



‘Met STIHL als partner hebben we onze doelstellingen behaald’

‘Ons product is zo goed als de service die gegeven wordt’

Twee jaar geleden introduceerde STIHL voor Donker Groep het full-service leaseprogramma STIHL Total Care Pro. Een onderdeel daarvan is STIHL Connected, dat moet zorgen voor efficiënt machine- en materieelbeheer. We vroegen Donker Groep naar de ervaringen tot nu toe en STIHL naar de ontwikkelingen in de afgelopen twee jaar. ‘Met telkens nieuwe ontwikkelingen in het STIHL-assortiment kunnen wij opschalen naar meer accumachines en zo onze interne doelstellingen te halen.’

Auteur: Heidi Peters

Twee jaar geleden lanceerde STIHL, samen met dealers Poel Bosbouwartikelen en Van Blitterswijk Tuin- en Parkmachines het full-service leaseprogramma STIHL Total Care Pro. Donker Groep was de eerste partij die via dit programma bij STIHL aan boord stapte. Donker Groep heeft ongeveer 800 vaste medewerkers door het hele land en in het seizoen komen daar nog zo'n 200 mensen bij. De eerste uitlevering in 2020 betrof dan ook maar liefst 2.000 machines, zoveel mogelijk elektrisch aangedreven. Broer Voolstra is hoofd inkoop bij Donker Groep. Hij zegt: ‘Wij hebben ons ten doel gesteld om eind 2024 voor minimaal 90 procent te werken met volledig elektrisch gereedschap. In 2020 waren er al veel ontwikkelingen op dit gebied, maar nog niet alles was op accu verkrijgbaar. Wij hebben in onze overeenkomst vastgelegd dat jaarlijks alle machines vervangen worden door nieuwe, en dan ook de nieuwste modellen. Hierdoor hebben we al onze doelstellingen met betrekking tot de gereedschappen behaald. We kunnen direct inhaken op de nieuwste innovaties van STIHL. Zo presteert de accublader nu even goed als wat we verwachten van een benzineblader.’

Doelstellingen behaald

Voolstra: ‘We wilden bij Donker Groep dat in het jaar 2020 75 procent van onze heggenscharen elektrisch zou worden aangedreven, in 2021 75 procent van de bosmaaier en in 2022 75 procent van de bladblazers. Die percentages hebben we behaald dankzij de jaarlijkse vervanging en door de ontwikkelingen die STIHL in die tijd heeft doorgevoerd. Dan staat er nog een doelstelling open: in 2023 willen we dat 75 procent van de kettingzagen elektrisch is. Tijdens GroenTechniek Holland wordt een nieuwe accukettingzaag gepresenteerd, dus naar verwachting zullen we deze doelstelling wel halen. STIHL helpt ons daarbij door de vestigingen te bezoeken en te inventariseren wat er nog nodig en mogelijk is. Daarbij is wel van belang dat de levering op gang komt. Zoals veel producenten heeft ook STIHL last van de gevolgen van de covidpandemie en de oorlog in Oekraïne. STIHL zorgt met de dealers wel altijd voor continuïteit. Het is belangrijk dat wij het moment van vervanging vooraf goed inplannen, zodat alle machines kunnen worden uitgeleverd.’ Voolstra vertelt dat de medewerkers graag met de STIHL-apparatuur werken en er tevreden



Tijdens GroenTechniek Holland besteedt STIHL onder meer aandacht aan de verregaande digitaliseringsslag die is gemaakt en de mogelijkheden die dit biedt voor fleetmanagers. 'We willen de eindgebruiker zo goed mogelijk faciliteren om veilig en comfortabel met onze producten te kunnen werken. Dit betekent dat wij verder kijken dan ons eigen product. We laten zien hoe je accu's veilig kunt opladen en opslaan, maar we tonen ook bedrijfsvoering in combinatie met volledig emissieloos werken. De bezoeker kan in de stand de totale cyclus zien én ervaren.' Hij concludeert: 'Ons product is zo goed als de service die gegeven wordt. Als iets niet werkt of als het gebruik niet goed wordt uitgelegd, heb je er niets aan.'

De stand van STIHL is te vinden op veld D, plaats 9.02. STIHL toont onder meer de nieuwste krachtige accukettingzagen, een accublader, de techniek achter zijn accu's met een levensduur van minimaal tien jaar (minimaal 2500 laadcycli), een mobiele power supply, fleetmanagement en bedrijfsvoering.

over zijn. 'In sommige gevallen overtreft de capaciteit die van de machines op brandstof zelfs. Nu en dan laten we STIHL nog eens komen met de instructievrachtwagen voor een toolboxmeeting. Zo blijven de medewerkers up-to-date wat betreft het gebruik van de elektrische gereedschappen en de accu's. We krijgen steeds meer laadfaciliteiten voor de accu's,

maar voor een langduriger oplossing wachten we op de PGS37-wetgeving met betrekking tot het laden en opslaan.'

De machines zijn uitgerust met STIHL Connected. Hiermee worden data gegenereerd over het gebruik, het aantal uren dat de machines zijn ingezet en het moment van onderhoud. Voolstra: 'Het ophalen van de data kan nog niet centraal; daarom doen we dat nu nog per vestiging. Daarnaast is er een optie ontwikkeld om data via een STIHL-app op je telefoon op te halen. We kijken uit naar de verdere ontwikkelingen waar STIHL in de nabije toekomst mee komt, zodat wij onze doelstellingen kunnen blijven behalen met krachtige machines en gereedschap op accu.'

Betalen naar behoefte

'Met STIHL Total Care Pro betaal je naar behoefte', legt Tommy Nagtegaal van STIHL uit. 'Grotere gebruikers hebben vaak overcapaciteit; die willen graag dat alles altijd beschikbaar is. Dit heeft als gevolg dat sommige machines weinig of amper worden gebruikt en vaak stilstaan. Met STIHL Total Care Pro ben je als ondernemer flexibel. Je begint met een minder groot machinepark dan voorheen nodig was. Met korthuurmachines kun je seizoenspieken opvangen tegen het flextarief. Die machines kun je huren voor een periode van minimaal één maand tot maximaal drie maanden. Zo kunnen er tijdens de bladcampagne bladblazers worden bijgehuurd die je nadien weer inlevert. Hierdoor ben je heel flexibel en kun je het machinepark efficiënt beheren. Ook onderhoud, service en reparatie worden je door STIHL uit handen genomen. Het machinepark is gemiddeld niet ouder dan anderhalf jaar.'

GROENTECHNIEK HOLLAND

Anticiperen op nieuwste ontwikkelingen

Nagtegaal: 'Wij zorgen ervoor dat Donker Groep zijn doelstellingen op het gebied van elektrisch gereedschap behaalt. Doordat wij weten wat er speelt en wat er nog in ontwikkeling is, weten we ook welke doelstellingen realistisch en haalbaar zijn. Een krachtige ruggedragen bladblazer op accu konden we in 2020 nog niet leveren. Nu wel.'

De accumachines van STIHL worden uitgerust met STIHL Connected, een toepassing waarmee het mogelijk is data uit te lezen over het gebruik van de machines. STIHL Connected werd twee jaar geleden geïntroduceerd; inmiddels is er STIHL Connected 2.A. Hiermee zijn nog meer data te raadplegen, zoals het aantal draaiuren, het toerental en de locatie van de machine. Een ledindicator op de machine geeft aan of er sprake is van een storing of dat er een onderhoudsronde uitgevoerd moet worden. Alle gegevens worden opgeslagen in de cloud en kunnen worden geraadpleegd in het Portaal of via de app op een smart device.

Rendabel vanaf 30 machines

STIHL Total Care Pro is ontwikkeld naar aanleiding van de vraag van Donker Groep. Inmiddels hebben meer bedrijven het programma omarmd. Nagtegaal: 'Lease deden we natuurlijk al. Total Care Pro is een all-in pakket. Onderhoud, fleetmanagement, keuringen, regelmatig vervangen, trainingen door middel van toolboxmeetings, het zit er allemaal standaard in. Een completere service bestaat eigenlijk niet. Je kunt ook kiezen voor een minder uitgebreid pakket, bijvoorbeeld als je fleetmanagement niet zo belangrijk vindt.' Vanaf zo'n 30 machines is het rendabel om in te stappen. Nagtegaal: 'Als je verzekerd wilt zijn van continuïteit en een up-to-date machinepark, is het al snel interessant. Men denkt soms dat het duurder is en inderdaad, als je sec de inkoopprijs vergelijkt met de maandelijkse kosten, kom je uit op een hoger bedrag. Maar reken je vervolgens even door en neem je de kosten mee van keuringen, onderhoud en administratie en transport – want ook dat kost geld –, dan zul je zien dat het niet alleen rendabel is, maar zelfs zeer interessant.'

