



Makita-dealer ziet zelfs *dozen-* *schuivers* als potentiële klant

Honda-bloed in d'aderen!

Perk Groentechniek is officieel Honda-, John Deere-, Makita- en Yanmar-dealer en VA-Keur-gecertificeerd. Productspecialist Jeroen van der Perk is mede-eigenaar van deze familieonderneming in Beesd. Sinds 1 januari 2025 staat de vijfde generatie Van der Perk aan het roer, en getuige bovenstaande foto is ook de zesde generatie al vertegenwoordigd.

Auteur: Broer de Boer

Van der Perk spreekt over Honda en Makita alsof het familieleden zijn. Al tientallen jaren heeft deze dealer een band met beide merken. Doordat Perk Groentechniek het merk Honda al 40 jaar verkoopt, kennen ze daar alle ins en outs van dit merk en zijn ze zich bewust van de goede ondersteuning door Honda. 'Ik zeg weleens dat er Honda-bloed door mijn aderen stroomt', zegt Van der Perk. 'Overigens delen we ook een lange geschiedenis met het merk John Deere. Ooit waren we één van de circa 30 Nederlandse JD-dealers. Na de reorganisatie van John Deere hebben wij ervoor gekozen om via

Kraakman subdealer van John Deere-tuin- en parkmachines te worden, specifiek in het segment *private owners*.'

Productdemonstraties

Perk Groentechniek heeft een taak op zich genomen in een team dat productdemonstraties verzorgt van het professionele Makita XGT-platform. Op dit 40V-platform is één soort accu toereikend voor alle machines in het professionele segment. De productdemonstraties vinden plaats in Midden-Nederland, vooral bij gemeenten, recreatieparken en bedrijven die een rol spelen in het

groenbeheer. 'Maar ook hoveniers die gespecialiseerd zijn in de tuinbranche maken we blij met deze professionele machines', lacht de dealer. 'Als het gaat om accuhandgereedschap en machines voor de bouw zitten hoveniers goed met het merk Makita. Makita brengt met regelmaat nieuwe accumachines uit en zet echt grote stappen op het gebied van elektrificeren.'

Van der Perk: 'Wij signaleren duidelijk dat benzinemachines het veld ruimen bij hoveniers en plaatsmaken voor Makita's op accu. Een paar voorbeelden van de krachtigste Makita-

DEALER AAN HET WOORD

machines zijn de bandendoorslijper, de bosmaaier en de sterke bladblazer. Verder vind ik dat dit merk de goede weg is ingeslagen op het gebied van krachtige professionele accukettingzagen.'

Keuzestress

Zijn er zaken die de dealer opvallen? 'Ja!', zo luidt Van der Perks resolute antwoord. 'Full liner Makita is hard bezig de dominante positie van Husqvarna en Stihl in te halen. Met dezelfde 40V-accu's en -laders van Makita kun je met een groot aanbod accumachines meerdere tuinklus-sen uitvoeren: van grasmaaien tot het bouwen van schuttingen en voorkomend bestratings-werk. Een tweede punt dat me vaak opvalt bij concullega's, is de enorme verscheidenheid van merken in hun showroom. De verkopers staan bij klantgesprekken soms onder stress omdat ze ook zélf door de bomen het bos niet meer zien. Ik noem dat keuzestress bij de verkopers. De

'Benzinemachines ruimen het veld bij hoveniers'

jaarlijkse bonus- en targetdoelstellingen moeten wel gehaald worden, ook als de merken te veel in elkaar overlopen. Nu John Deere de verkoop van loopmaaiers heeft gestaakt, focussen wij ons vooral op de loopmaaiers van Honda en Makita. Zoals bekend heeft Makita de loopmaaiers van Dolmar overgenomen. Daarom tref je nog oranje accu-Makita's en blauwe accu-Dolmars aan, die verder volledig identiek zijn. Dat wordt op termijn uitgefaseerd. Als het gaat om merkenkeuze, is mijn advies aan dealers: maak keuzes op basis van de 80/20-regel en probeer niet alles binnen te halen.'

Binnen 48 uur terug

Perk Groentechniek telt in totaal tien medewerkers, waarvan vijf op de tuin- en parkafdeling. Toch beweert Van der Perk een aantal servicespecialisten achter de hand te hebben. Hoe zit dat? 'Bij complex onderhoud maken we gebruik van de Makita-service', verklaart hij. 'Dat houdt in dat een machine met een storing binnen 48 uur weer bij de klant terug is. Zo staan er dus 25 Makita-professionals voor me klaar om incurante storingen te verhelpen. Deze specialisten hebben verstand van speciale machines die wij slechts sporadisch onder handen krijgen voor onderhoud. En verder zijn de servicetrainingen die Makita organiseert supergoed!'

Verder geeft dit merk uiteraard fabrieksgarantie bij online-verkopen, vertelt Van der Perk. 'Als er binnen de garantietijd een storing is aan zo'n product dat door een "dozenschuiver" geleverd is, pakken we die gewoon op. In dergelijke gevallen vergoedt Makita namelijk de standaardreparatietijd. Zo'n klant wijzen wij niet de deur, want wie weet is het een potentiële nieuwe klant voor ons. Bij online-verkopen missen wij onze marge op zo'n machine. Als de reparatie extra tijd blijkt te kosten, vragen we de klant dan ook om begrip. We brengen die tijd in rekening of we sturen de machine op naar Makita. Dit maken we vrij regelmatig mee. We hebben zelfs grote klanten overgehouden aan onze handelswijze in zulke gevallen.'

Transparant factureren

Perk Groentechniek heeft de ambitie om klanten bij onderhoud en reparaties zo snel en nauwkeurig mogelijk te laten weten hoe hoog de kosten zullen uitvallen. Klanten kunnen daartoe bijvoorbeeld een formulier downloaden en invullen met gegevens omtrent onderhoud,

gewenste extra's en bijzonderheden. Dit kunnen ze tegelijkertijd met de machine overhandigen; de servicemonteur gebruikt het dan tijdens de onderhoudsbeurt. Aanmelding voor onderhoud kan 24/7 via internet. Daarbij kan de klant kiezen voor *budget* of *full service*. In het eerste geval levert de klant de machine zelf af; bij *full service* wordt die na het maken van een afspraak opgehaald en is thuisbezorging gratis.

Van der Perk: 'De werkplaats, met een magazijn met circa 70.000 verschillende onderdelen, draagt uiteraard in belangrijke mate bij aan onze omzet. Hierbij willen we transparant zijn; daarom maken we onze tarieven voor handelingen zichtbaar. Klanten willen direct na het onderhoud weten wat de kosten zijn, nog voordat de uiteindelijke rekening komt. Op aanvraag doen we dus een prijsopgave en hangen we een prijskaartje aan onderhoud en service. Zo weten onze klanten waar ze aan toe zijn. We hebben zelden discussies over onze facturen en ze worden altijd netjes betaald.'

Toekomst

Over de toekomstige ontwikkelingen op het gebied van transitie zegt Van der Perk: 'Voor veel handgereedschap is de toepassing van accu's voor mij een uitgemaakte zaak. Bij professionele machines, vooral de grotere, ligt dit totaal anders. Ik zie daarbij een belangrijke rol weggelegd voor waterstofgas (H2). Er wordt tegenwoordig immers veel duurzame energie opgewekt en de opslagcapaciteit blijkt ontoereikend te zijn. Soms dreigen er elektriciteitsoverschotten, of producenten kunnen de stroom niet eens kwijt op het elektriciteitsnet. Hiermee zou je dan H2 kunnen produceren, opslaan en distribueren!'



Makita, al 50 jaar van vele markten in huis



Sinds de reorganisatie bij John Deere is Perk Groentechniek subdealer via Kraakman.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!