

Wim van Breda (l.) en Menno Looman op de stand van Wim van Breda bij de gecombineerde beurs ATH/GTH in Biddinghuizen.

Distributie HOAF voortaan via Wim van Breda

Per 1 januari 2023 gaat Wim van Breda de distributie van de HOAF onkruidbranders verzorgen. We spraken hierover met Menno Looman, Agronomist bij HOAF en Wim van Breda, die namens het bedrijf in Geldermalsen de kar gaat trekken.

Auteur: Arend Jan Blomsma

Menno Looman verklaart waarom de verkoop van HOAF gaat veranderen. 'HOAF is onderdeel van de NieuweWeme Groep. Voorheen hielden wij alles, van verkoop tot distributie, in eigen handen. Vorig jaar is de NieuweWeme Groep overgenomen door Koolen Industries. Als onderdeel van de Koolen Industries Products Group is NieuweWeme zich veel meer gaan ontplooiën als productiebedrijf met hogere volumes en zullen delen binnen NieuweWeme zich volledig gaan richten op de energietransitie. Dat was een mooie kans om de hele organisatie eens tegen het licht te houden. NieuweWeme is voornamelijk een productie-

en maakbedrijf. Daar ligt onze kracht. Ook in de HOAF-afdeling hebben wij nog veel ambitie om chemievrije onkruidbeheersing nog duurzamer te maken, zodat ze aansluiten bij de huidige tijd en vraag uit de markt. Dat vraagt veel aandacht voor productontwikkeling en onderzoek, waar de focus de komende tijd op gelegd zal worden. Voor de verkoop en service binnen Nederland is Wim van Breda de perfecte partner, die dit gestructureerd zal gaan aanpakken met volledige aandacht voor de eindklant. 'Ik heb veel vertrouwen in de samenwerking met Wim van Breda', vervolgt Menno Looman van HOAF. 'Ze zijn al lang bezig met onkruidbeheersing zonder chemie. Daarnaast zijn ze al sinds 2015 dealer van de HOAF-branders voor het openbaar groen. Ze kennen HOAF dus al goed, wat deze transitie vereenvoudigt. Het is een bedrijf dat denkt in oplossingen voor hun klanten, meer dan dat ze vanuit machines denken. Die aanpak heeft HOAF zelf ook. Tenslotte werkt Wim van Breda nu ook al landelijk voor een aantal merken.

ATH/GTH was eigenlijk het startpunt van de nieuwe samenwerking. In het verleden hadden we een eigen stand op beurzen, maar nu heb ik een aantal keren meegedraaid op de stand van





Wim van Breda. Daar komt een veel bredere groep klanten. Er heerst een sterk teamgevoel bij Wim van Breda en relatiebeheer kunnen ze als geen ander. Dit geeft mij veel vertrouwen dat deze samenwerking een succes gaat worden.'

Meer ruimte voor trainingen

Wim van Breda vult aan: 'We zijn al een tijdje dealer van HOAF en daardoor past het bij ons. De verkoop vanuit HOAF loopt nu via dealers. We zijn niet van plan om daar afscheid van te nemen. Maar we denken dat er via ons eigen netwerk best ruimte is voor omzetgroei. Menno gaf al aan dat we denken in oplossingen. Dat is inderdaad een van onze sterke punten. We hechten bovendien veel waarde aan het geven van advies en een goede training aan de mensen die met de machines moeten werken. We starten binnenkort met nieuwbouw van ons verkoop pand en hierin is dan ook meer ruimte voor het geven van trainingen.'

'In het bedrijf zijn twee van onze verkopers specialist in de HOAF-producten, Christo van Doorn en Thom van Valburg. Onze andere verkopers houden hun ogen en oren open bij hun klanten, maar zullen al snel naar Christo en Thom doorverwijzen als het aan komt op advisering en ondersteuning. Ook kunnen we gebruikmaken van de kennis van Menno Looman. Hij heeft al ruim dertig jaar ervaring met de branders en het zou stom zijn om daar geen gebruik van te maken.'



Een van de weinige spelers

Menno licht HOAF nog kort toe: 'De productie van HOAF vindt plaats in Oldenzaal. We werken daar met tien tot vijftien mensen. Naast onkruidbranders voor het openbaar groen produceren we ook branders voor de landbouw. Dit zijn meestal veel bredere machines, tot wel negen meter. Daarnaast maken we infraroodstralers, maar die zetten we niet in bij de onkruidbeheersing. We zijn een van de weinige spelers in Nederland op het gebied van onkruidbeheersing zonder chemie. Onze kracht ligt met name in onze modulaire aanpak. We hebben vijftien verschillende producten, waarbij we zo veel mogelijk dezelfde componenten gebruiken. Dat zorgt voor snel

en eenvoudig onderhoud en service voor zowel klanten als dealers. Ook denken wij in oplossingen voor de klant en niet in machines. Dat maakt dat we altijd naar een passende oplossing zoeken voor de klant. Zo zijn we al bezig met het zoeken naar alternatieven voor gas. Daarmee kunnen we synergie halen uit de overname door Koolen Industries en ook belangrijke stappen maken in de energietransitie. De samenwerking met Wim van Breda geeft ons de ruimte om volop te gaan ontwikkelen.'




BE SOCIAL
Scan, lees & deel!