



WIM VAN BREDA

MECHANISATIE SINDS 1957

Zestig jaar Wim van Breda B.V.

**Een geschiedenis van ondernemen
met een visie**

Inhoudsopgave

Voorwoord	5
1. De jaren dertig	7
2. De jaren veertig	7
3. Het loonbedrijf	8
4. Zijn eigen weg	9
5. Negen jaar verkering	10
6. Wijntje van Breda-van As: "Weinig zorgen gekend."	11
7. Landbouwmechanisatie en ruilverkaveling	12
8. Op weg naar zelfstandigheid	13
9. Ruim duizend gulden winst in 1957	15
10. Monteurs in dienst	16
11. Expo 58	17
12. Jan van Breda: "Wim stond voor zijn woord."	17
13. Handel vanuit de Noordoostpolder	18
14. Naar de overkant	19
15. Strijd met de gemeente	20
16. Stijgende omzet en kosten	21
17. Vicon	22
18. Combines vanuit Zutphen	23
19. Personeelsuitstapjes	24
20. Cees van Hattem: "Software is voor de jongeren."	25
21. Succesvolle verkoopdemonstraties	26
22. Eerst verdienen, dan betalen	27
23. Elke machine werd genoteerd	29
24. Onderweg naar de klant	30
25. Succes eist zijn tol	31
26. Het begin van de jaren zeventig	32
27. Nieuwe klanten: aannemers in de wegenbouw	33
28. Krediet niet langer nodig	34

29.	Twee jubilea tegelijk	35
30.	Naar de Oudenhof	36
31.	“Verantwoorde financiële offers?”	37
32.	Een plaquette van het personeel	38
33.	“Ik wil bij de blijvers horen”	39
34.	“Zijn hobby is zijn werk”	40
35.	“Steeds verder crescendo”	41
36.	De milieuvriendelijke onkruidbrander	42
37.	Dick in de voetsporen van zijn vader	44
38.	Eef van Breda-Middelkoop: “Een eigen bedrijf is een heel leven.”	45
39.	Topdealer van Massey Ferguson	46
40.	Wim Hengeveld: “Ik ben er trots op een van de leveranciers te mogen zijn.”	47
41.	Tractorteststation van Beverol	48
42.	Verandering van strategie	49
43.	Breed productenprogramma	50
44.	Beurzen, tentoonstellingen en demonstraties	51
45.	Certificering	52
46.	Het veertigjarig jubileum	53
47.	Rien van Doesburg: “Wat moet daar van terecht komen...”	54
48.	Nog een lustrum erbij	55
49.	De Kantonnier	56
50.	Marc Veenhuis: “Graag specifieke producten ontwikkelen.”	57
51.	“Verantwoordelijk voor de klus van de klant”	58
52.	Distributeur voor Herder	59
53.	Europees aanbesteden	60
54.	Buitenlandse afnemers	61
55.	Groeien met visie	62
56.	Wim en John in de voetsporen van hun vader	63
57.	Wim van Breda: “We willen blijven groeien en doorontwikkelen.”	64
58.	Elise van Breda: “De mensen hier zijn meer familie dan personeel.”	65
59.	John van Breda: “Ik zie mijn toekomst in het bedrijf.”	65
60.	De toekomst	66



Voorwoord

Op 7 november 2017 was het zestig jaar geleden dat mijn vader op zijn 24e verjaardag met zijn landbouwmechanisatiebedrijf begon. Sindsdien is het bedrijf elk jaar gegroeid, niet in de laatste plaats door de bedrijfsactiviteiten, wanneer dat nodig was, aan veranderende marktomstandigheden aan te passen. Met name is belangrijk geweest dat we in de jaren negentig van de landbouwsector afscheid hebben genomen en ons volledig in machines voor het onderhoud van wegen, berm- en sloten hebben gespecialiseerd. In die branche hebben we niet alleen een goede naam, maar ook nationaal en in sommige opzichten zelfs internationaal een unieke positie opgebouwd. We hebben een grote kring van trouwe klanten, die zich thuis voelen bij Wim van Breda B.V.

In de loop van de jaren hebben we ons bedrijf kunnen ontwikkelen tot importeur van diverse gerenommeerde fabrieksmerken op het gebied van machines voor weg-, berm- en slootonderhoud. Voor een aantal andere merken zijn we dealer, in sommige gevallen al vanaf het allereerste begin in 1957 of sinds kort daarna. Vicon en Massey Ferguson zijn daar prominente voorbeelden van. In de geschiedschrijving die voor u ligt, is onder meer beschreven dat 'Vicon Geldermalsen' al rond 1960 voor velen een begrip was en ook hoe in die jaren de Massey Ferguson-combines vanuit Zutphen, via de openbare weg, in een konvooi naar Geldermalsen werden gereden.

De groei van het bedrijf en de gezonde positie waarin het nu verkeert, was nooit tot stand kunnen komen zonder de inzet van ons personeel. Sommigen van hen zijn helaas niet meer onder ons, anderen genieten van een welverdiend pensioen. Diverse personeelsleden werken al tientallen jaren bij ons, een enkeling is nieuw, maar al zeer vertrouwd. Ik wil allen heel, heel hartelijk danken voor de inzet voor en de betrokkenheid bij het bedrijf Wim van Breda B.V. Het belang van die inzet en betrokkenheid is niet in woorden uit te drukken. Ik ben er echter van overtuigd dat zij allen weten dat mijn dank oprecht is en recht uit het hart komt.

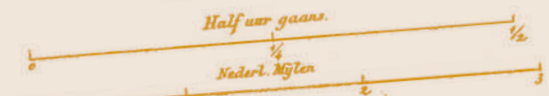
U, lezer, wens ik veel plezier bij het lezen van onze bedrijfsgeschiedenis. Zestig jaar is niet gering, maar alles wijst erop dat er nog vele jaren zullen volgen. Ik hoop dat u zich ook in de toekomst met ons bedrijf verbonden zult blijven voelen.

Dick van Breda, directeur van Wim van Breda B.V.

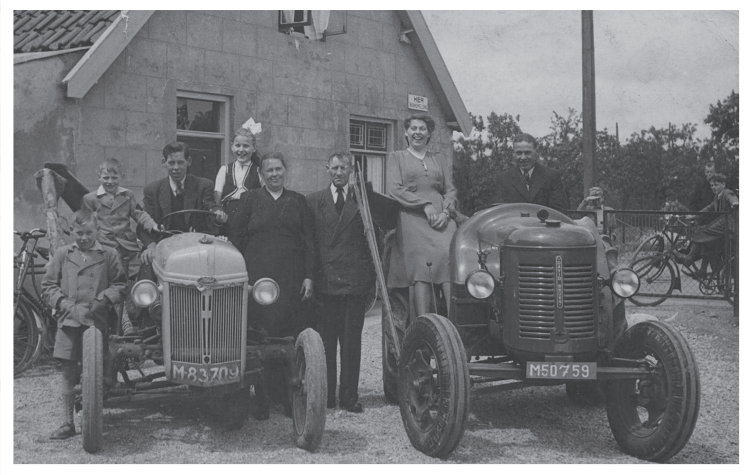
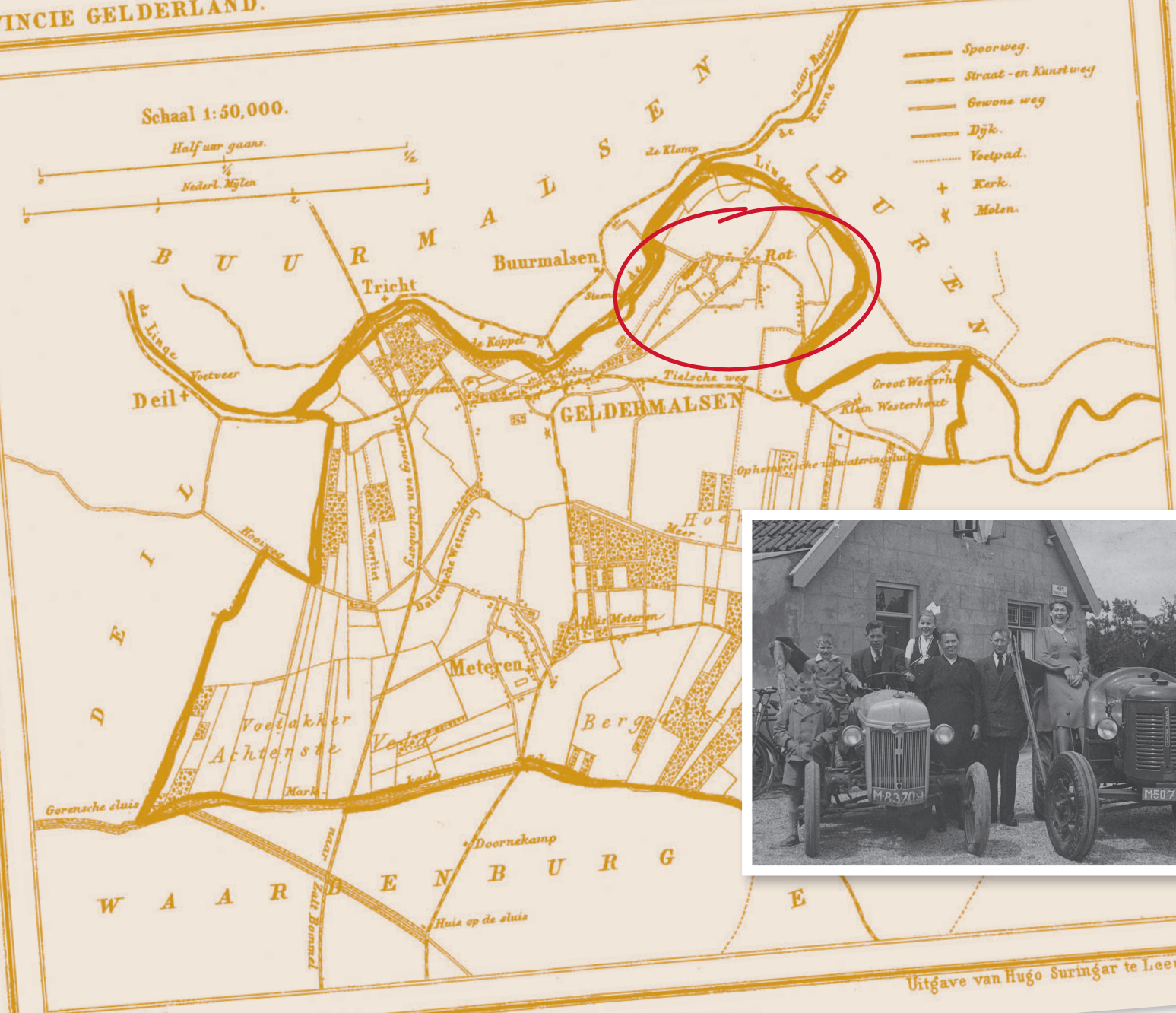
PROVINCIE GELDERLAND.

GEMEENTE GELDERMALSEN.

Schaal 1:50,000.



- Spoorweg.
- Straat- en Kunstweg
- Gewone weg
- Dijk.
- Voetpad.
- + Kerk.
- * Molen.



www.atlas1868.nl

1861 Bunders. 2300 Inwoners.

Uitgave van Hugo Suringar te Leeuwarden.

1868 1910 1920 1930 1940 1950 1960

1. De jaren dertig

De geschiedschrijving van de onderneming Wim van Breda B.V. begint logischerwijze bij de geboorte van de oprichter ervan, Wim van Breda, op 7 november 1933. Wim was na Thomas en Wijntje het derde kind van Dirk van Breda (1900-1963) en Fijke van Breda-de Bruin (1903-1992). Na Wim werden nog drie kinderen geboren: Judith, Dirk en Jan. Het gezin woonde aan de Willem de Zwijgerweg in Geldermalsen-Oost. Vader Dirk had daar een woonhuis, een schuur met koeien en enkele hectaren weiland. Bovendien pachtte hij kersenboomgaarden in het nabijgelegen Buren. De omgeving van de Willem de Zwijgerweg stond in Geldermalsen bekend als 't Rot. Dit buurtschap werd in het noorden door de Linge begrensd en in het westen door een voormalige spoorweg, waar nu de Prinses Margrietweg loopt. De naam 't Rot komt van de Rothseweg, de oorspronkelijke naam van de Willem de Zwijgerweg. Tussen 't Rot en het dorp Geldermalsen bestond een behoorlijke rivaliteit. Zeker in de jaren dertig vochten de jongens uit 't Rot en uit het dorp geregeld stevige ruzies uit. Wim was geen vechtersbaas, verre van dat, maar hij zal ongetwijfeld getuige zijn geweest van de veelvuldige knokpartijen.

2. De jaren veertig

Dirk van Breda was een ondernemende, vooruitstrevende man. Was er iets nieuws op de markt, om in zijn bedrijf te gebruiken, dan stond hij stevast vooraan. Kopen en verkopen was zijn lust en zijn leven. Dirk was ook een gulle man. Wie in de oorlogsjaren, door honger gedreven, naar Geldermalsen kwam en bij de familie Van Breda aanklopte, deed dat nooit tevergeefs. Zijn vrouw Fijke moest geregeld ingrijpen om eten voor haar zes kinderen over te houden. Dirk was in staat om alles weg te geven. Deze twee karaktertrekken, een vooruitstrevende ondernemingszin en een altruïstische inborst, zouden later ook zijn zoon Wim sieren. Na de oorlog vertrokken diverse ooms en tantes Van Breda en ook neven en

Van links naar rechts: Dirk, Jan, Wim, Judith, moeder Fijke, vader Dirk, Wijntje en Thomas.

1970

1980

1990

2000

2010

2020

2030

nichten vanuit 't Rot naar Canada, om daar een nieuw bestaan op te bouwen. Dirk wilde dat ook graag, maar Fijke, veel meer behoudend van aard, hield hem tegen. Wel bleef hij altijd bijzonder geïnteresseerd in de verhalen van familieleden die op bezoek kwamen. Een van zijn neven was in Canada een tabaksplantage begonnen en Dirk vond dat een prachtig avontuur. Die uitdaging miste hij op zijn boerderij, die met de jaren in toenemende mate te klein bemeten bleek voor een goed, stabiel inkomen.

3. Het loonbedrijf

Zoon Wim ging in de oorlogsjaren naar de christelijke lagere school in de Kniphoeck in Geldermalsen. Voor hem was daarna geen vervolgonderwijs weggelegd. Net als zijn oudere broer Thomas ging hij meteen in het bedrijf van zijn vader aan de slag. Wim deed vooral het werk in de fruitteelt. Altijd ging hij naar de veiling met de opbrengst van vaders boomgaarden, met name kersen en appels. Vader Dirk bekommerde zich het meest om de koeien en het melken. 's Morgens was hij van alle boeren in de omgeving het vroegste op. Gingen zij melken, dan kwam Dirk al terug. In die jaren echter merkten Thomas en Wim dat het bedrijf van hun vader onvoldoende bestaanszekerheid voor hun toekomstige gezinnen zou bieden. Zij gingen zich daarom, als echte ondernemers, meer en meer op het loonwerk toeleggen. Ze werden daarbij door onder meer het Marshallplan in het zadel geholpen. In dit programma, op initiatief van de toenmalige minister van Buitenlandse Zaken George C. Marshall, werden in de jaren 1948-1952 geld, goederen, grondstoffen en levensmiddelen verstrekt aan mensen die dat goed konden gebruiken, met het oog op de economische wederopbouw van door de oorlog getroffen Europese landen. Wie bijvoorbeeld over een bepaald aantal hectaren grond beschikte, kon met Marshallhulp een tractor aanschaffen. Dirk van Breda en zijn zonen kochten in 1948 hun eerste tractor en al kort daarna hun tweede. Met deze tractoren en hun overige machines gingen vader Dirk en zijn zonen Thomas en Wim bij collega-boeren in de omgeving aan het werk.

De veiling in Geldermalsen





De A15 rond 1960

4. Zijn eigen weg

Het loonbedrijf van vader en zonen Van Breda floreerde prima. De boeren in de omgeving deden graag een beroep op hen. Dirk, Thomas en Wim hadden immers machines – ploegen, maaimachines, rooimachines enzovoort, veelal tweedehands op de kop getikt – die de boeren niet snel voor uitsluitend eigen gebruik zouden aanschaffen. Bovendien gingen ze niet alleen voor boeren aan het werk, maar bijvoorbeeld ook voor de broers Kees en Gerrit van Kessel in Buren. Die hadden in 1950 een vennootschap onder firma opgericht nadat ze een veelbelovend contract met Rijkswaterstaat hadden gesloten voor het maaien van de bermen langs de rijkswegen Vianen-Zaltbommel (nu de A2) en Meteren-Alblasserdam (nu de A15). Inmiddels is Gebr. van Kessel een grote speler in civiele projecten, maar al in die periode werden Wim, Thomas en hun vader voor het maaien van bermen en het onderhoud van sloten ingeschakeld. Bijzonder is dat bijna vijftig jaar later de firma Wim van Breda B.V. zich precies in die tak van sport zou specialiseren. Ook Wim had daar zelf natuurlijk nog geen idee van, maar toch begon hij in die periode al min of meer zijn eigen weg uit te stippelen. In hun samenwerking bleek immers dat de vooruitstrevende Wim eigenlijk te snel ging voor zijn meer behoudende broer Thomas, die wat dat betreft de aard van zijn moeder Fijke had. Het loonbedrijf werd daarom enkele jaren later zonder Wim door Thomas voortgezet, aan de Prinses Julianaweg in Geldermalsen. Omdat het bedrijf klein bleef, besloten Thomas' zonen Kees, Bas en Dick in de jaren zeventig het bedrijf niet voort te zetten. Zij richtten destijds het grond-, weg- en waterbouwbedrijf Gebr. van Breda B.V. op.

5. Negen jaar verkering

In die beginjaren vijftig sukkelde Wim met zijn gezondheid. Het is niet onmogelijk dat hij na de oorlog, door de gebrekkige, want vochtige woonomstandigheden aan de Willem de Zwijgerweg, pleuritis had opgelopen ofwel, in de volksmond, pleuris. Overigens werd deze oude woning, waar Wim dus was geboren, in 1953 verlaten, nadat pal ernaast een nieuwe woning was gebouwd. Kort na het weekeinde van zaterdag 31 januari en zondag 1 februari 1953, de dagen waarop in Zeeland de watersnoodramp plaatsvond, voltrok zich de verhuizing. Nadat bij Wim pleuritis was geconstateerd, schreef de dokter hem bedrust voor, wel voor een halfjaar. Beneden in het woonhuis, in een bed bij het zijraam, broedde Wim zijn plannen uit voor de periode na zijn herstel. Zijn ouders, broers en zussen merkten echter op, dat Wim nogal eens bezoek kreeg aan dat zijraam van Wijntje van As, de winkelbediende bij kruidenier Piet de Jong – men noemde hem Pietje de Jong – in de Willem de Zwijgerweg. Wijntje en Wim hadden elkaar in de maanden ervoor bij toeval leren kennen, want ze waren niet eens buurtgenoten. Wijntje, dochter van een timmerman, groeide op aan het Laageinde, aan de andere kant van Geldermalsen. Wim en Wijntje hadden al eens een fietstochtje met elkaar gemaakt en vonden elkaar heel aardig, maar toch zou het tien jaar duren, van 1951 tot 1961, voordat ze met elkaar zouden trouwen. Wijntje werkte toen al niet meer bij Piet de Jong, maar bij kantoorboekhandel Gelria in het centrum van het dorp. Wel was Wijntje een van de eersten aan wie Wim in 1957 toevertrouwde: "Ik ga voor mezelf beginnen!"

Wijntje van As en Wim van Breda





*Wijntje met de overburen in de Willem de Zwijgerweg,
Toon en Bart de Bruin*



6. Wijntje van Breda- van As: “Weinig zorgen gekend.”

Wijntje van Breda-van As trouwde in 1961 met Wim van Breda. Zij kregen twee kinderen, Dick en Wilma.

“Vanaf het allereerste begin is het goed gegaan met het bedrijf. Natuurlijk was het ene jaar wat beter dan het andere, maar we hebben echt nooit mogen klagen en we hebben weinig zorgen gekend. Wim was enorm trots op zijn bedrijf en leefde tot het laatst heel erg mee met de zaak. Hij was een lieve man en we hebben altijd een heel goed huwelijk gehad.”

1970

1980

1990

2000

2010

2020

2030



8. Op weg naar zelfstandigheid

Wims eerste schreden op het pad van de landbouwmechanisatie betroffen om te beginnen een samenwerking, midden jaren vijftig, met de firma Van der Plas in Heukelum, waarvoor hij tractoren verkocht. Vervolgens ging hij van mei tot november 1957 een dienstverband aan bij de firma G. van der Heijden in Zaltbommel, waar hij als vertegenwoordiger van Lanz Bulldog-tractoren werkzaam was. Een van zijn klanten daar was Herman Zondag, aan de Straatweg in Buurmalsen. Die kocht op 8 juni 1957 een Lanz Bulldog-dieseltractor met hefinrichting, inclusief een maaibalk en een ploeg, voor de prijs van 11.595 gulden. Van deze transactie is de verkoopbon bewaard gebleven, niet omdat de transactie op zich moest worden gearchiveerd, maar wel omdat Wim de opzet en opmaak van de verkoopbon goed kon gebruiken. Van 4 december 1957 is immers ook een verkoopbon bewaard gebleven, die qua opzet en opmaak exact gelijk is, alleen nu het briefhoofd 'Wim van Breda' heeft. Hierbij ging het om een gebruikte Massey Harris-combine, verkocht aan Dekkers in Maasbommel, voor 9.000 gulden (zonder rente), mits deze transactie werd goedgekeurd, staat op de bon, door de directie van Brinkmann & Niemeijer in Zutphen. Uit de twee verkoopbonnen moge blijken dat Wim van Breda een goede leerschool bij Van der Heijden had gekend en er geen been in zag diens bedrijfsvoering enigszins na te bootsen. De verkoop van de Massey Harris-combine zal een van de eerste transacties van de firma Wim van Breda zijn geweest. Wel moest Dekkers nog even op zijn aankoop wachten. "Mijnheer v. Breda", zo staat op de kopie van de overeenkomst, "gaarne verneem ik wanneer u deze maaidorser bij ons komt afleveren. Tijd is haast voorbij!"

AN BREDA
Tractor, Land- en Tuinbouwwerktuigen
Calderijfsteen, Geldermalsen, Telefoon 0.3455.336

Wim van Breda
aan de Straatweg 103a
Geldermalsen

Mijnheer, *Herman Zondag*

Ondergetekende, *Herman Zondag*
wonende te *Maasbommel*

bestelt hiermede op onderstaande voorwaarden bij U *een gebruikte Massey Harris combine type 900 met mijnheer 8% wiel met achter uitbreiden met een bouwjaar 1954 en gebruikt 1955 met een stap opbouw voor de prijs van fl. 9000,- zonder rente*

Levertijd: *naar mijn 1954 en gebruikt 1955*

Betaling: *Contant bij aflevering bij mijnheer 8% in voor. en weder en weder 1000,-*

Levering: *Al-Geldermalsen*

Extra's: *machine met in panne staat gemaakt worden op mijnheer en van mijnheer + geland op proef van goede werking 50 da garantie*

Overstaan is van mijnheer met goedkeuring directie van Brinkmann en Niemeijer

Algemene Verkoopvoorwaarden.
Het is mij bekend, dat mijn bestelling niet te wijzigingen kan worden bescheiden en ik schriftelijke bevestiging met inachtneming van het volgende:
a. Ik ben verplicht tot afname en betaling binnen 8 dagen na dato.
b. Indien na die termijn prijsverhoging intreedt, verplicht ik mij zonder enig voorbehoud tot betaling van de aldus overeengekomen verhoogde koopprijs.
c. Alle force majeure, waaronder begrepen brand, diefstal, staking, te late aflevering door de fabriek, oorlog, oorlogsgevaar, binnenlandse onrust e.d. onthef U van Uw leveringsplicht.
d. Wijzigingen door de fabriek aangebracht betalen mij niet van mijn verplichting tot afname en betaling van de koopprijs.
e. De garantie wordt verleend overeenkomstig de desbetreffende fabrieksbepalingen.
f. Ik verplicht mij het gekochte zonder schriftelijke toestemming niet op te leen of te verpanden of te laten verpanden. De schriftelijke toestemming zal slechts geldig zijn voor het daarin omschreven geval.

Wim van Breda
1957

1970

1980

1990

2000

2010

2020

2030

Rapport

VOOR

de wededele heer W. van Breda,

W. de Zwijgerweg 103a, Geldermalsen.

INZAKE

de balans per 1 januari 1958 en het

inkomen over 1957.

G. SLOB
Belastingconsulent
GELDERMALSEN
Telefoon 03455-319

Balans per 1 Januari 1958.

Kontanten	f. 7180.05	Ned. Handel Mij., Tiel	f. 5157.75
Debiteuren	216.-		
Massey Harris tractor	f. 2100.-	J. van Breda, vooruitbetaald	3039.-
Eggen	150.-		2500.-
	2250.-	Holl. Disconteringsmij., Rotterdam, insake auto	2618.-
Opel Rekord automobiel	f. 3325.-	R.M.C. Udo, autokosten	167.82
Afschrijvingen	83.-	Ned. Handel Mij., rente	19.11
	3242.-	Kapitaal	377.37
Vooruitbetaalde financierings- en verzekeringskosten auto	887.-		
Kredietkosten	f. 155.75		
Afschrijvingen	51.75		
	104.-		
	<u>f.13879.05</u>		<u>f.13879.05</u>

Berekening van het inkomen 1957.

Ontvangen wegens verkoop van machines en werktuigen	f. 17935.86
Waarin begrepen wegens vooruitbetalingen	5539.-
	<u>f. 12396.86</u>
Debiteuren per 1 januari 1958	216.-
	<u>f. 12612.86</u>
	Omzet
Inkopen van machines en werktuigen	f. 13816.29
Voorraden per 1 januari 1958	2250.-
	<u>11566.29</u>
	Bruto - winst
	<u>f. 1046.57</u>
Bedrijfskosten:	
Drukwerk, bureaubehoeften en administratiekosten	f. 37.20
Reparatiekosten, wegenbelasting, benzine en olie voor de auto betaald	f. 139.32
Schuldig per 1 januari 1958	167.82
	<u>f. 307.14</u>
Autokosten ten laste van privé: 10% van de cataloguswaarde, echter rekening houdende met een gebruikstijd van 1½ maand =	75.-
	<u>232.14</u>
transporteren	f. 269.34
	<u>f. 1046.57</u>



9. Ruim duizend gulden winst in 1957

Het eerste financiële rapport van Wim van Breda Tractoren, Land- en Tuinbouwwerktuigen betreft het jaar 1957, waarin hij tot november in loondienst had gewerkt en van 7 november tot 1 januari 1958 als zelfstandig ondernemer. Het is opgesteld door Wims belastingconsulent en tevens vertrouwensman G. Slob in Geldermalsen. Wim had in 1957 in loondienst bij Van der Heijden in Zaltbommel 1.632,00 gulden verdiend en bij zijn vader Dirk van Breda 266,02 gulden, exclusief door de werkgever betaalde ziektefondspremie en ingehouden werkloosheids-, ziektewet- en AOW-premies. Voor zijn activiteiten als zelfstandig ondernemer had Wim natuurlijk startkapitaal nodig gehad. Dit verkreeg hij bij de Nederlandsche Handel-Maatschappij in Tiel (de voorloper van ABN; 5.157,75 gulden), de Hollandsche Disconteringsmaatschappij (voor zijn Opel Rekord; 2.618,00 gulden) en Jan van Breda (een vooruitbetaling; 2.500,00 gulden). Tegenover de lasten stonden – voor een evenwichtige balans – evenveel baten: 7.180,05 gulden in contanten, een debiteurenpost van 216,00 gulden, een voorraad van een Massey Harris-tractor en een aantal eggen ter waarde van 2.250,00 gulden, de Opel Rekord die toen nog 3.242,00 gulden waard was en vooruitbetaalde financierings- en verzekeringskosten ter waarde van 887,00 gulden. Als zelfstandig ondernemer had Wim voor 13.816,29 gulden aan machines en werktuigen ingekocht, waarvan hij op 1 januari 1958 nog de Massey Harris-tractor en de eggen in voorraad had. De overige machines en werktuigen had hij voor 17.935,86 verkocht, waarvan dus een deel door Jan van Breda was voorgesloten. Met nog de debiteurenpost van 216 gulden erbij kwam de brutowinst van Wim uit op 1.046,57 gulden. Voor anderhalve maand in 1957 was dit een meer dan prima resultaat.



Op de jaarmarkt in Geldermalsen in 1960

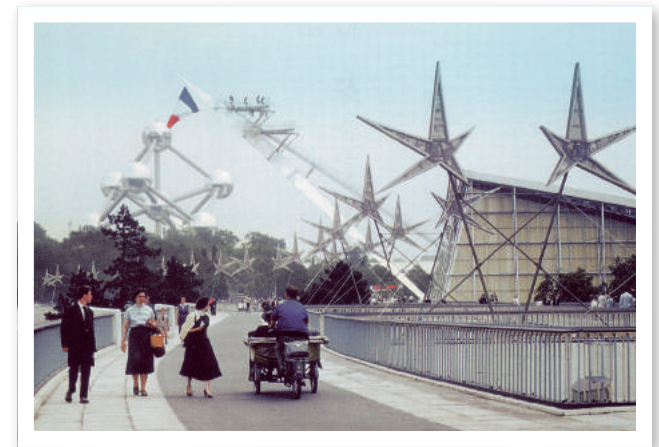
10. Monteurs in dienst

In de beginperiode van zijn zelfstandig ondernemerschap werkte Wim samen met smederij L. Hol in de Geldersestraat in Geldermalsen (op nummer 61, waar nu een rijwielzaak is gevestigd). Wim deed de handel, Hol het monteurswerk. In die tijd was een smid voor een landbouwmechanisatiebedrijf onontbeerlijk. De overgang van paardentraction naar tractoren vergde immers aanpassingen van de bestaande landbouwwerktuigen en daar was een smederij voor nodig. De samenwerking met Hol heeft echter niet heel lang geduurd. Als er een investering moest worden gedaan, gaf Hol nooit thuis. Ingewijden meenden te weten dat zijn vrouw hem op financieel gebied nogal kort hield. Wim besloot daarom alle activiteiten in eigen beheer te nemen. Omdat hij daarvoor meer ruimte nodig had, liet hij op het terrein van zijn vader, naast diens schuur, voor 4.684,35 gulden een tweede schuur neerzetten. Daar kon een eigen monteur aan de slag, op zich een prima monteur, maar de beslissing enkele jaren daarna om hem tot vertegenwoordiger te bevorderen, pakte niet goed uit. De man knoeide met benzinebonnen en hield zelfs geld achter als hij in opdracht van Wim rekeningen ging incasseren. Wims echtgenote Wijntje vertrouwde hem in het geheel niet. Toen hij een nieuwe woning had laten bouwen, gaf ze Wim in overweging dat dit wel eens van het geld van de zaak kon zijn gebeurd. Op de uitnodiging het nieuwe huis te komen bezichtigen, is Wijntje nooit ingegaan. Kort daarna bleek dat betrokkene, achter de rug van Wim om, voor zichzelf was gaan handelen. Op staande voet ontslag was zijn verdiende loon.



De Geldersestraat in de jaren vijftig

Expo 58 in Brussel



11. Expo 58

Ondanks de beslommeringen van de startende zelfstandige ondernemer in die tweede helft van de jaren vijftig was het een onbezorgde tijd voor Wim en zijn verloofde Wijntje, voor hun vrienden en voor het gezin Van Breda. Wim was vijftientwintig en de hele toekomst lag nog voor hem. In de weekeinden gingen de broers en vrienden geregeld stappen in Utrecht of 's-Hertogenbosch, waar ze met de Ford van vader Van Breda of met de eigen Opel Rekord naartoe gingen. Bijzonder was het uitstapje in 1958, met een hele groep in een bus vanuit Geldermalsen, naar de Expo 58 in Brussel. Deze wereldtentoonstelling, die door meer dan 41 miljoen mensen werd bezocht, was op 17 april 1958 door koning Boudewijn geopend met een oproep tot vrede en sociale en economische vooruitgang. De tentoonstelling stond volledig in het teken van het geloof in vrijheid, dat zo kenmerkend was voor die jaren vijftig. Wim en zijn broers en vrienden gingen er vooral naartoe om de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van landbouw en veehouderij te ontdekken. En daar was alle gelegenheid voor, met name in de paviljoens van de Benelux en van de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal, de voorloper van de Europese Economische Gemeenschap. "Alles was er", wist Jan van Breda zich later te herinneren. "Helaas heb ik er geen foto's van, in die tijd was het nog niet zo gebruikelijk om foto's te maken, maar daar heb ik regelmatig spijt van gehad." Het zou die dag erg laat worden – pas diep in de nacht keerde de bus in Geldermalsen terug.



12. Jan van Breda:

“Wim stond voor zijn woord.”

Jan van Breda, de jongste broer van Wim, heeft veel waardevolle informatie voor deze geschiedschrijving aangeleverd. Op 4 maart 2017, kort na het interview met hem, kwam hij geheel onverwacht te overlijden. Hij is 74 jaar geworden.

“Wim was erg gezien bij de boeren in de omgeving toen hij nog in het loonbedrijf werkte. Hij kende het klappen van de zweep en wist waarover hij praatte. Ook later had hij heel goede relaties met zijn afnemers. Hij leverde eerlijk materiaal, stond voor zijn woord en stond achter zijn producten. Niet in de laatste plaats was hij bij het personeel zeer gezien. Wie bij hem kwam werken, wilde nooit meer weg.”

13. Handel vanuit de Noordoostpolder

De zaken gingen zeer voorspoedig. In 1958, het eerste volledige boekjaar van de firma, verkocht Wim van Breda voor circa een ton aan machines en werktuigen. Ook ontving hij provisie wegens de bemiddeling bij de verkoop van landbouwwerktuigen, evenals – in mindere mate – provisie bij de verkoop van olieproducten. Van Breda verkocht overigens niet alleen nieuwe machines, integendeel. De Noordoostpolder, waar destijds al ruim tien jaar landbouw werd bedreven, fungeerde in de jaren veertig en vijftig als de kraamkamer van de landbouwmechanisatie in Nederland. Met de machines die daar werden gebruikt, lagen de agrariërs in het nieuwe land ver voor op de landbouwers in de rest van Nederland. Zij waren al toe aan de tweede generatie gemechaniseerde landbouwwerktuigen en deden hun oude machines en ook de machines die in een experimentele fase niet bijzonder bruikbaar waren gebleken, in die jaren van de hand. Als gevolg daarvan was er vanuit de Noordoostpolder, maar ook vanuit de Haarlemmermeer en Zeeland, waar de grote landbouwpercelen eveneens al vroeg mechanisatie mogelijk hadden gemaakt, een groot aanbod van machines die voor de afnemers van Wim van Breda nog zeer modern waren. Deze machines werden in grote partijen tegelijk aangeboden en onder meer opgekocht door Piet de Heus in Stougjesdijk (bij Oud-Beijerland). Bij hem haalde Wim veel handel vandaan, waaronder ook enkele vreemdsoortige machines, die nu vanwege de beperkte bruikbaarheid al decennia lang in de vergetelheid zijn geraakt.





14. Naar de overkant

De nieuwe en gebruikte machines die door Wim waren aangekocht en op een nieuwe eigenaar wachtten, en ook de werktuigen die voor onderhoud of een reparatie waren teruggebracht, pasten lang niet allemaal in de werkplaats die hij naast zijn vaders schuur had laten bouwen. Daardoor stond het hele perceel rond de ouderlijke woning en de bijgebouwen vol met machines en werktuigen. Moeder Fijke wilde er zo graag een bloementuintje, maar dat was ten enenmale onmogelijk. Nieuwbouw was daarom meer dan noodzakelijk. Bovendien waren Wim en Wijntje in 1961, na tien jaar verkering, ten langen leste getrouwd. Het was een plechtige kerkdienst in het dorp geweest, met natuurlijk een mooi feest erna met familie en vrienden. Toen ze 's avonds thuis kwamen, rekenden ze erop dat hun een poets zou worden gebakken, want dat was gebruikelijk in die tijd. En jawel, eerder die dag hadden vrienden een kunstmeststrooier uit elkaar gehaald en alle onderdelen her en der in het huis verspreid. Ze konden er amper langskomen. Licht maken om de weg te vinden was er niet bij, want de lichtschakelaars waren op een stofzuiger aangesloten. Wijntje en Wim namen die dag hun intrek in de oude woning van de familie, die in 1953 was verlaten voor het huis dat ernaast was gebouwd. Het was echter meer dan gewenst, voor het bedrijf van Wim, maar ook voor de verwachte gezinsuitbreiding – in 1962 zou hun zoon Dick worden geboren en in 1967 hun dochter Wilma – dat andere woon- en werkruimte werd gevonden. Deze kwam beschikbaar aan de overkant van de straat, aan de Willem de Zwijgerweg 92, waar Wim voor 16.083,00 gulden een woonhuis kon kopen, met voldoende grond erbij om een ruime loods en werkplaats te laten bouwen. Deze zou hij in maart 1967 in gebruik nemen. Het voorspoedige leven van de familie werd in 1963 onderbroken door het overlijden van vader Dirk van Breda, op tweeënzestigjarige leeftijd. Volgens Wijntje is haar man het overlijden van zijn vader nooit helemaal te boven gekomen. De jongste zoon, Jan van Breda, zette het boerenbedrijf van zijn vader voort. De gezamenlijke broers Van Breda sloopten de oude woning waarin zij waren opgegroeid en lieten op dezelfde plek een nieuw huis voor moeder Fijke bouwen. Zij zou pas veel later, in 1992, komen te overlijden.



15. Strijd met de gemeente

Aan de overkant werden de zaken voortvarend aangepakt. De woning werd ingrijpend verbouwd en bij het woonhuis werd een grote nieuwe schuur neergezet. Om daar een vergunning voor te krijgen, moesten de eerste schermutselingen met de gemeente Geldermalsen worden uitgevochten. Het bestemmingsplan van het gebied aan weerszijden van de Willem de Zwijgerweg schreef immers een agrarische bestemming voor en het bedrijf van Wim, dat weliswaar producten en diensten aan agrariërs verkocht, kon niet als zodanig worden aangemerkt. Toch gaf de gemeente een vergunning af om een nieuwe schuur te bouwen, zij het voor dertig jaar. We zijn inmiddels zo'n 55 jaar verder en de schuur staat er nog... Met de nieuwe schuur kreeg Wim veel meer mogelijkheden om zijn bedrijf uit te breiden – maar niet genoeg. Het perceel waarop de woning en de schuur stonden, wist hij te vergroten tot wel twee hectare groot door aangrenzende grond van de burens op te kopen. En al die grond kwam, net als eerder bij zijn ouderlijke woning, vol te staan met machines en werktuigen en gigantisch veel overige zaken. Niets werd er weggegooid, alles bleef er staan. Wim van Breda had wat dat betreft weinig boodschap aan regels ten aanzien van orde en netheid. Toen hij nog een extra loods op het perceel wilde laten zetten, kreeg hij daar van de gemeente geen vergunning voor. De Willem de Zwijgerweg kreeg in die jaren meer en meer de functie van woon- en winkelstraat en voor een groot industrieel bedrijf was er volgens de gemeente geen plaats. Wim heeft op dit punt veel strijd met de gemeente moeten leveren, maar wist die strijd niet te winnen. Op een gegeven moment kreeg hij nergens meer een vergunning voor, maar zelfs de aanzegging dat hij voor zijn bedrijf een andere locatie moest zoeken. Die beslissing heeft hij nog enkele jaren weten uit te stellen, tot hij in 1973 de gelegenheid kreeg om grond aan de Oudenhof in Geldermalsen te kopen, waar hij een grote, gloednieuwe bedrijfshal annex woonhuis kon laten bouwen. De dag na die beslissing diende zich een enorme economische crisis aan...





16. Stijgende omzet en kosten

Terug naar het begin van de jaren zestig aan de Willem de Zwijgerweg. De landbouw-mechanisatiebranche had Wim in enkele jaren tijd leren kennen als een succesvol zakenman. Diverse banken gunden hem gewillig een krediet wanneer hij dat voor zijn bedrijfsvoering nodig had. Bovendien had hij een lucratieve overeenkomst met oliehandel Beverol in Beverwijk afgesloten. In drie termijnen werd hem tegen gunstige voorwaarden een bedrag van circa 25.000 gulden geleend, waarvoor hij als tegenprestatie moest leveren dat hij Beverol-olieproducten zou gebruiken en deze producten aan zijn afnemers zou aanbevelen en verkopen. Met het aldus verkregen bedrijfskapitaal kocht en verkocht hij elk jaar meer en meer machines en werktuigen. Afgezien van de provisie wegens bemiddeling bij de verkoop had hij een omzet door verkoop van zo'n 234.000,00 gulden in 1960, 406.000,00 gulden in 1961 en 611.000,00 gulden in 1962. Vanzelfsprekend ging deze omzetgroei gepaard met een groei in kosten. De loonkosten, exclusief sociale lasten, bedroegen circa 5.000,00 gulden in 1960, 8.200,00 gulden in 1961 en 18.000 gulden in 1962. In 1960 werd een Ford Taunus-personenauto aangeschaft, evenals een Peugeot- bestelauto. In 1961 werden daar een Simca-personenauto en een Citroën-bestelauto aan toegevoegd, evenals in 1962 een Opel-vrachtauto en een Ford-bestelauto. In dat jaar ging ook Wims echtgenote Wijntje in de zaak meewerken, met name op het gebied van rekeningen schrijven en af en toe ook het kantoor schoonmaken. In het financieel rapport over 1962 is daar nog een speciale paragraaf aan gewijd: "Mijn echtgenote assisteert bij de dagelijkse administratieve werkzaamheden. Per week besteedt zij ongeveer 5 uren aan deze taak. Ik veronderstel dat, indien deze werkzaamheden door een vreemde kracht zouden moeten worden verricht, ik aan loon en sociale lasten ongeveer f. 600,- 's jaars zou moeten betalen. Het komt mij dan ook voor dat het redelijk is haar fiscale beloning voor de hierboven beschreven werkzaamheden te stellen op f. 600,-."

17. Vicon

Wim van Breda deed met diverse leveranciers van machines en werktuigen zaken, maar eerst en vooral was hij in die jaren dealer van Vicon. Wim wás Vicon. Regelmatig werd er post verzonden naar Vicon te Geldermalsen, zonder adres of nadere aanduiding, maar voor de postbezorgers van P.T.T. was dat geen probleem. Gezien het oplichtende uithangbord aan het pand in de Willem de Zwijgerweg 92 was er ook geen misverstand mogelijk. Het bedrijf werd in 1910 door Hermanus Vissers opgericht en werd na zijn overlijden in 1933 door zijn zonen Herbert, Bas en Joop voortgezet. Tijdens de Tweede Wereldoorlog bedacht een van de medewerkers de naam Vicon: Vissers Constructie Nieuw-Vennep. Hij kreeg er een bonus van één gulden voor. Vicon ontwikkelde vanaf 1940 eigen landbouwwerktuigen, waaronder kunstmeststrooiers, zaaimachines, grasmaaiers, graanmaaiers en aardappelpootmachines. Het bedrijf verwierf internationale bekendheid met de harkkeerder ofwel Acrobaat. Deze machine werd vanaf 1962 in productie genomen. In de jaren tachtig behoorde Vicon met twee andere producenten tot de top van de Nederlandse landbouwmachine-industrie. Er werkte wereldwijd zo'n 1.200 man. Na fusies met PZ in Geldrop, Deutz-Fahr in Duitsland en Rivierre Casalis in Frankrijk ging Vicon in 1998 op in de Noorse onderneming Kverneland Group. De firma Wim van Breda was een topdealer van Vicon en heeft er honderden machines van verkocht. Deze machines werden veelal in kisten aangeleverd en werden door onder anderen broer Jan van Breda, neef Sinus de Bruin, die al op de ambachtsschool zat, en een aantal buurjongens in elkaar gezet. Ze kregen er per machine 7,50 gulden voor. De relatie tussen Wim van Breda en Vicon was zo goed, dat de contactpersoon van Vicon, Jan Tamboer, in 1962 met Wim naar het ziekenhuis in Tiel ging, toen zijn vrouw Wijntje daar van hun zoon Dick was bevalen.





18. Combines vanuit Zutphen

Een andere belangrijke zakenrelatie van het eerste uur was Brinkmann & Niemeijer in Zutphen, importeur van Massey Harris-machines. Deze onderneming handelde vooral in tractoren, melkmachines, grondbewerkingswerktuigen, graanoogstmachines enzovoort. Wim van Breda betrok er met name tractoren en combines. Het tot op de dag van vandaag succesvolle dealership van Massey Ferguson-tractoren, sinds 1962, komt voort uit deze relatie met Brinkmann & Niemeijer. Legendarisch zijn de verhalen over de aanschaf van combines, meestal met drie of vier tegelijk, die dan over de openbare weg in colonne van Zutphen naar Geldermalsen moesten worden gereden. Wim reed daarbij in zijn luxe wagen voorop. De reis begon 's nachts, vanaf de IJsselkade aan de stadse kant van de IJssel, waar Brinkmann & Niemeijer gevestigd was. De eerste hindernis was de oude IJsselbrug, waarvoor de rijkspolitie het tegemoetkomende verkeer moest stilleggen, omdat de combines op de smalle brug beide rijstroken nodig hadden. Om 7 uur in de ochtend moest de stoet bij Velperpoort zijn, vanwaar de rijkspolitie voor de begeleiding door de stad Arnhem zorgde, richting Oosterbeek. Na Wageningen diende zich de taaiste hindernis aan: de Grebbeberg. De combines waren destijds niet met een tandwieloverbrenging uitgerust, maar werden met een riem aangedreven. Die riemen waren nieuw en vaak nog niet goed afgesteld, waardoor ze halverwege de Grebbeberg begonnen te slippen. Dan moesten de combines een voor een met alle aanwezige mankracht naar boven worden geduwd. Eenmaal in Rhenen aangekomen, was het tijd voor koffie en als het koud was – de combines hadden geen afgesloten cabines – voor glühwein. Bij Rhenen werd de Nederrijn overgestoken, waarna de laatste etappe richting Geldermalsen kon worden afgelegd.

19. Personeelsuitstapjes

Eind jaren zestig telde het personeelsbestand van Wim van Breda B.V. zes medewerkers: boekhouder Jan van Leeuwen, magazijnmedewerker Rien van Doesburg (die in de plaats van Roef Wildemans was gekomen) en de monteurs Henk Bogerd, Toon van Est, Wim van As en neef Wim van Breda, die vanwege zijn rode haar ook wel 'd'n Bonte' werd genoemd. In de jaren zeventig werden onder anderen Cees van Hattem, Henk van Blitterswijk, Gert van Alphen, Henk van Lith, Evert Gooyer en Coen van Ballegooyen aangesteld. Met zo'n omvang van het personeelsbestand werd het tijd voor een heus personeelsbeleid. In dat verband organiseerde Wim wel eens een uitstapje. Een favoriet uitje was vissen op makreel in de Westerschelde, met de mannen onder elkaar. Dit was een paar jaar goed gegaan, tot de respectievelijke echtgenoten lieten weten dat zij ook wel een keer mee wilden. Sindsdien werd jaren achtereen een busreis georganiseerd, zelfs een keer op en neer naar het Ahrdal, ten zuiden van Bonn in Duitsland. Ook werd eens met de bus van stad tot stad in Nederland gereden, met onderweg voldoende tijd voor koffie, lunch, thee, een borrel en het diner. Weer een andere keer stond een rondvaart door de Rotterdamse haven op het programma. Deze personeelsuitjes werden altijd door Wim persoonlijk georganiseerd.





Cees van Hattem vierde in 1983 zijn 12,5-jarig jubileum bij Wim van Breda B.V.



20. Cees van Hattem: “Software is voor de jongeren.”

Cees van Hattem kwam in 1971 bij Wim van Breda B.V. werken. Hij is monteur van machines voor tuin en park. Als zijn lichaam het toelaat, hoopt hij het vijftigjarig dienstjubileum te halen.

“Toen ik bij Wim kwam werken, heb ik eerst nog twee jaar lang een dag in de week een opleiding op het gebied van landbouwmechanisatie gevolgd. Dan moest ik op de bromfiets vanuit Asch helemaal naar Maarsbergen. Daar leerde ik een oude ploeg afstellen, bij wijze van spreken, want zo modern waren ze op die school nog niet. Nu zit er veel elektronica en software in de machines die we in elkaar zetten of repareren, maar dat gedeelte laat ik graag aan een jongere collega over.”

1970

1980

1990

2000

2010

2020

2030

21. Succesvolle verkoopdemonstraties

Wim van Breda was ervan overtuigd dat als zijn klanten de landbouwmachines maar vaak genoeg zagen, al of niet in bedrijf, dat dan de aanschaf ervan niet lang op zich zou laten wachten. Hij organiseerde daarom verkoopdemonstraties, deed mee aan shows van machines en werktuigen en ging markten en landbouwbedrijven af. Zijn voorlichtingsavonden, inclusief de vertoning van een film over Viconmachines, werden in de plaatselijke kranten aangekondigd en vervolgens door tientallen, zo niet honderden landbouwers bezocht. Fameus waren ook zijn demonstraties in de hoogstamboomgaard aan de Van Dam van Isseltweg in Geldermalsen, waar later het gemeentehuis is gebouwd. Van de desbetreffende fruitteler mocht Wim het gras tussen de fruitbomen maaien, met de meest moderne maaimachines, en van heinde en verre kwamen daar geïnteresseerden op af. Tot in de Tunnelweg stonden de voertuigen geparkeerd waarmee zij naar het evenement waren gekomen. Niet zelden waren er ook monteurs of vertegenwoordigers van Vicon in Nieuw-Vennep bij deze demonstraties aanwezig. Werd het te laat om nog naar huis terug te keren, dan bleven ze vanwege een gebrek aan overnachtingsmogelijkheden in Geldermalsen en omstreken bij Wim of bij zijn ouders logeren. Altijd konden ze op een stevig ontbijt van moeder Fijke rekenen. Speciaal voor demonstraties had Wim een eenassig aanhangwagentje laten maken, waarop met een paar beugels een kunstmeststrooier kon worden vastgezet. Deze constructie werd dan aan zijn Simca vastgemaakt en vervolgens reed Wim de hele dag potentiële kopers af, niet alleen landbouwers, maar ook smederijen tot in de verre omgeving. De jonge Dick mocht dan regelmatig mee. Op donderdag was er een eiermarkt in Barneveld. Daar werd het aanhangwagentje met de kunstmeststrooier erop afgehaakt en nabij de markt neergezet. De vele boeren die daar dan langsliepen, wisten heel goed bij wie ze moesten zijn om zo'n prachtmachine aan te schaffen. Heel succesvol ook was de grote demonstratie op een landbouwproefbedrijf in Elst. Gedurende drie dagen werden daar de modernste machines getoond, waaronder tractoren met voorwielaandrijving en een revolutionaire bietenrooier van Vicon. Wim en zijn mensen trokken allemaal gloednieuwe spierwitte overalls aan en vielen daardoor extra goed op. Aan het einde van de driedaagse kwam Vicon als de beste producent van landbouwmachines uit de bus. Ook werd de landbouwer gekroond die het meest vaardig met de machines van Vicon overweg kon.





22. Eerst verdienen, dan betalen

De machines van Wim van Breda waren scherp geprijsd, maar niet de goedkoopste. De bewezen kwaliteit ervan, maar ook de uitstekende services tijdens het gebruik en de hoge inruilwaarde daarna, moesten linksom of rechtsom worden bekostigd. Bovendien handelde Van Breda, als vooruitstrevend zakenman, ook in bijzondere machines, grote combines bijvoorbeeld en het nieuwste van wat er op de markt te krijgen was, de machines kortom die veel andere landbouwmechanisatiebedrijven niet in het assortiment durfden op te nemen. Voor veel landbouwers en andere afnemers was het niet gemakkelijk zo'n machine bij de aanschaf ervan uit eigen zak contant af te rekenen. Om deze moeilijkheid op te lossen, had Wim een gouden formule bedacht. Wie bij hem een machine wilde kopen maar niet kon betalen, kon hem meenemen en ermee aan de slag gaan, en pas met de eerste verdiensten de rekening betalen. Juist ook vanwege deze handelswijze, die op groot vertrouwen van Wim in zijn clientèle was gebaseerd, was hij in de branche zeer gezien. Ook wist hij klanten op deze wijze voor een lange reeks van jaren aan zich te binden. Gelukkig werd dat vertrouwen zelden beschaamd. In de financiële rapporten is slechts een enkele rekening van deurwaarder J.R. Bierman te Geldermalsen vanwege incassokosten vermeld. Een consequentie was natuurlijk wel dat een boekjaar nogal eens met een flinke lijst debiteuren moest worden afgesloten. Voor boekhouder en belastingconsulent G. Slob was dat menigmaal aanleiding om Wim te adviseren even geen machines op krediet meer te verkopen en voorrang te geven aan het incasseren van openstaande rekeningen.



1970

1980

1990

2000

2010

2020

2030

VISSCH FAKT. Nr.	dd.	TYPE	SERIENUMMER		
0720-1	1/11/64	gedr. type	75088 0925	1	v
"	1/11/64	"	75088 0924	2	v
"	1/11/64	"	75088 0406	3	v
0720-1	6/11/64	"	75090 0103	4	v
0720-1	"	"	75090 0104	5	v
0720-1	"	"	75090 0105	6	v
0720-1	"	"	75090 0106	7	v
0720-1	"	"	75090 0107	8	v
0720-1	"	"	75090 0108	9	v
0720-1	"	"	75090 0109	10	v
0720-1	"	"	75090 0110	11	v
0720-1	"	"	75090 0111	12	v
0720-1	"	gedr. type met puntstelt	75090 0112	13	v
1176-1	7-1-65	PANDORICASE	75092.0201	14	v
"	"	"	- 0202	15	v
"	"	"	- 0203	16	v
"	"	"	- 0204	17	v
"	"	"	- 0205	18	v
"	"	"	- 0206	19	v
"	"	"	- 0207	20	v
"	"	"	- 0208	21	v
"	"	"	- 0209	22	v
"	"	"	- 0210	23	v
"	"	"	- 0211	24	v
"	"	"	- 0212	25	v
"	"	"	- 0213	26	v
"	"	"	- 0214	27	v
"	"	"	- 0215	28	v
"	"	"	- 0216	29	v
"	"	"	- 0217	30	v

1. 1. 1965
 2. 1. 1965
 3. 1. 1965
 4. 1. 1965
 5. 1. 1965
 6. 1. 1965
 7. 1. 1965
 8. 1. 1965
 9. 1. 1965
 10. 1. 1965
 11. 1. 1965
 12. 1. 1965
 13. 1. 1965
 14. 1. 1965
 15. 1. 1965
 16. 1. 1965
 17. 1. 1965
 18. 1. 1965
 19. 1. 1965
 20. 1. 1965
 21. 1. 1965
 22. 1. 1965
 23. 1. 1965
 24. 1. 1965
 25. 1. 1965
 26. 1. 1965
 27. 1. 1965
 28. 1. 1965
 29. 1. 1965
 30. 1. 1965

VERKOCHT d.d.	VERKOCHT AAN	FAKT. Nr.
21-1-65	J.v. Saalen, Burenweg 1, Buren	7723
16-11-64	Smid, W.J. Herkstraten, Molenvaart 3, Riensden	7394
5-1-64	M. Smits, Nieuwsteeg, Vrieth	7712
17-11-64	J. Gelder, Ben. Keunen	v.
30-12-64	Garage Rosson, Ben. Keunen	7638
23-12-64	Deil v. Hante - Heerwijnen	7599
21-12-64	v. Ommen, Bentenweg, Naurik	7591
10-12-64	J. H. W. v. Kesteren, "Prinsentuin", Buren	7537
30-11-64	H. de Greef, Essendael 60, Pelteld	7513
26-12-64	Joh. Hooyen, Waalbandijk 31, Gellouwe	7636
22-12-64	Ja. Nerschor - Almkerk	7592
24-12-64	J. Rogman, Botesdijk 54, Siehengevuld	7596 B
16-11-64	Mr. H. v. Brummelen, J. H. v. Buren, Kerkstr. 43, Kerkdriel	7395
2-2-65	J. de Ruiter Jr. Jukemang, Geldermalsen	7771
6-1-65	Blauw, Wijk, Dreef, Est	7715
12-1-65	Smid, Kerkhof - Heumen	7716
21-1-65	Ja. St. de Jann, Vasteckdreef, Deunen	7732
1-2-65	Ja. Nerschor - Almkerk	7776
20-1-65	Smid H. J. Alberts, Keendering 12, Bernikorn	7730
20-1-65	Johs. Klok, Molenvaart 77-79, Glastkamp	7731
1-2-65	J. Herlaaf, Hoogeind, Reerbrack	7775
12-1-65	Ja. v. d. Pitten, Voorstraat 47, Velddriel	7691
7-1-65	Ja. Jansen, Wylerboom, Graesbeek	7704
10-2-65	J. de Brinn, Dwarstentje 7, G'ambaw	7795
10-2-65	E. Noom, Nannemans 116, Beesd	7794
10-2-65	Johs. Ruighamer, Keersteeg 51, Vrieth	7793
16-2-65	Ja. F. v. d. Perk, Keersteeg 14, Beesd	7851
15-2-65	Smid, Beendrik, Hoofding 39, Pelengeen	7816
15-2-65	Smid H. Jansen, Wylerboom 55, Graesbeek	7817
2-2-65	Ja. Kluemissen - Heerbosch	bet.

23. Elke machine werd genoteerd

Wim had klanten in een groot deel van Nederland – het liefst ging hij op verkoopreis naar Limburg, waar een van zijn trouwe klanten hem altijd op een heerlijke soep trakteerde – maar toch vooral in het Rivierengebied en op de Veluwe, waar Vicon en Brinkmann & Niemeijer hem rayons hadden toegekend. Per machine – hooibouwmachines, kunstmeststrooiers, bietenrooiers, diverse Viconmachines, mestverspreiders, Agria-machines, Massey Fergusontractoren, -persen en -combines, Howard-frezen en diverse andere machines, waaronder aardappelpootmachines, zaaimachines, tractoren van verschillende merken, schudders, strooiers en cyclomaaiers – hield hij in een kleine multomap nauwgezet bij aan wie hij op welke datum zo'n machine had verkocht, van welk type en met welk serienummer, met daarbij het factuurnummer. In deze minutieuze overzichten van zijn totale handel in de jaren 1964 tot en met 1969 ontbreken alleen de verkoopprijzen; naar de reden daarvan kunnen we nu alleen nog maar gissen. Veelzeggend is ook het overzicht van de 37 relaties aan wie in december 1964, bij wijze van eindejaarscadeau, een Vicon-asbak was verzonden. Deze klanten waren gevestigd in Lunteren, Renswoude, Hamersveld, Aerdt, Herveld, Wageningen, Scherpenzeel, Barneveld, Groesbeek, Heumen, Voorthuizen, Huizen, Heelsum, Wouw, Hernen, Achterveld, Elden, Oosterbeek, Opheusden, Kapel-Avezaath, Zevenaer, Beesd, Almkerk, Lobith, Neerbosch, Haalderen, Sprang, Aalst, Ingen, Winsen, Duiven en – wellicht het vertrouwde adres voor de soep - Siebengewald in het noorden van Limburg. Opmerkelijk is dat de thuisbasis Geldermalsen in het lijstje ontbreekt. Wellicht had Wim de klantenbinding met zijn afnemers in de onmiddellijke nabijheid op een andere wijze geregeld.

24. Onderweg naar de klant

Had Wim een machine verkocht, dan moest deze ook bij de klant worden afgeleverd. En wanneer die machine vanwege de omvang niet op een vrachtwagen kon worden vervoerd, moest er een tractor aan te pas komen die hem via de openbare weg naar de afnemer trok. Vooral de oversteek van rivieren kon dan nogal eens voor problemen zorgen. Op een keer moest er bijvoorbeeld een aardappelrooier bij boer Visser in de Biesbosch worden afgeleverd. De dag ervoor had Wim de reis uitgestippeld en goed in de gaten gehouden of er in de route geen te smalle doorgangen voorkwamen. Die waren er niet en de reis verliep voorspoedig, tot op enkele honderden meters van het afleveradres. Daar moest een water worden overgestoken en Wim had geen rekening gehouden met de eb- en vloedtijden in de Biesbosch. Het was eb en er voer geen pont. Na een uur wachten werd door hard roepen contact met boer Visser gelegd, die uiteindelijk zelf, toen het uren later eenmaal vloed was, de aardappelrooier naar de overkant bracht. Een ander voorval met een pont deed zich voor in Tiel, toen een bietenrooier naar Alphen moest worden gereden. Zo'n bietenrooier was met een erboven uitstekende ladder uitgerust en bij het oprijden van de pont kwam deze onder de brug ervan klem te zitten. Er kon vervolgens geen verkeer meer op of af. Er was maar één oplossing mogelijk, namelijk de banden van de bietenrooier leeg te laten lopen. Dit bood soelaas, maar vervolgens moest wel bij een café verderop een fietspomp worden gehaald, om daarmee de banden weer op te pompen. Het werd een latertje die avond...





25. Succes eist zijn tol

Het spreekt vanzelf dat het leiden van een onderneming die in rasse schreden naar een miljoenenbedrijf groeide, ook zorgen en spanningen met zich meebracht, bijvoorbeeld ten aanzien van personeelszaken en debiteurenbeheer. Wim, die altijd alles zelf wilde doen en ook altijd hard wilde werken, was daar soms niet goed tegen opgewassen. Vooral na het overlijden van zijn vader in 1963 konden de spanningen hem soms te veel worden. Op advies van zijn vertrouwensman G. Slob nam hij dan wel eens voor een langere periode een rustpauze en hij verbleef dan bijvoorbeeld, ook wel eens met zijn gezin, in het koetshuis van Kasteel Vorden, waar een rustoord was ingericht. Evenzo werd wel eens, als het even niet ging, voor twee of drie weken in Otterloo verbleven om tot rust te komen en zulke gedwongen vakanties leidden ook nogal eens naar Zeeland of de badplaats Rockanje. Soms konden de spanningen tot een verminderd gezichtsvermogen leiden, ten gevolge waarvan hij eens een ongeluk heeft gehad. Zijn echtgenote moest hem dan rijden, de hele Veluwe over, met kleine Dick achterin. Veel later, toen Dick al 17 was, ging hij eens met zijn vader een fabriek in het zuiden van Duitsland bezoeken. Tijdens een verblijf in een restaurant werd Wim niet goed, hij raakte volledig buiten bewustzijn, waarna hij met een ambulance naar een ziekenhuis werd gebracht. Ook in die tijd is hij, nadat hij met een ambulance terug naar Nederland was gekomen, langdurig opgenomen geweest om tot rust te komen. In die periodes van gedwongen rust werd de leiding van het bedrijf door de medewerkers overgenomen.



1970

1980

1990

2000

2010

2020

2030

26. Het begin van de jaren zeventig

Toen het in 1971 in Nederland mogelijk werd een besloten vennootschap op te richten, had Wim daar meteen belangstelling voor. Per 21 december 1972 was Handelmij. en Mechanisatiebedrijf Wim van Breda B.V. de officiële firmanaam. Voor Wim was het belangrijkste voordeel van de nieuwe rechtspersoon dat hij niet langer persoonlijk aansprakelijk kon worden gesteld voor eventuele schulden van de B.V. De aard van de bedrijfsvoering veranderde daarmee niet, maar ontwikkelingen in de landbouwmechanisatiebranche maakten het in die jaren voor Wim wel noodzakelijk de bakens enigszins te verzetten. De landbouwmechanisatiemachines werden immers almaar groter en duurder, voor de landbouwers in Wims werkgebieden werd het steeds moeilijker nieuwe machines aan te schaffen en zowel in de landbouw zelf als in de landbouwmechanisatie voltrok zich dan ook in een versneld tempo een grondige sanering. Wim besloot daarom het accent in zijn bedrijfsvoering nog meer te verleggen naar de verkoop van gebruikte machines, werktuigen en tractoren. De verhouding nieuw tot gebruikt kwam op ongeveer fiftyfifty te liggen. Dit wil zeggen dat op tachtig procent van de nieuw verkochte machines en werktuigen werd ingeruild en voor de resterende twintig procent werden nog gebruikte artikelen ingekocht. Omdat deze werkwijze niet in een beperkt gebied kon worden uitgevoerd, ging Wim bijna landelijk inruilen, opkopen en verkopen. Op die manier creëerde hij een vaste klantenkring voor gebruikte artikelen. Wim van Breda B.V. had in die jaren steeds honderd à honderdvijftig gebruikte machines in voorraad. Vanzelfsprekend werden alle ingeruilde machines in de werkplaats grondig nagekeken en bedrijfsklaar gemaakt. "Een boer begint met te zeggen dat het niet belangrijk is of een werktuig is geveerd, maar als er twee naast elkaar staan, kiest hij toch altijd het geveerde werktuig", zo stelde Wim in een interview met hem in Het Bovagblad van 6 oktober 1972.



27. Nieuwe klanten: aannemers in de wegenbouw

Nog een andere switch in de bedrijfsvoering diende zich al in deze jaren aan, namelijk de verkoop van machines aan aannemers in de wegenbouw. In het begin van de jaren zeventig werden in de Betuwe volop wegen aangelegd en voor tal van aannemers in Geldermalsen en de directe omgeving daarvan bleek dit een lucratieve business. Wim ging hun geen grote wegenbouwmachines leveren, maar wel kleinere, zoals motormaaiers, klepelmaaiers en dergelijke. Deze aannemers betrokken bovendien veel onderdelen bij Wim van Breda B.V. Van de totale omzet kwam inmiddels ongeveer tien procent voor rekening van de onderdelen en hiervan werd weer zestig tot zeventig procent via de toonbank in de werkplaats geleverd. Overigens toonde Wim zich ook in deze nieuwe tak van sport, dus de machines voor het onderhoud van groen langs wegen, een gewiekt zakenman. Veel verstand van de technische aspecten van de maaiers had hij niet, maar wel een scherp inzicht in de gebruiks- en verdienmogelijkheden ervan. Hij wist de aannemers ervan te overtuigen dat ze met zijn maaiers meer konden verdienen dan dat de machines kostten en dat ze dus een dief van hun eigen portemonnee waren als ze die niet zouden aanschaffen. Ook zag hij eens, op verkoopreis in het oosten van Noord-Brabant, een aantal jongens nogal onhandig aan de gang met een bosmaaier in de wegberm. Hij noteerde bij welk bedrijf deze jongens werkten en gaf de dag erna een van zijn medewerkers opdracht om een meer geschikte maaier van een bepaald type af te leveren bij het desbetreffende bedrijf in Uden. Daar wisten ze van niets, maar kenden ze wel Wim van Breda en ze kregen de boodschap mee dat de maaier na enkele dagen weer zou worden opgehaald. Die vlieger ging echter niet op. Gebleken was dat één jongen met de nieuwe maaier in een halve dag evenveel werk kon verrichten als drie jongens met de oude bosmaaier in een hele dag. De nieuwe maaier bleef daarom in Uden – de koop was gesloten.



Met de BOVAG naar de Smithfield Show

De bekende Londen-tentoonstelling van landbouwtractors, machines en werktuigen, de Royal Smithfield Show, wordt dit jaar weer in december gehouden en wel van maandag 4 december tot en met vrijdag 8 december.

Elvans voorgaande jaren organiseert de afdeling Landbouwmechanisatiebedrijven van de BOVAG weer een tweedagse reis naar deze show, die voor een deel ook een toeristisch karakter zal dragen. Na deze reisvoorloper worden nog bekend gemaakt, maar wel kan er op worden gewezen dat bij de organisatie van het programma voorop zal staan, zoals dat ook vorige malen het geval is geweest. Niets is alvast de data? Op donsdag 7 december wordt's mo-

Officiële mededelingen - Afd. Landbouwmechanisatiebedrijven
 Constatie buswagens tegen toelating moeten binnen veertien dagen na verschijning van dit blad schriftelijk worden ingediend bij het algemeen secretariaat (artikel 2 lid 2 van het algemeen kiesreglement). Datum: kennisgeving, 8 oktober 1972.
 Secretaris: H. Looijouw, Semmelmeijdijk 10, Renswijck (Z.H.), Telefoon 01829-3031.
 KANDIDAAT LID St. Huiswouwen: Hesterbert B.V., Markt 10, Renswijck (Z.H.), Telefoon 01829-3031.



28. Krediet niet langer nodig

In deze jaren was Wim nauwelijks nog afhankelijk van door de bank verstrekte kredieten. De totale bedrijfsvoering werd inmiddels volledig met eigen kapitaal bekostigd. Al het kapitaal dat vrijkwam, werd weer in de zaak geïnvesteerd, waardoor alle aankopen vrijwel onmiddellijk contant konden worden afgerekend. Wel beschikte hij nog steeds over een groot debiteurensaldo, dat zijn oorsprong vond in zijn soepele houding jegens zijn klanten in het verleden, waaraan deze min of meer gewend waren geraakt. Zolang echter omstreeks elke jaarwisseling een grote afrekening kon plaatsvinden, waardoor het saldo tot zeker de helft werd gereduceerd, was er weinig aan de hand. Overigens werd wel veel in machines geïnvesteerd, maar slechts weinig in gebouwen en dat begon zich te wreken. Met honderd à honderdvijftig machines voortdurend in voorraad, waarvan sommige maar beter niet buiten konden blijven staan, liet het gebrek aan ruimte zich steeds meer gelden. Wim ging daarom op zoek naar een opslagplaats voor machines, die tevens min of meer als showroom kon dienen. Hij was zich er immers van bewust dat aspirant-kopers niet alleen machines bij hem konden vinden, maar ook aan collega's die iets nodig hadden, konden vertellen dat ze het desbetreffende artikel bij Wim van Breda hadden zien staan. Natuurlijk had Wim achter zijn bedrijf aan de Willem de Zwijgerweg nog voldoende grond om er een tweede loods te plaatsen, maar de gemeente Geldermalsen bleef een vergunning daarvoor halsstarrig weigeren. De gemeente wilde hem daarentegen dure grond aan de Oudenhof verkopen, in het industriegebied dat daar werd ontwikkeld, maar daar wilde Wim liever niet aan. Toch kwam het nooit tot een gehuurde showroom elders.



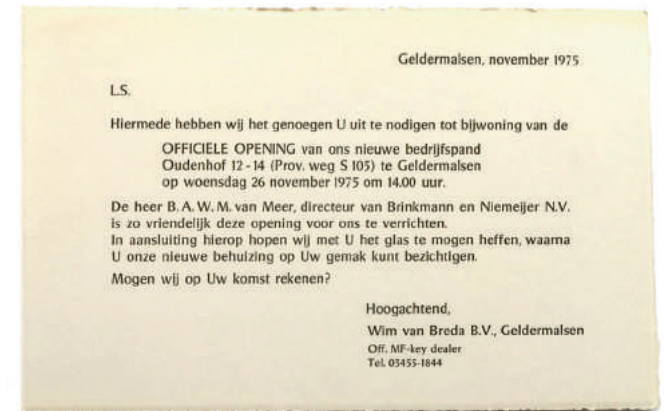


29. Twee jubilea tegelijk

In september 1973 werden twee jubilea tegelijk gevierd, het ene op tijd, het andere rijkelijk te laat. De firma Wim van Breda B.V., opgericht in november 1957, bestond toen immers geen vijftien jaar, maar al bijna zestien jaar. Deze verrekening mocht echter de pret niet drukken. In de plaatselijke pers werden de festiviteiten uitgebreid gememoreerd: "De bekende firma Wim van Breda, leverancier van werktuigen en machines aan vele landbouwers in en buiten de streek, bestond dezer dagen 15 jaar. En gelijktijdig konden de heer en mevrouw Van Breda zich 'koperen bruidspaar' noemen. "Waarom alleen feest bij 25 of meer jaren" zullen de heer en mevrouw Van Breda gedacht hebben. 15 en 12½ jaren geven ook wel aanleiding tot feesten. En dus werd dit op gepaste wijze met personeel, familie en vrienden gedaan in de grote zaal van Hotel De Gouden Leeuw, o.a. met een verzorgd diner, waarna het bar druk werd tijdens de toen volgende receptie. Zeer velen kwamen gelukwensen en het aantal prachtige bloemstukken dat ontvangen werd was ontelbaar. De meest uiteenlopende bloemen waren aanwezig. En vulden de zaal op, voor zover er geen mensen zaten, stonden of liepen. Voor de familie Van Breda een feest om nooit te vergeten en... een stimulans om voort te gaan op het goede pas, in het huwelijk, zowel als in zaken."

30. Naar de Oudenhof

De verhuizing van het bedrijf van de Willem de Zwijgerweg naar de Oudenhof kon ten langen leste niet uitblijven. Wim had meer ruimte nodig, kon die elders niet vinden en kreeg van de gemeente geen vergunning om op zijn eigen perceel uit te breiden. Hij kon niet anders dan de dure grond op het nieuwe industrieterrein kopen, waar hij een grote loods van 80 bij 25 meter liet neerzetten, inclusief een showroom, verkoopbalie, werkplaats en kantoorruimten, met ervoor een comfortabel woonhuis. Op woensdag 26 november 1975 vond de officiële opening plaats, door de heer B.A.W.M. van Meer, de toenmalige directeur van Brinkmann & Niemeijer N.V. Dat de eer aan hem werd gegund, had ermee te maken dat Wim zich in die jaren meer en meer als officiële Massey Ferguson-dealer was gaan profileren. Meer dan de landbouwmachines hadden de tractoren met eventuele opzetstukken de toekomst, zo was zijn visie. Hij toonde zich daarmee opnieuw de flexibele ondernemer die op tijd de bakens wist te verzetten. Ter gelegenheid van de ingebruikname van het nieuwe pand had Wim vanzelfsprekend een grote show georganiseerd, op donderdag 27, vrijdag 28 en zaterdag 29 november, van de machines die hij op dat moment in voorraad had. De show werd door meer dan duizend belangstellenden van heinde en verre bezocht. Overigens zou de nieuwbouw al na enkele jaren toch nog te krap bemeten zijn, dankzij de enorme groei van het bedrijf. Daarom werd de loods al in 1977 verbouwd tot nagenoeg twee keer de oorspronkelijk omvang. Rond 2000 werd bovendien de loods naast het bedrijfspand, een voormalige meubelfabriek met erbij behorende kantoorruimten, aan het complex toegevoegd, indachtig het gegeven dat het pand van de buurman doorgaans maar één keer te koop komt te staan. In deze loods vindt nu vooral de opslag van machines plaats. Een deel van de ruimte mag door kringloopwinkel De Cirkel worden gebruikt.



Wim en zijn zoon Dick tijdens de opening van het nieuwe bedrijfspand aan de Oudenhof



31. “Verantwoorde financiële offers?”

De kostbare nieuwbouw aan de Oudenhof vond plaats in een economisch zeer onzekere tijd. In oktober 1973 was de eerste oliecrisis begonnen: een olieboycot door Arabische landen die in het bijzonder tegen de Verenigde Staten en Nederland was gericht. Het had de ergste recessie sinds de Grote Depressie in de jaren 1929-1939 tot gevolg. In 1975 kromp de economie in Nederland met 3%, hetgeen nog gunstig was in vergelijking met andere landen (de Verenigde Staten, Frankrijk en Italië -9%, België -10%). Bij de officiële ingebruikstelling van het nieuwe bedrijf zinspeelde Van Meer, directeur van Brinkmann & Niemeijer, op deze economische malaise. “Het heeft vele financiële offers gekost”, zo zei hij, “en men vraagt zich dan ook misschien af of dat in deze tijd wel verantwoord is.” Ook refereerde Van Meer aan de moeilijke tijden in de landbouwsector: “Zullen de landbouwgronden plaats moeten maken voor de recreatie en zal de subsidie hieraan worden gestopt? Men zou raar opkijken als dit werkelijkheid werd. Zou deze tak van inkomen verdwijnen, dan zou de betalingsbalans in niet te zeggen moeilijkheden komen.” Van Meer haalde in zijn openingspeech nog andere maatschappelijke discussies aan, die nu, ruim veertig jaar later, nog steeds niet volledig zijn beslecht. Kwesties als energiebesparing en het gebruik van onkruidverdelgingsmiddelen waren toen al net zo actueel als nu, al is de heersende opinie sterk veranderd. “De agrariër kan niet meer buiten het spuiten van zijn gewassen”, stelde Van Meer, die het voorbeeld aanhaalde van het niet bespuiten van een koolzaadveld in de Flevopolder, dat daardoor 60 procent minder opbracht. “Zonder kunstmest en spuiten kan men niet meer en daarom zijn voor de landbouw machines een dringende eis. Voor de landbouwsmid is thans de dealer gekomen, een man van kennis, die als het goed is zich toelegt op de verkoop van één merk.” Deze laatste toevoeging was wellicht een nauwelijks verhulde boodschap aan Wim van Breda, die zich immers altijd weinig gelegen had laten liggen aan dwingende contracten en voorwaarden van zijn importeurs.



1970

1980

1990

2000

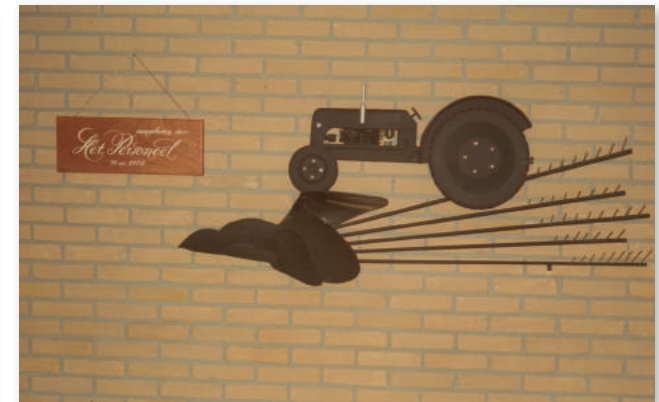
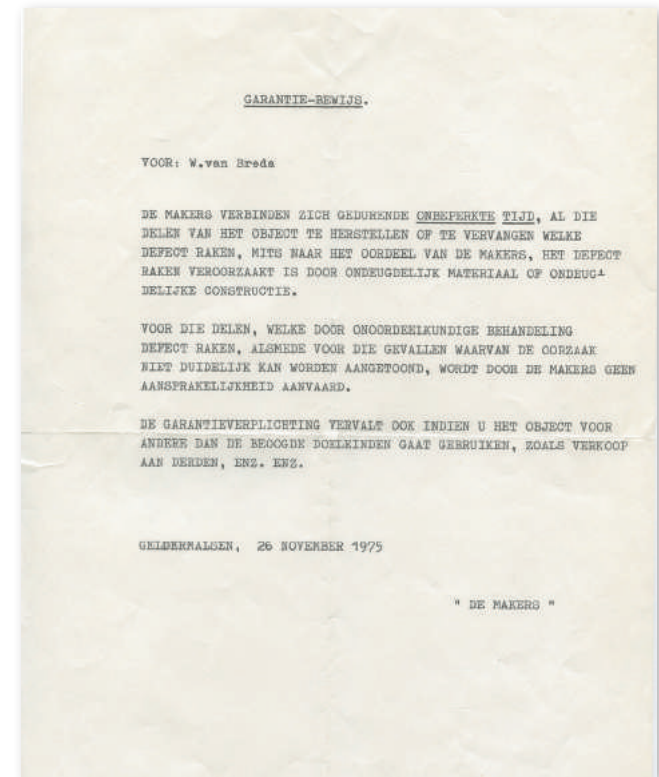
2010

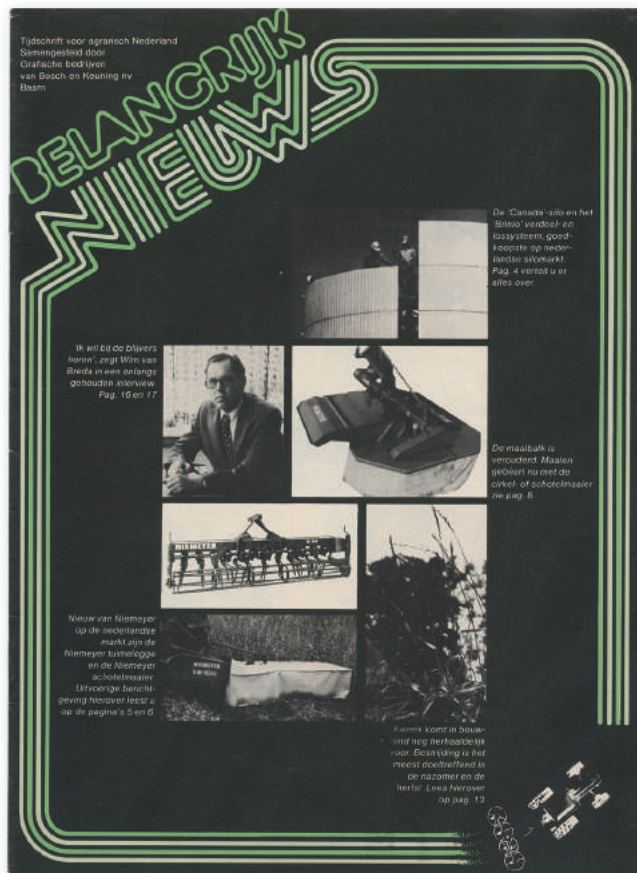
2020

2030

32. Een plaquette van het personeel

Tijdens de officiële opening van het nieuwe bedrijfspand werd ook namens het personeel het woord gevoerd en wel door Koen van Ballegooijen. Hij bracht de dank over van alle 14 personeelsleden die destijds in het bedrijf werkzaam waren en benadrukte daarbij de goede verhouding tussen de leiding en de werknemers. De geschenken van het personeel bestonden uit twee buitenlampen aangebracht bij de ingang, een minitractor en een smeedijzeren abstracte plaquette in de showroom, naar een ontwerp van J. de Gram. Deze plaquette stelt het omwoelen van de grond met een ploegschaar voor en het verder bewerken van de aarde met een tractor. De rechte lijn vanaf de omgewoelde grond verwijst naar de uitgestrektheid van het land en de daarop aangebrachte verticale lijnen staan symbool voor de groei van het bedrijf Wim van Breda B.V. Bij de minitractor was nog een 'Garantiebewijs' opgesteld door 'De Makers' ervan: "De Makers verbinden zich gedurende onbepaalde tijd, al die delen van het object te herstellen of te vervangen welke defect raken, mits naar het oordeel van De Makers, het defect veroorzaakt is door ondeugdelijk materiaal of ondeugdelijke constructie. Voor die delen, welke door onoordeelkundige behandeling defect raken, alsmede voor die gevallen waarvan de oorzaak niet duidelijk kan worden aangetoond, wordt door De Makers geen aansprakelijkheid aanvaard. De garantieverplichting vervalt ook indien u het object voor andere dan de beoogde doeleinden gaat gebruiken, zoals verkoop aan derden enz. enz."





33. “Ik wil bij de blijvers horen”

De nieuwbouw van Wim van Breda B.V. was aanleiding voor een gesprek met Wim en zijn echtgenote Wijntje in het blad Belangrijk nieuws, Tijdschrift voor agrarisch Nederland, dat van oorsprong een uitgave van Brinkmann & Niemeijer was. Op de vraag waarom Wim midden in een recessie had besloten een nieuw pand te gaan bouwen, gaf hij een drieledig antwoord. “In de eerste plaats heb ik in de zeventien jaren van ons bestaan vele mechanisatiebedrijven zien komen en weer verdwijnen, omdat niet tijdig de bakens werden verzet. De boerenbedrijven moeten groter worden. Dat betekent wel dat die bedrijven met grotere machines gaan werken. Dat betekent ook dat we nog betere service moeten bieden, meer ruimte nodig hebben, beter geoutilleerd moeten zijn, dus met de tijd moeten meegaan. En ik wil bij de blijvers horen. Een tweede reden was dat wij ook tijdens de recessie nog groeiden, dus daar was ik niet zo bang voor. En als een bedrijf goed gaat, moet je niet bang zijn te investeren. Ik heb me wel eens laten vertellen, dat juist in een crisistijd grote bedrijven zijn geboren. Een derde reden was, dat wij in ons oude pand geen uitbreidingsmogelijkheden meer hadden. En aan ruimte hadden we groot gebrek.” Op de vraag wat er nodig was om ook in de toekomst succesvol te blijven antwoordde Wim: “De klant zal ook in de toekomst als de machines steeds gecompliceerder en groter worden, moeten kunnen terugvallen op snelle service. Want stilstaan van machines betekent verlies. Daar verlang ik ook van al mijn medewerkers veel begrip voor. Wij zijn daarom dag en nacht beschikbaar voor bijvoorbeeld onderdelenleveranties of wat dan ook. In dit verband herinner ik mij nog een geval waarbij een klant 's nachts bij mij een ruit ingooide om me te wekken. Ik heb hem geholpen. Natuurlijk zijn dat extreme gevallen, maar het illustreert onze instelling. Het is misschien een wat verouderde uitdrukking, maar bij ons is de klant nog altijd koning. En als we dat voor ogen houden zal ook het mechanisatiebedrijf de toekomst met vertrouwen tegemoet kunnen blijven zien.” Wim voegde daar nog aan toe dat de toekomst van een bedrijf mede wordt bepaald “als je de eenvoud hebt om die dingen te aanvaarden die we niet kunnen veranderen, moed om datgene te veranderen waartoe we in staat zijn en het lef om het verschil tussen die twee te onderscheiden.”

34. “Zijn hobby is zijn werk”

In hetzelfde interview in Belangrijk nieuws, Tijdschrift voor agrarisch Nederland liet Wim weten dat hij in 1975 een omzet van ruim 3 miljoen gulden had gerealiseerd en voor de jaren erna een langzame gestage groei voorzag. “In de landbouw zie ik in de omzet nog een langzame groei, maar onze expansie, dus een werkelijk grote omzetvergroting, voorzie ik in leveranties aan de loonbedrijven en aannemerij.” De vraag hoe Wim zijn ontspanning zocht, werd door zijn echtgenote Wijntje beantwoord: “Zijn hobby is zijn werk, behalve dan de zangvereniging.” En Wim vulde aan: “Voordat we besloten tot de nieuwbouw ging ik met veel plezier naar de plaatselijke zangvereniging. Dat is tijdens de bouw erbij ingeschoten. Ik moet er nodig weer naartoe.” Op de slotvraag of het de bedoeling was dat zijn toen 13-jarige zoon Dick hem later in het bedrijf zou opvolgen, antwoordde Wim: “Nou, dat weet ik nu nog niet. Dat is nog zover weg. Als mijn zoon de ambitie heeft mij op te volgen, dan zal ik dat toejuichen en in mijn hart hoop ik daar op. Als hij echter wat anders wil worden, dan zal ik hem niet in de weg staan. Op het ogenblik besteedt hij al zijn aandacht naast school aan de paardensport. Hij is overigens veel technischer dan ik. Ik kan zelf bij wijze van spreken nog geen sleutel vasthouden en daar zet hij me echt wel eens mee voor schut. Maar ja, de toekomst zal het leren.” Overigens was Dicks liefhebberij in de paardensport destijds nog maar van korte duur. In de Willem de Zwijgerweg had de familie enkele weilanden met pony's in de onmiddellijke nabijheid, maar in de omgeving van de Oudenhof was dat lastiger. Wel werd nog een weiland langs de Provincialeweg in Deil gehuurd, maar tijdens een buitengewoon droge zomer, toen een monteur in dienst van het bedrijf telkens het weiland moest gaan beregenen en de pony's water moest gaan geven, was Wim dat al snel erg beu. Op een dag kwam hij thuis en deelde hij zonder enige vooraankondiging mee dat hij het weiland en alle pony's had verkocht. Het was uit met de liefhebberij.





Wim van Breda B.V. showt haar leveringsprogramma

Vele jaren heeft de firma Wim van Breda haar bedrijf uitgeoefend aan de Willem de Zwijgerweg te Geldermalsen en - dat mag gerust gezegd - met steeds stijgend succes. Het assortiment werktuigen voor de landbouwers en fruitteilers nam van jaar tot jaar toe en dat, en het feit, dat de firma er voor zorgde dat de service gelijke tred hield met de groei van het bedrijf, maakte het noodzakelijk om plannen tot een belangrijke uitbreiding van het bedrijf te maken en het uitvoering te brengen. Wij menen, dat het vorige jaar was, dat op feestelijke wijze het nieuwgebouwde bedrijf aan de Provincialeweg (Oudenhof) in gebruik kon worden genomen. En sedertdien is het nog steeds verder crescendo gegaan. Het bedrijf vertegenwoordigt zeer vele belangrijke fabrieken van werktuigen. En om dat nu eens in haar totaliteit te tonen, werd dezer dagen een grote show gehouden. De tijd ging overigens sneller dan de redactie van de krant voor mogelijk hield. De nieuwbouw werd niet het jaar ervoor in gebruik genomen, maar in het jaar daarvoor. "Indrukwekkende show" kopte Extra Nieuws op 28 januari 1981. "Het was vorige week op 't terrein en in de grote hallen bij Wim van Breda een hele drukte, tijdens de grote show van land-tuinbouw-industriemachines en gereedschappen. Honderden kwamen om deze machines en tractoren van merken als Mercedes, Yanmar en Wiesel te bezichtigen en zich hierover te laten informeren. Een staf van medewerkers stond klaar om alle vragen van de bezoekers te beantwoorden. De naam Wim van Breda is een begrip in de land- en tuinbouw wereld, dat werd tijdens deze

EXTRA NIEUWS, WOENSDAG 28 JANUARI 1981

Indrukwekkende show

GELDERMALSEN: Het was vorige week op 't terrein en in de grote hallen bij Wim van Breda een hele drukte, tijdens de grote show van land-tuinbouw-industriemachines en gereedschappen.

Honderden kwamen om deze machines en tractoren van merken als Mercedes - Yanmar en Wiesel te bezichtigen en zich hierover te laten informeren. Een staf van medewerkers stond klaar om alle vragen van de bezoekers te beantwoorden. De naam Wim van Breda is een begrip in de land- en tuinbouw wereld, dat werd tijdens deze

Van heinde en ver had men de reis naar Oudenhof in Geldermalsen gemaakt omdat men weet dat men hier voor zowel grote als kleine werktuigen terecht kan, maar dat dit adres ook een vertrouwd adres is.

35. "Steeds verder crescendo"

"Wim van Breda B.V. showt haar leveringsprogramma" kopte het Nieuws- en Advertentieblad voor Geldermalsen en omstreken op 10 februari 1977. "Vele jaren heeft de firma Wim van Breda haar bedrijf uitgeoefend aan de Willem de Zwijgerweg te Geldermalsen en – dat mag gerust gezegd – met steeds stijgend succes. Het assortiment werktuigen voor de landbouwers en fruitteilers nam van jaar tot jaar toe en dat, en het feit, dat de firma er voor zorgde dat de service gelijke tred hield met de groei van het bedrijf, maakte het noodzakelijk om plannen tot een belangrijke uitbreiding van het bedrijf te maken en tot uitvoering te brengen. Wij menen, dat het vorig jaar was, dat op feestelijke wijze het nieuwgebouwde bedrijf aan de Provincialeweg (Oudenhof) in gebruik kon worden genomen. En sedertdien is het nog steeds verder crescendo gegaan. Het bedrijf vertegenwoordigt zeer vele belangrijke fabrieken van werktuigen. En om dat nu eens in haar totaliteit te tonen, werd dezer dagen een grote show gehouden." De tijd ging overigens sneller dan de redactie van de krant voor mogelijk hield. De nieuwbouw werd niet het jaar ervoor in gebruik genomen, maar in het jaar daarvoor. "Indrukwekkende show" kopte Extra Nieuws op 28 januari 1981. "Het was vorige week op 't terrein en in de grote hallen bij Wim van Breda een hele drukte, tijdens de grote show van land-tuinbouw-industriemachines en gereedschappen. Honderden kwamen om deze machines en tractoren van merken als Mercedes, Yanmar en Wiesel te bezichtigen en zich hierover te laten informeren. Een staf van medewerkers stond klaar om alle vragen van de bezoekers te beantwoorden. De naam Wim van Breda is een begrip in de land- en tuinbouw wereld. Van heinde en verre had men de reis naar Oudenhof in Geldermalsen gemaakt omdat men weet dat men hier voor zowel grote als kleine werktuigen terecht kan, maar dat dit adres ook een vertrouwd adres is."

36. De milieuvriendelijke onkruidbrander

Bij het mechanisatiebedrijf Wim van Breda B.V. hebben – niet in de laatste plaats dankzij de instelling van zijn oprichter – zaken als innovatie, zorg om het milieu en maatschappelijk verantwoord ondernemen altijd hoog in het vaandel gestaan. Dit kwam bijvoorbeeld tot uiting toen het met gif wegspreiden van onkruid op steeds meer weerstand stuitte. Al in 1987 bracht Wim van Breda daar een goed alternatief voor op de markt. Sinds jaar en dag behoorden de gebroeders Werner in Duitsland tot zijn leveranciers. Deze hadden een infraroodbrander ontwikkeld en wisten hun Nederlandse zakenpartner er warm voor te maken. Duitsland en Zwitserland waren al voorop gegaan, België moest er nog niet veel van hebben en Nederland volgde voorzichtig. Voor Wim van Breda B.V. ging vertegenwoordiger Marinus van As met de brander de boer op. De eerste jaren vond nog maar een gering aantal branders hun weg naar afnemers, maar nadat de Nederlandse Spoorwegen en Rijkswaterstaat het apparaat op verschillende plaatsen hadden uitgetest, kwam de belangstelling ervoor goed op gang. Ook gemeenten gingen ermee proefdraaien en aannemers in het groenonderhoud toonden eveneens interesse.

Alternatief voor gifspuiten heeft financiële consequenties voor de klant Milieuvriendelijke onkruidbrander baant zich een weg door Nederland

Door L. Vogelzang

GELDERMALSEN – Rondom de machine over het maaie gras. Rookwolven walsen op. Achter de infraroodbrander komt het groen weer tevoorschijn. Opemischlijk is er weinig veranderd. Het gras is wat donkerder van kleur en voelt slap aan. Binnen een dag zal het goeddeels verspreid en verdort zijn. De infrarood onkruidbestrijding als milieuvriendelijk alternatief voor de versmaate gifspuit.

De kranen staan bedieners te dag bij van de milieuproblemen. Pe- trol en pesticiden maken zich steeds meer zorgen. De maximale ne- quaat heeft een groen waaier van ge- luid, maar al met al heeft deze hefboom- ving daar behoorlijk onder- te liden gehad. Daar moet wat aan- gedaan worden, vindt ook inge- nieursbureau. Milieu-ontwer- pingsbureau als het met gif wegsprei- ten van onkruid ontbreekt alom- treeds meer wettelijk. De vraag

steekt zich dan voor: Wat zijn de al- ternatieven? Wim van Breda kwam in 1987 op 'n alternatief tegen. Al sinds jaar en dag behoorde de gebroeders Werner in West-Duitsland tot zijn leveranciers. Deze hadden een in- fraroodbrander ontwikkeld en wisten hun Nederlandse zakenpartner er warm voor te maken. Duitsland en Zwitserland waren al voorop ge- gaan. Nu volgt Nederland voorzich- tig. Het gif moet er ook niet vee- van hebben. „Gifspuiten is natuurlijk het ge- makkelijkste en het goedkoopste“, zegt vertegenwoordiger Marinus van As, die voor Wim van Breda's Gelderseense mechanisatiebedrijf met de brander de boer op gaat. „Wij bieden dat ook alleen een al- ternatief, geen vervangend. Men moet echt van het spuiten af willen.“ De brander is veel milieuvriendelij- ker. De bodemstructuur wordt er niet door beschadigd, terwijl bij het spuiten het gif de grond intraleet.“

In 1989 vond nog maar een lutel aantal branders zijn weg in Neder- land. Dit jaar kwam de belangstel- ling echter goed op gang. De Ne- derlandse Spoorwegen en Rijkswa- terstaat

de mogelijkheid om onkruid terug- te nemen af te sluiten. Op het frame van de brander zijn een of twee gasflessen ge- montreed. Veel grote zillen de brand- den is de toekomst niet worden. Het is een gewestelijke zorg- overheid voor de brander. Het is een ander nadeel van de brander is dat alle vegetatie vernietigd wordt. Op grasvelden kan hij dus niet gebruikt worden en tusschen bloemen moet er voorzichtig ge- maakt worden. Boeren kan- nen alleen transferen als het gewas nog onder de grond zit. Alleen bij uit- slijten kan het ook nog als het plant- je niet boven de grond komt. Mo- menteel probeert men de brander te gebruiken bij het doden van- de. De wettelijke voor- zichten en begint het onkruid te ver- turen. Als een gasfles vult, gaat de voorbrander uit, waarna na een paar seconden ook de rest er mee wordt. Ruing wasdend stuit Van As het droevigste resultaat voort. De- rijkswaterstaat op Rijkswater- staat verwacht hij veel. Op trottoir- en groen- en schelpspaden zijn de- vullingen binnen een dag zichts- baar. Ook in de biologische land- bouw wordt de brander al inge- zett. Een ander alternatief is besp- ren. Dit is echter die leer zo duur- de brander beschadigt de structu- ren en haakt het land er samen- ten per jaar moet gebouwen en dat- straten niet altijd volledig onkruid- vrij maken. „Het hangt sterk af van de pe- trol- behoeve“, zegt Van As. Na de laatste maand is om het gifspuiten te strijken of het- ten maanden te beperken, met Van Breda's vertegenwoordiger de brander-lookover zoemig.



Marinus van As met zijn infraroodbrander.

Ook in de biologische land- bouw wordt de brander al inge- zett. Een ander alternatief is besp- ren. Dit is echter die leer zo duur- de brander beschadigt de structu- ren en haakt het land er samen- ten per jaar moet gebouwen en dat- straten niet altijd volledig onkruid- vrij maken. „Het hangt sterk af van de pe- trol- behoeve“, zegt Van As. Na de laatste maand is om het gifspuiten te strijken of het- ten maanden te beperken, met Van Breda's vertegenwoordiger de brander-lookover zoemig.



EEN BREDE KIJK IN ALLE RUST



UNIEKE FOTO'S



25
1957 1982
JARIG BESTAAN



HET BESTE ONDER DE ZON

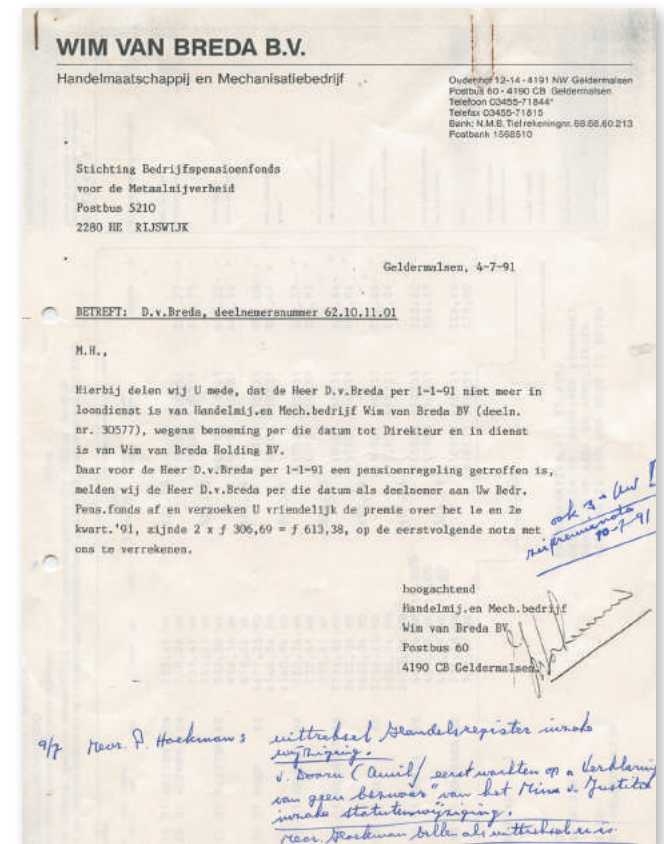


VERKORT OOK UW WERKTIJD

1970 1980 1990 2000 2010 2020 2030

37. Dick in de voetsporen van zijn vader

Ondertussen was het meer en meer duidelijk geworden dat Dick van Breda, zoon van Wim, zijn vader te zijner tijd als directeur-eigenaar zou gaan opvolgen. Zijn betrokkenheid bij het bedrijf uitte zich eigenlijk al op jonge leeftijd, toen hij nog op de lagere school zat. Wanneer hij 's middags van school thuis kwam, trok hij meteen andere kleren aan en ging hij het bedrijf in. Met Toon van Est en Cees van Hattem, personeelsleden in die tijd, ging hij het meeste om. Na de lagere school volgde Dick eerst een technische opleiding op de LTS in Tiel en vervolgens een opleiding aan het IVA (toen nog: Instituut voor Autoanalisten) in Driebergen. Samen met zijn vader ging hij er op een dag kennismaken, waarbij hem meteen werd opgedragen zijn spijkerbroek voortaan thuis te laten en in een net pak te verschijnen. Op het IVA leerde Dick dan ook niet alleen het nodige over handel en bedrijfsvoering, maar bijvoorbeeld ook over omgangsvormen en groeide hij er als mens. In 1982, hij was toen twintig, voltooide hij er zijn opleiding en trad hij in dienst van zijn vader. Hij kreeg toen binnen Wim van Breda B.V. de leiding over een eigen bedrijf: Van Breda Tuinbouwmachines. In 1985 werd Wim ziek. In dat jaar werd voor het eerst kanker bij hem vastgesteld. De ziekte openbaarde zich eerst in zijn lymfeklieren en later, in 1995, in zijn mondholte. In 2005 volgde nog een ingrijpende operatie en vanaf 2012 kon hij niet meer praten – alles wat hij wilde vertellen, moest hij opschrijven. Uiteindelijk zou Wim op 26 mei 2014 op tachtigjarige leeftijd overlijden. Tot zijn laatste ziekenhuisopname was hij nog dagelijks in het bedrijf te vinden, daarbij stevast vergezeld door zijn trouwe hond. Naarmate Wim het rustiger aan moest doen, werd de rol van zijn zoon Dick steeds groter. Om zich op de uiteindelijke bedrijfsopvolging goed voor te bereiden, volgde Dick tal van opleidingen en cursussen in de avonduren. Per 1 juli 1990 trad hij uit loondienst van Handelsmij. en Mechanisatiebedrijf Wim van Breda B.V. en werd hij benoemd tot directeur bij Wim van Breda Holding B.V. Op dat moment waren er zeventien overige personeelsleden in dienst van Wim van Breda B.V. In 1995 nam Dick de leiding van zijn vader over. In zijn bedrijfsvoering zou hij de zo succesvol gebleken filosofie van zijn vader blijven volgen: voor een bedrijf dat durft te vernieuwen is langdurig succes weggelegd. Enkele jaren eerder, in 1992, was Dick getrouwd met Eef Middelkoop. Zij zouden drie kinderen krijgen: Wim in 1994, Elise in 1996 en John in 1998.





Het bruidspaar Dick en Eef van Breda bij het stadhuis in Culemborg



38. Eef van Breda-Middelkoop:

“Een eigen bedrijf is een heel leven.”

Eef van Breda-Middelkoop trad in 1992 in het huwelijk met Dick van Breda. Zij kregen drie kinderen: Wim, Elise en John.

“Een eigen bedrijf is geen werk, maar een heel leven. Dat heeft natuurlijk voor een gezin zijn voor- en nadelen. Maar goed, ik weet bijna niet anders. Mijn vader was hovenier en werkte ook zelfstandig. Mijn betrokkenheid bij het bedrijf gaat soms ver. Misschien is het beter dat ik sommige dingen niet weet... Maar daarnaast zijn er veel positieve kanten en die zie ik natuurlijk ook. We moeten vooral dankbaar zijn dat het met ons en het bedrijf zo goed gaat.

39. Topdealer van Massey Ferguson

Nadat Wim van Breda B.V. in 1988 al een oorkonde had ontvangen wegens zijn benoeming tot Massey Ferguson-dealer van het jaar, als blijk van waardering voor de geleverde prestaties op het gebied van de verkoop, serviceverlening en onderdelenvoorziening van de Massey Ferguson-land- en tuinbouwtraktors, mocht het bedrijf zich in 1995 viersterrendealer van Massey Ferguson noemen. Op 19 mei van dat jaar kreeg het de officiële oorkonde overhandigd door R. van Lohuizen, directeur van Motrac Landbouw B.V. in Zutphen. Deze importeur van de Massey Ferguson-tractoren beoogde met het viersterrendealerprogramma een voortdurende kwaliteitsverbetering van de dealers te bewerkstelligen. Het programma garandeerde dat door geregelde metingen en vergelijkingen de zwakkere plekken in de organisatie van de dealers werden blootgelegd en dat met behulp van gerichte scholing en investeringen verbeteringen werden gerealiseerd. Wim van Breda B.V. behaalde in de beoordeling ruimschoots de norm voor de hoogste kwalificatie van vier sterren. Voor de klanten was de onderscheiding een bevestiging dat de service, de onderdelenvoorziening en ook de verkoop van tractoren en machines aan de hoogste eisen voldeden. Het jaar erna, in 1996, behaalden dertien van de zestig Massey Ferguson-dealers deze hoogste kwalificatie van vier sterren. Wim van Breda B.V. was een van de slechts vijf dealers die voor het tweede achtereenvolgende jaar aan de norm daarvoor voldeden. Ook nu weer kwam Motrac-directeur Van Lohuizen de oorkonde en de felicitaties overhandigen. Wim van Breda B.V. zou ook in de jaren erna steeds topdealer van Massey Ferguson blijven.



W. van Breda B.V. onderscheiden

GELDERMALSEN - Landbouwmechanisatiebedrijf W. van Breda B.V. in Geldermalsen mag zich 4-sterrendealer noemen. Op dinsdag 9 mei werd de officiële oorkonde overhandigd door R. van Lohuizen, directeur Motrac Landbouw B.V.

Motrac Landbouw B.V. in Zutphen werkt samen met haar Massey Ferguson dealers aan voortdurende kwaliteitsverbetering in de vorm van het MF 4-sterrendealer programma. Dit programma garandeert dat, door geregelde metingen en vergelijkingen, de zwakkere plekken in de organisatie worden blootgelegd. Met behulp van gerichte scholing en investeringen worden verbeterd.

Zo is het MF 4-sterrendealer programma een continue proces van alert zijn op zwakke plakken en verbeteringen. Met dit 4-sterren-

dealer programma is Motrac Landbouw B.V. ruim een jaar geleden begonnen.

W. van Breda B.V., onder leiding van de heer W. van Breda, heeft in de beoordeling van het afgelopen jaar ruimschoots de norm gehaald. Voor de klanten van W. van Breda is deze onderscheiding een bevestiging dat de service, de onderdelenvoorziening, maar ook de verkoop van tractoren en machines, zowel als de algemene bedrijfsvoering aan hun steeds hogere eisen voldoet en dat zij er zich dus thuis zullen blijven voelen.

Wim van Breda opnieuw 4-sterrendealer

GELDERMALSEN - Landbouwmechanisatiebedrijf Wim van Breda BV te Geldermalsen is er weer in geslaagd om de servicegraad en

bedrijfsorganisatie zo in te richten, dat het bedrijf zich opnieuw mag presenteren als 4-sterrendealer van de Massey Ferguson tractoren.

In de beoordeling van het afgelopen jaar heeft Wim van Breda BV ruimschoots de norm gehaald die door de importeur Motrac Landbouw BV gesteld werd. Deze normering omvat onder andere de technische service en onderdelenvoorziening, waardoor de cliënten er verzekerd van kunnen zijn dat het bedrijf als 4-sterrendealer ze tot volle tevredenheid van dienst zal zijn.

Van de 60 FM dealers hebben er dertien de norm gehaald en daarvan hebben vijf dealers, waaronder Wim van Breda BV, dit voor de tweede achtereenvolgende maal bereikt. Wim van Breda BV mag zich dus scharen onder een select gezelschap en is uitermate trots op het behaalde resultaat.

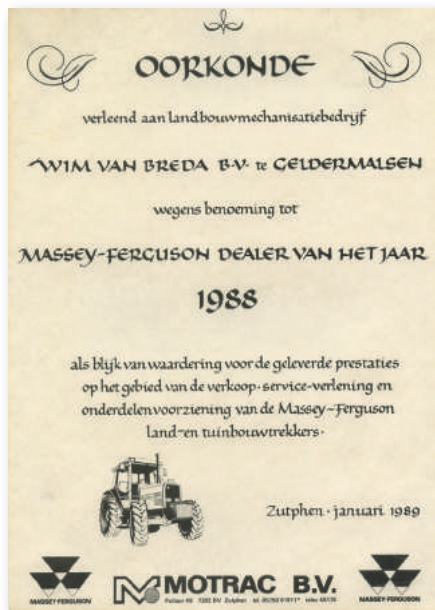
De heer R. van Lohuizen, directeur van Motrac Landbouw BV, reikte op 10 oktober de bijbehorende officiële oorkonde alsmede de felicitaties uit aan de directie en het personeel van Wim van Breda BV.

Sterren voor Wim van Breda BV

GELDERMALSEN - Landbouwmechanisatiebedrijf Wim van Breda BV is er wederom in geslaagd om de servicegraad en bedrijfsorganisatie zo in te richten dat het bedrijf zich opnieuw mag presenteren als 4-sterrendealer van de Massey Ferguson tractoren.

Wim van Breda BV heeft in de beoordeling van het afgelopen jaar ruimschoots de norm gehaald die door de importeur Motrac Landbouw BV gesteld werd. Deze normering omvat o.a. de technische service en onderdelenvoorziening, waardoor de cliënten er verzekerd van kunnen zijn dat Wim van Breda BV als 4-sterrendealer ze tot volle tevredenheid van dienst zal zijn.

Van de 60 MF-dealers hebben er 13 de norm gehaald en daarvan hebben er vijf dealers, waaronder Wim van Breda BV voor de tweede achtereenvolgende maal de norm gehaald. Van Breda BV mag zich dus scharen onder een select gezelschap en is uitermate trots op het behaalde resultaat. Op 10 oktober is door de heer R. van Lohuizen, directeur van Motrac Landbouw BV, de bijbehorende officiële oorkonde alsmede de felicitaties overhandigd aan de directie en het personeel van Wim van Breda BV.



40. Wim Hengeveld:
“Ik ben er trots op een van de leveranciers te mogen zijn.”

Wim Hengeveld is directeur Massey Ferguson bij Mechan Groep B.V., de importeur van Massey Ferguson in Nederland.

“Onze dealers zijn onze klanten én onze partners. Door samen te werken kunnen we succes hebben en ervoor zorgen dat de eindklant op de juiste manier wordt bediend. Wim van Breda B.V. is al heel lang een zeer succesvolle dealer van ons. Op het gebied van machines voor het onderhoud van wegen, berm en sloten heeft het bedrijf een bijzondere rol in de Nederlandse markt en ik ben er trots op een van de leveranciers te mogen zijn. Dick van Breda speelt een belangrijke rol in het bestuur van onze dealerorganisatie. Omdat hij zelf ook machines importeert, begrijpt hij heel goed de problematiek van een importeur en distributeur. Hij heeft het met zijn team gewoon uitstekend voor elkaar.”

41. Tractorteststation van Beverol

De relatie tussen Wim van Breda B.V. en oliehandelaar Beverol in Beverwijk kwam al in het begin van de jaren zestig tot stand, toen Wim tegen gunstige voorwaarden een bedrag van 25.000 gulden van Beverol kon lenen, waarvoor hij als tegenprestatie moest leveren dat hij Beverol-olieproducten zou gebruiken en deze producten aan zijn afnemers zou aanbevelen en verkopen. In 1996 leidde deze relatie ertoe dat Wim van Breda B.V. de beschikking kreeg over een permanent Beverol-tractorteststation, het tweede in Nederland. Het was de tijd dat tractoren alsnog groter en duurder werden, dus langer moesten meegaan, waardoor het onderhoud ervan steeds belangrijker werd. Bovendien was het de verwachting dat op termijn een verplichte APK voor tractoren zou worden ingevoerd. Directeur Dick van Breda wilde op al deze ontwikkelingen voorbereid zijn en het aanbod van Beverol werd daarom met open armen verwelkomd. Beverol leverde de kennis en de apparatuur en verzorgde de aankleding. Voor Wim van Breda B.V. betekende het een mooie uitbreiding van de dienstverlening aan de klanten. Elke tractor die voor een grote beurt werd aangeboden, doorliep de Beverol-test en elke gebruikte tractor in de verkoop werd van een testrapport voorzien. Een gratis test van alle tractormerken ter introductie van het teststation bleek een schot in de roos. Het leverde een flink aantal extra reparaties op, evenals een gestegen verkoop van onderdelen en, niet het minst belangrijk, een groot aantal nieuwe klanten.



42. Verandering van strategie

Van landbouwmechanisatiebedrijf in de Betuwe is Wim van Breda nu actief als landelijk distributeur in een niche-markt. Van boerenmachines naar machines voor het onderhoud langs wegen, sloten en dijken. Eerst boeren, nu aannemers, Waterschappen, gemeentes en collega-dealers als klant. "Mijn affiniteit ligt van begin af aan in het openbaar groen", zegt directeur en eigenaar Dick van Breda.



Wim van Breda kiest voor berm-, dijken en sloten

Strategische keuze
 "Toen ik in 1962 bij mijn vader in de zaak kwam, heb ik me direct uitsluitend met de tuin- en parkmachines bemoeid en die activiteiten verder uitgebreid. In 1996 heb ik de zaak overgenomen. Later nam ik het strategische besluit om voor 'Het Openbaar Groen' te kiezen. Dat was in het begin wel wennen voor de vaste klanten van mijn vader. Wij hebben bewust gekozen en het heeft ons geen windeieren geleid. Inmiddels hebben we 30 medewerkers, waarvan 5 verkopers. Wij zijn de enige Massey Ferguson-dealer, die door heel Nederland in deze nichemarkt verkoopt. We hebben merken zoals Herder, Vermeer, stoppeelreuzen, Olmarv, Votex en Reform voor Nederland. De gestaag groeiende omzet zal dit jaar op € 14 miljoen uitkomen. Ons streven is om jaarlijks zo'n 5 à 10% te groeien", besluit Van Breda zijn lezing.

Eigen ontwikkeling
 Uit het verzamelen van specifieke wensen door het directe contact met aannemers is een nieuwe zelfrijdende machine ontwikkeld, de Kantonnier genaamd. Het Trac-gevoelste komt bij Vreda uit Dordrecht, de container bij Jan Veenhuis uit Raalte en de masjaren bij Herder uit Middelburg vandaan. Zo heeft de machine al voor ingebruikname veel van Nederland gezien. De machine maakt, zuigt op, vervoert en knipt het gras uit de binnen langs polder- en soekwegen lang op een stortplaats. Inmiddels zijn al 7 Kantonniers verkocht. Ze kosten € 265.000 per stuk. "En die voor België bestemd is heeft er nog een aparte trailer bij om nog meer gemaaid gras in één keer mee te kunnen nemen", legt Dick van Breda zijn buitenlandse activiteiten uit.

Missie
 "Wij hebben enkele jaren geleden onze missie nog eens herijkt. Daarvoor hebben wij POMA, onderdeel van de Metaalunie, ingeschakeld. Ze stamen ondernemers bij in het opstellen van hun bedrijfsstrategie. Het personeel was ook bij dat proces

betrokken. Wij weten nu waar we naartoe willen en in 2010 bereikt willen hebben", vervolgt Van Breda. "Begin dit jaar hebben wij de distributie van de Herder-weghenners- en slankklantenmachines voor Nederland gekozen. Wij hebben nu 8 Herder-dealers en vele handelaren in Nederland. Herder-apparatuur hoeft niet meer specifiek aan MF-tractoren te worden gemonteerd. Wij leveren aan alle dealers, die zich voor dit product inzetten en toegang hebben tot deze nichemarkt", licht Van Breda zijn aangepaste strategie toe.

Dealeractiviteiten
 Van de 57 Massey Ferguson-dealers in Nederland zijn 22 geclassificeerd als viersterren-dealer. Een onderscheiding, die Van Breda overigens al in veel opeenvolgende jaren voor zijn geleverde prestaties heeft ontvangen. Klantgerichtheid, organisatie, garantiefollow-up, verkoopactiviteiten en groei zijn daarbij belangrijke criteria. »

Kantonnier: een co-productie van drie onafhankelijke fabrieken aangestuurd door één verkooporganisatie. Drie daarvan zijn lid van de Federatie Agrarische



Nichelings 01.5 - november 2016 7

In 1996, een jaar nadat Dick het bedrijf van zijn vader had overgenomen, nam hij een rigoureuze beslissing, die in feite werd ingegeven door een ontwikkeling die al langer gaande was. De landbouwmechanisatie was in toenemende mate een lastige tak van sport geworden. De agrariërs hadden voortdurend met teruglopende winsten te maken, hun marges werden smaller en smaller en investeringen in machines werden alsmaar moeilijker. Daarentegen nam het belang toe van professioneel groenonderhoud door gespecialiseerde aannemers, met een groeiende behoefte aan specialistische apparatuur als gevolg daarvan. Een en ander was al gedurende enkele jaren zichtbaar in de omzetcijfers van Wim van Breda B.V. De verkoop en het onderhoud van apparatuur voor aannemers in de groenvoorziening oversteeg in steeds grotere mate de verkoop van landbouwmachines aan agrariërs. Bovendien oordeelde Dick dat het niet goed mogelijk was om in beide branches, de landbouwmechanisatie en de in toenemende mate specialistische mechanisatie in het weg-, berm- en slootonderhoud, te excelleren. Daarom besloot hij in 1996 om afscheid te nemen van de landbouwmechanisatie en zich te specialiseren in de apparatuur voor het groenonderhoud. Het betekende dat voor een aantal merken die al sinds jaar en dag werden verkocht, geen plaats in het assortiment meer was. Deze werden bij collegabedrijven ondergebracht, zodat de service aan de klanten behouden bleef. De beslissing pakte bijzonder goed uit en legde het bedrijf bepaald geen windeieren. In enkele jaren kon de omzet worden verveelvoudigd en van een regionaal leverend bedrijf evolueerde Wim van Breda B.V. zich tot een nationaal en zelfs internationaal opererende onderneming. In zeer korte tijd werd het bedrijf als dé specialist in apparatuur voor het groenonderhoud gezien.

43. Breed productenprogramma

Toen eenmaal de keuze voor apparatuur voor groenonderhoud was gemaakt, kom Wim van Breda B.V. een breed, maar gespecialiseerd productenprogramma gaan aanbieden, met tractoren, maaizuigcombinaties, heggenscharen van drie meter, baggerlepels, vangrailmaaiers, grondboren, houtopslagverkleiners, houtversnipperaars, smalspoorrupsmachines en nog vele andere apparaten, bestemd voor met name aannemingsbedrijven en overheidsinstellingen als gemeenten en waterschappen. Daarnaast werd een apart programma aangeboden voor particulier tuin- en parkonderhoud, met allerlei soorten gazonmaaimachines, bosmaaiers, kettingzagen en heggenscharen, maar bijvoorbeeld ook hakselaars om tuinafval te verkleinen. Voor een groot aantal merken ging Wim van Breda B.V. zelf als importeur optreden, hetgeen efficiency op het logistieke vlak betekende evenals kostenbesparing. Om de markt perfect te kunnen blijven bedienen, werd regelmatig over de landsgrenzen gezocht naar inventieve, moderne machines. In Oostenrijk vond Dick van Breda bijvoorbeeld een machine die daar door de boeren wordt gebruikt om de weilanden in het bergachtige landschap te maaien en die in Nederland uitstekend dienst kunnen doen in het bermonderhoud. Daarnaast bleef Wim van Breda B.V. voor een groot aantal merken als dealer werkzaam, zoals voor Massey Ferguson-tractoren, Voltex-maaimachines, Herder-maaimachines, Reform-maaimachines, Stihl-maaimachines, Meri-crushers, Omarv-maaimachines en Fort-freesmachines.





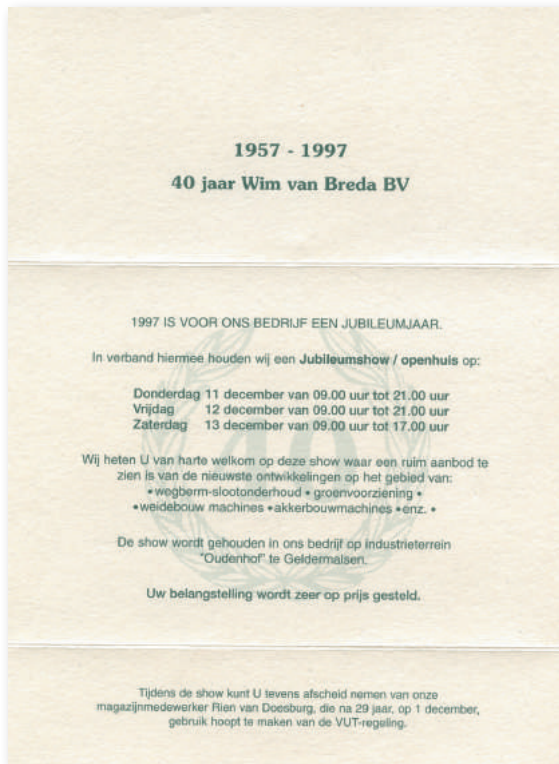
44. Beurzen, tentoonstellingen en demonstraties

Net als zijn vader bleef Dick van Breda veelvuldig aan beurzen, tentoonstellingen en demonstraties deelnemen. Daarnaast werden op aanvraag machines bij afnemers gedemonstreerd. Een nadeel daarvan was dat de potentiële koper slechts één machine kreeg te zien en dat hij die niet met vergelijkbare machines kon vergelijken. Bovendien waren de werkomstandigheden tijdens zo'n demonstratie vaak anders dan in de praktijk. Dick zocht daarom naar een nieuwe manier om de kwaliteit van met name Herdermachines aan te tonen en besloot samen met deze fabrikant in oktober 1996 een demonstratie in de omgeving van Zeewolde te organiseren. Daar deden verschillende machines, met eigen chauffeurs, onder gelijke omstandigheden hun werk. Het ging daarbij om machines voor het maaien van riet in bermen en slootkanten, zoals die in gebruik waren bij waterschappen, gemeenten en aannemers. De potentiële afnemers konden met eigen ogen de effectiviteit van de machines aanschouwen en de chauffeurs konden eventuele vragen onmiddellijk beantwoorden. Hun praktijkverhalen maakten ongetwijfeld meer indruk dan de verkoopverhalen in een showroom. De demonstratie was opnieuw een aansprekend voorbeeld van de inventieve bedrijfsvoering van Wim van Breda B.V.

45. Certificering

Om in de markt van weg-, berm- en slootonderhoud de concurrentie voor te blijven, is een breed productenprogramma alleen niet voldoende. De klant vraagt kwaliteit, flexibiliteit, efficiëntie en een snelle service. Wim van Breda B.V. stak daarom veel energie in het ontwikkelen en invoeren van een kwaliteitssysteem. Dit werd in december 1996 ter beoordeling aan Kema Registered Quality Nederland B.V. voorgelegd, hetgeen resulteerde in de toekenning van het certificaat ISO 9002. Wim van Breda B.V. werd daarmee het eerste en enige mechanisatiebedrijf in Nederland met een ISO-certificatie. Sindsdien wordt het bedrijf om de drie jaar doorgelicht om te zien of het nog steeds aan de gestelde eisen bij ISO-normering voldoet. Het certificaat is voor klanten van Wim van Breda B.V. een garantie dat zij na de levering van een machine niet aan hun lot worden overgelaten. Medewerkers staan dag en nacht paraat om materieelservice te verlenen aan alle machines die voor weg-, berm- en slootonderhoud worden geleverd. Door de centrale ligging van het bedrijf, nabij zowel de A2 als de A15, kunnen klanten heel snel worden bereikt. Vier jaar later zou Wim van Breda B.V. eveneens aan de voorwaarden voldoen om in aanmerking te komen voor het VCA-certificaat voor het onderhouden en inspecteren van machines voor weg-, berm- en slootonderhoud. Het certificaat werd voor de eerste maal op 1 oktober 2000 uitgereikt.





46. Het veertigjarig jubileum

Op 7 november 1997 – tevens de 64e verjaardag van de oprichter – bestond Wim van Breda B.V. veertig jaar. Dit werd op woensdag 10 december gevierd met een feestelijke bijeenkomst in de showroom van het bedrijf. Aansluitend was er van donderdag 11 tot en met zaterdag 13 december een jubileumshow van de machines en gereedschappen in het productenpakket. Tijdens de feestelijke bijeenkomst werd afscheid genomen van Rien van Doesburg, die na een dienstverband van 29 jaar de gelegenheid kreeg om vervroegd uit te treden. In dat jaar telde het bedrijf 23 personeelsleden. Wim van Breda, die toen al vanwege zijn ziekte veel behandelingen moest ondergaan, had zijn relaties gevraagd bij wijze van jubileumcadeau de kankerbestrijding met een financiële gift te ondersteunen. Deze geste heeft ertoe geleid dat Wim van Breda B.V. nu nog, twintig jaar later, zakenvriend is van KWF Kankerbestrijding. Ter gelegenheid van het jubileum in 1997 liet Dick van Breda een jubileummagazine samenstellen. “Er is in de loop van de jaren veel veranderd”, gaf hij daarin aan. “Het is minder gemoedelijk geworden. Er is nu veel meer druk op de ketel. Dat brengt een goedlopend bedrijf tegenwoordig nu eenmaal met zich mee.” Niettemin zag hij de toekomst positief tegemoet. “De zorg voor het milieu zal voor provinciale en gemeentelijke instellingen steeds belangrijker worden. Zolang wij de machines kunnen leveren die daarbij behulpzaam zijn, zal het goed gaan met ons bedrijf.”

47. Rien van

Doesburg:

“Wat moet daar van
terechtkomen...”

Rien van Doesburg was van 1968 tot 1997 in dienst van Wim van Breda B.V. Hij werkte al die jaren in het magazijn.

“Lang heb ik het magazijn alleen gedaan, ook nog op de Oudenhof. Alleen als het heel druk was, sprong er iemand bij, soms Wim zelf. Maar dat had ik liever niet, want dan liep het nogal eens in de war. Wim was een heel sociale man, misschien wel een beetje te goed voor de klanten, dus het was niet verkeerd dat Dick wat strenger was toen hij de leiding kreeg. Dick stond als jongetje van 12 jaar, als hij vakantie had, 's morgens vroeg al gelijk met ons in de werkplaats. Maar dan deed hij de hele dag weinig! Wat moet daar later van terecht komen, zeiden we wel eens tegen elkaar. Maar als je hem nou ziet... Ga er maar aan staan om zo'n zaak te runnen!”



Rien van Doesburg (rechts) tijdens de opening van het nieuwe bedrijfspand aan de Oudenhof



Importeur aan 't woord

Dick van Breda, directeur van Wim van Breda BV in Geldermalsen vertelt ons: "We bestaan nu inmiddels 45 jaar en in die tijd is er veel gebeurd. In 1957 begon mijn vader Wim van Breda een eigen bedrijf in landbouwmachines. In 1995 nam ik de leiding over. Inmiddels zijn wij uitgegroeid tot een onderneming met 25 medewerkers. Wij hebben gemerkt dat de zorg voor het milieu voor provinciale en gemeentelijke instellingen steeds belangrijker is geworden en hebben daar op ingespeeld. Wij hebben ons vooral gespecialiseerd op het gebied van machines voor berm-, sloot- en groenonderhoud. Wij adviseren bestaande en toekomstige klanten over de juiste inzet van machines en verkopen die natuurlijk ook graag. Ons programma bestaat o.a. uit MF-trekkers met aangebouwde Herdes-maaiarmen met o.a. maaikorven en klepelmaaiers met of zonder afzuigers. Verder hebben we van Reform motormaaiers en maaitrekkers, Van Omarv zijn er de klepelmaaiers en maai/laadcombinaties en

machines voor bermonderhoud. Ook voor houtopslagverkleiners (crushers) die het verkleinde hout tot dertig centimeter diepte door de grond vermenst, kunt u bij ons terecht. Een relatief nieuwe markt is het onderhoud van golfbanen; levering van een maaitrekker gaat dan vaak gepaard met de aanschaf van een Schell-cirkelmaaiër die zich uitstekend aanpast aan het terrein omdat elk element onafhankelijk kan bewegen (zie vorig nummer van Tuin en Park Techniek). Onze eigen servicedienst is in het hele land actief. Veel aandacht besteden wij aan een snelle levering van onderdelen of slijtdelen. Met onze zogeheten 'after salesbus' gaan wij regelmatig langs bij onze gebruikers en hun chauffeurs om ook op die manier een optimaal gebruik van de door ons geleverde machines te waarborgen."

Voor meer informatie: Wim van Breda, Geldermalsen, telefoon 0345/588051, e-mail: verkoop@wimvanbreda.nl

48. Nog een lustrum erbij

De positieve verwachtingen van Dick in het jubileummagazine bleken niet op drijfzand gebaseerd te zijn. Vijf jaar later, in 2002, liet hij in een interview in Tuin en Park Techniek optekenen dat de zorg voor het milieu voor provinciale en gemeentelijke instellingen steeds belangrijker was geworden. "Wij hebben daar op ingespeeld", zei hij. "Wij hebben ons vooral gespecialiseerd op het gebied van machines voor weg-, berm- en slootonderhoud. Wij adviseren bestaande en toekomstige klanten over de juiste inzet van machines en verkopen die natuurlijk ook graag." Wat het productenprogramma betreft, noemde hij onder andere Massey Ferguson-trekkers met aangebouwde Herder-maaiarmen, met maaikorven en klepelmaaiers met of zonder afzuigers, verder de Reform-motormaaiers en -maaitrekkers, de Omarv-klepelmaaiers en -maailaadcombinaties en machines voor bermonderhoud, en tot slot de houtopslagverkleiners (crushers) en een relatief nieuw systeem voor het onderhoud van golfbanen. "Onze eigen servicedienst is in het hele land actief", voegde Dick eraan toe. "Veel aandacht besteden zij aan een snelle levering van onderdelen of slijtdelen. Met onze zogeheten 'after salesbus' gaan wij regelmatig langs bij onze gebruikers en hun chauffeurs om ook op die manier een optimaal gebruik van de door ons geleverde machines te waarborgen." In 2002 was Wim van Breda B.V. uitgegroeid tot een onderneming met 25 medewerkers.



49. De Kantonnier

In november 2002 presenteerde Wim van Breda B.V. een eigen merk: de Kantonnier. Het betekende het begin van een groot avontuur, namelijk het nationaal en internationaal aan de man brengen van deze gespecialiseerde wegbermcombinatie. Het project was vijf jaar daarvoor al begonnen, met de constatering dat bij de trekkermaaicombinaties de grenzen waren bereikt. Daarbij ging het dan om de belastingen op de assen, het aan één kant van de weg moeten werken, de noodzakelijke inzet van zowel een trekker als een wagen en, nieuw in die tijd, de eisen die aan de breedtes van machines op (snel)wegen werden gesteld. Dick van Breda en zijn medewerker Gerrit Wieberdink gingen met Vredo Dodewaard B.V., Jan Veenhuis Machinefabriek B.V. en Herder B.V. om de tafel zitten en gezamenlijk ontwikkelden zij de Kantonnier: de zelfrijdende maazuigcombinatie. Vredo Dodewaard bouwde een zelfrijder op maat, met een John Deere-krachtbron en extra smalle assen, zodat de machine met 2.20 meter breed binnen de maximaal toegestane breedte voor het rijden op vluchtstroken van snelwegen bleef. De cabine kwam uit het midden te staan, zodat de maaiarm tijdens het transport langs de cabine kon worden geplaatst. Jan Veenhuis leverde de kipper met een nettoinhoud van ongeveer 15 kuub. De zuiger werd aan de bunker vastgemaakt. De Herdermaaicombinatie kwam op een rail voor de cabine te zitten en kon over de hele breedte verschuiven, zodat met de machine compromisloos aan twee kanten van de weg kon worden gewerkt. De Herder met een driedelige giek en 1,5 meter brede klepelmaaier kreeg een bereik van 7,5 meter. De zelfrijder werd zo uitgevoerd dat de Herdercombinatie gemakkelijk door een bladzuiger of een houtversnipperaar kon worden vervangen. Bij de presentatie van de Kantonnier, onder meer tijdens de open dagen van Jan Veenhuis Machinefabriek in januari 2003, was het de verwachting dat de machine in de loop van 2003 op de markt kon komen. En dat lukte. Sterker nog, in 2005 waren er al zes van verkocht, voor 265.000 euro per stuk.

Compromisloze wegbermcombinatie

Maandag 25 november 2002 is voor de firma Wim van Breda een gedenkwaardige dag. Op die dag is hun geesteskind, de Kantonnier, voor het eerst naar buiten gereden. Voor Breda is dit het begin van een groot avontuur: het internationaal aan de man brengen van deze gespecialiseerde wegbermcombinatie. De feiten en de achtergronden van dit spraakmakende product.

tekst en foto's: Gerrit Vreemman

Al vijf jaar geleden begon het project bij Wim van Breda te Geldermaisen met de constatering dat bij trekker/maaicombinaties de grenzen zijn bereikt. De belastingen op assen gaan over grenzen heen, je werkt eenzijdig en zit bij professioneel maaien met trekker en een wagen. Het kan wel, maar voor wie het hele seizoen werk heeft voor de maaicombinatie, zijn dit beperkingen die steeds zwaarder wegen. Zeker nu daar eisen aan breedtes voor (snel)wegen bij komen.

Van Breda vond in Vredo Dodewaard een partner die wel een zelfrijder op maat wilde bouwen. Jan Veenhuis wilde de kipper wel leveren en Herder de maaicombinatie. De drie partijen gingen samen om tafel met Van Breda en aldus is de Kantonnier geboren als zelfstandig merk van Wim van Breda. Kantonnier staat voor wegbermbeheerder.

De feiten: De Vredo zelfrijder heeft een 200 pk John Deere krachtbron. De aandrijving is hydraulisch, zoals we dat van Vredo gewend zijn. Hij heeft extra smalle assen, zodat hij buitenwerks met 650/65R30,5 Trelleborgs precies binnen de 2,20 m. blijft. Dat is de maximaal toegestane breedte voor het rijden op de vluchtstroken van snelwegen. De cabine staat uit het midden, zodat de maaiarm voor

transport langs de cabine kan. De door Jan Veenhuis gebouwde bunker heeft een inhoud van ca. 15 kuub (netto). De blazer zit aan de bunker vast. Dit geheel zit met twistlocks vast op het frame. De bak is kippend uitgevoerd. De Herder maaicombinatie zit op een rail voor de cabine. Hij kan over de gehele breedte verschuiven. Met de machine kan dus compromisloos aan twee kanten gewerkt worden. De Herder met driedelige giek en 1,5 m brede klepelmaaier heeft een bereik van 7,5 m. Bij transport wordt de klepelmaaier in de bak gezet. Voorop de zelfrijder zit een fronthef voor eventueel extra maaier. Achter is ook nog een mogelijkheid voor opbouw van een aftakas/hef.

De zelfrijder is zo uitgevoerd dat de Herdercombinatie gemakkelijk verwisseld kan worden voor een bladzuiger of een houtversnipperaar.

Wim van Breda gaat de machine dit jaar uitgebreid testen. Als alles volgens plan verloopt, zal de Kantonnier het jaar erop als zelfstandig merk internationaal in de markt gezet worden. Wie de Kantonnier van dichtbij wil zien, zal naar de open dagen van Jan Veenhuis Machinefabriek (2 - 4 januari 2003) moeten. ↘





Links- en rechtshandige wegwerker

De Kantonnier is een zelfrijdende maai-snijcombinatie, die naar verwachting medio 2003 op de markt komt. De machine, een initiatief van mechanisatiebedrijf Wim van Breda BV in Geldermalsen, bestaat uit een onderstel van Vredo, opbouwapparatuur van Herder en een opvangbak van Jan Veenhuis BV.

Met de ontwikkeling van de Kantonnier realiseert Wim van Breda BV een multifunctionele machine, vooral bestemd voor het professionele wegbermonderhoud. De zelfrijder is met een maximale breedte van 2,20 m, zeker in relatie tot het geleverde vermogen, vrij compact. Het werkbereik naar links en naar rechts is gelijk. De opgebouwde giek van Herder staat op een draaikrans met een bereik van 270°. De wendbaarheid en bereikbaarheid naar beide kanten maakt de machine erg flexibel bij veel werkzaamheden langs vangrails en slootkanten. Zowel aan de giek als in de frontthef zijn alle aanbouwwerktuigen van Herder te koppelen. De Kantonnier is daarom als maaier maar ook bijvoorbeeld als hoovertsnipperaar te gebruiken.

De aandrijving van de Kantonnier is hydrostatisch in twee groepen met snelheden die variëren van 0 tot 50 km/h. De motor levert een vermogen van 200 pk. De zelfrijdende combinatie heeft vierwielfsteuring met mogelijkheid tot hondengang. Voor het maaien is de werkbreedte 3 m, verdeeld over een klepelmaaier in de frontthef en een klepelbak in de giek.

Voor meer informatie: Wim van Breda BV, Postbus 60
4190 CB Geldermalsen, T (0345) 58 50 51.




50. Marc Veenhuis: “Graag specifieke producten ontwikkelen.”

Marc Veenhuis is directeur-eigenaar van Jan Veenhuis Machinefabriek B.V. Sinds 1996 produceert het bedrijf uitsluitend kippers voor de landbouw, wegebouw en groenvoorziening.

“Onze relatie met Wim van Breda B.V. dateert van in de jaren tachtig, toen het nog een landbouwmechanisatiebedrijf was. Sindsdien zijn wij ons ook meer en meer gaan focussen op de groene sector. Je merkt dat mensen uit de groene sector ons product als een oplossing zien en niet zozeer als een machine die geld kost. Dat leidt ertoe dat we met die relaties een heel goede binding hebben. Wim van Breda B.V. is een van onze topdealers, waarvoor we graag specifieke producten ontwikkelen. De Kantonnier is daar een goed voorbeeld van.”

Met Herder op het juiste pad

Eind februari kreeg Wim van Breda de distributie in handen van de machines en werktuigen van Herder. Drie maanden na dato constateert Dick dat deze stap beter uitpakt dan dat hij zelf had verwacht: met de negen andere Nederlandse dealers is er nu een gezamenlijk belang; voorheen waren ze concurrenten.

Wim van Breda startte eind vijftig jaren een Imby; begin 70'er jaren verwierf hij het dealership van Herder. Van Breda ontwikkelde zich met dit Middelburgse merk tot Ne'erlands belangrijkste dealer t.a.v. berm- en slootonderhoud. Zijn zoon Dick zette die lijn voort en bestuift midden negentiger jaren de landbouwtrakt (op het dealership van Massey Ferguson na) af te stoten. Herder zorgt nu voor een fors deel

van de omzet bij het 29 menskrachten tellende bedrijf in Geldermalsen. 'Omdat wij de grootste dealer waren, lag de stap van Herder voor de hand om de distributie bij ons onder te brengen. Ook omdat we veel bijdroegen aan de ontwikkeling. Voor de negen andere dealers lijkt dat even wennen, maar dat valt mee. We hebben nu een gezamenlijk belang; zo goed mogelijk Herder in de markt zetten', aldus Dick van Breda. 'We leggen er sterk de nadruk op dat de klant met een Herder-arm meer kan dan maaien en klepelen; ook vegen, knippen en grijpen (om maar een paar toepassingen te noemen) behoren tot de mogelijkheden. Wij fungeren daarbij als distributie-, kennis- en occasion-center, met als sterk punt dat we zelf reviseren.'



Dick van Breda: 'Tien jaar geleden koopt we bewust voor Herder. Het distributeurschap is een logisch vervolg daarop.'

Wim van Breda bleef al jaren Herder voor weg-, berm- en slootonderhoud MF en Herder, een sterke combinatie

Wim van Breda bleef al jaren Herder voor weg-, berm- en slootonderhoud. Maar ook het merk Herder is gekoppeld aan de naam van Breda. Van Breda is al jarenlang een voorvechter van de machines van Herder. 'MF heeft een goede naam, maar de machines van Herder zijn ook van goede kwaliteit. Ik heb daarom altijd een voorkeur voor diverse merken. De machines van Herder passen daar perfect bij', vindt Dick van Breda.



Dank zij zijn ervaring met de distributie van de machines van Herder is Herder voor de meeste klanten een bekend merk. Het is een product van kwaliteit, betrouwbaar, duurzaam en met een goede naam. De machines worden in Nederland geproduceerd en worden ook in andere landen verkocht. Het is daarom niet verwonderlijk dat de distributie van deze machines in Nederland een succes is.

Wim van Breda is al jarenlang een voorvechter van de machines van Herder. 'MF heeft een goede naam, maar de machines van Herder zijn ook van goede kwaliteit. Ik heb daarom altijd een voorkeur voor diverse merken. De machines van Herder passen daar perfect bij', vindt Dick van Breda.

Herder heeft een goede naam, maar de machines van Herder zijn ook van goede kwaliteit. Het is daarom niet verwonderlijk dat de distributie van deze machines in Nederland een succes is.

Herder heeft een goede naam, maar de machines van Herder zijn ook van goede kwaliteit. Het is daarom niet verwonderlijk dat de distributie van deze machines in Nederland een succes is.

Herder heeft een goede naam, maar de machines van Herder zijn ook van goede kwaliteit. Het is daarom niet verwonderlijk dat de distributie van deze machines in Nederland een succes is.

Herder heeft een goede naam, maar de machines van Herder zijn ook van goede kwaliteit. Het is daarom niet verwonderlijk dat de distributie van deze machines in Nederland een succes is.

Herder heeft een goede naam, maar de machines van Herder zijn ook van goede kwaliteit. Het is daarom niet verwonderlijk dat de distributie van deze machines in Nederland een succes is.

Herder heeft een goede naam, maar de machines van Herder zijn ook van goede kwaliteit. Het is daarom niet verwonderlijk dat de distributie van deze machines in Nederland een succes is.

Herder heeft een goede naam, maar de machines van Herder zijn ook van goede kwaliteit. Het is daarom niet verwonderlijk dat de distributie van deze machines in Nederland een succes is.

52. Distributeur voor Herder

In februari 2006 kreeg Wim van Breda B.V. de distributie in handen van de machines en werktuigen van Herder, producent van maaiarmen, zelfrijdende slootreinigingsmachines en maaiboten. Daardoor kreeg het bedrijf een gezamenlijk belang met de negen andere Nederlandse Herder-dealers, terwijl ze tot dan concurrenten waren. Wim van Breda B.V. was al sinds het begin van de jaren zeventig dealer van Herder. Met het Middelburgse merk kon het bedrijf zich tot de belangrijkste dealer in Nederland ten aanzien van weg-, berm- en slootonderhoud ontwikkelen en tot de grootste dealer van Herder. Daarom lag het voor de hand de distributie naar Geldermalsen over te brengen. In 2006 was Wim van Breda B.V. gegroeid tot een bedrijf met dertig medewerkers, van wie er vijf in de verkoop werkten. De gestaag groeiende omzet zou dat jaar op 14 miljoen euro uitkomen.



53. Europees aanbesteden

Een nieuw fenomeen in deze jaren waren de aanbestedingen, soms zelfs Europese aanbestedingen. Boven een bepaald bedrag moesten overheidsinstellingen hun inkoop openbaar aanbesteden. Doordat met name waterschappen in deze jaren door fusies sterk waren gegroeid, kwamen de te investeren bedragen steeds vaker boven dat bedrag uit. In die gevallen volgde dan veelal een Europese aanbesteding. Voor Wim van Breda B.V. betekende dit veel extra werk – een aanbesteding beslaat al gauw zo'n tachtig pagina's en dat kostte gemiddeld zo'n vier dagen extra werk – en dus extra kosten. Het was een bron van ergernis, zowel voor de leveranciers als voor de afnemers zelf. Probleem was bijvoorbeeld dat er als het ware een muur tussen de aanvrager en de inschrijver kwam te staan, doordat alles via een daarvoor ingesteld bureau werd geregeld. Een relatie met afnemers opbouwen werd zo danig bemoeilijkt. Daarnaast duurde het lang voordat de gunning bekend was. Tussen inschrijven en gunnen kon zomaar anderhalf jaar verloren gaan. Rond 2006 tekende Wim van Breda B.V. in op 20 tot 25 aanbestedingen per jaar en dat werden er elk jaar meer. Telkens moesten tal van vragen worden beantwoord, bijvoorbeeld over omzet, service, een verklaring van goed gedrag, kredietwaardigheid, referenties, klachtenprocedures, technische specificaties enzovoort. In aanbestedingsprocedures worden vaak ook informatiebijeenkomsten georganiseerd, welke door medewerkers van Wim van Breda B.V. stevast werden bijgewoond. Deze situatie is sindsdien nauwelijks verbeterd en draagt veel aan de regeldruk bij, die ook anderszins in de afgelopen jaren alleen maar is toegenomen.

EUROPESE AANBESTEDINGEN

„Vier dagen werk en dan maar afwachten...”

Een nieuw fenomeen sinds een jaar of vijf: aanbestedingen of zelfs Europese aanbestedingen. Boven een bepaald bedrag moesten overheidsinstellingen hun inkoop openbaar aanbesteden. Het is een bron van ergernis, zowel voor de mechanica- en landbouwbedrijven als de opdrachtgevers zelf. Dick van Breda, directeur van Wim van Breda B.V. in Geldermalsen kent het spel inmiddels. „Je moet je erin specialiseren, anders doe je niet meer mee”, vertelt hij.

Het lijkt zo simpel. De opdrachtgever, een gemeente, waterschap of andere overheidsinstelling schrijft in een bestek op wat ze wil inkopen. En aan welke voorwaarde het product en de leverancier moet voldoen. Een puntverdeling geeft gewicht aan verschillende voorwaarden. En wie intekent en de meeste punten heeft, mag leveren. Toch werkt de praktijk niet zo simpel. Jaarlijks tekent Wim van Breda B.V. in op 20 tot 25 aanbestedingen. „En dat wordt elk jaar meer”, verwacht hij. „Je moet erin meedoen, we proberen het positieve ervan in te zien, want anders doe je niet meer mee.” Van Breda koopt machines voor weg-, boem- en slootonderhoud aan waterschappen, provincies, gemeentes en overheden.

Wat komt er allemaal bij kijken?
„Elke aanbesteding is anders, ook van opzet”, vertelt Van Breda. En zo'n aanbesteding bestaat in zijn geval al gauw zo'n 80 pagina's. „Een kwestie van lezen, lezen, lezen.” Door middel van vragenlijsten kunnen punten verdelend worden en hoe meer punten hoe meer kans. „Daarin komen de gekste vragen voor. Over omzet, service, een verklaring van goed gedrag, kredietwaardigheid, referenties, klachtenprocedures en technische specificaties”, zegt Van Breda op. Gemiddeld kost een aanbesteding hem vier werkdagen.

Omdat in een aanbesteding niet een specifiek merk gevraagd mag worden, volgt een omschrijving. „Die is soms zo gemaakt dat je meerdere mogelijkheden zou kunnen aanbieden. En daardoor kan het anders lopen dan dat de opdrachtgever bedoelde. En direct contact met de opdrachtgever kan en mag niet meer”, zegt Van Breda. Zelf mist hij dat contact. „Je kunt geen relatie opbouwen, het werkt afstandelijk.”

Voorwaarden
Je zou verwachten dat bij aanbestedingen vooral prijs de doorslag geeft. Toch is dat niet altijd zo. In de puntverdeling kan ergonomische service, levertijd of milieubewustzijn zwaarder meewellen. Bij Europese aanbestedingen kunnen bedrijven uit heel Europa inschrijven. „Determinatie in theorie”, lacht Van Breda. Want in de voorwaarden staat dan bijvoorbeeld dat de contactpersoon in de Nederlandse taal uitstekend moet kunnen uitdrukken in woord en geschrift. Of dat de service binnen een uur rijden geleverd kan worden. „Dan houdt het voor veel buitenlandse bedrijven al op.”

Aanbestedingen voor vier jaar
Van Breda heeft een aantal belangrijke aanbestedingen gekregen

Spoe-dje? Eerst een aanbesteding schrijven
Alle procedures moeten worden gevolgd bij een openbare aanbesteding. Snel een goetuin machine of traktor vervangen is er niet bij voor overheidsinstellingen. Er gaat tijd verlopen met de periode van inschrijven, voordat de gunning bekend is. Dan gaat de leverijd pas lopen. Van Breda. „Maar dan krijg je wel veel punten voor een korte levertijd.” Maar of de gebruiker die dagelijks mee moet werken het merk krijgt waar hij het liefst mee werkt, dat is de vraag.



18 OORZAKEN



54. Buitenlandse afnemers

Als specialist in machines voor het onderhoud van wegen, bermen en sloten heeft Wim van Breda B.V. niet alleen een unieke positie en een goede naam in Nederland, maar ook in diverse andere Europese landen. Het bedrijf heeft gewaardeerde afnemers in onder meer Zwitserland, Duitsland, België, Oostenrijk, Polen en Kroatië. De contactpersoon in Kroatië nodigde Dick van Breda enkele jaren geleden uit om naar zijn land te komen, omdat er een grote aanbesteding zou plaatsvinden voor het maaien van bermen gedurende een reeks van jaren. In de besprekingen aldaar bleek dat er behalve de contactpersoon zelf nog één concurrent in de race was om het felbegeerde contract binnen te halen. Dick deed de man enkele aanbiedingen voor de levering van machines en reisde terug naar Nederland, enkele dagen voordat de aanbesteding zou plaatsvinden. De maandag erna stond in alle vroegte een Kroaat voor de deur van het bedrijf: de concurrent die de aanbesteding had gewonnen. En hij wilde ook graag zaken doen met Wim van Breda B.V., hetgeen natuurlijk is gebeurd. De internationale business heeft ook dankzij internet een behoorlijk volume gekregen. In de regel staan er voortdurend aanvragen vanuit diverse landen open voor met name gebruikte machines.

55. Groeien met visie

De groei van de onderneming Wim van Breda B.V., zelfs in de jaren van economische malaise na 2008, vroeg een heldere visie voor de middellange termijn, met een daarbij behorende missie en strategie, om die groei vast te kunnen houden. Zonder doel is immers elke richting fout. In 2012 ging Dick van Breda te rade bij een managementadviesbureau, omdat hij bij het opstellen van zo'n visie en missie elke vorm van bedrijfsblindheid wilde uitsluiten. In feite was het sinds de gesprekken van zijn vader Wim van Breda met diens vertrouwensman belastingconsulent G. Slob niet voorgekomen dat voor de bedrijfsvoering een extern managementadvies werd ingewonnen. Nu werden in gesprek met dat bureau opnieuw een missie, visie en strategie geformuleerd en werden verbeterpunten voor de organisatie vastgesteld. De missie werd: 'Wim van Breda B.V. zorgt voor rendabele, functionerende machinecapaciteit bij eindgebruikers.' De visie was even beknopt en helder: 'Als machinespecialist doen wat anderen niet kunnen: de eindklant ontzorgen en kennis en producten voor de toekomst ontwikkelen'. Een van de belangrijkste verbeterpunten was het creëren van helderheid over de functies binnen de organisatie, inclusief de verantwoordelijkheden, bevoegdheden en taken. Wim van Breda B.V. had op dat moment een gemotiveerd team van 34 personeelsleden, maar als puntje bij paaltje kwam, was niet duidelijk wie precies wat moest doen. Daarom wordt sindsdien met functiebeschrijvingen gewerkt en is een duidelijke overlegstructuur ingevoerd. Bovendien werd een productspecialist in dienst genomen die alle productkennis binnen het bedrijf vastlegt en ontsluit, in de vorm van bijvoorbeeld instructieboekjes, foto's, tekeningen enzovoort. Ook dat helpt Wim van Breda B.V. beheerst verder te groeien en de bedrijfsactiviteiten te optimaliseren.

BLIK OP BRANCHES
FEDECOM

FAMILIEBEDRIJF BRENGT PARTIJEN SAMEN
Samengestelde machine voor bermonderhoud

TEKST: KASPER WEIGAND
BEELD: GER THIJSSEN

Bijna 60 jaar oud, ooit begonnen in de landbouwmechanisatie, specialiseert familiebedrijf Wim van Breda bv uit Geldermalsen zich in groenonderhoud langs wegen en sloten. Wim van Breda startte de business, directeur Dick van Breda volgde hem op en de derde generatie, ook Wim van Breda, staat al te trappelen om het bedrijf over te nemen. Of het nou goed of slecht gaat met de economie, er zal altijd gemaaid moeten worden.

WATERSCHAP
Belangrijk bij de keus om te focussen op groenonderhoud was dat Wim Breda zich thuisvoelt in die wereld. "We werken veel met aannemers en waterschappen, dat is heel anders werken dan in de landbouwsector. We hebben veel te maken met aanbestedingen", vertelt hij. De klanten van Wim van Breda bv zijn loonwerkers, aannemers en andere bedrijven die werk aannemen van Rijkswaterstaat, Provinciale Waterstaat, waterschappen, gemeentes en ook recreatieparken. "Hier in de regio zitten behoorlijk wat van dat soort bedrijven."

Wim van Breda bv was een van de eerste ISO-gecertificeerde landbouwmechanisatiebedrijven van Nederland. "Een normaal landbouwmechanisatiebedrijf heeft dat niet nodig, maar onze aannemers vragen erom. Bij een aanbesteding moet je aangeven dat je je zaken op orde hebt, welke klachtenprocedures je hanteert, hoe het zit met garantie", illustreert Van Breda. "Maar als je aantoonst dat je ISO-gecertificeerd bent, dan is dat ook voldoende." Dat schieft de aannemer een hoop tijd.

'De machine moet voldoen aan de regels van de weg'

GELIJKMATIG
Terwijl de hoeveelheid werk in de landbouw sterk fluctueert, afhankelijk van melkpijzen, aardappelprijzen en fruitprijzen, is het werk in het groenonderhoud redelijk gelijkmatig. Want gras langs de weg moet gemaaid worden. En ook het gras langs de sloten moet twee keer per jaar verwijderd worden. De overheid probeert wel op allerlei manieren te bezuinigen, meekt Van Breda. "Dan willen ze bijvoorbeeld een keer minder maaien, of anders maaien." Maar als het gras naast een akkerbouwgebied te hoog wordt,

50 FEBRUARI 2016 - METAAL & TECHNIEK

56. Wim en John in de voetsporen van hun vader

Bij het zestigjarig jubileum van Wim van Breda B.V. staat er een kerngezond bedrijf aan de Oudenhof in Geldermalsen, met momenteel 35 personeelsleden in dienst ervan. Dick van Breda, 55 jaar inmiddels, kan bij leven en welzijn nog een reeks van jaren leiding aan het bedrijf geven. Toch hebben zijn opvolgers zich al aangediend, want zijn zonen Wim en John, die beiden in dienst van het bedrijf werken, hebben te kennen gegeven te zijner tijd in de voetsporen van hun vader te willen treden. Wim, 23 jaar geworden in het jubileumjaar 2017, was net als zijn vader al op jonge leeftijd regelmatig in het bedrijf te vinden. In de schoolvakanties hielp hij bij kleine klussen als pakketten maken in het magazijn en voorraden tellen. Al op zijn vijftiende verkocht hij op zaterdag grasmaaiers en kettingzagen. Voor wat betreft zijn opleiding volgde Wim aan de scholengemeenschap Gomarus in Gorinchem het vmbo-kader met daarna de economische richting, vervolgens – ook in het voetspoor van zijn vader – een jaar IVA Driebergen en tot slot de opleiding tot vestigingsmanager groothandel op het Koning Willem I College in 's-Hertogenbosch. Wims jongere broer John is in het jubileumjaar 19 geworden. Hij volgde eerst een opleiding tot verkoopspecialist en volgt nu een opleiding tot filiaalmanager in combinatie met een baan in het bedrijf van zijn vader. Hij heeft zijn toekomstpad nog niet zo concreet uitgestippeld als zijn oudere broer, maar hij ervaart meer en meer dat ook voor hem een rol in het bedrijf is weggelegd.

Fedecom

Wim van Breda bv is al lang lid van Fedecom, de branchevereniging voor bedrijven in de Landbouwtechniek, Veehouderijtechniek, Groente- en Tuinbouwtechniek en Industrie & Intern transport. Dick van Breda zit in de ledenraad. Directeur Fedecom Gerard Heerink: "We hebben de koppeling met Metaalunie als het gaat om juridische vragen, personeelsvraagstukken en vragen over werkgelegenheid. Specifiek naar Fedecom kijkt, springen de opgestelde leverings- en handelvoorwaarden het meest in het oog. Maar we hebben ons ook ingezet voor een aantal lobbyonderwerpen." Het trekkerrijpewijs (R03 2019) en de demokenregistratie voor mobiele werktuigen (januari 2017) zijn daar voorbeelden van. De brancheorganisatie maakt zich sterk voor het Europees harmoniseren van talen, zodat een voertuig niet in elk land specifieke eigenschappen moet hebben. Dat gaat namelijk ten koste van de export. "Export wordt steeds belangrijker voor onze leden die fabrikant zijn", zegt Heerink. In 2014 heeft Fedecom de opleidingsorganisatie Fedecom Academy opgericht om de leden te ondersteunen met opleidingsprogramma's voor leerlingen in het mbo, voor medewerkers en voor begeleiding van leerlingen, afgestemd op de verwachtingen van bedrijven. Op het gebied van veiligheid en kwaliteitsborging is er het V3-ket. Daarnaast verzamelt Fedecom markstatistieken, leden van Fedecom registreren bijvoorbeeld maandelijks de verkochte aantallen tractoren in Nederland. Met twee eigen beurzen, Agrotechniek en Groente- en Tuinbouwtechniek, biedt Fedecom de leden een podium om producten en technieken te presenteren.



METAAL & TECHNIEK - FEBRUARI 2016 - 51



Een simpele oplossing bestaat uit een tractor van bedrijf A en een maaiern van bedrijf B, zelf aan elkaar gekoppeld.

waaien er allerlei zaden over de aardappels en dan gaan de boeren klagen. En als op een kruispunt minder wordt gemaaid, en het gras staat hoog, dan kan er een onveilige situatie ontstaan. Hoewel minder maaien dus lastig blijft, behoort slimmer maaien wel regelmatig tot de mogelijkheden. De eerste twee meter groen langs een snelweg wordt vaker gemaaid, om de reflectorpalen vrij te houden en om te voorkomen dat er geen waaier ophoopt tussen het hoge gras. Tijdens het maaien vanaf de vluchtstrook moet de rijbaan afgezet worden voor de veiligheid, met mogelijk lie als gewoel. Maar blijft de maaimachine minimaal een meter naast de witte strook van de vluchtstrook, dan hoeft de rijbaan niet afgezet te worden. "We hebben samen met een andere partij een voertuig aangepast met een buitenmaat van 1,70 m in plaats van 2,50 m. Daarmee kun je op de vluchtstrook maaien terwijl het verkeer daar geen hinder van ondervindt", legt Van Breda uit.

SAMENBRENGEN

Het bedrijf uit Geldermalsen probeert, als een spin in het web, bedrijven bij elkaar te brengen om tot nieuwe machines te komen. Als een benodigde machine nog niet bestaat, zoekt Van

Breda niet zolang totdat het de juiste onderdelen bij elkaar heeft gevonden. Een simpele oplossing bestaat uit een tractor van bedrijf A en een maaiern van bedrijf B, die hij zelf aan elkaar koppelt. Iets ingewikkelder is het project voor het andrèhend van de Coentunnel in Amstertdam. "We leveren daarvoor twee voertuigen met daarop een veevoermachine, een kolkzuiger, een maaimachine, een besabsorber, een hoogwerkpplatform en een kieper. In totaal hebben we zo'n zeven partijen bij elkaar gebracht", vertelt Van Breda.

DRAAIJEN

Naast de verkoop en verhuur van nieuwe machines, levert Wim van Breda bv ook onderdelen, slijddeelen als messen, en heeft het een werkplaats voor onderhoud en reparaties. "Die machines worden duurder en moeten daarom ook langer mee, acht- tot tienduizend draaiuren", zegt Van Breda. "Tussendoor doen wij het onderhoud, en passen we zaken aan. Soms worden er verkeersborsten op de machine gezet, of camera's voor het zicht rondom." Die machines maaien voldaan aan de regels van de weg. Als die veranderen, moet ook de machine worden aangepast.*

1970

1980

1990

2000

2010

2020

2030

57. Wim van Breda:

“We willen blijven groeien en doorontwikkelen.”

Wim van Breda is de oudste zoon van Dick en is ervoor bestemd zijn vader op enig moment in de toekomst op te volgen en het bedrijf over te nemen. Wim hoopt echter dat zijn vader nog een lange periode leiding aan het bedrijf zal kunnen geven.

“Ik moet nog veel leren”, zegt hij. “Wel betreft mijn vader mij bij heel veel dingen, hij zorgt ervoor dat ik meekijk en als ik ergens niet uitkom, kan ik het altijd aan hem vragen. Ook kan ik nog veel leren van de mensen die bij ons in dienst zijn. Ze hebben allemaal veel ervaring, omdat de meesten hier heel lang werken. In de toekomst zal ik niet veel aan het bedrijf hoeven te veranderen. Ik mag er trots op zijn dat er zo’n bedrijf staat, met een unieke positie op het gebied van machines voor weg-, berm- en slootonderhoud. Natuurlijk willen we blijven groeien en zullen we ons doorontwikkelen, maar de basis zal denk ik wel gelijk blijven.”



58. Elise van Breda:

“De mensen hier zijn meer familie dan personeel.”

Elise van Breda ziet haar toekomst in de kinderopvang. Zij heeft haar opleiding afgerond en werkt momenteel als invalkracht bij Stichting Fluvium in Geldermalsen, een organisatie die over elf peuterspeelzalen beschikt. Een baan in het bedrijf van haar vader is nu niet aan de orde.

“Het is niets voor mij om een hele dag op kantoor te zitten en ik heb geen interesse in machines, dus dan houdt het op. Wel vind ik het leuk om schoon te maken en om voor lunches te zorgen als hier bijvoorbeeld een cursus is. Daarnaast ben ik sowieso een of twee keer in de week in het magazijn, bijvoorbeeld om enveloppen klaar te maken voor verzending of alleen maar om een gezellig praatje te maken. De meeste mensen die bij ons werken ken ik al mijn hele leven. Ik beschouw hen meer als familie dan als personeel.”



59. John van Breda:

“Ik zie mijn toekomst in het bedrijf.”

John van Breda volgde eerst een opleiding tot verkoopspecialist en volgt nu een opleiding tot filiaalmanager in combinatie met een baan in het bedrijf van zijn vader.

“Ik werk in het magazijn, doe de verkoop aan de balie en als er bestellingen binnenkomen, leg ik ze in de vakken of stuur ze naar de klant. Aan de balie zijn er geen echte verkooptechnieken nodig, want de klant komt bij ons als hij echt iets nodig heeft. Soms kan ik mensen er bijvoorbeeld wel van overtuigen dat voor een bepaalde machine een ander onderdeel beter is dan waar ze om vragen. Ik zie mijn toekomst in het bedrijf en dan vooral in het magazijn. Met mijn broer kan ik het heel goed vinden. Als hij materialen naar de klant gaat brengen, vindt hij het gezellig als ik meega. Dan vertelt hij me over het bedrijf en daar leer ik heel veel van.”



60. De toekomst

De toekomst van Wim van Breda B.V. op de lange termijn staat wellicht in de sterren geschreven, maar op de korte termijn zijn concrete maatregelen al genomen of in voorbereiding. Zo is inmiddels tot een ingrijpende verbouwing besloten. De werkplaats wordt volledig vernieuwd, opdat meer overzicht ontstaat en medewerkers meer praktisch en gemakkelijker kunnen werken dan nu het geval is. De uitbreiding zit hem niet zozeer in het vloeroppervlak, want dat zal slechts in geringe mate toenemen. Wel zullen de verschillende toevoegingen die in de loop van de jaren zijn aangebracht, nu tot één grote hal worden verbouwd. Door het schuine dak door een platdak te vervangen, zal voldoende hoogte worden gerealiseerd voor hulpmiddelen als kranen en hefbruggen. Deze zijn nodig om de machines die in onderhoud zijn, op hoogte te brengen. Op deze wijze zal de werkplaats meer capaciteit krijgen en dus in rendabiliteit toenemen. Andere belangwekkende veranderingen betreffen het nieuwe computersysteem dat in 2017 in gebruik is genomen, voor onder meer betere klantinformatie en besteladviezen aan het magazijn, en de uitbreiding van het productenpakket met veegmachines. Hiervoor heeft Wim van Breda B.V. het importeurschap verworven van AUSA Urban Range, een serie robuuste veegmachines voor het onderhoud van wegen en trottoirs. Deze machines zijn bestemd voor de bestaande klantenkring van het bedrijf. Het zijn effectieve onkruidbestrijders, uiteraard zonder het gebruik van onkruidbestrijdingsmiddelen. Organisatorisch is het tot slot van belang, dat de verantwoordelijkheden in het bedrijf meer en meer zullen worden gedecentraliseerd. De aanname dat de directie er goed aan doet alle beslissingen zelf te nemen en het personeel daar niet onnodig mee te belasten, past niet meer in de huidige tijd. Tal van medewerkers hebben te kennen gegeven dat zij daar graag bij betrokken worden en ook zelf verantwoordelijkheden willen dragen. Het draagvlak voor beslissingen en ontwikkelingen zal op deze wijze alleen maar verder worden vergroot. Door al deze aanpassingen en vernieuwingen brengt directeur Dick van Breda zijn bedrijf in topvorm voor de nieuwe generatie en brengt hij opnieuw de wijze les van zijn vader in praktijk: wie steeds op tijd de bakens weet te verzetten, kan de toekomst met vertrouwen tegemoet zien.

*Boven: Henk van Heck, Rob Smits, Frans de Keijzer,
Teus Zuurmond, Jan Gerritsen, Pieter van Mourik,
Jur Hekman, Gerrit Roesink, Johan de Leeuw,
Eimert Smit, Eddie Smits en Elise van Breda*

*Tweede rij: Antoine Esmeijer, Marc de Lang,
Edwin Pellegrom, Frits Copier, Anita van Est,
Karin van Oort, Ronald Pellegrom, Roy Streef,
Jarin van Tiel, Arnold Hol, John van Breda,
Eef van Breda-Middelkoop en Dick van Breda*

*Derde rij: Mike van Mameren, Wouter Drost,
Tom van Egmond, Cees van Hattem,
Marcel de Ruiter, Wim den Besten, Frans Beverloo,
Wijntje van Breda-van As*

*Onder: Jan van Leeuwen, Christo van Doorn,
Wim van Breda met Roy, Frans Jaap Moree,
Gerrit Wieberdink, Jorrit Wouters,
Henk van Blitterswijk, Marinus van As en Gijs de Hoop*



1970

1980

1990

2000

2010

2020

2030



1900

1910

1920

1930

1940

1950

1960



1970

1980

1990

2000

2010

2020

2030



1900

1910

1920

1930

1940

1950

1960



1970

1980

1990

2000

2010

2020

2030

Colofon

Een uitgave van:

Wim van Breda B.V.
Oudenhof 12-14
4191 NW Geldermalsen
(0345) 58 50 50
www.wimvanbreda.nl

November 2017

De meeste foto's in deze uitgave komen uit de privécollectie van de Familie Van Breda. Enkele portretfoto's en de groepsfoto werden door Iris Spaink gemaakt. Van sommige foto's kon de herkomst niet worden achterhaald. De herkomst van de overige foto's is: pag. 16 boven: beheer Regionaal Archief Rivierenland; pag. 30: beheer Regionaal Archief Rivierenland; pag. 32: Het Bovagblad van 6 oktober 1972; pag. 39: Belangrijk nieuws, Tijdschrift voor agrarisch Nederland; pag. 40 boven: Belangrijk nieuws, Tijdschrift voor agrarisch Nederland; pag. 41 boven: Nieuws en Advertentieblad voor Geldermalsen en omstreken van 10 februari 1977; pag. 41 onder: Extra Nieuws van 28 januari 1981; pag. 48: Fina Revue; Uitgave van Fina Nederland B.V., nummer 96, april 1996; pag.49: MechaScope, jaargang 1, november 2006, nummer 5; pag. 55: Tuin en Park Techniek, jaargang 9, nummer 4, september 2002; pag.56: Loonbedrijf, nummer 12, december 2002; pag. 57: Tuin & Landschap, 3 januari 2003, 25e jaargang, nummer 1; pag. 58: COMmunicatie, jaargang 7, september 2005, nummer 29; pag. 59 boven: Kramp Agri Trends, nummer 61, mei 2006; pag. 59 onder: MF Magazine, jaargang 18, november 2007; pag. 60: COMmunicatie, nummer 56, maart 2011, jaargang 13; pag. 62: Metaal & Techniek, 61e jaargang, februari 2016, nummer 2.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door print-outs, kopieën, of op welke manier dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Wim van Breda B.V.

Concept en realisatie

Peter van Steen | tekstschrijver
www.petervansteen.nl

Vormgeving

Vormgeverij Verf & de Buuf
www.verfendebuuf.nl

Fotografie

Iris Spaink
www.irisspaink.nl

Druk

Drukkerij Kemker B.V.
www.drukkerijkemker.nl