

Tom Manders geniet ervan om veranderingen tot stand brengen in een korte tijd.



Hoveniersbedrijf nodigt regionale dealers van Ego, Husqvarna en Stihl uit voor gebruikerstest

Hogere score voor E-Husqvarna's

Bij De Groot Hoveniers in Volkel was het tijd voor vervanging van het handgereedschap. Het bedrijf werkte altijd met Stihl, maar besloot niet blind opnieuw voor hetzelfde te kiezen. Er werden drie regionale dealers uitgenodigd en samen met de medewerkers werd kritisch bekeken wie er het beste uit de test kwam. Tom Manders, één van de voormannen bij dit bedrijf, begeleidde het keuzeproces. De eigenaar, Martijn de Groot, liet de keuze volledig over aan zijn medewerkers. 'Ik hoef er immers niet mee te werken.'

Auteur: Broer de Boer

Tom Manders (23) kwam in 2017 na twee stages bij De Groot Hoveniers in Volkel terecht. Zijn passie was – en is nog steeds – buiten werken en met zijn handen bezig zijn. 'In korte tijd veranderingen tot stand brengen, daar kick ik op. Aan komen rijden bij een opdrachtgever en samen iets moois van de tuin maken, waarbij je 's avonds al meteen resultaat ziet', verduidelijkt hij. 'Beplanten en tuinonderhoud spreken mij daarbij het meest aan. Aan het leggen van bestrating, bijvoorbeeld, beleef ik veel minder plezier. We werken bij De Groot Hoveniers met vier teams van twee man in de aanleg en hebben vier man voor onderhoud. Inclusief de schil van zzp'ers en alle collega's op kantoor komen we totaal op circa 30 medewerkers. Bijna alle

materieel hebben we zelf en als er iets bijzonders nodig is, huren we dat in. We zetten geen zzzp'ers in die toevallig over het benodigde materieel beschikken. Daarmee voorkomen we nare situaties met collega's in het geval van schade of problemen.'

Manders is enthousiast over de werkomstandigheden bij De Groot Hoveniers: 'We zijn om 6.45 uur op de zaak en nemen eerst een bak koffie. Rond 7.30 uur komen we aanrijden op klussen in ons werkgebied. Ruwweg ligt dit tussen Eindhoven, Nijmegen en 's-Hertogenbosch. Alle reistijd, ook als we stilstaan in de file, beschouwt onze werkgever als werktijd. En dat vind ik uniek. De leeftijden van mijn collega's liggen dicht bij elkaar, vooral in de leeftijdscategorie van 20-40 jaar. Bij de twee bedrijven waar ik stage heb gelopen, fungeerde ik als derde man in een team. Toen ik bij De Groot aan de slag ging, gooiden ze me direct in het diepe. Dat betekende ook dat ze me mijn eigen fouten lieten oplossen en daarvan heb ik veel opgestoken. 's Middags voor ik vertrek, rond 15.30 uur, loop ik altijd een rondje met de opdrachtgever langs het werk. Zo houd ik contact over de uitvoering en voorkom ik scheve gezichten. Maar als er echt iets misgaat, leggen we dit bij de planner op kantoor op zijn bord.'

Van Stihl naar Husqvarna

Eigenaar Martijn de Groot ziet zijn medewerkers als belangrijk kapitaal in zijn bedrijf. Hij schafte al snel accuhandgereedschap aan, omdat het geen stank en herrie produceert. Dit beïnvloedt ontegenzeggelijk de gezondheid van de mensen die er dagelijks mee werken. Het gaat voornamelijk om het gebruik van kettingzagen, heggenscharen, trimmers, kantentrimmers en stokheggenscharen. De bedrijfseigenaar doet al sinds het begin zaken met dealer Poel, die het merk Stihl vertegenwoordigt. Aanvankelijk waren dat uiteraard benzine-uitvoeringen; later volgde de aanschaf van enkele accumachines. Recentelijk kwam daaraan een einde; al het handgereedschap is nu van het merk Husqvarna. Manders was nauw bij de keuze betrokken en verklaart haast verontschuldigend: 'Er is niets mis met Stihl. Het is een kwestie van aan het startkoord trekken en lopen. Er zijn weinig problemen met storingen en onderhoud. Die benzineversies bevielen prima! Bij de overschakeling op accu-aangedreven gereedschap hebben we de regionale dealers van Ego, Husqvarna en Stihl uitgenodigd. Ze hebben uitleg bij de accumachines gegeven en we kregen een

aantal proefexemplaren om te testen.' Manders vertelt dat zijn collega's een lijstje met waarderingspunten moesten invullen voor elke machine: 'Gewoon de plussen en minnen; het merk met de meeste punten werd door ons als favoriet gekozen. Als dealers zo'n toelichting geven, kom je overigens snel achter de pluspunten en de tekortkomingen van andere merken. Uiteindelijk kozen we Husqvarna om ons voortaan accuhandgereedschap te leveren, met verschillende types accu's, zeven in totaal. Daarnaast schaften we twee snelladers en twee normale laders aan. Die snelladers gebruiken we overigens zo weinig mogelijk, want uit de informatie van een dealer begrepen we dat snelladen ten koste gaat van de levensduur van de accu's. We gebruiken ze dus alleen in noodgevallen en ze gaan mee op karwei. Vaak is het voor opdrachtgevers al de gewoonste zaak van de wereld als we vragen of we even de stekker in hun stopcontact mogen steken.'

Geen onderscheid

Manders voegt aan zijn laatste opmerking toe: 'Eerder kregen we nogal eens de vraag of we het gebruik van deze goedkope energie in plaats van benzine wel doorberekenen in onze offertes. Wij hebben van meet af aan in offertes geen onderscheid gemaakt tussen benzine en elektrisch. Het onderhoud en vervangen van slijtdelen zal niet zoveel verschillen; de hogere afschrijving op een machine met accu weegt misschien op tegen de hoge brandstofkosten van Aspen. De feedback die opdrachtgevers geven over accuhandgereedschap is zeer positief. Tijdens de coronaperiode werd er veel

Het Husqvarna accuhandgereedschap van De Groot hoveniers:

- Zeven BLi200-accu's
- Twee snelladers
- Twee traditionele aders
- Drie heggenscharen, 60 cm blad
- Twee handbladblazers
- Twee kantenmaaiers
- Twee stokheggenscharen
- Twee ruggedragen bladblazers (benzine)
- Drie doorslijpers, Husqvarna (benzine)

meer vanuit huis gewerkt en na de pandemie gebeurt dat nog steeds. Particulieren zijn blij dat ze in alle rust kunnen telefoneren en doorwerken als we in hun tuin bezig zijn.' In de zes jaar dat Manders nu in het vak zit, zag hij een belangrijke verandering in het hovenierswerk: 'Opdrachtgevers willen vooral ontzorgd worden bij het tuinonderhoud. Dat spitst zich nu vooral toe op automatische beregening en gazonmaaien met een robot. In dat opzicht wordt het groenonderhoud bij particulieren steeds digitaler', glimlacht Manders.

Doorslag

Wat gaf de doorslag om voor Husqvarna te kiezen? 'Het totaal van de cijfermatige waardering van de machines', antwoordt Manders diplomatiek. 'Allereerst viel ons bij alle machine de kracht op; die was boven onze verwachtingen. Onze beoordeling vond vooral plaats op basis van de gebruiksvriendelijkheid, het accugewicht, het gemak van het onderhoud en het snel opladen van het systeem, zodat je



Naast traditionele laders en snelladers bracht dit merk ook een accublaster op de markt.



De Groot Hoveniers werkt met BLi200-accu's. Hier in beeld de 36 V 31,1 Ah BLi950X-accu.

‘Bijna alle materieel hebben we zelf’

snel verder kunt werken als de accu leeg is. Stihl en Husqvarna ontliepen elkaar qua waardering maar weinig. Ego mistte iets van de uitstraling die wij als professionals bij een machine willen zien. De angst voor een nieuw merk speelde ook zeker een rol bij de beslissing. Dat het merk Ego goedkoper is, had een doorslaggevend argument kunnen zijn, maar eigenaar De Groot liet de medewerkers zelf kiezen, volgens Manders met de woorden: ‘Ik moet het allemaal afrekenen en verrekenen, maar jullie moeten er iedere dag mee werken. Als de onderhoudskosten van dit vrij nieuwe merk later toch tegenval- len, moet ik alsnog betalen; neem ook dat soort zaken mee in je keuze.’

Eigenaar De Groot zegt hierover: ‘Inderdaad, dat zijn mijn woorden. Zij moeten er samen mee werken en ervan overtuigd zijn dat het de goede keuze is. Ze rustig de tijd nemen om te kiezen en ook ervaren wat erbij komt kijken als je zo’n keuze moet maken. Ik wil graag meer duurzame investeringen doen, dus ook in elek- trisch materieel als minishovels en minigravers,

tenminste als de accucapaciteit groot genoeg is. Dat geldt ook voor elektrische voertuigen. We zitten echter met het levensgrote probleem dat de netcapaciteit in ons gebied ontoereikend is. Het raakt vooral het bedrijfsleven dat we capa- citeitsuitbreiding en nieuwe aansluitingen en netverzwaring voorlopig kunnen vergeten. Het raakt ook mijn plannen om 580 zonnepanelen te installeren.’

Goede conditie

De Groot hecht veel waarde aan de sfeer in zijn bedrijf en de gezondheid van zijn medewerkers. En daarvoor haalt hij meer uit de kast dan een vrijdagmiddagdrankje! Tweemaal in de week kan iedereen deelnemen aan een bootcamp en velen doen dat. Afhankelijk van het weer staat eens in de week een hottub uitnodigend klaar, en er zijn teams gevormd om deel te nemen aan plaatselijke sportwedstrijden. Daarnaast organiseert De Groot maandelijks een uitgebreide informele bijeenkomst. ‘Een fit en gezond team vind ik van groot belang’, verduidelijkt hij. ‘Als een medewerker gezond en gelukkig is en lekker in zijn vel zit, komt hij beter zijn werkdag door. De grip op de situatie op het werk en thuis is beter en het omgaan met kritiek en ver- anderingen verloopt gemakkelijker.’

De Groot: ‘Dankzij hun goede conditie komen medewerkers niet meer uitgeput thuis, want voor mij werken betekent werken op topni- veau!’ Verder worden de medewerkers gestimu- leerd om hun kennis te vergroten door cursus- sen te volgen, bijvoorbeeld op het gebied van houtbewerking of elektrotechniek. Dit maakt de teams allround. ‘Hierdoor zijn we voor opdracht- gevers een interessante partij, want we kunnen



Martijn de Groot

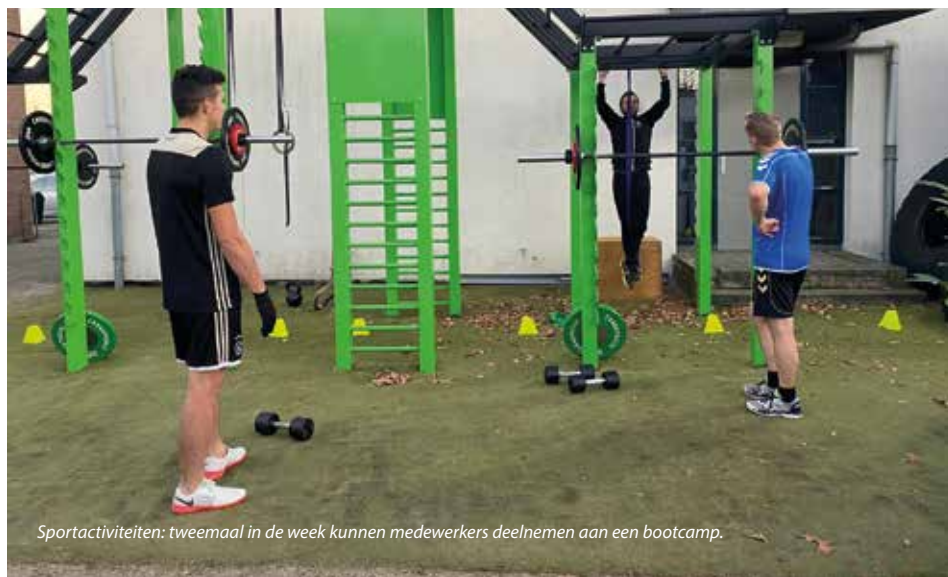
De Groot Hoveniers

Eigenaar Martijn de Groot is de oudste zoon uit een geslacht met een lange tradi- tie als agrarische ondernemers. Het hove- niersbedrijf bestaat inmiddels 20 jaar. De Groot is een opvallende ondernemer in de groene sector. Zo heeft hij recent een prijs van Stigas gewonnen voor goed en veilig werkgeverschap en werd hij door NWST, de uitgeverij vakblad De Hovenier, geno- mineerd als één van de 13 kanshebbers voor de titel Greenfluencer 2022.

ook zwembaden en imposante tuinhuisen bou- wen. Dit vergroot onze kansen op de markt. Een personeelstekort kennen we niet. Wij bieden de noodzakelijke variatie in het hovenierswerk!’, aldus De Groot.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!



Sportactiviteiten: tweemaal in de week kunnen medewerkers deelnemen aan een bootcamp.