

Peter Brak en Rick Blok

Het verhaal van... Peter Brak

“Niet wie je bent, maar wie je kent”

De afkorting VMS staat voor Verreiker en Machine Service, voorheen Peter Brak Verreikers. Van 2007 tot 2017 stond zijn telefoon nooit stil. De komst van compagnon Rick Blok bleek een gouden greep. Hun samenwerking is ‘kaassie’. Tijd voor het verhaal van oude rot in het vak Peter Brak en VMS Machines uit Nieuwkoop.

Tekst: Jannelies Blommaert

“Ooit ben ik begonnen als leerling monteur bij een landbouwmechanisatiebedrijf. Ik was 18 jaar en had naast het technische werk ook interesse in de commerciële kant. Mijn werkgever merkte op dat ik daar ook feeling mee had en bood mij aan om dit binnen zijn bedrijf op te pakken. Jarenlang was ik altijd met de bus onderweg, vol met gereedschap én met brochures.
Ik was de verkoper met de overall en de gereedschapskist. Klanten vroegen me dan ook regelmatig of ik even naar één van de machines wilde kijken. Met mijn technische ervaring wist ik al snel wat er aan de hand was. Terugkijkend kan ik wel stellen dat deze combinatie mijn verkoopkwaliteiten wellicht wat in de weg zat. Want waar een andere verkoper een machine al drie keer had verkocht, stond ik nog uit te weiden over hoe goed die werkt, haha!
Dertig jaar geleden waren bouw- en boerenbedrijven veel kleiner en was er meer tijd voor de eigenaar om zelf te kijken welke aankoop geschikt bleek. Inmiddels zijn onze klanten de opvolgers van die eerste generatie en hebben ze hun handen vol aan het managen van hun bedrijf. En als je een goede vertrouwenspartner bent dan wordt er al snel gezegd: ‘Regelen jullie het maar’. Het is een zorg minder als zij zich niet bezig hoeven te houden met aan- en verkoop, service, keuringen en alles wat er nog meer bij hoort.”

Manitou aan het werk

“In 1998 kwam ik in contact met het Franse merk Manitou in Normandië. Ik ging drie jaar achtereen met mijn gezin op vakantie in het gebied waar de geallieerde landingen in 1944 hebben plaatsgevonden. Hier zag ik de machines van Manitou aan het werk. Ik wist voor het bedrijf waar ik toen werkte, het merk aan ons te binden.
In 2007 waagde ik de stap om voor mezelf te beginnen. Ik zag dat er voldoende ruimte was in de markt. Bovendien was mijn oude werkgever eerder een tractorverkoper. Voor elke verkochte verreiker van Manitou werd er een tractor minder verkocht. Geen ideale combinatie dus.
Ook zag ik hoe het aantal verreikers procentueel hard opliep bij landbouw- en bouwbedrijven. Naast Manitou, de bekendste, bestaan ook nog de merken Merlo en JCB. Manitou-machines onderscheiden zich vooral door hun goede bedieningsgemak en enorme waardevastheid.”

De geboorte van de verreiker

“Even een stukje geschiedenis over dit merk met wereldwijde bekendheid. De ouders van de ruwterreinheftruck- en verreikeruitvinder, Marcel Braud, inmiddels 88 jaar, hadden in 1935 een fabriek voor de constructie van betonmolens, hijskranen, lieren enzovoorts. Na de Tweede Wereldoorlog zette de toen 13-jarige Braud samen met zijn moeder het bedrijf voort. Zijn vader was helaas gesneuveld tijdens de oorlog. De eerste ruwterrein-heftruck werd door hem in 1958 gebouwd door middel van een omgebouwde landbouwtrekker met hefmast achterop.
Uit de praktijk kwam vervolgens de vraag om bouwmaterialen op de steigers te plaatsen, zónder dat de machine er te strak voor of onder moest staan. Marcel Braud begon te bouwen en te testen. Hij ontwikkelde een soort ‘voorlader’, die op een console boven op de trekker werd geplaatst en die zich ook horizontaal kon verplaatsen: de verreiker was geboren. Het duurde nog tot eind jaren 70 voordat de hydraulische telescoopcilinders werden uitgevonden en voldoende betrouwbaar waren om te worden ingebouwd.
In 1982 introduceerde Manitou als één van de eersten in de wereld de telescoopverreiker. In 2004 werd de 200.000ste Manitou machine geproduceerd en in 2015 de 500.000ste. Naast de verreikers, hoogwerkers, vorkheftrucks en graaflaadmachines heeft Manitou sinds 2019 ook een volledige lijn compacte knik- en schrankladers beschikbaar. De naam Manitou is door de familie Braud begin jaren 60 bedacht, toen er steeds meer machines over de hele wereld werden geëxporteerd. ‘Mani’ als het Engelse woord voor ‘verplaatsen of behandelen’ en ‘tou’ als het Franse woord voor ‘alles of veel’. Iedereen kent het. Ik durf rustig te zeggen dat bijna iedereen Manitou zegt tegen een verreiker, net zoals je Maggi zegt tegen aroma voor in de soep.”



NewAg voor agrariërs

"Wij leveren verreikers, variërend in werkhoogte van 4,5 meter tot 25, 30 of zelfs 40 meter hoog. Voor de agrarische sector heeft Manitou sinds 2016 negen nieuwe types van de MLT verreiker-serie gepresenteerd onder de naam NewAg. Hierbij is rekening gehouden met waar landbouwers behoefte aan hebben. Ze worden gekenmerkt door een ruime keuze aan overbrengingen, een compleet nieuwe cabine met 'Easy Step-toegang', optimaal zicht rondom en betere geluidsisolatie. Deze serie is goed ontvangen. Maar de Manitou verreikers worden niet alleen gebruikt in de agrarische en de bouwsector. Bij evenementen, zoals festivals, worden ze gebruikt om op te bouwen. Bij Lowlands bijvoorbeeld staan er zó tien tot vijftien Manitou heftrucks. Nu, met de Covid-19-crisis, ligt die branche stil en worden de Manitous alleen ingezet om bijvoorbeeld een teststraat op te zetten. Hopelijk keert het tij snel. Ook hebben we bij verschillende logistieke bedrijven en in de food-business Manitou hoogwerkers draaien. En aan het smeerkaasmerk Goudkuipje heb ik een kleine Manitou personenlift mogen leveren, zodat er bij storing snel een medewerker actie kan ondernemen."

Goede beurt bij klant

"Vanuit Nieuwkoop bedienen we globaal de regio onder Amsterdam tot aan Veenendaal, Gorinchem, Rotterdam en de Zuid-Hollandse eilanden. Ja, we krijgen ook weleens een telefoontje uit andere delen van het land. Maar we gunnen iedereen zijn business, dus ik verwijs deze ondernemers liever naar dealers in hun eigen omgeving. Dat is ook beter voor henzelf. Want als je onverhoopt stil komt te staan met de machine, dan verwacht je snel weer te rijden. Dan is het prettig als de monteur in de buurt zit.
Wij zijn altijd bereikbaar voor noodgevallen. Dat moet ook wel, want als de klant vee heeft staan die gevoederd moeten worden of er staan bij de klant een paar trailers op het erf om producten op te halen. Ook al is het op zondag, wij helpen alle agrariërs. Het geeft veel voldoening als die voerwagen of trailer weer gevuld kan worden en je de klant blij maakt. Laatst stond ik op zaterdagmiddag langs de lijn bij het voetbalveld te kijken, toen ik werd gebeld door een monteur van een mechanisatiebedrijf over een specifiek Manitou onderdeel. Dat hadden we liggen. Deze monteur is direct in de auto gesprongen om het onderdeel op te halen. Hij kon daarna de kapotte machine repareren en maakte een goede beurt bij zijn klant. En wij staan bij hem op de kaart voor als hij weer een keer een onderdeel nodig heeft. Wij hebben de meeste onderdelen op voorraad liggen en anders bestellen we direct online bij Manitou Frankrijk. Binnen 24 uur kunnen wij leveren. Ook zorgen wij ervoor dat de machines tijdig een onderhoudsbeurt krijgen. Dat voorkomt paniekgevallen, bij ons én bij de klant. Zo helpen we ook op afstand aan de telefoon ZZP-monteurs of landbouwmechanisatiebedrijven die er even niet uitkomen met een storing, reparatie of onderdelen."

Feeling met machine

"Elkaar supporten past bij mijn motto: 'Niet wie je bent, maar wie je kent'. Als je iets voor een ander doet, dan komt er altijd wel weer iets uit. Een andere spelregel is: 'Ik verkoop graag aan de man, die er ook mee rijden kan'. Daar bedoel ik mee, dat ik vaak aan bedrijven verkoop, waar de eigenaar feeling heeft met de machine. Gemeentes en overheidsinstellingen hoeven mij niet uit te nodigen. Met al die Europese aanvragen is het net alsof je in een kamer rondloopt waar het licht uit is, je krijgt bijna niet de kans om iets over je product en je bedrijf te vertellen. Ik pas hiervoor.
Liever laat ik zien wie wij zijn en waar we voor staan. Ik hou van het persoonlijke contact. De diverse doelgroepen maken het werk heel afwisselend. Ik doe het met veel plezier, en ben heel blij met het besluit om met een compagnon te gaan werken. Rick brengt een jonge frisse wind mee. Hij houdt zich doorgaans bezig met de technische zaken, is ook regelmatig op pad met de bus, net als onze twee reparatiemedewerkers. Ik doe de administratieve zaken, maar we kunnen elkaar ondersteunen, indien nodig. We volgen ook regelmatig trainingen in de Belgische vestiging van Manitou. Later hoop ik een mooi bedrijf over te dragen aan Rick."

Kijk voor meer informatie op: v-m-s.nl



