



Jacco van Blitterswijk

Familiebedrijf Van Blitterswijk Tuin- en Parkmachines krijgt derde generatie aan het roer

Nieuwe merken, nieuw elan, nieuwe energie

Jacco van Blitterswijk is een nieuwe, jonge ondernemer in het tuin- en parkdomein. Recentelijk nam hij het familiebedrijf over van broer Wouter. Een nieuwe ondernemer, maar wel met al de nodige jaren ervaring in het familiebedrijf.

Auteur: Heidi Peters

Van Blitterswijk Tuin- en Parkmachines bv in Moordrecht werd in 1978 opgestart, in een kleine schuur, door de opa van Jacco van Blitterswijk. Tot voor kort runde zijn broer Wouter het bedrijf en nu wordt het voortgezet door de 26-jarige Jacco. Zijn invloed is nu al goed merkbaar. 'Onze website is inderdaad nieuw,' lacht Van Blitterswijk. Recentelijk hebben wij een nieuwe huisstijl ontwikkeld met een nieuw logo, zodat dit een mooie online omgeving is geworden. Het is een online uitgangspunt inclusief webshop waar gemakkelijk

producten besteld kunnen worden. Daarnaast komen er steeds meer informatie en adviezen op te staan. Er wordt nog steeds aan ontwikkeld; van stilstaan houden wij niet.'

Praktijkkennis

Zijn nog jonge leeftijd doet niet vermoeden dat hij al twintig jaar in het bedrijf meeloopt. 'Het begon met het vegen van de werkplaats toen ik zes jaar was,' kijkt Van Blitterswijk terug. 'Dat gaat zo met een familiebedrijf. Ik heb een technische opleiding gevolgd en omdat ik op

MARKT & ACTUEEL



Toro is een van de merken die onlangs aan het portfolio is toegevoegd

dat moment beter en het liefst met mijn handen werkte, ben ik hier begonnen als monteur van de tuin- en parkmachines. Heel officieel was ik toen nog te jong om te mogen werken, maar zo ging het. Mijn meeste kennis heb ik in de praktijk en in de werkplaats opgedaan. Na een jaar of vijf – ik was toen negentien of twintig – ging ik er andere dingen bij doen. De werkplaats regelen, de jongens daar aansturen en ook schoof ik wat op richting verkoop. Zo rol je er langzaam in totdat je langzaam maar zeker de boel coördineert en veel weet van alle taken binnen het bedrijf.

In 2024 gaf Wouter van Blitterswijk aan te emigreren. Voor de huidige eigenaar was dat het moment om serieus na te denken over voortzetting van het bedrijf dat zijn opa oprichtte. 'Het is wel mijn droom om de legacy van opa voort te zetten, dus toen de vraag kwam, heb ik zeker niet getwijfeld, maar hebben we direct

alles in gang gezet om de overname te realiseren.'

Merkenuitbreiding

Van Blitterswijk levert al bijna vijftig jaar tuin- en parkmachines van diverse A-merken, zoals Stihl en Honda. Onlangs is het portfolio uitgebreid met Toro en McClean. 'Ik hou van mooie samenwerkingen, ook met leveranciers. We hebben van Toro vooral de zeroturnmachines. Dit is kwalitatief een topproduct waar wij achter kunnen staan en dat wij ook goed kunnen bedienen. McClean hebben we toegevoegd vanwege hun visie, de goede samenwerking en de vraag naar hun (elektrische) machines, waaronder de onkruidbestrijdingsmachines. Wij zijn momenteel gerenommeerd Toro-dealer en McClean-premiumdealer. Je moet achter de producten kunnen staan die je verkoopt en ze ook kunnen repareren. Dat kunnen wij.'

Vooruitkijken

'Ik zie vooral veel kansen liggen in samenwerkingen, ook met bedrijven in hetzelfde segment. De tuin- en parkwereld is niet altijd even stabiel en met name in de laatste jaren zie ik wel wat opvallende dingen gebeuren, zoals faillissementen en overnames. Maar ik denk verder dan het grassprietje dat gemaaid moet worden. We gaan leuke, unieke dingen doen. Recentelijk zijn wij servicepartner geworden van Kubota, in samenwerking met Hogervorst bv, de Kubota-dealer van Zuid-Holland. Dat betekent dat wij nu ook Kubota kunnen leveren. Dus vanaf het kleinste onderdeel tot en met de grootste Kubota-trekker kunnen wij leveren, er garantie op geven en reparatie en onderhoud uitvoeren. Dit heeft nu al zijn vruchten afgeworpen. Komend najaar kan ik hier meer over zeggen. Ik vind het erg leuk om me met dat soort dingen bezig te houden.'

Met de toevoeging van Kubota verbreedt de klantenportefeuille van Van Blitterswijk. Ook de andere inspanningen van Jacco van Blitterswijk lijken al vruchten af te werpen. 'De afgelopen zes, zeven jaren is er veel aandacht gegaan naar onze Eco-Mobiliteit-tak. Nu is er een nieuw logo, zijn er nieuwe merken bijgekomen en hebben we een nieuwe site met webshop. Kortom, het hele pakket is opgefrist. Onze klanten lopen uiteen van grote gemeenten, zoals Rotterdam, tot particulieren die een moertje komen halen. De hovenier, de grootgroen-aan-nemer, iedereen kan bij ons terecht.'

Investeren in groei

Het personeelsbestand is ook aardig gegroeid. Van Blitterswijk geeft nu leiding aan negen mensen, waar dat een jaar geleden nog vijf mensen waren. Het team is onder meer uitgebreid met een verkoper buitendienst met kennis van zaken. 'Qua automatisering kunnen en zullen we ook nog een flinke slag maken. Er zijn zoveel meer mogelijkheden; daar moeten we goed gebruik van maken,' aldus Van Blitterswijk. 'Maar wel wil ik als vanouds ouderwetse service blijven leveren. Niet alleen zeggen wat je doet, maar vooral doen wat je zegt.'

'Toen de vraag kwam, twijfelde ik niet. We hebben direct alles in gang gezet om de overname te realiseren.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!