



Hovenier Snoek zet de trend met een complete robotmaaiervloot

'Verkoop niet het verhaal over de prijs van de robotmaaier, maar over de meerwaarde: minder CO2-uitstoot en een sterker gazon!'

Grotere oppervlaktes gras maaien gaat bij praktisch elke hovenier en groenaannemer op dezelfde manier. Wekelijks vertrekt hij of zij met een auto en een aanhangwagen met daarop de grasmaaier naar de locatie om aan het werk te gaan. Maar volgens Husqvarna-dealer Leo Meiburg beginnen maairobots onder hoveniers en groenaanemers steeds meer te leven. Groenaannemer Douwe Snoek heeft als pionier volle bak in maairobots geïnvesteerd. Vakblad De Hovenier spreekt beiden.

Auteur: Santi Raats



6 min. leestijd

Meiburg is sinds 2004 eigenaar van machinebedrijf Meiburg Tuin- en Pakmachines in Wijchen, met eigen werkplaats. Vanaf het begin is dit bedrijf specialist in Husqvarna-machines, waaronder kettingzagen, tegelzagen, heggenscharen, sneeuwblazers, zitmaaiers, robotmaaiers en gazononderhoudsmachines. Meiburg levert de hele Automower-serie van Husqvarna: van de Automower 105 met een maaicapaciteit van 600 m² per 24 uur, tot de Automower 450X met een maaicapaciteit van 5000 m² per 24 uur.

Logistiek

‘Vooraf particulieren schaften vanaf 1998 een Automower aan,’ legt Meiburg uit. ‘Maar hoveniers en groenaanemers beginnen ook steeds meer interesse te tonen in de Automower 450X. Dat merk ik op beurzen. Ze overwegen serieus om de stap te wagen en overdenken hoe ze de omslag naar robotmaaiers moeten aanpakken. Het is een verstandige keuze. Bij het onderhouden van een groot grasoppervlak zoals een bedrijfstuin komt men wekelijks op de locatie met een maaier op de kar, en daarnaast maandelijks om te schoffelen en snoeien. Het grote voordeel van het uitzetten van een robotmaaier is dat je nog maar eenmaal in de maand hoeft langs te komen, wanneer je gaat schoffelen en snoeien. Dan hoeft je alleen de robot te controleren en de mesjes te vervangen. Het bespaart onnodige ritten.’

Speciale modellen voor de aannemerij

Komend jaar breidt Husqvarna dan ook uit met, naast de particuliere lijn, een aantal maairobots voor de hovenierssector en groenaannemerij. Meiburg: ‘Aan de Automower-serie worden de Automower 520, met een maaicapaciteit van 2200 m² per 24 uur, en de Automower 550, met een maaicapaciteit van 5000 m² per 24 uur, toegevoegd. Deze nieuwe modellen zijn alleen bestuurbaar via de app of tablet en hebben aan het apparaat zelf alleen nog een stopknop. Als een maairobot gestolen wordt kan de dief er dus niets mee. Ook zijn deze modellen minder gevoelig voor storingen ten gevolge van verkeerd gebruik.’

Robotmaaiers op golfbanen en sportvelden al heel gewoon

In de golfbranche zetten enkele groenaanemers al vol in op robotmaaiers, waaronder De Enk Groen en Golf en Aha de Man. De maairobots maaien de fairways, maar ook voorgreens en zelfs greens. Ook op menig sportveld is de robotmaaier niet meer weg te denken. De twee laatste Fieldmanagers of the Year, Gerard Verweijen van Ataro BV en Marc Grooteman van Holland Sport BV, zijn

beiden ambassadeur voor de robotmaaiers van Belrobotics (Yamabiko Group). Het hoofdargument voor deze aannemers is dat de inzet van maairobots een medewerker bespaart. Deze hoeft nu niet meer de hele dag op de maaier te zitten. Meiburg knikt: ‘Ook voor hoveniers en groenaanemers kan maaien met robots een andere vorm van werken betekenen. Deze medewerkers kunnen zich voortaan echt met hun vak bezighouden. Maaien is niet iets vaktechnisch, maar een simpele bewerking die je prima door een robot kunt laten uitvoeren. Omdat de robot constante kwaliteit aflevert, kun je met de klant een meerjarig contract afsluiten. Dat geeft beide partijen rust.’

Monitoringsysteem

Professionele marktpartijen hebben twijfels, volgens Meiburg, omdat zij nog onvoldoende controle kunnen uitoefenen op de robots en bang zijn dat ze gestolen worden. ‘Bij oudere versies moest een passant het melden als hij zag dat de maairobot vastliep. Dan kon het wel even duren voordat een storing verholpen was. Ik heb eens meegemaakt dat een maairobot zich ‘s nachts vastreed in een kuil, omdat een konijn daar een hol wilde graven. Eigenlijk had iemand toen de robot handmatig verder moeten helpen en het gat dicht moeten gooien, maar dat gebeurde pas veel later. Door de voortschrijdende techniek kan de maairobot inmiddels op afstand gemonitord worden. Je krijgt via een app op de telefoon een melding als de robot vastloopt of als een onderdeel kapot of versleten is. Ook kun je via de app zien waar de maairobot zich precies bevindt. Je hoeft er alleen nog naartoe te gaan als er wat aan de hand is. Ook kan het natuurlijk voorkomen dat de stroom uitvalt of dat het stopcontact kapot is. Dit soort storingen

hoeft nu geen grote tijdverspilling meer te betekenen. De meldingen zijn volledig gedigitaliseerd; er wordt dus altijd tijdig onderhoud gepleegd door onze servicemonteurs.’

Geen banen

Het maaibeeld van de robotmaaier blijft een kwestie van smaak. Sommige hoveniers en groenaanemers geven de voorkeur aan strak getrokken baantjes in plaats van het kriskras patroon dat de maairobot maakt. ‘Over het algemeen vind ik een grasmat die door een robotmaaier is gemaaid mooier, omdat de kwaliteit van de grasmat een stuk hoger is. Doordat het gras constant wordt gemaaid, worden de minuscule grasrestjes als organische bemesting opgenomen door de grasmat. Ook is het wortelpakket steviger.’

Grote vloot Automowers

Douwe Snoek is een groenaanemer die vol op robotmaaiers is gedoken. Naast vier eigen cirkelmaaiers heeft hij een vloot van in totaal 35 Automowers, bestaande uit de connected Automowers 330 en 450X en de Automower 430, waar de aansluiting op het digitale netwerk Fleet Service apart moet worden bijgekocht. Daarmee maait hij geen kleine gazonnetjes, maar vooral gazons op bedrijfsterreinen, grote gazons bij particulieren en het gras rond hotels, fabrieken, vakantiewoningen en een manege.

Investering terugverdienen met langetermijncontract

‘Vanaf ongeveer 1000 m² is een robotmaaier rendabel,’ legt Snoek uit. ‘Maar ik snap dat hoveniers en groenaanemers zich afvragen hoe zij de omschakeling moeten aanpakken. Wij zijn als volgt



Leo Meiburg met de Automower.



De Husqvarna Automower.

‘De winst die we maken met de robotmaaiers, zetten we in op advies en kwaliteit van de grasmat’

overgestapt: vier jaar geleden deden wij mee in de race voor een onderhoudsproject. De eis was dat het gazon er altijd strak bij moest liggen en dat er minder overlast van ongedierte was. We hebben toen ingeschreven met maairobots. We hebben uitgelegd dat het gazon strak en sterk zou worden doordat het maaien constant wordt bijgehouden, dat het altijd mooi kort is, dat er minder grasmaaisel mee naar binnen wordt gelopen en de schoonmaakkosten dus lager zijn, en dat maaien met robots CO2 uitspaart doordat we minder hoeven af en aan te rijden. We proberen de CO2-uitstoot ook te verminderen door het gebruik van accuhandgereedschap. Toen de opdrachtgever enthousiast werd, hebben we bedongen dat hij vijf jaar onderhoud bij ons zou afnemen en dat wij ook de aanleg zouden doen. Waarom zou een klant dat niet doen, als je hem meerwaarde verkoopt? Zeker als hij al jarenlang klant bij je is. Langetermijncontracten

zijn een goede manier om je investering terug te verdienen.’

Hufterproof

Waar hoveniers soms bang voor zijn, volgens Meiburg, is dat de robotmaaiers gestolen worden. Snoek kan hen gerust stellen: ‘Er is bij ons nog nooit een robotmaaier gestolen, ook niet op afgelegen terreinen zoals bij de manege. Bovendien gaat de robotmaaier direct hard piepen als hij wordt gestolen en is hij met gps altijd vindbaar.’

Winst

Door het grote aantal Automowers 450X heeft Snoek Hoveniers overcapaciteit, maar dat heeft Snoek liever dan dat hij maaicapaciteit tekortkomt. ‘Ik kan de robotmaaiers langer inzetten. Wanneer er eentje klaar is bij klant A, kan ik hem bij klant B verder laten gaan.’

Snoek beaamt Meiburgs argument dat hoveniers met maairobots meer tijd kunnen besteden aan hun vak. ‘We zetten meer in op kennisservice; daar kiezen we bewust voor. Op zich kost traditioneel maaien 36 cent en maaien met de robotmaaier 25 cent. Maar we steken meer tijd in bijmaaien, bodemanalyses, bemesten, de klant adviseren en storingen aan robots verhelpen. Hierdoor zijn we niet goedkoper dan met traditioneel maaien, maar het resultaat is wel een fundamenteel betere grasmat. De totale *cost of ownership* hangt ook af van het rekenmodel dat je hanteert. Wij kunnen de robotmaaiers nu nog niet op de goedkoopste

manier inkopen, namelijk bij de fabrikant; dit gaat nog via de dealer.’

Nieuwe eisen aan werknemer

Snoek is momenteel bezig om een interne cursus samen te stellen om zijn personeel goed opgeleid te houden op het gebied van gazons. ‘Gras is nu hun specialiteit, met alles wat daarbij komt kijken. Daar steken we vol op in, want meerwaarde voor de grasmat wordt de toekomst. Zo nodig ik soms een bemestingsleverancier uit om een cursus te geven. We zijn ook aan het kijken hoe we het personeel verder kunnen opleiden op mbo-scholen zoals Nordwin of Terranext. De eisen aan personeel worden daarmee verhoogd; medewerkers zullen meer moeten kunnen dan alleen rondjes rijden. Robots het gras laten maaien is de toekomst.’

Robotmaaiers vertellen een goed verhaal

‘Wij willen extra service geven; klanten vragen daar ook om. Bij de verkoop zetten we de robotmaaier in als marketingtool. Gras is het visitekaartje van je instelling of bedrijf. Een robotmaaier biedt een prachtig gazon en je kunt er het CO2-reductieverhaal mee vertellen. We verkopen niet het verhaal over wat een robotmaaier kost, maar wat hij de opdrachtgever oplevert.’



Be social

Scan of ga naar:

www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7306