

Rabobank West Betuwe: de klant aan het woord

Vredo: Pionier in de agrarische en groene sector

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Vredo uit Dodewaard geniet als ontwikkelaar, producent en verkoper van innovatieve machines voor de agrarische en groene sector grote bekendheid, zowel nationaal als internationaal. In de bijna veertig jaar dat de firma bestaat, is Rabobank West Betuwe altijd betrokken geweest bij het bedrijf. “Het wederzijdse vertrouwen is de kracht van onze samenwerking met de bank”, aldus Hans de Vree, directeur van Vredo.

Of het nu gaat om een doorzaaimachine, een zodenbemester of een zelfrijder, Vredo loopt altijd voorop in de ontwikkeling van nieuwe producten en toepassingen. Al in de jaren '70 ontwierp de vader van Hans de Vree, Ben de Vree, als loonwerker de inmiddels beroemde 'Vredo Doorzaaimachine'. Die machine bespoedigde het arbeidsintensieve proces van het weer groen en rendementvol krijgen van het grasland. Deze doordachte techniek met twee scherpe schijven die een V-vormige snede in de grond maken, blijkt vandaag de

dag nog steeds een gouden greep. “Bij onze doorzaaimachines verdwijnen de graszaadjes in de grond door middel van de sleufjes die gemaakt zijn door onze machines. Bij concurrenten blijven de zaadjes vaak op de grond liggen, waardoor er grote kans op verdroging ontstaat en onder andere de vogels er van kunnen eten.”

De doorzaaimachine wordt naast de agrarische sector ook ingezet op golfbanen en sportvelden in heel Europa. “Inmiddels maakt bijna iedere gerenommeerde voetbalclub gebruik van onze doorzaaimachi-

nes”, vertelt Johan Tollenaar, Financial Controller bij Vredo. “Zoals Manchester United en Real Madrid. Het doel van het doorzaaien met een Vredo op een sportveld is een uiterst stevige, egale en groene grasmat die voor veel spellen gebruikt kan worden. Terwijl de boer en uiteraard de loonwerker voor de boer, een grasmat willen creëren met opbrengst in massa en kwaliteit.”

Bemesting

Hetzelfde principe als bij de doorzaaimachines werd in de jaren '80 tevens toegepast op de Vredo Zodenbemers. “Toen het in die periode verplicht werd mest te injecteren vanwege de ammoniakuitstoot, stonden wij met de creatie van een innovatieve zodenmester klaar, die op een inventieve wijze de grond opensnijdt en de mest in de grond brengt”, blikt De Vree terug. “Inmiddels hebben diverse omringende landen ook hun wetgeving op dit gebied aangepast. Hierdoor is er momenteel veel interesse vanuit deze landen voor onze zodenbemers.”

Via de mest groeide in de jaren '90 de ontwikkeling van de 4-wielige en 6-wielige Vredo zelfrijdende Tracs. “Onze Tracs kenmerken zich door een laag eigen gewicht en de functie om in de hondengang te rijden”, vervolgt hij. Het voordeel hiervan is dat de machine een lage bodemdruk heeft.”

Capaciteit

Met zijn team van mensen is hij continu bezig het de loonwerker zo makkelijk mogelijk te maken. “Wij ontwikkelen machines waar loonwerkers veel capaciteit mee kunnen draaien. Zo hebben wij voor onze toekomstige generatie Tracs, de





“Wij ontwikkelen machines waar veel capaciteit mee gedraaid kan worden”, aldus Johan Tollenaar (links) en Hans de Vree.

VT5518, een eigen CVT transmissie ontwikkeld, het resultaat van jarenlange inspanningen. Deze transmissie is uniek vanwege de diverse mogelijkheden om het hoge vermogen over te kunnen brengen, bijvoorbeeld rijdend, hydraulisch en via de aftakas. Omdat het een mechanisch traploze transmissie is, geschikt om vermogens van 600pk over te brengen, resulteert dit in een brandstofverbruik reductie tot 25%. Diverse mensen verklaarden ons voor gek toen wij aan de ontwikkeling van onze eigen transmissie begonnen, maar we hadden geen andere keus. Op de markt zijn deze transmissies in deze vermogensklasse niet verkrijgbaar maar inmiddels hebben diverse landen als Duitsland en Tjechië interesse getoond. Binnenkort starten wij met het produceren van een nulserie.”

Kracht

Gert van Kreuning, accountmanager Groot Zakelijk van Rabobank West Betuwe en samen met Leendert Mastenbroek adviseur van Vredo, omschrijft het sterke innovatieve karakter van het bedrijf als het geheim van het succes. “Hier blijft het niet bij allerlei plannen op het gebied van innovatie, maar wordt het ook daadwerkelijk uitgevoerd.”

“Wat wij nu bedenken, willen we bij wijze van spreken morgen al maken”, lacht Tollenaar. “En dat is voor de Rabobank natuurlijk soms best lastig. Niet alleen gaat er veel geld om in ontwikkeling van producten, maar je weet van tevoren ook niet of een product dat je bedenkt later een succes wordt.”

“Toch hebben wij altijd alle vertrouwen in Vredo, aangezien zij met beide benen op de grond blijven staan en goed weten waar zij mee bezig zijn”, beredeneert Van Kreuning. “Winst maken is niet hun voornaamste doel, ze willen vooral een goed product in de markt neerzetten. Dat ze hun machines zelf ontwikkelen en produceren heeft bovendien als voordeel dat ze echt in hun product geloven en hier honderd procent achter kunnen staan.”

“Het wederzijdse vertrouwen is de kracht van onze samenwerking met de bank”, stelt De Vree. “Natuurlijk hebben wij ook taaie jaren gekend, maar wij hebben ons inmiddels wel bewezen. De Rabobank weet bovendien dat wij altijd behoudende prognoses geven. Bovendien houden wij de bank goed op de hoogte van wat er speelt binnen ons bedrijf. Wij zijn altijd goed en eerlijk en daarom is de Rabobank dat ook voor ons.”

Delen van branchekennis

Naast het geven van financieel advies, ziet Van Kreuning het delen van branchekennis ook als zijn taak. “Als ondernemer kun je niet alles zelf weten. Dan is het handig als je op ons kunt terugvallen. Bovendien hebben wij een eigen Kennisapp, waar je bijvoorbeeld alles terug kunt vinden over export. Ook is hier nieuws per branche te vinden.”

De Vree roemt tot slot het praktische meedenken van de Rabobank. “Wij komen regelmatig met heel diverse vragen bij de bank. De Rabobank doet er alles aan om deze te beantwoorden en is tegelijkertijd sparringpartner.”

“Wanneer een ondernemer bijvoorbeeld wil groeien, kijken wij samen met de klant naar wat de kansen en de valkuilen zijn”, legt Van Kreuning uit. “Wanneer de adviseur er zelf niet uitkomt, kan er altijd hulp ingeroepen worden van een collega. Stel dat iemand wil exporteren, dan hebben wij zelfs adviseurs in het desbetreffende land zitten die advies kunnen geven over diverse vraagstukken op dit gebied. Het maakt niet uit waar het over gaat; samen zoeken we naar oplossingen!” ■

www.vredo.com - www.rabobank.nl/westbetuwe