

Profs in de groensector

Is een zitmaaier met een werkbreedte van 122 cm en 15 kW vermogen een professionele machine? Of moet de krachtbron dan een diesel zijn? Of zijn er andere parameters? Een geveerd onderstel of zeroturn? Zeg het maar!

En wanneer is de dealer een prof? Als hij professionele maaiers verkoopt? Het dilemma van een definitie.

Lmorteur Van der Haeghe van Iseki noemt bij monde van Michel van der Linden een zitmaaier professioneel als de maaier gebouwd is voor de lange termijn en voor veel draaiuren per jaar. Van der Linden denkt aan 500 uren per jaar of meer. De service moet daarop afgestemd zijn. Kubota Europe in Ede hanteert voor professionaliteit in eerste instantie een combinatie van ver-

mogen en werkbreedte: een machine vanaf 15 kW en 122 cm is in principe een machine voor de vakman. Je ziet zo'n combinatie niet gauw bij een particulier. Ook het enkele feit dat een maaier een dieselmotor heeft, is voor Kubota eigenlijk al voldoende voor professionaliteit. Een dieselmaaier heeft door het hoge koppel bij lage toeren een zwaarder frame. Dat maakt hem solide en

dus geschikt voor veel uren. Toch is de kous daarmee nog niet af. Gravely-importeur Helt-huis vindt een lange garantieperiode een van de belangrijkste parameters voor een professionele zitmaaier. Helthuis koppelt dat aan de kwaliteit van de componenten, maar beseft wel dat zo'n criterium bij een nieuwe machine moeilijk hard te maken is. Zo'n status ontstaat pas op de lange termijn. Zero-turn-stuurtechniek is volgens Helthuis ook een kenmerk voor professionaliteit.

Lastige definitie

Een waterdichte omschrijving voor de professionele zitmaaier is er niet. Iedere importeur of dealer noemt iets anders. Dat wordt beïnvloed door het fabrikaat dat hij voert. Als de eigen machine kenmerken heeft die een ander mist, dan breng je die onder de aandacht. Een elektrische verstelling van de maaihoogte en vierwielaandrijving zijn dus kenmerken voor professionaliteit. Dat geldt ook voor vering op de wielen, zoals Ferris dat heeft. Bekendheid speelt ook een rol. Een merk dat je in de praktijk veel tegenkomt, geeft automatisch het gevoel 'dat het wel goed zal zijn'. Honda scoort wat dat betreft goed, maar ook John Deere en Kubota zijn 'gekend'. Voor Honda is dat logisch; dat is vooral een merk van de particulier. Kubota is een merk voor de professional, maar ook goed bekend bij het grote publiek. John Deere zit er tussenin. Vreemd genoeg is ook een pittige prijs een parameter voor de professionele machine. Kwaliteit kost nu eenmaal geld. Maar als je die hoge prijs kunt spreiden over veel uren, hoeft dat geen bezwaar te zijn. Toch is die prijs niet waterdicht. Hij hangt af van de loonkosten in het land van herkomst en van de wisselkoersen. Een kwaliteitsproduct uit de VS kan daardoor betaalbaar zijn en een doorsneeproduct uit Duitsland duur.

Steunpunten

De bekendheid van een merk heeft vooral te maken met het aantal verkooppunten. De particulier met de kleine tuin kent de merken die hij tegenkomt bij de bouwmarkt of bij winkelketens als Welkoop. De particulier met de grote tuin, de hovenier en de groenwerkers van loonbedrijf en gemeente kennen de merken die ze tegenkomen bij hun dealer. De verkooppunten van de meeste merken kun je op internet vinden. Wil je dus weten waar in jouw buurt een Iseki-dealer zit, dan hoeft je daar weinig moeite voor te doen. Even googelen en je hebt een adres te pakken. Een prima *dealerlocator* is die van Lozeman voor Grasshopper. Na het intoetsen van



Bij Toro en Kubota is er weinig twijfel over hun status als professioneel merk. Dat heeft enerzijds met de grootte van hun techniek te maken en anderzijds met de verworven status van kwaliteit.



de term 'grasshoppermaaiers' vind je alle locaties met naam en toenaam, inclusief een plattegrondje en een foto van het pand. Niet alle merken zijn zo helder. Dat is vreemd, want de eerste interesse begint tegenwoordig op internet. Een particulier die met een zitmaaier aan de gang wil, gaat eerst googelen. Vindt hij dan vlak in de buurt een dealer, dan is dat voor die dealer en zijn merk mooi meegenomen. Zomaar een klant op

‘Professioneel’ is vooral een gevoel

het erf. Een dealer die niet in lijstjes voorkomt, mist dus zomaar een klant, zonder dat hij dat in de gaten heeft. Uiteraard is het zo dat de professionals in de tuin- en parksector in grote lijnen hun markt kennen. Dat zegt ook Peter Helthuis: “Die profs weten onze dealers wel te vinden. Een overzicht op de site of in Tuin en Park Techniek voegt daar weinig aan toe. Bovendien zit ik daar uit concurrentieoogpunt niet op te wachten. We zijn een merk in opbouw en doen veel zaken met dealers die al een hoofdmerk hebben. We hoeven dat niet van de daken te schreeuwen. Met gepaste terughoudendheid komen we verder.”

Menselijke kwaliteit

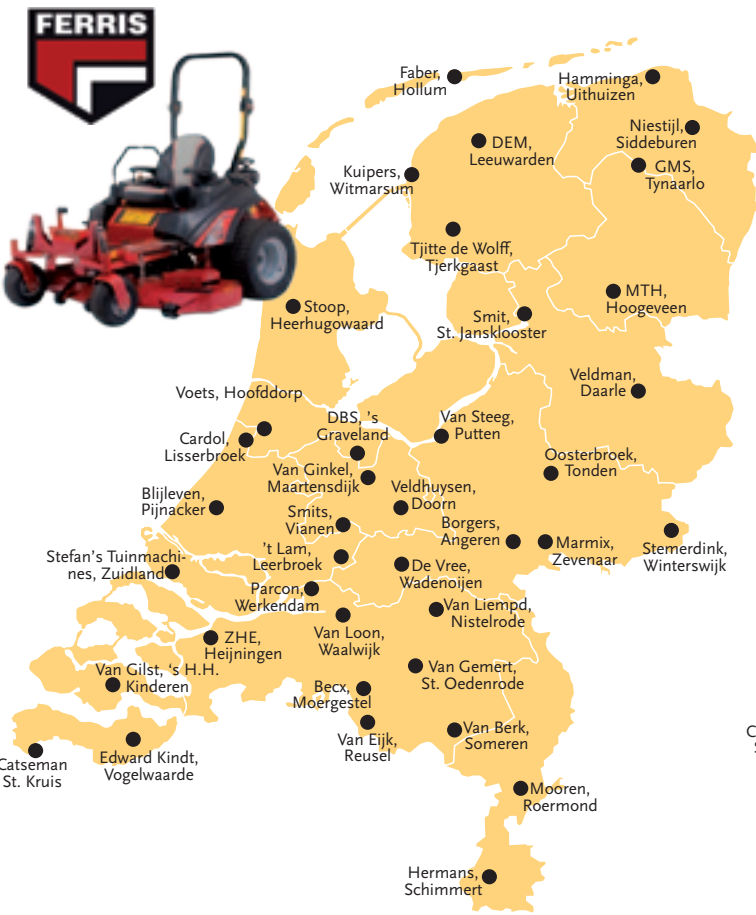
De vraag is of iedere dealer die een professionele maaier verkoopt, ook een professione-

le dealer is. Hij kan dat op den duur worden, maar het is bij de eerste machine niet vanzelfsprekend. De kwaliteit van de dealer is in het begin net zo moeilijk te duiden als de kwaliteit van het merk. De tijd is voor beide de belangrijkste factor. Een zitmaaier die zich door de jaren heen goed houdt, wordt vanzelf professioneel. Net zoals een dealer die door de jaren heen goed werk levert. Professionaliteit is dus vooral een gevoel dat rondzweeft in de markt. Eenieder die beroepsmatig actief is in de tuin- en parkbranche, kent goede dealers en goede merken. Maar als je gericht vraagt waarom dat zo is, wordt het lastig. Kwaliteit is de meest gehoorde term. Maar als je dan vraagt naar een omschrijving van kwaliteit, wordt het weer lastig. Veel van het goede gevoel is terug te voeren op menselijke aspecten: de baas die netjes groet en het kantoormeisje dat een kop koffie aanbiedt. Maar ook de slagvaardige chef van de werkplaats die tijd neemt voor een praatje. Geen harde feiten, maar wel belangrijk voor het kwaliteitsgevoel rond een merk.

Professionele dealers

Marc Reuter van Van der Pols noemt een dealer professioneel als die dealer een professionele machine verkoopt aan iemand die er professioneel mee bezig is. Jan Plooi van Jean Heijbroek heeft in zijn Toro-netwerk tien dealers die officieel *landscape equipment* verkopen. Deze tien staan in het kaartje van Toro op de volgende pagina's. Daarnaast zijn er nog dealers die incidenteel Toro verkopen: die heten bij Heijbroek semiprofessioneel en staan niet in het kaartje. Een professionele zitmaaier is voor Plooi een machine die constructietechnisch minimaal 4.000 uren meegaat en in staat is minimaal 800 uren per jaar te maken. Ook een goede ergonomie is voor Plooi een handvat voor professionaliteit. Zaken als werkbreedte en vermogen





NB. Door het faillissement van John Deere-dealer Van Westrenen kunnen er in de nabije toekomst nog veranderingen optreden.



Een waterdichte grens tussen professioneel en niet-professioneel is niet te trekken. Het aantal kaartjes op deze pagina's is afhankelijk van de definitie uit te breiden met de bovenstaande merken, maar ook nog met aanzienlijk meer.



Kwaliteit is: twee messen in dit zijdek van de Ransomes MP 653 met elk hun eigen hydro-motor. Het dek kan uitwijken bij een aanrijding.



Kwaliteit is: de goede vering bij de voorwielen (en ook bij de achterwielen) van deze Ferris IS 5100 voor trillingsvrij en comfortabel werken.

zijn voor hem geen directe criteria: een zitmaaier met 12 kW die 80 cm meeneemt, kan voor hem net zo goed een kwaliteitsmaaier zijn als een versie met 18 kW en 122 cm werkbreedte.

Technische handvatten

Zaken als ergonomie, kwaliteit en service zijn lastig hard te maken. Daarom houdt de redactie van Tuin en Park Techniek het bij het meetbare, dus bij technische kenmerken. Als ondergrens is de eerder genoemde combinatie van 15 kW of meer met een werkbreedte van 122 cm of meer goed verdedigbaar. Daar zijn de insiders het over eens. Zeker als het merk dan een aantal modellen heeft die boven die norm zitten. De werkbreedte moet dan wel tot zo'n 165 cm doorlopen. Met deze extra voorwaarde erbij valt Cub Cadet in theorie buiten de norm. Toch is de Tank SZ-60, het topmodel van Cub Cadet met 152 cm maaibreedte, zero-urnbesturing en een stuurwiel, wel degelijk professioneel. Ook een merk als Ariens valt in theorie buiten de professionele boot. Dit merk heeft meerdere modellen met een maaibreedte van 122 cm of meer en een vermogen van meer dan 15 kW. De werkbreedte stopt echter bij 127 cm. Ook bij Castel Garden is er volgens de uitgebreide 15 kW/122 cm-regel weinig twijfel. Castel Garden heeft volgens de jaargids van Groene Markt drie maaiers met 122 cm werkbreedte, maar geen die daar bovenuit komt. Het vermogen staat niet vermeld. Ook op de site van Castel Garden vind je geen vermogen. Wel dat de motor van het topmodel PTX 220 HD een Briggs & Stratton is van de Intek-serie met 656 cm³ cilinderinhoud.

Lijnen trekken

De Walker MH24d-SD mag je op grond van zijn dieselmotor en 135 cm werkbreedte

onder de professionele machines scharen. Toch gaat het bij Walker maar om één type met die breedte. Walker als geheel is daarvoor niet direct een merk dat veel voor zal komen bij de professional die onder tijdsdruk grote oppervlaktes gras moet maaien. Toch mag het duidelijk zijn dat werkbreedte en vermogen niets zeggen over de kwaliteit van een merk. We proberen enkel een lijn te

De profmaaier is comfortabel, degelijk, breed en sterk

trekken. Maar elke grens in de scheiding tussen particulier en professioneel is aanvechtbaar. Hustler gaat volgens de site van Lankhaar tot een werkbreedte van 138 cm en valt dus buiten de boot. Toch zie je deze maaier geregeld aan het werk in parken en bij particulieren met veel gras. Een omschrijving als semiprofessioneel is dus zeker op zijn plaats. Dat geldt ook voor de frontmaaier Titan van Stiga. De drie modellen van dit type hebben motorvermogens van 19 of 23 kW en zijn leverbaar met maaidekken van 125, 135 of 155 cm. Zou daar nog een dek van 165 cm breed bij zitten, dan kreeg Stiga ook een kaartje en heette het merk officieel professioneel. Maar op grond van knikbesturing en vierwielaandrijving is de Titan dat al. Een soortgelijke kwestie speelt bij Husqvarna. Dit merk uit Zweden (het land is voor veel

mensen al een kwaliteitskenmerk) biedt voor zijn frontmaaiers combidekken aan in twee breedtes: 132 cm (52 inch) en 155 cm (62 inch). Toch is Husqvarna vooral een naam die je met de middelgrote particulier associeert. Dat zie je ook op de site. Daar staan bij het Nederlandse dealerplaatje zo'n 120 namen mooi verspreid over het gehele land. Ruim de helft van die steunpunten is 'kroondealer'. Volgens Husqvarna voeren die dealers nagenoeg het hele pakket. Stiga heeft ook ruim over de honderd steunpunten in Nederland.

Dealernetwerken

De locaties van steunpunten van de merken die professionele zitmaaiers verkopen (volgens de criteria van Tuin en Park Techniek) staan op de vorige pagina's in plattegrondjes van Nederland. Dat geeft een mooi beeld van de verkoopfilosofie van het betreffende merk. De steunpunten zijn door de importeur zelf genoemd. Over de criteria die hij daarbij hanteert, doen wij geen uitspraak. Wij hebben alleen gekeken welke merken volgens de 'uitgebreide 122 cm/15 kW-regel' kans maken veel voor te komen bij hoveniers en gemeenten.

Elke definitie is echter aanvechtbaar. Als u een waterdichte weet, houden we ons aanbevolen. Bob Heezen van Grasshopper-importeur Lozeman vindt een zitmaaier vooral dan professioneel als hij lange onderhoudsintervallen heeft. Dat manifesteert zich bijvoorbeeld in het ontbreken van smeernippels door het gebruik van onderhoudsvrije lagers. Een dealer is voor hem professioneel als die minimaal één professionele machine op voorraad heeft. Een importeur is voor Heezen professioneel als die de dealer een beschermd gebied aanbiedt en helpt met reclame-uitingen. Dat er geen kaartje is voor Gianni Ferrari heeft te maken met het feit dat Lozeman dit Italiaanse merk vooral verkoopt via de vier eigen vestigingen: Elst, Lottum, Smilde en Aalsmeerderbrug. Een andere dealer die het merk wil verkopen, kan contact opnemen met Lozeman. De Ferrari gaat standaard tot werkbreedtes van 130 cm. Zonder de grasopvang is er een dek te monteren dat 165 cm breed maait. Daarmee voldoet de Gianni Ferrari technisch gezien aan de Tuin en Park Techniek-criteria voor een professioneel merk. Of het in de praktijk ook een machine is voor de vakman, laten we aan uw oordeel over. Dat geldt ook voor alle andere merken. Professionaliteit is vooral een gevoel. ■