

Fedecom Magazine



**Knecht Quality Tractors
is klaar om te groeien
met compacte
elektrische trekkers**

Verder in dit nummer onder meer:

L. van Vliet Vorkheftrucks: Al ruim 45 jaar ervaring met emissieloos • Hoe elektrificatie en robotisering bijdraagt aan duurzamer en efficiënter voeren • Compacte autonome elektrische werktuigdragers van Algro • Help ons roerend agrarisch erfgoed bewaren en conserveren • Vaste waarde in beurskalender evolueert en innoveert in aanloop naar 2026



Algro zet in op compacte autonome elektrische werktuigdragers

Vaste waarde in beurskalender evolueert en innoveert in aanloop naar 2026



‘Zoals mensen ‘s ochtends binnenkomen, moeten ze ‘s avonds ook naar huis gaan’

‘Als de klant tevreden is, dan volgt de rest vanzelf’



Hoe elektrificatie en robotisering bijdraagt aan duurzamer en efficiënter voeren



In deze uitgave

Elektrificatie binnen de Fedecom sectoren	4
Training ‘Batterij-elektrisch materieel in agro, groen, industrie, GWW en intern transport’	5
Knegt Quality Tractors is klaar om te groeien met compacte elektrische trekkers	6
Algro zet in op compacte autonome elektrische werktuigdragers	8
‘Zoals mensen ‘s ochtends binnenkomen, moeten ze ‘s avonds ook naar huis gaan’	10
‘Help mee om ons roerend agrarisch erfgoed te bewaren’	12
‘Als de klant tevreden is, dan volgt de rest vanzelf’	14
Hoe elektrificatie en robotisering bijdraagt aan duurzamer en efficiënter voeren	16
Vaste waarde in beurskalender evolueert en innoveert in aanloop naar 2026	18

Colofon

Fedecom Magazine is een periodieke uitgave van branchevereniging Fedecom. Deze uitgave telt 20 pagina's met branche gerelateerde informatie, nieuws en sfeerimpressies. Ruim 950 dealer- en mechanisatiebedrijven en 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. Voorgaande edities zijn hier te bekijken en te downloaden: <https://fedecom.nl/magazine>.

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

Hoofdredactie

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

Ontwerp en realisatie

KWOOT communicatie & reclame
www.kwoot.nl

Fotografie

Nienke de Groot, René Koerhuis en andere fotografen

Oplage

1.100 exemplaren

Redactie

Aan deze uitgave werkten mee: Caroline Bekkering, Charlotte Kunst, Frank Bergevoet, Georg Kreutzinger, Gerard van Donselaar, Hans Heijmans, Jan Streefland, Leco van Vliet, Niek Vlemminx, René Koerhuis, Ron Houweling, Willem Bierema, Wim Reijersen van Buuren

Uitgever en redactie verklaren dat deze uitgave op zorgvuldige wijze en naar beste weten is samengesteld. Uitgever en redactie kunnen niet instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie en aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor eventuele 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 voortvloeien uit het lezen van deze uitgave. Redactie heeft het recht om ingezonden materiaal zonder kennisgeving vooraf geheel of gedeeltelijk te publiceren.

‘Er leiden altijd
meerdere
wegen naar
Rome en in
dit geval naar
verduurzaming.’



Weet je nog?

Weet je nog dat we dachten: Internet? Dat gaat nooit wat worden! Een mobiele telefoon, wie heeft dat nou nodig? Gaat nooit wat worden. Auto's met een elektrische aandrijving? Gaat nooit wat worden, laat staan een trekker of verreiker.

Verandering gaat altijd gepaard met ongeloof, scepsis en niet in een rechte lijn.

Dit magazine is specifiek gericht op elektrificatie als technologische ontwikkeling binnen de Fedecom sectoren. Bij groentechniek, veehouderijtechniek en intern transport is het thema al wijder verbreid en bij landbouwtechniek lijkt elektrificatie uiteindelijk ook een bredere basis te krijgen. Afhankelijk van toepassingen en vermogen natuurlijk.

Ik hoor sommigen denken: Dat wordt nooit wat met die elektrificatie. Stage V motoren zijn veel schoner en duurzamer, en wat te denken van robotisering. Er leiden altijd meerdere wegen naar Rome en in dit geval naar verduurzaming. Het gebruik

van bio-ethanol en biogas zien wij bijvoorbeeld bij fabrikanten ook serieus op de ontwikkelingsagenda staan. Als Fedecom zullen we altijd pleiten voor techniek neutrale oplossingen zolang ze naar hetzelfde doel leiden.

Het gevraagde doel is een vermindering van ecologische impact en minder afhankelijkheid van fossiele brandstoffen te creëren. Hoe mooi is het dat onze ondernemers hard werken aan technologische ontwikkelingen die antwoord op deze vraag geven en daarnaast ook in staat zijn om een hogere productiviteit en efficiëntie te bewerkstelligen.

Laat je meevoeren in de gedrevenheid en de innovatiekracht van onze leden waarvan enkele in dit themanummer ingaan op de motivatie en trots achter hun geëlektrificeerde oplossingen.

Veel leesplezier!

Caroline Bekkering
Directeur Fedecom

Training Batterij-elektrisch materieel in agro, groen, industrie, GWW en intern transport

Een sales training over batterijtechnologie vraagt om meer dan alleen productkennis - het gaat erom dat je inzicht hebt in technische, commerciële én strategische aspecten die je in staat stellen klanten goed te adviseren en te overtuigen. Hieronder staan de belangrijkste inzichten die je nodig hebt, opgedeeld in thematische onderdelen: Voor Sales, Aftersales, Magazijn medewerkers afdeling **Groen, Landbouw en Industrie**

1. Technologische basiskennis van batterijtypes

Belangrijk om te begrijpen:

- Verschillende batterijchemieën:
 - Lithium-ion (Li-ion) - meest gebruikt; hoog rendement, lage zelfontlading.
 - LFP (lithium-ijzerfosfaat) - veiliger, langere levensduur, minder energiedicht.
 - NMC (nikkel-mangaan-kobalt) - hogere energiedichtheid, populair in EV's.
 - Loodzuur - goedkoop, maar zwaar en minder efficiënt.
- Capaciteit en energieverbruik:
 - Verschil tussen kWh (energie-inhoud) en kW (vermogen).
 - Begrippen als laadsnelheid, cycli, DOD (depth of discharge) en efficiency.

2. Toepassingen in de sector (landbouw, industrie, mobiliteit)

- Waar en hoe worden batterijen gebruikt? Denk aan:
 - Elektrische trekkers, werktuigen, heftrucks, shovels.
 - Geautomatiseerde systemen zoals robots of AGV's.
 - Opslagsystemen (bijv. zonne-energie + batterijbuffer).
- Verschillen in gebruiksprofielen (pieklast vs. baseload, mobiel vs. stationair).

3. Voordelen en nadelen voor de eindgebruiker

- Voordelen:
 - Lagere operationele kosten (minder brandstof, minder onderhoud).
 - Stilte en emissievrij - belangrijk bij binnenwerk en stedelijke zones.
 - Onafhankelijkheid van brandstoffen en dieselprijzen.
- Beperkingen:
 - Hogere aanschafprijs.
 - Laadinfrastructuur vereist.
 - Invloed van temperatuur op prestaties.

4. Commerciële argumentatie en klantbehoeften

- Hoe link je de **klantbehoefte** aan jouw producteigenschappen?
 - Denk in termen van **ROI**: “U bespaart €X aan brandstof per jaar.”
 - **Total Cost of Ownership (TCO)** uitleggen: lage onderhoudskosten, langere levensduur.
 - **Duurzaamheid en imago**: klanten en opdrachtgevers vragen steeds vaker om emissievrij materieel.
- Anticiperen op **klantbezwaren**:
 - “Wat als de batterij het niet redt op lange werkdagen?”
 - “Hoe zit het met brandveiligheid?”

5. Wet- en regelgeving / subsidies

- Nationale of EU-regelgeving over emissies (bijv. Zero Emissie Bouwplaatsen, Green Deal).
- Beschikbare subsidies, fiscale voordelen (MIA/VAMIL, SEBA).
- Eventuele veiligheidsnormen of certificeringseisen (bijv. CE, UN38.3 voor transport van batterijen).

6. Laadinfrastructuur en aftersales

- Verschillende laadsystemen: AC vs. DC, snelladen, thuisladen.
- Laadplanning: hoe organiseer je laden binnen bedrijfsprocessen?
- Onderhoudsservice, monitoring op afstand, garantietermijnen.
- Verzekeringsaspecten en veiligheidsinstructies.

7. Concurrentie en positionering

- Wat onderscheidt jullie batterijoplossing van die van concurrenten?
 - Betere technologie?
 - Sterkere service?
 - Hogere restwaarde?
- Is het systeem **modulair** of schaalbaar?
- Kun je integreren met bestaande systemen of machines?

8. Trends en toekomstige ontwikkelingen

- Opkomst van **solid-state batterijen** - veiliger, sneller laden, minder brandgevaar.
- Integratie met **energieopslag** en slimme netwerken.
- Groei in **recyclingcapaciteit** en circulaire economie.

Praktische informatie

Wanneer: Najaar van 2025 (data volgen)
Tijd: 9:00 - 16:00 uur (incl. lunch)
Locatie: nader te bepalen
Kosten: slechts € 250,- per deelnemer

Bewijs van deelname inbegrepen



Knecht Quality Tractors is klaar om te groeien met compacte elektrische trekkers

Sinds eind 2023 waait er een nieuwe wind bij Knecht Quality Tractors. De eigen-domsstructuur veranderde, er kwam meer aandacht voor marketing, én de ambities groeiden flink. En daarbij is het lidmaatschap van Fedecom onmisbaar.



Hans Heijmans

Hans Heijmans is sinds december 2023 een van de drie eigenaren van Knecht Quality Tractors in Veldhoven (N.-Br.). De fabrikant van compacte trekkers met traditionele verbrandingsmotor én met elektrische aandrijving. Hij heeft er sindsdien de dagelijkse leiding en is het gezicht naar buiten toe. Als bedrijf en fabrikant bestaat Knecht echter al sinds 2006. In dat jaar richtte mede-eigenaar Jeroen van Eerd het bedrijf dat sinds 2017 op de huidige locatie in Veldhoven produceert, op. Zijn compagnon verliet het bedrijf in 2023 waarna Hans Heijmans en investeerder Frank Huis instapten. Sindsdien richt technicus Jeroen zich op de ontwikkeling en Hans zich op de dagelijkse leiding en op verkoop en marketing.

Van automotive naar landbouw en groen

Voor Hans is de landbouw- en groensector onbekend totdat hij begin 2023 door Frank op Knecht wordt gewezen. Tot dan toe was hij actief in de automotive branche.

“Aanvankelijk bij NedCar in Born, daarna bij Volvo in Zweden en tot de start bij Knecht bij Lightyear. Voor degene die Lightyear niets zegt, dat is een spin-off van Universiteit Eindhoven die zich richt(te) op elektrische auto's met een dak met zonnepanelen. Als autofabrikant heeft het bedrijf het niet gereed maar Lightyear Layer, de producent van de zonnepaneeldaken, opereert nog altijd.”

Een op z'n minst bijzondere stap. Waarom de keuze voor Knecht? “Er zijn veel parallellen hoor. Als je kijkt naar het procesmatige van het bedrijf - inkoop, productie/assemblage en verkoop - dan zijn er weinig verschillen. Wat wel sterk verschilt zijn de schaalgroottes, het type klant en toch ook wel de distributie. Productie van trekkers is veel kleinschaliger en je hebt veelal te maken met professionele gebruikers, B2B in plaats van B2C. En natuurlijk met (heel) veel dealers en mechanisatiebedrijven.”

‘Er is nog veel te winnen’

Komende uit een sector waarin het belang van elektrische voertuigen in korte tijd radicaal veranderde en momenteel misschien wel helemaal op zijn kop staat, verbaasde Hans zich logischerwijs over een aantal zaken. “Zeker in de landbouw is er nog veel te winnen in de mindset ten aanzien van elektrische voertuigen (EV's). Op dit vlak loopt de sector vijf tot tien jaar achter op automotive maar het is ook te verklaren omdat zwaardere trekkers nog moeilijk betaalbaar te elektrificeren zijn. De afgelopen jaren verkocht Knecht jaarlijks 150 tot 170 nieuwe trekkers waarvan twee derde uitgevoerd met dieselmotor. In 2028/2029 willen we jaarlijks 500 trekkers afzetten en onze wens is om op termijn alleen maar elektrische trekkers te produceren. Die uitdaging is groter omdat de bekendheid van (onze) elektrische trekkers nog tegenvalt, het dealernetwerk nog in ontwikkeling is en gebruikers nog niet zo bekend zijn met (elektrische) trekkers van Nederlandse makelij. Tegelijkertijd voel ik aan alles dat de potentie en vibe er wel zijn. Met onze jarenlange ervaring beschouw ik ons als een productleader die voertuigen produceert met een optimale prijs-kwaliteitverhouding. Die bovendien als een van de weinige de verplichte en strenge EMC-keuring voor elkaar heeft. Een imago dat Mechan, distributeur van onder meer de merken van fabrikant AGCO, heeft erkend. Samen met hen hebben we de elektrische Massey Ferguson e-1700 compact trekker, powered by Knecht, ontwikkeld. Daarmee opereren we in een ander marktsegment dan met onze eigen modellen.”

Doelgroepen verschuiven

“Jeroen van Eerd startte Knecht vanuit zijn achtergrond in de paardenhouderij en vond de basis voor zijn modellen in China. Dat laatste is nog altijd het geval maar qua doelgroep is de paardenhouderij minder prominent aan het worden. Onze afzet van elektrische modellen is inmiddels veel diverser en professioneler geworden. Denk daarbij aan de kassenteelt, golfbanen, groenvoorzieners en hoveniers, attractie-, vakantie- en recreatieparken en bedrijven die (kunstgras) sportvelden aanleggen. Dat heeft mij persoonlijke positief verrast.”

Hans merkt dat verschillende initiatieven waar ook brancheorganisatie Fedecom zich hard voor maakt, zijn bedrijf geen windeieren legt (of gaat leggen). “Zo is er het convenant Schoon en Emissieloos Bouwen (SEB) waarin onder meer 40 gemeenten zich committeren om emissieloos aan te besteden vanaf januari 2028. Zo ook



onze ‘eigen’ gemeente Eindhoven. En als de nieuwe subsidieregeling die het ministerie van Landbouw, Visserij, Voedselzekerheid en Natuur op dit moment ontwikkelt ter versnelling van de verduurzaming van landbouwvoertuigen begin 2026 daadwerkelijk loskomt, dan verwacht ik ook een stimulans voor onze binnenlandse afzet. Op dit moment exporteren we zo'n 40 procent van de productie naar voornamelijk België, Duitsland, Noorwegen, Zweden en Canada. Ik denk dat het exporttaandeel ongeveer gelijk zal blijven.”

Samen groeien met Fedecom

Knecht is recent lid geworden van Fedecom omdat het bedrijf gelooft in de kracht van verenigen. “We volgden Fedecom altijd al vanaf de zijlijn maar spelen sinds kort ook echt mee. We zijn lid geworden omdat we geloven dat samenwerken en verenigen de kracht van BV Nederland vergroot. Je trekt samen op met gelieerde bedrijven en dat vergroot je slagkracht. Als bedrijf en als sector. Ik zie het lidmaatschap als een snelle en effectieve manier om de sector en de mensen te leren kennen en Fedecom geeft mede richting aan ontwikkelingen en innovaties. Dat zag ik heel duidelijk tijdens het jaarcongres in februari dit jaar. Het lidmaatschap moet ons helpen onze ambities waar te maken om te groeien qua portfolio dat op termijn bovendien volledig elektrisch moet zijn.”

Bedrijfsnaam	Knecht Quality Tractors
Vestigingsplaats	Veldhoven
Oprichtingsjaar	2006
Aantal medewerkers	12 fte
Merknaam	Knecht
Product(en)	Compact trekkers met bijbehorende werktuigen
Omzet/productieaantal	150 - 170 trekkers per jaar
Fedecom lid sinds	2024
Informatie	knecht-international.nl



Aigro zet in op compacte autonome elektrische werktuigdragers



Algro is een van de jonge Nederlandse technologie-bedrijven die autonome voertuigen ontwikkelen voor de agrarische sector. Dankzij een recente distributieovereenkomst met Mechan Machines hoopt het bedrijf meer voet aan de grond te krijgen in Nederland.

Startup Algro ontsproot in 2019 aan het brein van oprichter Peter Brier. Een techneut die ervan houdt om vanuit niets iets te creëren en daarmee impact te maken. Samen met medetechneut Rob Jansen en Boomkwekerij Maarten van Overbeek werkt hij sinds die tijd aan de Algro Up. Inmiddels zijn er zo'n 10 fte actief in Best (N.-Br.) waar het bedrijf de locatie deelt met Massey Ferguson dealer Heyms Mechanisatie. We gingen in gesprek met CEO Wim Reijersen van Buuren en product specialist Niek Vlemminx.

Compact en autonoom

De Algro Up is een compacte autonome volledig elektrische werktuigdrager van 55 of 75 centimeter breed met bijbehorende machines en werktuigen. Het voertuig is ontwikkeld voor gebruik in en door met name boomkwekerijen, boomgaarden en druiven- en andere



Wim Reijersen van Buuren



zachtfruittelers. De energie komt van twee verwisselbare accu's in aktedofformaat. Van de Up zijn tot dusver 19 stuks verkocht en in gebruik waarbij autonoom maaien momenteel de meest voorkomende toepassing is.

Waarom kiezen voor een Up? En niet voor een compact trekker of ruw terrein maairobot? Niek: "De Up heeft om te beginnen een grotere bodemvrijheid (15 centimeter) dan een maairobot. Daarnaast is onze oplossing robuuster, modulair en multifunctioneel. Ten opzichte van een bemande trekker is de Up inclusief maaidek met 125 kilogram veel lichter en veelal ook smaller zodat de robot ook bij rijafstanden kleiner dan 1,5 meter inzetbaar is. En natuurlijk speelt het arbeidsaspect ook mee. Up werkt onbemand en volledig autonoom. Zes tot tien uur lang voordat je accu's moet verwisselen."



Niek Vlemminx

Waarom elektrisch aangedreven?

De keuze voor een volledig elektrische aandrijflijn is meerledig, geven Niek en Wim aan. "Allereerst vanuit het oogpunt van verduurzaming. Verduurzaming is een belangrijk thema bij de primaire doelgroepen van onze werktuigdragers en de beoogde werkzaamheden lenen zich goed voor elektrische aandrijving. Daarnaast speelt ook het technische aspect mee. Een elektrische aandrijflijn laat zich prettig en praktisch aansturen, controleren en op afstand monitoren en uitlezen. Daarnaast passen de manier en de aard van de werkzaamheden ook goed bij het concept van verwisselbare accu's. Overigens worden deze accu's in vergelijkbare setting ook voor voertuigen zoals golfkarretjes ingezet."

Distributie- en serviceovereenkomst

Alle begin is moeilijk of misschien juist wel uitdagend, en dat is voor Algro niet anders geweest. Niek: "Autonoom elektrisch maaien in een boomkwekerij en/of boomgaard is een nieuw concept waarvoor veelal omdenken nodig is. Tuurlijk, je hebt voorlopers zoals Maarten van Overbeek die kansen zien en soms zelf(s) het initiatief nemen. Veel gebruikers weten echter niet anders dan dat er een bemande trekker tussen de bomen rijdt. Terwijl onze Up voldoet aan alle bestaande wet- en regelgeving voor z'n gewichts- en vermogensklasse. Maar er zijn ook nog vraagtekens. Zoals wie er een spuitlicentie moet hebben als je de Up onbemand gewasbeschermingswerkzaamheden uit laat voeren? Als operator hoef je immers niet ter plaatste te zijn."

Om de verkoop en service in Nederland op te schalen, is Algro recent een samenwerking aangegaan met Mechan Machines voor distributie, service en onderhoud van bestaande en nieuw verkochte Up's in Nederland.

'Een subsidie gaat zeker helpen'

Ook op andere vlakken is Algro gemotiveerd om op te schalen. Niek en Wim verwachten dat eventuele subsidies voor duurzame landbouw- en groentechniek daarbij kunnen helpen. "Onze ambitie is om over vijf jaar zeker 100 voertuigen in het veld te hebben en een subsidie voor de aanschaf van een Up gaat zonder meer bijdragen aan het waarmaken van die ambitie. Anderzijds zou een subsidie voor fabrikanten ons ondersteunen bij het opschalen van de productie. Als het aan ons ligt is Algro over vijf jaar een koploper en een gerenommeerd merk wat autonome werktuigdragers betreft."



Bedrijfsnaam	Algro
Vestigingsplaats	Best
Oprichtingsjaar	2019
Aantal medewerkers	10 fte
Product(en)	Autonome werktuigdragers met bijbehorende machines
Aantal voertuigen in 't veld	19
Fedecom lid sinds	2025
Informatie	www.aigro.nl





‘Zoals mensen’s ochtends binnenkomen, moeten ze’s avonds ook naar huis gaan’

Er zijn bedrijven waar veiligheid en veilig werken ingebakken zit in de bedrijfscultuur. Dat hoeft niet altijd bij grote industriële bedrijven en multinationals te zijn, bewijst G. van Donselaar. In het bedrijf staat veiligheid op één. Gerard van Donselaar vertelt graag hoe de VA-keur richtlijn hem daarbij ondersteunt.



“We zijn een nieuw softwaresysteem aan het implementeren en daardoor ben ik ontzettend druk. Maar voor de promotie van veilig werken maak ik graag tijd.” Het zijn de eerste woorden van Gerard van Donselaar, van G. van Donselaar, zodra we aan de koffie zitten in zijn compacte kantoor in Scherpenzeel (Gld.). Zijn bedrijf is specialist in mobiliteit en techniek en op drie verschillende vlakken actief. Met veiligheid en de VA-keur richtlijn als rode draad en leidraad bij vrijwel alles dat het bedrijf doet.

“Onze belangrijkste tak is constructiewerk. We ontwerpen en construeren allerhande metalen constructies, voertuigen en wagens voor de meest uiteenlopende toepassingen. Meestal speciaalbouw en soms in kleine series. Soms in samenwerking met een opdrachtgever, zoals nu bijvoorbeeld Voestalpine. Dat is een internationaal bedrijf actief in onder meer spoorwegbouw voor wie we een elektrisch aangedreven branderkar ontwikkelen om spoorstaven door te branden/snijden. Dat soort bedrijven eist dat je als bedrijf zelf ook veilig werkt en natuurlijk aan CE en de Machinerichtlijn voldoet.

Onze mechanisatietak is nagenoeg even belangrijk als het constructiewerk. We bedienen vooral klanten in de industrie en intern transport en daarnaast een aantal loon- en landbouwbedrijven. VA-keur is in dit verband belangrijk voor ons, omdat wij naast onderhouds- en reparatiewerkzaamheden, ook arbeidsmiddelen en -materieel van verschillende klanten periodiek keuren. Het derde bedrijfsonderdeel betreft onze onafhankelijke autogarage voor onderhoud, reparaties en APK-2 keuringen aan voertuigen tot 3.500 kilo.”

Gerard van Donselaar

‘Veiligheid betaalt zich altijd uit’

“Hoe lang ik al veiligheidskeuringen uitvoer? Dat is toch zeker al 20 jaar. Eerst volgens COM-Keur dat 10 jaar geleden samen met Vebit-Keur als VA-keur verder ging. Ik vind het heel belangrijk om kwaliteit en veiligheid na te streven en te waarborgen. Door vast te leggen wat je doet, kun je te allen tijde aantonen dat je veilig en volgens de regels hebt geconstrueerd en gewerkt. Iemand zei ooit eens: ‘Zoals mensen’s ochtends binnenkomen, moeten ze’s avonds ook naar huis gaan’. Sinds ik dat hoorde, is dat mijn motivatie.”

Met de opvatting dat veiligheid en veilig werken per definitie geld kost, is Gerard het pertinent oneens. “Sterker nog, doordat wij aan kunnen tonen dat we volgens de VA-keur richtlijn én volgens VCA werken, krijgen wij werkzaamheden gegund die anders naar een ander gaan. Zeker in de aannemerij, waar VCA de grootste bekendheid geniet, hebben wij daardoor bijvoorbeeld Stedin als klant verworven. Wij keuren voor hen (volgens VA-keur) structureel verschillende arbeidsmiddelen, -materieel en (aanhang) wagens. Zonder te voldoen aan de VA-keur richtlijn en aan VCA, hadden we zo’n bedrijf nooit en te nimmer als klant gekregen. Het mooie aan VA-keur is, dat klanten zelf ook in het registratiesysteem kunnen zien wat de keurstatus van hun arbeidsmiddelen is. Als zij dan controle krijgen of iets aan moeten tonen, staat alles zwart op wit, nou ja, digitaal dan, verantwoord.”

‘VA-keur richtlijn steekt goed in elkaar’

“Wat ik goed en mooi vind aan de VA-keur richtlijn en het VA-keur registratiesysteem voor periodieke keuringen, is dat het meegroeit met de ontwikkelingen. De wereld staat niet stil, zeker niet qua digitalisering en daar speelt VA-keur altijd goed op in. ‘t Steekt gewoon goed in elkaar, het is goed onderbouwd, geaccrediteerd, je hebt snel uitstekend overzicht en je wordt periodiek geaudit. Zo heb je op je pc, tablet en smartphone toegang tot het keurregistratiesysteem. En als er eens iets is, dan kun je terugvallen op VA-keur en brancheorganisatie Fedecom die erachter staan. Keuren is wat mij betreft écht een manier om veiligheid en het besef daaromtrent naar een hoger niveau te tillen. Als VA-keur bedrijf heb je de juiste knowhow en word je bovendien regelmatig bijgeschoold zodat je niet(s) vergeet.”

“Ik denk dat ik in 90 tot 95 procent van de gevallen voldoende heb aan de VA-keur richtlijn maar in sommige branches is VCA nog altijd de primaire certificering die gevraagd wordt. Dat is denk ik vooral omdat het in die branches nu nog meer bekend is. Maar voor onszelf helpt het ook om afvalstromen in beeld te krijgen en vast te leggen. Tegelijkertijd is VA-keur voor ons onmisbaar omdat VCA enkel een certificerings- en geen keurregistratiesysteem is.”



VA-keur richtlijn en wettelijke veiligheid

Via de certificering van de VA-keur richtlijn regel je als bedrijf ook wettelijke zaken die je als bedrijf hoe dan ook verplicht bent om te doen. Denk daarbij aan het hebben van een actuele Risico Inventarisatie & Evaluatie (RI&E) waarmee je risico's op het gebied van gezondheid en veiligheid van medewerkers in kaart brengt en beoordeelt. Binnen de VA-keur richtlijn wordt dit afgedekt. Verder worden ook werkplekinspecties gedaan en moeten zogenaamde toolbox metingen worden gehouden. Allemaal zaken die de veiligheid binnen een bedrijf vergroten.



Bedrijfsnaam	G. van Donselaar
Vestigingsplaats	Scherpenzeel
Oprichtingsjaar	1989
Aantal medewerkers	12-14 fte
Activiteiten	constructie, mechanisatie en auto-onderhoud/ reparatie
Fedecom lid sinds	1997
Informatie	www.gvandonselaar.nl





De collecties bestrijken het tijdvak van 1880 tot 1965, van de opkomst van de industriële revolutie tot het moment waarop paarden en trekkers in gelijke aantallen op het land werkten. “Op veel plekken zie ik dezelfde typen machines terug: hooiharken, zwadkeeders, zelfbinders. Maar soms stuit ik op echte pareltjes. Zoals een haverpletter, een vlasplukker of een stationaire dorskast in originele staat. Soms voel ik me net Indiana Jones als ik weer een schuurdeur open en op ontdekkingsreis ga in een verzameling.”

Bergevoet bezoekt de locaties waar mogelijk zelf en fotografeert de meest bijzondere stukken voor de zogenoemde toonbeeldenlijst, die online beschikbaar is op de website van de Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed:



Scan met je
smartphone



Frank Bergevoet

Een platform voor samenwerking

Om het erfgoed structureel onder de aandacht te brengen, is onder leiding van de RCE het Platform Roerend Agrarisch Erfgoed opgericht. Dit platform moet kennisdeling bevorderen, collecties beter op elkaar afstemmen en bijdragen aan bewustwording. “Want helaas verdwijnt erfgoed soms simpelweg omdat niemand het herkent als waardevol.” Daarom doet Bergevoet

ook een oproep aan de sector: “Ik wil heel graag samenwerken met fabrikanten, importeurs en andere betrokkenen. Of het nu gaat om financiële ondersteuning, hulp bij onderzoek of het organiseren van demonstratiedagen, alle hulp telt. Een paar duizend euro kan al een groot verschil maken. Want als je het verleden niet kent, kun je het heden niet begrijpen en de toekomst niet vormgeven!”

‘Help mee om ons roerend agrarisch erfgoed te bewaren’

Frank Bergevoet van de Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed zet zich in voor behoud van historische machines en werktuigen die ooit achter paarden en trekkers hun werk deden. Dit is wat hem drijft en waarom hij hulp nodig heeft.

Ze stonden ooit op vrijwel elk erf van boeren en loonwerkers: zwadkeeders, hooiharken, zelfbinders en haverpletters. Veel van deze landbouwwerktuigen zijn inmiddels verdwenen of staan ergens langzaam te verroesten op boerenerven of in half open schuren. Voor kunsthistoricus Frank Bergevoet zijn het juist die machines die we niet mogen vergeten. “Ze hebben het Nederlandse landschap mee gevormd. We moeten zuinig zijn op dit erfgoed.”

Een onverwachte vonk

Bergevoet werkt als senior adviseur roerend erfgoed bij de Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed (RCE), onderdeel van het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap (OCW). De RCE houdt zich bezig met de bescherming van rijksmonumenten, archeologisch erfgoed en cultuurlandschappen. Maar ook het roerend cultureel erfgoed krijgt aandacht, waaronder de landbouwmachines en -werktuigen die decennialang het agrarische werk

bepaalden. Of zoals Bergevoet het treffend omschrijft: “Alles wat achter paard of trekker hing.” Frank had geen roots in of affiniteit met landbouwtechniek. Het vuur voor deze missie werd aangewakkerd door een telefoontje van een 74-jarige verzamelaar uit Limburg. Hij kon niemand vinden die zijn collectie historische landbouwmachines wilde overnemen. “Dat triggerde mij dusdanig dat ik nu al zo’n vier jaar bezig om dit erfgoed in kaart te brengen en onder de aandacht te krijgen.”

125 collecties in kaart

Inmiddels heeft Bergevoet via deskresearch 125 locaties geïdentificeerd waar roerend agrarisch erfgoed wordt beheerd. “Veel van die verzamelingen zijn in handen van kleine musea of particuliere verzamelaars, meestal op leeftijd. En opvolging is lang niet altijd vanzelfsprekend,” zegt hij. “Voor trekkers is genoeg belangstelling, maar voor landbouwgereedschappen, -machines en -werktuigen is het behoud een stuk minder zeker.”





‘Als de klant tevreden is, dan volgt de rest vanzelf’

Industrie GWW
& Intern Transport

Bij L. van Vliet Vorkheftrucks ademt vrijwel alles emissieloos. Emissieloos intern transport zit al zo lang ingebakken in de bedrijfscultuur en -mentaliteit, dat zelfs de 38 medewerkers bij wijze van spreken emissieloos ademen!



Het is een meer dan indrukwekkend gezicht, het 190 meter lange aaneengesloten pand van L. van Vliet Vorkheftrucks in Pijnacker (Z.-H.). De specialist in heftrucks en intern transport huist er al sinds de oprichting in 1978 en kon in de loop der jaren telkens met enig geluk naastgelegen panden kopen. Om zo door te groeien naar een vloeroppervlak van 6.500 m². Met direct achter de entree en de kantoorruimtes een prachtige ‘zichtlijn’ door het gehele gebouw.

Al ruim 45 jaar ervaring met emissieloos

De huidige directeur-eigenaar Leco van Vliet, zoon van oprichter Lourens van Vliet neemt het woord, terwijl dochter Milou aansluit en bijpassend beeldmateriaal toont op haar laptop. “Ons familiebedrijf is gevestigd in een

gebied met veel glastuinbouw en in de gesloten kassen waren voertuigen met verbrandingsmotor altijd al uit den boze omwille van de uitlaatgassen. Het leveren van machines en materieel aan de tuinbouwsector resulteerde in 1978 in de oprichting van ons bedrijf. Zodoende zijn wij ondertussen al 47 jaar gespecialiseerd in de verkoop, verhuur en het onderhoud van elektrisch aangedreven interne transportmiddelen. Op jaarbasis verkopen we er zo’n 350, verhuren we zo’n 500 verschillende voertuigen en we onderhouden en keuren er op jaarbasis ruim 5.500. Dat laatste vanzelfsprekend volgens VA-keur.” Het gros van de voertuigen is elektrisch aangedreven en daarvan is het merendeel voorzien van lithium batterijtechniek.

Sprong in het diepe met BYD

Leco omschrijft de heftruckbranche als vrij traditioneel. “Of een heftruck nu 20 jaar of 20 dagen oud is, de functie en werking zijn in al die jaren nauwelijks veranderd. De voornaamste veranderingen waren in ‘looks’ en ‘comfort’.” Toch is daar wat hem betreft een belangrijke ontwikkeling in de branche bij gekomen; de elektrische heftruck met lithiumbatterij. In 2013 waagde hij een serieuze sprong in het diepe door als eerste bedrijf in Europa dealer te worden van de elektrische vorkhef- en magazijntrucks van het Chinese BYD (Build Your Dreams). Een merk dat veel mensen tot een paar jaar geleden niets zei, maar dat tegenwoordig wereldwijd de meeste elektrische personenauto’s verkoopt.

“Wij kregen van klanten al langer de vraag naar elektrische vorkheftrucks die in staat waren heftrucks met verbrandingsmotoren goed te vervangen. Nu denk je natuurlijk, er zijn toch ook heftrucks met loodzuur accu’s? Zeker, maar traditionele loodzuur accu’s hebben enkele grote nadelen. Zo moet je een loodzuur accu blijven laden totdat deze weer volledig vol is. Het laadproces onderbreken resulteert in veroudering van de accucellen en een verkorte levensduur. Dus wat deden klanten dan:

ze wisselden een lege voor een volle accu. Zo’n voertuig is daardoor langere tijd - meestal zes uur - niet te gebruiken. Zodoende gingen wij op zoek naar lithiumbatterijen voor bestaande heftrucks en merken. Tijdens die zoektocht kwamen we in 2013 de Li-IRON lithiumbatterijen van BYD tegen. En toen begon het pionieren met een onbekend merk en onbekende technologie in een traditionele en kritische markt! Dat was aanvankelijk heel spannend, maar nadat de geteste prototypes werkelijk geen enkel mankement vertoonden, raakten wij overtuigd. En mede dankzij onze jarenlange ervaring en de ongeëvenaarde garantie die BYD geeft (vijf jaar op onderdelen en acht jaar op de batterij), zijn de BYD vorkheftrucks ongelooflijk betrouwbaar en succesvol gebleken. Naast BYD hebben we tegenwoordig meerdere merken met lithium batterijtechniek in het leveringsprogramma en zo hebben we voor elke bedrijfssituatie een passende oplossing.”

Welke uitdagingen zijn er nog?

“Samenstelling en opleiding van het team zijn denk ik toch wel de grootste uitdagingen die veel branchegenoten zullen herkennen. Dat geldt voor onze medewerkers in Pijnacker en ook voor de collega’s die met onze 14 servicebussen op pad zijn om op locatie onderhoud, reparaties en keuringen uit te voeren. Gelukkig hebben we de laatste jaren een aantal nieuwe collega’s aan kunnen

trekken. Daarover gesproken: de branche op niveau houden en gezamenlijk branchespecifieke opleidingen ontwikkelen zie ik als belangrijke voordelen van het lidmaatschap van Fedecom. Het helpt ons ook om op de hoogte te blijven van ontwikkelingen en om je te kunnen onderscheiden in de markt. Want uiteindelijk draait het maar om een ding: Als de klant tevreden is, dan volgt de rest vanzelf.”

Wat gaat de toekomst bieden?

“De elektrificatie van interne transportmiddelen zal zich mede dankzij lithium-ion technologie steeds verder gaan ontwikkelen en uitrollen van de gangbare 1.500 tot 5.000 kilogram naar de hogere hefcapaciteiten. Qua techniek en betrouwbaarheid hebben onze huidige merken zich zeer positief onderscheiden. Tegelijkertijd is het spannend om te zien hoe andere ‘nieuwkomers’ in de markt het op lange termijn gaan doen. Bij lithiumtechniek heb je namelijk ook ‘appels en peren’. Daarnaast wordt ook de beschikbaarheid van voldoende elektriciteit voor het kunnen opladen van de batterijen op sommige locaties een uitdaging.”



Leco van Vliet

Bedrijfsnaam	L. van Vliet Vorkheftrucks
Vestigingsplaats	Pijnacker
Oprichtingsjaar	1978
Aantal medewerkers	38 fte
Dealer van onder meer	BYD, ErgoPro, Hangcha, Toyota
Fedecom lid sinds	1997
Informatie	www.lvanvliet.nl





Veehouderijtechniek

Hoe elektrificatie en robotisering bijdraagt aan duurzamer en efficiënter voeren

BouMatic's strategie om totaalleverancier te worden voor met name melkveehouders krijgt vorm middels een samenwerking met Wasserbauer. Hun elektrische stalrobots zorgen voor verdere elektrificatie en grotere inzet van bedrijfseigen groene stroom.

Sinds de start van de samenwerking tussen BouMatic en de Oostenrijkse specialist Wasserbauer kan BouMatic melkveehouders een totaalpakket leveren voor geautomatiseerd melken, voeren en mesthandling. Een lang gekoesterde wens van de Amerikaanse fabrikant. Maar dat niet alleen. Geiten- en kalverhouders blijken ook gecharmeerd te zijn van de voerrobots van Wasserbauer. Zo vertelt Jan Streefland, district salesmanager Nederland bij BouMatic.

'Nauw verband tussen voeren en melkproductie'

"In 2023 waren de eerste gesprekken over een mogelijke samenwerking met familiebedrijf Wasserbauer die afgelopen jaar concreet vorm heeft gekregen. Onze keuze viel op hen, omdat zij een compleet programma autonome elektrische machines leveren voor stalautomatisering. Voor een melkvee- en melkgeitenbedrijf staat melkproductie op 1. Die melkproductie is heel nauw verbonden met een optimaal rantsoen en een effectieve voerstrategie. Met de Shuttle Eco kunnen wij veehouders een elektrische voerrobot leveren die hen helpt meer melk te produceren uit voer van eigen land. Zo kunnen zij de aankoopkosten van voer verlagen - met name van bijproducten en krachtvoer - en meer bedrijfseigen groene stroom benutten. Dat laatste geldt voor melkveehouders, geitenhouders én kalverhouders. Interessant is bovendien, dat je alle Wasserbauer machines individueel kunt gebruiken en monitoren zonder gebruik te maken van een management systeem voor melkrobot(s). Het is daarom op elk bedrijf toepasbaar."



Enorm potentieel voor verduurzaming en optimalisatie

Jan schetst het potentieel voor automatisch voeren in Nederland: "Er zijn in Nederland 15.000 melkveehouders, 3.500 kalverhouders en 400 professionele geitenhouders. De meeste automatische voersystemen draaien in de melkveehouderij en dat zijn er momenteel (nog maar) 400 op evenzoveel bedrijven. Jaarlijks komen daar 70 tot 100 systemen bij. Uit onderzoek blijkt dat investeren in een voerrobot in potentie een hogere verdien capaciteit en meer rendement oplevert dan investeren in een melkrobot. Met onze Shuttle Eco voerrobot - die zowel voer doseert als voer aanschuift in dezelfde werkgang - kun je het rantsoen opdelen in kleinere porties en vaker voeren zonder extra arbeidsinzet. Kleinere porties resulteren in meer beweging in de stal en een bewezen hogere voeropname. Uit onderzoek blijkt dat 9 tot 14 keer per dag kleinere porties voeren het natuurlijk foerageergedrag van melkkoeien benadert en tot een hogere opname leidt. Tot wel 1,5 tot 4,5 kilogram extra droge stof per dag. Dit resulteert vervolgens weer in een hogere melkproductie. Voor de opname van elke extra kilogram droge stof mag je uitgaan van 1,4 kilogram meer melk. Zo werk je feitelijk dubbel duurzaam: je behaalt als veehouder een betere voerefficiëntie en doordat je elektrisch voert, bespaar je op brandstofkosten. Produceer je daarbij ook je eigen groene stroom, dan levert ook dat nog eens extra voordeel op. In het rekenvoorbeeld in de tabel zie je welk kostenvoordeel elektrisch voeren oplevert ten opzichte van voeren met een getrokken en een zelfrijdende voermengwagen."

Een lagere footprint én minder arbeid

"Wij zien in de praktijk dat onze dealers ervaren dat veehouders hun ambities om duurzamer te produceren en hun ecologische voetafdruk te verlagen, de elektrificatie van het voerproces aanjagen. Als je dan kiest voor autonoom voeren, dan speelt bovendien mee dat de arbeidsbehoefte afneemt. Zo lang je ervoor zorgt dat de voerkeuken de juiste voorraadniveaus heeft, gaat de voerrobot verder zijn eigen gang. Ook dat voordeel komt terug in onze voorbeeldberekening. Zo kunnen we bedrijven met 25 tot meer dan 1.000 melkkoeien helpen verder te verduurzamen en efficiënter te produceren."

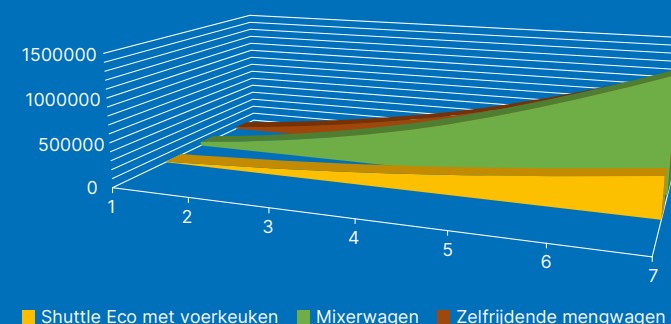


Vergelijk Energie + Arbeid

Aantal melkkoeien	120
Dagelijkse voerhoeveelheid	8 ton
Elektriciteitsprijs per kWh	€ 0,30
Brandstofkosten per liter	€ 1,40
Arbeidskosten per uur	€ 25,00
Melkprijs per liter	€ 0,60

	Shuttle Eco met voerkeuken	Mixerwagen	Zelfrijdende mengwagen
Management	0,5 u/dag	0,5 u/dag	0,5 u/dag
Vullen	0,5 u/dag	1,5 u/dag	1 u/dag
Voerdistributie	-	1 u/dag	1 u/dag
Arbeid per dag	1 u	3 u	2,5 u
Elektriciteit per ton voer	6 kWh	-	-
Brandstofverbruik per uur	7 L	13 L	15 L
Elektriciteitskosten per jaar	€ 5.256,00	€ 0,00	€ 0,00
Brandstofkosten per jaar	€ 1.788,50	€ 19.929,00	€ 19.162,50
Totale energiekosten per jaar	€ 7.044,50	€ 19.929,00	€ 19.162,50
Arbeidskosten per jaar	€ 9.125,00	€ 27.375,00	€ 22.812,50

Energie en arbeidskosten





Vaste waarde in beurskalender evolueert en innoveert in aanloop naar 2026

Sinds begin mei werft Fedecom Fairs, de organisatie achter de vakbeurzen AgroTechniek Holland en GroenTechniek Holland, actief voor beide evenementen. Dat is vroeger dan ooit en met reden. Beursmanager Willem Bierema legt uit waarom.

Van 16 t/m 19 september 2026 staan de vakbeurzen AgroTechniek Holland (ATH) en GroenTechniek Holland (GTH) weer parallel geprogrammeerd. Nadat beide evenementen in 2022 voor het eerst tegelijkertijd plaatsvonden, zet de beursorganisatie in 2026 in op verdere integratie. "We heffen de scheidslijn tussen beide vakbeurzen letterlijk en figuurlijk op. Dat is een duidelijke wens van bezoekers en exposanten waar we graag gehoor aan geven. Temeer omdat Fedecom leden én bezoekers zich in toenemende mate bezighouden met activiteiten die bij beide sectoren passen. Het geeft ons bovendien de mogelijkheid om de exposanten beter te spreiden en te mixen op het gehele Walibi-terrein. Daardoor kunnen we de instroom en de bezoekersstromen ook evenwichtiger verdelen. Dat doen we met twee diagonaal tegenover elkaar liggende entrees. Bijkomend voordeel is dat elk standnummer dezelfde hoeveelheid traffic heeft. Geen goede en minder goede stands meer dus."

Waarom zo vroeg starten?

"Uit de evaluatie van de vorige editie(s) blijkt dat vroeger opstarten een duidelijke voorkeur is van exposanten. Zodat zij zich beter en effectiever kunnen voorbereiden en eerder hun relaties voor een bezoek aan de beurs uit kunnen nodigen. Het geeft ons ook de kans om meer exposanten te laten profiteren van het nieuwe loyaliteitsprogramma. Dat wil zeggen, dat wanneer je je als exposant tussen 1 mei en 1 september dit jaar committeert, je kunt profiteren van ongewijzigde tarieven voor standhuur. Na 1 september passen we een milde indexatie toe op de tarieven die nog altijd ver onder de hoogte van de indexatie van concurrerende beursconcepten zit. Voor ons eigen beursteam wordt de workload over een langere periode verdeeld waardoor we naar verwachting minder of geen extra externe krachten meer in hoeven te huren. Ons eigen team moet de organisatie kunnen draaien. Kort en goed betekent eerder opstarten dat we ons als beursorganisatie

beter kunnen voorbereiden en ons letterlijk meer kunnen laten zien bij (potentiële) exposanten."

'Buitenbeurs is blijvertje'

Hoe blijf je relevant als beursconcept in een markt waar beurzen an sich en de timing ervan regelmatig ter discussie staan? "Ik denk dat er ruimte is en blijft voor een tweejaarlijkse buitenbeurs omdat er geen alternatief is voor waar het op een vakbeurs om draait: elkaar ontmoeten. Qua concept past een buitenbeurs bij het gewenste kostenplaatje van exposanten én je kunt veel eenvoudiger ruimte en gelegenheden creëren voor demo's. En de maand september? Die blijft wat ons betreft het meest geschikt omdat die gemiddeld gezien een heel stabiel weerbeeld heeft ten opzichte van bijvoorbeeld juni. Ook gezien de vakantieperiode en met het oog op de introductie van noviteiten en primeurs, is september erg geschikt. En als bijvoorbeeld de oogst van aardappelen echt een reden zou zijn voor akkerbouwers om weg te blijven, dan geloof ik niet dat andere specifieke 'aardappelbeurzen' ook in september geprogrammeerd zouden staan."

Meer aandacht voor Industrie, GWW & Intern Transport

"We willen autonoom groeien in een markt die per definitie krimpt. We denken dat dat kan doordat de kritische massa aan bezoekers blijft en doordat het evenement relevant blijft. Daarnaast willen we groeien door verbreding op dezelfde manier zoals je dat in de markt ziet. Zodat we daar beter bij aansluiten. We willen de groei in grond- en reinigingstechniek binnen Groentechniek verder stimuleren, oogstechniek en robotisering bij Landbouwtechniek en we willen met Intern Transport Holland (ITH) meer

aandacht geven aan Industrie, GWW & Intern Transport. En zodoende inspelen op de behoeftes van bezoekers die nooit alleen een trekker, heftruck of zitmaaier zoeken. Actualiteiten en innovatie blijven speerpunten waarop we met name met demo's en themapaviljoens op in gaan haken. Denk aan demo's met autonome machines, spotsprayers, gesloten vulsystemen, wood carving, klein grondverzet en zero emission landbouwtechniek. Leden van de afdeling Veehouderijtechniek die deelnamen aan het paviljoen Panorama Mestdag in 2024, waren daarover zeer enthousiast en willen komende editie inzetten op het thema automatisch voeren. Met name dankzij de themapaviljoens zijn we in staat gebleken om niet alleen vakpubliek naar Biddinghuizen te trekken, maar ook beleidsmakers, beslissers en andere belangrijke stakeholders."

Exposantencatering beter en betaalbaarder

Andere belangrijke feedback die ter harte is genomen, betreft de kwaliteit en de kosten van de exposantencatering. "De kwaliteit was ondermaats en de kosten waren te hoog. Daarom gaan we in 2026 een groot deel van de exposantencatering in eigen hand nemen. Zo is het idee om een beurs-super te creëren met koelcontainers die bemand wordt door medewerkers van ons beursteam. Hierdoor dalen de prijzen en stijgt de servicegraad."

Ook profiteren van het loyaliteitsprogramma én tijdig standruimte vastleggen? Neem dan contact op via info@fedecomfairs.nl of bel 06-2292 1581.



Als hét verzekeringsadvies kantoor van Koninklijke Metaalunie, hebben wij specifiek voor Fedecom leden een verzekeringspakket ontwikkeld. Dit pakket sluit naadloos aan op de wensen en behoeften als het gaat om het verzekeren van bedrijfsrisico's.

Mede doordat wij kennis van de branche hebben en goede collectieve afspraken hebben gemaakt, bieden wij échte maatwerk oplossingen waarbij uw wensen en behoeften voorop staan. Dit resulteert niet alleen in een compleet product dat u het werk vergemakkelijkt, maar is in veel gevallen ook nog eens financieel voordeliger voor u.

Goed verzekeren in Maatwerk

Doordat we specifiek voor de leden van Fedecom collectief afspraken hebben gemaakt, kunnen we u niet alleen maatwerk oplossingen leveren maar tevens ook dit tegen scherpe tarieven aanbieden. Daarnaast zijn wij ook altijd op de hoogte van de specifieke en actuele uitdagingen voor uw bedrijf in de metaalsector. Wij informeren u graag over mogelijkheden specifiek op uw situatie.

- Uw bedrijfsrisico's afdekken met een verzekering, welke naadloos aansluit op uw wensen en behoeften!
- Meeverzekeren van van commerciële verhuur
- Eenvoudig aan- en afmeld systeem voor gekentekende voertuigen Uitgebreide No-Claim regelingen
- Ruime keuze in contractduur en bepalen van eigen risico's
- Inclusief WEGAM en WEGAS risico's

mevas
STERK VERZEKERINGSWERK



Fedecom

Mevas helpt meer dan 50 aangesloten bedrijven van Fedecom met hun verzekeringen en krijgt hiervoor een beoordeling van 9,4. Kunnen wij jou ook helpen?

SCAN EN ONTDEK
ALLE VOORDELEN



☎ 088 - 456 5400 @ info@mevas.nl