



# Zesmaal Groengeel

## Mogen we ons even voorstellen.....?

John Deere heeft onder het motto 'Dealer of the Future' in Nederland een grote reorganisatie doorgevoerd. Er werd afscheid genomen van importeur Louis Nagel. Een en ander betekent een behoorlijke herstructurering van de dealerorganisatie van John Deere in Nederland. Voor professionele tuin-, park- en golfbaanmachines kan sportveld- en golfbaanonderhoudend Nederland terecht bij zes dealers. Ze stellen zich aan u voor.

Auteur: Broer de Boer en Hein van Iersel

John Deere Nederland BV heeft zijn partners zorgvuldig gekozen. Alle dealers hadden voordien reeds een John Deere-franchise. Contracten zijn gesloten met vijf dealers, voor machines voor zowel landbouw als voor de professionele tuin-, park- en golfmachines. Drie andere dealers zullen uitsluitend het segment landbouwmachines bedienen en één John Deere-dealer gaat alleen machines voor de professionele tuin-, park- en golfsector leveren.

### S.J. Staaedegaard & Zonen BV

Beekseweg 7,  
5737 RC Lieshout  
Tel.: 0499/ 422435  
Email: info@staadegaard.nl

S.J. Staaedegaard & Zonen BV is een familiebedrijf met een heel lange historie. Het bedrijf is in 1933 opgericht als mechanisatiebedrijf door Simon Staaedegaard. In 1971 is de tweede generatie aan het roer gekomen en thans wordt de directie gevormd door vier jonge ondernemers: de derde generatie. Naast een onderdelenmagazijn en de administratie kent het bedrijf drie business-units, te weten: Landbouw, Grondverzet en Tuin-, park- & golfequipment. Iedere afdeling beschikt over eigen vertegenwoordigers, een eigen werkplaats, werkplaatschef, monteurs, servicewagens etc. Het bedrijf heeft een vestiging in Lieshout (NB) en een in Haelen (L). Hierin zijn dagelijks circa 65 gemo-

tiveerde medewerkers actief om de klanten zo goed mogelijk van dienst te zijn. S.J. Staaedegaard & Zonen BV is sinds 1969 dealer voor John Deere landbouw(-tractoren) en oogstmachines en vanaf 2010 is daar in de vestiging in Lieshout ook het Tuin-, park- en golfequipment-programma bijgekomen. Hiervoor is geïnvesteerd in een compleet nieuwe werkplaats voorzien van de modernste apparatuur, in een uitgebreide onderdelenvoorziening voor deze productgroep en in goed geschoold personeel met vele jaren ervaring met deze machines. Vanaf 1 maart 2011 is het bedrijf door John Deere aangesteld als enige full line dealer voor de provincies Noord-Brabant en Limburg. In de vestiging in Haelen (L) wordt er nu hard aan gewerkt om de klanten dezelfde faciliteiten te kunnen bieden als in Lieshout. S.J. Staaedegaard & Zonen is ook officieel dealer voor Vredo, Trilo, Weed-It, Doosan, Giant en Bob-Cat en verzorgt alle keuringen en inspecties. Voor technische vragen kunt u terecht bij Jeffrey van der Sanden, voor onderdelen bij Hanneke Manders en voor verkoop en overige zaken bij Simon Staaedegaard of Henk Jansen.

### Greve Groentechniek BV

Nagelerweg 8  
8304 AB Emmeloord  
Tel.: 0527/ 630970  
Email: info@grevebv.nl

Voor Friesland, de Noordoostpolder en Flevoland heeft Greve BV te Emmeloord vanaf 1 februari 2011 het dealerschap, de service en de distributie van John Deere professioneel Tuin-, park- & golfequipment overgenomen. Greve BV is een modern bedrijf dat in 1922 in Meppel van start ging en later ook John Deere-vestigingen startte in Emmeloord, Dronten en Zeewolde, en sinds januari 2011 ook in Akkrum.

De afdeling Groentechniek is vanaf 1 februari 2011 gevestigd aan de Feansterdyk 49 in Akkrum, waar de exclusieve dealerschappen van John Deere Tuin-, park- & golfequipment, Jensen houtversnipperaars, Agria tweewieltrekkers, Spearhead en Lochmann etc. zijn ondergebracht. Hier bevindt zich ook de showroom, het 'parts centre' en de technische dienst met moderne werkplaats en compleet uitgeruste servicewagens, waarmee Greve snel en vakkundig het onderhoud aan de machines uitvoert.

Door de reorganisatie is het rayon voor Tuin-, park & golfequipment groter geworden. Zodoende komt er binnenkort een nevenvestiging met een showroom in de nieuwe vestiging in Emmeloord; daarover volgt te zijner tijd meer nieuws.

Greve levert machines altijd af met uitgebreide instructies betreffende bediening, onderhoud en veiligheid. Ook verzorgt het bedrijf trainingen en toolboxmeetings bij de eindgebruiker (on the job) of op een van de vestigingen. Uit Amerika



Henk Jansen (links) en Simon Staadegaard

zijn recentelijk twee nieuwe slijpbanken gearriveerd. Het gaat om volautomatische en vloeistofgekoelde machines, waarmee Greve volgens fabrieksspecificaties de kwaliteit van het slijpen verder kan optimaliseren, en – wat zeker niet onbelangrijk is – de werkplaatskosten reduceren. De slijpmachines staan opgesteld in een speciale ruimte met een constante temperatuur van 18 Celsius. In de komende periode brengt Greve BV een bezoek aan de golfbanen om in een persoonlijk gesprek geheel vrijblijvend de producten, diensten en service nader toelichten. Greve hecht veel waarde aan de persoonlijke relatie met de klant; deze goede gewoonte gaat het bedrijf dan ook zeker voortzetten. Verkoop leider Turf- en golfequipment bij Greve is Nico Voolstra. Jaco Biesheuvel is verkoopadviseur.

**GroeNoord**

Cuxhavenweg8  
9723 JK Groningen  
Tel.: 050/ 5445360  
Email: info@GroeNoordbv.nl

Bij GroeNoord is er sprake van een krachtenbundeling van service, kwaliteit en betrouwbaarheid van de bedrijven Boersma, Popken en Jansen & Meppelink. Het nieuwe samenwerkingsverband van GroeNoord is eigendom van en zal bestuurd worden door een directie bestaande uit Menko Boersma (algemeen), Erik Jansen (tuin & park en golf) en Jos Popken (landbouw). GroeNoord heeft vestigingen in Zijldijk, Groningen, Smilde, Dalen en Beilen. Het bedrijf kan een goede service bieden in een groot gebied, bestaande uit de provincies Groningen en Drenthe en het oostelijke deel van Friesland, mede door de goed uitgeruste servicewagens.

Kennis van de golfbranche was al in huis bij Jansen & Meppelink in Dalen, maar zal in de toekomst gedeeld worden met de andere vestigingen. Jacob Sijp is de vertegenwoordiger die binnenkort vanuit de vestiging Dalen in het nieuwe dealergebied bij de golfbanen langsgaat voor een kennismaking. Hij zal uitleg geven over de nieuwe situatie en vertellen wat GroeNoord te bieden heeft voor sportveld- en golfbaanonderhoud.



**Boersma Groningen**

Cuxhavenweg 8  
050-5445360



**Jansen & Meppelink Dalen**

Kleine Veld 59  
0524-558257



**Popken Smilde**

Industrieweg 5C  
0592-459036



Jacob Sijp

**Perfors–Maréchal BV**

Teylingerlaan4  
2215 RR Voorhout  
Tel.: 0252 –211288  
Email: voorhout@perfors.nl

Door de fusie tussen Perfors (in Voorhout en Purmerend) en Maréchal Groentechniek (in Ridderkerk en Tiel) is het John Deere-dealerbedrijf Perfors–Maréchal ontstaan. Vanuit de reeds bekende wens van John Deere om tot grotere dealers te komen, hebben beide bedrijven een plan ingediend om gezamenlijk het gebied Noord-Holland – Zuid-Holland – Utrecht – Gelderland te gaan bewerken. Als enige van de negen John Deere-dealers is Perfors–Maréchal exclusief Tuin-, park- en golfdealer (dus zonder landbouw-dealerschap). Er zal worden gewerkt vanuit de reeds bestaande vestigingen, maar er wordt ook een nieuwe vestiging opgezet in de provincie Utrecht. De klanten in de ‘oude’ gebieden zullen worden bezocht door dezelfde verkopers. Voor de golfbranche zullen er echter twee rayons worden gecreëerd, West- en Oost-Nederland. Het westen wordt bezocht door Hans Perfors, het oosten door Jos Theunissen, de oud-golfequipment-vertegenwoordiger van Louis Nagel. Het oostelijke gedeelte van Nederland zal bediend worden vanuit Tiel en eventueel de nieuw op te zetten vestiging in Utrecht, waarschijnlijk in de omgeving van Amersfoort. De

fusie moet uiterlijk 1 juni officieel doorgevoerd zijn.

De bezetting van de verkoopafdeling is vooralsnog als volgt:

**Golf West Nederland:** Hans Perfors

**Golf Midden- en Oost-Nederland:** Jos Theunissen

**Perfors Noord:** Piet Schenkels

**Perfors Voorhout:** Jochem van der Horst en Eduard van der Zwam

**Maréchal Ridderkerk:** Berto van Iersel

**Maréchal Tiel:** Vacant

**Perfors-Maréchal Utrecht:** Vacant

## Agri-Machines BV (a Vervaet/Stehouwer company)

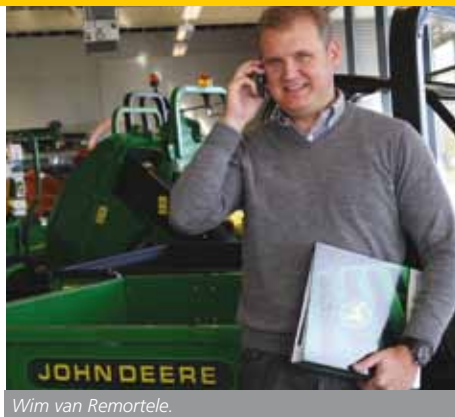
Hoofdplaatseweg 1 b

4521 PE Biervliet

Tel.: 0115 48 1710

Email: info@agri-machines.nl

Vervaet-Van Weele te Wolphaartsdijk is dealer van het complete pakket John Deere-producten. Dit pakket omvat landbouw-, particuliere, professionele en golfbaanmachines. Vanaf 1997 is Vervaet-Van Weele dealer van John Deere-golfequipment voor een groot gedeelte van Zuidwest-Nederland. Vervaet-Van Weele is ontstaan uit Van Weele, dat in juni 2010 is overgenomen door Vervaet, John Deere-dealer te Biervliet. Sinds maart 2011 is er een nauwe samenwerking tussen Stehouwer en Vervaet. Vervaet-Van Weele is hiermee voor John Deere Golf verantwoordelijk voor het hele gebied ten zuiden van Rotterdam en ten westen van de A16, inclusief een aantal vaste klanten ten oosten van de A16. Service, reparatie en onderhoud staan op hoog niveau. Ook voor huur en gebruikte machines geldt dat er geen concessies aan de kwaliteit worden gedaan. In de moderne showroom te Wolphaartsdijk staan diverse machines opgesteld om te laten zien waartoe John Deere in staat is. Vanuit de professioneel ingerichte werkplaats te Wolphaartsdijk werken dagelijks vijf specialisten aan onderhoud en reparatie van John Deere-machines. Het streven is om reparaties zo snel en betrouwbaar mogelijk uit te voeren. Vanuit het uitgebreide magazijn worden dagelijks onderdelen geleverd aan de eigen werkplaats en rechtstreeks aan gebruikers, die ook voor technische ondersteuning in Wolphaartsdijk terecht kunnen. Als verkoopadviseur is Wim van Remortele al meer dan vijftien jaar actief op het gebied van John Deere-golfmachines. Als single handicapper



Wim van Remortele.

weet hij als geen ander hoe de perfecte green eruit moet zien. Technisch advies aan de beheerders staat hierbij hoog in het vaandel.

## Jan de Winkel Goor

Nieuwenkampsmaten 16

7472 DE Goor

Tel.: 0547/ 288440

Email: goor@jandewinkel.nl



Arjan Bensink (l) en Alwie Geering.

Jan de Winkel is in de nieuwe John Deere-organisatie de Tuin- & Parkspecialist voor Oost-Nederland. Jan de Winkel heeft in 2006 alle dealeractiviteiten van John Deere Enschede overgenomen en het programma de laatste jaren sterk uitgebreid. Naast het complete programma van John Deere levert het bedrijf ook diverse andere A-merken, om een compleet pakket te kunnen bieden voor de professionele gebruiker. Op 1 december 2010 is het nieuwe bedrijfspan in Goor officieel geopend; dit bedrijf is geheel gerealiseerd volgens de richtlijnen van de 'dealer of the future'. Zowel tuin & park, golfmachines, alsook tractoren en overige landbouwmachines worden vanuit Goor verkocht en onderhouden. Daarnaast heeft Jan de Winkel ook nog vestigingen in Brummen en Hengelo (Gelderland). Voor de meesten van uw collega's in het oosten van Nederland is Alwie Gering een bekend gezicht. Al bijna 27 jaar adviseert hij golfbanen

over de aanschaf van machines. Het opbouwen en onderhouden van een goede verstandhouding met de klant is voor hem de basis om tot een goede samenwerking te komen. Daarbij streven wij ernaar machines te leveren waarbij een goede balans ontstaat tussen de kwaliteit die u wenst voor de baan en de kosten die dat met zich meebrengt. Arjan Bensink heeft zich gespecialiseerd in het onderhoud en de reparatie van golfbaanmachines. Het bezig zijn met de innovatieve techniek die John Deere steeds weer toepast in zijn golfbaanmachines, maakt het werk voor hem erg interessant. Grote drijfveer is het optimaal laten presteren van de machines gedurende de gehele levensduur. Dat John Deere de onderdelen die niet op voorraad zijn binnen 24 uur levert, zorgt daarbij voor een hoge inzetbaarheid. Samen vormen zij een prima span dat u niet gauw teleur zal stellen.



John Deere Tuin en Park - Dealers

## Zes vragen aan Stefan Lutzke

John Deere heeft een eigen verkoopkantoor opgericht voor de strategisch belangrijke Nederlandse markt. John Deere Nederland BV wordt gevestigd in Het Communicatiehuis in Horst, naast veldspuitenfabriek John Deere Fabriek Horst BV. In het kader van zijn inspanningen om beter tegemoet te komen aan de behoeften van de klant en ter ondersteuning van zijn nieuw opgezette John Deere-dealernetwerk, zal John Deere Nederland BV ongeveer 15 medewerkers hebben. Geleid door country-salesmanager Stefan Lutzke zal het nieuwe team zorgen voor klant-, product- en onderdelenservice-ondersteuning.

**Toen John Deere de beëindiging aankondigde van de samenwerking met Nagel, dacht iedereen dat dit kwam door de economische krapte bij de Kroymans Corporation. Wat is het echte verhaal?**

De doorslaggevende factoren voor dit besluit zijn prestatiegerelateerde zaken die zich in de voorgaande 18 maanden voordeden en die op een of andere manier samenvielen met de insolventie van de Kroymans Corporation (grootaandeelhouder van Louis Nagel BV). Onder de gegeven omstandigheden kon John Deere niet rekenen op een duurzame verbetering van de zakelijke prestaties.

**Geen importeur. Betekent dit dat de John Deere-golfmachines de komende jaren goedkoper zullen worden?**

Wij baseren ons prijsbeleid niet op de distributiestructuur van de producten, maar geloven veeleer in een marktgedreven prijsstelling. We zijn ervan overtuigd dat we qua prijs nu al concurrerend zijn op de Nederlandse markt. Waar we echter ook van overtuigd zijn, is dat onze klanten zullen gaan profiteren van professionelere dealerschappen met vooruitstrevende diensten en klantenoplossingen. Dat betekent een duidelijk voordeel voor de klanten.

**U hebt het over het 'Dealer van de toekomst'-concept. Wat bedoelt u daarmee?**

Wij hebben al in 2006 de 'Dealer van de toekomst'-strategie bij onze dealers geïntroduceerd. Het betekent dat we grootschalige dealers ontwikkelen die hoge prestaties leveren en de stijgende verwachtingen van klanten overtreffen. Ze zullen meer als consultant optreden dan alleen maar als leverancier van machinerie. Ons uiteindelijke doel is Nederlandse klanten te voorzien van zeer professioneel advies en de best mogelijke ondersteuning. Daar horen ook de concurrerende financieringsmogelijkheden bij die we via John Deere Financial Services bieden.

**De verwarring rond de distributie van John Deere moet wel tot marktaandeelverlies hebben geleid. Wanneer zal de situatie naar uw verwachting gaan normaliseren?**

Wij accepteren dat er een overgangperiode is geweest. Maar wij hebben via diverse media-kanalen sterk met de markt gecommuniceerd. John Deere Nederland BV heeft zijn geprefereerde partners zorgvuldig geselecteerd. Aangezien die stuk voor stuk al vóór 1 maart in het bezit waren van de John Deere-franchise, hebben wij geen enkele verontrusting onder onze klanten ervaren. De sterke verkoopacties die we inmiddels in uitvoering hebben, alsmede de introductie van de retailfinanciering via John Deere Financial zullen zowel de AG- als de TURF-klanten ten goede komen en onze aanwezigheid op de markt vergroten.

**Hoe is uw huidige marktpositie en hoe zal die er over enkele jaren uitzien?**

We hebben de markt geanalyseerd en zien voor John Deere zeer veel groeipotentieel in de golf- en commerciële segmenten, en vooral in het segment van huiseigenaren. Onze actuele en toekomstige producten, gecombineerd met een dealernetwerk dat hoge prestaties levert, zal onze voetafdruk in de golf- en turfmarkten binnen Nederland zeker vergroten.



Country-salesmanager Stefan Lutzke (l) en Michel Kuijpers (r).