



Bram Hennekes, verantwoordelijk voor de afdeling Tuin & Park bij Brinkman Almen

Michiel Nijhof en Berend Jan Ruiterkamp namen ongeveer een jaar geleden Landbouwmechanisatiebedrijf Brinkman in het Gelderse Almen over. De vorige eigenaar had geen opvolgers om het bedrijf voort te zetten. Nijhof en Ruiterkamp breidden de, bescheiden, Tuin & Parkafdeling sinds voorjaar 2023 flink uit.

Auteur: Broer de Boer

Briljant werkgebied braak voor doorstartend tuin- en park-mechanisatiebedrijf

Brinkman als EGO-dealer

Bram Hennekes runt de afdeling Tuin & Park bij Brinkman. Als consument bezoek ik het bedrijf met enige regelmaat. Het is opvallend hoeveel er sinds de overname veranderd is. De eerdere vrij donkere en onoverzichtelijk showroom stond al jaren vol met wat tuin- en parkmachines en schappen met onderdelen. Die laatste liggen, 'zoals het heurt', nu in het magazijn. In de showroom is nu sprake van overzicht, ruimte en heldere belichting van het aanbod. In deze ruimte is ook nagedacht over de looplijnen. Zo staat Aspen-tweetakt, die ik meestal hier afhaal, niet meer in pallets bij de bezoekersbalie, maar achter in de zaak. 'Hiermee zorg ik ervoor dat klanten die specifiek voor deze brandstof komen, door de winkel moeten lopen. Ik hoop ze hiermee te verleiden tot meer inkopen dan ze van plan waren,' glimlacht Hennekes. Dit is de man die sinds een halfjaar verantwoordelijk is voor de inkoop, het onderhoud en de verkoop bij de afdeling Tuin & Park bij Brinkman Almen.

De jeugdige Hennekes volgde een opleiding tot servicemonteur mobiele werktuigen bij Aventus. Na het afronden van niveau III koos hij ervoor om bij een bedrijf in de tuin- en parksector te gaan werken. Toen hem de kans

geboden werd, is hij aan de slag gegaan bij dit Almense bedrijf om daar mede de afdeling Tuin & Park gestalte te geven. Hij kwam tot dusver veel in contact met particulieren en buitensportverenigingen. Maar, met de professionele lijn van EGO gaat Hennekes zich ook richten op hoveniers, campinghouders en begraafplaatsen in de omgeving. Hij zegt een steeds grotere fan geworden te zijn van elektrisch handgereedschap. Dat hij hierin een missie heeft, wordt mij al snel duidelijk. Zowel links als rechts van de showroomentree word je bijna opvallend geconfronteerd met machines van het merk EGO, dat in Nederland geïmporteerd wordt door Stierman de Leeuw in Apeldoorn.

Showroominrichting

Die plaatsing heb ik inderdaad bewust gedaan,' bevestigt Hennekes. 'Linksvoor heb ik een aantal verschillende types EGO-loopmaaiers geplaatst, terwijl aan de rechterkant een aantal standaarddisplays staan met EGO-stokzagen en -bosmaaiers. Aan de achterwand, bestaande uit duims douglasplanken, heb ik met een ophangstelsel verschillende kettingzagen, heggen-scharen, accu's en een ruggedragen accupakket opgehangen. Het resultaat is een vrij *low profile* wandstelling, waarbij de houten uitstraling

aansluit bij de machines. Ik kan de machines er gemakkelijk vanaf nemen om de werking te laten zien. Ook maakt dit het me gemakkelijk om te adviseren welke accu's het meest geschikt zijn bij welke toepassing. Het aardige bij EGO is dat je met behulp van een adapter, bijvoorbeeld, ook een heggenschaar kan aansluiten op zo'n ruggedragen accupakket. Feitelijk is zo'n accupakket bestemd voor de professionele EGO-machines. De bosmaaier met het Line IQ-feedsysteem is een van mijn favorieten uit het assortiment. Deze machine houdt zelf de trimdraad op de juiste lengte. En met een druk op de knop wind je probleemloos nieuw maaidraad op de spoel. Een andere favoriet van me is de bladblazer van dit merk, die een blaaskracht levert van 19,2 newton. Hiermee kan een particulier of, zoals in Almen de tennisvereniging, uitstekend uit de voeten.'

Werkgebied

Er blijken meer leveranciers van tuin- en parkmateriaal in de omgeving te zijn, maar toch wel op ruime afstand van Brinkman. De onderneming ziet vooral op de oostelijke oever van de IJssel ter hoogte van Zutphen/Deventer goede kansen voor zijn zaak. Zeker daar waar om het elektrisch aangedreven handgereed-

schap als dat van EGO gaat. 'Momenteel hebben we daarvan een vrij compleet assortiment,' vertelt Hennekes. 'Ik merkte in het halfjaar dat ik hier nu werk vooral dat particuliere klanten terugkomen voor andere accumachines als ze eenmaal iets van EGO hebben aangeschaft. Immers, de accu's en de oplader hebben ze dan al. Ik vertel altijd dat ze met accu's als het ware investeren in een stuk energie, dat ze anders uit benzine moeten halen. Particulieren kunnen met de EGO voor leuk geld een professionele machine aanschaffen.' Over enkele weken heeft Brinkman een marketingactie gepland om de naamsbekendheid te vergroten. Ze richten zich daarbij vooral op twee dorpen in de voormlige gemeente Gorssel. De bewoners daar

Ondersteuning

Er heerst bij Brinkman tevredenheid over de ondersteuning door hun leverancier, Stierman de Leeuw. Ze leveren bijvoorbeeld ook de Eliet-houthakselaars van deze importeur. Hennekes: 'Als er iets aan zo'n EGO-machine mankeert, hoef ik hem vaak niet eens te openen om het probleem te zoeken. De schakelaar kan de boosdoener zijn. Als deze en de accu goed functioneren, is vaak de printplaat de oorzaak. In zo'n geval levert Stierman de Leeuw altijd vrij snel een nieuw printplaatje. Zelfs de tijd die we nodig hebben voor de vervanging ervan vergoeden ze aan ons. Het onderhoud van accugereedschap is beduidend minder dan het onderhoud van de traditionele machines. Af en

Leeuw, heeft al ruim 25 jaar contact met dit Almense mechanisatiebedrijf. Hij bezoekt het met regelmaat. Kors vertelt dat Brinkman zich twintig à dertig jaar geleden veel intensiever op tuin- en parkmachines richtte dan in de afgelopen tien jaar. Volgens hem verplaatste de aandacht bij het bedrijf zich meer richting landbouwmechanisatie. Hij vertelt dat ze 'vroeger', op zaterdag, bij dit bedrijf demo-doe-dagen organiseerden: 'Hierdoor hebben we via Brinkman flink wat zitmaaiers in deze omgeving afgezet. Dit was toetertijd net een nieuwe ontwikkeling. Het is fijn te merken dat ze nu de tuin- en parkafdeling weer nieuw leven inblazen. Bij Brinkman zijn ze zeer gedreven om EGO te promoten en de showroom onderging daartoe een hele metamorfose. Wij kunnen zo iets ondersteunen met een shopwandprofiel van EGO van circa vijf meter, waaraan een dealer financieel moet bijdragen.'

'Een steeds grotere fan van elektrisch handgereedschap'

hebben over het algemeen wat grotere tuinen. Met deze promotie hebben ze korte lijnen met afnemers voor ogen. Bij Brinkman staat ook een gps-rtk-robotmaaier in de showroom. Het merk EGO prijkt hier overigens niet op. Hennekes: 'Dit merk kent vier types, die geschikt zijn voor oppervlakken van respectievelijk 1000, 3000, 5000 en 10.000 vierkante meter. Een van de nieuwe eigenaren heeft er een hiervan drie weken in zijn eigen tuin getest en zo kunnen we volledig achter dit product staan. Op onze Facebookpagina hopen we belangstellenden

toe schoonblazen met lucht is zeker wenselijk.' Ook constateert Hennekes dat de importeur met hen meedenkt: 'Zo kwam André Kors deze nazomer nog spontaan met een grote parasolvoet met parasol aanrijden. Op de parasol stond levensgroot het merk EGO afgebeeld. 'Hier konden we een EGO-zitmaaier ter promotie onder zetten. Helaas was ons plafond daar net iets te laag voor,' besluit Hennekes.

De EGO-importeur

André Kors, accountmanager bij Stierman de

'Een beginnend EGO-dealer kunnen we ook ondersteunen met het bezoek van eindklanten. Voor zo iets kan ik een dag inplannen, mits de dealer daar zelf uiteraard vooraf ook voldoende energie in steekt. Zo kun je klanten die in de loop der tijd zijn weggebleven, eerst telefonisch benaderen en attenderen op je nieuwe assortiment. Over het algemeen komen klanten niet zomaar bij een beginnende zaak met een nieuw aanbod binnenlopen. Als veel klanten uitgeweken zijn naar andere tuin- en parkleveranciers en je wilt weer leven in de brouwerij brengen, betekent dit werk aan de winkel voor zo'n dealer. Als Stierman de Leeuw richten we ons met de EGO zowel op de consument, als op de hovenier en de aannemerij. Voor Brinkman ligt er in elk geval nog een briljant mooi werkgebied braak om de complete EGO-lijn in de markt te gaan zetten.'



'De showroom onderging een hele metamorfose'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!