

Er wordt gevochten wie bij u het gras mag maaien

Het is inmiddels alweer heel veel jaren gelden, maar ik weet het nog als de dag van gisteren. Bij mijn ouders werd er altijd gevochten wie het gras mocht maaien. Niet echt op de vuist natuurlijk, maar die wekelijkse wandeltocht achter de kooimaaiër was goed voor wat extra inkomen. En dat was natuurlijk mooi meegenomen, want met ons zakgeld dat wekelijks een stuiver maal je leeftijd bedroeg, kon je toen al niet veel doen. De markt, mijn ouders in dit geval, profiteerden daar mooi van mee, want zij hoefden maar te kijken en de Ransomes werd de schuur uitgerold.

Ook dit verhaal gaat over Ransomes. Niet over de 35 cm brede kooimaaiër, die wij thuis hadden, maar over de ontwikkelingen bij de Nederlandse importeur Pols Zuidland. Want dat is de aanleiding van dit artikel.



Ransomes 405 fairwaymaaiër

5 jaar geleden

Tot voor zo'n 5 jaar geleden was de markt voor golfbaanmachines overzichtelijk en duidelijk. In principe waren er drie aanbieders: Heybroek met Toro, Van der Lienden met Jacobsen en Pols met Ransomes. Maar met de groei van de golfbranche stijgen de belangen en dalen volgens veel insiders ook de marges. Gedeeltelijk doordat veel golfbanen complete pakketten machines kopen, maar ook omdat John Deere als nieuwkomer zijn aandeel in de verkoop van machines opeist. Al met al nemen de importeurs een steeds belangrijkere rol in in de verkoop van machines en de service.

Ransomes

Bovenstaande achtergrond is eigenlijk niet meer dan een inleiding voor het eigenlijk onderwerp van dit artikel, namelijk de ontwikkelingen rondom de firma Pols uit het Zuid-Hollandse Zuidland.

Zo verwierf Pols rondom de Demodagen 1999 de exclusieve import van Jacobsen

Jacobsen Greensking V

van Wiedenmann. Reden genoeg om af te reizen naar Zuidland voor een openhartig gesprek met commercieel directeur Cees van der Pols en productspecialist Cees Wolters.

Cees van der Pols: "Het verhaal Jacobsen is eigenlijk snel verteld. In 1998 heeft Textron, een Amerikaans industrieel conglomeraat die al sinds decennia Jacobsen in bezit had, Ransomes overge-



Het managementteam van Pols Zuidland. V.l.n.r. Henk, Cees jr, Adriaan en Laen van der Pols.

en werd in januari dit jaar de overname bekend gemaakt van de firma Gerard Bonenkamp b.v., bekend als importeur

nomen. En die overname had natuurlijk alleen zin als de activiteiten van de verschillende merken op elkaar afgestemd





konden worden. En dat bleek ook, want al heel snel werd in alle belangrijke landen een importeur geselecteerd. Nederland was eigenlijk het laatste land waar 2 importeurs naast elkaar opereerden."

Cees Wolters: "Als we het verhaal zo terug vertellen is het voor ons natuurlijk goed afgelopen. Maar we hebben ook wel eens gezocht. Bijvoorbeeld op het moment dat wij de eerste paal in de grond sloegen voor de nieuwe behuizing en net het bericht kregen dat Textron Ransomes had overgenomen. Op zo'n moment staat je niets anders te doen dan jezelf goed presenteren en hopen dat de tegenpartij jou uitkiest als de strategisch beste partner." Gelukkig voor Cees van der Pols is die

KORO is een merk met onder meer een recycling drosser. Pols Zuidland verzorgt voor deze machine wereldwijd de distributie.

keuze op Pols Zuidland gevallen. Zelf denkt hij dat Textron gevallen is voor de 'no nonsense'-cultuur die Pols Zuidland kenmerkt en op het feit dat het bedrijf helemaal opgesplitst is in een aantal kerntaken. Dat zijn natuurlijk primair openbaar groen met als belangrijk onderdeel golf en als tweede hoofdaandachtveld recycling met als belangrijkste merk 'Doppstadt'.

Water dat stilstaat gaat stinken

Gesplitst op slechts twee aandachtsvelden wil niet zeggen dat Pols Zuidland klein is, want het heeft zich de laatste

jaren razendsnel ontwikkeld en is ook niet bedeesd om dit in de huisvesting naar buiten te laten komen. Want de circa 50 personeelsleden van Pols zijn sinds medio '99 gehuisvest in een zeer prestigieus gebouw. Cees van der Pols: "De ondersteuning en het apparaat dat wij hier in Zuidland klaar hebben staan gecombineerd met het gezamenlijke assortiment van Ransomes en Jacobsen zijn eigenlijk de droom van iedere vertegenwoordiger. Ga maar na; voor iedere baan, zowel voor de top-of-the-rangebaan met een groot budget als een 9-holes baan met een beperkt budget kunnen wij een machine leveren. Alleen al op het gebied van roughmaaiers kunnen we al 5 breedtes leveren: 1,80 m, 2,30 m, 3 m, 3,4 m en als topper 5 meter.

Beheren

De toekomst ligt voor Wolters en Van der Pols niet zozeer in het leveren van die ene machine maar in het beheer van een machinepark. Wolters: "Onze klanten willen niet weten wat een machine kost, maar wat de beheerkosten zijn over een aantal jaren. Pols Zuidland heeft met het oog op die ontwikkelingen die variëren van een gratis inspectiebeurt een paar weken nadat de machine is geleverd, tot complete onderhoudsovereenkomsten. Wolter: "Wij willen onszelf steeds meer profileren als een partner die een gedegen advies kan geven over de invulling van het machinepark. Het brede assortiment en onze kennis op het gebied van service en onderhoud maken dat we die claim ook echt kunnen invullen."

Dealer

Een onderwerp is tot dusverre in ons gesprek nog niet ter tafel gekomen. Namelijk de rol van het dealernetwerk. Cees van der Pols: "Het ligt in onze plannen om met een tiental dealers de markt te bedienen. De rol van de dealers is essentieel, zeker ook in noodgevallen wanneer de klant omhoog zit en direct geholpen moet worden. Dat is voor ons ook de belangrijkste reden om Gerard Bonenkamp over te nemen. De aanrijroutes naar klanten vanuit Zuidland zijn vaak te lang en De Meern is natuurlijk wel centraler.