

‘Ook in de digitale wereld is GTH nog steeds het startpunt van het verkoopseizoen’

Sander Visser



Cees Wolters



Pols ziet GroenTechniek Holland als ontmoetingsplek voor innovatie én persoonlijk klantcontact

Voor machine-importeur Pols is GroenTechniek Holland al jarenlang een vast moment op de kalender. Hoewel productlanceringen steeds vaker online plaatsvinden, blijft de beurs volgens verkoper Cees Wolters en manager sales Sander Visser onmisbaar. Niet alleen om innovaties te tonen, maar vooral om in korte tijd met klanten in gesprek te gaan over de ontwikkelingen die de groensector bezighouden.

Auteur: Karlijn Raats

‘GroenTechniek Holland blijft voor ons ontzettend belangrijk’, zo trapt Wolters het gesprek af. ‘In september weten veel gemeenten, aannemers en golfbanen welk budget ze beschikbaar hebben voor het komende jaar. Dan gaan ze zich oriënteren op nieuwe machines. Bovendien zie je op een beurs in één dag meer klanten en relaties dan waar dan ook.’

Van complete showroom naar gerichte selectie

De manier waarop Pols zich op de beurs presenteert, is door de jaren heen wel veranderd. ‘Vroeger namen we alles mee’, vertelt Wolters.

‘Dan stonden er bijvoorbeeld meerdere fairwaymaaiers naast elkaar. Tegenwoordig hebben bezoekers zich online al goed voorbereid. Ze kennen het assortiment vaak al. Daarom kiezen we veel bewuster welke machines we laten zien en leggen we de nadruk op de belangrijkste innovaties.’

Realisme rond elektrificatie

Een belangrijk gespreksonderwerp op de beurs blijft de verduurzaming van het machinepark. Volgens Wolters is de blik op elektrificatie de afgelopen jaren realistischer geworden. ‘Elektrische machines blijven belangrijk, maar we merken dat sommige klanten ook tegen de beperkingen aanlopen. Ze vragen zich af of ze de machines voldoende kunnen opladen, of de techniek past bij hun werkzaamheden en of het financieel haalbaar is.’

Sander Visser ziet dezelfde ontwikkeling. ‘De techniek is nog niet overal ver genoeg. Daarom zie je voorlopig ook weer een beweging richting de conventionele, maar moderne, schone verbrandingsmotoren. Over vijf tot tien jaar zal de elektrificatie ongetwijfeld verder zijn ontwikkeld, maar op dit moment moet je klanten eerlijk vertellen waar de mogelijkheden en de beperkingen liggen.’ Daarnaast verwacht Visser veel van robotisering en autonome technieken. ‘Met name op het gebied van autonome tech-

nieken gebeurt er ontzettend veel, zeker in de golfsector. Tegelijkertijd spelen er ook vragen rondom veiligheid en juridische aansprakelijkheid. Dat zijn onderwerpen die de komende jaren nog verder moeten worden uitgewerkt.’

Juist in deze spannende tijd ziet Visser de opkomst van nieuwe aanbieders, zoals uit Azië. ‘De merken die wij vertegenwoordigen, worden uitgebreid getest en voldoen aan hoge veiligheidseisen. Koop je kwaliteit, dan koop je ook veiligheid. Bij sommige nieuwe toetreders is dat minder vanzelfsprekend.’

Vakbeurs met duidelijke doelgroep

Volgens Wolters en Visser hoeft GroenTechniek Holland in de toekomst niet veel te veranderen. ‘De kracht van deze beurs is juist dat het een gespecialiseerde vakbeurs is’, aldus Visser. ‘Er zijn al genoeg algemene evenementen. Wij ontmoeten hier de mensen die echt met groentechniek werken en met gerichte vragen komen. Online contact kan dat niet altijd vervangen.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!