



Een Formule1-team dat zich buigt over de praktijkrijpe marktintroducties

Het Husqvarna Pro-team

Husqvarna laat zijn nieuwe producten voor de boomzorg uitvoerig testen door onafhankelijke professionals. Maar... een uitstekende markt-penetratie realiseren van hun louter goede producten, bestemd voor professionals? Dat is een ander verhaal! Voor de Benelux is daarvoor het Husqvarna Pro-team verantwoordelijk.

Auteur: Broer de Boer

‘Husqvarna Professional Manager BeNeLux’, dat vermeldt de businesscard van Wim van Veldhuizen. Hij werkt nu vier jaar voor deze Zweedse multinational en hij stuurt het zogenoemde Pro-team aan. ‘Als Pro-team van zeven man sterk zijn we verantwoordelijk voor de ontwikkeling van de professionele markt in dit gebied’, licht hij toe. ‘Ons doel is zo veel mogelijk bedrijven te informeren en te adviseren over de professionele producten die we leveren.

Onder bedrijven vallen ook onze vele dealers in de tuin- en parksector. Naast producten voor boomverzorging, zoals kettingzagen, betreft dit onder meer alle andere professionele handgedragen machines, zitmaaiers, robotmaaiers en allerlei accessoires en persoonlijk beschermingsmiddelen. Dit is allemaal in de professionele sector. Bij Husqvarna komt ongeveer een derde van de business uit de markt voor professionele gebruikers.

‘Momenteel ligt onze focus op de overstap naar accu-aangedreven werktuigen. Persoonlijk zie ik het als een uitdaging bedrijven in de groenvoorziening succesvol de overstap te zien maken naar elektrificatie. Ook dat we met zijn allen een steentje of zelfs een steen kunnen bijdragen aan een duurzamere samenleving spreekt mij aan. En er is nóg een stip aan de horizon: steeds meer dames ontdekken het gemak waarmee je met elektrische machines werkt. Traditioneel was dit immers een markt die voorbehouden was aan échte mannen en doen de mannen vooral het machinewerk. Dit biedt ons, maar ook groenvoorzieningsbedrijven, kansen omdat werkgevers personeel kun-

nen werven uit een grotere vijver. Bovendien zal elektrificatie en robotisering juist de jongere generatie uitdagen in deze sector te gaan werken, met moderner, schoner en gezonder werk.’

Ambassadeurs

Van Veldhuizen vervolgt: ‘Naast de marktwerking werken we als team intensief aan het activeren van nieuwe producten in de markt. Dat gebeurt door onze aanwezigheid op vakbeurzen, het verzorgen van demo’s bij klanten, onlinemarketingactiviteiten, noem maar op. Ook het inschrijven op tenders en de uitvoering van aanbestedingen in samenwerking met dealers behoren tot onze taken. Daarnaast bouwen we door middel van accountmanagement aan de relaties met bestaande klanten. Het Pro-team werkt nauw samen met de twee H-teamleden in de Benelux. Het volledige H-team bestaat uit een groep van circa 35 zelfstandige professionals. Dit wereldwijde gebruikersnetwerk van “ambassadeurs” krijgt in een vroegtijdig stadium de kans om machines en materialen te testen. En geeft gebruikersfeedback aan de productontwikkelaars om zaken te verbeteren of aan te passen. Overigens maken wij tijdens



Wim van Veldhuizen, Husqvarna Professional
Manager BeNeLux

trainingen en op vakbeurzen gebruik van de kennis en ervaring van deze vaklui, de ambassadeurs van onze producten.'

Boomverzorging

Zo gold in het recente verleden bijvoorbeeld de introductie van de Husqvarna-klimmaterialen bij Husqvarna-dealers als een belangrijk speerpunt voor het Pro-team. Dat is het nog steeds. 'Hiervoor is goede belangstelling,' weet Van Veldhuizen. 'Alles wat je aandacht geeft, dat groeit, is daarbij mijn motto.' De leden van het Pro-team staan vrijwel dagelijks met elkaar in contact. In al dan niet onlinebesprekingen, fysiek op kantoor of tijdens testdagen. Want ook die kennen ze. 'Door zelf met onze producten te werken komen we in aanraking met de nieuwste oplossingen en de voordelen daarvan,' vertelt Van Veldhuizen. 'We hebben dan de eerste exemplaren van productierijpe versies tot onze beschikking. Dat kan van alles zijn: een nieuwe zaagbroek of, zoals onlangs, qua klimmateriaal, de Power Ascender. Maar ook

de upgrade van Husqvarna Fleet Services, onze tool om machines en een compleet machinepark te beheren.

'Op het gebied van boomverzorging hebben accu's en kettingzagen onze onverdeelde aandacht. We zijn zeer actief bezig met de promotie van de nieuwste vinding van Husqvarna. Dat betreft accukettingzagen met een centrifugaalkoppeling. Daarbij is het aandrijf wiel van de ketting niet langer rechtstreeks op de elektromotor aangesloten, maar wordt de aandrijving verzorgd met de tussenkomst van een centrifugaalkoppeling zoals die op een benzinekettingzaag zit. Deze innovatie moet de professionele gebruiker het sentiment van de traditionele kettingzaag nog sterker doen vergeten. Allereerst zorgt deze techniek voor een 10 tot 15 procent langere standtijd op dezelfde accu. De centrifugaalkoppeling maakt ook dat de motor in een bijna vastlopende zaagsnede blijft doorlopen. Vanuit die situatie kun je het zaagblad heel gemakkelijke liften en komen de motor en ketting weer op snelheid, net zoals wij bij benzine zijn gewend. Dat werkt veel comfortabeler voor een boomverzorgder dan een zaag die zich vastbijt in het hout en stopt. Deze innovatieve kettingzaag voor professionals draagt als typenummer 542i XP. Voor de tophendelversie is dat de T542i XP.

Accuverwarming

Tja, waarom zo'n tussenkopje? Aandacht voor accu's staat namelijk hoog op de prioriteitenlijst van het Pro-team. Van Veldhuizen: 'We zijn de ogen en oren van Husqvarna. Wij komen veel bij hoveniers en groenvoorzieners en geven via workshops informatie over hoe deze accumachines van Husqvarna te gebruiken. Ook adviseren we op welke manier een bedrijf de werkzaamheden goed kan elektrificeren. Het kan namelijk een hele puzzel zijn welke machines, accu's en laders je precies nodig hebt. Vaak leiden er meerdere wegen naar Rome. En samen met het bedrijf proberen we daaruit te komen. Vergeet daarbij niet de laadoplossingen gedurende de dag, zoals ook het veilig opladen tijdens transport. Maar denk bovendien aan laden en opslaan van Lithium-ion-accu's in (brand)veilige oplaadkasten, zoals daar sinds december 2023 normen voor gelden voor bedrijven. Opladen in de werkbus in een aparte klimaatbestendige kast is bij Husqvarna ook een totaal nieuwe ontwikkeling. Die kast kan zowel koelen als verwarmen. Daardoor kun je onder koude omstandigheden toch je maximale accucapaciteit benutten dankzij voorverwarmde accu's. Anderzijds is de afvoer van geproduceerde warmte tijdens het opladen belangrijk om de levensduur van je accu's te verlengen. Klimaatbeheersing hier betekent een verbetering van de accu-efficiëntie.'

'Iets waarin
Husqvarna heel
goed is'

Omggaan met

Professionele gebruikers informeren over het omgaan met hun waardevolle Husqvarna-machines blijkt eveneens een verantwoordelijkheid van het Pro-team te zijn. Hiervoor zet het Pro-team twee tools in: toolboxmeetings en het kennisplatform Kenniss. Van Veldhuizen: 'Wij zien dat storingen tijdens het werk voor tachtig procent toe te schrijven zijn aan onjuist gebruik of slecht onderhoud. Het gebruik van het juiste maaidraad bij een juist toerental is zeker voor een accuversie van groot belang. Steeds op vol vermogen maaien, bijvoorbeeld, is vaak niet zinvol. Zo bevordert bijvoorbeeld het regelmatig sprayen van de messen van een accuheggen-schaar de goede werking en verlengt het de standtijd van je accu's. Tijdens toolboxmeetings laten we zien hoe de machine werkt en hoe je ermee moet omgaan. Denk bijvoorbeeld ook aan het goed afstellen van het draagharnas of het afstellen van een klimgordel. Daarnaast vestigen we de aandacht op het onderhoud van het (accu)handgereedschap.'

Helaas raken veel gebruikers de actieve kennis hiervan meestal snel weer kwijt. Om daar wat aan te kunnen doen, koos Husqvarna voor samenwerking met Kenniss. 'We hebben allerhande korte instructievideo's op dit platform gezet. We noemen dat "slim informeren" en het is sterk gericht op de inhoud. Een voorman kan een groenploeg opdracht geven om zo'n instructie te bekijken, voordat ze op een project starten. Zo kun je bij hen de kennis over het werken met een Husqvarna-bosmaaier weer even opfrissen. De kracht van herhaling kun je zo gebruiken bij medewerkers in de groensector die dat echt ook nodig hebben. Enkele grote groenvoorzieningsbedrijven werken hier al mee. De scope van dit kennisplatform is overigens veel breder dan alleen Husqvarna-informatie. Het beoogde resultaat is dat de medewerkers veilig werken, minder vermoeid raken door een juist gebruik van de machines of een juiste werkhouding. Maar ook dat er minder storingen optreden en leidinggevenden en onderhoudsmensen minder gezeur aan hun hoofd krijgen.' Het blijkt dat Husqvarna op dit instructieplatform vooral aandacht besteedt aan accuhandgereedschap. Het Pro-team gaf juist hieraan prioriteit. In veel beperktere mate wordt content gedeeld over reeds lang bestaande, zware en benzineaangedreven machines.



Husqvarna-klimmaterialen vormen ook een belangrijk speerpunt voor het Pro-team

'Accukettingzagen met een centrifugaalkoppeling'

Verwachting

'De totale marktpenetratie van accuaangedreven handgereedschap en machines gaat accelereren.' Dat is de verwachting die Van Veldhuizen als marktdeskundige uitspreekt. Zo ziet hij een nieuwe markt voor het maaien van grote grasvelden met de grote, professionele maairobots. Eerst beperkte zich dat tot sportvelden. Maar die ontwikkeling zet zich ook voort op het maaien van fairways en roughs op golfbanen. Personeelsgebrek en kostenreductie beginnen hier steeds zwaarder te wegen. Zonnepanelen in combinatie met powerbanks,

los van het elektriciteitsnet, en maaien met een grote maairobot zie ik daar als een reële optie. Op golfbaan Welderen werken ze al met onze Husqvarna-maairobots. In het algemeen verhogen deze maairobots de dagelijkse speeltijd op een golfbaan en verlengen ze het golfseizoen.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!