



Wat koop je, een strak gemaaid gazon of een grasmaaiër?

Is *Turf as a Service* een opkomend verdienmodel? Twee recente voorbeelden in Denemarken en Duitsland

Als we duur betaalde trendsetters mogen geloven, verhuizen we van een *buying economy* naar een *sharing economy*. Het idee is dat we al die apparaten die we gebruiken niet meer per se hoeven te kopen, maar de dienstverlening afnemen. Husqvarna Duitsland kwam recent met de *Smart Lawn Service*, waarbij je geen robotmaaier meer koopt, maar een prijs afspreekt per vierkante meter gazon. De Deense start-up Pratum kwam met iets vergelijkbaars.

Auteur: Hein van Iersel

Sterke batterijen en gps-technologie maken het mogelijk dat apparaten zoals robotmaaiers vrijwel geheel autonoom kunnen werken. Bedrijven en handige ondernemers spelen daar steeds meer op in. Zo zette Husqvarna Duitsland begin dit jaar de *Smart Lawn Service* (SLS) in de markt. Daarbij maaien robotmaaiers gazons en grasvelden van zakelijke klanten tegen een vast tarief. De service- en onderhoudskosten zitten bij de prijs inbegrepen. Husqvarna Duitsland zet daarbij vooral in op gazons van ten minste 2.000 m² en kijkt dus vooral naar grote ondernemingen, sportvelden,



3 min. leestijd

golfbanen en hotels. De prijzen liggen tussen de 0,59 en 0,99 euro per vierkante meter. Het verschil zit hem onder meer in de snelheid waarmee een vervangende machine wordt geleverd en of de maaier op afstand wordt gemonitord.

Zowel de maaiers als de ondersteuning worden via lokale partners van Husqvarna geleverd. Er zijn drie pakketten: een basispakket voor 0,59 euro per vierkante meter, een geavanceerd pakket vanaf 0,79 euro per vierkante meter en een fullservicepakket vanaf 0,99 euro per vierkante meter. Bij het basispakket wordt een defecte robot vervangen binnen acht dagen.

Hans-Joachim Endress, vicepresident sales en service van Husqvarna Duitsland, ziet de nieuwe dienst niet als concurrentie voor bestaande dienstverleners. In een interview in het Duitse Taspo zegt Endress: 'Ik ben erg blij dat SLS na een succesvolle testfase nu op de markt is.'

Swapfiets

De redactie van dit vakblad is gevestigd in studentenstad Nijmegen, waar veel studenten gebruikmaken van een Swapfiets. Voor een relatief luttel bedrag per maand heb je de beschikking over een fiets. Bij een lekke band of ander ongemak wordt deze opgehaald en krijg je een nieuwe. Zoiets werkt natuurlijk alleen bij een zekere schaal; de pool met Swapfietsen – of robotmaaiers – moet groot genoeg zijn om een serviceapparaat te kunnen bekostigen.

ACHTERGROND

Epos

Husqvarna Duitsland maakt voor de Smart Lawn Service gebruik van een aantal topmodellen: de Profi-automower 520, 550 en 535 AWD. Al deze machines zijn voorzien van de Epos-technologie, waardoor het niet meer nodig is om een begreningskabel in te graven. Epos werkt op basis van satellietsignalen in combinatie met een referentiestation. De Epos-technologie (Epos staat voor *exact positioning*) heeft verder als voordeel dat er via een app allerlei zaken kunnen worden ingesteld. Zo kun je een eilandborder minder in het gazon aanmerken en bepaalde gebieden tijdelijk uitzetten, bijvoorbeeld als het daar te nat is.

Complexity made simple

In Denemarken wordt met een vergelijkbaar concept geëxperimenteerd. Ook daar wordt gewerkt met Husqvarna-robots, maar de dienstverlening is niet van Husqvarna zelf, maar van Søren Rasmussen. Rasmussen – en dat is veelbetekenend – heeft geen achtergrond in tuinen en parkmachines, maar was eerder actief op het gebied van internet en ICT. Speciaal daarvoor heeft hij de onderneming Pratum opgericht. 'Corona heeft ons aan het denken gezet. Als mensen bereid zijn om auto's te huren, zou hetzelfde principe dan niet kunnen werken met robotmaaiers?' zegt Michael Nissen, die speciaal voor dit project is aangetrokken. Rasmussen zelf is namelijk alweer bezig met een volgend project. Het businessmodel van Pratum zet vooral in op een overeenkomst van drie jaar. 'Vanwege de investering gaan wij pas na het tweede jaar geld verdienen. Grote projecten van 5.000 m² of meer zullen voor ons het meeste lonen', zo licht Nissen toe. Mogelijke klanten worden bezocht samen met een vertegenwoordiger van Husqvarna, die vervolgens bepaalt welke machine het geschiktst is. 'Mocht later blijken dat dat niet langer het geval is, dan ruilen we de robotmaaier om voor een geschikter exemplaar.' Het goedkoopste abonnement kost omgerekend zo'n 53 euro per maand. 'Dat is geschikt voor grasvelden van 500 tot 2.500 m². Het omvat de installatie van de maaier, vervanging wanneer deze tijdelijk stilstaat, monitoring en winteronderhoud.' Dat laatste betekent dat Pratum de machine aan het einde van het seizoen oppikt en meeneemt naar de eigen werkplaats om hem volledig te checken, waarna hij bij het begin van het volgende seizoen weer geheel bedrijfsklaar wordt afgeleverd.



Dankzij de moderne technologie is het mogelijk de maaier op afstand te besturen, ook met een app op de smartphone



Rinze Exterkate: 'Het idee om maaierwerk aan te bieden tegen een vierkantemeterprijs was aardig, maar voor ons te bewerkelijk'

Kleine marges

Klein onderhoud doet Pratum juist weer niet. Denk daarbij aan het oplossen van kleine storingen of het vervangen van mesjes. 'Daarvoor zijn de afstanden te groot. Om het voor ons aantrekkelijk te houden, kijken wij ook niet verder dan een straal van 100 km rondom Aarhus in het noorden van Denemarken.' Partnerschappen met dealers elders zitten er volgens Nissen niet echt in. 'De marges zijn bijzonder klein. Dealers verdienen vooral aan de verkoop van onderdelen, zodat ze momenteel niet echt belangstelling hebben voor dit concept.'

Nederland

Ook in Nederland is heel beperkt ervaring opgedaan met het concept Turf as a Service. Jaren geleden interviewden wij ondernemer Douwe Snoek van Snoek Hoveniers al over zijn idee om robots in te zetten als onderdeel van zijn dienstverlening als hovenier. Hij nam dan het complete beheer van de robots over.

Ook Rinze Exterkate van het Nederlandse Laten Maaien kan uit eigen ervaring meepraten over *Turf as a Service*, maar is daar inmiddels alweer mee gestopt. Hij adverteerde met een prijs van 9 euro per week voor grasvelden van maximaal 300 m² en 17 euro per week voor grasvelden tot 1.500 m². Exterkate over zijn beslissing om met deze tak van dienstverlening te stoppen: 'Onze business is vooral de verkoop en het onderhoud van robotmaaiers, niet zozeer het bieden van maaierwerk. Het idee om maaierwerk aan te bieden tegen een vierkantemeterprijs was aardig, maar bleek voor ons te bewerkelijk.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!