

Half april maakte Matrent Nederland bekend dat het, onder leiding van Arjan van Gangelen, de verhuurmarkt gaat betreden. Het is onderdeel van de plannen van Bia om van Komatsu een top-drie-marktspeler te maken op de Nederlandse markt. Aan Van Gangelen de taak om de verhuurtak succesvol te maken. Dat doet hij vol vertrouwen, want de verhuurmarkt is booming.

“Honderd procent aandacht voor Nederland”

Arjan van Gangelen, rental manager Matrent

Wat gaf de doorslag om voor BIA te gaan werken?

“Ik heb een lange periode bij Caterpillar gewerkt. Toen ik werd benaderd, voelde dat als een uitdaging, want wereldwijd is Komatsu de nummer twee in grondverzetmachines. Dan stel je jezelf de vraag: hoe kan het dat dit bedrijf het in Nederland veel minder goed doet? Natuurlijk er is een historie van verschillende strategieën, maar de positie op de markt doet geen recht aan de kwaliteit van het merk. Het is een basis om op verder te bouwen. Nu moet het nog een gezicht gaan krijgen. Alle ingrediënten die nodig zijn om Komatsu succesvol te maken, zijn er. Het is belangrijk om nu slimme dingen te gaan doen. Ik wilde aan dit succes graag een bijdrage leveren.”

Matrent België bestaat al. Waarom is de keus gemaakt om voor Nederland een eigen verhuuronderdeel op te zetten?

“We verstaan elkaar, maar spreken niet elkaars taal. Dat is een probleem dat veel bedrijven kennen die in België en Nederland werken. Het is één van de punten die ik zie als voordeel van Matrent Nederland. Hier is honderd procent aandacht voor de Nederlandse markt. Dat geeft de mogelijkheid om in te spelen op specifieke Nederlandse wensen, zoals machines met een lange giek. Nederlandse ondernemers stellen immers andere eisen dan Belgische en daar kunnen wij op inspelen. Er heerst bijvoorbeeld in Nederland nog een beetje ‘verhuurschaamte’. Daarom heb ik ervoor gekozen de reclame op het materieel iets te minderen. Zo wordt rekening gehouden met het eergevoel van de Nederlandse ondernemer.”

Wat zijn de andere voordelen van Matrent Nederland?

“In de verhuur streven we naar directe beschikbaarheid. Korte en lange verhuur worden mogelijk, oftewel alleen betalen voor gebruik. De service en garantie worden door Bia verzorgd. We hebben de beschikking over de best uitgeruste machines. Het volgende voordeel is dat we de beschikking krijgen over jong gebruikt materieel. Door verhuur kan de kop van de prijs worden afgehaald. Ons materieel is niet

ouder dan twee jaar. Hierdoor kunnen we het zogenaamde RUN-model aanbieden, Rental, Used en New. Het vergroot verder de zichtbaarheid van het merk in het veld. Uiteraard zullen we ook onze hybride machines in de vloot opnemen, zodat bedrijven die op maat voor een project kunnen huren en kennis kunnen maken met de techniek.”

Is er veel vraag naar hybride materieel?

“Verhuur van hybride graafmachines is nog lastig. Toch is dit iets wat in de toekomst meer en meer gaat spelen. Ik denk dat we in de toekomst zullen worden belast voor het uitstoten van CO2. Dan heeft een hybride duidelijk een enorm voordeel. Dat zien we nu al in ons Komtrax-systeem, waarin we de prestaties van onze machines volgen.

“Er wordt rekening gehouden met het eergevoel van de Nederlandse ondernemer”

Of er ook alternatieven voor diesel komen? Op zeer korte termijn zitten hier nog veel uitdagingen aan. Wil je voldoende energie meenemen via een accu, dan is dat veel te duur. Wat we de laatste jaren wel hebben gezien, is dat er door efficiënter werken met behulp van GPS grote stappen zijn gemaakt op het gebied van de efficiency van de machine. Dat levert een bijdrage aan maatschappelijk verantwoord ondernemen en duurzaamheid. Door veel nauwkeuriger af te werken en geen onnodige grond te verplaatsen, is veel brandstof bespaard en dus ook de CO2-uitstoot verminderd. Feitelijk is een 3D-GPS-gestuurde machines inmiddels een standaard bij Matrent. Daarom zit dat er bij alle verhuurmachines erop of is de voorbereiding aanwezig zodat de klant zijn eigen apparatuur kan aanhaken. Gelukkig gaat dat tegenwoordig goed. We merken dat de verschillende merken inmiddels hun systemen veel meer op elkaar hebben afgestemd. De vertaalslag tussen de diverse merken gaat steeds beter.”



Van Gangelen kent al een lange loopbaan in de techniek. Zo werkte hij vanaf 2007 voor Pon en bij grote wereldwijde verhuurders van zwaar materieel, waarbij hij verantwoordelijk was voor het uitbreiden van de commerciële activiteiten en het aantrekken van nieuwe klanten. Ook wereldwijde service was daar onderdeel van. Vervolgens koos hij ervoor om de uitdaging aan te gaan en de leiding te nemen bij Matrent Nederland. In de combinatie Bia en Komatsu en verhuur ziet hij een grote potentie die hij er hoopt uit te halen. "Alles is er, nu moeten we slimme dingen gaan doen."

Waarmee gaat het verschil gemaakt worden in de huurmarkt?

"Wij gaan voor het leveren van kwaliteit. Bij Matrent Nederland is afspraak ook afspraak. Geen dozen schuiven, maar maatwerk. Wij ontzorgen en zorgen voor de juiste machines op de juiste plek en de klant mag zeggen hoe hij het hebben wil. Samen met de machines die bij Matrent België beschikbaar zijn, hebben we nu al 150 machines operationeel en dat aantal zal de komende jaren groeien. We kunnen dus aan elke vraag voldoen. Machines zullen daarbij worden geleverd vanaf onze nieuwe locatie in Apeldoorn, die in 2020 operationeel wordt, en vanaf een locatie en in het westen van Nederland, die we binnenkort beschikbaar hebben. Daardoor zitten we altijd dicht bij de klanten. Daarbij zijn wij 24 uur per dag, zeven dagen per week beschikbaar. We proberen ons zo flexibel mogelijk naar de klant toe op te stellen en gaan daar ver in. Alles voor de klanttevredenheid. Het gaat dan om extra uren, maar bijvoorbeeld ook over stilstaan tijdens feestdagen. Als de klant iets wil en het is er niet, maar er is wel een markt voor, dan kom ik hem tegemoet. Wij hopen langdurige relaties op te bouwen."

"We willen geen dozen schuiven, maar maatwerk leveren"

Welke potentie bezit de huurmarkt?

"Wij verwachten dat deze flink zal groeien. Bedrijven kiezen steeds meer voor een oplossing op maat en huren maakt je veel flexibeler. In verschillende segmenten zien we nu al dat vijftig procent huur is. Deze bedrijven willen minder machines op de balans om hun financiële positie te versterken. Die scherpte zie je nu echter ook bij kleinere bedrijven ontstaan. Allemaal rekenen ze naar de kosten per maand. Dat kan met lease en een onderhoudscontract, maar dan zit je er wel langere tijd aan vast. Met huur weet je veel meer waar je aan toe bent, want feitelijk kun je de machine dan op elk moment teruggeven en ben je van de kosten af. Dat maakt je als bedrijf flexibel. Het enige is dat bedrijven hun verhuurschaamte moeten overwinnen. Het gaat namelijk niet om het eigendom, maar om het rendement."

TEKST & FOTO: Herma van der Pol,