

# Gek op garantie

Tekst en foto's:  
Toon van der Stok

DNL MACHINES &  
EQUIPMENT



## Diederik van Hattem doet het anders met DNL Machines & Equipment

**'ALS WE DE KOSTEN BEPERKEN, KUNNEN WIJ MACHINES OOK SCHERPER AANBIEDEN'**

DeVan Hattem zal voor veel bedrijven in de cume-lasector geen onbekende zijn. In zijn carrière bij onder andere Beco, New Holland en Collé heeft hij veel ondernemers al eens gesproken. Al lang liep hij met plannen om voor zichzelf te beginnen en twee jaar geleden kreeg hij de kans toen hij het importeurschap van Dezeure en Prinoth kon verwerven. Een jaar geleden kreeg dat een stevige impuls toen hij, samen met zijn nieuwe compa-gnon, in Zuid-Holland hoofddealer van Deutz-Fahr kon worden.

### VERNIEUWEN EN MODERNISEREN

Hij begon met het flink vernieuwen en moderni-seren van de wat verouderde locatie in Haastrecht

en dus is er nu een mooie showroom met bijbeho-rende kantoorruimte. Een andere verandering is de automatisering die hij gelijk doorvoerde. Het betekent dat nagenoeg alle papier van het bedrijf is verdwenen. Monteurs werken met een tablet en ook het magazijn is gedigitaliseerd, vertelt Van Hattem. "Tegelijk hebben we alle processen vereenvoudigd. Dat scheelt ons een enorme hoeveelheid werk. Waar we eerst 1,5 fte hadden voor de administratie kunnen we het nu met 0,4 fte af."

Het zijn stappen die passen bij zijn filosofie om de organisatie veel efficiënter in te richten. "Het past niet echt meer in deze tijd om vertegenwoordigers alleen maar rond te laten rijden om de con-



### DEZEURE

In België is Dezeure na Joskin de grootste verkoper van transportvoertuigen. Het bedrijf produceert per jaar ongeveer 250 verschillende voertuigen, van diepladers tot drieassige kippers en mesttanks. Bijzonder is de eigen aangedreven as (Dezeure HD Drive), die geschikt is voor de grote wielen onder deze wagens. Tweede bijzonderheid is de eigen bedieningsterminal, die universeel voor de meeste voertuigen is en waarop alle functies zijn samengebracht.

### SANY

In China wordt Sany wel de Caterpillar van het land genoemd. Het is het grootste bedrijf in China dat bouwmachines produceert. Jaarlijks komen er bijvoorbeeld 30.000 rupsgraafmachines uit de fabriek. Het bedrijf heeft een complete lijn bouwmachines, van minigraafmachines tot grote rupsgraafmachines met een sloopgiek. De midi-shovels komen nu nog van Vienieri, maar komend jaar komt er ook een eigen lijn grotere shovels naar Europa.

tacten te onderhouden. Vooral in de primaire landbouw, zoals het veehouderijgebied waar we hier in zitten, kan dat niet meer. Dit werkt alleen maar verhogend voor de kostprijs, terwijl de klant hier (te) weinig voor terug krijgt. Uiteraard willen wij als de klant daarom vraagt hem of haar graag adviseren en van dienst zijn, maar de tijd van het traditionele kopje koffie drinken ligt denk ik achter ons. Je kunt niet twee keer per jaar bij een bedrijf achterom rijden om uiteindelijk één schudder te mogen verkopen. Daarom werken we ook aan nieuwe vormen van verkoop.”

### COMPLEET PAKKET

In de verkoop wil hij zich ook veel meer concentreren op de cumelabedrijven. “Dat zijn de bedrijven die regelmatig investeren. In de regio hebben we voor hen een compleet pakket met Deutz-Fahr, Pöttinger, Dezeure, Merlo en Sany”, vertelt de ondernemer. Dat laatste merk is sinds begin dit jaar aan zijn leveringspakket toegevoegd en dat geeft DNL een enorme stimulans, denkt Van Hattem. “Sany is op het gebied van grondverzetmachines één van de grootste bedrijven in China en groeien in Europa is nu voor dat bedrijf een speerpunt. Ik ben echt onder de indruk van de manier waarop het de markt nu benadert. Het merk heeft in Nederland een wat zwervend bestaan gehad, maar nu staat er een Europese organisatie en heeft het machines die niets onderdoen voor andere machines in de markt. Ze zijn alleen een stuk aantrekkelijker in aanschafprijs.”

Het andere grote merk dat hij voert, is Dezeure. Nu dat merk internationaal wil groeien, is Nederland een logische eerste stap. “Wij hebben daarvoor een plan gemaakt en daarmee zijn we twee jaar geleden gestart. Inmiddels hebben we diverse machines verkocht en worden we bekender.”

Het derde grote merk dat hij landelijk vertegenwoordigt, is Prinoth. “Een prachtig product, maar wel voor gespecialiseerde bedrijven. Daarvoor is

wel een markt, want inmiddels hebben we er al diverse verkocht. Bedrijven zien dit echt als een alternatief om in bijvoorbeeld natuurgebieden met een lage bodemdruk te kunnen werken. Daarbij hebben we ook nog het voordeel dat we twee modellen hebben met een roterende bovenbouw, zodat je ook zijwaarts kunt kippen en bijvoorbeeld op een oever eenvoudig zonder te keren terug kunt rijden.”

## DIEDERIK VAN HATTEM

**Twee jaar geleden begon Diederik van Hattem voor zichzelf met DNL Machines & Equipment. Nu heeft hij een eigen locatie in Haastrecht, is hij hoofddealer van Deutz-Fahr en importeur van Dezeure, Sany en Prinoth. Zeker met deze nog nieuwe merken wil hij zich onderscheiden en vertrouwen wekken. Daarom is hij ook gek op de vijf jaar garantie die Dezeure en Sany geven.**

### BOUWEN AAN ORGANISATIE

Nu Van Hattem een eerste leveringspakket heeft opgebouwd, wil hij ook verder bouwen aan het vernieuwen van de organisatie. “Niet alleen door de nieuwe mensen die we hebben aangenomen, maar ook door nieuwe werkwijzen. We zien dat internet overal de verkoop verandert. Daar moeten wij op inhaken en daar zijn we nu over aan het nadenken. Als we de kosten van de verkooporganisatie kunnen beperken, is dat ook goed voor de klant, want dan kunnen wij machines scherper aanbieden. Tegelijk weet je dat je als nieuwe naam in de markt vertrouwen moet winnen. Daarom zijn we ook blij met de vijf jaar garantie die merken als Dezeure en Sany geven. Dat is voor gebruikers een stuk zekerheid dat ze kunnen investeren in een product waar de leverancier achter staat. Daarom ben ik ook zo gek op garanties. Dat is de beste zekerheid die je een koper kunt bieden.”

### DEUTZ-FAHR, PÖTTINGER EN MERLO

Voor een groot deel van Zuid-Holland en een deel van Utrecht is DNL hoofddealer van DeutzFahr, Pöttinger en Merlo. Daarvoor is een complete werkplaats beschikbaar en zijn er dagelijks twee monteurs langs de weg. De hoofdvestiging van DNL zit nu in het pand waar eerst Digo-Boer zat. Het bedrijf is van oudsher bekend als Deutz-Fahr-dealer, toen nog onder de naam Digo-Boer. Digo in Woubrugge is nu subdealer.

### PRINOTH

Nog relatief onbekend is Prinoth. Dit Canadese bedrijf is gespecialiseerd in de bouw van rupsvoertuigen. Kenmerkend is het eigen rupsonderstel met extra grote loopwielen en veel ruimte tussen wielen en rupsen. Onder de kap liggen altijd Caterpillar-motoren. Bijzondere kenmerken: een grote cabine, hydraulisch gespannen rupsen, Stage V-dieselmotoren en twee modellen met een roterende bovenbouw met laadvermogens van zeven of veertien ton.

