



Jos van Heemskerck

Nextro kiest voor persoonlijk contact en maatwerk in elektrische mobiliteit

Na overname en rebranding: nadruk op service op locatie en flexibele inzet van elektrische werkvoertuigen

Na een overname presenteert Nextro zich aan de markt met een nieuwe naam en een andere koers. Nextro, dat zich richt op elektrische werkvoertuigen, zet stevig in op persoonlijk klantcontact, maatwerk en service op locatie. ‘We verkopen eigenlijk geen mobiliteit, maar gereedschap waar mensen elke dag op moeten kunnen vertrouwen’, zegt Jos van Heemskerck van Nextro.

Auteur: Heleen Kommers

De oorsprong van het huidige Nextro ligt bij Van Blitterswijk Eco-Mobiliteit. Die tak groeide de afgelopen jaren sterk, onder meer door grote opdrachten zoals voor een online supermarkt. ‘We zijn begonnen met enkele tientallen voertuigen. Dat zijn er inmiddels heel wat meer.

Van verkoop naar totaaloplossing

In 2025 werd het bedrijf opgesplitst. De tuinen en parkactiviteiten bleven bij de familie Van Blitterswijk, terwijl de eco-mobiliteit doorging als Nextro Mobiliteit & Fleet Service. Daarbij hoort ook een duidelijke koerswijziging: het dealernetwerk is losgelaten en het bedrijf werkt nu direct met klanten. Volgens Van Heemskerck zit de kracht van Nextro niet alleen in de voertuigen zelf, maar juist in het totaalplaatje erom-

Medewerkers kunnen het materieel direct testen in hun eigen omgeving. ‘Zo weet je zeker dat het werkt in de praktijk’



De Goupil G2 van achteren gezien

‘Het begint bij de vraag: wat heeft een klant nodig om zijn werk te kunnen doen? Dat is vaak maatwerk’

heen. ‘Het begint bij de vraag: wat heeft een klant echt nodig om zijn werk te kunnen doen? Dat is vaak maatwerk. De ene klant weet dat precies, de andere niet. Dan vragen wij bij ons advies: heb je hier al aan gedacht?’

Service op locatie als uitgangspunt

Die aanpak is vooral zichtbaar in de praktijk. Nextro gaat vrijwel altijd naar de klant toe, met een voertuig dat past bij het werk. Medewerkers kunnen het materieel direct testen in hun eigen omgeving. ‘Zo weet je zeker dat het werkt in de praktijk.’

Ook na levering blijft dat uitgangspunt staan. Onderhoud en service gebeuren grotendeels op locatie. ‘Bij een storing zijn we binnen 48 uur ter plekke, waar dan ook in Nederland. Mensen moeten door kunnen werken.’ Voor groenprofessionals betekent dat minder stilstand en minder logistiek gedoe. Zeker voor kleinere bedrijven kan dat aantrekkelijk zijn. Met één voertuig en verschillende opbouwen, zoals een laadbak, hogedrukreiniger of bladzuiger, zijn meerdere werkzaamheden uit te voeren.

Focus op vier sectoren

Nextro richt zich op vier duidelijke sectoren: *city service* (zoals gemeenten en groenaannemers), *leisure*, *industrie* en *last mile-logistiek*. Vooral in de groensector ziet het bedrijf veel toepassingen. ‘Denk aan onderhoud in parken, afvalrondes of klein transport in de stad. Dat gebeurt steeds vaker elektrisch. Dan wil je voertuigen die praktisch zijn en passen bij het werk.’

De keuze voor een directe verkoopstrategie moet daarbij helpen. Door zelf contact te houden met klanten, wil Nextro sneller schakelen en beter inspelen op specifieke wensen.

Introdactie Goupil G4+

Een belangrijk moment dit jaar is het *brand event* op 4 en 5 juni in Strijen. Daar presenteert Nextro zich opnieuw aan de markt én wordt een nieuw model geïntroduceerd: de Goupil G4+.

‘Die is een maatje groter dan de bestaande G4. We laten daar zien wie we zijn en wat we doen en bezoekers kunnen zelf proefrijden.’ Het event

Inschrijven brand event

Geef je via de QR-code op voor het *brand event* op 4 en 5 juni en maak onder meer kennis met de Goupil G4+.



is gericht op verschillende sectoren, met aparte sessies per doelgroep. Naast demonstraties is er ook ruimte om ervaringen uit te wisselen.

Volgende stap: zelfstandige leasemaatschappij Nextro Lease

Naast verkoop en service werkt Nextro aan een volgende stap: de zelfstandige leasemaatschappij Nextro Lease. Die moeten in de tweede helft van het jaar worden uitgerold. Volgens Van Heemskerk groeit de vraag hiernaar, zeker in de groensector. ‘Bij aanbestedingen zie je vaak dat bedrijven een opdracht hebben voor twee of drie jaar. Dan willen ze niet vastzitten aan een voertuig.’

Met *financial* en *operational lease*, en mogelijk ook *shortlease*, wil Nextro inspelen op die behoefte. Dat past volgens Van Heemskerk bij het bredere doel: klanten volledig ontzorgen, van advies tot inzet en onderhoud. ‘Uiteindelijk willen we dat klanten zich kunnen focussen op hun werk, en dat wij de rest regelen.’

nextro
stroomlijnt je werk



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!