



GKB Machines is een groeimarkt voor dealers

Geslaagde dealerdag creëert binding met het bedrijf, het product en de mensen die er werken

Drieëntwintig dealers van John Deere tuin- en parkmachines uit heel Nederland en ook uit België waren 14 december 2018 aanwezig op de tweede dealerdag van GKB Machines in Barendrecht. Jan-Willem Kraaijeveld en Rudolf Molenaar blikten terug op het afgelopen jaar en lichtten voor de dealers enkele machines eruit. Ook vertelden ze wat er het komende jaar staat te gebeuren. 's Middags gingen ze de fabriek in.

Auteur: Sylvia de Witt



6 min. leestijd

ACTUEEL

‘Volgend jaar hoeven we niet extreem te groeien. Een beetje groei is goed, maar kwaliteit vind ik belangrijker dan groei’

In 2017 organiseerde GKB voor de eerste keer een dealerdag en dat beviel erg goed. Was deze dag toen alleen nog bedoeld voor de Nederlandse dealers, dit jaar is ook de Belgische dealer Cofabel, sinds twee jaar ook importeur van GKB Machines, van de partij. Het is de verwachting dat de dealerdag jaarlijks terugkeert, waarbij er wordt teruggeblikt op het afgelopen jaar. ‘Dan kijken we bijvoorbeeld welke machines erbij zijn gekomen en welke wijzigingen er zijn geweest’, vertelt business development manager Rudolf Molenaar. ‘Wat beviel goed, wat beviel minder goed? Wat kunnen de dealers leren van elkaar? Wat zijn de ervaringen met een bepaalde machine? En hoe kunnen de dealers elkaar helpen zodat GKB het volgend jaar nog beter gaat doen?’

GKB werkt in Nederland samen met alle John Deere tuin- en parkdealers; dat zijn Kraakman, Groenoord, Jan de Winkel, Staadegaard en

Vervaeet. Een aantal dealers is hier vandaag voor het eerst; de anderen komen deze dag op herhaling. Iemand die al ervaring heeft met een bepaalde machine, kan die nu veel makkelijker delen met iemand die dat nog niet heeft. Molenaar: ‘Dit is bij uitstek een gelegenheid waarbij kennis kan worden gedeeld. In de ochtend is er een presentatie; na de lunch gaan de dealers de fabriek in. Daar wordt een aantal machines opengewerkt, zodat ze kunnen zien wat er nu precies onder die kap zit, hoe zo’n aandrijving eruitziet, waarom we hebben gekozen voor een bepaalde ketting of V-snaar. Zo hebben de dealers straks weer iets meer bagage om het hun klanten volgend jaar uit te leggen. Dat is net dat ene stapje extra. Als ik zelf ergens iets koop, vind ik het ook prettig als er iemand tegenover me staat die van de hoed en de rand weet. Nog meer kennis, daar is deze dag echt voor bedoeld.’

Systemen voor hybride velden

‘s Morgens wordt gestart met een presentatie van de verschillende machines en alle wijzigingen die zich hebben voorgedaan. Allereerst is er een filmpje te zien van de Combinator die de grasmast in het stadion van FC Groningen affreest voor de aanleg van een hybride veld. Hybride velden zijn volgens sales- en developmentmanager Jan-Willem Kraaijeveld in opkomst in Nederland, waarna hij enthousiast uitleg geeft over hybride systemen. Verschillende lapjes met hybride grassystemen gaan vervolgens de tafel rond, waaronder gestikte en niet-gestikte systemen, die door de aanwezige dealers met interesse worden bekeken. Het is belangrijk dat GKB systemen heeft met een hybride beitel. ‘En GKB biedt ook de tools voor het juiste onderhoud van deze systemen. We zijn momenteel bezig met een nieuwe folder over het hele systeem van hybride onderhoud, want we merken nu echt dat dit speelt. Welke messen en beitels kun je daarvoor bijvoorbeeld gebruiken? De folder komt in de loop van dit jaar uit.’

Speciaal voor de GKB-machines zijn er hybride beitels ontwikkeld voor het onderhoud van hybride velden. Kraaijevelds collega Molenaar laat een hybride beitel rondgaan, die ook op natuurgras kan worden ingezet, en laat daarna nog een ander mesttype zien. Ze passen beide op de standaardrotor van de Combinator, de machine waarmee men kan freesmaaien, verticuteren en ook hybride grasonderhoud kan verrichten.

Kraaijeveld: ‘De Combinator verschilt op een paar punten van soortgelijke machines van de concurrentie: het is één machine, één rotor en er kunnen verschillende messen op. Ook de stuursnaren op de transportbanden zijn anders. We hebben een pendelsysteem op de voor- en achterrol; je kunt de rollen nooit diagonaal instellen, zodat het altijd vlak op en neer gaat.’

Sandspreader

Na de Combinator wordt er tijdens de presentatie aandacht besteed aan de Sandspreader. Samen met de Combinator wordt deze machine, die in verschillende configuraties leverbaar is, het meest verkocht. Optioneel is een *control box* leverbaar, een elektrische box die er op sportvelden vaak standaard bij gebruikt wordt. Deze box is voor alle modellen beschikbaar en is eenvoudig, maar sterk. ‘Hij heeft nog geen touchscreen, want dat werkt toch minder’, vindt

Kraaijeveld. 'Daarom zijn we daar niet op doorgeschakeld. Wij zijn meer van de draaiknoppen; die hebben we liever.'

Ook is er een optionele rem. De Europese regelgeving verandert; men moet een certificaat in huis hebben om de beremming op de machine goed te krijgen. Kraaijeveld verduidelijkt: 'Met een gewone Sandspreader mag je niet meer op de openbare weg. Wij kiezen voor een oplooprem. Die is al leverbaar en we zijn als GKB bezig om door de RDW gecertificeerd te worden om een typegoedkeuring te mogen afgeven. De mogelijkheid bestaat dat er dan ook een bumper op moet komen, want hij moet aan de Verkeerswet voldoen. De regels zijn nog niet allemaal duidelijk, maar ze zullen worden uitgewerkt en in de tweede helft van 2019 is deze Sandspreader leverbaar voor op de openbare weg. Hier zien wij een stuk markt in, want Amerikaanse merken zijn niet gefabriceerd volgens de Europese regelgeving. De maximum snelheid zal 40 kilometer per uur bedragen.' Verder wordt er in de presentatie ook aandacht besteed aan de Ecodresser. Sellingpoint is de transportband. GKB is bezig met een nieuw model, de Ecodresser 160, die dit jaar op de markt komt. 'En uiteraard wordt gekeken naar het Green Deal-verhaal. Een aantal punten is belangrijk: het beluchten en dressen in één keer, zoals met de Ecodresser, maar ook het beluchten en aanrollen in één werkgang, zoals met de TopAir.'

Mooie aanvulling

De Belgische John Deere-importeur Cofabel ging in 2017 met GKB in zee. Salesdirector Wilfried Onkelinx is heel tevreden over het partnerschap met GKB. Hij is vandaag met het hele team naar de dealerdag gekomen. 'Sommigen van ons hadden de fabriek en het kantoor nog niet gezien; ik heb zelf wel het geluk gehad om hier al een keer te mogen zijn. Toen kreeg ik uitleg over de ecologische footprint van het GKB-gebouw.' Hij vindt het belangrijk dat je de klanten kunt vertellen over de origine van de producten die je verkoopt: hoe ze worden geproduceerd, wat voor soort bedrijf de fabrikant is. 'Dit kan het best door hier nu te komen. Wij zijn voornamelijk John Deere-importeur, maar dat is maar één deel van het verhaal. Als je in contact komt met groenaannemers, heb je eigenlijk ook andere machines nodig, voor grondbewerking, doorzaaien, verticuteren en beluchten. Het partnerschap met GKB is een mooie aanvulling op wat wij doen met John



Jan-Willem Kraaijeveld geeft uitleg over hybride grassoorten



Rudolf Molenaar

Deere. Wij krijgen daar ook veel vraag naar vanuit de markt en zijn blij dat we onze klanten een mooi aanbod kunnen doen met machines van GKB.'

Vraag wordt steeds groter

Ook Jonny Bakker, verkoper binnendienst bij Jan de Winkel Tuin en Park, is vandaag hier om meer kennis op te doen. Het zijn vaak de verkopers buitendienst die er het meest mee te maken hebben; hij wil zich er als verkoper bin-

nendienst ook meer op toeleggen. In de week voor deze dealerdag hield Jan de Winkel een show waarbij ook verscheidene machines van GKB werden tentoongesteld. 'We werken al heel wat jaren samen met GKB en krijgen steeds meer vraag naar deze machines. Ik wil klanten met goed advies bedienen; het zijn toch specifieke machines die vooral op aanvraag geleverd worden. Je verkoopt ze niet dagelijks, maar langzaam aan wordt de vraag wel steeds groter. Je verdiept je er meer in, de verkopers buiten-

‘Wij zijn toch meer van de draaiknoppen’

dienst komen nu op meerdere plaatsten, dus er zit zeker groei in. Mocht de vraag heel groot worden, dan treden we in contact met GKB en zouden we gezamenlijk demonstraties kunnen houden. Alles is mogelijk bij ons.’

Voor Marc Hoeckx van Agri Machines is dit de eerste GKB-dealerdag. Eerst was hij magazijnman en deed hij tuin en park erbij, maar die combinatie was niet meer te doen, waarop hij puur voor de verkoop koos. ‘Een nieuwe uitdaging. Daarom ben ik hier, om meer van de machines te weten te komen. GKB ken ik uiteraard wel van naam, maar is verder voor mij compleet nieuw als het gaat om verkoop. Dat wordt dus pionieren.’

Eenvoud en degelijkheid afgestemd op de praktijk

Henk Jansen, accountmanager tuin, park en golf van mechanisatiebedrijf Staadegaard, vertelt dat Staadegaard al bijna vanaf het begin dealer is voor GKB. ‘De meeste bedrijven hier doen al wat langer mee; het zijn over het algemeen John Deere-dealers. Die zijn min of meer aan elkaar gekoppeld; dat is praktisch voor de werkgebieden. We lopen elkaar niet voor de voeten en kunnen elkaar helpen met kennis van zaken; dat werkt heel goed.’

Staadegaard vertegenwoordigt een aantal merken, bij voorkeur ook een aantal Nederlandse producten die goed op elkaar aansluiten. Het bedrijf probeert geen overlap te hebben in de producten; dat voegt ook niets toe voor hun klanten. Jansen is er absoluut van overtuigd dat GKB Machines een groeimarkt is, ook gezien het feit dat het merk GKB steeds beter in de

markt staat. ‘Het merk wordt echt gedragen. GKB is goed bekend met de aannemerij en met onderhoud en aanleg van sportvelden, en heeft ook veel contact met andere aannemers. Voor ons als dealer is dat wel praktisch wanneer je bij een aannemer komt: het merk is bekend en staat ook bekend als degelijk. Die uitstraling heeft het en dat vinden onze klanten ook terug in de machines: eenvoud en degelijkheid en afgestemd op de praktijk. Dat spreekt enorm aan.’

Een dealerdag als deze is heel goed, volgens de bevroren accountmanager Jansen. Er ontstaat immers binding met het bedrijf, het product en de mensen die er werken. Je doet het met zijn allen. ‘Dat betekent dat zij belangstelling hebben voor ons bedrijf en wij voor hun bedrijf. We hebben elkaar nodig. Het is ook fijn om even bij te praten over de nieuwe ontwikkelingen, want wat voor de één al bekend is, is voor de ander misschien nieuw. Ook is het belangrijk om te weten: wat zit er achter het bedrijf en achter het product? Je verkoopt niet alleen een product, maar ook de hele range die erachteraan komt, de service en onderdelenvoorziening. Dat komt er allemaal kijken bij de aanschaf van een machine.’



 Wilfried Onkelinx  salesdirector Cofabel



 Jonny Bakker  verkoper binnendienst bij Jan de Winkel Tuin en Park



 Henk Jansen  accountmanager tuin, park en golf van mechanisatiebedrijf Staadegaard



Be social

Scan of ga naar:

www.fieldmanager.nl/article/28660/gkb-machines-is-een-groeimarkt-voor-dealers