



Directeur René Doornenbal vraagt aandacht voor infrastructuur waterstof en elektriciteit

Rien van Eem

Dealerbezoek: Van Veldhuysen Groentechniek in Doorn

Uitgebreid assortiment

Van Veldhuysen Groentechniek bv is tuin- en parkdealer op de prachtige Utrechtse heuvelrug. Deze dealer levert in Midden-Nederland bovendien materieel voor onderhoudswerkzaamheden in de stedelijke omgeving en het buitengebied. Dat gebeurt veelal via en in samenwerking met De Vor Brandes & Co.

Auteur: Broer de Boer

Niet alleen hoveniers, maar ook gemeenten, aannemers, vakantieparken, campings en scholen weten de weg naar Van Veldhuysen Groentechniek te vinden. Deze dealer is sinds 2002 een zusteronderneming van De Vor Brandes & Co. (VBC), een goede bekende in onze sector. De showroom in Doorn heeft een uitgebreid assortiment aan machines en artikelen. Daarmee is er, voor de bezitters van tuinen op de Utrechtse heuvelrug, voor ieder

wat wils. 'We voeren hier vele A-merken,' vertelt directeur René Doornenbal. 'Het grotere materieel voor gemeenten en aannemers leveren we veelal via VBC, waarmee we nauw samenwerken. De Vor, Brandes & Co., met vestigingen in Renswoude en Werkhoven, is onder meer dealer van Hitachi-graafmachines, Giantknikladers en John Deere-tractoren. Onze producten sluiten wederzijds uitstekend op elkaar aan.' Doornenbal voert overigens sinds 2023 de directie over beide bedrijven. Zijn loopbaan begon ooit als monteur, waarna hij doorgroeide via de verkoop naar zijn huidige managementfunctie. Daarbij geeft hij nu leiding aan 25 medewerkers.

Accu's en waterstof

Doornenbal is ervan overtuigd dat tuin- en parkmaterieel, aangedreven door fossiele brandstoffen, uitgefaseerd moet worden. 'Ik heb veel vertrouwen in de toepassing van accu's,' verduidelijkt hij. 'Net als het gebruik van waterstof als energiedrager voor grotere machines trouwens. We moeten er wel voor zorgen

dat er allereerst voor zowel elektrisch aangedreven als voor waterstofaangedreven machines een goede infrastructuur uitgerold wordt. Momenteel is daar nog onvoldoende aandacht voor, terwijl de machines er al wél zijn. In het verleden zag je dat veel in de basis fossiel aangedreven machines omgebouwd werden tot elektrisch aangedreven machines. Deze voorlopers zitten met problemen die je niet snel oplost. Pas zodra producenten een markt zien in een vanaf de basis opgebouwde elektrische of waterstofmachine, gaan ze hier serieus in ontwikkelen en innoveren. Accuaangedreven betekent overigens niet dat ze storingsvrij zijn.'

Zoals we allen weten, stelt de toenemende mate van het elektrificeren van machines nieuwe eisen aan servicemonteurs. 'Het digitaal uitlezen van foutmeldingen en interpreteren van foutcodes vraagt om specifieke vaardigheden,' aldus Doornenbal. 'Dat maakt het vinden van bekwaam technisch personeel lastig, maar juist daardoor is het vak interessant voor de nieuwe generatie. Onze werkplaatsen zijn goed

DEALERBEZOEK



In de showroom staan vele A-merken

Vele merken

Van Veldhuysen Groentechniek bv is een dynamisch bedrijf dat zich sinds 1958 actief richt op verkoop, onderhoud, reparatie en service van tuin- en parkmachines en bosbouwbenodigdheden. Klanten bevinden zich voornamelijk in het midden van het land.

Het bedrijf levert machines van onder andere Echo, EGO, Eliet, Ferris, Honda, Husqvarna, Iseki, Major Wolf en Vandaale. In samenwerking met De Vor Brandes & Co. worden ook de merken Giant-knikkladers, Hitachi-graafmachines en John Deere-tractoren geleverd.

‘Techniek vraagt om nieuwe skills’

voorzien van gangbare onderdelen. De 24-uurs servicediensten van onze leveranciers zorgen ervoor dat we minder courante onderdelen snel in huis of op locatie hebben. Klanten kunnen bij ons rekenen op professionele service en onderhoud. We voeren VCA-keuringen uit, maar kennen daarnaast een eigen onderhoudsprogramma met een bedrijfseigen stickersysteem.’

Groot materieel

Aannemers en gemeenten kunnen voor het grote materieel, bijvoorbeeld voor het onderhoud van terreinen, sportcomplexen en wegbermen, ook bij de Doornse dealer terecht. Van het merk Iseki leveren ze tractoren tot circa 100 pk en VBC is immers John Deere-dealer. De vertegenwoordigers bezoeken de (potentiële) klanten van Van Veldhuysen actief en fysiek met materieeldemonstraties. Het leveren van het echt grote materieel, zoals tractoren, maaïarmen, veeg/zuigcombinaties en maaizuigcombinaties, licht Doornenbal als volgt toe: ‘Het zijn hier voornamelijk aannemers die de grote klussen in het stedelijk gebied en buitenaf uitvoeren. Vaak is daarbij sprake van meerjarige contracten met gemeenten, water- of recreatieschappen. Denk daarbij aan bermbeheer en onkruidbestrijding op verhardingen.



De courante onderdelen van de merken zijn op voorraad

In zo’n situatie zien we vaak dat aannemers bij de start van zo’n opdracht een materieelaanbesteding uitschrijven op basis van een tender. Daar schrijven wij met een offerte graag op in. Zo kan men bijvoorbeeld ook bij ons terecht voor de producten van de merken Vortex en Dabekausen. Dit zijn fabrikanten van machines voor berm- en groenonderhoud, maaïarmen, onkruidborstels, zuigwagens, stobbenfreen en maaïers. Daarnaast leveren we in samenwerking met VBC zelfs grondverzetmachines van het merk Hitachi-graafmachines en Giant-knikkladers.

Marktbewustheid

Doornenbal is zich bewust van de marktdynamiek. Hoewel aanbestedingen een belangrijke afzetmarkt vormen, kiest Van Veldhuysen Groentechniek selectief. ‘Bij aanbestedingen voor uitsluitend het kleinere handgedragen (accu)gereedschap is het lastig om een goed concurrerend voorstel neer te leggen, weet Doornenbal.’ Het aanbestedingsbedrag weegt

dan niet op tegen de totale tijd die nodig is om een dik ambtelijk boekwerk met eisen door te nemen, vervolgens een offerte te maken en, als je geluk hebt, uiteindelijk de machines te presenteren.’

Net als veel andere dealers merkt ook Doornenbal dat klanten in de showroom machines komen bekijken en vervolgens de gekozen machine online bestellen. Vervolgens wenden ze zich dan bij storingen tot de dealer. Als ervaren salesman relateert Doornenbal dat meteen: ‘Ik zie het als een onderdeel van het spel. Als salesmedewerker verkoop je bij een nieuwe klant altijd de eerste machine en is het de werkplaats die de daarop volgende machines aan die klant verkoopt.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!