



HOMBURG ACADEMY

Overdracht van kennis als service

Hoe draag je kennis over in tijden van Covid-19? Importeur Homburg Holland zet met de Homburg Academy vol in op het bijspijkeren van de kennis van dealers en gebruikers. Het is één van de pijlers in de bedrijfsfilosofie. Vanwege de maatregelen die worden genomen om coronabesmettingen te voorkomen, is gezocht naar een creatieve oplossing. "Uitgangspunt is om te kijken wat wel kan. We laten ons niet beperken door wat niet kan."

Tekst: Martin de Vries • Beeld: Homburg Holland

Ontwikkelingen staan niet stil. Daarom heeft Homburg Holland acht jaar geleden als ambitie neergezet om kennis bij dealers en eindgebruikers structureel bij te spijkeren. Marketing- en communicatiemanager Abeltje van Vliet is één van de kartrekkers van de Homburg Academy. "Kennisoverdracht is gewoon enorm belangrijk", legt ze uit, "Neem bijvoorbeeld de TWIN FORCE-luchtondersteuning op onze HARDI-veldspuiten, een merk dat wij al vanaf het begin importeren. Hoe kun je nu meerwaarde halen uit TWIN? Hoe gebruik je lucht bij bespuitingen? Hoe kun je besparen op middelen? Allemaal dingen die je kunt trainen. Op onze TWIN-dagen bespreken we in groepjes HARDI-gebruikers onderzoekresultaten

met elkaar. Allemaal met het idee dat we kunnen leren van elkaars ervaringen. Wij vinden dat dit een service is en houden het daarom gratis."

De Homburg Academy is ontstaan uit de wens om kennis over te dragen. Het geven van cursussen verzorgt Homburg al jaren voor bijvoorbeeld HARDI veldspuiten. Daarnaast is bijscholing ook gebruikelijk voor het merk AgLeader; uniforme bediening voor rechtrijden, Isobus en het aansturen van het werktuig. Updates moet je immers uitleggen. "Bogballe-strooiers importeren we sinds vorig jaar. De werking van een strooier is relatief eenvoudig. Toch bieden we de gebruikers een gratis strooiertest, om toch de klant een extra proef

te geven om hun machine nog nauwkeuriger af te stellen en te laten strooien."

"Onze productspecialisten steken extra tijd in de één op één-uitleg bij een ingebruikstelling. Holland heeft als basisprincipe altijd de service hoog in het vaandel gezet. Wij moeten de klant twentyfourseven bij kunnen staan en dat is de komende maanden niet anders." Onderdeel van de Academy is ook de bijscholing van de servicemonteurs. "De complexe techniek staat ook niet stil. Ook organiseren we regelmatig klantreizen met bestaande en potentiële klanten en dealers naar de fabrieken van onze merken."

MARKETING ER NIET BIJ DOEN

De Academy is een aparte tak binnen Homburg geworden. "In onze visie is duurzaamheid een belangrijk streven. De wereldbevolking groeit. De bodemgesteldheid moeten we bij de productie van ons voedsel niet uit het oog verliezen. Als het gaat om gewasbestrijdingsmiddelen is reductie een speerpunt en spelen precisietechnieken een belangrijke rol. Alle producten en merken, die wij importeren, zijn met die visie zorgvuldig gekozen. Kennisoverdracht gaat vervolgens verder dan alleen instructie over de machines. Onze productspecialisten doen hun verhaal op cursussen, lezingen, we gaan naar scholen, verlenen onze medewerking aan bijeenkomsten over spuitlicenties en werken mee aan onderzoekopdrachten bij onder andere de Wageningen Universiteit. Misschien is niet alles even zichtbaar, maar we zitten zo wel op de eerste rang als het gaat om de vraag waar de landbouw naar toe gaat." Ook de beurzen hebben een centrale plek in de communicatie. "Steeds meer landbouwbedrijven zetten in op marketing, voor Homburg is dit ook een steeds prominenter onderdeel geworden. Vriendelijk en doordracht. Dat moet je er niet even bij doen."

Volgens Van Vliet zijn kennisoverdracht, klanttevredenheid en zichtbaarheid de belangrijkste punten van de marketingstrategie. Zelf is zij een belangrijke schakel in het organiseren van activiteiten van de Homburg Academy. "Dealers zijn enorm enthousiast over de trainingen. Die worden vaak op drie of vier locaties in het land georganiseerd en een hapje en een drankje ontbreken nooit. Stuk voor stuk waardevolle momenten. Zo hebben we eens een HARDI-training in de Lichtmis bij Zwolle gedaan. Bovenin het draaiende deel van de toren presenteerden we de theorie. Beneden het praktijkgedeelte. In onze ogen mag het ook best een beleving zijn. Het is ook meteen een bedankje richting onze dealers voor de verkoop."



De speciale gebruikersbijeenkomsten en aangeboden cursussen worden zeer gewaardeerd. "Zelfs onze productspecialisten leren weer van hun eigen klanten, die vertelt hoe hij de machine daadwerkelijk gebruikt. De eerste keer dat een koper van een Tempo wordt getraind, zie je het enthousiasme van het gezicht. De deelnemers krijgen een stukje theorie, doen een rondgang langs de machine en er is een workshopsessie. Altijd gepaard met naslagwerk en een lunch. Ook hier besteden we veel tijd aan en doen we er niet zomaar bij."

ACADEMY IN TIJDEN VAN CORONA

Het zwaartepunt van de Homburg Academy ligt altijd in de maanden januari, februari en maart. Maar hoe organiseer je dit in een tijd waarin dealers en gebruikers ook niet in een kleinschalige vorm bij elkaar mogen komen? "Een dealdag op vliegveld Teuge eind vorig jaar, waar we onze dealers ook kennis wilden laten maken met Bogballe en we een aantal nieuwe zaken wilden tonen, kon helaas niet doorgaan. Dat gaan we zeker nog inhalen. Het is een zwaar besluit geweest, maar er is unaniem begrip getoond."

Wat kan dan wel? "Demo's geven, onze producten laten zien. Met de Väderstad Tempo hebben we dat altijd goed gedaan. Door de zaaimachine in

het veld te laten zien, hebben we met dit merk voet aan wal gekregen in Nederland. Dat gaan we dus nu ook doen in Wallonië, Vlaanderen en Nederland. Lasse Doornbos coördineert dat voor Nederland, terwijl Marijn van den Akker en Joren Vermeiren België voor hun rekening nemen. Het is een groot project waarmee we in België starten. We komen dus aan huis bij wie wil zaaien en we monitoren de opkomst. De resultaten van de Tempo vergelijken we met die van de eigen zaaimachine van de potentiële klant. De demotour begint in maart en uiteraard met gepaste afstand. Coronaproof demozaaien dus. Men kan zich voor 15 maart aanmelden via demo@homburg-holland.com voor een gratis demonstratie, maar wacht niet te lang."

Homburg gaat iets vergelijkbaar doen met de vernieuwde Spot Sprayer van Garford. "Er zijn al telers, die hebben aangegeven dat we langs mogen komen om plaats specifiek spuiten, van bijvoorbeeld aardappelopslag, te demonstreren." Voor Bogballe is minder behoefte aan demonstraties. "De naam Bogballe is al gekend en de markt weet dat het kwaliteits- en serviceniveau top is. Wellicht plannen we volgend jaar weer een HARDI-tour of TWIN FORCE-gebruikersdagen, want elkaar live ontmoeten blijft onze voorkeur houden." •

ADVERTENTIE

Snijder Filtertechniek

Al ruim 30 jaar de betrouwbare partner voor de verkoop en levering van mobiele en industriële filters.

Door samen te werken met merken uit het A-segment zoals Donaldson, Fleetguard en Mann-Hummel kunnen wij alle filters leveren voor uw machines en toepassingen.



DE LEVERANCIER VOOR AL UW FILTERS!

T: 038 4773800 - F: 038 4773888 - www.snijderfiltertechniek.nl - info@snijderfiltertechniek.nl