

SOSEFBLAD

Van der Arend
met Nic.Sosef
een ijzersterk duo!



NOVEMBER 2011



Ron van der Arend en Bart Sosef

VAN DER AREND EN NIC.SOSEF BUNDELEN HUN KRACHTEN:

ARENDSOSEF SPEELT IN OP PROFESSIONALISERING TUINBOUW

Op 1 januari 2012 gaan Nic.Sosef, Van der Arend Tuinbouwtechniek en zijn exportdivisie Tebarint fuseren. Arend-Sosef wordt wereldwijd één van de grootste toeleveranciers op het gebied van tuinbouwtechniek en bedrijfsbenodigdheden. Met de fusie anticiperen de bedrijven op de toenemende professionalisering van de tuinbouw, zowel nationaal als internationaal. Ron van der Arend en Bart Sosef: "Klanten zijn gebaat bij een professionele, sterke partner, die hen continuïteit en innovatieve oplossingen kan bieden. Nu en in de toekomst."

Ron van der Arend, directeur van de Van der Arend Groep schetst de aanleiding voor de fusie. "De tuinbouw verandert razendsnel. Bedrijven worden groter en professioneler. De vraag naar goed opgeleide medewerkers met specialistische kennis neemt toe. Als tuinbouwtoeleverancier heb je schaalgroottes nodig om aan deze vraag te kunnen voldoen. Arend-Sosef wil zich doorontwikkelen tot een aantrekkelijke werkgever met een uitgekend scholingstraject voor medewerkers. Medewerkers zijn tenslotte ons grootste kapitaal."

"De klant moet erop kunnen vertrouwen dat wij grote projecten tot een goed einde brengen"

"Een tweede aanleiding voor de fusie is de internationalisering. Vanuit een sterke thuismarkt willen wij verder werken aan succesvolle export. Internationaal groeit namelijk de vraag naar kwalitatief hoogwaardig voedsel. Hierin speelt glastuinbouw een belangrijke rol omdat het efficiënt omgaat met water,

energie en meststoffen. Daarom ontwikkelen landen als China, India en Rusland hun eigen tuinbouwsector. Het gaat dan om grote, complexe projecten. Ook internationaal betekent het dat wij als toeleveranciers onze krachten moeten bundelen."

KLANTEN CONTINUÏTEIT BIJEN

Bart Sosef, directeur van Nic.Sosef vult aan: "De markt vraagt om snelheid van handelen. Autonoom groeien kost echter veel tijd. Door gezamenlijk te gaan ondernemen, worden wij direct één grote, sterke partij. Daar heeft de klant behoefte aan. Continuïteit van onze bedrijfsvoering is namelijk in zijn belang. Hij moet erop kunnen vertrouwen dat wij grote projecten tot een goed einde brengen én installaties daarna nog jaren onderhouden en updaten. Door onze brede basis kunnen wij technische mensen

met het juiste kennisniveau bieden en onze medewerkers ook in de toekomst blijven opleiden. Als 'first mover' met innovatiekracht bouw je bovenal mee aan het nieuwe speelveld dat ontstaat tussen de professionele kweker en de tuinbouwtoelevering."

LANDELIJKE DEKKING

Kortom, de fusie zal klanten voordeel opleveren. Dat juist deze partijen samen in zee gaan, is niet toevallig. Nic.Sosef en Van der



Arend Tuinbouwtechniek hebben elkaar veel te bieden. Van der Arend: "Wij hebben een sterke positie voor wat betreft tuinbouwtechniek in grootschalige groenteteelt-bedrijven, in onder meer Noord-Holland."

Sosef: "Nic.Sosef is goed vertegenwoordigd in zowel de sierteelt als de groenteteelt, naast de traditionele thuismarkt in West-Nederland ook in Zuidoost-Nederland. Samen hebben wij een uitstekende landelijke dekking. Bovendien verkoopt Nic.Sosef tuinbouwtechniek én bedrijfsbenodigdheden." Dat laatste biedt Arend-Sosef op exportgebied nieuwe kansen. Van der Arend: "Internationaal is onze positie sterk. Wij hebben in ruim veertig landen installatietechniek draaien." Sosef vult aan: "Door de combinatie van handel en techniek zien wij mogelijkheden om onze exporttak snel te laten groeien. Buitenlandse klanten van Van der Arend kunnen wij meerwaarde bieden op het gebied van bedrijfsbenodigdheden."

GELIJKWAARDIGHEID

Nic.Sosef en Van der Arend Tuinbouwtechniek vullen elkaar dus goed aan, maar zijn in veel opzichten ook aan elkaar verwant. Beide zijn gericht op kwaliteit, zijn familiebedrijven met een lange historie en hebben hun wortels in het Westland. Dat maakt de integratie makkelijker. Van der Arend: "Bij de gesprekken over de fusie stond ik soms

"De naam Arend-Sosef doet recht aan onze geschiedenis"

versteld van de overeenkomsten. Het is heel prettig als je hetzelfde gedachtegoed hebt. Die goede match betreft ook de medewerkers. Bij de fusiebesprekingen waren beide ondernemingsraden enthousiast over de gedeelde visie. Dat zegt genoeg." Sosef: "Natuurlijk bestaan er cultuurverschillen. Daar zullen we de grootst mogelijke zorg aan besteden. Ik zie echter dat de overeenkomsten groter zijn dan de verschillen. Waar we verschillen, kiezen we het beste van de twee werelden. Ik wil verder benadrukken dat de fusie op basis van gelijkwaardigheid plaatsvindt. Daarom gaan Ron en ik samen de eindverantwoordelijkheid dragen, met ieder een eigen aandachtsveld: techniek en bedrijfsbenodigdheden. In Honselersdijk wordt ons hoofdkantoor gevestigd. En met de nieuwe naam Arend-Sosef doen wij recht aan onze rijke geschiedenis, maar richten wij tegelijkertijd het vizier op de toekomst."

SOSEF.NL

NIEUWE SPUITLICENTIE? LAAT HET WETEN VIA SOSEF.NL

Heeft u uw spuitlicentie verlengd? Of voor het eerst uw spuitlicentie gehaald? Laat ons het licentienummer dan weten via www.sosef.nl. U kunt via Acties of in het menu bij Sosefplus het Spuitlicentie registratieformulier invullen. Per bedrijf is één nummer voldoende. Overigens bieden wij diverse cursussen aan waarmee u uw licentie kunt halen of verlengen. Kijk op onze website onder Sosefplus!

NIC.SOSEF IS EXCLUSIEF BIOBEST-DISTRIBUTEUR IN NEDERLAND



Bart Joosten en Fanny Theunis (Biobest)

Vanaf het najaar van 2011 is Nic.Sosef exclusief distributeur van Biobest-producten voor de glastuinbouw in heel Nederland. Tot dan toe konden tuinbouwondernemers in de provincies Limburg, Noord-Brabant en het gebied ten zuiden van de Maas producten alleen via een andere partij betrekken. Het Belgische bedrijf Biobest levert het hele scala aan nuttige insecten en mijten voor biologische en geïntegreerde gewasbescherming in de glastuinbouw.

Nic.Sosef is blij met deze stap. Gert-Jan Dillo, hoofd afdeling Biologie: "Nuttige insecten en

mijten en middelen van natuurlijke oorsprong zijn een steeds belangrijker onderdeel van de gewasbescherming. We kunnen onze klanten nu in heel Nederland voorzien van een integraal advies en bijbehorende producten." Voor het zuidoosten van Nederland zal de Sosef-vestiging in Venlo de service, technische know-how en ondersteuning naar alle lokale tuinders bieden. Bart Joosten, die deel uitmaakt van het team van negen gewasbeschermingspecialisten van Nic.Sosef, is het aanspreekpunt. Hij is bereikbaar via b.joosten@sosef.nl.



Dave Smit en Dick Pater

DAVE SMIT VAN FIRMA PATER BROERSEN:

“SAMEN MET LEVERANCIERS KOMEN WE TOT HET BESTE SYSTEEM VOOR WATERTEELT”

Op 5400 vierkante meter in het Noord-Hollandse Waarland drijven de trays van polystyreen met lollo rossa, lollo bionda en Salanova-sla in een teeltvijver. Sla telen op water in de buitenlucht: het kan. De firma Pater Broersen is het eerste Nederlandse bedrijf dat ermee startte. Vier leveranciers, onder welke Nic.Sosef, bouwen samen kennis op over het ideale teeltsysteem onder de naam Dry Hydroponics.

De firma Pater Broersen telt vijf firmanten en teelt op maar liefst 250 hectare ijsbergsla, spitskool, boerenkool en sluitkool. Smit: "Waarom we met de slateelt op water zijn gestart? Wij zochten naar een nieuwe teeltwijze, waarbij we inspelen op de vraag naar duurzame producten. Wij verwachten namelijk dat die tendens zich voortzet. Telen op water is in vele opzichten duurzaam: het gewas heeft nauwelijks gewasbeschermingsmiddelen nodig, nutriënten spoelen niet uit naar het oppervlaktewater en de CO₂-uitstoot is lager. Bovendien is het product kwalitatief goed. En we kunnen zes of zeven rondes per jaar telen, van april tot september. We hebben geloof in dit systeem."

DRY HYDROPONICS

In 2010 startte de firma met een proef op 700 vierkante meter, in 2011 werd de oppervlakte uitgebreid. "Samen met de leveranciers



Nic.Sosef, Formflex, Cultivation Systems, Viscon en teler TopKrop werken we nu aan een optimaal teeltsysteem. De leveranciers zetten dit totaalpakket onder de naam Dry Hydroponics in de markt. Elke twee weken overleggen we. Als er zich een probleem voordoet, komen we samen tot een oplossing. Zo trekken wij lering uit deze proef."

WATERTECHNIEK

Binnen Dry Hydroponics is Nic.Sosef verantwoordelijk voor de volledige watertechniek en de automatisering ervan. Omdat de teelt allesbehalve standaard is, zijn speciale oplossingen nodig. Dave Smit: "Als de planten oogstbaar zijn, worden deze overgezet van de teeltvijver in transportgooten. Door stuwning drijven de planten vervolgens naar de transportband, waarna ze in de schuur worden ingepakt. De stroming in de goot was echter niet voldoende. Sosef heeft hiervoor een oplossing uitgedokterd. Zij hebben

de waterunit en de installatie aangepast voor meer stuwning in de transportgoot. Voor de automatisering heeft Sosef een Priva Connex geïnstalleerd. Ook daar hebben wij geen omkijken naar. De samenwerking met Nic.Sosef gaat heel goed."

KOSTPRIJS VERLAGEN

Nu het systeem draait, wil Smit meer teeltonderdelen mechaniseren. Het opzetten en oogsten van de planten bijvoorbeeld. Dat moet de kostprijs verder omlaag brengen. Ondertussen werkt de firma aan de marketing van het product, samen met The Greenery. "Ik heb er vertrouwen in dat het gaat lukken. Duurzaam geteelde producten hebben de toekomst", besluit Smit.



NIC.SOSEF IS PHILIPS LED HORTI PARTNER

Sinds juli 2011 is Nic.Sosef na een intensieve training een van de geselecteerde partners van Philips LED Horti Partners. Tijdens deze training werd dieper ingegaan op de mogelijkheden van LED-verlichting in de tuinbouw. Het afgelopen jaar hebben Philips en Wageningen UR bij proeven met het opkweken van plantmateriaal, meerlagenteelt en tussenbelichting goede resultaten geboekt. Info: techniek@sosef.nl.



SCHONE REFLECTOREN MET REINIGINGSMACHINE

Eén of twee keer per jaar de assimilatiereflectoren reinigen zorgt voor een langere levensduur en een hogere lichtopbrengst. Voor het schoonmaken verkoopt Nic.Sosef een eenvoudige reinigingsinstallatie. U kunt het reinigen ook helemaal aan ons overlaten. In dat geval komt er een professionele mobiele reinigingsmachine aan te pas, die tevens de lampen schoonmaakt met een zogenaamde bolcleaner. Info: onderhoud@sosef.nl.



VIRKON ZORGT VOOR SCHONE START

Bij de teeltwisseling kan het desinfectiemiddel Virkon®S helpen om de nieuwe teelt schoon te starten. Het middel is effectief tegen virussen, bacteriën en schimmels. Virkon®S is breed inzetbaar voor desinfectie van oppervlakken en watersystemen. De werkzame stof breekt af tot eenvoudige verbindingen, kaliumzout en zuurstof. Info: info@sosef.nl.



BEWEEGBAAR SOLARSYSTEEM AANTREKKELIJKER

De aanschaf van beweegbare zonnepanelen is aantrekkelijker geworden. Nic.Sosef zet slimmere motoren in, zodat het hele solarstelsel maar één stuurkast nodig heeft. Voorheen had elke motor zijn eigen stuurkast. Met de nieuwe techniek is de aanleg en het onderhoud voordeliger. Nic.Sosef installeert zowel vaste als beweegbare solarstelsels. Bij een beweegbaar systeem staan zonnepanelen de hele dag in de meest ideale stand. Info: techniek@sosef.nl.



NIEUWE ADVISEUR MECHANISATIE: MARCEL PLAISIER

Marcel Plaisier (45 jaar) is sinds half juni 2011 in dienst bij Nic.Sosef als adviseur afdeling Mechanisatie. Hij werkte eerder als service-monteur bij Horticoop. Na bijscholing zocht hij een functie waarbij hij zijn technische kennis goed kon inzetten. Via een tweet vond hij die bij Nic.Sosef. "Ik denk dat ik klanten goed kan helpen bij hun technische vragen." Marcel is bereikbaar via m.plaisier@sosef.nl.



ALTIJD VOLDOENDE MESTSTOFFEN DOOR NIVEAUMETING

Wilt u voorkomen dat uw vloeibare meststoffen op een warme dag ineens op zijn? Dan kan Nic.Sosef een niveaumeter op uw voorraad tanks installeren. Via een internet-verbinding raadpleegt Sosef de niveaumeters op afstand. Afhankelijk van de afspraken die we met u maken, zorgen wij voor tijdige aanvulling van uw voorraden. U heeft er geen omkijken meer naar. Info: info@sosef.nl.

SCHOON GRONDWATER DOOR BELUCHTING EN FILTRATIE

Op sommige plaatsen in Nederland bevat het grondwater veel ijzer. Dat maakt het ongeschikt voor de watergift aan het gewas. Daarom hebben waterbehandelingsbedrijf Lubron en Nic.Sosef een semi-gesloten filtratie-ontijzeringsinstallatie met beluchtungsontgassingstoren ontwikkeld, die zorgt voor het ontijzeren van methaanhoudend grondwater. Een groenteteeltbedrijf in Klazienaveen heeft de installatie sinds een jaar met succes in gebruik. Info: g.gram@sosef.nl.



BLADMESTSTOF MET MEER POWER

Agroleaf Power is een nieuwe bladmeststof, inzetbaar voor sierteelt- en groentegewassen. Door de snelle plantreactie kan het gewas al na twee dagen een betere kleur krijgen. De hogere gehalten aan voedingselementen vergroten het rendement van een bespuiting. De bladmeststof is verkrijgbaar in drie typen: Agroleaf Power Calcium, High N en High K. Hij is alleen te gebruiken als bladbemester, niet in de mestbak. Info: info@sosef.nl.

COLUUMN



LOSLATEN OM IETS NIEUWS OP TE BOUWEN

Per 1 januari is het een feit: onder de vlag Arend-Sosef gaan twee solide familiebedrijven samen verder. Veel zal veranderen, maar toch ook hetzelfde blijven. Zakendoen blijft bijvoorbeeld mensenwerk. Evenals de dienstbaarheid aan u als klant. En de vereiste professionaliteit en betrouwbaarheid, maar dan op grotere schaal. Veranderen doen wij vooral om continuïteit te bieden. Om dit te bereiken moeten beide familiebedrijven deels hun waardevolle verleden loslaten om samen iets nieuws op te bouwen. Dat vereist moed en een rotsvaste overtuiging. Het druivenblad met ruitertje te paard komt bijvoorbeeld niet meer terug. We zullen het gaan missen, maar hebben dat én meer ervoor over om iets nieuws neer te zetten dat voor onze klanten en daarmee voor onze toekomst het verschil kan maken. We stappen daarmee over onze eigen schaduw heen. Ook tuinbouwondernemers hebben in veel gevallen moed nodig om de opgebouwde positie los te laten om in een gezamenlijk, groter geheel sterker te worden. Denken vanuit de markt is daarbij essentieel. Waar is vandaag en morgen behoefte aan? Samenwerken is onontbeerlijk, evenals onderscheidend vermogen. Naast het leveren van topkwaliteit zorgen deze voor klantenbinding, in Nederland en ver daarbuiten. En zoals klanten het succes van uw bedrijfsvoering bepalen, bepaalt u die van ons. We hopen op uw vertrouwen in Arend-Sosef, zodat wij gezamenlijk kunnen werken aan een sterke tuinbouwsector!

Bart Sosef



Jan van Marrewijk en Marco Molenaar

JAN VAN MARREWIJK UIT VIERPOLDERS:

“DANKZIJ FREEBAC-CLEAROXYL KAN IK SCHOON STARTEN”

Voor elke teler zijn druppelslangen zonder vervuiling belangrijk. Planten kunnen zo tijdens de teelt gelijkmatig water en voedingsstoffen krijgen. Sinds kort bestaat er een milieuvriendelijk desinfectiemiddel dat organische en microbiologische vervuiling verwijdert: Freebac-Clearoxyl. "Als ik het middel gedurende de teelt aan het water toevoeg, zijn mijn druppelaars aan het eind van de teelt schoon", vertelt teler Jan van Marrewijk uit Vierpolders.

Sommige producten zijn een echte verbetering ten opzichte van het gangbare aanbod. Freebac-Clearoxyl, exclusief verkrijgbaar bij Nic.Sosef, is daar een mooi voorbeeld van. Marco Molenaar van Nic.Sosef: "De werkzame stof van Freebac pakt bacteriën, schimmels, bacteriesporen en virussen aan. Dit innovatieve middel is samengesteld uit waterstofperoxide en een mix van stabiliserende en activerende dragers. Deze vorm van peroxide heeft een langdurige werking met een start-stopfunctie.

Dat houdt in dat het alleen werkt als het vervuiling tegenkomt. Omdat Freebac uiteenvalt in water en zuurstof, laat het geen enkel residu achter. Volledig milieuvriendelijk dus."

GELIJKMATIGE WATERGIFT

Dat is een van de redenen dat Jan van Marrewijk, die op 13 hectare tomaten en trospruimtomaten teelt, interesse had in het product. "Het is mooi meegenomen dat het milieuvriendelijk is. De belangrijkste reden

dat ik het inzet, is dat het gewas tot het eind van de teelt gelijkmatig wordt gedruppeld. Met alleen spuien hield ik de druppelaars en de druppelslangen namelijk niet schoon. Vroeger zag ik aan het eind van het teeltseizoen een laag vervuiling. Het kostte me 48 uur om met chloren en zuren de slangen te reinigen en weer na te spoelen. En ondanks de behandeling met chloor, bleef er soms toch een biofilm laagje achter. Daarom kies ik nu voor Freebac. Tot de koppen eruit gingen heb ik 20 cc per

kuub gedoseerd, daarna 40 cc per kuub. Daarmee kan ik schoon eindigen."

OOK IN KOELTORENS

Naast deze langdurige behandeling van druppelslangen is Freebac Clearoxyl ook op andere manieren inzetbaar. Marco Molenaar: "Met een oplossing van tussen 1% en 3% kunnen druppelslangen een shockbehandeling krijgen. Ook voor desinfectie van een lege kas of het reinigen van teeltgoten kan het worden ingezet. Bijzonder is ook de toepassing in koeltorens voor koude teelten, zoals astroemeria en



freesia. Gemeenten verplichten telers te ontsmetten om het ontstaan van de legionellabacterie tegen te gaan. Freebac-Clearoxyl biedt ook deze telers een milieuvriendelijk alternatief."

MEER WETEN?

Voor informatie over Freebac-Clearoxyl, kijk op www.sosef.nl/documents/freebac.pdf. Of neem contact op met Marco Molenaar, m.molenaar@sosef.nl.

“ENERGIEK DE TOEKOMST IN”



Chris Dutilh, Ferdi van Elswijk, Peter van Marion

Een duurzamer bedrijfsvoering begint bij energiebesparing. En dat levert ook nog geld op. Wat kan de tuinder meer doen dan de inzet van een WKK-installatie? Onder het motto ‘Energiek de toekomst in’ organiseerde Nic.Sosef twee seminars op 5 en 6 oktober. Drie inleiders en discussieleider Bart Sosef lieten hun licht schijnen over duurzaamheid en energie. “Duurzaam ondernemen hoeft je voor het geld niet te doen”, meent Chris Dutilh, adviseur duurzame ontwikkeling.

Dutilh, die vele jaren bij multinational Unilever werkte, benadrukt dat duurzaam ondernemen vooral werkt als je er zelf in gelooft. Dutilh: “Wij startten er in 1996 mee. Aangezien Unilever veel grondstoffen betreft voor haar producten, was de milieu-impact bij de inkoop het grootst. Zo zijn wij met de visserijsector om tafel gegaan om duurzamer vis te betrekken. ‘Wat levert het ons op?’ was de eerste vraag van de vissers. Geen meerprijs voor je product, was ons antwoord. Je moet met elkaar het nut ervan inzien. Het heeft tien jaar geduurd, maar nu is op grote schaal duurzame vis te koop.” Dutilh geeft aan dat duurzaam ondernemen overal in de wereld iets anders betekent: in Australië minder watergebruik, in Maleisië minder houtkap. “Als hier geld kan worden bespaard met een gunstiger energiehuishouding, dan moet je dat natuurlijk altijd doen.”



Bart Sosef leidde de discussie

VAN WKK TOT GEOTHERMIE

De volgende spreker, Peter van Marion van Powerhouse, gaat daar verder op in. “Minder energie verbruiken: dat doet u al met een WKK. Het is zaak een visie te ontwikkelen op verdere verduurzaming. Wat past bij uw bedrijf? Kiest u voor tijdelijke of permanente,

nieuwe of bestaande opties? Bio-WKK zie ik nog niet groot worden. Geothermie wel, maar dat is een investering voor dertig jaar.” Op de vraag bij welk areaal aardwarmte wordt terugverdiend, antwoordt Van Marion: “Bij een oppervlakte van 6 tot 10 hectare met een redelijke warmtevraag wordt het interessant. Het slaan van de bron is duur, maar dat kunt u ook samen met andere partijen doen.”

SAMENWERKEN

Dat samenwerking de mogelijkheden om duurzaam te ondernemen vergroot, kan de derde spreker beamen. Ferdi van Elswijk is energiemanager bij Prominent, waarin dertig telers zijn verenigd. “In 2006 startten wij met de Gesloten Kas. Die leverde 15% energiebesparing op, maar nog niet de 15% productieverhoging die we hadden

beoogd. Wat het wel opleverde: supermarkten als Tesco en Sainsbury’s die het pad bij ons platrijden. Het bindt klanten. Overigens gaat de Gesloten Kas binnenkort warmte en koude uitwisselen met de nieuwbouwwijk Hoogeland. Dat verlaagt de CO₂-uitstoot met 40%. Een uniek project. Duurzaam ondernemen kan echter ook eenvoudig zijn. Door energiecijfers te vergelijken en de teeltwijze aan te passen, hebben onze leden enorme efficiëntieverbetering geboekt. Iedereen kan het dus.”

JAN DE KROON NIEUWE SPECIALIST GEWASBESCHERMING EN BIOLOGIE

Sinds begin juni 2011 werkt Jan de Kroon (39) bij Nic.Sosef als specialist gewasbescherming en biologie in Noord-Nederland. Hij deed eerst als tuinbouwondernemer en later als bedrijfsleider op verschillende kwekerijen een grote dosis praktijkervaring op. “Bij Sosef wil ik mijn horizon verbreden. Dat gaat zeker lukken, want ons team heeft heel veel kennis in huis. Klanten kunnen van mij goede en eerlijke voorlichting verwachten.” Jan is bereikbaar via j.de.kroon@sosef.nl.



DE VISIE VAN... GIEL VAN DER HOEVEN:

“ONDERHOUD BUNDELEN IS EFFICIËNTER”

Begin 2011 startte Giel van der Hoeven als onderhoudscoördinator bij Nic.Sosef, een nieuwe functie. Die is in het leven geroepen om het onderhoud van verschillende machines en installaties bij klanten meer in samenhang aan te pakken. Dat is belangrijk, zeker nu de eisen aan periodieke inspecties en keuringen aan silo’s, spuitapparatuur en elektrische installaties in de tuinbouw strenger worden.

“Onze klanten krijgen steeds meer te maken met verplichte keuringen en inspecties. Daarnaast bevordert preventief onderhoud aan apparaten, machines en installaties de bedrijfszekerheid en verhoogt het de betrouwbaarheid en de veiligheid. Wij kunnen behalve technisch onderhoud ook alle in de tuinbouw voorkomende keuringen zelf uitvoeren. Voor klanten ben ik op dat gebied het eerste aanspreekpunt.”

AFSTEMMEN

“Waar het groot onderhoud betreft, is het gebundeld aanbieden hiervan efficiënter en aantoonbaar goedkoper voor de klant. Nic.Sosef wil met de klant een overeenkomst aangaan om het onderhoud van verschillende machines en installaties meer in samenhang aan te pakken. Je zult het nooit voor elkaar krijgen dat één en dezelfde

monteur mechanisatie, water, elektra en data- en telecommunicatie beheerst, maar je kunt periodiek onderhoud in verschillende disciplines wel beter op elkaar afstemmen en plannen. Bijvoorbeeld in combinatie met vereiste periodieke inspecties en keuringen aan silo’s, spuitapparatuur en elektrische installaties in de tuinbouw.”

PRIORITEIT

“Verzekeraars, overheden en andere controlerende instanties worden op dit punt namelijk steeds strenger. Daar moeten we ons aan conformeren. Het gaat veel tuinbouwbedrijven momenteel niet voor de wind. Dan hebben zaken die minder tastbaar zijn, zoals preventief onderhoud, minder prioriteit. Op termijn kom je jezelf echter gegarandeerd tegen en kost het nog meer als je het nalaat om onderhoud te doen.”

OP ROLLETJES

“Overigens stimuleren wij dat telers klein onderhoud zelf doen. Daarbij kunnen wij professionele ondersteuning bieden en nemen wij een groot deel van de zorg uit handen waar dat écht nodig is. Om die reden hebben wij onlangs bij Nic.Sosef succesvol een themabijeenkomst georganiseerd: ‘Het loopt op rolletjes’. Een aantal technische medewerkers van klanten kreeg een kijkje in de keuken. In de magazijnen van Nic.Sosef zijn namelijk meer dan 20.000 technische producten op voorraad en komen er gemiddeld zo’n 120 klanten per dag aan de balie. Voor alle technische vragen over die producten kunnen we ‘doe-het-zelvers’ van nuttige adviezen voorzien.”

NIC.SOSEF

Stationsweg 23, Honselersdijk
Telefoon (0174) 63 02 14
E-mail info@sosef.nl
Internet www.sosef.nl
Twitter: [nic_sosef](https://twitter.com/nic_sosef)

Bestellen Handelsgoederen:

Telefoon (0174) 28 20 26
Storingsnummer (010) 495 13 14
Openingstijden winkel:
ma t/m vr 6.00-18.00 uur, za 8.00-12.00 uur
Openingstijden balie techniek:
ma t/m vr 7.00-17.00 uur, za 8.00-12.00 uur

EMMEN

NIC.SOSEF

Jacob Roggeveenstraat 6, Emmen
Telefoon (0174) 63 02 14

VENLO-HUISSEN

NIC.SOSEF

Rijksweg 113, Velden
Telefoon (077) 472 25 57

HEERHUGOWAARD

SOSEF-BEEMSTER TUINBOUWTECHNIEK

Industriestraat 10, Heerhugowaard
Telefoon (072) 571 12 82
E-mail info@sosef-beemster.nl

NIC|SOSEF 
weert wat deert