



"Een van de 7 Hako Citymasters aan het werk in Kortrijk."

Levering van 7 Citymasters 1200 aan IMOG

KNT, niet voor gevoelige lezers

› Sneeuwwitje deed het met zeven dwergen! Bij Imog in Harelbeke doen ze het voortaan met 7 Hako Citymasters 1200. Dwergen zijn de Citymasters 1200 zeker niet: ze zijn erg compact, extreem wendbaar en vooral hun veeg- en zuigprestaties zijn REUZEGOED!

Bij IMOG in Harelbeke werden midden december 2008 nog 7 Citymasters 1200 geleverd. Deze aankoop werd door IMOG gedaan in het kader van de OVAM subsidieregeling en de aangekochte machines waren niet enkel bestemd voor IMOG zelf, maar vooral voor de aangesloten gemeenten. Slechts één van deze machines zal door IMOG zelf gebruikt worden, de andere machines gaan naar Kortrijk, Wielsbeke, Harelbeke en Deerlijk. Drie van de zeven Citymasters 1200 gaan naar de Stad Kortrijk.

Voor de Stad Kortrijk is Hako en de Citymaster al lang geen onbekende meer. Al meer dan zes jaar wordt dagelijks de winkelwandelstraat en de rest van de centrumstraten geveegd door twee Citymasters 300.

Al snel een tweede machine

Yves Baptiste van Stad Kortrijk: "Zes jaar geleden waren wij één van de eerste steden in België die een Hako Citymaster 300 aankocht. Snel zagen wij de voordelen van een dergelijke kleine, wendbare machine en dus kocht de stad al snel een tweede machine.

De machines hebben in al die jaren goed gepresteerd en ook over de service zijn we altijd heel erg tevreden geweest. De nieuwe machines zijn net zo wendbaar als de vorige, maar door de grotere opvangcapaciteit, de zwaardere motor en hogere transportsnelheid kunnen deze machines ook perfect buiten het "echte" centrum ingezet worden.



Hako Highlights Outdoor

Effectief reinigen. Efficiënt renderen.

Jaargang 3

Uitgave 1 / Voorjaar 2009

Hako Highlights Outdoor is een periodieke uitgave van Hako en is bedoeld als informatiebulletin voor alle relaties & werknemers van Hako

Hako Helpt

Hako heft het glas half vol op een kansrijk 2009!

De economische bedreigingen voor 2009 worden breed uitgemeten in de media. Deze ontwikkelingen zijn zeker reëel, begrijpt u mij goed. Maar tegelijkertijd zien we een groot stuk negatieve beeldvorming optreden.

De balans daartussen is niet altijd goed te vinden. Onze insteek? Hako is optimistisch en ziet het glas nog zeker half vol.

Dit heffen we graag op de vele kansen die we inderdaad voor 2009 ontwaren!

Langs deze weg wil ik allereerst al onze gewaardeerde klanten zéér bedanken voor de mooie projecten die we in 2008 met hen hebben mogen realiseren. Op basis hiervan heeft Hako een gezonde groei plus een goed resultaat kunnen realiseren.

Hiermee mochten wij in 2008 een stevige basis voor de toekomst leggen.

En in het uitdagende jaar 2009?

Ons programma staat als een huis, met een compleet pakket aan dienstverlening. Dit garandeert dat u zich in dit turbulente jaar in ieder geval géén zorgen hoeft te maken over uw reinigingsmachines.

Ook in de voor ons liggende jaren gaan wij er weer een sport van maken om uw verwachtingen te overtreffen. We hebben opnieuw geïnvesteerd in nieuwe medewerkers die hun talenten voor u inzetten, zoals een nieuwe demonstrateur in Nederland en twee extra monteurs in België.

Kortom, voor Hako is het glas halfvol, ik hoop van harte voor u ook!

Ik wens u veel leesplezier!

Jean Paul Christy
Directeur Hako



Werven in tijden van crisis!

› Financiële crisis, ontslagen, faillissementen en zelfs een faillissement van één van onze concullega's! Maar gelukkig gaan bij Hako Belgium NV de zaken erg goed. Door de gestage groei van ons marktaandeel in straatveegmachines tot twee kubieke meter moeten wij zelfs extra mensen werven. Méér Hako machines betekent immers ook méér Hako klanten.

DDP: Okay, een aanbestedingsdossier kan best erg lang duren. Maar bij Hako zien wij de levering van een machine niet als het einde van een lang traject, maar meer als het begin van een liefst lange en vooral vlotte samenwerking. Natuurlijk lopen vele contacten na de levering via onze technische dienst. Maar ook de afdeling verkoop wil graag nauw contact blijven houden met de klanten, de diensthoofden en vooral ook met de chauffeurs, de gebruikers van de machines. Hun ervaringen en eventuele opmerkingen zijn immers goud waard voor ons en voor onze ontwikkelingsafdeling in de fabriek.

Steeds meer machines betekent steeds meer klanten en chauffeurs en het laatste jaar kwam ik wel eens in tijdnood. Daarom zijn we dan ook op zoek gegaan naar een extra verkoper. En de geschikte kandidaat vinden is niet altijd eenvoudig, vooral als je ons "verlanglijstje" even doorneemt: liefst iemand die vertrouwd was met de sector en erg gedreven en gemotiveerd is, die altijd klaar staat om klanten te helpen en te adviseren, iemand die bij problemen samen met de klant naar oplossingen zoekt in plaats van er van weg te lopen. En vooral

iemand die niet bang is om zelf in de machine te gaan zitten en alle mogelijkheden maar ook de beperkingen van onze machines in de praktijk kan laten zien. Kijk, een verkoper moet geen monteur zijn en aan de machines sleutelen, maar hij moet wel de machines "bijna net zo goed" kunnen bedienen als de chauffeurs die er dagelijks mee werken. Alleen dan kun je als verkoper je inleven in de klant en de opmerkingen begrijpen.

HH: Dus, Steven, de nieuwe verkoper is een echte "hands on man" die niet bang is om zijn handen vuil te maken? En hij heeft ook ervaring in de groensector en onkruidbestrijding?

DDP: Voor heel wat klanten zal Steven niet echt een onbekende zijn. Vele klanten zullen hem ongetwijfeld al eerder gezien hebben op beurzen of zelfs bij een demonstratie in hun eigen gemeente van bijvoorbeeld kleine straatveegmachines of een machine voor onkruidbestrijding.

HH: Wij wensen Steven alvast heel veel succes en werkvreugde voor 2009 en daarna!

Levering van een Citymaster 1200 aan Gemeente Voeren

Huub, Huub, Huub, Hoera!!!

› Na een bewogen geschiedenis is Voeren ondertussen uitgegroeid tot een dorp waar een zeer gemoedelijke sfeer heerst. Het is rustig geworden in Voeren, schoon ook en straks wordt het nog een stuk schoner, want sinds kort heeft Voeren een Hako Citymaster 1200.

Huub Broers, de uiterst sympathieke en joviale burgemeester van Voeren, ging tijdens de demo en de test meteen zelf achter het stuur zitten van de veegmachine. Hij was onmiddellijk onder de indruk van de veeg- en zuigcapaciteiten van de Citymaster 1200, maar toch was er meer nodig om hem helemaal te overtuigen. De verschillende machines werden getest, gewikt en gewogen maar uiteindelijk koos het bestuur toch voor de één kuubs Citymaster van Hako.



"Huub Broers de burgemeester van Voeren test zelf de Hako Citymaster."

Steven Cooman legt uit waarom hij koos voor Hako:

"Hako was de meest logische stap!"

> "Ik werkte al enkele jaren in een ander bedrijf dat vooral gespecialiseerd is in machines voor de groenzorg. Daar was ik verantwoordelijk voor de afdeling alternatieve onkruidbestrijding, maar ik was ook verantwoordelijk voor de verkoop van een kleine multifunctionele machine die als kleine straatveegmachine ingezet kon worden. Dus ik had een behoorlijke ervaring met de processen van aanbestedingen en het werken met openbare besturen en uiteraard was de markt van straatveegmachines mij niet vreemd."

"Ik kende Hako dan ook al langer en wist dus ook dat ze een heel goede reputatie hebben en heel wat tevreden klanten en gebruikers. Bij Hako heb ik natuurlijk wel een veel breder pakket. Met vier verschillende compacte straatveegmachines en daarnaast ook nog eens de multifunctionele Multicars met alle op- en aanbouwgereedschappen zijn we in staat om voor alle problemen een oplossing op maat van de klant te bieden. Verder is het zo dat Hako zich met de Multicar ook steeds meer wil gaan profileren in de groenzorg en de onkruidbestrijding. Mijn overstap naar Hako moet dan ook vanuit dit perspectief bekeken worden."

Al snel de juiste klik

"Na een paar gesprekken met Danny kwam ik er snel uit dat mijn werkmethodes, motivatie, gedrevenheid en marktkennis perfect aansloten op de openstaande vacature binnen Hako. Danny hecht zeer veel belang aan correct klantenadvies, kwalitatieve gebruikersopleiding en inlevingsvermogen in de specifieke problematiek van de openbare besturen, en laat dat nu net ook mijn stokpaardjes zijn! Professionele machines, een sterke technische dienst, prima werksfeer en vooral alle kansen om de klanten nog beter te bedienen hebben voor mij snel de doorslag gegeven. Een groot voordeel is ook dat Hako België een filiaal is van de fabriek in Duitsland. Werken bij de fabrikant in plaats bij een importeur of verdeler betekent ook dat oplei-

dingen en trainingen veel intensiever zijn en dat de communicatielijnen veel korter zijn."

Voldoende aandacht voor alle klanten

"Praktisch gezien hebben we België in twee zones verdeeld, zodat we beiden voldoende aandacht kunnen besteden aan onze klanten. Dit moet ons ook de nodige tijd en ruimte geven om, naast het bestaande Hako programma voor de reinigingsdienst, de multifunctionele mogelijkheden van Multicar te promoten in andere communale sectoren zoals de groensector, onkruidbestrijding of openbare werken. Ik wil dan ook hier mijn ervaring volledig uitspelen."



"Steven had al snel de juiste klik met Hako."

De één zijn dood ...

Maar ook onze technische dienst breidt uit!

> Hako was al langer op zoek naar extra monteurs. Maar de markt is schaars, zeker als het gaat om ervaren mensen en nog moeilijker wordt het om monteurs te vinden die ervaring hebben met de complexiteit van straatveegmachines waar kennis van mechanica, elektriciteit, elektronica en hydraulica een vereiste zijn. Goede mensen wegekopen bij de concurrentie is een optie maar soms kan ook het lot een beetje helpen..

Net voor het jaareinde sloot één van onze concurrenten de deuren. Hierdoor stonden plots een aantal mensen op straat waaronder uiteraard ook de monteurs.

Na enkele gesprekken bleek al snel dat twee van hen niet alleen perfect passen in het profiel van Hako, maar ook ideaal wonen in de regio waar ze

actief zullen worden. Ben Baert zal als mobiele monteur de "aan-huis-service" voor de klanten in de regio West-Vlaanderen gaan verzorgen. Kristof Verhelst gaat aan de slag in het atelier bij Hako in Erpe-Mere zelf. Wij wensen hen alvast veel succes, maar vooral heel veel werkvreugde in hun nieuwe job!

Gewonnen!

De Gemeente Ans heeft onlangs nog een onderscheiding gekregen met hun Elektrische Mega. De gemeente werd op deze manier geprezen voor hun inzet voor het milieu. In Wallonië worden gemeenten net zoals elders in België en Nederland aangezet om voertuigen en machines aan te kopen die voldoen aan de strengste milieu eisen. En met de 0% uitstoot van de Elektrische Mega zit je dan als openbaar bestuur meteen goed natuurlijk. Momenteel ligt er trouwens een voorstel klaar om openbare diensten (in Wallonië) tot 75% subsidies te geven voor aankoop van elektrische voertuigen?



"Onderscheiding voor de Gemeente Ans voor inzet Mega."

Voor een gratis demonstratie, proefrit of vrijblijvende testweek met een van onze machines? Neem contact op met ons kantoor of rechtstreeks met de verkoopadviseur.

Hako B.V. Nederland: 0031/488473333
Patrick Van der Waag: 0031/6-26052570

Hako Belgium NV: 0032/53-80.20.40
Danny De Pauw: 0032/498-90.66.93
Steven Cooman: 0032/498-90.66.80