



Explosief groeiende markt voor accuaangedreven machines

Dealerbezoek op Veluwe

Landbouwmechanisatiebedrijf Wielink bv in Oosterwolde op de Veluwe heeft een neventak in constructiewerkzaamheden. Daarnaast richt de onderneming zich sinds de indienstreding van Berthil Hop, veertien jaar geleden, steeds nadrukkelijker op de tuin- en parksector. De accumachines doen het hier goed.

Auteur: Broer de Boer

Dit jaar vierde de onderneming het 35-jarig bestaan. Dit alles begon toen Wielink een kalverhouderij met landbouwmechanisatie startte. Op enig moment ging hij, op basis van de vraag, agrariërs ook beleveren met tuin- en parkgereedschap. Kortgeleden maakte een grote kalverstal op het bedrijfsterrein plaats voor nog meer ruimte voor deze onderneming. Totaal werken er nu vijftien medewerkers en de oprichter en eigenaar is nog steeds actief. Diens zoon Gerrit Wielink heeft er de leiding. Een enthousiaste, jeugdige Berthil Hop runt er de tuin- en parkafdeling, waarmee ze zich op hoveniers, particulieren, zzp'ers, gemeenten en op aannemers richten.

Berthil Hop, hier op foto, werkt nu veertien jaar bij Wielink. Hij kreeg daar veel ruimte om de tuin- en parkafdeling fors uit te breiden. Daarvoor gebruikte hij zijn ervaringen als hoofd van verschillende supermarktafdelingen en

zijn monteursopleiding. Acht jaar geleden al omarmde hij de principes van het elektrificeren van handgedragen gereedschap en de tuin- en parkmachines. Nu zwaait hij de scepter over deze afdeling. Bij complexe storingsen staat hij met zijn brede technische kennis zijn twee tuin- en parkmonteurs en stagelopers bij. Hop vertelt: 'Momenteel bedraagt de omzet in mijn afdeling ongeveer vijftig procent accuaangedreven gereedschap en machines.' 'Dit betreft vooral de merken Echo en Cramer. We focussen daarop. Nog een accumerk hieraan toevoegen gaat ons weinig meerwaarde bieden. Echter, als een klant zijn zinnen zet op een bepaald merk, dan kunnen we dat leveren of regelen. Zo hebben we bijvoorbeeld uitstekende contacten met de vertegenwoordigers van Stiga, Stihl en Toro.' Hop ziet veel meer in relationele verkopen en contacten met klanten dan met gelegenheds- of onlineverkoop. Hij ziet aftersales en het telefonisch contact hou-

DEALER AAN HET WOORD

den met klanten als een belangrijke taak voor zichzelf. Ze attenderen afnemers er schriftelijk op dat het tijd is voor een onderhoudsbeurt. Zowel het incidenteel adverteren als het huis-aan-huis verzenden van brochures levert volgens Hop meestal alleen enkele nieuwe gelegheidsklanten.'

Weinig klachten

Hop volgt: 'Qua handgedragen accureedschap vind ik het belangrijk een klant te melden wat je wel en niet kunt met zo'n machine. Vaak is overbelasting de oorzaak als er klachten zijn. Je zal bijvoorbeeld toch echt een bosmaaier op benzine moeten gebruiken in een extreem zwaar, nat gewas. We zien ook dat gebruikers de beschermkap afnemen, om met een langer trimdraad breder te kunnen werken. Zoiets past zeker niet bij een accubosmaaier. Dat soort zaken kun je de klanten alleen maar in de praktijk laten merken. Ik constateer dat er maar heel weinig problemen zijn met dit merk accumachines.'

Omarming

Hierbij omarmt Hop met name de machinelijn van Cramer. Dit accumachinermerk heeft zich volgens hem snel geprofileerd in de markt met

een zeer complete lijn. Dat geldt ook voor Echo, maar die was daarin, volgens Hop, toch iets langzamer. 'Bij Cramer is het grote pluspunt dat ze gebruikmaken van de LiFePO4-accu's op het 82 volt-vasteaccuplatform,' verklaart Hop zijn voorkeur. 'Dankzij het hogere voltage stromen er minder ampères door de elektromotoren. Daardoor worden ze minder snel heet, waardoor ze niet kunnen uitvallen. Bovendien is dit gunstig voor de levensduur van de motor en de batterijen. Ook de opladers zorgen ervoor dat de accu's niet te heet worden tijdens bij het opladen. Zowel bij Echo als bij Cramer constateren we dat bij juist gebruik er mechanisch maar zelden iets defect raakt. Bij onderhoud zien we dat de gevoelige elektrische componenten goed afgedicht zijn met keerringen, zodat er geen vocht bij kan komen.'

Gebruiksgemak

Wat ziet Hop als groot voordeel van accureedschap? Het opmerkelijke is dat hij in eerste instantie de standaarduitdrukking 'stil en emissieloos' niet noemt. Zeker gezien het transport dat gemoeid is met de productie van accu's en het grondstoffengebruik zet hij daarbij namelijk zijn vraagtekens. 'Het gebruiksgemak en het veel goedkopere onderhoud, dat vind ik zaken die de doorslag geven,' aldus Hop. 'In tegenstelling tot veel andere onderdelen houden we geen voorraden van accu's aan. Handgereedschap en machines leveren we compleet met accu's af. Mocht een klant een defecte accu hebben? Dan halen we gewoon een exemplaar uit bijvoorbeeld de Cramer 82ZT107 Zero Turn in de showroom. Die heeft

er immers zes, die dus naadloos in andere Cramer-machines passen. Tuin- en parkmachines verhuren, dat doen we niet bij Wielink. Wel leveren we machines aan bedrijven die daarin gespecialiseerd zijn. En mocht de nood aan de man komen, dan ruilen we een defecte machine gewoon om met een nieuw exemplaar uit onze winkel.'

Grote voorraden

Wielink houdt grote onderdelenvoorraden aan van de machines die ze verkopen. 'Dat is wijd en zijd bekend,' glimlacht Hop. 'Ze zijn grotendeels opgeslagen in onze kelder, keurig geregistreerd met de software van Bever Automatisering. Dit ICT-bedrijf helpt bedrijven die handelen in of sleutelen aan machines, met het stroomlijnen en automatiseren van processen. Bij ons kunnen de monteurs op hun app zien welk onderdeel ze nodig hebben, en bovendien kunnen ze zien of het benodigde onderdeel op voorraad ligt in de stellingen.' En dan vertelt Hop iets bijzonders over het voorraadbeheer: 'Dat geven we hier niet uit handen aan het geautomatiseerde proces van de Bever software. We beslissen hier zelf wat we wel en niet willen aanvullen.'

'Daardoor kunnen we vaak voordeliger inkopen. Met regelmaat kopen we gunstig geprijsde partijen op van onderdelen die goed lopen. Zodoende kunnen wij ze met een ruime marge aanbieden aan aannemers, hoveniers, gemeenten en zzp'ers, zodra ze om het desbetreffende onderdeel verlegen zitten. Dat doen we dan voordeliger dan gebruikelijk in deze markt. Alom weet men op de noordelijke Veluwe en een stuk van Oost-Flevoland dat bij Wielink geen "neen" te koop is en dat onderdelen, meestal, niet te duur zijn. Wij zijn een middelgroot bedrijf in deze sector en ik schat dat ons magazijn anderhalf tot twee keer zoveel artikelen bevat als een gemiddeld bedrijf. Er werken in onze afdeling magazijn en in de winkel dan ook drie fulltime medewerkers.'

Vier verdiepingen

De Wielink-winkel met werkplaats en showrooms telt liefst drie verdiepingen met een grote kelder. Op de begane grond met receptie kun je terecht voor de traditionele artikelen. Als blikvanger staan er enkele machines zoals een stand-on en een zero-turn. Op de eerste verdieping kunnen zowel particulieren als professionals vooral kennismaken met elektrisch aangedreven loop- en zitmaaiers van onder meer de

'Ongeveer vijftig procent van de omzet'

Hop is enthousiast over de machines op de achtergrond



‘Met een ruime marge aanbieden aan aannemers en hoveniers’

merken Stiga, Echo en Cramer. Het showpaneel voor de handgedragen machines van Cramer is inmiddels te klein geworden voor het assortiment dat dit merk nu al voert, constateren we. Op de derde etage vinden we het gebruikte materieel. Ze gebruiken hier een vorkheftruck om de machines via een deur in de gevel op de verdiepingen te plaatsen of weg te halen.

John Deere-zitmaaiers

Hop ziet door het verdwijnen van vee- en akkerbouwbedrijven in deze regio de tak landbouwmechanisatie krimpen: ‘Tegelijkertijd zien

we door veranderd gebruik van vrijkomende grond steeds meer natuur in de regio komen. Ook in de Flevopolders, waar melkvee- en akkerbouwbedrijven hun activiteiten staken. Dit betekent wel dat de nieuwe natuur ook onderhouden moet worden, zoals bij voorbeeld met een alternerend maaibeeld. Het bijzondere is dat gemeenten in deze regio dat steeds vaker weer in eigen hand nemen, dus niet traditioneel door loonwerkers laten uitvoeren. Naast compacte tractoren en zitmaaiers van het merk John Deere leveren we ook de zwaardere tractoren van John Deere en doen we het onderhoud daaraan’

Werktuigaanbouw

Een van de grotere machines die interessant is voor hoveniers, de zero-turn van Cramer met een maaidek van 152 centimeter, staat gelijkvloers als aandachtstrekker voor bezoekers van de winkel. Hop wijst op de armaturen met ledsets. Dit is uiteraard prettig als je met zo’n machine in de schemer moet werken. Bovendien voldoet de machine hiermee aan de vereisten voor de autorisatie om onder meer deugdelijke verlichting en richtingaanwijzers te voeren op de openbare weg. De bediening hiervan zit of op het stuur of op de zero-turnbedieningshandels en de functies kun je met de duim bedienen. Hop wijst er ook op dat de Cramer-zero-turns en de Cramer Grand-stand-on voorbereid zijn om met een extra elektrisch werktuig te gaan werken. Hop: ‘Zoals bijvoorbeeld een aangebouwde bladblazer, met een bestuurbare blaasmond, waarmee je vanaf de zitplaats het blad naar links dan wel naar rechts kunt laten blazen.’

Voor het uitvoeren van ongepland onderhoud aan allerlei machines op locatie beschikt de Veluwe onderneming over drie compleet ingerichte servicebussen. Zo ook het materieel dat wordt ingezet bij het sloot-, berm- en taludonderhoud. Want ook hierin speelt Wielink een rol. Het gaat vooral om gieken met aanbouwdelen van het merk Herder en ook van het merk Bos. Ook kan Wielink complete maaizuijgcombinaties leveren.



Een ruime voorraad onderdelen bij Wielink



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!