



Bertho Hol: 'We kunnen vol gas geven met ons team'

Gebr. Bonenkamp is klaar voor de toekomst met derde vestiging in Tiel

Gebr. Bonenkamp, mechanisatiebedrijf en leverancier van tractoren, werktuigen en tuin- en parkmachines, is een gezond en groeiend bedrijf in een snel veranderende markt. Hoe verliep die groei, hoe beweegt het bedrijf mee in de markt en hoe anticipeert het op de toekomst? Accountmanager Bertho Hol praat dit vakblad bij.

Auteur: Karlijn Santi Raats

Oprichting en groei

Iedereen in de markt kent Gebr. Bonenkamp. Maar hoe is alles begonnen? De broers Dré en Cees Bonenkamp hadden een smederij, die al stamde uit het begin van de negentiende eeuw. In 1960 gooiden ze het roer om en begonnen een tuin- en parkmachinebedrijf. De nieuwe locatie werd de Castellumlaan in De Meern. In 1989 verkochten de broers het bedrijf. Het was korte tijd in handen van een investeerder en werd later overgenomen door de toenmalige werkplaatschef Toon van Est en verkoper Harrie van Welie. Een forse tegenslag was dat het pand begin 1997 door brand werd verwoest, een paar maanden nadat Van Est en Van Welie de zaak hadden overgenomen. Op 25 mei 1998 werd het huidige gebouw met een oppervlakte van 3100 m2 aan de Tinbergenlaan

in IJsselstein in gebruik genomen. Hoveniers, aannemers, gemeenten, golfbaan- en landgoedbeheerders wisten het bedrijf daar te vinden.

In het verleden was Gebr. Bonenkamp ook constructeur; de broers – echte techneuten – bouwden zelf machines in de wintermaanden. Accountmanager Bertho Hol: 'Ze hebben de allereerste Grassmaster-machines van Desso bedacht, ontwikkeld en gebouwd. Na een paar jaar werden de machines doorontwikkeld door een andere partij. De basisprincipes van de vangrailmaaier en de vertidrain kwamen ook uit de koker van de gebroeders Bonenkamp. Maar dat waren andere tijden; tegenwoordig heb je in de winter geen tijd meer voor ontwikkel- en bouwactiviteiten. Het werk voor de



 4 min. leestijd

INTERVIEW

sinds anderhalf jaar een aparte accountmanager tuin en park voor Tiel, Willem van Eck, en is het team aangevuld met monteurs: 'Op deze manier kunnen wij onze klanten nog beter bedienen op het gebied van onderhoud en keuren.' Inmiddels beschikt Gebr. Bonenkamp over een uitgebreid wagenpark. Ook begon men anderhalf jaar geleden na te denken over verdere ruimtelijke uitbreiding.

'In april 2020 openen we een derde vestiging in Tiel, die stukken groter is dan onze tweede vestiging', vertelt Hol. 'Dit wordt ons occasion center. Alle gebruikte machines worden vanuit deze vestiging verkocht. Ook gaat ons gehele tuin- en parkassortiment naar de derde vestiging. De tweede vestiging in Tiel gaat zich focussen op agrarisch en fruitteelt. Vorig jaar zijn we voor 51 procent overgenomen door Mechan Groep. Hun importafdeling, Mechan Cultuurtechniek, krijgt ook een afdeling in dat pand.' Dian van Est, een zoon van Toon van Est, is voor 49 procent eigenaar en directeur van Gebr. Bonenkamp.

Ontwikkelingen

Gebr. Bonenkamp floreert met merken zoals Redexim, Toro, Agria, Kubota, Jensen, Honda, Avant en Stihl. Hol: 'Een opvallende ontwikkeling was de hausse in kunstgras-aanleg. Als gevolg daarvan hebben we tussen 2008 en 2014 gigantisch veel Redexim-kunstgrasreinigers verkocht. Voor natuurgras-sportvelden heeft Redexim de afgelopen tien jaar snelbeluchters op de markt gebracht, waarmee fieldmanagers, greenkeepers en groenaanemers met een snelheid van 2,5 tot 3 km per uur kunnen beluchten. De nieuwste ontwikkeling van Redexim op het gebied van beluchting komt uit Amerika: injecteren met perslucht op 55 cm diepte. Daardoor breekt de bovengrond.'

Autonoom

'Gebr. Bonenkamp is een platte organisatie. Medewerkers hebben veel eigen verantwoordelijkheid. Ik maak mijn eigen afspraken, beheer mijn eigen planning', vertelt Hol. 'Gebr. Bonenkamp opereert ook zelfstandig. De overname van 51 procent van de aandelen door Mechan Groep, medio 2019, verandert daar niets aan. Voor de klant blijft alles blijft business as usual.'

Sinds juli 2019 heeft Gebr. Bonenkamp ook het importeurschap van Agria. Hol: 'Door de jaarlijkse groei van onze omvang en capaciteit kunnen we dit soort activiteiten goed aan.'

Net als voor andere bedrijven in de sector, vormde het aantrekken van goed geschoold personeel een probleem voor Gebr. Bonenkamp. 'De afgelopen jaren was het een uitdaging om de groei organisatorisch bij te benen met betrekking tot het wagenpark, de ruimte, personeel en automatisering. Waar nodig zetten al onze mensen een extra tandje bij, want nee verkopen is bij ons geen optie', verklaart Hol. 'Momenteel hebben we gelukkig voldoende capaciteit en mensen. We kunnen gas geven met z'n allen.'

De invloed van Mechan Groep is hoogstens te merken aan de koers op het gebied van automatisering. 'We werken sinds 2018 in de cloud en starten dit jaar met een nieuw softwarepakket van Bever Automatisering, waar Mechan Groep ook mee werkt. Dan werken we met één systeem, kunnen we onze krachten beter bundelen, de administratieve kosten drukken en krijgen we meer grip op de *total cost of ownership*.'

Trends

Hol vertelt dat Gebr. Bonenkamp altijd bezig is zich voor te bereiden op de toekomst. Als leverancier heeft het bedrijf een signaalfunctie en geeft het de wensen en behoeften van de klant door aan de fabrikant. 'Wij houden alle ontwikkelingen nauwgezet in de gaten, want als bedrijf moet je investeren met het oog op de toekomst. Je kunt dat niet vertalen in geld; je moet gewoon zorgen dat je voorop blijft lopen. Vóór het begin van het nieuwe decennium was de grootste trend al goed zichtbaar: de grote behoefte aan elektrische machines en aanbouwdelen. Het is bijvoorbeeld tekenend dat 65 procent van de handgereedschappen die Stihl uitvoert uit accuvarianten bestaat; nog maar 35 procent is brandstof-aangedreven.'

Eerlijk advies

Hol: 'We willen bij Gebr. Bonenkamp een geloofwaardige adviseur voor de klant zijn. Eerlijke voorlichting is ons speerpunt. We zijn eerlijk over de capaciteit van de accumachines. Die reikt op dit moment nog niet zover dat er een hele dag op kan worden gewerkt zonder bij te laden. Aannemers willen graag de hele dag kunnen doorborstelen zonder tussendoor te hoeven laden. Het is een uitdaging voor de fabrikanten en hun acculeveranciers om deze problemen op te lossen.' Toch is Hol positief gestemd over de ontwikkelingen op accugebied: 'Wij verwachten wel dat er binnen een

klanten gaat het hele jaar door, 24/7. De industriële markt is ook te concurrerend geworden voor nevenactiviteiten. We doen waar we goed in zijn: de verkoop van tuin- en parkmachines, tractoren en werktuigdragers.'

Tweede en derde vestiging

Hol kwam in 2002 bij Gebr. Bonenkamp werken. 'We waren toen met negentien mensen. Rond 2008 groeiden we uit ons jasje', vertelt hij. 'In Geldermalsen kwam toen een Fendt-dealerschap vrij. Gebr. Bonenkamp nam dat dealerschap op zich. Daarvoor huurden we tijdelijk een pand in Tiel, met de gedachte om de tuin- en parkactiviteiten in die omgeving uit te breiden. In 2010 kochten we een bestaand pand in Tiel van 3400 m². Daar werken momenteel circa twintig mensen. Vanuit Tiel bedienen we ook het agrarische en fruitteeltsegment.' In totaal werken er bij Gebr. Bonenkamp nu zestig mensen. Dankzij de gezonde groei is er

In Tiel komt onder meer het occasion center van Gebr. Bonenkamp

paar maanden een grote stap gezet wordt op het gebied van accu's. Er komen zeker accu's aan die langer meekunnen.'

De accountmanager geeft in zijn advies aan klanten ook eerlijk aan hoe hij denkt over lithium-ionaccu's: 'Ze zijn populair in Nederland, maar het is nog niet duidelijk hoe ze gerecycled moeten worden. Ook bevatten lithium-ionaccu's mangaan; dit wordt in Congo gewonnen met kinderarbeid. Deze nadelen zijn onderbelicht. In sommige gevallen is het dus eigenlijk helemaal niet verkeerd om te werken met loodzuurpakketten. We wijzen er ook op dat de kostprijsberekening verandert door de ontwikkeling naar elektrisch; als de voorschriften van de overheid veranderen, wordt opladen duurder. Ook heeft de groei van elektrisch een grote invloed op de werkplaatsen van onze klanten. Gebr. Bonenkamp investeert in opleidingen en scholing op het gebied van elektrotechniek,

want printplaten en carburateurs zijn twee heel verschillende dingen. Wij proberen de gevolgen van de ontwikkelingen zo goed mogelijk in kaart te brengen voor de klant.'

Blik op de toekomst: waterstof?

Naast de doorontwikkeling van accu's denkt Hol dat het de komende tien jaar de kant op zal gaan van elektrisch gecombineerd met waterstof. 'De automotive industrie, waarin veel geld omgaat, toont zich daarin leidend. Gebr. Bonenkamp houdt deze ontwikkelingen nauwgezet in de gaten. Auto's en vrachtwagens zullen binnenkort op waterstof kunnen rijden; voor tuin- en parkgereedschap zal dat nog wel even duren. Waterstof was voorheen minder goed te exploiteren door problemen met volume, opslag en tanklocaties. Het is gewoon heel erg zwaar. Maar men lijkt er nu in te slagen om waterstof in poedervorm te brengen. Als we dat kunnen tanken en het rendement kunnen ver-

hogen, kunnen we in de toekomst wellicht aan de slag met kleinere waterstofaccupakketten.'

Integraal

Hol legt de nadruk op de juiste machine voor elke situatie. 'De ene techniek sluit de andere niet uit. Een goed voorbeeld is onkruidbestrijding. Sinds het verbod op chemie is een combinatie van borstelen, heet water en branden in veel gevallen het meest effectief. Bovendien vraagt elke situatie om een andere machine en werkmethode. Gelukkig raken integrale bestekken steeds meer in zwang. Hierdoor kunnen aannemers proactief aan de slag, wat de efficiëntie ten goede komt. Voor elk probleem hebben wij een goede machine.'



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/article/32815/bertho-hol-we-kunnen-vol-gas-geven-met-ons-team

'Voor elk probleem hebben we een goede machine'



Bertho Hol



Accountmanager, Gebr. Bonenkamp

