<Hoofdfoto zonder tekst, kies maar>

Liever een twintigjarige Japanner dan een nieuwe Chinees

Ondernemen met topmerken

In dit artikel licht dealer Westerveld Tuin- & Parkmachines toe waarom ze (nog) geen maai-robots verkopen en geen machines verhuren. De ongewenste effecten van onlineverkoop van A-merken zijn ook onderwerp van gesprek. Deze dealer levert de betere machines, koppelt dat aan advies en een échte, gebruiksklare aflevering.

Auteur: Broer de Boer

In 2015 startte Bram Westerveld zijn bedrijf Westerveld Tuin- & Parkmachines. Tot dan werkte hij bij een tuin- en parkafdeling van een landbouwmechanisatiebedrijf. De enthousiaste ondernemer zag kansen zich te verzelfstandigen door zich te specialiseren in materieel voor deze sector. Na in twee eerdere vestigingen te hebben gezeten, betrok hij eind 2024 een gloednieuw pand met werkplaats en magazijn in het Achterhoekse Sinderen. Klanten kunnen straks op het ruime bedrijfsterrein machines uitproberen. Westervelds partner Carola en moeder van hun drie kinderen, kwam twee jaar geleden de onderneming fulltime versterken. Daar waar Bram zich vooral toelegt op de verkoop, richt Carola zich op de meer administratieve zaken.

Onlineverkoop

Een schrikbeeld voor menig dealer is de toenemende onlineverkoop van handgereedschap en machines van A-merken. Westerveld heeft hierover een duidelijke mening: 'Ik geloof in de meerwaarde van sterke dealers. Maar, allereerst moet een tuin- en parkdealer het hebben van de verkoop. Dat betekent voor mij dat ik mijn bedrijf goed moet etaleren en dat kan nu in mijn grote nieuwe showroom. Wij verkopen uitsluitend kwaliteitsmachines en geven daarbij op de situatie toegesneden adviezen. Wat wij over onlineverkoop horen of merken? Bij aflevering van online bestelde producten zitten (zit) maaiers vaak gedemonteerd in het krat. Vanaf fabriek is de motor afgesteld, maar daarmee is de machine nog niet gebruiksklaar. De grotere machines moet de besteller zelf in elkaar zetten en werkend maken.

We constateren eveneens bij onlineaankopen dat kopers de capaciteit van hun aanschaf overschatten, waardoor ze deze te zwaar belasten. Bij in de doos afgeleverd handgereedschap, zoals ook kettingzagen, ontbreekt de olie, waarvoor de koper dan alsnog naar een winkel

moet. Met regelmaat blijkt de eindcontrole ook daar beneden de maat en openbaren zich problemen. Dan wendt men zich tot een dealer om zich te beroepen op garantie. En dan denk ik: de leverancier maakt de winst en wij mogen de kosten maken! Daarin gaan wij niet mee. Als Westerveld Tuin- & Parkmachines leveren wij gebruiksklare en goed geteste machines, en daarop geven wij garantie. Waar mogelijk voeren we deze registratie zelf uit voor onze klanten.' Voor online aan de klant geleverde producten hanteren ze bij Westerveld de stelregel dat onderhoud hieraan wat hen betreft niet onder de fabrieksgarantie valt, immers: 'Wij komen tekort als we het opsturen of eraan gaan sleutelen. Wij hebben onze tijd voor de eigen klanten hard nodig om de uurtarieven zo laag mogelijk te houden.'

Groot onderhoud

Zo medio januari 2025 staan in de ruime opslagruimte ettelijke tientallen machines te wachten op hun winteronderhoudsbeurt. De drie monteurs beschikken daartoe over vier hefbruggen in hun nieuwe, up-to-date, werkplaats. Ze sleutelen momenteel zowel aan de machines van particulieren als aan die van hoveniers die voor een winterbeurt zijn aangemeld. 'Aanstaande maandag zal daar weer een compleet nieuwe voorraad machines staan. Hoewel dit alles een enorm stuk planning is, halen we de machines desgewenst tegen een passende vergoeding op. Particulieren brengen vaak hun loopmaaiers zelf.'

'Tijdens het seizoen moeten de hoveniersmachines uiteraard kunnen blijven draaien; ongepland noodzakelijk onderhoud doen we dan op locatie. Ik weet uit ervaring dat bij een landbouwmechanisatiebedrijf een defecte tractor vaak met voorrang wordt hersteld. Zoiets is bij ons zeker niet aan de orde. We houden ons zelfs bij een particulier aan de opgegeven herstel- of onderhoudstermijn.' Het bijzondere hierbij is dat het bedrijf zich niet op de jaarlijkse keuring van materieel richt. Westerveld: 'Dat is om te beginnen een enorme papieren rompslomp. Daarin zien wij geen verdienmodel. In onze directe omgeving zitten bedrijven, niet zijnde concurrerende dealers, die zich gespecialiseerd hebben in de verplichte jaarlijkse VCA*- dan wel VA-keuringen.'

Accumachines

Uitgezonderd robotmaaiers levert Westerveld een heel scala aan handgedragen accugereedschap voor tuin- en park. En dat geldt ook voor acculoopmaaiers tot en met elektrische zitmaaiers en Zero Turns van Toro aan toe. Westerveld schat dat 80 procent van de omzet van het handgedragen gereedschap en de loopmaaiers op accu's werkt. Dit gaat bij hen vooral om de merken EGO, Stihl, Husqvarna en Pellenc. Partner Carola vult aan: 'Qua (mini)tractoren gaat dit om de merken Yanmar, Kioti, Shibaura en Iseki. Voor deze wat grotere machines is ons werkgebied groter dan de Achterhoek. We leveren ze zelfs in het westen van Nederland. 'Dit komt mede doordat we een breed aanbod van meerdere topmerken in diverse uitvoeringen bieden. Bijvoorbeeld qua vermogen, banden en met of zonder voorlader of cabine. Men kan bij ons een wisselende collectie minitractoren bekijken, meestal circa dertig stuks.' Bram Westerveld vult aan: 'Juist daardoor en door mond-tot-mondreclame doen we in de hele Benelux uitstekende zaken met meerdere klanten. Dat ik al twintig jaar in de tractorhandel werk, is daarbij ook een belangrijke factor. Zoals ik al eerder vertelde, verkopen we louter kwalitatief goed materieel. Mijn statement hierbij is: "Je kunt qua onderhoud en bedrijfszekerheid beter een gebruikte twintigjarige Japanse machine aanschaffen dan een nieuwe Chinese machine". En datzelfde geldt voor de goedkope producten uit India die nu de markt overspoelen.'

Geen robotmaaiers

Dat Westerveld constateert dat het aanbod van robotmaaiers in de markt nog steeds diverser wordt, zal de lezer niet verbazen. Toch levert het bedrijf (nog) geen robotmaaiers, want: 'Ik constateer nog steeds te veel onvolkomenheden, zeker bij de draadgeleide systemen,' verklaart hij. 'Ze maaien namelijk niet altijd alles, zodat je er alsnog met de bosmaaier langs moet. Daarnaast moet je bij aanvang van een nieuw maaiseizoen eerst het gras maaien, voordat de maairobot er aan de slag kan. Zodra de gevoelige geleidedraden defect raken en/of (her)programmering van deze machines nodig is, kost de service daaraan je als dealer veel tijd. Het opnieuw programmeren blijkt vooral voor ouderen complex. Daarnaast zijn robotmaaiers vaak storingsgevoeliger dan de fabrikant voorspiegelt. Zonder ondersteuning van de dealer is het lastig ze goed aan de praat te houden.' 'In Oost-Nederland en rekent men op service, terwijl een uurtje-factuurtje in het westen veel

'De leverancier maakt de winst en wij mogen de kosten maken!'

Het gloednieuwe bedrijfspand in Sinderen

Een grote, wisselende collectie minitractoren

Acculoopmaaiers van verschillende topmerken

‘We houden ons aan de opgegeven herstel- of onderhoudstermijn’

gemakkelijker geaccepteerd wordt. Wij vinden de marge op dergelijke machines te klein om daarvoor als service storingen te verhelpen. We nemen ze zelfs niet in onderhoud.’ Weliswaar erkent Westerveld dat hierin best eens verandering kan komen zodra accumerk EGO met een deugdelijke gps-robotmaaier voor particuliere gazons op de markt komt: ‘Recentelijk organiseerde Reesink een techniekdag die zich richtte op het merk EGO. Onze monteurs hebben hieraan deelgenomen; daar leerden ze hun ook al iets over het onderhoud van EGO-maairobots.’

Machineverhuur

Voor de inruil van machines schuwt Westerveld het niet om hierin met collega-dealerbedrijven samen te werken om tot goede deals te komen. Hij houdt zich echtere verre van de verhuur van machines: ‘Daarvoor is ons bedrijf ongeschikt en iemand die er echt behoefte aan heeft, koopt er wel een. Ik zie verhuur als een specialisatie. Iets wat je grootschalig en goed moet aanpakken. De wetgeving confronteert namelijk ook kleine verhuurders met de verantwoordelijkheid voor de veiligheid. En daarmee met verschillende verplichtingen, zoals het bijleveren van persoonlijke beschermingsmiddelen en het afsluiten van aparte verzekeringen. Wij vinden dat verhuur niet loont en dat het voor veel gedoe zorgt. Een grote verhuurder kan het zich veroorloven zeer kritisch te zijn op de staat waarin de machine teruggebracht wordt. Ze kunnen keihard eventuele (lak)schade en de mate van slijtage van slijtdelen met de betaalde borg verrekenen.’

‘Marge op robotmaaiers te klein om daarvoor storingen te verhelpen’

Promotie

Wat doen ze bij Westerveld specifiek aan promotie? ‘Adverteren doen we onder meer in een toonaangevende jaargids,’ laat Carola zien. ‘Verder hebben we een vijftal rotondes geadopteerd in onze regio. We wisselen onze reclameborden daar met regelmaat. Daarnaast heeft ons bedrijf een opvallende vermelding op een aantal permanente informatieborden bij de ingang van een zestal bebouwde kommen. Ook op verschillende evenementen met paarden laten we ons gezicht zien en daarnaast nemen we elk jaar een stand op de Farm & Country Fair in Aalten. Dit is een zeer populaire regionale, driedaagse buitenbeurs. Hier komen belangstellenden voor het buitenleven uit heel Nederland op af. Dat verklaart ook dat we goed zakendoen in het westen van Nederland!’

BE SOCIAL
Scan, lees & deel!