

Landbouwmechanisatiebedrijf Kriesels te Wouw: "Dag en nacht klaar staan voor de klanten"

Jan van Tilburg.

Officieel bestaat de zaak 19 jaar. De eerste grondlegging dateert echter 25 jaar geleden. Toen begon Piet Kriesels uit Wouw bescheiden met een eigen werkplaatsje. De eerste 6 jaar werkte hij daarnaast als voorman bij een grondbedrijf. De stap om volledig zelfstandig verder te gaan nam hij in 1975. Aan de Spellestraat te Wouw verscheen voor die tijd een imposante loods. Daar heeft hij tot nu toe nog geen spijt van gehad. Al snel veranderde er werktuigen op zijn erf van eigenaar. Een eigen trekkermerk was het streven van de jonge ondernemer. Na enig onderhandelen met importeur Kuiken uit Emmeloord kreeg hij 12 jaar geleden het officiële dealerschap van Volvo, nu Valmet. Naast vrouw Cor en zoon Piet verdienen momenteel drie vaste medewerkers een boterham bij mechanisatiebedrijf Kriesels. Hard werken en dag en nacht voor de klanten klaar staan is het devies in huize Kriesels.

Tegen de verdrukking in

De huidige economische recessie slaat hard toe binnen ondernemend Nederland. Niet alleen de land- en tuinbouwers hebben het moeilijk. De algehele malaise in de landbouw wordt gevoelig merkbaar bij de toeleveringsbedrijven. Faillissementen, bedrijfssluitingen, fusies en ontslagen zijn aan de orde van de dag. In tegenstelling tot veel mechanisatiebedrijven klaagt Piet Kriesels niet. "Het is minder", zegt hij ingetogen. "De omzet van nieuw materiaal loopt terug. Aan de ander kant hebben wij werk genoeg. Mensen laten nu eerder wat repareren. Zij stellen inruilen zo lang mogelijk uit". Als mechanisatiebedrijf zit Kriesels in de goede hoek zoals hij zelf opmerkt. "Ik heb een groot aantal klanten die het de laatste jaren toch goed gedaan hebben. Vooral melkveehouders hebben tot nu toe aardig verdiend. Vrijwel alle klan-



Vooraf voor het scherpen van de messen voor de wiedgarnituur maakt Kriesels gebruik van de smidse.

ten hebben zich niet specifiek toegelegd op een tak. De meeste akkerbouwers hebben er een veetak naast, of tuinbouw, of hebben zich bekwaamd in aardappelvermeerdering. Wij hebben hier in West Brabant binnen de landbouw lang een hoogconjunctuur gehad". De kracht van Kriesels is dat hij zeven dagen per week dag en nacht klaar staat voor zijn klanten. Een akkerbouwer die op zaterdagavond stukken aan zijn maaier krijgt en snel een V-snaar nodig heeft staat bij Kriesels niet voor een gesloten deur. Onlangs heeft hij in het weekend 's nachts een mengvoerdoseerwagen gerepareerd. "Een klant met enkele honderden stuks mestvee kun je toch niet laten zitten. Vee moet op zondag toch ook eten! Dat zo'n wagen kapot gaat is vervelend. Ik heb hem tenslotte geleverd. Als je binnen de landbouw je kost wilt verdienen moet je klaarstaan op die tijden dat de klant ook werkt. Met seizoengebonden teelten en vee is dat zeven dagen per week. Ook als een klant om onderdelen komt mag je geen nee verkopen. Om deze reden mag een landbouwmechanisatiebedrijf

nooit bezuinigen op de voorraden in het onderdelenmagazijn". Deze bedrijfsvoering heeft Kriesels geen windeieren gelegd. Een groot aantal boeren hebben door deze service de weg naar Wouw gevonden. Verder is hij min of meer gespecialiseerd in alle voorkomende werkzaamheden op het landbouwbedrijf. Of het nu smeedwerk van ploegijzers is of het aanleggen van waterleiding in de stal. Op het bedrijf is een heuse smidse aanwezig, met een origineel aambeeld. Vooral enkele loonwerkers uit de omgeving willen de messen van hun wiedgarnituur niet anders ge-

schert zien dan op de ouderwetse manier. De constructie en inrichting van veel ligboxenstallen in de omgeving komt van Kriesels.

Eigen trekkermerk

Een grote wens van Piet was in de beginjaren een eigen trekkermerk. Hij begon eind jaren zeventig met de verkoop van het Spaanse merk Ebro. In het begin hebben kinderen bij deze trekker veel ergernis gekost. Toen het werkelijk een degelijke en betrouwbare trekker werd stopte de fabriek de export. Kriesels bleef zoeken en verkocht tussendoor allerlei trekkermerken. Dit schiep wel de verplichting dat hij over een ruime voorraad onderdelen diende te beschikken. Zonder dat er afspraken bestonden ging hij zich meer toeleggen op Volvo. Toen er in de regio West Brabant ruimte voor een dealer kwam klopte importeur Kuiken uit Emmeloord bij Kriesels aan. "Ik ging in eerste instantie niet op hun verzoek in. Eerder had ik het hun gevraagd en toen kreeg ik geen kans. Na enkele gesprekken werd ik officieel Volvo dealer, nu Valmet". Inmiddels lopen er in een ruime cirkel rond Wouw 120 Valmet trekkers. Ondanks de malaise in de landbouw heeft Kriesels in 1993 nog 10 nieuwe Valmets afgeleverd. Voor de komende jaren is hij best optimistisch. "Momenteel zijn wij weer met vier potentiële klanten in onderhandeling". Zoon Piet (25) staat voor 100% achter zijn Valmet. "Het is een moderne trekker die veelzijdig is in te zetten. De gewichtsverdeling is uniek. Zonder frontgewichten is de verhouding 45% voor en 55%

Piet Kriesels sr zoals de klanten hem kennen.

