



‘Fysieke winkel moet terugkomen!’ vindt Van Iersel Groep

Sterke regionale dealers

Van Iersel Groep bestaat uit vier onderliggende bedrijven: Van Iersel Tuin & Park, Van Iersel Bouw & Industrie, LeCoBa Tuin & Park en Teku Boortechnieken. De Brabantse onderneming heeft vestigingen in Oisterwijk en Wintelre. Bart van Iersel plaatst een kritische kanttekening bij de onlineverkoop van accumachines.

Auteur: Broer de Boer

Van Iersel Groep is in dit nieuwe jaar gestart met een vernieuwde website. Het familiebedrijf dateert uit 1993 en telt nu 55 medewerkers, van wie zo'n 35 in de tuin- en parksector. De Bouw & Industrie en het betonboor- en zaagwerk zijn voor hen de andere entiteiten, zoals zoon Bart van Iersel dat noemt. Bart is voornamelijk actief voor de Tuin & Park-vestigingen in Oisterwijk en Wintelre. ‘Samen met mijn vader Ronald en Luuk ben ik elke dag trots op de betrokkenheid van onze medewerkers en hun plezier in het werk. Qua belangrijkste assortiment bij ons benoem ik de machines van Stihl, Husqvarna en Milwaukee. Wat groter materieel betreft, zijn dat vooral Iseki en Ferris. We leveren aan hoveniers, gemeenten, pretparken en zelfs aan bouwvakkers. En dat gaat van heggenscharen en power tools en tot aan compacttractoren.’



Bart van Iersel

Fysieke winkel

Een betere vindbaarheid. Dat stond centraal bij het ontwikkelen van de gloednieuwe website van de Van Iersel Groep. ‘Maar...’ zo waarschuwt Van Iersel zeer nadrukkelijk, ‘wij richten ons voornamelijk op de herwaardering van de fysieke winkel. Klanten uitsluitend keuzes laten maken via internet vinden wij niet de juiste weg. Daarbij moet je als dealer uiteraard wel professioneel op social media zichtbaar zijn om je sterke punten te etaleren aan de klanten. Wij hebben een goede service te bieden en beschikken over grote voorraden. Advies, aftersales en een persoonlijke benadering zijn onderdeel van onze bedrijfsfilosofie. En uiteraard hoort bellen en e-mailen daarbij en hebben onze offertes zeker niet altijd de allerlaagste prijs. De afgelopen jaren hebben wij flinke stappen gezet om ons juist met die fysieke



winkel te positioneren in de markt. We zijn gestopt met het huis-aan-huis flyeren. Ook met open dagen, het sponsoren van verenigingen en deelnames aan beurzen vergroten we onze zichtbaarheid. En men weet ons te vinden!’

Sterke dealers

Van Iersel signaleert dat vele leveranciers van A-merken voor een strategische keuze staan. Dat gaat volgens hem om het hebben en houden van sterke dealers versus het rechtstreeks beleveren van eindafnemers. ‘Dozenschuivers hebben een totaal ander verdienmodel en zij halen met prijsdalingen de markt onderuit,’ vindt Van Iersel. En het valt hem op dat leveranciers van merken afscheid nemen van kleine dealers en op zoek gaan naar sterke partners: ‘Bedrijven dus zoals dat van ons, die een sterk serviceapparaat hebben, snel en professioneel op weg gaan en een goede voorraad combineren met een persoonlijke aanpak,’ zegt hij met een glimlach. ‘Belangrijk is, dat je naast e-mail en actief bellen, je materiaalmarketing in de winkel kan laten zien. Onze ervaring is dat klanten dat waarderen.’ Van Iersel geeft hierbij bosmaaiers en bladblazers als voorbeeld. ‘Klanten van benzineversies komen hier om advies voor wat er bij hun uitdagingen past. Wij zijn daar eerlijk in en wij zien dat veel handge-

dragen accumateriaal nog steeds ontoereikend is om op professionele manier werkzaamheden mee uit te voeren. Desondanks bestaat ook bij ons het merendeel uit de levering van accu-machines. Zeker bij een professionele focus is het in een aantal gevallen onlogisch om op accu’s over te gaan, omdat ze simpelweg te weinig kracht leveren. Ik zie dat iedereen aan het zoeken is naar een accuoplossing die er nog niet is. Er zijn nog te veel mitsen en maren. Verschillende merken zetten zich overigens in om dat manco op te lossen, door nog krachtiger accu’s te ontwikkelen. En daarmee zie ik in een rap tempo binnen tien jaar de hele machinemarkt enorm veranderen. Bij opdrachtnemers in de tuin- en parksector voorzie ik een schaalvergroting. Dit onder meer ten gevolge van de nieuwe zzp-wetgeving: voor velen in de tuin- en parksector is het een worsteling om tijd en middelen. Wat onszelf betreft: wij hebben een heel krachtige combinatie met onze industrietaak. Dat leverde ons onder meer een aantal klanten met pretparken op in onze regio.’

Serviceverlening

Ten slotte het serviceapparaat van de Van Iersel Groep. Dit bestaat uit liefst drie goed uitgeruste werkplaatsen. Daar wordt volledig digitaal gewerkt, met gecertificeerde keurmeesters om

de VCA*-keuringen te verrichten. Alle monteurs worden opgeleid en gecertificeerd volgens de VCA-normen, waarbij ze ook zelf cursussen volgen over veilig werken. Bovendien houden ze zowel in de werkplaats als bij de keuringen op locatie het registratiesysteem bij. ‘Bij VCA* keur je uitsluitend op het veilig werken,’ vult Van Iersel aan. ‘Het onderhoud aan een met benzine motor aangedreven machine is uiteraard groter dan bij een accuaangedreven versie. Bij het vervangen van slijtdelen is het verschil tussen beide types machines veel kleiner. We hebben meerdere servicebussen op de weg: zowel voor Tuin & Park als voor Bouw & Industrie. We vinden het belangrijk dat een zakelijke klant zo weinig mogelijk stilstaat; tenslotte moeten zij de kost ermee verdienen.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!