



Bezorgen: een uniek punt bij VITARO Tuin en Park Machines

Sinds Ruud van Rooij zijn 'bedrijfje in de avonduren' startte, groeide tuin en parkdealer VITARO in zeventien jaar uit tot een landelijk opererende onderneming. Vanuit zijn onderneming in Nistelrode/Geldermalsen heeft eigenaar Van Rooij nu zeven servicemonteurs op de weg.

Auteur: Peter Jansen

Het begon in 2008 met de verkoop van robotmaaiers onder de naam VITARO, de specialist in robotmaaiers. Ruud van Rooij zag meteen potentie in dit destijds innovatieve en veelbelovende product. Qua verkoop van robotmaaiers rekende hij aanvankelijk een gebied van 50 kilometer rond Nistelrode tot zijn werkgebied. Intussen is dit gegroeid tot geheel Nederland. 'We werken met meerdere merken, zoals Belrobotics, Husqvarna, Cramer en Robomow. Daarbij proberen we de klanten met offline gesprekken aan tafel te krijgen. We willen namelijk geen dozenschuiver zijn.'

Mooie opstap

Nu heeft VITARO ook een vestiging in Geldermalsen. Hoe zit dat? 'In 2015 kregen we de kans om hier onze tweede locatie, een prachtige showroom, te vestigen,' vertelt Van Rooij. 'Deze locatie bevindt zich ruim buiten ons

oorspronkelijke werkgebied, maar de geboden kans van Husqvarna om hier PRO-dealer te worden was natuurlijk fantastisch. Dit vormde de start van VITARO Tuin en Park Machines. Als PRO-dealer kunnen we het gehele assortiment van Husqvarna, dus ook voor de professional, leveren waaronder de maairobots, accugereedschap en zitmaaiers. En we werden tegelijkertijd een erkend Husqvarna-dealer met de verkoop van bladblazers, bosmaaiers, frontmaaiers, gazonmaaiers, grastrimmers, heggenscharen, kettingzagen en tuinfrezen.'

'We hebben ervaren dat het aantal winkelklanten in die afgelopen tien jaar niet is toegenomen. Omdat we wilden groeien, lag het oprichten van een webshop voor de hand. Zeker na de coronaperiode zien we dat tuinen parkmachines steeds vaker online besteld worden.' Daarom koos VITARO ervoor om hun

DEALER AAN HET WOORD



Bij een ingebruikname van een robotmaaier leveren we het systeem en installeren we het. Vermindering van het aantal systemen met bedrading geeft een verschuiving in onze onderhoudswerkzaamheden, maar geloof me, er blijft genoeg werk over. Bij robotmaaiers benutten we onze onderscheidende meerwaarde: service en onderhoud op maat. Klanten kunnen vrijblijvend kiezen voor een compleet onderhoudspakket, service, een najaarscheck, het winteronderhoud en -opslag. We kennen zelfs maandelijkse controlebezoeken. Voor ieder budget hebben we een passende optie. Voor het winteronderhoud bestaat de mogelijkheid tot opslag. Van de duizenden robotmaaiers die we in zeventien jaar verkochten, zijn er meer dan duizend klanten die daarvan gebruikmaken. Uiteraard hebben we ook een haal- en brengservice.'

Altijd starten

De komst van, nog meer, accumachines noemt Van Rooij onomkeerbaar. 'De markt vroeg en kreeg robotmaaiers. Bij accuzitmaaiers zal dat net zo gaan, als de capaciteit maar vergelijkbaar is met die van brandstofuitvoeringen. En neem een product als een grastrimmer op accu: zulk handgereedschap staat klaar voor gebruik en start altijd meteen. Dat maakt het, naast het ergonomische aspect, veel aantrekkelijker om het "even" te gebruiken,' vindt hij. 'Voor de toekomst heb ik geen specifieke verwachtingen qua innovatieve tuin- en parkmachines op accu's. Ik verkoop wat er beschikbaar komt. Ik heb me van oudsher vooral op de veelgevraagde producten gericht, niet op de buitengewone machines die er op de markt zijn.'

Bezorging

Dat VITARO het complete Husqvarna-assortiment levert, ook in heel Nederland via hun webshop, noemt Van Rooij uniek. 'Dat geldt trouwens ook voor de bezorging,' merkt hij op. 'De normale pakketverzendingen besteden we uit, maar we hebben ook onze service-monteurs onderweg. Zo kunnen we de grotere producten die besteld zijn via de webshop, zelf bij de klant afleveren. Vaak is dat bedrijfsklaar of voorgemonteerd. Dat voorkomt veel klachten.' VITARO heeft ook een oplossing gevonden voor een administratieve kwestie bij serviceverlening waarmee veel tuin- en parkdealers worstelen. Van Rooij: 'Ook dit noem ik vrij uniek. Iedereen kent de, online, systemen voor werkbonnen, planning en administratie. Wij hebben deze systemen volledig aan elkaar gekoppeld.

We werken dus niet meer met papier en we kunnen een klant bijvoorbeeld rechtstreeks vanuit het systeem een mail of app sturen dat de machine gerepareerd is. We zijn blij met dit vastleggingssysteem dat veel minder foutgevoelig werkt. Wij kunnen volledig vertrouwen op de juiste weergave van de status van het onderhoud.'

'We werden tegelijkertijd erkend Husqvarna-dealer'

Stabeugel

Wat de reserveonderdelen betreft heeft VITARO, specialist in robotmaaiers, het goed geregeld; nagenoeg alle onderdelen zijn op voorraad. En, zoals Van Rooij zegt: 'Voor het totale Husqvarna-assortiment gaat het veelal om onderdelen uit dezelfde productgroep. Hoewel we ook relatief veel te repareren machines naar de werkplaats laten komen, voeren we geen keuringen uit. Reparatie van kleinere maaibots van particulieren en handgereedschap voeren we op de werkbank uit. Uiteraard doen we het onderhoud aan een zitmaaier op een kleine hefbrug. Mede vanwege hun gewicht zijn robotmaaiers die voetbalvelden maaien, lastig te hanteren. Daarom hebben we aan deze maaiers een stabeugel bevestigd, zodat we deze rechttop kunnen zetten op een bijpassende transportkar. Deze oplossing geeft meerdere voordelen: de monteur kan meerdere machines rechttop in zijn werkbuss kwijt, het sleutelen wordt vergemakkelijkt en in de winterstalling neemt een robotmaaier op een stabeugel/transportkar minder ruimte in.'

Nieuwe zichtlocatie

De toekomst van VITARO ziet Van Rooij zonnig tegemoet: 'In Nistelrode betrekken we in oktober 2025 een nieuwe locatie, speciaal ingericht voor VITARO Specialist in Robotmaaiers. Deze is 50 procent groter dan onze huidige locatie en bevindt zich op een zichtlocatie met een buitenterrein.

eigen webshop als advertentiemedium te zien. Daarbij maakt online adverteren onderdeel uit van hun marketingmix. 'Verder maken we niet specifiek reclame, dus ook niet in regionale media,' licht Van Rooij toe. 'Wat betreft de verkoop van robotmaaiers moeten we het van mond-tot-mondreclame hebben. Overigens staan we bijvoorbeeld wel met een stand op het KLM Open-golftoernooi en vormen onze prachtige werkbussen een rijdende reclame.'

Robotmaaiers

Van Rooij constateert meer ontwikkelingen in de markt en dan spreekt hij specifiek over de robotmaaiers: 'Tot ongeveer twee jaar geleden werkten ze veelal met perimeterdraad. Dat verschuift naar de veel minder storingsgevoelige draadloze gps-systemen, zoals rtk-gps. Ik schat dat het gebruik van draadloos bij onze nieuwe klanten nu op circa 75 procent ligt.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!