



# ‘We willen de professionele markt zo breed mogelijk stimuleren’

Creatief pro-salesteam Husqvarna weet aantal leads stabiel te houden, ondanks corona

Het pro-salesteam van Husqvarna Benelux vormt de spil in de marketingstrategie voor professionele klanten van het Zweedse bedrijf.

Het ondersteunt de Husqvarna-pro-dealers en -partners bij hun werk en biedt eindgebruikers samen met de pro-dealers inzicht in de producten.

Pro-salesmanager Wim van Veldhuizen (de opvolger van Arian Essenstam) vertelt over de activiteiten van het team.

Auteur: Karlijn Raats

Zes medewerkers telt het pro-salesteam van Husqvarna Benelux, waarvan vier in Nederland. Er is één automowerspecialist bij. 'Ons hoofddoel is de Benelux-markt voor onze professionele machine- en accessoirelijn te ontwikkelen en te versterken', verklaart Van Veldhuizen. Het team genereert leads voor de verkoop en volgt deze op. Het koppelt ervaringen van eindgebruikers terug naar het hoofdkantoor van Husqvarna in Zweden. Daarnaast ondersteunt en adviseert pro-sales het Husqvarna-dealernetwerk en de professionele eindgebruiker. Naast het organiseren van demo's en *toolbox meetings* over ergonomie, accu's, messen, draadkeuze, machinegebruik en onderhoud en beheer van de Husqvarna-producten, levert het pro-salesteam nog veel andere aanvullende diensten.

### Driehoekssamenwerking

Het werkveld van pro-sales kan worden gezien als een driehoek: de professionele eindgebruiker, de dealer of partner en Husqvarna. 'Meestal worden we door de dealer bij een potentiële verkoop betrokken voor ondersteuning. Soms hebben we rechtstreeks contact met professionele eindgebruikers, vooral de wat grotere bedrijven. Maar daar sluit altijd een dealer bij aan, want we stemmen al onze activiteiten af met onze pro-dealers en -partners', legt Van Veldhuizen uit.

Een Husqvarna-dealer heeft zijn eigen demovloot en kan zijn eigen demomachines ook

inzetten voor een proef. In het geval van noviteiten, zoals de recente hybride Husqvarna-frontmaaier P535 HX, is er vaak eerst een prototype beschikbaar, waarmee het pro-salesteam binnen zijn demovloot testtrajecten kan organiseren. Van Veldhuizen voegt eraan toe: 'Soms wordt er een demo gegeven voor meerdere diensten tegelijk en is de demovloot van de dealer niet toereikend. Dan springen wij ook bij.'

### Veranderend professioneel landschap

Het pro-salesteam is heel zichtbaar door de demo's voor fleetowners, het faciliteren van testtrajecten, het houden van *toolbox meetings* en de lancering van nieuwe professionele machines, maar de aanvullende diensten zijn ook essentieel. Het professionele landschap is aanzienlijk veranderd: groenbedrijven nemen toe in omvang, overheidsaanbestedingen richten zich meer op duurzaamheid en de energietransitie is in volle gang. Daarom is het pro-salesteam gespecialiseerd in centrale inkoop, return on investment (ROI), de CO2-voetafdruk, duurzaamheid en elektrisch werken.

### Leaseconstructies

Pro-sales adviseert ook op het gebied van financiële diensten, waaronder leaseconstructies. Van Veldhuizen: 'Daarbij gaat het om de vraag of het bedrijf alles wil kopen, alles wil leasen inclusief service en onderhoud, beschikt over een basisvloot en de rest bij wil huren waar nodig, óf kiest voor financial lease met koop, wat inhoudt dat de eindgebruiker leaset voor een vastgestelde

periode, waarna de machine zijn eigendom wordt. Er zijn legio scenario's te bedenken. Samen met de dealer en de klant kijken we wat het beste is.'

Een constructie die vooral nog populair is, is het supportplan: gespreide, renteloze betaling van het aanschafbedrag over twee jaar. Dit was aanvankelijk een tijdelijke actie, die eigenlijk in 2020 afliep. Maar met het oog op de onzekerheid van de coronacrisis heeft Husqvarna de actie verlengd tot eind mei 2021. Hierdoor kunnen bedrijven hun buffer achter de hand houden voor onverwachte gebeurtenissen en hoeven ze niet in één keer een flink bedrag te investeren. Het is een welwillend gebaar, hoewel het gelukkig niet slecht gaat met de branche. Niettemin verklaart Van Veldhuizen: 'De afgelopen tien maanden zijn er tientallen grote aankopen gedaan met behulp van het supportplan.'

### Machinemanagementsysteem

Het aantal bedrijven dat opschaaft qua omvang neemt toe en hun vloten worden ook groter. Daardoor wordt de *total cost of ownership* (TCO) belangrijker voor deze bedrijven. Kennis van alle ins en outs rond het machinegebruik helpt om grip op de TCO te krijgen. Het pro-salesteam adviseert bij de installatie van Husqvarna Fleet Services. 'Goed beheer ligt ten grondslag aan zakelijk voordeel en goed beheer begint bij dataverzameling. En dat is wat Husqvarna Fleet Service doet', legt Van Veldhuizen uit.

Het machinemanagementsysteem kan lokaliseren waar de vloot aan het werk is, vaststellen hoeveel machines er nog in de loods liggen, hoelang de machines draaien en zelfs aangeven welke machines bij wie in de bedrijfswagen liggen. Van Veldhuizen: 'Uit de verzamelde data kun je als eindgebruiker bijvoorbeeld opmaken

## 'We werken bij al onze activiteiten samen met onze pro-dealers en -partners'



Wim van Veldhuizen

## Pro-sales ondersteunt bij het inschrijven op tenders door content af te stemmen op uitvraagspecificaties

dat bepaalde machines weinig gebruikt worden. Daar kun je op inruilmomenten rekening mee houden. Je kunt ook tot de conclusie komen dat het jaarlijks onderhoud van de machines bij de dealer beter kan worden vervangen door onderhoud op basis van draaiuren. Of je merkt dat je beter met de klant kunt afrekenen op basis van het aantal draaiuren van een machine. Er zijn tal van opties te bedenken. Hoe groter de vloot, hoe interessanter Husqvarna Fleet Services is.'

### Calculaties

Het team maakt ook calculaties, bijvoorbeeld van de ROI en de CO<sub>2</sub>-voetafdruk. 'Door de jaren heen hebben we allerlei gegevens en bedragen verzameld. Als een bedrijf zijn zitmaaiers wil inruilen voor robotmaaiers, rekenen we uit wat het voordeel daarvan is, zowel wat betreft *return on investment* als CO<sub>2</sub>-reductie. Voor de calculatie van de CO<sub>2</sub>-voetafdruk moet je wel weten wat het brandstofverbruik van je huidige machines is. Uit de rekensommen kan blijken of een omschakeling al dan niet loont. Bij twijfel kan de klant ook een pilot draaien.'

### Accu-advies

Verder brengt pro-sales met de eindgebruiker energietransitietrajecten in kaart, en gaat daar dieper op in door mee te denken over energiemangement. Daarbij gaat het om vragen als: hoe kan de eindgebruiker de batterijen het beste opladen, en hoe kunnen de batterijen het beste worden opgeslagen? In het eerste nummer van 2021 publiceerde vakblad De Hovenier een arti-

kel over de oplossingen die Husqvarna bedenkt voor de bedrijfswageninrichting als het gaat om het opbergen en opladen van professioneel accugereedschap. 'We zijn intensief bezig op professioneel accugebied. In 2020 hebben we de Automower Epos met gps gelanceerd. Wij zijn de enige partij ter wereld met een accubosmaaier die een antivibratiesysteem en automatische draaddoorvoer heeft. En onze machines kunnen lang draaien, vooral op de ruggedragen accu-packs. Door de energietransitie heeft Husqvarna er een heel aantal nieuwe klanten bij gekregen,' laat Van Veldhuizen weten.

### Aanbestedingen

Tenders op het gebied van machineaanschaf vormden de afgelopen tien jaar een vak apart. Er wordt minder vaak gegund op basis van de laagste prijs. Vaak scoren pro-dealers en -verhuurders in dit soort aanbestedingen punten met duurzaamheid, energietransitie, service en onderhoud of klachtenmanagement. Het pro-salesteam ondersteunt Husqvarna-pro-dealers en -verhuurpartners met bijdragen aan hun plan van aanpak, wanneer zij zich met Husqvarna-machines hebben ingeschreven. 'We leveren content aan, bekijken in de uitvraag wat de klant precies wil en helpen de dealer of verhuurder om zich te onderscheiden. Zo kan de dealer of verhuurder de klant bijvoorbeeld van dienst zijn door een klachtenlijn te openen of een ideeënbus op te hangen bij de klant in de werkplaats.'

### Verdere activiteiten

Daarnaast ondersteunt het team groene opleidingscentra door gastlessen en workshops te geven en door een gunstige aankoopregeling voor machines. 'Vaak wordt dat ook door een dealer opgepakt', zegt Van Veldhuizen. En ten slotte voorziet pro-sales professionele media zoals groene vakbladen van input over machinegegevens.

### Meer online door corona

Omdat er in deze coronatijd geen beurzen zijn, is het pro-salesteam meer online bezig met verkoop en advisering. De meeste 'bezoeken' aan pro-dealers en eindgebruikers gaan nu via Teams en de acquisitie gebeurt vanuit kantoor in plaats van op de beurs. De informatievoorziening via online kanalen is in rap tempo doorontwikkeld. 'Content, al dan niet centraal vanuit Husqvarna in Zweden, wordt in de vorm van tekst, videofilms of powerpoint-presentaties op socialemediakanalen gepost, op de website gezet of per e-mail gedeeld. Husqvarna Benelux heeft een eigen LinkedIn-, Instagram- en Facebook-pagina. Ons pro-salesteam is dus zo breed mogelijk bezig met het stimuleren van de professionele markt. We zien geen daling in het aantal leads sinds de schakeling naar een bredere aanpak. We pakken goed door vanuit onze creativiteit', zo besluit Van Veldhuizen.



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!