

## Wereldwijd marktleider van terreinheftrucks

Igno met Manitou



DEALER-NIEUWS

*De eerste terreinheftruck ontstaat in 1957 uit een eenvoudig en origineel idee van de oprichter van Manitou: het schema van een landbouwtractor omkeren en een hefboom en een hydraulische besturing toevoegen. Deze heftruck wordt Manitou genoemd en geeft haar naam ook aan het familiebedrijf.*

*Door het succes bij de gebruikers wordt de naam Manitou al snel een soortnaam. In 2004 viert Manitou het uitbrengen van haar 200.000ste heftruck. In 2007 heeft het bedrijf een omzet van 86 miljoen euro.*

Manitou is gevestigd in West-Frankrijk en wordt sinds 1998 geleid door Marcel Claude Braud, zoon van de oprichter. Manitou is een internationale groep met meer dan 2000 werknemers, verspreid over meer dan 120 landen en beschikt wereldwijd over vijftien dochterondernemingen. De organisatie biedt momenteel het meest uitgebreide aanbod van de markt, verdeeld over drie grote sectoren: de bouw (49% van de verkoop), de landbouw (25% van de verkoop) en de industrie (26% van de verkoop). Om oplossingen te bieden die zijn afgestemd op de behoefte van de vakmensen uit deze drie sectoren, biedt Manitou zes brede, eenvoudig te identificeren assortimenten, waaronder boomheftrucks, telescopische heftrucks en scharnierende laadmachines.

### Maniscopic

Sinds 1986, ontwerpt, vervaardigt en verhandelt Manitou een gamma telescopische machines dat specifiek beantwoordt aan de behoeften van de ondernemer in de land-, tuin en kassenbouw. Steeds doeltreffender, sterker, handelbaarder, betrouwbaarder en comfortabeler is dit materiaal tevens gemakkelijk te onderhouden.

Het Maniscopic-gamma (de MLT modellen) is uitgegroeid tot een ware referentie in de sector. De telescopische heftrucks heffen lasten van 2,3 tot 4,5 ton naar hoogtes tussen 5 en 9 meter. Met het breedste producten-gamma op de markt stelt Manitou machines voor met een hoge productiviteit en een comfort voor dagelijks gebruik in alle landbouwtoepassingen

### Uitvinders

Manitou werkt wereldwijd met zo'n vijfhonderd zogenoemde consessiehouders. Weterings Mechanisatie is voor deze regio al ruim tien jaar officieel dealer van dit sterke Franse merk. Igno Weterings: "Manitou is in feite de uitvinder van de terreinheftrucks. Net als Weterings zijn zij steeds op zoek naar mogelijkheden om hun machines te verbeteren en steeds aan te passen aan de behoefte van hun klanten. Voor ons is de Manitou verreiker een zeer goede basis in combinatie met bijvoorbeeld onze hoogwerkers. Manitou voert een uitgebreide productlijn en blijft steeds nieuwe types ontwikkelen. Voor ons geldt: als een product goed is, waarom zouden wij dan ergens anders gaan kijken."

### COLOFON:

MechaNieuws is een nieuwsbrief van Weterings Mechanisatie B.V. Wilt u ook MechaNieuws ontvangen, stuur dan een mailtje naar [info@weterings.nl](mailto:info@weterings.nl). Contactgegevens: Oude Hooislag 4, 2691NH 's-Gravenzande tel.: 0174 - 41 64 81 fax: 0174 - 41 40 28

Productie: Cocoon Communicatie Redactie: Jan Cammeraat Vormgeving: Belinda Verhooff Drukwerk: Akxifo

TRENDS & ONTWIKKELINGEN

## Time to change

Loonwerkers zijn voor Weterings Mechanisatie een belangrijke klantengroep. De grondgebonden teelt in het Westland is echter behoorlijk gesaneerd. Veel groententuinders kweken nu op substraat en sierteelt producten worden opgekweekt op een verharde vloer. Daarbij komt dat ook door de schaalvergroting veel grondwerk voor hen is verdwenen. Neem als voorbeeld de Groeneweg in 's-Gravenzande. Daar zaten vroeger meer dan veertig tuinders; nu nog maar een stuk of vijf. Dat waren allemaal individuele groente- en sierteeltkwekers waar loonwerkers ontzettend veel werk van kregen. Aan werkzaamheden zoals het frezen en rollen van vakjes sla, andijvie en andere teelten, hadden loonwerkers voorheen maanden werk. Nu worden loonwerkers voor grondwerk vaak alleen nog ingeschakeld bij de aanleg of sanering van een kwekerij.

Toen loonwerkers dit zagen aankomen, hebben zij gezocht naar grondwerk in andere sectoren om dit gat op te vullen. En niet zonder succes. Door mee te gaan met hun tijd en open te staan voor veranderingen, zijn zij in staat geweest om hun werkzaamheden aan te passen aan de vraag van hun nieuwe klanten. Een prima voorbeeld hoe innovatieve ondernemers in staat zijn om te veranderen wanneer dat nodig is!

“**Uitvinders?**

**In China fokt men dromedarissen met twee bulten. Dit vanwege het patent op de kameel.**

”

# MechaNieuws

VOOR TUINBOUW, KASSENBOUW, LOONWERK EN SPECIALISTEN



WETERINGS  
MECHANISATIE  
Juli 2008

## Een perfecte combinatie tussen mens en machine

"Met deze combinatie stralen wij ook onze expertise uit."



SPECIALISTEN

**Kassen worden steeds groter en hoger. Dat betekent dat specialisten - zoals gevelbeglazers - moeten meegroeien om dezelfde snelheid en expertise te kunnen leveren als voorheen. Onlangs leverde Weterings Mechanisatie een uitgekende combinatie van een verreiker met een hoogwerker aan A & R Volkering uit Monster.**

A & R Volkering is een gespecialiseerd team van gevelbeglazers. Als vaste onderaannemer van Van der Hoeven Kassenbouw uit 's-Gravenzande hebben zij ruim vijftig jaar ervaring met de uitvoering van complexe gevelprojecten. Arno Volkering: "De laatste tijd moesten wij steeds meer rijden om het materiaal op de juiste plaats te krijgen. Tijd die wij beter kunnen besteden aan onze specialiteit: gevelbeglazing. Wij werken in een team van drie mensen. Een extra medewerker zorgt er niet voor dat we meer meters kunnen beglazen. Je loopt elkaar dan eerder in de weg. Je kan dus beter kiezen voor een goede balans tussen de hoeveelheid mensen en machines."

### Perfekte combinatie

Als team heeft A & R Volkering een combinatie uitgedacht die perfect bij hun manier van werken past. "In overleg met Weterings Mechanisatie hebben wij gekeken op welke manier deze combinatie het beste gebouwd kon worden. Om alle specificaties in één machine te verwerken, was niet haalbaar; we hebben er toen voor gekozen om met twee machines te gaan werken. Een combinatie die perfect op elkaar is afgestemd. Met de Manitou kunnen wij nu vier kisten tegelijk transporteren en direct op onze

robuuste hoogwerker plaatsen. Dat werkt sneller en veel veiliger dan het glas eerst naast een hoogwerker te plaatsen. Daarbij komt dat wij het belangrijk vinden om met deze combinatie onze expertise uit te stralen. Het laat zien dat wij echte specialisten zijn."

### Innovatief

Volkering werkt voor een kassenbouwer die zich internationaal als specialist manifesteert. Volkering: "We hebben in deze combinatie geïnvesteerd om aan onze opdrachtgever te laten zien dat wij volgens dezelfde innovatieve filosofie denken. Het eerste project dat wij met deze combinatie hebben uitgevoerd, is de gevel van de 'botanische kas' die Van der Hoeven voor Anthura in Bleiswijk bouwt. Een complexe gevel met vier verschillende soorten glas. Je moet over het juiste materiaal beschikken om een dergelijk project op een goede manier uit te kunnen voeren."

### Kwaliteit

Continuïteit is voor A & R Volkering belangrijk. Zij blijven het liefst in een klein team werken en willen eerder groeien met efficiënte machines. "Wij zijn als team optimaal op elkaar in gespeeld, waardoor wij een kwaliteit kunnen neerzetten die

COLUMN

## After sales

In deze MechaNieuws staan met name de loonbedrijven centraal. Bedrijven die duidelijk weten wat ze willen en ons vaak inschakelen voor het leveren en ontwikkelen van machines die hen ten dienste moeten staan om zo efficiënt als mogelijk specifieke werkzaamheden uit te voeren.

After sales is voor hen uitermate belangrijk. Dat wil zeggen dat zij er altijd op moeten kunnen vertrouwen dat zij in geval van reparaties direct op ons kunnen rekenen. Om aan hun wens tegemoet te komen heeft Weterings Mechanisatie nog niet zolang geleden een extra servicewagen aangeschaft, ingericht en bemand. In veel gevallen kunnen wij daardoor nog beter reageren bij directe problemen.

Het leveren van maatwerk after sales (voor veel mensen synoniem met service) is voor ons steeds een belangrijke uitdaging. Direct bij de ontwikkeling van nieuwe machines en direct bij onze keuze om officieel dealer van een bepaald merk te worden, houden wij rekening met het leveren van de door onze klanten gewenste after sales.

Een opmerking hierbij is dat wij van onze servicemedewerkers regelmatig te horen krijgen dat bepaalde reparaties makkelijk voorkomen hadden kunnen worden, als de gebruiker tijdig onderhoudswerkzaamheden had laten uitvoeren. Wat dat betreft is ook after sales een wisselwerking tussen klant, fabrikant en leverancier. Op onze after sales kunt u in ieder geval rekenen.

Richard Weterings

we in eigen hand hebben. Doordat wij een hoge kwaliteit kunnen leveren, hebben wij ook het vertrouwen van bijvoorbeeld Van der Hoeven om ons steeds bij belangrijk projecten in te zetten. Wij hebben voor Weterings gekozen voor de kwaliteit en de service. Middellmaat kennen ze niet. Dat is een filosofie waar wij ook in geloven."



## Aalt Baatje (Loonbedrijf A. Baatje): "Vijftig procent van onze omzet ligt inmiddels buiten de tuinbouw."

"Voor het onderhoud hebben wij twee vaste monteurs in dienst."

LOONWERKERS



*Met vestigingen in Monster en Boskoop is loonbedrijf A. Baatje uit Monster een echt familiebedrijf. Aalt Baatje is samen met zijn echtgenote verantwoordelijk voor de beheermaatschappij. De oudste zoon leidt het bedrijf in Boskoop. De middelste zoon doet de planning en de jongste zoon heeft zijn focus gericht op de administratie.*

In totaal werkt Loonbedrijf A. Baatje met ongeveer vijftig medewerkers in vaste dienst en verschillende ZZP'ers. Aalt Baatje: "Wij hebben een vrij jonge groep en weinig personeelsverloop. Wat dat betreft zien wij de toekomst positief tegemoet. Naast het bedrijf in Monster hebben wij een bedrijf in Boskoop. Mijn oudste zoon heeft dat bedrijf opgestart en is gespecialiseerd in loonwerk voor boomkwekers. Dat is een geheel ander soort werk dan in de glastuinbouw. Daar werken wij vrijwel alleen op veengrond dat heel gevoelig is voor water. Het oppervlakte water ligt vrijwel gelijk aan het maaiveld. Met spitten mag je bijvoorbeeld niet dicht bij de sloot komen; dan zitten we in de verankering van de beschoeiing of zakken we weg. Daarom zijn bijvoorbeeld onze spitmachines totaal anders uitgevoerd dan in de glastuinbouw."

### Onderscheidend vermogen

"Wij zijn een loonbedrijf dat snel kan inspelen op de wensen van onze klanten en hanteren een korte planning voor de uitvoering van alle werkzaamheden. Dat is onze kracht. Daarnaast maken wij geen onderscheid in grote of kleinere opdrachtgevers. Ook voor kleine klusjes rukken wij snel uit. Wij zijn wellicht het enige loonbedrijf dat nog machinaal radijs kan oogsten. Zo werken wij al meer dan dertig jaar voor The Greenery." "Onze doelgroep is de laatste jaren sterk

veranderd", vervolgt Baatje. "Vijftig procent van onze omzet ligt inmiddels buiten de tuinbouw. Wij hebben veel werk in het grondverzet voor hoveniers, stratenmakers, bouwbedrijven en gemeentes. Dat betekent dat we tegenwoordig met andere mensen en andere machines werken. Niet alle werkzaamheden zijn veranderd. Veel werkzaamheden die we nu verrichten, deden we ook al in de tuinbouwsector, zoals het egaliseren van terreinen. Doordat we de laatste jaren sterk zijn gegroeid, beschikken wij over veel verschillende machines en aanbouwwerktuigen. Voor het onderhoud hebben wij twee vaste monteurs in dienst. Het specialistische (reparatie) werk koppelen we echter terug naar onze leverancier."

### Meegroeien door te luisteren

Met Weterings Mechanisatie heeft Baatje een lange relatie. Aalt Baatje: "Onze leveranciers zoeken wij het liefst zo dicht mogelijk bij ons bedrijf en zijn bijvoorkeur officieel dealer van de machines die wij aanschaffen. Weterings is een modern bedrijf dat is meegegroeid met zijn klanten. Het is een compleet bedrijf dat specialisten op alle afdelingen heeft. Dus niet alleen in de werkplaats, maar ook op kantoor en in de engineering. Ze kunnen op alle fronten meedenken en bijten zich vast om voor hun klanten steeds een goede oplossing te bedenken."

## Van pre sales tot after sales

*After sales betekent letterlijk: na de verkoop. After sales is steeds belangrijker en de aandacht voor after sales van de fabrikant wordt door de klant meegenomen in de overweging bij de aanschaf van bijvoorbeeld een nieuwe auto of machine.*

### After you

Met de ervaringen van eerdere ontwikkelingen en de kennis van onze klanten en gebruikers, proberen wij ons in de pre sales fase te verplaatsen in de omstandigheid waarin u de machine in de praktijk gebruikt. Wij maken vervolgens een schatting van de levensduur, wanneer bepaalde onderdelen kapot kunnen gaan, hoe de machine gerepareerd kan worden en wat daarvoor nodig is. Daarnaast houden wij er direct rekening mee wat u qua onderhoud zelf kan, mag en moet doen en wat u aan onze eigen specialisten moet overlaten.



### After constructions

Voor snelle en juiste informatie over onze machines is een goed ingericht documentatiesysteem van groot belang. In onze constructiedossiers staan alle gegevens over de door ons ontwikkelde machines (in tekst en afbeeldingen) zowel voor de gebruiker als voor onze reparatie- en serviceafdeling. Verder maken wij een overzicht van mogelijke reserveonderdelen en uitbreidingsmogelijkheden.

### After sales

Na de aflevering wordt onze serviceafdeling voorzien van alle documentatie die bij de nieuwe machine hoort. Zij weten hoe de machine het beste gebruikt en onderhouden kan worden. Ze beschikken over technische tekeningen, onderdelenlijsten en een voorraad reserveonderdelen. Belangrijk is dat u ook de verbruiksartikelen bij ons kunt kopen die bij de nieuwe machine horen, zoals filters, messen en lagers.

### After all

Bij Weterings Mechanisatie is after sales een apart fenomeen. Want in veel gevallen beginnen alle werkzaamheden pas ná de verkoop. After sales is daarom een integraal onderdeel van de totale levenscyclus van een machine. Om onze service steeds verder te verbeteren, houden wij regelmatig een tevredenheidsonderzoek. Heeft u suggesties voor verbeteringen van onze after sales? Laat het ons direct weten.



## Thijs en Chris Quartel

5 VRAGEN AAN...



Links Thijs Quartel, rechts Chris Quartel

*In deze nieuwe rubriek overvallen wij een klant van Weterings Mechanisatie en stellen hen vijf bliksemvragen. Deze keer overviel de redactie Thijs en Chris Quartel. Vijf antwoorden van de jonge generatie van Klaas Quartel BV.*

### Wie is Klaas Quartel BV?

Klaas Quartel BV is bijna vijftig jaar gespecialiseerd in het machinale loonwerk voor de tuinbouw, zoals spitten, egaliseren, graven, zaaïen, dekwassen, bollenrooien en amaryllisblad-versnipperen. Kortom, wij spelen in op het meeste werk dat een tuinder wil uitbesteden. Wij werken met zo'n twaalf vaste medewerkers. Daarnaast doen wij transport (Firma Klaas Quartel) van kwekers naar exporteurs. Dat is eigenlijk een uit de hand gelopen hobby van onze moeder.

### Wat is de situatie in jullie branche?

De hoeveelheid klanten wordt minder, maar de hoeveelheid werk per kweker wordt veel meer. We zijn dus vaak langer op een locatie aanwezig om alle werkzaamheden uit te voeren. Daarnaast zien we dat veel grote sierteeltkwekers minder werkzaamheden uitbesteden. Onze groei ligt momenteel bij krijten, dekkenwassen en graafwerkzaamheden voor kassenbouwers. Ons streven is om zoveel mogelijk door het jaar heen continuïteit te houden in de hoeveelheid werkzaamheden.

### Wat is de toegevoegde waarde van jullie medewerkers?

Ook al zijn onze medewerkers multifunctioneel inzetbaar, iedereen heeft wel een eigen specialiteit. Een specialisatie is bijvoorbeeld bollenrooien. Een tuinder ziet voor specialistisch werk toch het

liefst steeds hetzelfde gezicht. Daar houden wij uiteraard rekening mee. Het is echter moeilijk om vakmensen te krijgen en te behouden. Dat is denken wij een groot probleem voor de gehele sector. Wij zouden er best een paar bij willen hebben met liefde voor het vak.

### Wat is de toegevoegde waarde van jullie machines?

Machines moeten veilig, stevig en betrouwbaar zijn. Maar je probeert altijd een beetje voorop te lopen bij je collega's. Voor sommige machines hebben wij daarom eigen ideeën, die wij in samenwerking met Weterings ontwikkelen. Voorbeelden zijn een amaryllisrooier en rupsversnipperaar met opvangcontainer. Het is altijd spannend of de theorie aansluit bij de praktijk. Het is vaak een prototype dat direct het eindproduct moet zijn.

### Wat is jullie kracht?

Dat de tuinder maar één nummer hoeft te draaien om veel verschillende werkzaamheden uit te laten voeren. We weten dat hij het prettig vindt om niet vijf verschillende loonwerkers te hoeven bellen. Op dit moment hebben alle loonwerkers het druk. Wat dat betreft is er minder concurrentie dan een paar jaar geleden. Maar je moet kritisch op jezelf blijven. Onze kracht is dat wij onze afspraken nakomen, ook als het eigenlijk te druk is. Het voordeel daarvan is dat de tuinder ons het werk -als het economisch wat minder gaat- ook gunt.

LEVERINGSTIJD

## Leveringstijden

Weterings Mechanisatie is officieel dealer van een aantal topmerken. Als officiële dealer hebben wij een streepje voor en kunnen bij de fabrikant in de regel snelle leveringstijden afdwingen.

Naast het leveren van topmerken zoals New Holland, Weidemann en Manitou, ontwikkelt Weterings custom made machines voor

verschillende sectoren. Zeker bij complexe machines is een ontwikkelingstijd van een jaar geen uitzondering.

Heeft u ideeën over het ontwikkelen van een maatwerkmachine voor het uitvoeren van uw werkzaamheden, laat het ons dan zo vroeg mogelijk weten. Dan bent u er zeker van dat uw machine op tijd wordt geleverd.

