



**‘Klanten zien mijn oprechte
passie voor het product en
het vak’**

Greenfluencer-genomineerde Arjen Spek voelt zich eerder ambassadeur
dan vertegenwoordiger



Met zijn bedrijf Milati faciliteert Arjen Spek de sportveld- en groenmedewerker met machines. De bijnaam 'Mister Robot' past hem aardig: via hem vinden verschillende autonome machines hun weg in Nederland en België. Altijd speurt Spek de horizon af naar innovatieve snufjes. 'Of het nu robots zijn of gewone machines, het gaat erom dat je altijd verder moet kijken dan je neus lang is', aldus Spek.

Auteur: Karlijn Raats

Van vaders werkplaats tot chef werkplaats

Greenfluencer- en genomineerde Arjen Spek kwam op zijn twaalfde al in de werkplaats van zijn vader, die machines repareerde van Ransomes, Toro en Sabo (tegenwoordig John Deere). Van de medewerkers van zijn vader leerde hij lassen en sleutelen, voordat hij de mts motorvoertuigen, mts werktuigbouw en de toenmalige praktijkschool voor landbouwmechanisatie doorliep. Na een jaar werken bij een voormalige Ransomes-importeur en een jaar bij Jean Heybroek in Houten werd Spek gebeld door Cees van der Pols, die Ransomes-importeur was geworden. Vervolgens werkte Spek zo'n twaalf jaar bij Pols in Zuidland, uiteindelijk als chef werkplaats.

Oprichting Milati

Maar Spek had altijd al de ambitie om voor zichzelf te beginnen, dus dat deed hij uiteindelijk met de oprichting van Milati Grass Machines BV. 'In het begin verkocht ik gebruikte machines aan voormalige Oostbloklanden. Op de computer zocht ik dan bedrijven en golfbanen. De start verliep voorspoedig: ik was nog niet bij de notaris geweest, of ik had al een oude Verti-Drain verkocht aan een klant. Die is overigens nog steeds klant bij ons.' Binnen een jaar werd Spek benaderd door Allett voor de verkoop van kooimaaiers, en in 2014 ook door Foley voor de verkoop van slijpbanken in Europa en het Midden-Oosten.

'Ik begon op beurzen te zoeken naar innovatieve dingen en ging actief luisteren naar klanten, om oplossingen voor hun problemen te zoeken en vinden.' Spek staat even stil bij het woord 'luisteren': 'Feitelijk bestaat het hele leven uit goed luisteren. Soms zie je dat producenten machines op de markt brengen omdat ze ervan uitgaan dat er een markt voor is, maar komen ze vervolgens van een koude kermis thuis. Door goed te luisteren, waren wij in 2017 de eerste die robotbelijning naar Nederland en België haalde. Zo hebben we in 2020 ook de Violette, een autonome en duurzame gps-

onkruidverwijderaar, in de Benelux geïntroduceerd. Momenteel zijn we bezig met de import van de Rovimo, een gps-werktuigdrager waaraan een kooimaaiër gemonteerd zit, maar in de toekomst kunnen er ook andere werktuigen aan.'

Netwerker

Speks importeursnetwerk breidde zich uit als een olievlek. Inmiddels strekt het zich uit van Nederland en andere Europese landen tot Thailand, Zweden, Noorwegen, Dubai en de Verenigde Arabische Emiraten. 'Het geheim van het opbouwen van een groot netwerk? Ik ben altijd dezelfde Arjen Spek, of ik nu iets over een machine uitleg aan een monteur op een golfbaan of met een hoge manager spreek. Ik benader relaties vanuit mijn hart. Ook werk ik graag samen, wissel ik graag kennis uit en vind ik het mooi om anderen naar een hoger niveau te tillen door ze met elkaar in contact te brengen binnen mijn netwerk. Ik ben altijd nieuwsgierig naar de cultuur waarin mensen leven. Als ik andere landen bezoek voor het werk, zuig ik alles in me op. Die openheid spreekt mensen aan.'

Passie

Speks enthousiasme heeft er al toe geleid dat verschillende robotmachines op de kaart zijn gezet in Nederland. 'Ik zie mijzelf niet als een vertegenwoordiger, maar ook niet als een specialist in technische specificaties. Wat mij kenmerkt, is het sterke geloof in de machines die wij verkopen. En dat is wat klanten zien: oprechte passie voor het product en het vak en daarmee mensen willen helpen. Hieruit is ook ons YouTube-kanaal Passie voor Gras ontstaan, waarmee we nieuwe mensen willen aantrekken voor het vak van fieldmanager of greenkeeper. Ik zet altijd gemakkelijk een stap extra. Bij alle nieuwigheden sondeer ik eerst binnen mijn netwerk via tientallen demo's of er behoefte is aan het product en hoe erover gedacht wordt. Daar zit veel tijd en energie in, maar als ik ergens in geloof, gaat dat vanzelf.'

Robots

Met het Milati-team verkoopt Spek allerlei machines voor grasonderhoud in de Benelux. Per januari 2022 heeft hij een bedrijf overgenomen: Dican Sport. Hiermee wil Spek zijn klantenkring bij sportaccommodaties laten groeien. Ook de verkoop van grasonderhoudsmachines, slijpbanken en robotbelijners zit in de lift. Fieldmanagers raken steeds meer bekend met onder andere robot-onkruidverwijderaars. Robotmaaiers, ook te koop bij Milati, zijn nu doodgewoon en geaccepteerd in de markt, maar ook robotbelijners zie je op menig veld aan het werk. Toch was er een tijdlang

'Feitelijk bestaat het hele leven uit goed luisteren'



aversie tegen robotisering. Je kunt een robot niet alles laten doen, was het argument. Wat is er veranderd? 'Vandaag de dag kampen we met een tekort aan handjes', zegt Spek. 'Clubs en gemeenten zijn bereid om robots in te zetten voor werkzaamheden die geen denkwerk vereisen. Ze zetten de beschikbare mensen vervolgens in voor allerlei andere werkzaamheden die niet geautomatiseerd kunnen worden. We hebben een enorme input geleverd, maar merken nu dat de robotbelijner geaccepteerd wordt, zowel bij gemeentes, clubs als aanemers. De chemievrije robot-onkruidverwijderaar Violette zal hetzelfde pad volgen.'

Altijd scherp

Spek blijft feedback ophalen bij zijn klanten en koppelt die terug naar de fabrikant. 'Het is geen kwestie van een product afgooien en wegwezen. Je wilt als importeur blijven luisteren en ontwikkelingen in gang zetten om het product naar een hoger level te tillen. Daar is de vakman het meeste mee geholpen. Zo hebben we er met klanten en de fabrikant vele uren aan besteed om de Violette op zijn huidige topprestatieniveau te krijgen. (Die klanten waren onder meer Fieldmanager of the Year 2021 Nico van Eerden van Gildebor en Peter Vergeer van de gemeente Amsterdam.) Ook hebben we in 2019 met een groep groundsmen tijdens een bezoek aan Allett in Engeland veel input gegeven voor

'Ik zal altijd de horizon blijven afspeuren naar nieuwe interessante producten'

de destijds nieuwe Evolution-serie, die op dit moment bij veel betaaldvoetbalclubs draait. Toen de elektrische stadionmaaier uitkwam, zagen we dat de fabrikant de meeste van onze tips had doorgevoerd.'

Het lijkt het wel alsof Spek niet in de eerste plaats vertegenwoordiger/importeur van verschillende producten is, maar ambassadeur (en greenfluencer) voor de vakman die met al deze spullen werkt. Spek knikt: 'Ik kijk nooit op die manier naar mezelf, maar het is wel zo: ik ben een groot voorstander van het verbeteren van de werkomstandigheden van vakmensen. Vanuit die innovatiedrang staan we nooit stil en komen we altijd op voor de klant.'

Anticiperen

Verder kijken dan zijn neus lang is, kan dus

betekenen dat Spek zijn handel aanpast. Zo horen gebruikte machines inmiddels niet meer bij zijn activiteiten. Spek: 'We willen producten kunnen aanbieden die aansluiten op vragen uit de markt, met een fabrikant die bereid is om mee te denken met de klanten. Met een scherpe blik op de toekomst kun je je afvragen of klanten nog behoefte zullen hebben aan bepaalde producten, en waar ze dan wél behoefte aan hebben. Misschien is er over vijftien jaar wel veel minder vraag naar kooimaaiers. Daarom zal ik altijd de horizon blijven afspeuren en openstaan voor het aantrekken van nieuwe producten.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!