



‘Samenwerking dankzij onderling vertrouwen, openheid en kennisuitwisseling al jaren een goede match’

Partners van Vos Capelle over de kracht van een effectief samenwerkingsverband

Vos Capelle vierde het afgelopen jaar zijn 75-jarige bestaan. Een mooie prestatie, die het bedrijf samen met klanten, leveranciers en partners vierde. Vijf van die partners, Husqvarna, Aqua Aid Europe, ICL Specialty Fertilizers, Barenbrug en Melspring International, vertellen over de kracht van hun samenwerking met Vos Capelle.

Auteur: Linde Kruese

Anton de Jong, general manager voor de Benelux bij Husqvarna, omschrijft Vos Capelle als ‘een zeer stabiele businesspartner, die samen met ons de markt van zowel de particuliere als de professionele klant wil bewerken.’ In 2007 werd Vos Capelle dealer van Husqvarna-tuïnmachines, nadat een andere dealer wegviel. De Jong waardeert vooral dat Vos Capelle op kundige wijze nieuwe trends en innovaties signaleert en daar snel op inspeelt. Dat is bijvoorbeeld het geval bij de verschuiving van benzine-aangedreven producten naar accu-aangedreven producten en robots. ‘Er vond een ontwrichting plaats in de markt toen benzine-aangedreven producten zoals zitmaaiers steeds vaker ingevuld werden voor de Husqvarna Automower, een robotmaaier. Men zag het gemak van een robot in de tuin wel zitten en Vos Capelle

heeft hier sinds de start van het dealerschap op ingespeeld. De passie en kennis waarmee bijvoorbeeld de Automower wordt verkocht, kenmerken Vos Capelle. Bij de introductie van Husqvarna-accuproducten weet Vos Capelle ook de weg te vinden naar zowel particuliere als professionele klanten.’

Monteur wordt programmeur

‘Nu er een verschuiving plaatsvindt van handgedragen producten op benzine naar accu-handgedragen producten, zie ik dat Vos Capelle dit omarmt. Dat is zowel in de showroom als in de werkplaats te merken.’ Nu de markt verandert naar computergestuurde apparatuur, moeten dealers meer gaan investeren in de kennis van werknemers, zegt De Jong. ‘De tweetakmonteur wordt programmeur, nu er geen afstelschroeven

meer te vinden zijn op een tweetakmachine. Gelukkig zien we de medewerkers van Vos Capelle altijd op onze trainingen.’

Groeien dankzij Vos Capelle

Aqua Aid Europe is een jong bedrijf dat wereldwijd gedijt in de professionele sport-, golf- en tuinbouwsector. Het bedrijf levert producten die het bodemvocht regelen en de agronomie ondersteunen en diverse biostimulanten die als alternatief voor chemie ingezet kunnen worden. De producten worden gebruikt op tal van toonaangevende locaties in Europa, waaronder de Ryder Cup-baan 2018, Le Golf National, Bernardus, Real Madrid en vele andere. Voor eigenaar Hans de Kort is Vos Capelle de aangewezen partner voor deze sector: ‘De samenwerking met Vos Capelle bestaat sinds vijf jaar. Dankzij de goede vertegenwoordiging waren wij in staat om te groeien. De toegevoegde waarde van Vos Capelle is voor mij de vertaling van concepten naar de markt. De samenwerking is gebaseerd op vertrouwen, inzet en gezamenlijk beleid. Dit plaatst Vos Capelle boven de concurrentie.’

Advies op maat

ICL Specialty Fertilizers biedt kwalitatief hoog-

waardige meststoffen en zaden die golfbanen sneller, sportvelden sterker en parken groener maken. Het partnerschap met Vos Capelle in de golf-, sport- en openbaargroenmarkt is ontstaan in 2017 en vanaf 2018 werkt ICL Specialty Fertilizers op exclusieve basis samen met Vos Capelle. De bedrijven zijn de samenwerking aangegaan om beide kwaliteitsproducten in de vorm van A-merken te kunnen aanbieden. De bedrijven versterken elkaar daarbij. De toegevoegde waarde van Vos Capelle zit hem voornamelijk in het geven van advies op maat, zegt Monique van Slobbe, segment-salesmanager Benelux bij ICL. 'De markt gaat steeds meer over op duurzaam beheer; Vos Capelle anticipeert hierop met adviezen over dosering en producten. Zo is het ICL-najaarsprogramma op het gebied van chemievrij beheer op golfbanen opgenomen in het VOSCA-gezondergrasconcept.' Met dit concept adviseert Vos Capelle de beste producten op basis van vier pijlers: gebruik de juiste grassoort, stimuleer groei, verminder stress en bescherm de grasplant. 'Vos Capelle staat midden in de markt naast greenkeepers, fieldmanagers, gemeenten en hoveniers. Door ICL te promoten bij deze doelgroepen, heeft Vos Capelle de afgelopen twee jaar bijgedragen aan een mooie groei.'

Voor ICL Specialty Fertilizers is het belangrijk om samen te werken met een partij die de toegevoegde waarde van de producten ziet en ervaart. Dat doet Vos Capelle, volgens Van Slobbe. 'Kennis wordt vandaag de dag steeds belangrijker, zeker in een steeds transparanter wordende markt. Alle adviseurs van Vos Capelle zijn dan ook expert natuurgras, wat bewijst dat het kennisniveau meer dan voldoende is. Dat maakt van Vos Capelle een sterke partner om mee samen te werken.'

Puzzelstukjes

Barenbrug werkt al meer dan vijftig jaar samen met Vos Capelle. Daardoor weten beide bedrijven goed wat ze aan elkaar hebben, zegt Jan van den Boom, sales lead turf bij Barenbrug. 'Als graszaadonderneming en leverancier van Vos Capelle vinden wij een goede samenwerking essentieel. Betrokkenheid, professionaliteit, integriteit en innovatie zijn voor ons belangrijke pijlers. Ik weet niet of Barenbrug al die tijd geleden voor Vos Capelle heeft gekozen of andersom, maar Barenbrug is vooruitstrevend op het gebied van grassen en Vos Capelle is vooruitstrevend in zijn verkoop en advisering. Dat sluit goed op elkaar aan. Om innovaties in de markt te zetten, is overtuiging en geloof in het concept van essentieel belang. De medewerkers van Vos Capelle zien de meerwaarde van onze innovaties. Voor hen is het dan ook geen probleem om deze met goede advisering in de markt te zetten. Het grasplantje is één van de puzzelstukjes voor een perfecte grasmat. Met hun expertise op het gebied van de andere puzzelstukjes slagen de medewerkers van Vos Capelle erin om de kwaliteit van veel grasmatten in Nederland naar een hoger niveau te tillen. Dit resultaat straalt ook af op het merk Barenbrug.'

Goede match

Melspring International werkt sinds begin deze eeuw samen met Vos Capelle, toen Melspring voor het eerst haar Marathon producten op de Nederlandse markt bracht. Samen met Vos Capelle heeft Melspring het organisch buffercomplex van Marathon uitgelegd aan professionals werkzaam in sport en de openbare ruimte. Volgens Jop van Steen, marketing coördinator bij Melspring, heeft Vos Capelle Melspring op nog veel meer vlakken verder geholpen. Van Steen: 'Vos Capelle positioneert

ons merk als A-merk in de markt, waardoor wij ons product verder kunnen ontwikkelen. Onze samenwerking blijkt al jaren een goede match door onderling vertrouwen, openheid, kennisuitwisseling, uitwisseling van productervaring en drang naar vernieuwing. Met goede resultaten op het gebied van volumegroei en positionering tot gevolg. We hopen nog vele jaren vervolg te geven aan onze prettige samenwerking.' Dat de samenwerking zo goed verloopt is niet in de laatste plaats te danken aan de werknemers van Vos Capelle, vindt Van Steen. 'Hun kennis en kunde zie je terug in de omgang met eindgebruikers. Ze zijn experts in het vertalen van de werking van onze producten in de praktijk. Samen met de klanten stellen ze de meest geschikte voedings- en bodemstructuurprogramma's op, passend bij hun situatie.'



www.voscapelle.nl



Anton de Jong



Hans de Kort



Monique van Slobbe



Jan van den Boom



Jop van Steen