



# ‘Zonder goede mechanisering red je het tegenwoordig niet’

## Machineleverancier De Bruijn niet weg te denken bij Boomkwekerij De Rutven

**Wil je als kwekerij mee in de vaart der volkeren, dan is een gedegen mechanisering onontbeerlijk. De machineleverancier speelt hierbij een cruciale rol. Hij denkt volop mee over de beste machine voor de kweker om de bedrijfsvoering te optimaliseren. Boomkwekerij De Rutven heeft een hechte band met De Bruijn Mechanisatie om het machinepark up-to-date te houden. Eigenaar Arno Domen van De Rutven vertelt hoe het vakmanschap, de passie en persoonlijke benadering van de machineleverancier in Zundert de kweker vooruithelpen.**

Auteur: Emiel te Walvaart

Boomkwekerij De Rutven in Wernhout, gericht op bos- en haagplantsoen in de volle grond, werkt al bijna twintig jaar samen met De Bruijn Mechanisatie in Zundert. Dat bedrijf is gespecialiseerd in de verkoop en reparatie van tractoren en machines voor landbouw en boomkwekerij, waaronder veldspuiten, hulpbesturingen, speciale aanpassingen, heftrucks en gps met rtk. ‘Of we een trouwe klant zijn van De Bruijn? We komen er bijna dagelijks’, lacht Arno Domen, eigenaar van De Rutven. ‘We rijden zelf met Massey Ferguson-tractoren, die De Bruijn levert. Als we een tractor kopen, gaan we altijd daarheen. Daarnaast nemen we ook machines af, zoals een opbouwspuit en plantmachine.’

### Goede klik

Domen heeft een en al respect voor de persoonlijke manier waarop De Bruijn de relaties onderhoudt en de passie die ze er voor het vak hebben. ‘Silvan (Leenaerts, eigenaar van De Bruijn, red.) was eerst medewerker en heeft later de zaak overgenomen. Zelfs toen hij nog

in loondienst was, kwam hij soms ‘s avonds om tien uur nog het erf op rijden om te informeren of alle machines goed werkten; dat was wel bijzonder. We hadden al een goede klik en dat bleef zo toen Silvan aan het hoofd van het bedrijf kwam te staan.’ De hechte relatie werd er allesbehalve minder op, wat Domen graag illustreert met een voorbeeld: ‘We zijn aan het werk met de plantmachine en er ratelt iets wat we niet kunnen thuisbrengen. Dan staat er na een telefoontje binnen tien minuten een monteur op de stoep. Desnoods komen ze ‘s avonds langs. Daarnaast kunnen we zonder afspraak altijd binnenvallen bij de vestiging in Zundert. Dat was vroeger al zo toen De Bruijn nog de dorpsmederij was. Dat ging heel gemoedelijk en dat is zo gebleven, ondanks de groei.’

Boomkwekerij De Rutven kwam als trouwe gebruiker van Massey Ferguson bij De Bruijn binnen toen deze het dealerschap van het bekende tractormerk overnam. Sindsdien heeft de kwekerij op hetzelfde adres ook andere



3 min. leestijd

machines aangeschaft, zoals een opbouwspuit, plantmachine, schoffelunit, opbosmachine en cultivator. 'Als je een bepaald merk wilt, kan De Bruijn dat voor je regelen. Het bedrijf zit midden in het boomkwekerijgebied rondom Zundert en wil de kwekers goed van dienst zijn met een breed arsenaal machines. Silvan begrijpt het gewoon en wil niet dat wij stilstaan. Als er echt iets kapot is, stelt hij meteen een reservemachine ter beschikking. Hij is heel flexibel en probeert zijn klanten steevast te helpen. Ook als er om een speciale machine wordt gevraagd, denkt hij mee over bepaalde aanpassingen. Het kan allemaal.'

### Altijd aankloppen

Een groot voordeel vindt Domen dat hij er altijd op kan vertrouwen dat er zo nodig iemand komt of dat hij terecht kan in de werkplaats. 'Als we bijvoorbeeld met zes man aan het planten zijn en er gaat iets mis met de machine, wil ik niet wachten op een afspraak voor de volgende dag en met zijn allen naar huis gaan. Als er zo snel mogelijk een monteur ter plekke komt die het kan repareren, ben je misschien na een kwartier alweer aan het rijden. Het kan natuurlijk ook dat de machine naar de werkplaats moet, maar dan is er vaak een vervangend werktuig beschikbaar. Bij De Bruijn is het niet: verkocht en klaar. Als er iets is, kun je altijd aankloppen. Ze proberen het probleem altijd op te lossen, net zo lang tot het goed is.'

Dat is in deze tijd best uitzonderlijk, vindt Domen. 'Niet alleen de baas, ook zijn medewerkers gaan zo te werk. Ze zetten net even een stapje extra. Hierbij wil ik aantekenen dat wij dicht bij De Bruijn in de buurt zitten, maar het doet niets af aan de grote betrokkenheid bij de klanten.'

De kweker heeft dan ook veel waardering voor de grote rol die de machineleverancier speelt, want zonder goede mechanisering red je het tegenwoordig niet. 'Vroeger was er in de volgrondsteelt veel handwerk, maar tegenwoordig zijn arbeidskrachten schaars. Bovendien zoeken we allemaal naar oplossingen om het werk te verlichten. De schop wordt niet veel meer gebruikt en dat proces gaat steeds door. Zonder machines staan we stil. We houden de ontwikkelingen bij en gaan weleens bij collega's kijken als er iets nieuws is of naar demonstraties. Zo leren we bijvoorbeeld ook veel van het zogeheten schoffelgroepje, dat ontstaan is vanuit TreePort. Nu we minder gewasbescher-



Hoaf KB1.5 TWIN-onkruidbrander voor onkruidbeheersing op zaaibedden



Massey Ferguson 5713S efficiënt: van vierwiel-aangedreven tweewiel-aangedreven gemaakt, voorzien van bladbeschermers, geveerde fusees, Trimble gps op RT en schoffelmast



Hardi NK, voorzien van hydraulische boom van 14 meter, alles apart opklapbaar (eenvoudige lichte veldspuit)



Verhoogde Case Farmall, bodemvrijheid 85 cm, voorzien van schoffelmast en bladbeschermers

### De Bruijn Mechanisatie

In 1925 begon Willem de Bruijn in Zundert een hoefsmederij in de schuur naast zijn huis, waarin de winkel was gevestigd met een assortiment van fietsen, kachels en huishoudelijke artikelen. In 1958 werd zijn bedrijf overgenomen door zijn zonen Wim en Adrianus, die de vestiging uitbouwden tot twee werkplaatsen. Adrianus richtte zich op tractoren en werktuigen; Wim ging door in de tak van centrale verwarming. In 1975 richtten de beide broers De Bruijn een bv op, met aan de ene kant landbouwmechanisatie en de andere kant centrale verwarming. Het huis veranderde in kantoor, showroom en magazijn. In 1990 kwam Adrianus plots te overlijden en nam de huidige bedrijfsleider de leiding van de afdeling tractoren over.

**‘De mensen van De Bruijn willen niet dat wij stilstaan. Als er iets kapot is, stellen zij meteen een reservemachine ter beschikking’**

mingsmiddelen willen en mogen gebruiken, wordt mechanische onkruidbestrijding steeds belangrijker. Dit is al ver doorontwikkeld. Eerst was er een eenvoudige schoffelmachine, maar als je ziet wat er nu allemaal op en aan zit, zoals gps ... Ook de capaciteit is verhoogd: eerst reed die één bed, nu wel vijf bedden. Hierbij is het mechanisatiebedrijf onmisbaar; het kan de kweker verder helpen in de modernisering. De Bruijn levert dan ook bijna altijd maatwerk. Er zijn geen twee machines hetzelfde. Als we een tractor kopen, zitten er veel extra manuren in om hem op maat af te leveren. Hoe meer dit in overleg gaat, hoe beter het uiteindelijke resultaat.’

De afdeling centrale verwarming werd in 1994 beëindigd en werd toen onderdeel van de afdeling metaalconstructie. Ook kreeg De Bruijn het dealerschap van Case International. In 2017 nam Silvan Leenaerts het bedrijf over.

Ondertussen is De Bruijn Mechanisatie uitgegroeid tot een gespecialiseerd bedrijf gericht op de verkoop en reparatie van tractoren en machines voor landbouw en boomkwekerij (waaronder veldspuiten, hulpbesturingen, speciale aanpassingen, heftrucks en gps met rtk). De Bruijn is dealer van een aantal bekende merken. Sinds oktober 2020 is de onderneming gevestigd op een nieuwe locatie aan de Goorbaan te Zundert.



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!