

De Schans lanceert eigen elektrische wielladermerk

De Schans brengt onder de merknaam Relly drie nieuwe elektrische wielladers uit

De elektrificatie van het machinepark is al enkele jaren bezig. De Schans, onder andere bekend als importeur van het Knikmops, lanceert onder het gloednieuwe merk Relly maar liefst drie nieuwe elektrische wielladers. Auteur: Willemijn van Iersel

De nieuwe Relly's hebben een hefcapaciteit van 1.000, 1.300 en 1.800 kg. 'De vraag naar elektrisch neemt sterk toe', vertelt Jan-Willem Slegh van De Schans in Hedel. 'In de loop van de jaren hebben wij veel ervaring opgedaan met het maken van aanpassingen aan bestaande merken en de verkoop van dit soort machines. Hierbij merkten wij dat het aanbod soms beperkt is, terwijl de vraag blijft stijgen. Zelf een geheel nieuwe elektrische wiellader bouwen was een logisch vervolg. We hebben goed gekeken naar de vraag vanuit de markt. Vanuit die vragen zijn we volop in de ontwikkeling gegaan.'

Doorontwikkelingen richting hoveniersmarkt

Slegh vervolgt: 'We weten precies wat onze klanten van een machine verwachten: een doordachte constructie, lage onderhoudskosten en een lange levensduur. Ook voor de

hovenierssector hebben we deze machine verbeterd. Een simpele bediening is heel belangrijk, zodat ook minder ervaren gebruikers de machine kunnen gebruiken. Dit heeft geleid tot een reeks nieuwe machines die scherp geprijsd de markt op gaan. Ik zeg niet dat de machines goedkoop zijn, maar zo zie je dat bestaande machines kostprijsverhogend zijn. Onder andere door de hoge brandstofprijzen. Elektrische machines kunnen ook daar een stukje winst behalen.'

Nederlands ambacht

Relly is niet alleen ontwikkeld in Nederland, maar wordt ook in Nederland geproduceerd. Een carrosseriebouwer verzorgt de bouw van het chassis. Hierna worden de machines afgemonteerd bij De Schans. Klaar voor aflevering en werk in de groene sector. Inmiddels is de productie begonnen. Het bedrijf hoopt de productie naar vierhonderd

exemplaren per jaar te kunnen verhogen. Slegh: 'We streven er niet naar om de aller-goedkoopste te zijn, maar blijven vertrouwen op onze traditionele verkoopargumenten, zoals een lange gebruiksduur, bedieningsgemak en een hoge restwaarde. Daar verandert in het stekertijdperk niets aan.'



deschans

www.deschansbv.nl



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!