



Fedecom magazine

Verdubbelen met visie,
mensen en passie

P.28 COVERSTORY LELY



Inhoud



Voorwoord.....	3
Dit zijn wij	4
Duurzaam investeren in 2026.....	5
Bedrijf in beeld - FieldWorkers	6
GOFAR tour bij Agrotechniek Holland.....	10
Column - Enorme groei robot (gazon) maaiers	12
Bedrijfsovername - LMB De Bruin	14
Interview - Bert Vonk.....	18
De werkvloer - Hét klaslokaal van BBL studenten.....	20
In beeld - FedecomFort.....	22
Interview - NPPL-R	24
Velco B.V. Slimme landbouw	26
Afstudeeronderzoek - Gerard Hosper van Insentus	27
Interview - Lely Center Nieuwleusen	28
5 zaken die je moet weten over PGS 37-2.....	30

Colofon

Een publicatie van Fedecom

Postbus 2600

3430 GA Nieuwegein

T +31 (0)30 604 91 11

Secretariaat@fedecom.nl

www.fedecom.nl

Redactie

René Koerhuis | www.q-riousmarketing.nl

Bram van Bussel | www.imagro.nl

Fotografie

Aurélié Rodrigo, FieldWorkers, Jaco Hoeve,

LMB De Bruin, NPPL, René Koerhuis, Yorben de Lange

Ontwerp en realisatie

Imagro BV

www.imagro.nl

Copyright en aansprakelijkheid

Niets uit deze uitgave mag zonder schriftelijke toestemming van Fedecom of andere auteursrechthebbenden worden overgenomen of openbaar gemaakt. Sommige beelden zijn met kunstmatige intelligentie (AI) vervaardigd en uitsluitend illustratief; hieraan kunnen geen rechten worden ontleend. Ondanks zorgvuldige samenstelling aanvaardt Fedecom geen aansprakelijkheid voor de juistheid en volledigheid van de inhoud, noch voor handelingen van derden naar aanleiding van dit magazine.

“Een toekomstbestendige sector vraagt dat ‘Aan de slag’ niet bij woorden blijft”



Hier bouwen we aan sneller en simpeler

‘Aan de slag. Bouwen aan een beter Nederland.’ Het is de titel van het coalitieakkoord van D66, VVD en CDA voor 2026-2030. Maar wat mij betreft is het óók een treffende omschrijving van waar onze sector voor staat en hoe we te werk gaan.

Wij zijn een club van vernieuwers, omdenkers en doorpakkers. Bedrijven die binnen de landbouwtechniek, veehouderijtechniek, groentetechniek en industrie/GWW/intern transport bijdragen aan praktijkgerichte oplossingen voor de complexe opgaven in ons voedselsysteem en de buitenruimte. Van precisielandbouw tot datagedreven systemen en autonome machines: wij bouwen mee aan de pole position die Nederland heeft in landbouwrobotica en technologie. Om die positie en daarmee de voedselzekerheid in ons land én in Europa te behouden, zie ik een belangrijke rol weggelegd voor onze innovatiekracht.

Het nieuwe kabinet zegt ook in die kracht te geloven. Met blijvende financiële ondersteuning voor landbouwinnovaties en experimenteerruimte (field labs) voor het doorontwikkelen van doorbraakinnovaties willen zij bouwen aan een toekomstbestendige landbouw, een sterke natuur en een toekomstgericht voedselsysteem. Voor Fedecom is het zaak dat dit ook écht gebeurt: nog te

vaak zien we dat innovatie vastloopt in complexiteit, onzekerheid of instabiel beleid.

Daarom maken wij ons in Den Haag, Brussel en daarbuiten hard voor beleid dat innovatie én praktijkimplementatie faciliteert. Sneller en simpeler is volgens ons de route naar een toekomstbestendige sector waarin we duurzamer, efficiënter worden én internationaal concurrerend blijven. Wij nemen daarin het voortouw door bedrijven, kennisinstellingen en andere stakeholders uit de sector te verbinden en ondernemers mee te nemen in wat technologie voor hen kan betekenen.

In dit magazine lees je hoe onze leden aan die toekomst bouwen. Hier blijft het niet bij woorden. Wij gaan écht aan de slag. Doe je mee?

Veel leesplezier!

Jack Thibaudier, voorzitter Fedecom

Dit zijn wij

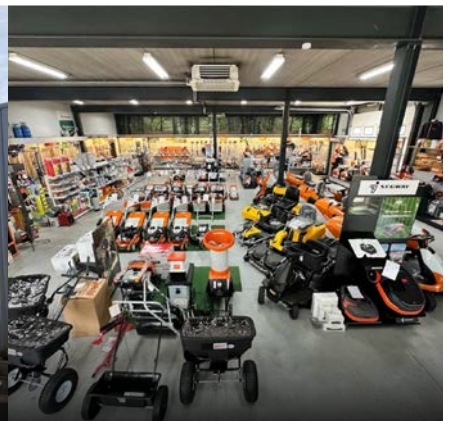
Van hallen tot stallen, en van heftrucks tot trekkers en zitmaaiers: het Fedecom-domein kent veel verschillende gezichten. Verspreid over heel Nederland en verbonden door ondernemerschap en de liefde voor techniek. Ontmoet een aantal van onze (verschil)makers!



Veldman, Ootmarsum



Baard Tuinmachines, Huizen



De Kruyf Melk- en stalinrichting, Nijkerk



Brandsma, Spanga



Van Keulen Heftrucks, Emmeloord



Bresam Heftrucks, Etten-Leur



Spinder Dairy Housing, Drachten



Robertus Mechanisatie 2e Exloërmond

Subsidies en regelingen voor duurzaam investeren in 2026

Ondernemers in de landbouwtechniek, veehouderijtechniek, groentechniek en industrie/GWW/intern transport kunnen in 2026 gebruikmaken van diverse subsidies en fiscale regelingen om te investeren in duurzame machines en technieken. In dit artikel vind je de belangrijkste regelingen op een rij.

SEL: subsidie voor emissieloos landbouwmaterieel

Voor de landbouwsector is er in 2026 een nieuwe regeling: de SEL (Subsidieregeling Emissieloos Landbouwmateriaal). Deze regeling stimuleert mkb-bedrijven hun dieselverbruik te verminderen door over te stappen op elektrisch materieel.

De eerste openstelling van de regeling loopt van 2 juni tot en met 2 oktober 2026, met een budget van € 8,6 miljoen. De subsidiepercentages zijn afhankelijk van het type investering:

- 25% voor elektrische landbouwmachines
- 35% voor elektrische trekkers van 29 tot en met 74 kW elektrisch motorvermogen (40–100 pk)
- 55% voor elektrische trekkers met een motorvermogen vanaf 74 kW (100 pk)

Ook voor DC-laadstations is subsidie beschikbaar, met vaste bedragen tot € 24.400.

De regeling is breed inzetbaar binnen de grondgebonden landbouw, bijvoorbeeld voor (autonome) machines voor teelt, gewasverzorging en oogst, maar ook voor systemen zoals beregeningsinstallaties en mestpompen. Per aanvraag geldt een minimum subsidiebedrag van € 3.000 en een maximum van € 600.000 per bedrijf.

De eerste openstelling wordt gebruikt om ervaring op te doen. Op basis daarvan kan de regeling in de toekomst worden aangepast of uitgebreid.



Scan de QR-code voor meer informatie

MIA/Vamil en EIA: energiebesparende bedrijfsmiddelen

Investeren in energiebesparende bedrijfsmiddelen kan ook in 2026 fiscaal voordelig via de MIA/Vamil- en EIA-regeling. Met de MIA (Milieu-investeringsaftrek) en Vamil (Willekeurige afschrijving milieu-investeringen) krijg je belastingvoordeel bij investeringen in milieuvriendelijke bedrijfsmiddelen. In de milieulijst 2026 vind je welke technieken hiervoor in aanmerking komen. Voor Fedecom-leden zijn vooral hoofdstuk 2 (Voedselvoorziening en Landbouwproductie) en hoofdstuk 3 (Mobiliteit) relevant.



Scan de QR-code voor meer informatie over de MIA en Vamil

De EIA (Energie-investeringsaftrek) richt zich op fiscaal voordelig investeren in energiebesparende bedrijfsmiddelen en duurzame energie. Ondernemers kunnen 40% van de investeringskosten aftrekken van hun fiscale winst. Voor 2026 is hiervoor € 460 miljoen beschikbaar. De regeling geldt voor investeringen vanaf € 2.500.

Deze regelingen zijn breed toepasbaar en kunnen vaak worden gecombineerd met subsidies.



Lees alles over de EIA via deze QR-code:

SSEB: emissieloos bouwen stimuleren

De Subsidieregeling Schoon en Emissieloos Bouwen (SSEB) is bedoeld voor bedrijven in de bouw- en infrasector. De regeling stimuleert de aanschaf van nieuwe emissieloze machines en het ombouwen (retrofit) van bestaande machines. De SSEB is geopend van 3 maart tot en met 30 oktober 2026.



Meer weten over de SSEB? Scan dan de QR-code

FieldWorkers wil machines ontwikkelen die telers écht nodig hebben



Grote kans dat de naam FieldWorkers je (nog) niets zegt. Misschien gaat er wel een belletje bij het horen van hun productnamen HAR-e, WEED-e of Colorado Beetle Catcher. Of 'kevermepper', zoals de laatste machine vaak wordt genoemd.

Het kenmerkt de werkwijze van het jonge bedrijf dat eind vorig jaar haar vijfjarig bestaan vierde. "Hightech machines en autonome robots ontwikkelen klinkt wel heel gaaf, maar zit een teler daar wel op te wachten? Zit die wel te wachten op iets dat ontzettend geavanceerd is, maar ver afstaat van zijn of haar praktijk. En op technologie die niet altijd werkt zoals beoogd?" Het zijn woorden van Koen Hertogh, die eind 2020 samen met compagnon Ard Klompe het bedrijf FieldWorkers opzette. Koen groeide op als zoon van een veredelaar en studeerde mechatronica. Akkerbouwerszoon Ard studeerde werktuigbouwkunde.

Enorm veel geleerd in eerste baan

Koen en Ard leerden elkaar kennen toen ze samenwerkten bij een Nederlandse landbouwrobotica start-up. "Daar hebben we heel veel mogen doen op hoogtechnologisch vlak, maar ook gezien hoe complex robotica kan uitwerken in de landbouwpraktijk.

We waren verantwoordelijk voor ondersteuning van gebruikers in het veld en daar hebben we ons lesje wel geleerd. In de zin van 'je kunt niet alles vooraf uitrekenen in de landbouw'. Zand, stof, neerslag, seizoenspatronen en andere factoren zijn van invloed op de daadwerkelijke functionaliteit in het veld. Wat is nu echt nodig in het veld om een product, een machine, perfect te maken? Voor ons is een machine perfect als die een teler écht helpt op het veld en commercieel beschikbaar is.

▼ Ard Klompe en Koen Hertogh





FieldWorkers

Bedrijfsprofiel

Bedrijfsnaam	FieldWorkers
Vestigingsplaats	Poederrijen
Oprichtingsjaar	2020
Aantal medewerkers	7
Product(en)	Elektrisch wiedbed, autonome wiedege, Colorado Beetle Catcher
Jaaromzet	€1,5 miljoen
Fedecom lid sinds	2025
Informatie	www.FieldWorkers.nl

Niet pas over 10 jaar. Dat is onze drijfveer en dat zetten we sinds de oprichting van FieldWorkers om in onze kracht: het ontwikkelen van technologie in overzienbare stappen. Om technologische redenen maar ook om financiële redenen. We moeten natuurlijk ook geld verdienen. Door in tussenstapjes te ontwikkelen, verdien je ook geld in tussenstappen."

"Positief aan onze ervaring bij die start-up was dat we leerden hoe interessant modulematig ontwerpen en produceren is. Hoe belangrijk verwachtingsmanagement is en waarom we in de beginfase geen externe investeerders willen. We hebben dus ook geen investeerders die de richting van ons bedrijf (mede) zouden willen bepalen. In plaats daarvan hielpen ons beider ouders ons op weg. Met faciliteiten op het akkerbouwbedrijf van Ards ouders en met financiële middelen. Als je op die manier werkt, ben je je ook veel bewuster van de noodzaak om niet te grote stappen te nemen."

Van wiedbed naar autonome wiedege

Exemplarisch voor de aanpak en strategie van FieldWorkers is zonder twijfel de WEED-e M-2, een €10.000 kostend elektrisch aangedreven tweepersoons wiedbed. Koen vervolgt: "De WEED-e was begin 2021 ons eerste concrete product. Het is een elektrisch aangedreven driewielig voertuigje waarop twee personen op hun buik liggend onkruiden handmatig verwijderen, een zogeheten wiedbed. Eentje die je op een standaard autoaanhanger kunt vervoeren. Een zonnepaneel en een accu zorgen voor de energievoorziening. Daarbij vroegen we ons dus ook af wat nu echt nodig is voor perfect wiedbed. Ervaringen op Ards ouderlijk bedrijf leerden ons dat een tweepersoons wiedbed het best past bij zowel de plaatselijke onkruiddruk, als bij de benodigde flexibiliteit in het seizoen. Ga je namelijk met een breed wiedbed met bijvoorbeeld 10 personen het veld in, dan is een paar wieders ontzettend druk en de anderen hebben weinig tot niets te doen omdat de onkruiddruk vaak sterk verschilt. Door met twee personen te wieden, ervaren beide dezelfde onkruiddruk én werkdruk.



Dat deze aanpak werkt, blijkt uit het feit dat de WEED-e met 80 stuks in het veld verreweg onze belangrijkste machine is. Ze draaien in onder meer België, Duitsland, Frankrijk, Nederland, Oostenrijk, de VS en Zwitserland. Die verkopen we via onze website en via onze eigen verkoper(s). Met importeurs en dealers werken we momenteel niet. Alles gaat rechtstreeks, ook de ondersteuning en service. Dat kan alleen als je bewezen componenten en onderdelen gebruikt, strategische partners kiest en niet onnodig complex ontwerpt en construeert. Nagenoeg alle andere problemen zijn door een teler zelf wel op te lossen. Vaak horen we pas na een seizoen dat er een probleem was dat ze zelf opgelost hebben. Het ergste dat er kan gebeuren met een WEED-e, is dat de bedieningskast ermee ophoudt. In zo'n geval sturen we een nieuwe op die je de volgende dag kunt monteren.

Heel eenvoudig met slechts één boutje en twee stekkers. Onderdelen ervan vervangen heeft geen zin vanwege de lage kostprijs van zo'n kast."

Dezelfde filosofie klinkt ook door in de HAR-e, een elektrische autonome wiedege van €75.000. "Vraag een biologische teler of hij of zij een wiedege heeft staan, en het antwoord is gegarandeerd ja. Vraag je vervolgens of hij of zij die vaker in zou willen zetten, dan hoor je wederom ja als antwoord. Met de HAR-e kan dat. Die heeft net als de WEED-e zonnepanelen bovenop en daarnaast een 40 kWh accu. Midden onder het voertuig monteert je (momenteel) een 1,5, 3,0 of 4,5 meter brede standaard wiedege en HAR-e neemt één van de meest tijdrovende werkzaamheden van het seizoen van je over. En dat met een eigen gewicht van slechts 1.200 kilogram."

Colorado Beetle Catcher

De FieldWorkers Colorado Beetle Catcher ofwel Kevermepper mag een vreemde eend in de bijt lijken, maar niets is minder waar. Koen: "Ook deze machine heeft als uitgangspunt 'wat is nu echt nodig in het veld! Waar heeft een teler nu echt behoefte aan? Deze driepuntsmachine slaat planten etende coloradokevers uit het aardappelgewas en vangt ze op zodat je ze af kunt voeren. Effectief, zonder gebruik van gewasbeschermingsmiddelen en zonder schade aan het aardappelgewas. Naar aanleiding van telersvragen kunnen we de Kevermepper nu ook uitrusten met een mogelijkheid om de gevangen kevers direct te vermalen."



“Hightech machines en autonome robots ontwikkelen klinkt wel heel gaaf, maar zit een teler daar wel op te wachten? Zit die wel te wachten op iets dat ontzettend geavanceerd is, maar ver afstaat van zijn of haar praktijk. En op technologie die niet altijd werkt zoals beoogd?”

Organisch groeien zonder externe financiering

De twee oprichters liggen altijd goed op een lijn en dat geldt ook voor de toekomstige ambities. “Zoals aangegeven werken we heel bewust zonder externe financiers en dat betekent ook dat de financiële situatie af en toe best spannend is (geweest). We willen graag organisch groeien en daarbij is de kasstroom een beperkende factor. Die houden we op gang door de genoemde tussenstappen te maken en door samen te werken met strategische partners met kennis en kunde om zo snel de markt op te kunnen. Zoals met een Franse autonomie specialist. Een derde manier is door op te treden als ontwerp- en productiepartner voor andere fabrikanten. Zodoende produceren we momenteel 10 Trabotyx TOR veldrobots met laserwiedmodules. Wij ontwerpen en assembleren het hele voertuig, inclusief het autonome stuk en de batterijtechniek, en Trabotyx levert de lasermodules en onkruidherkenningssoftware toe. Daarnaast zijn we tweedelijns servicepartner voor TOR gebruikers.

Voor ons zijn de parallellen tussen onze eigen HAR-e en TOR ook interessant. Zowel de wiedeg als de laserwieder zijn niet rijgebonden en dat maakt de toepassing niet onnodig complex (en faalbaar). Voor beide voertuigen geldt dat het goed gaat zolang de wielen niet over het gewas rijden. Aan de samenwerking met Trabotyx liggen heel bewust geen dikke contracten ten grondslag. We kijken simpelweg hoelang we ‘vriendjes blijven’. De productie ervan kunnen we eenvoudig opschalen dankzij goede partners en flexibele medewerkers.”

“We hebben zelf nu ruim 100 machines in het veld. Ons uiteindelijke doel is om met FieldWorkers een bekend merk te creëren op het gebied van duurzamere onkruid- en plaagdierbestrijding in verschillende sectoren. Het mooie is dat die beide facetten complementair zijn. In een nat seizoen is de onkruiddruk namelijk hoog en de insectendruk laag, en in een droog seizoen is de situatie omgekeerd. Zo dragen we bij aan minder chemie in de voedselproductie en een beter milieu.”





GOFAR Tour doet Nederland aan tijdens AgroTechniek Holland

Nederland behoort tot een van de tien landen wereldwijd die GOFAR koos om te bezoeken tijdens hun wereldtournee. Mededirecteur Maialen Cazenave legt uit waarom de keus op ons land viel.

De Global Organisation for Agricultural Robotics, kortweg GOFAR, promoot sinds de oprichting in 2016 de adoptie van landbouwrobotica en automatisering. De organisatie, gevestigd in Toulouse, is voortgekomen uit de Franse veldrobotpionier Naïo Technologies en het World FIRA-evenement in Toulouse. Waar World FIRA meer het karakter heeft van een congres met bijbehorend publiek, richt de GOFAR-organisatie zich op het vergroten van de betrokkenheid en deelname van boeren en telers door nationale velddagen te organiseren in samenwerking met haar partners.

Volwassenheid vraagt om een andere aanpak

Maialen Cazenave begeleidt en leidt GOFAR sinds 2019 als mededirecteur en legt uit waarom de organisatie dit jaar een wereldtour organiseert. "We zien dat sinds onze oprichting het landschap en de markt voor landbouwrobotica een volwassen stadium hebben bereikt. Onze missie is nog steeds dezelfde - het versnellen van de adoptie van landbouwrobotica - maar we willen opschalen van (alleen) organisator van evenementen zoals World FIRA en FIRA USA, naar een wereldwijde accelerator van landbouwrobotica. We hebben ons 10-jarig jubileum als uitgangspunt

genomen voor deze verandering en voor de lancering van de GOFAR Tour, die verschillende landen op meerdere continenten zal aandoen. In totaal organiseren we in 10 landen een nationale velddag die zich in de eerste plaats richt op boeren. De première vond begin februari plaats in Toulouse en op 15 april zijn we in Spanje voor de tweede velddag. Alle velddagen worden georganiseerd in samenwerking met een of meerdere nationale partners om lokaal aansluiting te vinden en zoveel mogelijk boeren en telers aan te trekken."

Nederland scoort hoog op robotica

Waarom is een Nederlandse velddag belangrijk voor jullie? "Daar zijn meerdere redenen voor. Allereerst scoort Nederland hoog op het gebied van landbouwrobotica, zowel qua fabrikanten en startups als qua adoptie. Ik zou zeggen dat Nederland de nummer 1 in Europa is voor landbouwrobotica. Ten tweede werken onze landen al vier jaar samen op nationaal en overheidsniveau in partnerschappen om de ontwikkeling en adoptie van landbouwrobotica en technologie te stimuleren. We hebben bruggen gebouwd tussen Frankrijk, Nederland en GOFAR, evenals World FIRA. Voor ons is het logisch en vanzelfsprekend om deze samenwerking voort te



▲ Maïalen Cazenave

zetten tijdens de GOFAR Tour. Een ander aspect is dat wij - als een soort brancheorganisatie - gewend zijn samen te werken met nationale brancheorganisaties zoals Fedecom. Zo'n verbinding is cruciaal om nieuwe markten te openen en het nationale ecosysteem en de belangrijkste spelers in de markt te betrekken. Fedecom kent de Nederlandse markt, is goed geïnformeerd en is betrokken bij het Nederlandse ecosysteem."

AgroTechniek Holland als voorkeurslocatie

"Wat betreft de nationale velddagen is het veel logischer om deze te organiseren naast een bestaand evenement. Om te voorkomen dat er nóg een evenement wordt opgezet. De timing en locatie van een evenement zijn cruciaal. En omdat de budgetten van fabrikanten en startups al onder druk staan, sluiten we aan bij bestaande en gevestigde evenementen. Voor de Nederlandse velddag hebben we verschillende opties bekeken en gekozen voor

AgroTechniek Holland (ATH). Omdat ATH een van de belangrijkste agrarische evenementen in Nederland is. We bouwen voort op de expertise van Fedecom en integreren onze velddag en wetenschappelijke workshops in het smart farming paviljoen van 16 tot en met 19 september dit jaar. De wetenschappelijke workshop wordt ook interessant, want het is de eerste keer dat we deze buiten Frankrijk organiseren. Dit doen we in samenwerking met INRAE (het Franse nationale onderzoeksinstituut voor landbouw, voeding en milieu), Wageningen University & Research en uiteraard Fedecom. De workshops vinden plaats op de eerste dag van ATH."

Boeren centraal

"Een essentieel onderdeel van onze nieuwe aanpak is de rol van boeren tijdens de velddagen van de GOFAR Tour. Zij zijn bezoekers, maar vooral ook ervaringsdeskundigen die helpen om de impact van automatisering en robotica op akkerbouw-, fruit-, tuinbouw- en groentebedrijven beter te begrijpen. Wie kan die impact beter beschrijven en eerlijke ervaringen erover delen dan boeren zelf? Het wordt heel concreet en praktijkgericht, met gesprekken en sessies tussen vakgenoten. Daarnaast zijn er natuurlijk demonstraties van verschillende typen robots die in Nederland op de markt zijn. Met deze nieuwe aanpak hebben we bij de Franse velddag al meer dan 250 boeren en vertegenwoordigers ontvangen. Ik ben ervan overtuigd dat ATH veel meer boeren en telers gaat trekken. Persoonlijk kijk ik ernaar uit om Nederlandse, maar ook Belgische en Duitse boeren te ontmoeten en beter te begrijpen wat hen drijft om voorop te lopen in de adoptie van landbouwrobotica."



De robotmaaier heeft het dealerkanaal de 21e eeuw in geholpen

Anton de Jong, Managing Director Husqvarna Nederland BV



Het is 16 november 1998. Ik ben nog maar een paar maanden salesman bij Husqvarna en haal met gepaste trots het nieuwste van het nieuwste uit mijn kofferbak: een volautomatische grasmaaier... Dealers reageren natuurlijk wisselend. Slechts een aantal zien voorzichtig mogelijkheden. Begrijpelijk, want ook ik kon toen niet vermoeden dat juist deze plastic innovatie het dealerkanaal een belangrijke duw naar de 21e eeuw zou gaan geven.

Ik ben blij dat ons kanaal er anno 2026 gezond bij staat. We werken met een bloeiende, innovatieve groep ondernemers met visie en ambitie. En daar werd dertig jaar geleden, in veel opzichten, de basis voor gelegd. Ik zie drie ontwikkelingen waarin de robotmaaier van cruciaal belang is geweest voor hoe ons businessmodel er nu uitziet.

1. De elektrificatie

Net na de eeuwwisseling verschenen de eerste accu-elektrische handgedragen machines. Maar eerlijk gezegd was er met de robotmaaier toen al jaren een succesvolle accu-machine in ons kanaal. Die liet mij voor het eerst zien dat je met relatief weinig vermogen werk kon doen waarvoor we daarvoor zware benzinemachines nodig hadden. Dat zette niet alleen bij mij, maar uiteindelijk in de hele markt een ander denkproces in gang.

Nog belangrijker vind ik wat er daarna gebeurde. Dealers met robotmaaiers werden al vroeg gedwongen om hun werkplaats en kennis aan te passen. Elektrotechniek, software, service op afstand, andere verdienmodellen. Dat ging zelden vanzelf. Maar juist die dealers staan nu stevig in het accu elektrische en digitale tijdperk, omdat ze die omslag al jaren geleden hebben gemaakt.

“De tuin werd meer lifestyle dan techniek, en daarmee werden tuinmachines al snel bijzaak.”





“Ik ben blij dat ons kanaal er anno 2026 gezond bij staat. We werken met een bloeiende, innovatieve groep ondernemers met visie en ambitie”

2. Relevantie van het dealerkanaal

Ik heb de afgelopen decennia gezien hoe consumenten steeds vaker richting retail werden gestuurd. De tuin werd meer lifestyle dan techniek, en daarmee werden tuinmachines al snel bijzaak. Zonder robotmaaier was een groot deel van dat groeiende tuinbudget waarschijnlijk definitief naar het retailkanaal verdwenen.

Maar de robotmaaier liet zich niet in een schap duwen. Die vraagt advies, installatie en onderhoud. En precies daar kwam de kracht van het dealerkanaal weer bovendien. De dealer werd opnieuw adviseur, installateur en specialist. Niet omdat we dat zelf zo graag wilden, maar omdat het product het afdwong. En daarmee werd ons kanaal weer relevant, onderscheidend en, misschien nog wel belangrijker, onmisbaar.

3. Hipsters over de dealervloer

De afgelopen jaren zie ik een nieuwe groep consumenten ons kanaal binnenkomen. Vaak mensen die de stad verruilen voor wat meer ruimte en ineens naar een tuin kijken waar ze eerlijk gezegd weinig ervaring mee hebben. Ze willen dat het er goed uitziet, ze willen kwaliteit, maar vooral willen ze gemak. Onderhoud moet geen dagtaak worden.

En daar past de robotmaaier naadloos in. Een hightech oplossing voor iets wat we al generaties lang doen. Tegelijk merk ik dat deze klant andere verwachtingen meebrengt. Meer digitaal contact, sneller schakelen, service op momenten dat het hen uitkomt. De robotmaaier heeft deze consument ons kanaal binnengebracht, maar dwingt ons ook mee te bewegen. Want als we dat niet doen, zijn ze ook zo weer weg.



Overname buiten de familie: het succesverhaal van LMB De Bruin

Vóór de zomer willen Arie-Jan de Bruin en opvolger Gert-Jan Hoogendoorn hun handtekening zetten voor de overname van LMB De Bruin. Gert-Jan vertelt over zijn achtergrond en zijn drijfveren.

Als je bedrijfseigenaren boven de 50 vraagt naar een onderwerp dat hen bezighoudt en mogelijk zelfs zorgen baart, dan is dat zonder meer bedrijfsopvolging. Temeer als er binnen de familie geen bedrijfsopvolger is. Bij Landbouwmechanisatiebedrijf (LMB) De Bruin in Bodegraven (Zuid-Holland) zijn die zorgen voor tweede generatie eigenaar Arie-Jan de Bruin nagenoeg voorbij. Nagenoeg vanuit het niets startte de nu 25-jarige Gert-Jan Hoogendoorn in januari 2018 bij hem als monteur waarna Gert-Jan zich gaandeweg ontwikkelde tot bedrijfsopvolger. Een onvoorzien en ongepland succesverhaal.

Van Oost-Duitsland naar Bodegraven

Gert-Jan Hoogendoorn groeide op in het Oosten van Duitsland waar zijn ouders vanaf begin 2000 een melkveebedrijf met 1.000 melk- en kalfkoeien runden. "Het verhaal hierachter begin in 1968 met de grootouders van mijn vaders kant. Zij melkten een voor die tijd al grote veestapel van 120 tot 140 melkkoeien op hun melkveebedrijf in Drenthe. Met vier potentiële bedrijfsopvolgers waaronder mijn vader die allemaal boer wilden worden, week de hele familie in 1993 uit naar Oost-Duitsland waar

een voormalig staatsbedrijf werd overgenomen. Begin 2000 startten mijn ouders vervolgens voor zichzelf met de overname van een ander voormalig staatsbedrijf. Daar ondernamen ze meer dan 25 jaar totdat het bedrijf werd verkocht en ik terugkeerde naar de regio waar mijn vader oorspronkelijk vandaan komt. De vader van mijn stiefmoeder kwam bij De Bruin voor het slijpen van messen van schaapscheermachines van klanten. Zodoende





meende mijn stiefmoeder dat dat echt een leuk bedrijf voor mij zou zijn. Zo kwam ik bij LMB De Bruin terecht waar ik met Arie-Jan in gesprek raakte over mijn interesse in landbouwtechniek. 'Je kunt maandag beginnen' zei hij al snel en zodoende startte ik daar in januari 2018 als monteur. Zonder achtergrond in de techniek welteverstaan!"

Alle opleidingsniveaus doorlopen

Gert-Jan vertelt hoe hij leerde lassen, slijpen en sleutelen in de werkplaats van het mechanisatiebedrijf. "Ik ben er in eerste instantie gestart met de niveau 3 opleiding en ook met de Fedecom opleiding allround monteur mobiele werktuigen. Na afronding heb ik Arie-Jan gevraagd of ik twee keer door mocht doorleren op niveau 4 en daar was hij enthousiast over. Mede omdat ik me vanaf dag 1 thuis hebt gevoeld binnen het bedrijf. Ik heb fijne collega's die mij ondanks mijn gebrek aan kennis en ervaring goed hebben opgevangen en begeleid en gecoacht. Arie-Jan en de werkplaats chef waren tevreden over wat ik presteerde en dat motiveerde en stimuleerde mij enorm. Vanwege gebrek aan mankracht binnen het verkoopteam ben ik in 2023 doorgestroomd naar de verkoop waarbij ik een deel van mijn tijd in de werkplaats doorbracht en een deel op de weg. Momenteel ben ik ook nog bezig met de (deeltijd) studie agrotechniek en management aan Aeres Hogeschool. Die hoop ik dit jaar af te ronden."

landbouwmechanisatie- en constructiebedrijf de bruin b.v. bodegraven

bedrijfsprofiel

Bedrijfsnaam:	LMB De Bruin
Vestigingsplaats:	Bodegraven
Oprichtingsjaar:	1960
Aantal medewerkers:	30 fte
Dealer van onder meer:	DeLaval, Hanskamp, JCB, Krone, Massey Ferguson, Royal De Boer, Schouten, Stiga en Trioliet
Jaaromzet:	€11,5 miljoen (2024)
Fedecom lid sinds:	De jaren 60
Informatie:	www.lmbdebruin.eu

“Arie-Jan benaderde mij een aantal jaar geleden met de vraag of ik interesse had in de overname van het bedrijf. Daarmee had ik niet direct rekening gehouden ondanks dat ik wist dat Arie-Jans kinderen andere interesses hebben dan de overname van het mechanisatiebedrijf.”

Wat motiveert jou om nu een mechanisatiebedrijf over te nemen?

“Arie-Jan benaderde mij een aantal jaar geleden met de vraag of ik interesse had in de overname van het bedrijf. Daarmee had ik niet direct rekening gehouden ondanks dat ik wist dat Arie-Jans kinderen andere interesses hebben dan de overname van het mechanisatiebedrijf. Niettemin ben ik er gelijk serieus over gaan nadenken. Waarom vraag je je af? Omdat ik dat zag als een grote kans en omdat ik geloof in de toekomst van de landbouw in Nederland. En in de onmisbare rol die je daarbij als mechanisatiebedrijf kunt blijven spelen. Ik realiseer me dat er veel gaat veranderen, dat er bedrijven gaan stoppen, maar er blijven zeker voldoende bedrijven over. Wij bedienen vooral melkveebedrijven en de bedrijven die doorgaan willen verder groeien en hun bedrijf efficiënt runnen. Daarbij is een grote rol weggelegd voor innovatie ten aanzien van machines en techniek en daar is voldoende ruimte met voldoende kansen voor ons als servicepartner.”

Hoe geef je zo’n traject vorm?

“We praten en sparren veel en zijn wezen kijken bij een collega-bedrijf om te vernemen hoe zij de overname hebben gedaan. Voor mezelf is het prettig dat ik met nagenoeg alle facetten binnen het bedrijf kennis en ervaring heb opgedaan en nu een totaalbeeld heb van het bedrijf. Binnen de opleiding agrotechniek en management is aandacht voor ondernemerschap en persoonlijk leiderschap en dat helpt ook. Sinds een poosje zijn we onder meer in gesprek met accountants en banken om het bedrijf te waarderen met het oog op de overnamesom, de precieze constructie en over de verdeling van de aandelen. Zo zijn we in elk geval overeengekomen dat Arie-Jan hier nog een paar jaar actief blijft als mentor met een coachende rol.”

Wat maakt De Bruin toekomstbestendig?

“We hebben een totaalaanbod voor vooral melkveehouders en daarmee is LMB De Bruin in mijn ogen uniek en onderscheidend. Ik gaf al aan dat ik denk dat er in ons werkgebied altijd voldoende bedrijven overblijven en die wil ik met mijn collega’s helpen met een totaalpakket aan apparatuur, machines en diensten op het gebied van melk-, voeren staltechniek. Van melkrobot tot windbreekgaas en van voermengwagens tot trekkers. Met in totaal





30 enthousiaste en gedreven medewerkers en onze focus zijn wij wat mij betreft de beste partner voor de melkveehouders in ons verzorgingsgebied. En voor de loonwerkers. Daarnaast richten we ons met onder meer verreikers, minishovels en (mini) graafmachines ook op grondverzetbedrijven en we verkopen en servicesen zit- en robotmaaiers en gereedschappen. Bij al die klanten gaat altijd wel iets kapot waar wij werk van hebben. Zo waren de maanden november en december voorheen relatief rustig maar de laatste jaren barsten we in die periode van het werk. Dat betreft onderhoud en reparatie, maar toch ook steeds meer aflevering van machines.”

Waar kijk je het minst naar uit?

“Daarover hoef ik niet lang na te denken. Op de eerste plaats een lage melkprijs en direct daarna de wispelturige overheid en de onzekerheid die dat creëert. Aan de andere kant moet ik zeggen dat er altijd wel (rand) voorwaarden en veranderingen zijn geweest ten aanzien van de agrarische sector en die sector verdwijnt simpelweg niet. Tegelijkertijd brengen veranderingen ook weer kansen met zich mee.”

En binnen de organisatie en bedrijfsvoering, wat trekt jou daarin minder? “Dat is toch wel de administratie wat niet mijn sterkste kant is. Maar ook daar moet ik mee (leren) omgaan.”

En waar kijk je het meest naar uit?

“Allereerst naar het zetten van de handtekeningen voor de overname. Het is de bedoeling dat dat vóór komende zomer gebeurt. Daarnaast hoop ik iemand te zijn en te worden die de zaken van een andere kant bekijkt en ook nieuwe dingen ziet. Een mooi voorbeeld van iets dat Arie-Jan niet snel zou doen, is het opzetten van een eigen team voor trekkertrek. Daarvoor hebben we een Massey Ferguson 6290 beschikbaar gesteld. Ik merk dat dit vooral de jongere collega’s trekt en ik wil dit ook in gaan zetten voor promotie en werving. Last but not least lijkt het mij nu al supervet om in het jaar 2060 het 100-jarig bestaan van LMB De Bruin te vieren! Het 100-jarig bestaan van een mechanisatiebedrijf dat onder mijn leiding goed functioneert en presteert. Met een enthousiast, gezellig en gedreven team dat de beste partner is voor de melkveehouder en agrarisch loonwerker. Kom maar op wat mij betreft!”

Van grupstal voor 25 koeien naar stallingsruimte voor 20 trekkers

Bert Vonk verzamelde in zo'n 10 jaar tijd de International Harvester trekkers die hij mooi vindt. Via contacten en via mond op mond, want aan internet doet de onlangs gepensioneerde drukkerijmedewerker niet.



20 International Harvester (IH), Farmall en McCormick trekkers van bouwjaar 1973 tot en met 1984 herbergt Bert Vonk op zijn voormalige melkveebedrijf. De voormalige grupstal staat vol met oudere trekkers zonder cabine, want alleen die passen tussen de overgebleven aanbindpalen. Bert sleep om en om een paal weg om ruimte te maken voor zijn nieuwe hobby. In een loods achterop het erf stalt hij de grotere IH-modellen en de modellen met cabine. Neem bij hem trouwens niet het woord Case in de mond, want trekkers uit het Case IH tijdperk komen er bij hem niet in...

Liefde begon met een McCormick 323

Berts liefde voor IH-trekkers begon in 1973 toen zijn vader een nieuwe McCormick 323 aanschafte voor de werkzaamheden op het melkveebedrijf in een klein dorp in de Alblasserwaard. Hij en zijn vader melkten gemiddeld 25 koeien in de grupstal en in het land. Voor dat laatste werd de nog altijd op het bedrijf aanwezige IH 423 met Fritzmeier cabine uit 1983 gebruikt. De oorspronkelijke 323 is destijds ingeruild, maar Bert heeft wel een 323 in akkerbouwuitvoering met cultuurwielen op breed spoor in de grupstal staan.

“Ik koop de trekkers zoals ze zijn en houd ze ook in die staat. Mits de prijs past bij wat ik ervoor wil geven natuurlijk. Een IH 1455 XL vind ik fantastisch, maar die zijn veel te duur geworden.”

De eerste oldtimer die Bert aanschafte was een McCormick B-217 met maaibalk. Die rijdt naar Berts mening echter niet snel genoeg voor de toertochten waar hij zo graag aan deelneemt. En dus kocht hij er vervolgens een IH 430, IH 439, B-219 en D 436 bij. De laatste aankoop - een IH 353 - dateert inmiddels uit 2022.

'Mezelf een 1466 cadeau gedaan'

In 2016 besloot Bert te stoppen met melken en verkocht hij ook land. Op dat moment bezat hij nog maar 5 IH-trekkers. "Van een deel van de opbrengst van de grond heb ik mezelf een Amerikaanse IH 1466 met 6-cilinder cadeau gedaan. Die vond ik bij een autohandelaar die er vanaf wilde." Naast een Amerikaanse Super BMD in row-crop uitvoering, is dat het enige Amerikaanse model dat Bert bezit. De andere modellen zijn geproduceerd in Duitsland, Frankrijk en in het Verenigd Koninkrijk. De meeste trekkers in zijn collectie komt Bert op het spoor doordat mensen hem weten te vinden. Zowel bij collega veehouders in de omgeving, als tijdens oldtimer toertochten en evenementen. Zo ruilde hij onlangs nog een vierwielangedreven IH 1046 in op een tweewielangedreven model dat in de omgeving te koop kwam.



Niet sleutelen maar rijden

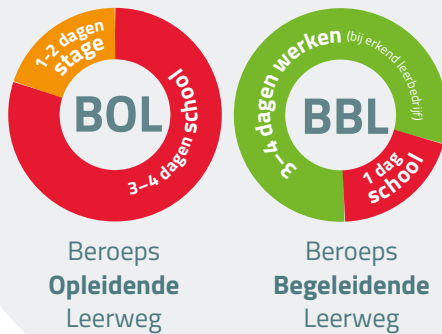
Sommige liefhebbers en verzamelaars maken er een sport van om zoveel mogelijk zelf te doen en om hun gekoesterde bezittingen te restaureren. Zo niet Bert. "Ik koop de trekkers zoals ze zijn en houd ze ook in die staat. Mits de prijs past bij wat ik ervoor wil geven natuurlijk. Een IH 1455 XL vind ik fantastisch, maar die zijn veel te duur geworden. Onderhouds- en eventuele reparatiewerkzaamheden besteed ik uit want zelf ben ik niet zo technisch. Het liefste dat ik doe, is rijden met alle 20 trekkers die ik bezit. Meer zullen het er ook niet worden overigens, want ik heb geen stallingsruimte meer over. Als ik iets anders wil, zal er ook eentje uit de collectie weg moeten. Welke dan vraag je je af? Toch wel de McCormick B-217 omdat die niet snel genoeg is op de weg."



De werkvloer: hét klaslokaal van BBL-studenten

Het leerwerkbedrijf speelt een hoofdrol in het opleiden van de BBL-student

Weekindeling BOL en BBL



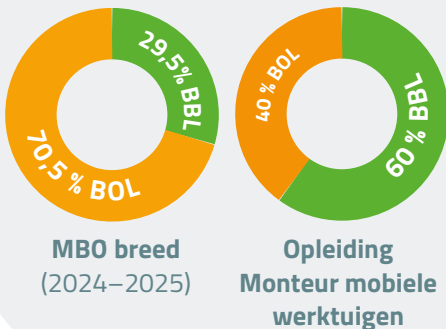
Beroeps
Opleidende
Leerweg

Beroeps
Begeleidende
Leerweg

De student
Leert het vak
in de praktijk

Werkgever is
niet alleen werkgever,
maar ook opleider
en coach

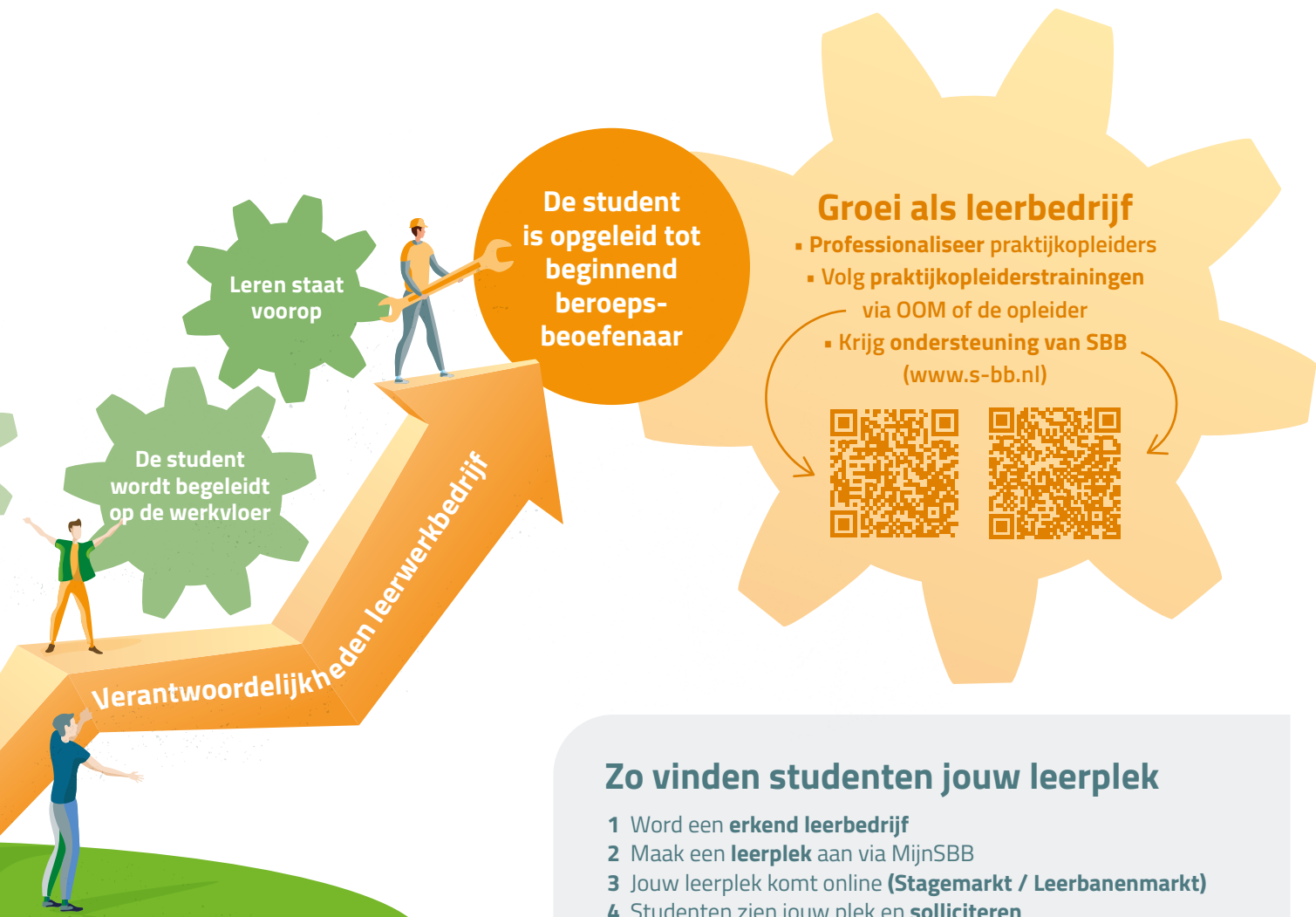
Sectorcijfers



Bron: MBO Raad

3-4 DAGEN
WERKEN BIJ
LEERBEDRIJF

BBL



Zo vinden studenten jouw leerplek

- 1 Word een **erkend leerbedrijf**
- 2 Maak een **leerplek** aan via MijnSBB
- 3 Jouw leerplek komt online (**Stagemarkt / Leerbanenmarkt**)
- 4 Studenten zien jouw plek en **solliciteren**



**Wil je ook jongeren opleiden?
Word een erkend leerbedrijf!**



Zo ziet een schooldag eruit:

Generieke vakken (wettelijk verplicht):

- Nederlands
- Rekenen
- Engels
- Burgerschap

Beroepsgerichte vakken:

- Bijvoorbeeld het aanpassen, repareren en het stellen van diagnoses aan mobiele werktuigen.





Ken jij de risico's op jouw bedrijf écht?

FedecomFort helpt je vooruit in veiligheid

Je werkt iedere dag met zware machines, heftrucks en elektrische installaties. Je medewerkers bewegen zich door werkplaatsen, loodsen en bouwterreinen. In deze wereld zijn veiligheidsrisico's altijd aanwezig. Toch is de Risico-Inventarisatie & Evaluatie (RI&E) bij veel ondernemers nog altijd een ondergeschoven kindje. Een gemiste kans. Niet alleen voor de veiligheid, maar ook voor de bescherming die jouw zakelijke verzekeringen je bieden.

Wat is een RI&E eigenlijk?

Een RI&E is een systematisch overzicht van alle risico's in jouw bedrijf die de veiligheid en gezondheid van medewerkers kunnen bedreigen. Denk aan gevaarlijke machines, blootstelling aan chemische stoffen, fysieke belasting of werken op hoogte. Iedere werkgever met personeel is volgens de wet verplicht tot het opstellen én actueel houden van een RI&E, inclusief Plan van Aanpak.

Een RI&E gaat verder dan alleen arbeidsrisico's. Een goede inventarisatie brengt ook operationele kwetsbaarheden in beeld, zoals brandgevaar, uitval van kritieke machines, afhankelijkheid van één leverancier, cyberrisico's en productaansprakelijkheid.

Alles centraal op orde met FedecomFort

Fedecom heeft voor haar leden FedecomFort ontwikkeld: een digitale tool waarmee je al je VGM-zaken (Veiligheid, Gezondheid en Milieu) centraal beheert. Van RI&E tot keuringsrapporten, diploma's, certificaten en afvalstroombeheer: alles overzichtelijk vastgelegd en direct aantoonbaar bij een inspectie of verzekeringsincident.

Waarom is dit interessant voor jouw verzekeringen?

Een zakelijke verzekering is zo sterk als de informatie waarop zij gebaseerd is. En juist daar gaat het bij veel mkb-bedrijven mis. Wanneer je schade claimt en blijkt dat risico's niet gemeld zijn, of dat bedrijfsactiviteiten zijn uitgebreid zonder de verzekeraar te informeren, kan dit leiden tot een lagere uitkering of zelfs

Mevas vergoedt eenmalig 20% van jouw FedecomFort-abonnement

Vanuit Mevas, het verzekeringskantoor van Koninklijke Metaalunie, geloven wij dat preventie en verzekering hand in hand gaan. Wij helpen Fedecom-bedrijven hun risico's beter te zien, te voorkomen en waar nodig te verzekeren.

Daarom dragen wij actief en financieel bij aan de veiligheid in jouw bedrijf. Fedecom-leden met lopende verzekeringen bij Mevas ontvangen eenmalig 20% vergoeding op de jaarkosten (excl. btw) van zowel het Basis- als het Pro-abonnement. Zo investeren we samen in een veiliger bedrijf én in een verzekeringspakket dat echt werkt.

Wilt u hier gebruik van maken of heeft u vragen bel dan naar 088-4565400 of stuur een e-mail naar zakelijk@mevas.nl.

afwijzing. Een actuele RI&E helpt dit te voorkomen, omdat je structureel nadenkt over wat er in jouw bedrijf mis kan gaan.

Preventie loont, ook voor je portemonnee

Verzekeraars kijken steeds vaker niet alleen naar schade, maar ook naar preventie. Bedrijven die aantoonbaar investeren in VGM-beleid, onderbouwd met een actuele RI&E en een concreet Plan van Aanpak, staan sterker bij het afsluiten en verlengen van polissen.

Wanneer heb jij je RI&E voor het laatst bijgewerkt?

De wet schrijft voor dat je de RI&E actualiseert bij elke wezenlijke verandering in het bedrijf: een nieuwe machine, een uitbreiding van activiteiten, een

reorganisatie of een nieuw product. In de dynamische omgeving waarin Fedecom-leden actief zijn, verandert er continu van alles. Dat betekent dat de RI&E geen document is dat je één keer goed neerzet.

Een goede RI&E is een continu proces. Maak het een vast onderdeel van je jaarcyclus, en plan een vast moment in om het samen met je preventiemedewerker én verzekeringsadviseur door te nemen. Zo zorg je dat je risicobeheer en je verzekeringspositie altijd in lijn zijn met de werkelijkheid van jouw bedrijf. De RI&E is geen verplicht nummer, maar het fundament van verantwoord ondernemen en een verzekeringsportefeuille die écht werkt wanneer het erop aankomt.

FedecomFort kan je hierbij helpen! Kijk voor meer informatie op: www.fedecomfort.nl



NPPL-R staat voor bruggen slaan, vertrouwen kweken en veilig experimenteren



Sinds najaar 2025 leidt akkerbouwer en projectleider precisielandbouw Corné Lugtenburg het project Nationale Proeftuin Precisielandbouw namens Wageningen Universiteit & Research (WUR).

Het is daarmee zijn verantwoordelijkheid om deelnemende telers, tuinders en veehouders en techniekleveranciers tevreden te stellen en te houden. En om binnen de door het ministerie van LVVN geschetste kaders te blijven: vernieuwingen in de praktijk brengen om beleidsdoelen zoals arbeidsbesparing en duurzaamheid te behalen. Het NPPL-project is in 2018 opgezet om de adoptie van precisielandbouw technieken te bespoedigen. Sinds vorig jaar is de naam NPPL-R vanwege de uitbreiding richting robotisering. "Om zo arbeidsvermindering en verdere verduurzaming mogelijk en financieel haalbaar te maken door daar ook een verdienmodel aan te koppelen", verduidelijkt Lugtenburg. "Vooral dat laatste motiveert mij ten zeerste. Verduurzamen is een ding, uiteindelijk moet de bedrijfsvoering wel rond te rekenen zijn. We zien robotisering snel ontwikkelen doordat arbeid duurder en schaarser wordt, maar ook omdat middelen wegvallen. De druk om te innoveren is groot."

Bruggen slaan tussen theorie en praktijk

"Binnen het NPPL-R-project draait het om het verbinden van telers en technieken onder begeleiding van een expert om bij in de praktijk bij telers veilig te experimenteren en kennis te delen. Die expert is in veel gevallen onderzoeker precisielandbouw en/of robotica binnen WUR. Zo slaan we bruggen tussen theorie en praktijk waarbij de betrokkenheid van WUR ervoor zorgt dat een geslagen brug houdt en duurzaam is. Zodat een robot of precisietechniek die gekocht of gehuurd wordt, ten volle wordt benut in de praktijk ten behoeve van arbeidsvermindering en verduurzaming. Tegelijkertijd zorgt WUR voor wetenschappelijk onderbouwde en gevalideerde vergelijkingen en rapportages richting het ministerie van LVVN met het oog op beleidsprogramma's. Met daarin - en dat wil ik ook als akkerbouwer benadrukken - praktijkgerichte en praktisch haalbare toepassingen."

“Binnen het NPPL-R-project draait het om het verbinden van telers en technieken onder begeleiding van een expert om bij in de praktijk bij telers veilig te experimenteren en kennis te delen.”



▲ *Corné Lugtenburg*

Vragen telers staan centraal

Met Lugtenburg aan het roer veranderde ook het vertrekpunt dat jaarlijks de basis is voor de gekozen thematieken zoals duurzame onkruidbestrijding. “Voorheen konden telers, tuinders en veehouders zich inschrijven op de technieken die WUR, communicatiepartner Misset Uitgeverij en het ministerie selecteerden. Sinds 2025 zetten we telersvragen centraal. Je moet (in de praktijk) namelijk goed uit kunnen leggen waarom je iets doet. Dat werkt het beste als telers, tuinders en veehouders zelf technieken kiezen en ideeën aandragen. Neemt niet weg dat fabrikanten en importeurs altijd technieken in kunnen brengen in het project. Vervolgens helpt het project bij het inbedrijfstellen en experimenteren om zo vertrouwen te kweken. Met vervolgens onafhankelijke validatie: doet de techniek in de praktijk wat is beloofd en wat is het effect van bepaalde omstandigheden? Om gebruikers te helpen bij het inpassen van die nieuwe technieken in hun bedrijfsvoering. Zowel agronomisch, bedrijfsmatig als economisch. We merken dat deze aanpak resulteert in meer betrokkenheid en commitment van zowel gebruikers als leveranciers.”

Geen superboeren

Het project is opgezet om ‘gemiddelde’ bedrijven in de verschillende sectoren te ondersteunen en vooruit te helpen. “We focussen niet op ‘superboeren’ als deelnemer, want die redden het op eigen kracht wel. Een ervaring met een bepaalde techniek komt het beste over als je je als potentiële gebruiker kunt vereenzelvigen met een NPPL-R-deelnemer. Door excursies, velddemonstraties en evenementen te organiseren proberen we een steeds grotere groep telers, tuinders en veehouders én leveranciers te enthousiasmeren. Dat werkt vervolgens twee kanten op, want het ministerie kijkt op basis van de resultaten en aanbevelingen uit het project ook naar financiering, stimulering en noodzakelijke wet- en regelgeving. Zo kan een techniek dankzij NPPL-R op de MIA/Vamil-lijst terechtkomen, of voor een stimuleringsregeling in aanmerking komen.”

Overname Velco B.V.

Velco B.V. heeft een nieuwe eigenaar: Michiel Hissink neemt de leiding over van Ben Veldhuis. Deze wisseling van de wacht luidt een nieuwe fase in voor het bedrijf.

Onder leiding van Veldhuis is Velco uitgegroeid tot een vertrouwde leverancier van bos-, tuin-, park- en golfmachines. Het bedrijf bedankt Veldhuis voor zijn jarenlange inzet en betrokkenheid.

Met Hissink begint Velco aan een nieuw hoofdstuk. De dagelijkse werkzaamheden, service en ondersteuning blijven daarbij hetzelfde. Dit geldt ook voor het Velco-team, dat zich ongewijzigd blijft inzetten om klanten en leveranciers op dezelfde betrouwbare manier van dienst te zijn.



Ben Veldhuis blijft de komende periode bij het bedrijf om de overdracht soepel te laten verlopen. Michiel Hissink kijkt op zijn beurt uit naar een prettige voortzetting van de samenwerking tussen Velco en haar klanten en leveranciers.

Slimme landbouw

Hoe Nederlandse AgTech de toekomst van openluchtteelten vormgeeft

De agrarische sector staat voor grote uitdagingen: klimaatverandering, schaarste aan middelen en de groeiende vraag naar meer voedsel met minder arbeid. Slimme landbouw en AgTech spelen een sleutelrol in het oplossen hiervan. AI, datagestuurde besluitvorming, robotica en andere innovaties maken onze voedselproductie steeds efficiënter, duurzamer en veerkrachtiger.

Nederland behoort tot de wereldwijde koplopers in slimme landbouw en AgTech, dankzij een sterk ecosysteem van overheid, kennisinstellingen en bedrijven. In opdracht van het Ministerie van Buitenlandse Zaken is binnen deze samenwerking de Smart Farming Guide ontwikkeld.

Deze gids is een gezamenlijke publicatie van de Rijksdienst voor Ondernemerschap (RVO), de Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen (ROM), LVVN en de grote steden die verenigd zijn in Trade & Innovate NL. Ook sectororganisaties FME, Fedecom en diverse partners binnen het Nederlandse AgTech- en slimme landbouwecosysteem hebben hieraan bijgedragen. Zij delen de ambitie om innovatie en ondernemerschap te stimuleren en het Nederlandse leiderschap in AgTech internationaal zichtbaar te maken.

Internationale kansen

De uitdagingen in de landbouw zijn mondiaal en vragen om internationale samenwerking waarin landen van elkaar leren, kennis uitwisselen en innovatie versnellen. Als wereldwijde pionier in AgTech en duurzame voedselsystemen kan Nederland bijdragen aan die gezamenlijke vooruitgang.

Met deze Smart Farming Guide bieden we een breed overzicht van het Nederlandse AgTech-ecosysteem in de open akkerbouw, met aandacht voor innovatieve bedrijven, veldlaboratoria, internationale samenwerking en de rol van de overheid. Ontdek wat Nederland te bieden heeft en verken kansen voor samenwerking en innovatie die de toekomst van de landbouw mede vormgeven.



Scan de QR-code voor de volledige Smart Farming Guide

Hoe organiseer je kennisoverdracht en -behoud als MKB mechanisatiebedrijf?

Het antwoord op die centrale vraag binnen zijn afstudeeronderzoek zocht Gerard Hosper van Insentus door in gesprek te gaan met 17 vakmensen bij 10 verschillende Fedecom lidbedrijven.

“Voor mijn afstudeeronderzoek aan de Universiteit van Amsterdam (UvA) in het kader van de deeltijdopleiding bedrijfskunde, is het een voorwaarde dat het onderzoek iets toevoegt aan de reeds beschikbare theorie. Arbeidsproductiviteit bij MKB mechanisatiebedrijven bleek een aspect waar in de theorie nog hiaten waren. In het bijzonder wat betreft kennisbehoud en -overdracht bij MKB landbouwmechanisatiebedrijven. Voor zo’n onderzoek zijn data nodig. Data waarover Fedecom en haar leden beschikken. Zo vonden we elkaar en besloten we samen te werken.”

Twee bedrijfsgroottes

Hosper richtte zich in overleg met Fedecom op twee bedrijfsgroottes. Bedrijven met 10 tot 50 medewerkers en bedrijven met 50 tot 250 medewerkers. “Bij kennisbehoud en -overdracht gaat heel veel aandacht uit naar grote high en medium tech bedrijven terwijl de door mij onderzochte bedrijfsgrootte nog onderbelicht was. Bedrijven met minder dan 10 medewerkers hebben we niet onderzocht omdat medewerkers van dergelijke bedrijven vaker een dubbelrol vervullen.”

Hectiek versus systematiek

“Tijdens de open en vooral ook laagdrempelige gesprekken met bedrijfseigenaren, monteurs, werkplaatschefs en servicemanagers viel mij op hoe hectiek rondom het vervullen van urgente klantwensen de werkdag binnen een mechanisatiebedrijf kan regeren. Eens te meer toen bleek dat een geïnterviewd bedrijf twee vestigingen heeft waar verschillend beleid wordt gevoerd. Bij de vestiging waar klanten zonder afspraak terecht kunnen, begon de werkdruk z’n tol te eisen bij de werkplaatschef. Terwijl er bij de andere vestiging met alleen geplande werkplaatsafspraken veel meer rust heerste. De centrale bevinding van mijn onderzoek is dat systematisch denken en werken de sleutel is die bepaalt of kennisoverdracht succesvol is. Systematisch en procesmatig werken betekent stap-voor-stap een probleem oplossen met een methodische aanpak. Door de alsmatig complexere voertuigen en machines wordt dit bovendien steeds belangrijker. De medewerker bepaalt uiteindelijk in hoeverre alle andere investeringen - training, systemen, fabrikanten - daadwerkelijk renderen. Daarbij is van ondergeschikt belang of je jong of oud bent en beperkte of juist veel ervaring hebt.”





Groeien met werven, binden en boeien en bovenal passie

Zowel je personeelbestand als je bedrijfsoppervlak in 10 jaar tijd verdubbelen, dat is knap. Zeker voor een bedrijf dat zich specialiseert in melk-, stal- en voerrobots. Arend Harink van Lely Center Nieuwleusen kreeg het voor elkaar. Met werven, binden en boeien en vooral met passie.

Hoe dat resulteert in een prachtige nieuwe locatie van Lely Center Nieuwleusen kan iedereen zelf ervaren tijdens de open dag op zaterdag 11 april. Voorafgaand daaraan gingen we in gesprek met Arend Harink, de bevlogen eigenaar en manager van het Lely Center.



'We lopen voorop met passie en innovatie'

Met de merkbeleving zit het wel goed bij aankomst op De Grift 3 in Nieuwleusen (Overijssel). Het is Lely dat de klok slaat op het terrein en in het gebouw. Bij Arend valt direct op hoe hij vol passie spreekt over zijn bedrijf, zijn medewerkers en zijn klanten met ruim 1.000 operationele melk- en evenveel stalrobots in het werkgebied. "In 2023 kreeg ik de kans om dit Lely Center - toen nog gevestigd in Zuidwolde - over te nemen en die kans heb ik direct verzilverd. Op dat moment was ik sinds 2016 bedrijfsleider van het bedrijf. Waarom de overname? Omdat Lely wat mij betreft wereldwijd vooroploopt met innovatieve oplossingen voor melkveehouders. Dat doen we bovendien met passie en dat spreekt mij enorm aan. Als Lely Center bedienen we melkveehouders én andere gebruikers van bijvoorbeeld onze stal- en voerrobots met een complete oplossing. Van presales tot na de verkoop gedurende het gebruik van onze producten en services."

Verdubbelen in 10 jaar tijd is knap, hoe doe je dat?

"Allereerst toch wel met die innovatie en passie. Tegelijkertijd zijn onze klanten en medewerkers de drijvende krachten achter onze groei. De operationele

“Toen ik in 2016 manager werd, werkten we met een groep van 38 mensen. Dat aantal is inmiddels gegroeid naar 75. De helft hiervan verleent service aan onze klanten, een kwart zit in de verkoop en het andere kwart is facilitair en overhead.”



melkrobots initiëren de (verdere) groei. Tuurlijk merken wij ook de maatschappelijke en publieke druk op de agrarische sector maar de vraag naar zuivel en zuivelproducten blijft en de schaalvergroting zet door. Dat merken wij heel goed aan de omvang van de projecten. Daar waar we voorheen veelal 1, 2 of 3 melkrobots installeerden bij een bedrijf, zie ik het aantal grotere projecten toenemen. Zo installeren we binnenkort ons eerste project met 10 melkrobots. De eerste Lely Sphere is inmiddels ook een feit in ons werkgebied. Daarnaast draait er een Lely Exos maai- en voerrobot voor zomerstalvoeding. Dat is innovatie ten top wat mij betreft.”

Vertel eens wat meer over de groei van je bedrijf

“Toen ik in 2016 manager werd, werkten we met een groep van 38 mensen. Dat aantal is inmiddels gegroeid naar 75. De helft hiervan verleent service aan onze klanten, een kwart zit in de verkoop en het andere kwart is facilitair en overhead. Mijn motto is werven, binden en boeien en dat doen we op allerlei manieren. Zo onderhouden we heel goede banden met de scholen en BBL- en BOL-opleidingen in de regio. Als je besluit bij ons aan het werk te gaan, dan krijg je een buddy ofwel mentor die je helpt en ondersteunt en vervolgens stroom je door naar de Lely Academy. Ik denk dat we succesvol zijn in het werven en behouden van mensen door veel begeleiding te geven, medewerkers langzaam los te laten en doorgroeimogelijkheden te bieden. Dat laatste ook bij Lely zelf. Daarnaast zijn ergonomie en veiligheid heel belangrijk alsook

ruimte binnen het bedrijf om te ondernemen. Daartoe is het bedrijfsoppervlak door de verhuizing naar Nieuwleusen verdubbeld. En we vergeten de steun van het thuisfront niet. Zo krijgen alle medewerkers en hun partners een bos bloemen op hun verjaardag als blijk van waardering voor hun inzet en flexibiliteit.”

Hoe kijk je naar de toekomst?

“Ik gaf al aan dat de vraag naar zuivel blijft bestaan en dat is toch dé basis van ons bestaan en van onze groei. De innovatie op het gebied van stalautomatisering gaat hoe dan ook door. Dat geldt ook voor de groei van automatisch voeren onder invloed van schaalvergroting en van gebrek aan arbeid en personeel. Daarnaast verwacht ik dat we steeds meer van automatisering naar digitalisering gaan. De Lely Horizon managementsoftware biedt daartoe de mogelijkheid om binnen een applicatie alle Lely apparatuur, machines en robots te monitoren en aan te sturen. De rol van data voor beslissingsondersteuning groeit daarin mee.”

“Als uitdagingen voor nu en voor de toekomst zie ik het werven van de juiste technische mensen en het continueren van veilige werkomstandigheden. Maar deels toch ook wel de toekomst van de melkveehouderij. Op al deze drie aspecten zie ik een rol weggelegd voor Fedecom als brancheorganisatie en -vertegenwoordiger en mede daarom ben ik onlangs lid geworden. Ik kijk dan ook uit naar de toegevoegde waarde van het lidmaatschap en het netwerk voor mijn bedrijf.”

PGS 37-2 richtlijn opslag lithiumhoudende energiedragers

5 zaken die je moet weten

Door het toenemende gebruik van elektrische machines en arbeidsmiddelen wordt ook de veilige opslag van accu's (lithiumhoudende energiedragers) steeds belangrijker. Daarom heeft de overheid de Publicatiereeks Gevaarlijke Stoffen 37-2 (PGS 37-2) ontwikkeld. In dit artikel lees je wat je nu al moet weten over deze richtlijn, die ongeveer begin 2027 onderdeel zal worden van de Omgevingswet.

1. De PGS 37-2 is nog niet wettelijk verplicht

De PGS 37-2 richtlijn is in december 2023 vastgesteld door het Bestuurlijk Omgevingsberaad (BOB), onder voorzitterschap van staatssecretaris Vivianne Heijnen. De wettelijke verankering moet nog volgen. Het streven is om de richtlijn per 1 januari 2027 via het Besluit activiteiten leefomgeving (Bal) op te nemen in de Omgevingswet. Tot die tijd is naleving niet verplicht.

Let op: verzekeraars en milieu- of omgevingsdiensten kunnen hier wel al om vragen. Vanuit veiligheidsoverwegingen is het bovendien verstandig om nu al maatregelen te nemen. Is een maatregel uit de richtlijn lastig uitvoerbaar, dan mag deze in overleg met het bevoegd gezag (gemeente) op een gelijkwaardige manier worden ingevuld.

2. De PGS 37-2 betreft de veilige opslag van lithiumhoudende energiedragers

De toenemende elektrificatie brengt ook opslagrisico's met zich mee. Defecte, beschadigde of verkeerd gebruikte lithiumhoudende energiedragers kunnen bij oververhitting, bijvoorbeeld tijdens het (ont)laden in een thermal runaway terechtkomen. Deze moeilijk te stoppen chemische reactie kan leiden tot brand en het vrijkomen van schadelijke gassen.

Door het ontbreken van duidelijke regelgeving voor veilige opslag heeft de overheid een PGS-richtlijn ontwikkeld. Sinds 2023 is er al PGS 37-1 voor grootschalige energieopslagsystemen. Daarnaast is er nu PGS 37-2, gericht op de opslag van lithiumhoudende energiedragers, bijvoorbeeld in magazijnen, showrooms, werkplaatsen of op buitenterreinen.

3. De PGS 37-2 is van toepassing op diverse sectoren en branches

De richtlijn is bedoeld voor bedrijven met machines die lithiumhoudende energiedragers (accu's), zoals (mini)gravers, hoogwerkers, verreikers en diverse tuin- en parkmachines en -gereedschappen, gebruiken. Dat kan in hun showroom, werkplaats, magazijn of buitenterrein zijn.

De PGS 37-2 richtlijn is niet van toepassing op machines en arbeidsmiddelen waaraan wordt gewerkt, bijvoorbeeld bij reparatie of modificatie, mits deze niet langer dan één week in of buiten de werkplaats worden opgeslagen.

4. De PGS 37-2 geldt niet voor ieder bedrijf dat lithiumhoudende energiedragers opslaat

De ondergrens bedraagt 333 kilo aan lithiumhoudende energiedragers in je bedrijf (per brandcompartiment). Deze grens geldt ook voor gebruikte of gereviseerde exemplaren. De ondergrens voor defecte of beschadigde energiedragers ligt een stuk lager.

5. In PGS 37-2 staan risicoscenario's en maatregelen.

De maatregelen voor de veilige opslag van lithiumhoudende energiedragers zijn gebaseerd op verschillende risicomaatregelen. Daarbij wordt onderscheid gemaakt in opslag grootte: klein (tot 300 m³), middelgroot (tot 2.500 m³) en groot (vanaf 2.500 m³). Per scenario zijn doelen en bijbehorende maatregelen opgesteld om veilig gebruik en opslag te waarborgen. Dit varieert van eenvoudige maatregelen die binnen enkele maanden uitvoerbaar zijn, tot ingrijpende (bouwkundige) maatregelen met een termijn tot vijf jaar, en in uitzonderlijke gevallen tot tien jaar.

Voorbeelden van eenvoudige maatregelen zijn het op afstand plaatsen van (groepen) machines. Ingrijpendere maatregelen zijn bijvoorbeeld het gebruik van brandveiligheidskasten of -kluizen, of het werken met brandcompartimenten om brandverspreiding te beperken.



Geplande herziening PGS 37-2

Een herziening van de PGS 37-2 richtlijn is aangekondigd om aanpassingen en verduidelijkingen op basis van praktijkervaring door te voeren. Dit gebeurt binnen PGS-verband (Bestuurlijk Omgevingsberaad en werkgroepen) waarin bedrijfsleven en overheid samenwerken.

Afronding staat gepland voor eind 2026, in aanloop naar opname in de Omgevingswet. Tot die tijd blijven de huidige maatregelen van kracht.

Digitale tool PGS 37-2

De PGS 37-2 richtlijn is complex. Je moet zelf bepalen onder welke 'typicals' je bedrijf valt. Per typical gelden andere situaties, doelen en maatregelen (tot wel 75). Vaak zijn meerdere typicals van toepassing. Fedecom ontwikkelt daarom een digitale tool. Heb je lithiumhoudende energiedragers in je bedrijf (zoals accu's in voertuigen, machines of gereedschap)? Dan zie je met de tool direct welke maatregelen je moet nemen en binnen welke termijn.

Fedecom informeert je zodra de tool beschikbaar is en houdt je op de hoogte van verdere ontwikkelingen via onder andere de nieuwsbrief.



**Agro
Techniek
Holland** 2026



Dé vakbeurs voor agrotechniek en duurzame innovaties

16 t/m 19 september 2026 | 10 - 17 uur | Walibi Biddinghuizen

Scan & plan
je bezoek



- 3000+ trekkers en landbouwmachines
- Live demo's & innovatie

agrotechniekholland.nl



**Groen
Techniek
Holland** 2026



Dé vakbeurs voor groentechniek en duurzame innovaties

16 t/m 19 september 2026 | 10 - 17 uur | Walibi Biddinghuizen

Scan & plan
je bezoek



- 2000+ machines & gereedschappen
- Live demo's & innovatie

groentechniekholland.nl