

Caroline Bekkering van Fedecom: 'Vergeleken bij andere sectoren is in de groentechniek de betrokkenheid bij de eindgebruikers heel hoog'



# Interview Fedecom-directeur Caroline Bekkering

‘Met de GTH-beurs bereikt onze achterban in één keer alle doelgroepen’

**De GroenTechniek Holland-beurs is het uithangbord voor de groensector van Fedecom. Deze brancheorganisatie verenigt fabrikanten, importeurs en dealers van machines voor onder meer hoveniers en groenvoorzieners. De elektrificatie van het materieel wordt dwingender door eisen van opdrachtgevers, schetst Fedecom-directeur Caroline Bekkering. ‘We steunen onze achterban in die verandering en proberen ook bij hoveniers het bewustzijn te bevorderen dat ze in de ontwikkeling mee moeten. Want anders lopen ze misschien opdrachten mis.’**

Auteur: Bart Mullink

GroenTechniek Holland (GTH) is als onderdeel van Fedecom in het leven geroepen met één taak: de organisatie van de tweejaarlijkse GTH-beurs op het evenemententerrein Walibi bij Biddinghuizen. Met deze beurs richt de brancheorganisatie zich op de eindgebruikers en dat is misschien niet helemaal uniek, maar wel bijzonder, weet Bekkering. Zij werd anderhalf

jaar geleden directeur van Fedecom en werkte daarvoor bij de Bond van Garagehouders (Bovag). ‘Vergeleken met de autobranche is de identificatie van de groentechniekbedrijven met de eindgebruiker heel hoog’, onderstreept ze. ‘Dat is omdat ze werken voor een professionele markt. Daar is veel meer dan bij een markt voor consumenten sprake van intensieve

relaties, waarmee je ook heel zorgvuldig moet omgaan.’

## **Welke rol vervult Fedecom daarin?**

‘Om te beginnen onze leden er nog bewuster van maken. Hen inspireren. En samenwerking in de keten bevorderen om de eindgebruikers

## ‘We proberen de regelgeving zo comfortabel mogelijk te krijgen voor zowel onze eigen leden als de eindgebruikers van de machines’

‘Dat is een logische vraag. Voor ik hier kwam werken heb ik deze zelf ook gesteld. Tot nu toe heb ik daarvan bij Fedecom niets gemerkt. De verschillende partijen in de keten hebben veel meer hetzelfde belang: je wil de eindgebruikers zo goed mogelijk bedienen, met zo min mogelijk obstakels. Of je nou fabrikant bent, importeur of dealer.’

Het is, schetst Bekkering, voor al die partijen in de keten van belang om te weten waar gebruikers tegenaan lopen en de informatiestroom hierover loopt veelal via de dealers. Fedecom wil mede hierom de samenwerking bevorderen binnen de hele keten, van de fabrikant tot de dealer. ‘De brancheorganisatie probeert tevens te voorzien in goede voorlichting over wat er speelt in de markt. Daarover geven we heel veel marktinformatie en statistieken uit, waarvan onze leden gebruik kunnen maken.’

Voorlichting over wat de markt eindgebruikers te bieden heeft, staat centraal op de GTH, zo verklaart ze. ‘We streven ernaar een zo toegankelijk mogelijke beurs te organiseren, tegen zo laag mogelijke kosten voor onze leden. Een groot voordeel van de GTH is dat we in één keer heel veel verschillende doelgroepen bereiken: hoveniers, loonwerkers, de aannemerij, de recreatiesector, de sport en vertegenwoordigers van overheden. En, zeker niet op de laatste plaats, scholieren. We verwachten er weer duizenden. Zij raken mogelijk enthousiast over een toekomst in de sector, bij onze leden of bij hun klanten.’

Dat opdrachtgevers vaker eisen stellen op het gebied van emissieloos werken is volgens haar evident. Het speelt nu vooral in de bouwsector, maar hoveniers kunnen dezelfde ontwikkeling verwachten. Bij handgereedschap is de elektrificatie gevorderd, maar die gaat er ook aan-

komen bij de grotere machines. Als je te maken hebt met aanbestedingen, mag je zonder elektrificatie mogelijk niet meer meedoen.’

### **Wat zijn de gevolgen van deze elektrificatie voor de dealers?**

‘Het onderhoud aan de brandstofmotoren is een belangrijk onderdeel van hun traditionele verdienmodel. Aan elektrische machines zullen ze in de werkplaats minder te doen hebben. Om te compenseren wat er aan onderhoud verdwijnt, gaan ze zoeken naar andere verdienmodellen. Ze kunnen nieuwe vormen van dienstverlening bedenken en zo tegemoetkomen aan toekomstige wensen van klanten.’

### **Lukt het de bedrijven ook om voldoende jongeren te werven voor de toekomst?**

‘De demografische ontwikkeling kunnen we niet veranderen. Feit is dat er over de hele linie de komende jaren meer uitstroom is dan instroom. Wat we kunnen doen, is goede contacten onderhouden met onderwijsinstellingen, zodat hun opleidingen aansluiten bij de hedendaagse praktijk. Het onderwijs liep wat achter. Dat komt mede doordat het niet zulke grote opleidingen zijn. Vandaar dat wij er als brancheorganisatie flink in investeren. Zo hebben we veel geld gestoken in nieuwe schoolboeken. Op die manier hopen we een bijdrage te leveren aan de kwaliteit van de opleidingen en tegelijk ervoor te zorgen dat leerlingen het vak aantrekkelijker vinden.’

zo goed mogelijk te bedienen. Ook onze lobby bij de overheid draagt daaraan bij. Een belangrijk doel is de regelgeving voor machines zo comfortabel mogelijk te maken voor zowel onze eigen leden als voor de gebruikers van de machines.’

Ze noemt als voorbeeld hiervan de discussie over de kentekenplicht voor voertuigen, zoals zelfrijdende grasmaaiers. ‘Zonder kenteken mochten die niet meer op de openbare weg. We hebben gekeken naar hoe belemmeringen, waar de gebruikers door deze maatregel tegenaan liepen, zijn weg te nemen. Je kunt dan onder meer de vraag gaan stellen wat allemaal tot de openbare weg moet worden gerekend. In andere gevallen is de oplossing: een kenteken aanvragen, wat dan weer een bepaalde typekeuring nodig maakt. Zo probeer je de overheid aan de hand te nemen om de regelgeving voor zowel leveranciers als gebruikers zo comfortabel mogelijk te maken.’

**Fedecom vertegenwoordigt fabrikanten, importeurs en dealers. De hele keten dus. Belemmeren mogelijk tegenstrijdige wensen binnen zo'n brede achterban de belangenbehartiging niet?**



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