

Voor veel bezoekers is GroenTechniek Holland (GTH) een plek om nieuwe machines te bekijken en vakgenoten te ontmoeten. Voor Van der Haeghe heeft de beurs nog een extra betekenis. Het bedrijf ziet GTH als het echte startmoment van seizoen 2027. Gemeenten, aannemers, sportbedrijven en golfaccommodaties weten in september vaak al welke investeringen eraan komen. Juist daarom is aanwezigheid op de beurs volgens verkoopleider Michael van der Lienden heel belangrijk.

Auteur: Wijnand Meijboom



De speciale Iseki ter ere van het honderdjarig bestaan.

Van der Haeghe ziet GTH 2026 als startschot voor het nieuwe seizoen

‘Veel mensen denken dat september nog ver weg is van het volgende seizoen, maar in de praktijk wordt er dan al volop nagedacht over investeringen voor het jaar erop’, weet Van der Lienden. ‘GTH is voor ons hét moment om klanten te spreken, vraagstukken te bespreken en samen naar oplossingen te kijken.’ Van der Haeghe behoort al jarenlang tot de vaste standhouders op de beurs, die ooit op het Geuzenveld in Amsterdam zijn oorsprong had. Sterker nog, volgens Van der Lienden heeft het bedrijf nog nooit een editie overgeslagen. Dit zegt veel over het belang dat de leverancier hecht aan het evenement. ‘Wij zijn er altijd bij geweest’, zegt hij. ‘En dat blijven we ook doen. Een beurs als GTH is belangrijk voor de hele sector. Hoe meer leveranciers aanwezig zijn, hoe interessanter het wordt voor bezoekers. Uiteindelijk hebben we daar allemaal voordeel van.’

Ook deze editie staat de stand van Van der Haeghe weer vol met machines en voertuigen. ‘Ik denk dat wij een van de grootste stands van de beurs GTH hebben’, zegt Van der Lienden. Hij ziet de beurs vooral als een ontmoetingsplaats voor de sector. Volgens hem worden leveranciers steeds vaker geconfronteerd met wet- en regel-

geving die iedereen raakt. Daarom hecht hij veel waarde aan het werk van brancheorganisaties, zoals Fedecom. ‘Wij concurreren met elkaar, maar we hebben ook gezamenlijke belangen’, zegt hij. ‘Als het gaat om wetgeving, toelatingseisen of nieuwe regels vanuit Europa, sta je als individueel bedrijf niet zo sterk. Dan is het belangrijk dat een brancheorganisatie namens de sector met overheden en instanties in gesprek gaat.’ Als voorbeeld noemt hij de steeds strengere eisen rondom productcertificering en duurzaamheid, bijvoorbeeld voor banden. Ook onderwerpen zoals RDW-registraties van machines vragen volgens hem om samenwerking binnen de branche. ‘Dit zijn zaken waar de eindgebruiker niet altijd iets van merkt, maar die wel grote gevolgen kunnen hebben voor leveranciers en fabrikanten. Juist daarom zijn brancheorganisaties belangrijk.’

Honderd jaar Iseki

De grootste blikvangers op de stand worden zonder twijfel twee speciale Iseki-trekkers. Het Japanse merk bestaat dit jaar precies honderd jaar en dat jubileum krijgt tijdens GTH volop aandacht. Van der Haeghe pakt daarvoor uit met twee opvallende jubileummodellen. Eén

daarvan wordt uitgevoerd als een echte ‘top of the bill’-versie, voorzien van nieuwe technologieën die voor het eerst in deze klasse worden getoond. Zo krijgt de trekker een display waarop de bestuurder tijdens het werk uitgebreide machine-informatie kan aflezen. Daarnaast introduceert Iseki een joystick waarmee verschillende functies sneller en nauwkeuriger bediend kunnen worden. ‘In de landbouw zie je dit soort systemen al langer’, aldus Van der Lienden. ‘Maar binnen het segment van de compacttrekkers is het een belangrijke innovatie. Het maakt het werk eenvoudiger, efficiënter en comfortabeler.’

Dat sluit aan bij de filosofie van Iseki, een merk dat volgens Van der Lienden al jarenlang

‘Wij concurreren met elkaar, maar we hebben ook gezamenlijke belangen’



Michael van der Lienden in de showroom in Geldermalsen



Display en joystick, innovaties in de compacttreker van Iseki



XCROSS van Barbieri

bekendstaat om zijn doordachte techniek. 'Een van de sterke punten van Iseki is dat het merk vrijwel alle belangrijke componenten zelf ontwikkelt en produceert. De motor, transmissie en aandrijflijn zijn volledig op elkaar afgestemd. Daardoor krijg je een trekker die heel uitgebalanceerd is.' Een tweede sterk punt is volgens hem de verhouding tussen gewicht, vermogen en hefcapaciteit. 'Dit maakt deze trekkers bijzonder geschikt voor werkzaamheden op sportvelden, golfbanen en in het openbaar groen. Ze zijn compact en licht, maar kunnen tegelijkertijd zware werktuigen aan.' Juist dat lage eigen gewicht wordt steeds belangrijker. 'Je wilt verdichting van de bodem voorkomen. Dat geldt op natuurgrasvelden, maar net zo goed op golfbanen en kunstgras. Een lichte trekker met veel capaciteit blijft dan een groot voordeel.'

Primeur voor de XCROSS

Voor Fieldmanager-lezers is waarschijnlijk vooral de introductie van de XCROSS interessant. Deze volledig elektrische en op afstand bestuurbare maaimachine van de Italiaanse fabrikant Barbieri beleeft tijdens GTH zijn Nederlandse beursdebuut. De XCROSS kan werken met GPS- en RTK-technologie en zelfstandig vooraf ingestelde maai patronen volgen. De machine is voorzien van vierwielbesturing, waardoor schade aan de grasmat tijdens het draaien tot een minimum beperkt blijft. Van der Lienden kijkt uit naar de introductie. 'Ik geniet ervan als ik over een nieuwe machine kan vertellen. Dat is na veertig jaar in de branche nog steeds zo. En de XCROSS is

echt zo'n product waar je enthousiast van wordt.' Volgens hem vraagt de introductie van een dergelijke innovatie wel om uitleg en begeleiding. 'Bij een trekker begrijpt iedereen direct wat hij doet. Bij een machine als de XCROSS moeten gebruikers echt ervaren hoe het werkt en welke voordelen het oplevert. Dat maakt het juist leuk.' De machine is onder meer geschikt voor sportvelden, taluds en andere terreinen waar veilig en efficiënt maaien centraal staat.

Spijkstaal IONA

Naast de XCROSS brengt Van der Haeghe ook de elektrische Spijkstaal IONA naar de beurs. Dit compacte voertuig is volgens het bedrijf bijzonder interessant voor sportparken, golfaccommodaties en gemeentelijke groendiensten. Het voertuig combineert compacte afmetingen met een bruikbaar laadvermogen en een groot rijbereik. Daardoor kan het volgens Van der Lienden een aantrekkelijk alternatief vormen voor traditionele golfkarren of kleine bedrijfswagens. 'Je kunt gereedschappen, materialen en medewerkers eenvoudig over een sportpark of tussen verschillende locaties vervoeren. Dat maakt het voertuig breed inzetbaar.'

Bijna vijftig machines

Naast de primeurs toont Van der Haeghe een groot deel van zijn bestaande programma. Bezoekers kunnen onder meer kennismaken met Redexim-machines, de StabNet-onkruidmachines voor halfverhardingen en verschillende Rotadairon-overtopfrezen. In totaal

verwacht het bedrijf bijna vijftig machines en werktuigen mee te nemen naar Biddinghuizen. Dit vraagt veel voorbereiding. De logistiek, presentatie, uitnodigingen en marketingcampagnes zijn maanden voor de beurs al in gang gezet. Voor het Iseki-jubileum wordt zelfs een historische Porsche-tractor meegenomen. Niet toevallig, want de eerste Iseki-trekkers werden ooit gebouwd onder licentie van Porsche.

Ondanks zijn lange loopbaan is Van der Lienden nog altijd even gedreven als vroeger. Nieuwe machines introduceren, klanten bezoeken en samen zoeken naar praktische oplossingen blijven hem energie geven. 'Ik ben geen man om achter een bureau te zitten wachten totdat de telefoon gaat', zegt hij lachend. 'Ik vind het mooi om iets nieuws te laten zien en daarover in gesprek te gaan. Dat maakt dit werk nog steeds leuk.' Die instelling past eigenlijk perfect bij GTH. Want hoewel de beurs draait om machines, techniek en innovaties, blijft het uiteindelijk vooral een plek waar mensen kennis uitwisselen en elkaar inspireren. Precies daarom ziet Van der Haeghe GTH 2026 niet als de afsluiting van een seizoen, maar als het begin van een nieuw jaar vol kansen.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!