



De Makita-accu – bewezen techniek

Bouwvakker geeft zijn vertrouwde accu door aan hovenier/groenvoorziener

De accugereedschappen van Makita zijn al jarenlang een vertrouwd gezicht in de bouwwereld. Makita ziet nu een *no emission*-wind overwaaien van de bouw- naar de groenwereld, niet in de laatste plaats vanwege de duurzaamheidseisen die steeds meer overheden in aanbestedingen stellen. Arjen Peeters, product-/accountmanager van Makita Nederland: 'De groene sector kan niet meer om de accu heen.'

'Alle producten zitten bij Makita in de lift', zo wordt het gesprek met het vakblad afgetrapt door Arjen Peeters, product-/accountmanager en adviseur van Makita Nederland. Daarvoor heeft hij verschillende verklaringen: 'Ons markt-aandeel is over de hele linie gestegen. Door het uitblijven van een strenge winter hebben hoveniers doorgewerkt en zijn ze blijven aankopen, ook accugereedschappen. Het gaat goed met de economie. Maar vooral: de consument wordt milieubewuster; hij kiest steeds vaker voor duurzame oplossingen zoals accu- of viertaktgereedschap.' Peeters verwijst daarbij naar

de twee pijlers waarmee Makita/Dolmar stevig op de kaart staat.

Campagnefoto miljoen keer bekeken

Sinds vorig jaar profileert Makita zich met de campagne 'De Makita-accu – bewezen techniek'. In advertenties, televisiereclames, brochures en op banners geeft een bouwvakker een accu door aan een hovenier. De foto met slogan heeft veel overtuigingskracht, omdat het algemeen bekend is dat professionals eerder adviezen aannemen van vakgenoten dan van derden. Peeters: 'De accu is al ruim tien jaar

‘De nieuwe generatie accugereedschappen en -machines is niet meer met de eerste generatie te vergelijken’

bekend in de bouw. Alle kinderziektes zijn eruit. De bouwvakker, die al jarenlang vertrouwt op deze accu, beveelt de hovenier de accu aan. De ene gebruikersgroep geeft het spreekwoordelijke stokje door aan de volgende gebruikersgroep. Deze foto hadden we in oktober 2018 al op de social media gezet. Hij is inmiddels meer dan een miljoen keer bekeken. Het is exemplarisch voor de wijze waarop consumenten vandaag de dag naar producten kijken: ze worden steeds wijzer door alle berichtgeving over duurzaamheid en milieutechnische voorwaarden. “Snoerloos” is nu een ingeburgerd woord. Consumenten rijden elektrische auto’s, elek-

trische scooters en gebruiken allerhande elektrische producten, binnensteden verbannen oudere auto’s in verband met emissie-eisen en arbotechnisch wordt er strenger op toegezien dat machines schoner zijn voor het personeel.’

Bouwsector versus groensector

Makita, dat met zijn boor- en schroefmachines zijn corebusiness in de bouw heeft, zag deze ontwikkeling al enkele jaren geleden aankomen. ‘De bouw loopt een jaar of vijf voor op de groensector’, legt Peeters uit. ‘In de bouw loopt de verkoop van alle accugereedschappen al jarenlang heel goed. In deze sector is nu bijna alles snoerloos. De hovenierssector is wat traditioneler. Er zijn natuurlijk al wel voortrekkers actief met accugereedschap, maar het kost wat meer tijd om de massa te overtuigen van de voordelen van accu.’

De groensector lijkt er echter niet meer omheen te kunnen: er waait een elektrische wind, met name door overheidsland. Het vakblad heeft onlangs twee grootgroenvoorzieners geïnterviewd die volledig op accugereedschap zijn overgestapt. Peeters: ‘Je ziet in aanbestedingen inderdaad steeds vaker dat er *no emission* geëist wordt. Een bedrijf moet daaraan voldoen om het werk te krijgen. Het is een kwestie van gewenning. In het begin zijn sommigen bang dat accugereedschap niet het gewenste vermogen levert voor een bepaald type werk. Jaren geleden, aan het begin van de ontwikkelingen, was dit wellicht nog het geval, maar de capaciteitstandaarden zijn zoveel verbeterd dat de nieuwe generatie gereedschappen en machi-

nes niet meer met de eerste generatie te vergelijken is. Een voorbeeld: bij onze nieuwe heggen-schaar, die op één 18 V-accu draait, staan de messen bol op elkaar, waardoor er minder sprake is van wrijving en geluid en de looptijd langer is. En onze nieuwe accukettingzaag presteert hetzelfde als een 35 cc-benzinevariant.’ Peeters benadrukt dat het bedrijf zich zowel op accu als viertakt blijft focussen: ‘We adviseren accu waar het kan en brandstof waar het moet, want we hebben nog geen accugereedschap waarmee de bosbouwer de hele dag flinke bomen kan omzagen.’

Universeel uitwisselbare Makita-accu

Peeters stipt het USP van Makita-accugereedschappen aan: ‘Makita kent het LXT-accuplatform, waarbij de gereedschappen onderling uitwisselbaar zijn, zowel de accu als de lader. De basis bestaat uit de 18 V LXT-accu. We hebben inmiddels 150 verschillende machines in het assortiment die onderling uitwisselbaar zijn. Ook onze professionele tuinmachines zijn geënt op 2 x 18 V, dus ook daarbij kun je de accu’s geschakeld toepassen. We hebben vanaf de introductie van LXT zo’n miljoen accu’s in de markt gezet; daardoor zijn de mogelijkheden gigantisch.’

Voorjaarsactie

Makita houdt al enkele jaren een actie voor accugereedschappen zoals boor- en schroefmachines: in het eerste kwartaal kan men een gratis accu ter waarde van 90 euro (exclusief btw) aanvragen. Dit jaar houdt Makita ook een soortgelijke actie voor gebruikers in de groene sector. Van 1 april tot en met eind juni 2019 kan de klant een gratis 5,0 Ah-LXT-accu aanvragen bij aankoop van bepaalde 18 V- en 2 x 18 V-tuin- en parkmachines.



www.makita.nl



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/29266/de-makita-accu---bewezen-techniek



Arjen Peeters