



Duidelijk geen eendagsvlieg

Met de aanschaf van een TDR rotary gang mower 20000 was Delfzijl in 2008 een van de eerste gemeentelijke klanten van Major Equipment op het Europese vasteland. Nu, acht jaar later, is deze ingeruild voor twee nieuwe Swift-machines van deze Ierse fabrikant. 'Ze zijn betrouwbaar en solide en je bespaart echt op onderhoudskosten', vindt Anko Visser, werkvoorbereider en beheerder sportaccommodaties.

Auteur: Sylvia de Witt

Het Ierse familiebedrijf Major Equipment International Ltd bestaat dit jaar veertig jaar en is voor het tiende jaar actief in Nederland. In die tijd zijn er hier honderden machines verkocht en de verkoop bevindt zich volgens Johannes Ballast, Major-salesmanager mainland Europe, nog steeds in een stijgende lijn.

In juli 2017 vertegenwoordigt Ballast de Ierse fabrikant tien jaar in Nederland en Duitsland. Mede door de 'niet lullen maar poetsen-mentaliteit' en de 'wat je belooft, kom je na-instelling' van deze salesmanager wist Major flink terrein te winnen op het Europese vasteland. In de loop der tijd kwamen er andere Duitstalige landen bij, evenals

België en Italië. 'Een man een man, een woord een woord', vindt Ballast. 'We zijn ook voor onze dealers een betrouwbare partner, niet alleen op de korte termijn, maar juist ook op de lange termijn; dat is heel belangrijk. En als er ergens een probleem is, moet je er niet voor weglopen, maar samen tot een snelle oplossing zien te komen.'



4 min. leestijd

toekomst.'

De roller mowers, dus de maaimachines voor park en sport, doen het volgens hem behoorlijk goed in Europa. 'De echte topper op dit moment is de Swift Range. Deze sluit het beste aan bij de behoefte die gemeentes nu hebben.'

Alle machines van Major zijn degelijk gebouwd met het oog op een lange levensduur. Als marktleider op het gebied van tractoraangedreven cirkelmaaimachines hecht Major veel waarde aan het ontwikkelen van betrouwbare, robuuste en probleemloze grasmaaiers.

Ballast: 'Met een beetje onderhoud is tien jaar gebruik totaal geen probleem. Het zijn eenvoudige, duurzame machines die een perfect maaibeeld geven. Deze combinatie is voor gemeentes vaak doorslaggevend.'

Sinds vier jaar is Zonna in Beilen importeur voor Nederland, en wat het dealernetwerk betreft heeft Major een goede dekking in Nederland. Er is echter nog altijd ruimte voor nieuwe dealers, om een nog betere dekking te krijgen, meent Ballast. 'Vrij recent is er nog een nieuwe dealer bij gekomen: Van Velthuysen Groentechniek in Doorn. Die wil ook in het centrum van Nederland actief machines gaan verkopen.'

Geringe onderhoudskosten en lage aanschafprijs

Voor de komst van de Tri-Deck mower TDR20000 van Major, acht jaar geleden, werkte de gemeente Delfzijl hoofdzakelijk met kooimaaiers. Kooimaaiers geven immers een heel mooi maaibeeld; reden

ACHTERGROND

'Hetzelfde maaibeeld voor een geringe aanschafprijs en lagere onderhoudskosten'

waarom vele gemeentes dit type maaier kiezen boven cirkelmaaiers. 'Maar in gemeenteland wordt natuurlijk altijd gekeken of aankopen kunnen worden gedaan tegen een geringere kostprijs', zegt Anko Visser, werkvoorbereider en beheerder sportaccommodaties van de gemeente Delfzijl. 'En onze ervaring is dat kooimaaiers toch relatief duur en onderhoudsgevoeliger zijn. We zochten dus een machine die nagenoeg hetzelfde maaibeeld zou geven op onze sportvelden en kwamen toen bij Major uit. Kijk, je moet een veld bespeelbaar houden, en of je nu met een kooimaaiër knipt of met een cirkelmaaiër scheert, beide methoden zijn goed. Alleen het maaibeeld verschilt. Bij de Swift zijn de snelheid van de messen en de zuigende werking echter zo hoog, dat het beeld goed te vergelijken is met dat van een kooimaaiër. Voeg

Vóór deze tien jaar deed Major nagenoeg niets in Europa. Maar de klanten die vanaf het eerste moment gebruiker waren – diverse gemeentes en aannemers in het openbaar groen – schaften daarna opnieuw een Major-machine aan, simpelweg omdat ze er zeer tevreden over waren.

Ballast: 'Hiermee hebben we bewezen geen eendagsvlug te zijn. Met onze cirkelmaaimachines voor het openbaar groen en voor sportvelden, dus voor al het gras dat je niet oogst, zeg ik altijd, zijn we nu echt een constante in de markt.'

Nog altijd ruimte voor nieuwe dealers

Momenteel is Major ook behoorlijk actief in enkele Scandinavische landen, die vanuit het moederbedrijf in Ierland worden bediend. Ook Frankrijk is erbij gekomen, maar voor dat land is een andere verkoper aangesteld omdat Ballast de Franse taal niet machtig is. 'En aangezien Europa groot genoeg is met die andere landen, heb ik Frankrijk ook niet nodig. Hier kan ik nog genoeg groei halen in de



Johannes Ballast



Anko Visser

‘Samen met onze dealer Niestijl in Siddeburen en Major hebben we de machine aangepast. Zo kregen we een machine die we naar eigen hand hadden gezet’

daarbij de geringe onderhoudskosten en de lage aanschafprijs en we kwamen hierop uit. Na een demo van een week was het wel duidelijk dat dit een geschikte machine voor ons was.’

Aanpassingen standaard bij nieuwe machine

Gedurende het gebruik zijn wel enkele aanpassingen verricht aan de TDR 20000. Zo zijn de achterste rollen verdwenen; daarvoor in de plaats kwamen zwenkwielen voor een betere grasspreiding op het gazon.

Visscher: ‘Samen met onze dealer Niestijl in Siddeburen en Major hebben we de machine



aangepast. Zo kregen we een machine die we naar eigen hand hadden gezet. Wij zitten hier op kleigrond, waardoor we vaak te maken hebben met wat vetter gras en andere grassoorten die ook weer bepaalde eigenschappen hebben. Het ging ons vooral om de gelijkmatige spreiding van het gras, zodat je weinig vlokken krijgt en er geen overlast is. Door de aanpassing aan de machine hadden we dit grotendeels opgelost. En hij beviel zo goed, dat we na acht jaar besloten opnieuw een machine van Major aan te schaffen. De nieuwe machine had standaard al de aanpassingen die wij destijds hadden doorgevoerd. Nu zitten er standaard zwenkwielen achter en geen rol.’

Helpt van het aantal velden

Met zijn werkbreedte van 6,1 meter kon de Tri-Deck mower TDR20000 makkelijk zo'n zes hectare per uur maaien bij een rijsnelheid van 11 km per uur. Daarbij waren de onderhoudskosten laag. Delfzijl heeft deze machine dit jaar ingeruild en er twee machines voor teruggekocht, een Swift MJ70-410 met een werkbreedte van 4,10 meter

en een Swift MJ70-320 met een werkbreedte van 3,20 meter, omdat er veel minder sportvelden te maaien zijn.

‘Veel sportvelden zijn namelijk geprivatiseerd; andere hebben nu kunstgras’, zo verklaart Visscher deze keuze. ‘We hebben nu nog maar de helft van het aantal velden dat we eerst hadden. Met de Swift 4,10 worden er nu vijftien velden gemaaid, terwijl we tot twee jaar terug nog dertig velden hadden. Nu zetten we de Swift 4,10 cirkelmaaier alleen in voor de vijftien sportvelden; de Swift 3,20 cirkelmaaier wordt gebruikt in parken en op andere grote groene oppervlakken in de openbare ruimte. Ze hebben nu één seizoen gedraaid en bevallen zeer goed. Het was wederom een goede keuze.’



Be social

Scan of ga naar:

www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-6352