



Groeneveldt Grippers viert twintigjarig jubileum

Johan Groeneveldt: 'Klantwensen vertalen naar een eindproduct, daar hebben wij plezier in'

Groeneveldt Grippers uit Groot-Ammers, leverancier van onder meer diverse hydraulisch aangedreven boomrooi- en boomonderhoudsmachines, bestaat dit jaar twintig jaar. Oprichter en eigenaar Johan Groeneveldt vertelt samen met engineer Thijs Sterk over het ontstaan van het bedrijf, hoe de onderneming zich door de jaren heen heeft gevormd en hoe de toekomst eruitziet. 'Maar wat we ook doen, de klant mag niet stilvallen', aldus Groeneveldt.

Auteur: Karlijn Raats



Grijper voor op- en overslag

Johan Groeneveldt komt uit een agrarisch gezin en startte zijn werkzame leven bij een transportbedrijf. Om een grote klant van het transportbedrijf, die grote buizen wilde laten vervoeren, beter te kunnen bedienen, ontwikkelde Groeneveldt speciale grijpers. Hij was chauffeur, maar deed ook graag laswerk. Omdat daarna verschillende aanvragen voor grijpers volgden, ging hij zich hierop toeleggen. Sinds 2000 houdt Groeneveldt zich als zelfstandig ondernemer voltijds bezig met het maken van grijpers. Hij deed dit eerst in de boerenschuur van zijn vader, maar na een jaar betrok hij een huurpand. In 2008 liet Groeneveldt een eigen locatie bouwen in Groot-Amers. In 2014 werd er een extra hal aangebouwd voor de verspaning en in 2016 kwam er een hal bij voor verhuur, nadat Groeneveldt Verhuur bv was opgericht.

Groei

In 2019 verdubbelden het vloeroppervlak en de productiecapaciteit van Groeneveldt Grijpers. In 2020 werd een geheel nieuwe aanbouw op het eigen terrein geopend en verlieten 550 standaardproducten het pand. Het bedrijf haalt vandaag de dag 40 procent van zijn omzet uit activiteiten voor de bosbouw en 50 procent uit infra, overslag en transport. Het overige deel betreft speciaalbouw. Een voorbeeld hiervan is een lift voor een gehandicapte kraanmachinist, zodat hij in de kraan kan komen en zo zijn werk kan blijven doen – echt maatwerk.

Organisatie

De doorgemaakte groei kwam niet ineens en ook niet vanzelf. Er is hard gewerkt om naams-

bekendheid te krijgen. Vooral de aanwezigheid op velerlei beurzen wierp vruchten af. In verband met de integrale groei werd de productie opgesplitst in de afdelingen bosbouw en infra. Daarnaast is er een afdeling service en revisie, die werkt als een soort 'spoedeisende hulp'. Groeneveldt: 'De groei was nooit een doel; het is zo gelopen. We doen het met elkaar als team en mogen dankbaar zijn voor het resultaat.' Ondanks de groei blijft Groeneveldt Grijpers echter een bedrijf met korte lijnen. Johan Groeneveldt is verantwoordelijk voor de verkoop, maar de engineers Lennard van der Zijde en Thijs Sterk hebben ook direct contact met de klanten en worden bij het verkooptraject betrokken. Veelal worden ontwikkelingen samen met klanten uitgevoerd: klantervaringen en -wensen worden vertaald in een aangepast ontwerp.

Dat is ook het kenmerkende van het bedrijf: korte lijnen naar de klant, goede service en een grote leverbetrouwbaarheid. De klant staat in het hele denken centraal. 'Die mag niet stilvallen', aldus Groeneveldt.

Nederlandse markt

Sterk verklaart de groei: 'De bosbouw is voor ons een grote branche. Toen deze branche in Nederland begon te groeien, is Groeneveldt Grijpers ontstaan. We zijn met onze klanten meegegroei'd. Groeneveldt voegt daaraan toe dat naar schatting 75 procent van de bomen- en rooi-bedrijven in Nederland met een product van Groeneveldt Grijpers werkt. 'Daarnaast worden onze producten ook steeds meer in het buitenland verkocht.'

'Iedereen kan met onze producten en diensten een uitstekende boterham verdienen'

Sterk vervolgt: 'Vroeger werden bomen in Nederland geroid met een sloopsorteergriper en een handkettingzaag. De beschikbare bomengrijpers en zaagkasten kwamen uit Zweden en waren toegerust voor machinale toepassing bij rooiactiviteiten voor verschillende industrieën. Wij gingen producten ontwikkelen die specifiek geschikt zijn voor de Nederlandse markt, dus voor graafmachines in stedelijk gebied. Voor alle machineklassen van 1,5 ton tot en met 40 ton hebben we tegenwoordig een standaardproduct.'

De sector is behoorlijk veranderd door de ontwikkelingen; bomen worden tegenwoordig geroid met grijpers die ook kunnen zagen. Het werk kan nu veiliger, sneller en gemakkelijker.

Modulair en toepassings specifiek

Groeneveldt knikt. 'Wij zijn gespecialiseerd in het stedelijk gebied, maar waren ook de eerste met modulaire producten. Er waren al complete units te koop, maar geen losse delen. Alle loonwerkers en grondverzetbedrijven met kranen of graafmachines kunnen aan de slag met onze gripper, zaagkast, knipper en hark. We hebben



Grijper voor op- en overslag



Rijplatengrijper



Links Johan Groeneveldt, rechts Thijs Sterk



onze plek in de markt veroverd doordat wij innovatief zijn en doordat onze producten een goede prijs-kwaliteitverhouding hebben.' Sterk vult aan: 'Wij kunnen voor alle klanten toepassingsspecifieke producten maken. We hebben een groot standaardprogramma, maar ook een groot programma met speciaalconstructies. Regelmatig nemen we een product uit het speciaalprogramma op in het standaardprogramma.' Een voorbeeld daarvan is de introductie in december 2020 van een bomengrijper met geïntegreerde cirkelzaag, die door Groeneveldt Grijpers samen met Ufkes Greentec is ontwikkeld. Deze bomengrijper maait, zaagt en freest.

Toekomst

Groeneveldt herhaalt dat groei uitdrukkelijk geen doel op zich is. Het bedrijf zet in op productverbetering en productontwikkeling en groei is dan een gevolg. Sterk illustreert: 'Het gebruikersgemak wordt steeds vergroot. Zo hebben onze zaagkasten in de loop der tijd meer functies gekregen. Ze zagen daardoor sneller en ze zijn gemakkelijker af te stellen. Ook hebben we voor verschillende toepassingen nieuwe producten ontwikkeld, bijvoorbeeld een soort cirkelzaag voor het zagen in struikgewas. Van elk product zijn meerdere typen ontwikkeld; waar we met één type zaag begonnen, bestaan er nu zes.'

Vrij recentelijk heeft Groeneveldt Grijpers een aanvraag gekregen voor de ontwikkeling van een multifunctionele grijper voor landschapsbeheer in natte natuurgebieden met struikgewas met een diameter van 5 tot 30 cm. De kraan staat daar op draglineschotten, want het is er zo nat dat je er niet kunt lopen. Groeneveldt: 'De grijper die we speciaal hiervoor hebben ontwikkeld, kan grijpen en roteren en heeft een scharnierbaar zaagwiel dat weggeklapt kan worden. Met een reguliere zaagkast kun je stammen tot een diameter van 1 m zagen. Een standaard zaagkast kan hier niet worden ingezet vanwege het intensieve onderhoud door de vele slijtdelen. Die is voor deze situatie niet geschikt. Klanten weten ons voor dit soort specifieke klussen te vinden, en zo ontstaat weer een nieuw product voor een bepaalde toepassing. Klantwensen vertalen naar een eindproduct, daar hebben wij plezier in.'

Infra, overslag en transport

Niet alleen de bosbouwsector heeft zich de afgelopen decennia flink doorontwikkeld in Nederland. Groeneveldt Grijpers maakte

de afgelopen jaren ook steeds meer infra-, overslag- en transportproducten voor allerlei branches. Te denken valt aan grijpers voor overslagkranen in havens, sloop-sorteergrijpers voor kranen, shovelbakken voor wielladers en speciale grijpers voor autolaadkranen in de transportsector. De laatste ontwikkeling is een grijper voor het verplaatsen van rijplaten van 3,4 m bij 6 m. In Nederland worden nu vooral dit soort extra brede rijplaten gebruikt en Groeneveldt Grijpers haakt daar direct op in. Klanten rekenen daar ook op. Dat tekent de slagvaardigheid van het bedrijf.

Groeneveldt en Sterk vertellen ook over een nieuw, lichter type grijper dat ze hebben ontwikkeld voor op- en overslag, vooral om zand te lossen. Deze grijper heeft minder last van slijtage en heeft als gevolg van het lagere gewicht een lager brandstofverbruik. 'We waren altijd al actief op deze gebieden, maar leggen er nu meer focus op. Daardoor groeien we ook in deze segmenten', aldus Groeneveldt.

Groeneveldt Verhuur

Het verhuurbedrijf voor grijpers en uitrustingsstukken is ontstaan omdat het regelmatig voorkomt dat klanten op zeer korte termijn een product nodig hebben. In veel gevallen moeten ze snel schakelen en Groeneveldt heeft hierop ingespeeld. In de tijd die het team van Groeneveldt Grijpers nodig heeft om het product te maken, wordt het benodigde uitrustingsstuk alvast verhuurd aan de klant, zodat deze direct kan draaien. Deze werkwijze past bij Groeneveldt, omdat het bedrijf inzet op duurzame langetermijnrelaties en vooral werkt voor trouwe klanten. 'Onze klanten weten wat ze aan ons hebben. Bij hun keuze stellen ze de mogelijkheden van het product voorop, in combinatie met de kwaliteit. Die moet 100 procent zijn. En als er iets is, lossen we het op.' Verhuurstukken worden ook als occasions verkocht. Bijna elk jaar wordt de hele verhuurvloot, bijna honderd stuks in totaal, verkocht en ververs met producten van Groeneveldt Grijpers. 'Dit heeft als voordeel dat huurders altijd met actuele verhuurproducten werken. Op deze manier kunnen wij de klant optimale producten en service bieden', legt Groeneveldt uit. Hij vat samen: 'Iedereen kan met onze producten en diensten een uitstekende boterham verdienen.'

