



Ferris zet met maai-machines in op benzine

Productlijn 2016 met nieuwe types IS2100Z en IS2600Z gepresenteerd

Met zijn nieuwe productlijn zet maaimachineleverancier Ferris in op benzinemotoren, betere stoelen en een kleinere kans op storingen.

Met twee nieuwe types, een aantal product-updates en het gepatenteerde veersysteem richt de fabrikant zich nadrukkelijk op een nog lagere *cost of ownership*. Om dit inzichtelijk te maken, werd er een speciale kostenmodule ontwikkeld.

Auteur: Peter Voskuil

Drie types weg, twee nieuwe erbij. De F800X, de IS2500Z en de Evolution zijn komen te vervallen, onder andere omdat de vraag naar het type met een maaibreedte van 92 centimeter te gering was. De minimale maaibreedte is nu 112 centimeter.

Product-updates

Voor de oude types zijn twee nieuwe in de plaats gekomen. Allereerst is er de IS2100Z met *zero turn*, 28 pk met tweecilinderbenzinemotor, leverbaar met 1,32 en 1,55 meter maaibreedte en met 3,8 tot 12,7 centimeter maaihogte. Daarnaast is er de IS2600Z met *zero turn*, de nieuwste generatie 24 pk-dieselmotor en gietijzeren mes-assen, eveneens leverbaar met een maaibreedte van 1,32 en 1,55

meter en met 3,8 tot 12,7 centimeter maaihogte.

Los van dit alles heeft Ferris nog een aantal product-updates doorgevoerd. Zo zijn de pomp en de wielmotor aaneengesmeed tot één geheel: de Hydro Gear ZT-4400. Door deze unit is er geen risico meer op storingen ten gevolge van het lek raken van slangen. Verder kiest Ferris voor zitcomfort met nieuw vormgegeven betere stoelen, een speciale Hercules-spindel, een gietijzeren maaiasbehuizing en een maaidekophangstelsel met adaptieve schuifconstructie. In combinatie met de vering in de machines zorgt dat laatste ervoor dat de maaimessen steeds mooi in evenwicht boven het gras hangen.

Ownership

Het vak van maaimachineverkoper is door de crisis veranderd. Vroeger ging het voornamelijk om de aanschafprijs; tegenwoordig draait het om de *cost of ownership*. Ferris springt daarop in met een lijvige module, die precies berekent hoe hoog die kosten zijn. Het is een omvangrijk stukje automatisering, waaraan volgens de fabrikant maanden gewerkt is door programmeurs. Na het invoeren van een aantal variabelen is tot op de komma nauwkeurig te zien wat de machine tijdens de periode van afschrijving gaat kosten, ook ten opzichte van concurrerende types. 'Een fraai stukje bewustwording van exploitatiekosten', zo noemen ze dat bij Ferris-importeur Van der Haeghe.



4 min. leestijd

TECHNIEK



Ferris IS 2100Z en de IS 2600Z

Overigens heeft concurrent en marktleider Toro eveneens eigen software op dit gebied; wellicht handig om vóór aanschaf de uitkomsten van beide modules met elkaar te vergelijken.

Geheim

Het geheim achter de rekensommen in de nieuwe module van Ferris is volgens de Amerikaanse fabrikant het gepatenteerde veersysteem van de maaier. Daardoor kan de maaimachine van Ferris onder meer met een hogere snelheid maaien. 'In verhouding heb je veel minder aan een korting van 1500 of 2000 euro bij aanschaf dan aan twee kilometer per uur sneller maaien', zegt Tilko Gernaat. Hij is vertegenwoordiger van Ferris-importeur Van der Haeghe, die in België groot is in landbouw-, tuin- en parkproducten, met een omzet van zo'n honderd miljoen euro. Sinds 2012 worden de maaimachines van Ferris vanuit een eigen Nederlandse vestiging aan de man gebracht. Deze vestiging in Geldermalsen telt zes medewerkers. Elke twee kilometer per uur meer snelheid bij het maaien levert volgens Gernaat zomaar 5% besparing op de *cost of ownership* op. Bovendien zegt Ferris door het veersysteem robuuster framemateriaal te kunnen gebruiken, waardoor de machine langer meegaat. Gernaat: 'De types van de concurrenten hebben geen vering. Zij moeten met lichter materiaal werken om een bepaalde frameflex te verkrijgen, om klappen in de ondergrond op te vangen.'

Trillingen

Er is, zo zegt hij, nog een groot voordeel: door de vering staat de bestuurder aan zo weinig trillingen bloot, dat hij er de hele dag op kan werken. Bij concurrerende types moet de arbeid volgens de arbonormen vaak al na een uur of vijf gestaakt worden. Gernaat wijst erop dat dat nuttig kan zijn met het oog op de efficiëncyslag die momenteel op de markt gaande is. Gemeentes en andere over-

heden vragen van opdrachtnemers onder meer om werknemers met afstand tot de arbeidsmarkt mee te nemen in aanbestedingen. Wie erin slaagt deze laaggekwalificeerden hooggekwalificeerd werk te laten doen, doet het goed. De juiste machines kunnen daarbij helpen, aldus Gernaat.

Op de professionele markt voor maaimachines worden naar schatting zo'n 250 machines per jaar verkocht. De consumentenmarkt is goed voor 500

à 750 verkochte maaiers per jaar. In de professionele markt heeft Ferris naar eigen schatting een marktaandeel van rond de 35%.

Concurrentie

Concurrenten van Ferris zijn John Deere en natuurlijk marktleider Toro. De drie merken laten zich moeilijk met elkaar vergelijken. Ze voeren om te beginnen allemaal een compleet eigen range. John Deere heeft slechts één type maaimachine



Tilko Gernaat



Ferris IS 2100Z en de IS 2600Z

voor de professionele markt. Ferris heeft er in de productlijn van 2016 nu acht. De lichtste types zijn loopmaaiers, de duurdere zitmaaiers. Toro heeft van oudsher een nog uitgebreidere range, waaronder driedelige cirkelmaaiers en vijfdelige kooimaaiers. Tussen Toro en Ferris zit daarnaast een groot verschil in historie. Toro levert al maaimachines sinds net na de Tweede Wereldoorlog; Ferris is relatief nieuw en pas in 1995 begonnen als producent van maaimachines. En terwijl Toro van

oorsprong fabrikant van machines is, is Ferris dat van motoren. Het merk is inmiddels eigendom van Briggs & Stratton, een Amerikaans bedrijf dat furore heeft gemaakt met het ontwikkelen van benzinemotoren. Juist dat blijkt Ferris in de tweede helft van de jaren tien wonderwel goed van pas te komen, nu de prijs van dieselmotoren steeds verder stijgt. Ferris voert nu zowel benzine- als dieselmotoren in de hele productlijn.

Ferris zag al vroeg in dat het door de strenger wordende emissienormen steeds moeilijker wordt om een schone dieselmotor te produceren

Diesel

'Ferris zag al vroeg in dat het door de strenger wordende emissienormen steeds moeilijker wordt om een schone dieselmotor te produceren. Dieselmotoren worden dus steeds duurder. Moederbedrijf Briggs & Stratton is de benzinemotorenfabrikant bij uitstek, dus die had dat meteen in de gaten', merkt Gernaat daarover op. Moderne benzinemotoren zijn hard op weg om net zo sterk en krachtig te worden als dieselmotoren. Was het vijf jaar geleden nog in twee derde van alle gevallen rendabeler om een maaimachine op diesel te laten lopen, anno 2016 is dat precies omgekeerd. Nu is het grofweg in twee derde van alle gevallen juist rendabeler om een benzinemotor te nemen.

Vanwege de toenemende invloed van de milieulobby en het verbod op rode diesel verwacht Gernaat dat de rekensom alleen nog maar verder in het voordeel van benzine zal uitkomen. Binnen vijf tot tien jaar zal het in slechts 20% van alle gevallen nog rendabeler zijn om een dieselmotor te nemen. Diesel blijft alleen interessant voor grootverbruikers, verwacht Gernaat. 'Op dit moment zit er zo'n 30 cent per liter verschil tussen de dieselprijs en de benzineprijs. Exclusief btw scheelt dat een kwartje in het voordeel van diesel. Bij een prijsverschil van 6000 euro tussen een benzine- en een dieselmotor, moet je dus bij gelijk verbruik 24.000 liter diesel verstoken voordat je de dieselmotor terugverdiend hebt', rekt hij voor.



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-5820