



Anton Kocken, Kocken Speciale Groentechniek Importeur verandert naar fabrieksagent

De importeur is aan het veranderen, volgens nieuwkomer Anton Kocken. Hij verkocht eind 2007 zijn mechanisatiebedrijf en stortte zich voor 80 procent op de landelijke groothandel van uitsluitend speciale machines. Niet als gewone importeur, maar als aanspreekpunt tussen dealer en fabrikant.



Kocken Westerbeek bestaat dit jaar vijftig jaar. Het bedrijf begon in 1959 als hoefsmid en zit sinds 1961 in het huidige pand aan de Stevensstraat in Westerbeek. Was het bedrijf de afgelopen decennia al getransformeerd van landbouw naar een specifieke tuin- en parkdealer, twee jaar geleden maakte Anton Kocken weer een stap. Hij verkocht zijn bedrijf per 1 januari 2008 aan dealer Rienties te Maashees. Daardoor was Kocken in een keer importeur. Wel verkoopt en onderhoudt hij regionaal nog robotmaaiers en automatische beregningsinstallaties. Het bedrijf heet nu Kocken Speciale Groentechniek. Al die tijd heeft de maaier centraal gestaan. Was er eerst het maaien met het paard, nu ziet Anton Kocken veel toekomst voor maairobots. Hij ziet zichzelf niet als gewone importeur, maar meer als aanspreekpunt tussen dealer en fabrikant. Zo staat het oude pand er nog, maar dit heeft nog alleen nog een opslag-functie. Zijn kantoor is voornamelijk de auto.

Waarom de stap van dealer naar importeur?
"Dat is op dezelfde manier gelopen als de stap van landbouw naar tuin en park zo'n twintig jaar terug. Je wilt groeien, maar met het huidige pakket lukt dat niet. Er is wel een verschil. Verdwenen er toentertijd veel boerenbedrijven en rolde het bedrijf in de reparatie van gazonmaaiers, nu waren er geen groeimogelijkheden. Zo was ik al acht jaar met de gemeente bezig om te verhuizen naar een nieuw en groter pand. Maar dit lukte niet. Vanwege dealerschappen mocht ik niet verder dan vijf kilometer naar links of rechts, waar weer geen nieuwbouw plaats mocht vinden voor een dealerbedrijf. Op de locatie in Westerbeek zat echter geen groei meer. Door wat buitenlandse contacten via beurzen en aanspreekpunt te

zijn voor Stella sinds 2002, groeide mijn netwerk. Dit vond ik net zo leuk."

Wat was de grootste omschakeling?
"Vooral de zaterdag was wennen. Ik had geen winkel meer die open moest zijn op die dag. De eerste weken liep ik op zaterdagmorgen verdoemd rond. Wist niet wat te doen. Het bleken afkickverschijnselen te zijn. Nu lees ik lekker de krant en zie mijn zoon voetballen. Ik zou voor geen goud meer terug willen. Maakte ik de laatste jaren weken van 80 tot 100 uur verdeeld over zes dagen, nu werk ik gemiddeld zo'n 50 tot 60 uur per week en ben weer de verkoper net zoals toen ik in 1985 begon."

'Vakhandel moet opletten'

Hoe loopt het met de omzet?
"Het draait leuk. Ik heb weinig kosten, weinig opslag en geen personeel, en de omzet stijgt. Dit jaar wordt waarschijnlijk een verdubbeling ten opzichte van vorig jaar en zit ik weer aan de omzet van het oude bedrijf. Ook heb ik als importeur bij de gemeente wel kans op een nieuw pand. Zo'n bedrijf heeft weinig verkeersaanloop waardoor het op het nieuwe industrieterrein in St. Anthonis zou kunnen."

Op welke producten ligt de focus?
"Dat zijn drie takken die het werk over het jaar verspreiden. Namelijk de speciale maaiers met Brielmaier en Belrobotics, een werkplaatsprogramma met onder meer de Franzen automatische kettingslijper en een winterprogramma met Timberwolf versnipperaars en Fermex stobbenfreesen. Vooral de vraag naar Fermex loopt goed door. Deze verkoop ik overigens door heel Europa. Hiermee heb ik mijn handen vol. Alhoewel ik ook nog wat andere merken in het programma heb, zoals de Schnittgriffy bomknipschaar. Deze neem ik gewoon mee. Maar de hoofdmerken moeten genoeg omzet geven."

Waar zit voornamelijk de groei?
"De maairobot komt eraan. Voor velen is het nu nog wennen. Maar van zitmaaier naar maai-

robot en van paard naar trekker zie ik als dezelfde stappen. Ik kan een verhaal van mijn vader me nog goed herinneren. Hij demonstreerde een trekker bij een boer die er voor het eerst op zat. Aan het eind van perceel riep de boer steeds harder 'ho, heu, stop!' alsof de trekker nog zijn paard was. Gebruikers hebben tijd nodig om aan veranderingen te wennen. Net zoals toen hoefsmeden alleen met het paard doorgingen, moet ook nu de vakhandel opletten."

Hoezo moet de vakhandel opletten?
"De dealers wachten af. De meeste willen liever een zitmaaier dan een maairobot verkopen omdat ze bang zijn dat de werkplaats leegloopt. Er staan nu specifieke bedrijven op die puur in de robots gaan. Een dealer kan bijvoorbeeld ook een onderhoudscontract bij een maairobot verkopen. De werkplaats loopt echt niet leeg, wel moet er iemand met liefde aan de robots willen werken. Toen wij overschakelden van landbouwmechanisatie naar tuin en park was dat ook al zo. Niet alle landbouwmachinemonteurs waren geknipt voor de motormaaier en de zitmaaier."

Met hoeveel tuin- en parkbedrijven werkt u?
"Tussen de vijftig en zestig. Ik ben hierin selectief per product. Ook werk ik liever met wat minder dealers die goed zijn. Zo moeten ze een goede werkplaats en snel lopende onderdelen op voorraad hebben om goed onderhoud te kunnen plegen. Een dealer die bijvoorbeeld geen setje snaren, zwenkwieken, beitels, mesjes en klepels op voorraad heeft, kan het tegenwoordig wel schudden. Je moet snel service kunnen verlenen. Dat is ook mijn kracht, snel dingen regelen."

U bent dus eigenlijk meer een fabrieksagent?
"Eigenlijk wel. Dit zie ik ook als de toekomst voor de importeursfunctie. De opslag verdwijnt. De voorraad bestaat voornamelijk uit demonstratiemachines. Het is nu meer demonstreren, technische ondersteuning, goede documentatie en dealers mee naar de fabriek nemen. Ik zie me als een tussenstation die de lijnen tussen dealer en fabriek zo kort mogelijk probeert te houden. Zo ben ik voor Fermex ook geen importeur. Ik verkoop de Fermex stobbenfreesen en Serrat bosbouwreesen voor Fermex. De voorraad, facturering en garantieafwikkeling blijft in Hoofddorp." ■