

Kenny Brock, directeur verkoop Först (links) en Maarten Klein, Först Nederland/LMB van Ginkel



Tien jaar succes met Först houtversnipperaars

Först, fabrikant van houtversnipperaars uit het VK, bestaat dit jaar tien jaar. In relatief korte tijd heeft het merk wereldwijd een prominente marktpositie opgebouwd en is inmiddels marktleider in Europa. We zijn in gesprek met Kenny Brock (verkoopdirecteur Forst Ltd) en Maarten Klein (directeur importeur Forst Nederland) over het ontstaan, het succes en de toekomst van dit ambitieuze merk.

Auteur: Kees Mudde

Het ontstaan van het succes van Först-houtversnipperaars

De grondleggers van Först zijn Raymond Gardner en Douglas Ghinn. Samen vertegenwoordigen ze tientallen jaren ervaring in de verkoop van machines en uitrusting in de boomsector. Ze importeerden een van de Europese merken houtversnipperaars in het VK. Al die jaren zijn ze met regelmaat geconfronteerd met betrouwbaarheids-, gebruiks- en serviceproblemen met de machines die ze hebben ingeruild en onderhouden.

Het was ook ongeveer tien jaar geleden dat de markt voor houtversnipperaars geleidelijk aan begon te veranderen. Er meldden zich meer concurrenten, sommigen met aanbod dat aanzienlijk goedkoper is dan de gevestigde merken. Deze marktontwikkeling maakte de prijs een prominente factor bij de afzet van deze machines, met positief gevolg dat de totale marktomvang flink is toegenomen.

Gardner en Ghinn zagen mogelijkheden om de markt een concurrerende, kwalitatief goede en best presterende houtversnipperaars aan te gaan bieden. Een kwaliteitsmachine met een eerlijke prijs, de beste mogelijkheden en nog belangrijker: een zorgeloze aftersales-service. Dit resulteerde in 2012 in de start van het merk Först: de twee oprichters en een monteur in een loods ergens in het zuiden van Engeland.

Een solide tien jaar later is het succesverhaal van Först overduidelijk. Al deze jaren is de focus voor honderd procent op houtversnipperaars gericht. Door te luisteren naar de marktbehoefte en deze te vertalen naar slimme en solide productoplossingen zijn de Först-houtversnipperaars snel uitgegroeid tot een must-have machine. Kenny Brock: 'Het doel was om de ultieme versnipperaars te bouwen: alle goede ideeën samenbrengen in één machine,

goed nadenken over hoe we de juiste prestaties kunnen leveren, en het pakket afwerken in een robuuste, betrouwbare kwaliteit.'

Vandaag de dag marktleider in Europa

Het duurde anderhalf jaar voordat de eerste machine aan de handel werd gepresenteerd en klaar was om in productie te worden genomen. Brock: 'Ons lange ontwikkelingstraject wierp zijn vruchten af op het moment dat de machines door onze klanten aan het werk werden gezet. De machines kregen een warm welkom, omdat ze de belofte waar konden maken.'

Vervolgens is een goed netwerk met enthousiaste dealers opgebouwd. Na de lancering in het VK is de verkoop van Först ook verhuisd naar het vasteland van Europa en daarbuiten. Kijkend naar het wereldwijde netwerk van vandaag, is Först vertegenwoordigd op alle continenten en wordt samengewerkt met meer dan dertig verkoopcentra in de wereld, waaronder twee dochterondernemingen in Europa.

Wat het schuurtje in het zuiden van Engeland betreft, is er wel wat veranderd. De thuisbasis van Först ligt in Andover (VK). Hier, verdeeld over twee productielocaties van in totaal 7000 vierkante meter, bouwen 120 fulltime medewerkers verder aan het succesverhaal van



'Een constante aanwezigheid van een voorraad aan demomachines zorgt ervoor dat we snel kunnen reageren'

Först. Brock: 'We hebben twintig medewerkers in Engineering en R&D; al onze ontwikkeling wordt in eigen huis gedaan. Hierdoor zijn we veel efficiënter in productontwikkeling, hebben we veel kortere lijnen en de kwaliteitscontrole volledig in eigen hand.'

Alle inspanningen resulteren na tien jaar in een klinkend succes. In zijn klasse is Först inmiddels veruit het grootste merk in Europa. Sinds de start heeft Först in ieder geval de gevestigde merken ingehaald die ooit de oprichters inspireerden om het beter en anders te doen.

Wat maakt Först tot een goede houtversnipperaar?

Brock: 'Het DNA van het merk Först is gebouwd op drie cruciale kernelementen: prestatie, kwaliteit en service. Onderschat het belang van een goede garantie en een efficiënte aftersales-service niet. Först introduceerde als eerste een fabrieksgarantie van drie jaar, simpelweg omdat we vertrouwen hebben in onze machines.' (Opmerkelijk: de garantie van drie jaar is inmiddels de industriestandaard geworden).

Brock: 'Allemaal goed, maar feit is: elke machine kan kapotgaan. Het gaat erom wat je doet om het probleem op te lossen en de klant zo snel mogelijk weer aan het werk te krijgen. Het hoofdkantoor in het VK heeft twintig mensen in dienst die zich uitsluitend bezighouden met aftersales-service. Dit team geeft informatie over reserveonderdelen, servicevragen en publiceert regelmatig technische bulletins richting het netwerk om ervoor te zorgen dat iedereen op de hoogte blijft van het laatste nieuws.' Maarten Klein: 'Hier spelen wij als importeur

een sleutelrol. Wij zijn van huis uit gewend dat als een klant een probleem meldt, de eerste vraag is hoe we kunnen helpen om ervoor te zorgen dat men verder kan met het werk. Indien nodig, gaan we direct onderweg met een vervangende machine. Dit is precies de reden dat we hier altijd meerdere gloednieuwe machines klaar hebben staan om snel te kunnen reageren.'

Klein vervolgt: 'De fabriek is heel kritisch bij het kiezen van distributiepartners. En wij zijn heel zorgvuldig in het selecteren van merken die goed aansluiten bij de filosofie van onze organisatie. We herkennen ons in het DNA van een merk zoals Först. Na dik anderhalf jaar kunnen we gerust de conclusie trekken dat, met al tientallen tevreden Först-gebruikers in Nederland, het merk een goede toekomst tegemoet gaat.'

Brock: 'We zijn erg blij dat we LMB van Ginkel/Först Nederland hebben kunnen aanwijzen als de officiële Nederlandse distributeur. Het mooie is dat we weinig woorden nodig hadden om de klantervaring en uitstekende aftersales-service aan Maarten en Jeroen uit te leggen. LMB van Ginkel is een gevestigd en erkend technisch handelsbedrijf met een goede reputatie op het gebied van service, een perfecte match.'

Wat brengt de toekomst voor Först?

Klein: 'De markt is in beweging. In heel Europa zien we dat de boomverzorging- en bosbouwsector blijft groeien. Boomverzorging en vitalisering van bossen staan hoog op de agenda; en er is veel werk aan de winkel. De boomspecialisten hebben de best mogelijke uitrusting nodig om projecten te realiseren. Een betrouw-

bare houtversnipperaar die gemakkelijk te hanteren is, met een hoge output zoals die van Först, is een essentieel stuk gereedschap.'

Brock: 'Wel zien we dat de traditionele verbrandingsmotoren worden uitgedaagd door elektrische systemen. De overgang naar fossielvrij en emissievrij is onvermijdelijk en voedt onze ambitie om een betrouwbaar alternatief te bieden. We zullen niet vergeten dat de productprestaties niet in het gedrang mogen komen als we bijvoorbeeld overstappen op accu-aangedreven houtversnipperaars. Alleen de motor vervangen door een accupakket is niet voldoende. Wij geven de voorkeur aan een ontwerp dat vanaf de basis is opgebouwd. Ik kan nu al wel beloven dat onze oplossing de markt opnieuw in beweging zal brengen.'

Klein: 'Er komt binnenkort ook nieuws. Vorig jaar introduceerde Först het TT6-model: een compacte, lichtgewicht houtversnipperaar op een 360 graden-draaiplatform. Deze unieke houtversnipperaar is ideaal voor stadswerk en in krappe ruimtes, en tot nu toe is deze machine goed ontvangen door de handel. Eind dit jaar lanceren we de TT8-versie van deze draaitafelmachine. De TT8 zal worden uitgerust met een dieselmotor (HVO100-ready) en zal sterker zijn: ideaal wanneer een groter vermogen vereist is.'

Blijft het bij houtversnipperaars?

Brock: 'De afgelopen tien jaar lag onze focus voor honderd procent op houtversnipperaars. Vandaag hebben we een geweldig technisch team dat tot veel meer in staat is. Op dit moment werken we aan meerdere producten die een sterke relatie met de sector hebben en een logische aanvulling zijn voor het merk. We besteden onze tijd verstandig, maar het zou natuurlijk geweldig zijn als we het succes van Först kunnen uitbreiden met nieuwe producten en nieuwe categorieën.'

FÖRST
Rely on it

www.forstnederland.nl



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!