



## 'Een accuzaag moet eigenlijk op proef mee naar huis'

Zagen: zien is geloven

Dolmar Makita is present op de Demodag Bomen met een keur aan 36 Volt- en 4 takt- machines, waaronder de accuzaag. Het bedrijf gelooft in de kracht van de ervaring. 'Als je een zaag hebt gebruikt, bij voorkeur gedurende een langere periode in de eigen omgeving, dan weet je alles wat je moet weten', zegt account manager Arjen Peeters. 'We blijven de accuzagen technisch doorontwikkelen, maar houden onszelf afzijdig van de oordelen over hun uiterlijk.'

Auteur: Santi Raats



Arjen Peeters

### Dolmar versus Makita

Reeds vele jaren geleden heeft Makita Corporation uit Japan, wereldleider in professioneel handgereedschap, Dolmar overgenomen. Dolmar, een van oorsprong Duits bedrijf, heeft een uitgebreid pakket brandstofmachines voor de professional in de tuin- en parkbranche. In 2007 is de tuindivisie van Fuji Robin overgenomen. Beide overnames hebben gezorgd voor nieuwe technieken zoals 36 Volt Lithium-ion- en 4 takt- machines.

Moederbedrijf Makita heeft als traditionele assortiment powertools en machines voor in de bouw op accugebied en 230 Volt. Dolmar was altijd gespecialiseerd in zagen. Een combinatie daarvan is de accuzaag, die nu voor Dolmar Makita het



De accuzaag raakt meer ingeburgerd onder professionele groenverzorgers.

stokpaardje zijn. Daarnaast is er een focus op tuin- en parkmachines met 4-taktmotoren. Vanaf 2009 is er een tweesporenbeleid: Dolmar blijft het merk voor de professionele markt, Makita is gericht op de veeleisende particulieren.

#### Doorontwikkeling van de huidige modellen

De wet van de remmende voorsprong, daar weet Dolmar Makita wat vanaf. Zo'n vijftien jaar geleden kwam Makita met een 12 Volt-zaag. Het bedrijf Dolmar Makita dat ontstond door overnames, kwam daarna in 2009 op Papendal als eerste met een 36 Volt accuzaag op de markt. Dit model uit 2009 is gebaseerd op het eerste Makita-zaagje de UC120. Inmiddels zijn daar concurrerende accuzagen bijgekomen die aan specifieke vragen kunnen voldoen omdat zij verder doorontwikkeld zijn. Andere accuzagen zijn bijvoorbeeld uitgerust met een soort rugzak met daarin een accu voor op de rug, zodat de professional de hele dag kan doorwerken. De Dolmar-zaag is daarmee vergeleken zwaar omdat de accu aan de achterkant zit. Peeters: 'Dit kunnen gebruikers oplossen door het stropje waar de zaag mee aan de broek hangt op een bepaalde manier om de zaag te binden, zodat hij makkelijk blijft hangen. Maar we willen hier wel verder aan doorontwikkelen, want we willen niet dat het handvat als niet prettig wordt ervaren.'

Sommige andere accuzagen hebben een hogere kettingsnelheid. 'De Dolmar-zaag gaat 8,3 meter per seconde. We willen een nieuw model van richting de 15 meter per seconde op de markt gaan brengen. Het koppel is goed, de zaag komt niet makkelijk stil te staan tijdens het zagen. Ook bij het doorzagen van 40 centimeter-stammen van een eik gaat de zaag gewoon door. Makita is in de tussentijd aan het broeden op de doorontwikkeling van het in 2009 geïntroduceerde model. Verbeteringen, die we destilleren uit feedback van testgebruikers zoals zaagexpert Wolter Kok, zitten 'm niet alleen in kettingsnelheid, maar ook in de verlengde werktijd van de accu, en de vormgeving.'

#### Niet meer voor softies

Ondanks het grote voordeel van 'geluidstillers' werken is de accuzaag geen vervanger voor een brandstofzaag, daar is Peeters het volmondig mee eens. 'Wanneer je niet gedwongen bent om minder geluid te produceren zoals bij ziekenhuizen, scholen, kantoren of in parken, dan is de brandstofzaag een prima oplossing.' Er bestaan nog steeds een vooroordeel over accuzagen. Ze zouden voor softies zijn. 'Dat is een bekend fenomeen,' merkt Peeters redelijk onbezorgd op. 'Eindgebruikers zijn vaak het type kwajongens die de overtuiging hebben dat een

zaag geluid moet maken omdat hij anders niet goed zou werken. Maar we merken gelukkig dat de professionals daarvan terugkomen. Velen zouden niet anders meer willen dan 'geluidstillers' werken in bepaalde omgevingen. Er zijn bedrijven die in bepaalde omgevingen standaard met accuzagen werken.'

#### Trouw aan eigen concept

Dolmar pakt zaken op eigen manier aan. Peeters vertelt: 'Stihl heeft een goede marketingstrategie. Daar moeten we tegenaan boksen. Maar wij hebben de overtuiging dat je als bedrijf niet tegen 'eigen ervaring' aan kunt adverteren. Daar bedoel ik mee: we geven de klant liever de machine in de hand en laten hem deze meenemen om er in zijn eigen omgeving een paar dagen mee te gaan zagen.' Dolmar blijft trouw aan zijn concept van accu in het handvat. 'We zien de twee 36 Volt accu's en de snellader als een groot voordeel. Hiermee kunnen eindgebruikers continue doorwerken. Wij zijn bezig met het vinden van een oplossing voor laden in het veld. Een accu op de rug is een mogelijkheid, maar niet iedereen vindt dat prettig. Dus we houden vast aan het losse accusysteem en zoeken de innovatie op een ander vlak.'

De ontwikkeling van nieuwe modellen gebeuren niet overnacht. 'Een nieuwe machine ontwikkelen duurt drie tot zes jaar,' aldus Peeters. 'De veldtesten nemen de meeste tijd in beslag. We hebben op 4 takt-emissie ingezet. We gaan zoveel mogelijk van onze machines met deze motoren inzetten. We willen meer dan de helft onder de wettelijke emissienormen zitten met de nieuwe modellen met een brandstofbesparing van 60 procent. Ze moeten flink zuiniger en 'stiller' zijn.'

Stiller betekent overigens niet in decibellen, maar de frequentie van het geluid is lager dan de hoge geluidsfrequentie van de 2 takt-motor. Dit betekent dat ze allebei 97 decibel zijn, maar in de beleving van de eindgebruiker en omstanders als stiller en prettiger klinken.

#### Demonstratie Demodag

Tijdens de Demodag Bomen zal Arjen Peeters met name 36 Volt-/4 takt-machines meenemen en het geluid demonstreren. 'Dit zijn ook slechts momentopnamen. Het liefste geven we geïnteresseerden de zagen mee op proef. Het aantal zagen dat we meebrengen is natuurlijk wel beperkt. Als er een stormloop is, kan men op de wachtlijst.'