



Waarom zou je je als bedrijf of gemeente druk maken om onderhoud en keuringen van eigen, vaak verouderde machines, als je nieuwe en jonge machines flexibel kunt leasen? Want dat kan met het Poel Machinebeheer Concept van Poel Bosbouwartikelen bv. 'Je hebt steeds de nieuwste machines, die altijd gekeurd zijn en wat je niet nodig hebt, kan weer terug. We zijn er heel blij mee', zegt manager openbare ruimte Tiny van Schijndel van IBN. Auteur: Sylvia de Witt

Volledig ontzorgd met een up-to-date machinepark

Poel Bosbouwartikelen bv, gespecialiseerd in verkoop, onderhoud, reparatie en keuringen van onder meer Stihl machines, voerde vijf jaar geleden het Poel Machinebeheer Concept in. Met dit concept worden machines aan bedrijven en gemeentes geleased, maar dan wel op een heel nieuwe wijze.

'Wij leasen nieuwe of jonge machines aan de professionele gebruiker, waarbij wij hun hele machinepark overnemen', legt Paul van der Poel uit. 'Zo zou het machinepark van Donkergroen, een landelijke organisatie van creatieve groendekkers en -doeners, van meer dan 1000 Stihl machines

snel verouderd zijn als er niets gebeurde. Of ze moesten flink investeren om de meest recente types te kopen. Donkergroen is ingestapt in ons machinebeheerconcept. Daarbij hebben wij hun gehele machinepark gekocht en 1000 nieuwe Stihl machines bij hen afgeleverd, die zij nu van ons leasen.'

Vrij van onderhoud en keuringen

Het systeem heeft zo veel voordelen, dat het eigenlijk verbazingwekkend is dat er nog zo veel bedrijven zijn met een aangekocht machinepark. Want hiermee hebben klanten altijd een up-to-date, jong machinepark met machines in topconditie. Ze kunnen zich toelagen op hun werkzaamheden, omdat ze ontzorgd worden wat betreft het onderhoud en de keuringen. 'Dat ze mogen werken met mooi en nieuw materiaal, heeft ook een positieve invloed op de medewerkers', meent Van der Poel. 'Poel Bosbouwartikelen besteedt ook veel aandacht aan het instrueren van deze medewerkers, bijvoorbeeld met behulp van een toolboxinstructie.' En dan de kosten: door het leasen van deze machines zijn de direct meetbare kosten al beduidend lager. Maar ook de niet of lastig meetbare sluipkosten zullen verdwijnen of sterk verminderen, zoals de kosten van stilstaande machines, voor het shoppen en heen en weer rijden van medewerkers en voor werk dat stilligt. En er is ook meer zekerheid ten aanzien van andere kosten.

Flexibel leasen

Het leasen zorgt voor flexibiliteit. Een machinepark dat is aangekocht, is onveranderlijk. Van der Poel: 'Bij ons kunnen klanten bijvoorbeeld aan het einde van het jaar een gedeelte minderen. Zij kunnen dan zeggen: wij stoppen met de lease van honderd machines. Ook kunnen tijdelijk extra machines worden gehuurd. We hebben een vast programma van duizend machines, maar in de herfst, bijvoorbeeld, is het prettig om extra bladblazers te hebben. Een klant kan dus de wens hebben om twee maanden lang vijftig extra bladblazers in huis te hebben. En in de zomer, als het gras hard groeit, moet hij misschien extra maaimachines hebben, bijvoorbeeld in de maanden juli en augustus vijftig extra maaimachines. De machines die extra geleased worden, zijn nieuw of heel jong, maar altijd maximaal vijf jaar oud.'

De machines worden afgeleverd op locatie en als de termijn van vier, zes of acht weken voorbij is, worden ze weer netjes opgehaald. Op deze manier hoeft het bedrijf geen eigen werkplaats meer te hebben, en ook het onderhoud aan de machines wordt volledig door Poel Bosbouwartikelen uit handen genomen. 'Klanten hebben nergens meer omkijken naar. Als er een technische storing is aan een machine, kunnen ze dat telefonisch of per e-mail melden. Dan zorgen wij ervoor dat het binnen 24 uur is opgelost.'

Het is fijn dat daar een machine staat die het gewoon doet

**Eén telefoontje en de machine wordt gerepareerd**

De nieuwste klant van Poel Bosbouw is UW Groen uit Utrecht. Dit bedrijf heeft onlangs 65 machines geleased via het Poel Machine Beheerconcept. Manager Jon Jansen is nog niet zo lang in dienst bij UW Groen, maar toen hij er kwam werken, trof hij een verouderd machinepark aan. Daar waren nogal wat onderhoudskosten aan verbonden. Hij stelde voor om met Poel Bosbouw artikelen in zee te gaan. Het vorige bedrijf waar hij werkzaam was, maakte namelijk ook gebruik van het beheerconcept van Poel Bosbouw en dat beviel uitstekend. Jansen: 'Wij zijn in gesprek gegaan en uiteindelijk hebben we dit doorgezet per 1 februari. Onze corebusiness is het onderhouden van plantsoenen en groenbestek. Je wilt niet dat je mensen druk bezig zijn met het onderhoud van de machines. Het is fijn dat daar een machine staat die het gewoon doet, wanneer ze 's morgens beginnen. We hebben er nu helemaal geen omkijken meer naar. Mocht er iets zijn, dan pleeg je één telefoontje en de machine wordt gerepareerd. Dat gaat altijd goed. Het zijn allemaal nieuwe machines. Wij zijn nu bezig met onze corebusiness en Poel Bosbouw met zijn corebusiness. We werken nog te kort op deze manier om nu al een grote verandering te zien, maar de machines zijn nieuw en je ziet dat iedereen gemotiveerd is om ermee te werken. We hadden voorheen een verouderd machinepark, dus de mensen waren meteen enthousiast. Ze hoeven zich nu niet meer bezig te houden met machines die kapot zijn. Nu staat er gewoon een verbeterd, jong machinepark dat goed onderhouden wordt.'

Toolbox meetings

UW Groen betaalt een vast bedrag per maand en als bepaalde werkzaamheden niet meer nodig zijn, kunnen de machines weer worden opgehaald. 'Toen we hier eigen machines hadden, bleven ze in zo'n geval een paar jaar liggen totdat je ze weer nodig had', vertelt Jansen. 'Dat is zonde. Door de lease kunnen we machines bijhuren, mocht dat nodig zijn. Dan betaal je alleen voor de maanden dat je hebt bijgehouden; daarna gaan de machines weer terug. Poel Bosbouw artikelen doet ook *toolbox meetings* bij ons. Als een groep mensen met een bepaalde machine nog niet zo goed uit de voeten kan, komen ze van Poel Bosbouw hier de puntjes op de i zetten. Deze *toolbox meetings* hebben wij ook nodig voor onze VCA-certificering, dus dat is ook gunstig.'

Tweedehands machines in technisch opzicht weer helemaal nieuw

De machines die Poel Bosbouw artikelen van de bedrijven koopt, worden via de webshop weer aangeboden als tweedehands machines. Van der Poel: 'Wij pikken de beste van de gebruikte machines ertussenuit en die knappen we netjes op. Zo'n machine gaat helemaal uit elkaar en alles wat maar enigszins versleten is, wordt vervangen. In technisch opzicht zijn ze dus weer helemaal nieuw. En ook deze machines worden verkocht met een jaar garantie. Dat is uniek in Nederland. Normaliter krijg je op een gebruikte machine nooit langer dan drie maanden garantie. Maar wij halen die machines zo goed uit elkaar, dat we zeker weten dat ze goed zijn. Er zitten ook altijd machines tussen waar geen eer meer mee te behalen valt. Dat zijn machines die bedrijven zelf eigenlijk niet

Het leasen zorgt voor
flexibiliteit. Een aangekocht
machinepark is
onveranderlijk

meer gebruiken, maar nog ergens in een hoek hebben liggen als reserve. Ook daar wordt te makkelijk mee omgegaan. Als een machinepark verouderd, ga je verzamelen en veel meer reserve inzetten, maar die reservemachines moeten eveneens ieder jaar gekeurd worden. Daar zitten toch kosten aan, terwijl het lijkt dat je heel zuinig bezig bent. Door bij ons te leasen, hebben bedrijven geen reserve meer nodig, want eventuele storingen worden direct opgelost. En het aantal storingen wordt uiteraard ook minder.'



Marc van der Poel aan de werkbank



Paul van der Poel

Als een bepaald project afloopt, kan de lease worden gestopt onder bepaalde voorwaarden

Kom ze maar halen

Vijf jaar geleden is men heel rustig begonnen met het Poel Machinebeheer Concept. Het begon met één klant, met wie na een jaar een evaluatie plaatsvond. Deze klant bleek zo tevreden, dat hij nooit meer wat anders wilde. 'Toen begon bij ons een lichtje te branden: we konden dit aan meer mensen aanbieden', vertelt Van der Poel trots. Inmiddels zijn er zo'n veertig klanten die gebruikmaken van het Poel Machinebeheer Concept. 'De verkoop van nieuwe machines is nog onze grootste tak, maar dat wordt in de toekomst waarschijnlijk wel ingehaald door de lease, is de verwachting. Leasen is voor de klant gunstiger, mits

hij een groot machinepark heeft van meer dan dertig machines. Dit systeem heeft net wat meer: flexibiliteit, tijdelijk leasen van extra machines. Als een bepaald project afloopt, kan de lease worden gestopt onder bepaalde voorwaarden. Als een bedrijf tien projecten heeft en er één verliest, dan zit het normaal gesproken óf met een langdurig contract in de maag óf met een vast machinepark. Nu kunnen ze tegen ons zeggen: tien procent van de machines is overbodig; kom ze maar halen.

Vaste onkostenstructuur

IBN (Integrale Bedrijven Noordoost-Brabant), een joint venture tussen de Vebego Groep en een aantal gemeentelijke vennoten, ontdekte de voordelen van de flexibele lease zo'n twee jaar geleden, toen tussen de 300 en 350 machines van Poel Bosbouw werden geleased.

Tiny van Schijndel, manager openbare ruimte en verantwoordelijk voor de drie rayons van Boxmeer, Uden, Veghel en Oss, vertelt dat IBN geen vaste kosten meer wilde hebben met zijn machines, omdat die toch wel een hele kostenpost vormden. Daarnaast wilde men altijd verzekerd zijn van de nieuwste machines wat betreft CO₂-uitstoot en onderhoud. Dat kon in deze constructie worden gegarandeerd en vastgelegd.

'We hebben meteen van de gelegenheid gebruikgemaakt om ons vaste machinebestand terug te brengen', vertelt Van Schijndel, 'want bij Poel Bosbouwartikelen kan een gedeelte van het machinebestand flexibel gehuurd worden. Als er

in een bestek rare dingen gebeuren, bijvoorbeeld een gemeente die zegt dat bepaalde dingen niet meer nodig zijn, dan blijven we niet met een heel pakket machines zitten waarvoor we vervolgens geen werk meer hebben. Als het binnen de marge blijft van de flexibiliteit die we hebben afgesproken, dan kunnen de machines gewoon terug.'

Voldoen aan de laatste standaarden

Van Schijndel: 'Je hebt een vaste onkostenstructuur en je hebt altijd de nieuwste machines, die altijd gekeurd zijn. We zijn er heel blij mee.' Vooral ook die flexibiliteit is voor IBN heel belangrijk. 'We zijn met een grote club, 500 mensen. Als je iedere keer op afroep machines gaat kopen, heb je op een gegeven moment veel machines in omloop en weet niemand meer wanneer ze goedgekeurd zijn en of ze voldoen aan de laatste standaarden. Dit willen we wél graag, want gemeentes maken gebruik van CO₂-ladders waarop ze afgerekend worden. Nu is het allemaal keurig geregeld met Poel; we zijn dik tevreden.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boomzorg.nl/artikel.asp?id=19-5748



Het pand van Poel Bosbouw