

# POWER<sup>+</sup> magazine

## Net zo lief de lucht in



In dit nummer o.a.:

***Aeres Tech leidt hijskraanmonteurs op  
Ambities In Gambia  
Succesvoller verkopen***

**Juni 2023**

Jaargang 12 - Nummer 1

## Inhoud

- 3 Veilig fouten maken met hijskraan in VR-module
- 4 Aeres Tech traint Gambiaanse monteurs voor ambitieus project
- 6 'Aan het eind van de week met wow-gevoel naar huis'
- 7 Aeres Tech gaat graafmachine-, shovel- en hijskraanmonteurs opleiden
- 8 Mechanisatiebedrijf Holland-Utrecht: maatwerk, scholing en innovatie zorgen voor gestage groei
- 10 Succesvoller verkopen door nieuwe training 'uitdagend verkopen'
- 11 Agenda
- 12 De Bus van Gert Hilgen

### Juni 2023

Jaargang 12 - Nummer 1

Oplage: 4.700 exemplaren

### POWER<sup>+</sup> is een uitgave van Aeres Tech

Aeres Tech  
Zandlaan 29, 6717 LN Ede  
Postbus 32, 6710 BA Ede

Tel: 088 020 6400  
Fax: 088 020 6401  
E-mail: [info@aerestech.nl](mailto:info@aerestech.nl)  
Internet: [www.aerestech.nl](http://www.aerestech.nl)

### Colofon

Eindredactie en samenstelling: Jos Steehouder  
Teksten: Eric Boekel, Jos Steehouder  
Fotografie: Herbert Wiggerman,  
Gerrit Boer  
Vormgeving: Tim Aarnink  
Druk: De Bondt grafimedia,  
Barendrecht  
ISSN: 2115-0676



## De lucht in

Beste lezer,

Voor u ligt alweer een nieuwe aflevering van ons relatiemagazine 'POWER+'. Dit keer zult u wellicht opgekeken hebben van de foto op de omslag. Nee, wij zijn niet zoals Van Spijk, die ooit riep 'dan maar liever de lucht in', integendeel! Wat we met coverpagina willen uitdrukken is dat wij als Aeres Tech onze activiteiten verbreden naar andere sectoren, náást de landbouwmechanisatie. Techniek is immers in belangrijke mate uitwisselbaar of het nu gaat om landbouwmechanisatie, grondverzet of zelfs verticaal transport, waar hijskraanmonteurs en ook hijskraanmachinisten werken. In dit magazine leest u over onze activiteiten op dat gebied.

In dit magazine ook het indrukwekkende verhaal van enkele van onze collega's, die zich inzetten voor een bijzonder landbouwmechanisatie-project in Gambia.

En verder Laten wij aan het woord ondernemer Rob Scherpenzeel, die vertelt over hoe hij meebeweegt met de ontwikkelingen in onze sector. Uiteraard staan daarbij scholing en innovatie centraal.

Ik wens u veel leesplezier met dit magazine,

*Jenny van den Bovenkamp*  
Directeur Aeres Tech

Virtual reality komt uit de kinderschoenen

# Veilig fouten maken met hijskraan in VR-module

*De beelden van het ongeluk in Alphen aan den Rijn gingen de hele wereld over: op 3 augustus 2015 vallen twee bouwkransen op pontons om, als ze een brugdeel aan het takelen zijn. Ze vallen op naastgelegen woningen en winkels. De schade is enorm, maar als door een wonder raakt niemand gewond. Ongevallen met hijskransen komen geregeld voor. Het Verticaal Transport Centrum (VTC) in Ede liet samen met Aeres Tech Productions een unieke Virtual Reality-module bouwen, waarmee kraanmachinisten en andere betrokken in de bouw kunnen oefenen met een hijskraan. En daarbij mag het juist wél fout gaan.*



Beelden uit het virtual reality trainingsprogramma.

“Doel van de VR-module is dat je veilig kunt trainen en fouten mag maken met een telescoopkraan in een digitaal nabgebouwde bouwplaats. Zo word je je bewust van de gevaren en de redenen waarom het mis kan gaan”, vertelt accountmanager Pieter Boerman van het VTC. En waarom gaat het meestal mis? “Communicatie! Een hijskraanmachinist komt op een bouwplaats om de kraan op te stellen en er is herrie, het waait hard, je verstaat de uitvoerder niet goed. Of deze is kortaf, omdat zijn vrouw ernstig ziek is. Dan vergeet hij te vertellen dat er een put onder de opstelplaats zit, of een deel is net omgegraven en daarom niet stevig genoeg. Als je dan als kraanmachinist niet doorvraagt, kan het misgaan. Dan zakt bijvoorbeeld een stempel weg, een van de steunen van de hijskraan, en valt de kraan om.”

## Dicht bij de werkelijkheid

De VR-module bootst een rollenspel na, waarin zo'n situatie zich voordoet. Hiervoor liet Aeres Tech Productions een bouwplaats en telescoopkraan digitaal nabouwen door VR Owl uit Utrecht, een bedrijf dat is gespecialiseerd in virtual reality en augmented reality-producten. De VR-module is getest door een ervaren coördinator hijsvoering. “Vanuit de kraan gezien is het een realistisch programma, het komt dicht bij de werkelijkheid van de praktijk”, vertelt Boerman.

Aeres Tech Productions (ATP) en VTC werken al jaren samen. Zo ontwikkelt en beheert ATP al jaren het digitale lesmateriaal van VTC. “Wij hebben veel kennis en ervaring met Virtual Reality en Augmen-

ted Reality voor lessituaties”, stelt Wander Lamot, projectmanager bij Aeres Tech Producties. “We hebben de wensen van VTC vertaald naar een ontwikkelplan voor deze trainingsmodule. VR Owl heeft op basis daarvan een prachtige virtual reality-omgeving gerealiseerd.” Volgens Lamot groeit ook in de mobiele techniek de vraag naar dit soort Virtual Reality-trainingen. “Dit komt langzamerhand uit de kinderschoenen. We gaan dit zeker vaker toepassen.”

## Voor brede doelgroep

De bijzondere VR-training voor hijskraanmachinisten is ook bedoeld voor een bredere doelgroep, stelt Boerman. “Bouwwerkers, uitvoerders, planners, werkvoorbereiders kunnen er ook mee oefenen en dan begrijpen wat er nodig is om veilig te kunnen werken met hijskransen.” In juni wordt de module gepresenteerd op de ledenvergadering van brancheorganisatie Vereniging Verticaal Transport (VVT). De module moet nog verder uitgebouwd met steeds meer oefensituaties. Boerman verwacht dat de module vanaf 2024 wordt opgenomen in het lesprogramma van het VTC.

Een filmpje over de module staat op [www.vrowl.nl/vtc](http://www.vrowl.nl/vtc)





*Blijvende begeleiding van de monteurs erg belangrijk*

# Aeres Tech traint Gambiaanse monteurs voor ambitieus project

*Aeres Tech gaat dit voorjaar enkele monteurs uit Gambia trainen in het onderhouden van kleine New Holland-tractoren en het beheren van een werkplaats. Zij vormen de voorhoede van de hoofdwerkplaats die nabij de Gambiaanse stad Serekunda wordt ingericht. Volgend jaar komt een grotere groep Gambiaanse monteurs voor een training naar Ede. Zij gaan verder landinwaarts werken op steunpunten voor tractoronderhoud.*

Het trainingsprogramma is onderdeel van een ambitieus project van mechanisatiebedrijf Tijms uit het Drentse Geesbrug voor de levering van landbouwkennis, mechanisatie, opslag- en irrigatiesystemen aan Gambia. Het gaat in eerste instantie om een project van zes jaar met een totaalbudget van € 17 miljoen, waarvoor in februari het contract is getekend. Aeres Hogeschool Dronten gaat als één van de kennispartners een scholingsprogramma opzetten op universiteiten in Gambia.

## Netjes werken

“Monteurs werken in Afrika vaak met eenvoudiger gereedschap en minder netjes dan wij gewend zijn”, vertelt Koen Bult van Aeres Tech, die de monteurs uit Gambia gaat trainen.



*Trainer Koen Bult van Aeres Tech.*

“In de eerste fase gaan zo’n driehonderd kleine tractoren naar Gambia. Om die draaiende te houden, moet je wel goed onderhoud plegen. Ook moet je de meest voorkomende reparaties kunnen doen en storingen kunnen verhelpen. Daar gaan wij de al enigszins ervaren Gambiaanse monteurs in trainen. Ze leren werken met een set basisgereedschappen die worden meegeleverd met de tractoren.”

Bult heeft eerder al zo’n acht jaar in Afrika gewerkt, onder andere voor het opzetten van een grote rijstboerderij in Tanzania. Daarom sluit zijn ervaring goed aan bij de werkwijze en mentaliteit van de buitenlandse studenten uit Gambia. Hij zal voor het verder uitbouwen en ondersteunen van de hoofdwerkplaats bij Serekunda ook enkele keren naar Gambia reizen. “Behalve goede trainingen is blijvende begeleiding van de monteurs erg belangrijk. Anders loop je het risico dat de aandacht voor onderhoud verslapt en er veel tractoren uitvallen. Dat willen we uiteraard voorkomen.”

## Ambitieuus project

Johan Tijms, directielid van mechanisatiebedrijf Tijms, beaamt dat. “De tractoren zijn een belangrijk deel van het ambitieuze project. Enerzijds willen we het rendement van de pinda-teelt sterk verbeteren. Anderzijds gaan we boeren buiten het drie maanden durende regenseizoen, waarin pinda’s worden geteeld, ook andere gewassen laten telen, zoals uien, mais, soja, aardappelen en groene bonen. Nu importeert het land bijna alle landbouwproducten en leunt het sterk op de export van pinda’s. De komende tien jaar gaan we werken aan een omslag. Het is immers veel efficiënter en goedkoper om dat voedsel zelf te verbouwen. En dankzij mechanisatie kan de teelt ook grootschaliger en efficiënter.”

## Zeecontainers

Voor dit project heeft Tijms een contract getekend met de National Food Security Processing and Marketing Corporation, voorheen de Gambia Groundnut Corporation (GGC). Bij deze corporatie zijn 2.600 boerengemeenschappen aangesloten. Het feit dat dit project onder de vleugels van de coöperatie gaat en niet via de overheid maakt de kans van slagen veel groter. Dat betekent minder tegenwerking en gedoe met overheidsfunctionarissen. En we hebben de zegen van de president en dat is in zo’n land enorm behulpzaam”, aldus Tijms.

De komende tien jaar krijgt elke gemeenschap die is aangesloten bij de coöperatie een zeecontainer met zonnepanelen, slangen en een pomp-unit voor druppelirrigatie, zaad, meststoffen, en een tractor voor



Gambiaanse boeren maken kennis met westers landbouwmaterieel.

grondbewerking. Tijms levert deze units. “Er zijn steeds meer jonge boeren die goed Engels spreken en die de omslag kunnen maken naar nieuwe en moderne teelten. Met de juiste scholing en ondersteuning van kleinschalige landbouwmechanisatie, zoals 55- en 80 pk-tractoren en kleine werktuigen voor zaaien, bemesten en oogsten, kunnen ze de omslag van de landbouw in Gambia gaan maken. Maar dat lukt alleen als we ze ook helpen om de nieuwe werkwijze zelf in stand te houden. Daarom zetten we ook een werkplaats voor tractoronderhoud op in Gambia zelf, met lokale steunpunten landinwaarts. Aeres Tech is hierbij een ervaren partner.”

Al voor corona zijn vertegenwoordigers van het Gambiaanse ministerie van landbouw rondgeleid bij Aeres Tech in Ede om de trainingsfaciliteiten te bekijken. Bult: “Ze hebben het volste vertrouwen in onze deskundigheid en faciliteiten. Het is mooi dat Aeres Tech met de trainingen dit project kan ondersteunen.”

## Gambia en de landbouw(mechanisatie)

Gambia is een klein land, een kwart van Nederland in oppervlakte, met een bevolking van ruim 2 miljoen mensen. Het land is erg arm, gemiddeld verdient de Gambiaan 1.000 dollar per jaar.

Het belangrijkste landbouwproduct is de pinda. De pindateelt maakt 40% van de totale exportwaarde uit, maar staat onder druk, zowel economisch als teelttechnisch, onder meer door ziekten, plagen en teruglopende bodemkwaliteit. Het meeste voedsel moet duur worden geïmporteerd.

De mechanisatiegraad van de landbouw is erg laag. Mechanisatiebedrijf Tijms gaat daarom de komende jaren irrigatiesystemen aanleggen en werken aan bodemverbetering en boeren in Gambia begeleiden bij de teelt. En het gaat in 10 jaar in totaal 2.600 kleine tractoren naar het land exporteren. Met steun van onder andere Aeres Tech voor trainingen van monteurs en Aeres Hogeschool Dronen voor een scholingsprogramma op landbouwgebied. Tijms deed in de aanloop een geslaagd tweejarig proefproject in Gambia. De Nederlandse overheid steunt het project met een exportkrediet en overheidsgarantie.

In Suriname gaat Tijms deze zomer een soortgelijk project beginnen. Belangstelling is er ook uit onder andere Guinee-Bissau, Ethiopië en Somalië.



## 'Aan het eind van de week met wow-gevoel naar huis'



Trainer Wim Dekkers van Aeres Tech.

*Al tien jaar heeft Aeres Tech een internationaal samenwerkingsverband met John Deere. De expertise de trainers van Aeres Tech wordt veelvuldig ingezet in landen als Duitsland, België, Roemenië, Hongarije, Denemarken, Zweden en in Tunesië. In februari verzorgde Wim Dekkers twee weken trainingen bij Green Deer, een grote Zweedse importeur/dealer van John Deere in Nyköping, ongeveer 100 kilometer ten zuidwesten van Stockholm.*

Dat gebeurde op verzoek van het John Deere Training Center in het Duitse Bruchsal. "De producent vraagt ons geregeld voor internationale trainingen. Aeres Tech zet graag de kennis en ervaring van trainers in het buitenland in. We doen dat bijvoorbeeld ook voor New Holland in Duitsland en Roemenië. En laatst voor Giant minishovels in Zweden", vertelt Dekkers.

In Nyköping deed Dekkers in de eerste week met elf cursisten de 7R Fundamenteel-training op vijf tractoren van modeljaar 2020. In de tweede week betrof het vijftien cursisten voor diagnostische training voor de 6R, 7R en 8-series (R, RT & RX). Vanwege de diagnostische training moest Dekkers behoorlijk wat praktisch materiaal meenemen naar de locatie, dus ging hij met de auto, twee dagen heen rijden en twee dagen terug. De meeste deelnemers werken voor Green Deer in Nyköping (een werkgever met onder meer 177 monteurs), maar er waren ook verschillende mensen van buiten deze organisatie.

### Alle aspecten tractoren bekeken

Bij de Fundamenteel-training worden alle technische aspecten bekeken van motoren, transmissie, elektra en hydrauliek. Deelnemers kijken bovendien naar de veranderingen ten opzichte van eerdere modellen waar ze al mee vertrouwd zijn. "Je behandelt ook de do's en don't's en waar je

op moet letten bij een servicebeurt."

Voor de tweede week diagnostische training waren liefst zestien zeer diverse tractoren beschikbaar. Vrijdagmiddag begon Dekkers al twee storingen per tractor in te bouwen, wat bijna de hele zaterdag nog doorliep. "Met zoveel diverse machines kost de voorbereiding en de documentatie best veel tijd. Je moet oppassen dat er niet echt iets stuk gaat. En zodanig werken dat de elektronica niet meteen aangeeft wat de storing is. Anders valt er niet veel te trainen."

### Het wow-gevoel

De tweede trainingsweek begon met basiskennis peilen, groepen indelen en de deelnemers activeren om zich te verdiepen. "Als de groep vervolgens in de praktijk op gang is, komt het leukste stuk voor de trainers: coachen van de cursisten, hier en daar wat kennis bijschaven en ze begeleiden, zodat ze aan het einde van de week met een wow-gevoel naar huis kunnen", vertelt Dekkers.

Ook de tweede vrijdag was het weer op tijd afsluiten zodat een deelnemer uit Gotland op tijd bij de ferry konden zijn. De laatste vrijdagmiddag loste Dekker de achtergebleven storingen op en werden de machines weer storingvrij aan de dealer overgedragen.

Mechanisatie verbreedt zich naar meer sectoren

# Aeres Tech gaat graafmachine-, shovel- en hijskraanmonteurs opleiden

Aeres Tech in Ede gaat naast monteurs in de mobiele techniek ook monteurs opleiden op het gebied van grondverzet en verticaal transport. De eerste driejarige niveau 3 BBL-opleiding begint in augustus. Met de nieuwe opleiding speelt Aeres Tech in op groeiende vraag vanuit de markt. "De laatste jaren verschuift de landbouwsector steeds meer richting het lichte grondverzet", ziet Hans Nieuwenhuis, accountmanager van Aeres Tech.

Mechanisatiebedrijven verkopen naast trekkers, werktuigen en andere landbouwmachines steeds vaker ook wielladers, verreikers en kleine graafmachines. "Monteurs die nu vaker aan deze machines sleutelen, hebben aanvullende kennis en kunde nodig. De nieuwe opleiding sluit naadloos aan op wat wij al jaren in de landbouwmechanisatie doen", stelt Nieuwenhuis.

Toch zijn er in de praktijk wel degelijk verschillen. "Veel werk in de landbouwmechanisatie wordt gedaan in de werkplaats en deels op locatie. In het grondverzet en verticaal transport is dat juist andersom. Als monteur in die sector moet je dus zelfstandig kunnen werken, creatief zijn, het leuk vinden om juist veel onderweg te zijn. Puur qua techniek zijn de verschillen niet heel groot."

## Specialisatie mogelijk

Tijdens de opleiding wordt de studenten kennis bijgebracht over (diesel)motoren, hydrauliek, elektronica en over rupsonderstellen. Daarnaast leren de studenten onder meer hoe ze moeten omgaan met hoog voltage, alternatieve aandrijvingen en 3D-GPS-machinebesturing. Afhankelijk van de werkplek specialiseert de student zich in grondverzetmachines of telescoopkranen. De praktijk- en theorielessen volgen de

studenten in een groep. Daarnaast krijgen de gespecialiseerde groepen onafhankelijk van elkaar verdiepende lessen. Na het succesvol afronden van de opleiding is de student 'allround technicus mobiele werktuigen'.

## Sleutelen in praktijklessen

De nieuwe niveau 3 monteursopleiding is merkonafhankelijk en is bedoeld voor studenten die minimaal vmbo-t of vmbo-kader hebben gevolgd. De opleiding wordt verzorgd in Ede, waar een praktijklokaal is ingericht met verschillende compacte grondverzetmachines waaraan gesleuteld kan worden. Bij het naastgelegen VTC, het opleidingscentrum voor verticaal transport dat Aeres Tech vorig jaar heeft overgenomen, worden ook lessen op het gebied van verticaal transport gegeven.

De opleiding begint kleinschalig en wordt de komende jaren langzaam uitgebouwd, afhankelijk van de vraag uit de markt. Nieuwenhuis: "Onze kracht is het learning-by-doing-model. En we werken met kleine groepen, zodat we al onze kennis en kunde met veel aandacht voor de studenten kunnen overdragen. We hopen dit eerste jaar met ongeveer zeven studenten te beginnen." Trainer Sywert Witteveen gaat de opleiding geven.



# Maatwerk, scholing en innovatie zorgen voor gestage groei

*Klanten meerwaarde bieden door niet alleen standaardtractoren af te leveren, maar alle opties te kunnen bieden. Durven innoveren en investeren in nieuwe ontwikkelingen, zoals de elektrisch aangedreven tractor. En blijvend investeren in scholing en werving van personeel. Het legt mechanisatiebedrijf Holland-Utrecht van directeur Rob Scherpenzeel (39) bepaald geen windeieren.*

Sinds het bedrijf in 2009 neerstreek aan het IJsselveld net boven Montfoort, verdubbelde het aantal medewerkers naar 23 nu. En zijn er ook nog drie vacatures. Door bijbouwen verdriedubbelde het bedrijfsoppervlak sinds 2009. Zo werd vorig jaar een nieuwe showroom gebouwd, waarin de tractoren en hooibouwmachines van Fendt staan te pronken. Holland-Utrecht is Fendt-dealer ten westen van de stad Utrecht. "Een prachtig merk, het Duitse Fendt, met een hoog innovatief gehalte. Ik noem Fendt ook wel de 'Mercedes' onder de landbouwmachines", beaamt Scherpenzeel.

## Onderscheid met machinebouw

Fendt biedt sinds tien jaar naast tractoren ook een compleet gamma landbouwwerktuigen, tot en met zelfrijdende veldspuiten en verreikers. Dat maakt het merk aantrekkelijker voor de afnemers. "Onze kracht is echter vooral dat we zes jaar geleden een tak met machinebouw zijn begonnen. We kunnen staal, rvs en aluminium snijden, zagen,

*'Wij lopen voorop met ombouw naar elektrische aandrijving in landbouw'*

lassen, draaien en frezen in onze eigen werkplaats. En hydrauliek en elektronica kunnen we zelf aanpassen en toepassen. Daardoor kunnen we onze klanten alle opties en aanpassingen bieden die ze maar wensen. Er gaat hier bijna geen standaard-tractor de deur uit. Zo creëren we meerwaarde en kunnen we ons onderscheiden van andere mechanisatiebedrijven. Deze keuze werkt, want we groeien nog steeds. Vorig jaar leverden we zestig tractoren af, zowel nieuw als gebruikt. We hadden vorig jaar 710 unieke debiteuren, zoals dat zo mooi heet, en we groeien al tien jaar."

## Voorloperrol met Fendt-e

Holland-Utrecht speelde zich twee jaar geleden in de kijker met het ontwikkelen van een elektrisch aangedreven Fendt tractor. Deze Fendt-e werd net voor kerst 2021 afgeleverd bij Van Huizen Groenvoorziening, die de trekker vooral inzet bij groenonderhoud in Rotterdam en Barendrecht. "Deze klant vroeg ons of wij een 313 Vario konden ombouwen naar 130 pk elektrische aandrijving en was bereid daarin te investeren. Samen met een partner hebben we de ombouw verzorgd, waarbij accu's en elektromotoren ingebouwd zijn. De tractor is afgelopen jaar gedegen getest en is nu klaar voor serieproductie. We hebben meer dan tien offertes uitstaan. Dat zijn de early adaptors. Ik verwacht dat elektrische tractoren over drie jaar gemeengoed worden", zo voorziet Scherpenzeel.

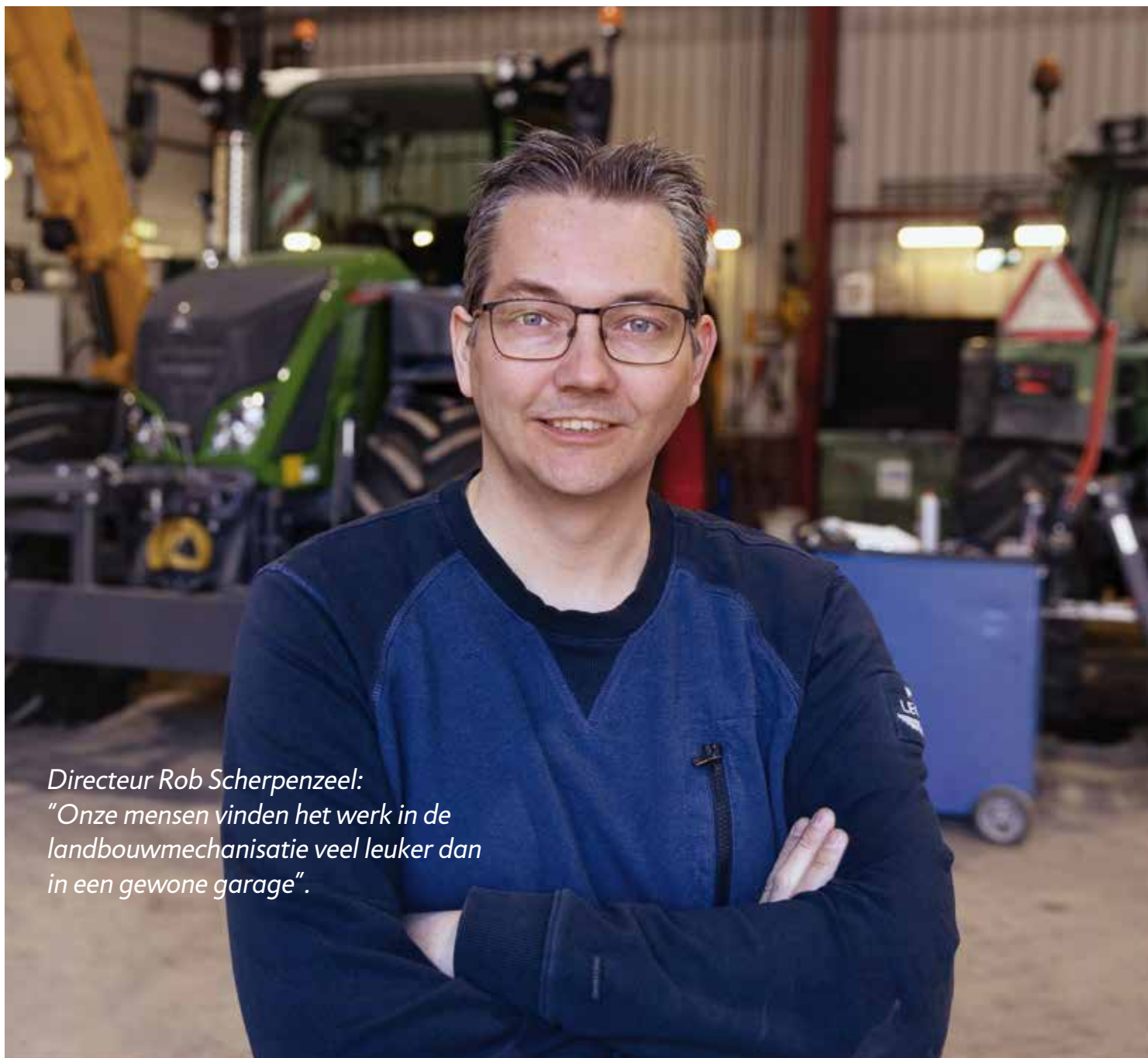
## Veilig werken belangrijk

Met dit project bouwde het landbouwmechanisatiebedrijf kennis en ervaring op in een potentiële groeimarkt. "Door onze rol als voorloper krijgen we soms vacatures wat makkelijker vervuld. Dat is mooi meegenomen. Fendt zal zelf ook een keer met elektrisch aangedreven tractoren komen. Dan verandert de markt, maar hebben wij al wel de benodigde kennis en ervaring in huis. Onze monteurs en het bedrijf zijn VCA gecertificeerd, omdat we veilig werken het belangrijkste vinden. Ook zijn er al diverse medewerkers op cursus geweest en gecertificeerd om veilig met accu's en elektrische aandrijvingen te kunnen werken. Monteurs werken straks met gevaarlijke elektrische spanningen die kunnen oplopen tot vele honderden volts. Dat moet je niet onderschatten."

## Werving is worsteling

Scherpenzeel werkt er niet alleen aan om zijn bedrijf aantrekkelijk te houden voor klanten, maar ook voor potentieel personeel. "Het is lastig om goede mensen te vinden. Dat is een dagelijks worsteling, want we vissen als mechanisatiebedrijven allemaal in dezelfde vijver. Dan helpt het als je bewijst je als bedrijf door te ontwikkelen in plaats van alleen te blijven doen wat je altijd al deed. We hebben elk jaar twee BBL'ers





*Directeur Rob Scherpenzeel:  
"Onze mensen vinden het werk in de  
landbouwmechanisatie veel leuker dan  
in een gewone garage".*

rondlopen en hebben de gewone stagiairs van de BOL-opleidingen. Het vaste personeel doet geregeld cursussen, meest merkspecifiek zoals op de Fendt bedrijfsschool bij Aeres Tech in Ede. Het maakt mij niet uit of iemand nog twintig jaar hier zal werken of twee jaar voor z'n pensioen zit. Je moet blijven. Als we zouden stoppen met opleiden, dan is ons bedrijf over vijf jaar weg."

Holland-Utrecht beschikt over een relatief jong team van acht medewerkers op de landbouwmechanisatie en machinebouw, en nog eens vier mensen op de melktechniek. "Het is een mooie mix van jonge monteurs en enkele heel ervaren. Ik merk dat jongelui wel te porren zijn voor het vak. Landbouwmechanisatie is veel leuker en afwisselender dan de hele dag autobeurtsjes doen in een gewone garage. Dat continu leren vinden veel jongeren wel interessant."

### **Tractor op schoolplein**

Soms gaat Scherpenzeel ook de boer op om potentiële leerlingen te werven voor de landbouwmechanisatie. Vorig jaar was hij voor het eerst op de opleidingsmarkt van het Driestar College in Gouda. "En ik heb een gastcollege gegeven op een basisschool in Oudewater. Toen kwam ik met een tractor het schoolplein op. Daarmee trek je absoluut de aandacht. Ook van andere bedrijven trouwens, die doen nu soortgelijke dingen", vertelt hij lachend.

Holland-Utrecht is ook betrokken bij het TIM-project (Tech in Motion) van de Fedecom en Scherpenzeel zit in de raad van advies van deze commissie. "Het mooie van dit project is dat de praktijk en de scholing perfect op elkaar aansluiten. Zo proberen we iedere dag een steentje bij te dragen aan de toekomst."

Welke richting wil de klant op?

# Succesvoller verkopen door nieuwe training 'uitdagend verkopen'



Johannes van der Meulen (zittend links-voor) met een groep cursisten.

*Een nieuwe tractor, maaier of zaaier verkopen aan een klant die daar om vraagt, dat kan iedere verkoper wel. Maar een succesvolle verkoper kijkt verder dan de actuele vraag. Welke richting wil de klant op? Welke uitdagingen zijn er in de markt? Wat betekent dat voor het machinepark? Aeres Tech biedt in samenwerking met VMR Partners de training 'uitdagend verkopen' aan voor ervaren verkopers die nog succesvoller willen worden. En die niet bang zijn om zelf flink uitgedaagd te worden.*

"Succesvolle verkopers blijken verkopers te zijn die voorbij de concrete behoefte van een klant kunnen kijken. Zij zoeken en vinden de latente behoefte van een klant, waardoor de klant zelf zijn nieuwe, werkelijke behoefte ontdekt", legt Johannes van der Meulen, senior trainer en coach bij VMR Partners uit. "Als er een klant langskomt voor een nieuwe tractor, dan kun je je als verkoper beperken tot zaken als benodigd motorvermogen, welke fabrieksopties en de prijs. Maar je kunt ook kijken welke kant de klant de komende jaren met zijn bedrijf op wil gaan. Je gaat dus diep in gesprek met de klant. Dan blijkt die éne trekker misschien niet de beste optie."

Stel, er komt een loonwerker langs met een bedrijf dat een behoorlijk omvangrijk machinepark heeft. Hij wil een nieuwe tractor. "Dan ga je als uitdagend verkoper onderzoeken wat voor machinepark hij nu heeft staan. Hoeveel draai-uren maken de machines? Sommige draaien misschien maar heel weinig. Die kan hij misschien beter inruilen en dan

voor incidentele klussen weer inhuren”, legt Van der Meulen uit. “En dan kiest de klant wellicht ook net voor een andere tractor dan hij aanvankelijk wilde.”

### Klant leert werkelijke behoefte kennen

Veel mensen in de agrarische mechanisatie willen nu graag besparen op brandstofkosten en arbeid, want die zijn beide duur. “Dan kun je een zuiniger tractor kiezen, waarmee je zeg 5.000 euro bespaart. Maar de uitdagend verkoper kijkt verder. Misschien wil deze loonwerker zich naast de landbouw meer focussen op bijvoorbeeld grondverzet of groenonderhoud, of wil hij eigenlijk zijn hele machinepark verduurzamen. Misschien kan hij efficiënter werken door een combinatie te maken. Zo leer je de klant zijn nieuwe, werkelijke behoefte te ontdekken.”

In deze training leert een verkoper de strategische vraag van de klant te ontdekken en te verduidelijken. Daarnaast onderzoekt de verkoper de persoonlijke drijfveren van de klant, zodat die zich ook met zijn werkelijke behoefte kan verbinden. “De verkoper leert daarom ook een goede, dat wil zeggen overtuigende presentatie te houden. Daarin krijgt de klant de nieuwe, werkelijke behoefte voorgespiegeld, onderbouwd met een heldere strategie en duidelijke cijfers. Kortom: met nieuwe kansen en opbrengsten.”

### Diepere relatie met klanten

Uitdagend verkopen is volgens Van der Meulen beslist geen trucje. “Je

moet een diepere relatie met de klant krijgen, anders werkt het niet. Je moet je als verkoper ook kunnen spiegelen, je moet een betrouwbare partner zijn. Daarom zitten in het programma drie dagen met persoonlijke ontwikkeling. We gaan onder meer trainen met een paardencoach en met een dramadocent. Daarbij worden de deelnemers zelf flink uitgedaagd.”

Na de zevendaagse training heeft een verkoper een veel bredere kijk op zijn werk, kan hij betere en diepere klantgesprekken voeren en heeft hij meer invloed op het verkoopproces en de klant. Aeres Tech biedt deze training in samenwerking met VMR Partners aan, omdat die voor zover bekend de enige in de agrarische wereld zijn die deze succesvolle methodiek toepast. De eerstvolgende training begint op 31 mei. Er is plek voor acht tot tien deelnemers.

**Kijk voor meer informatie op:**  
[www.aerestech.nl](http://www.aerestech.nl) bij trainingen naar ‘uitdagend verkopen’.

Voor meer informatie kun je ook contact opnemen via [j.vandermeulen@vmrpartners.nl](mailto:j.vandermeulen@vmrpartners.nl) of 06 - 22 898 318.



## AGENDA

Donderdag 8 juni  
**Vip open dag**  
16:00 - 20:00 uur

**Beurs Technische  
Kontakt Dagen (TKD)**  
Donderdag 8 juni  
10:00 - 21:00 uur  
Vrijdag 9 juni  
10:00 - 18:00 uur  
Zaterdag 10 juni  
08:00 - 16:00 uur

Donderdag 21 september  
**Diploma-uitreiking  
Aeres Tech**

Donderdag 13 oktober  
**Vip open dag**  
16:00 - 20:00 uur

Meer info: [www.aerestech.nl](http://www.aerestech.nl)





## De Bus van ...

Gert Hilgen

“ Met deze Volkswagen Crafter TDI ben ik door het heel Noord-Nederland te vinden. Als bouwmachinemonteur bij Pon CAT in Beilen repareer ik rupskranen, mobiele kranen, dumpers, bulldozers en andere werktuigen van Caterpillar, meestal in het veld. De inrichting van de bus is 100 procent overgezet uit de vorige. Het belangrijkste gereedschap? Ha, ha, mijn laptop, voor het diagnose stellen. Maar natuurlijk ook al het handgereedschap, een aggregaat voor de compressor, een hydraulische sleutel en -pers. En veel kleine onderdelen, zoals brandstoffilters en sensoren. Vroeger had ik ook een snijbrander bij me, maar die is zwaar en neemt te veel ruimte in, met twee cilinders erbij. Die ligt nu thuis, gebruik ik misschien één keer per jaar. Soms koppel ik nog een olie-aanhanger aan. Een bulldozer heeft wel 100 liter transmissie-olie. Als je die moet aftappen, is een extra opvangbak op de aanhanger wel nodig. Voor dat extra gewicht heeft de bus achterwielaandrijving. En de 170 pk kun je ook goed gebruiken. ”