



# Först komt naar Biddinghuizen

**'Als je jezelf als merk serieus neemt, dan moet je op de beurs aanwezig zijn.'** Maarten Klein van LMB van Ginkel, naast een 'gespecialiseerd' mechanisatiebedrijf ook Nederlands importeur van het merk Först, is duidelijk: hij komt naar Biddinghuizen om aanwezig te zijn. Om 'zijn' merk hakselaars aan de bezoekers van GTH te tonen.

Het bedrijf doet het net even anders dan andere. 'Bedankt voor uw belangstelling voor onze machines. We zien ernaar uit om samen met u een Först-ervaring op te doen. Het wordt fantastisch.' Het is niet zomaar een tekstje op de site [forstnederland.nl](http://forstnederland.nl), het is een heel slim tekstje. Klein weet dat hij met het Britse merk een heel sterk aanbod in handen heeft, met binnen het segment uiterst gezonde verkoopaantallen. Hij wil een stevige vinger in de pap hebben als het gaat om de houtversnipperaars. Mocht een bedrijf of bijvoorbeeld een gemeente een nieuwe houtversnipperaar willen kopen, dan moet Först als een van de eerste merken op het netvlies staan.

'Wat we meenemen naar de beurs, zijn de meest succesvol verkopende machines in Nederland. We hebben een bestaand gamma dat gaandeweg geüpdatet wordt met lichte veranderingen en regelmatig verbeteringen.' Hij is er niet rauwig om dat Först voor deze

afwijkende tactiek kiest. 'Kijk, iedereen wil natuurlijk graag regelmatig iets roepen over een noviteit, maar veel belangrijker is dat de machine uiteindelijk goed en betrouwbaar z'n werk moet gaan doen. Wij brengen machines mee die je op een aanhangerronderstel, vast of draaibaar, kunt plaatsen en op een, verstelbaar, rupsonderstel; met benzine en HVO100, Stage V-diesel-aandrijving. En natuurlijk de PT6 en PT8 voor op een tractor.'

## **Eenvoudig in gebruik**

'We hebben houtversnipperaars van 16 tot 21 centimeter diameter invoer, het midden-segment dus. En wat onze machines echt uniek maakt, is dat ze eenvoudig te gebruiken en in onderhoud zijn, een grote capaciteit bieden én beschikken over een degelijke bouwwijze. Kortom: de ideale combinatie.'

Om dat te demonstreren, nodigt Klein iedereen uit om op de stand van Först Nederland



**GROEN  
TECHNIEK  
HOLLAND**

langs te komen. 'Het merk is in dit segment marktleider in Europe, dus is het logisch dat we op de GTH staan.' Dat hij klanten ook kan overtuigen zónder zo'n demonstratie, bewijst hij met de volgende anekdote: 'Een gemeente heb ik ditzelfde verhaal over onze machines verteld aan de telefoon. Ze hadden al akkoord gegeven op de aankoop, toen ik daarna pas de machines aan ze heb gedemonstreerd. Toen viel het gebruik en de capaciteit ze nóg een keer mee,' lacht hij.

'We vertellen gewoon wat onze machine kan en dat wil de doelgroep horen. Geen poespas; iedereen wil de beste en de sterkste zijn, het is allemaal mannenpraat. Belangrijk is dat je weet wat een klant wil. En dan moet je jezelf natuurlijk nog bewijzen.'

Wat dat betreft weet hij precies met welke mensen hij te maken heeft. 'Bij ons zijn de kabels bijvoorbeeld standaard mooi weggewerkt in een kabelgoot. Omdat we weten welk werk ermee gebeurt. Het zijn gewoon robuuste machines. We laten dit soort praktische dingen graag op de beurs aan de bezoekers zien.'

### Service hoog in het vaandel

Bij Först is men erg servicegericht. Nuchter stelt Klein dat zelfs de concurrentie dat weet. 'Kijk, mocht er iets kapot zijn, of is onderhoud aan de machines nodig, dan krijgen onze klanten een vervangende machine in bruikleen. En we hebben ook bakken met onderdelen op voorraad liggen. Als iemand een Först-machine koopt, wordt hij vip-member. Omdat wij vinden dat de beste machine de beste service verdient. Onze machines moeten altijd optimaal inzetbaar zijn.' Hij vervolgt: 'Gebruikers van andere merken machines kloppen ook wel eens bij ons aan voor technisch advies of een vervangende machine. Ook zij kunnen er een meenemen, want de Först-machines doen het ook prima in de verhuur. Ook deze klant kan dan weer verder met zijn klus; daar gaat het uiteindelijk om.'



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!

**Först**  
GTH-stand 1.19