Aanleiding ledenenquête

De aanleiding voor het laten uitvoeren van een algemene ledenenquête is het speerpunt ledenparticipatie en -betrokkenheid. Fedecom heeft namelijk als doelstelling om alle leden meer en beter te betrekken bij hun brancheorganisatie. Uit de antwoorden op de vraag "Hoe betrokken voelt u zich bij Fedecom?", blijkt dat importeurs zich het meest betrokken voelen. Fabrikanten voelen zich het minst betrokken en geven het vaakst neutraal als antwoord. Dealer- en mechanisatie-bedrijven bevinden zich wat betrokkenheid betreft tussen de importeurs en fabrikanten in. Een aantal van hen voelt zich zelfs zeer betrokken.

Hoge waardering Fedecom activiteiten

Een ander doel van de ledenenquête was om erachter te komen hoe leden denken over de activiteiten van Fedecom en hoe zij deze waarderen. Alle respondenten geven een hoge waardering voor de initiatieven en activiteiten die Fedecom voor haar leden organiseert. Importeurs waarderen deze met een 7,2, fabrikanten met een 7,1 en dealers met een 7,3. Bij het rangschikken van alle speerpunten op prioriteit, kiezen alle drie groepen leden voor opleiden en trainen als belangrijkste speerpunt.

Conclusies importeurs

20 procent van de respondenten heeft het importeurschap als hoofdactiviteit. Ze zijn tevreden over de activiteiten van Fedecom. Opvallend is dat zij vakbeurzen erg belangrijk vinden, maar dit thema tegelijkertijd opvallend genoeg minder prioriteit geven bij de inrichting van het meerjaren beleidsplan. Hoewel de importeurs zich het meest betrokken voelen, wil een groot deel van hen nog actiever betrokken worden bij de bepaling en de uitwerking van de strategie van Fedecom.

Conclusies fabrikanten

Over het algemeen zijn de ondervraagde fabrikanten, 23 procent van de respondenten, tevreden over de activiteiten van Fedecom. Marktstatistieken worden als zeer positief beoordeeld: 75 procent van de ondervraagde fabrikanten die gebruik maken van de statistieken geeft aan dat deze een grote waarde hebben voor het bedrijf. Daarnaast geeft bijna 40 procent aan dat zij de Fedecom Economische Barometer invullen, en dat deze een zeer goed beeld geeft van de verkoopcijfers. Opvallend is dat de fabrikanten zich graag meer betrokken willen voelen bij Fedecom.

Conclusies dealers

De grootste groep respondenten, 57 procent, is dealer. Ook zij zijn tevreden over de activiteiten van Fedecom. Wat betreft certificering is iets meer dan de helft van de ondervraagde dealers gecertificeerd. Ongeveer 70 procent van de gecertificeerde dealers promoot de certificeringsactiviteiten actief. De vakbeurzen worden door de dealers relatief laag gewaardeerd. Op het vlak van marktstatistieken geeft 63 procent aan actief mee te doen aan de Fedecom Economische Barometer. Opvallend is dat van de overige dealers 40 procent heeft aangeven de Fedecom Economische Barometer niet te kennen.

Manifest 'Smart Regulation for Smart Machines'

Op 23 en 24 september vond de CECE-CEMA summit met als thema 'Smart Regulation for Smart Machines' plaats in Brussel. De Europese brancheorganisaties CECE (construction equipment manufacturers) en CEMA (agriculture equipment manufacturers) pleitten tijdens de top voor 'smart wet- en regelgeving van de EU' zodat fabrikanten van landbouw- en bouwmachines 'smart technology' kunnen aanbieden in beide sectoren. Topmensen uit de industrie wisselden gezichtspunten uit met vertegenwoordigers van de Europese Commissie en met leden van het Europees Parlement. Over uitdagingen, kansen en oplossingen ter versterking van de maakindustrie in Europa en om Europa meer concurrerend te maken in globaal perspectief.

Martin Richenhagen, Chairman, President and CEO van AGCO zei: "We need a smart EU policy framework to support innovation in the agricultural machinery industry in order to develop a coherent, forward-looking vision for European agriculture. Industry is a solution provider". Door gebruik te maken van geavanceerde technologie is een efficiënte productie mogelijk én verbeteren veiligheid, energiegebruik en de mate van emissie. In een manifest is de EU om haar medewerking gevraagd voor 5 actiepunten ten behoeve van een succesvolle digitale transformatie van de landbouw en bouw.

1. Bedenk slimme wet- en regelgeving voor slimme machinetechnologie;
2. Breng één digitale markt tot stand;
3. Benut de relevante EU programma's en instrumentaria (CAP en EuropeanInvestmentPlan) om investeringen in digitale technologieën te bevorderen;
4. Verbeter de breedband infrastructuur op het platteland. Dit is absoluut noodzakelijk voor de snelle groei van data-uitwisseling;
5. Ondersteun en stimuleer het ontwikkelen van digitale vaardigheden.

CEMA president Richard Markwell (m) en CECE President Eric Lepine (r) overhandigen het manifest aan Peter Jahr, lid van het Europees Parlement.

Agenda

NOVEMBER 2015

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

Logistica 2015
Jaarbeurs, Utrecht
10 t/m 13 november
www.logistica-online.nl

DECEMBER 2015

Jaarvergadering Fedecom
Evenementenhal, Gorinchem
1 december
www.fedecom.nl

Agribex
Brussels Expo, België
8 t/m 13 december
www.agribex.be

JANUARI 2016

Bio-beurs 2016
Ijsselhallen, Zwolle
20 & 21 januari
www.bio-beurs.nl

FEBRUARI 2016

Infra Relatiedagen
Evenementenhal, Hardenberg
2 t/m 4 februari
www.evenementenhal.nl

FEBRUARI - JUNI 2016

Leergang Ambitieus Ondernemen
Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
www.fedecomacademy.nl

Opleidingsaanbod
Fedecom Academy 2015 - 2016

Fedecom ACADEMY

Fedecom Academy Planning 2015 - 2016	Aantal dagdelen	1	2	3	4	5	6
Sales 1 junior	6	ma 23 nov	ma 30 nov	ma 7 dec	ma 14 dec	ma 21 dec	ma 28 dec
Sales 2 junior	6	start voorjaar 2016, data volgen					
Sales 3 junior	6	start voorjaar 2016, data volgen					
Sales 1 senior	4	wo 25 nov	wo 2 dec	wo 9 dec	wo 16 dec		
Sales 2 senior	4	start voorjaar 2016, data volgen					
Sales 3 senior	4	start voorjaar 2016, data volgen					
Schrijf de winnende offerte	3	ma 4 jan	ma 11 jan	ma 18 jan			
Professioneel inruilen & taxeren	3	wo 6 jan	wo 13 jan	wo 20 jan			
Leasing & financieringsproducten	4	start voorjaar 2016, data volgen					
Meer rendement uit de werkplaats deel 1	3	ma 25 jan	ma 1 feb	ma 8 feb			
Meer rendement uit de werkplaats deel 2	2	ma 15 feb	ma 22 feb				
Meer rendement uit de werkplaats deel 3	1	ma 29 feb					
De monteur als ambassadeur	2	start in december 2015					
Ambitieus Ondernemen	6	do 11 feb	do 10 mrt	do 7 apr	do 12 mei	di 21 jun	do 23 jun
De werkplaatschef als ondernemer	6	start voorjaar 2016, data volgen					
HR Workshop	1	dec-15	jan-16				
Technische trainingen		doorlopend					
Technisch Engels		dec-15					
Technisch Duits		jan-15					
Voorraadbeheer: kostenbeheersing en reductie		dec-15					

MOTOR VAN TALENT ONTWIKKELING

Meer informatie of direct aanmelden? Neem dan contact op met één van onze branche opleidingsadviseurs of neem contact op met Fedecom Academy via 030-6049111 of secretariaat@fedecomacademy.nl.