



GRASROBOTS.be: van eindwerk tot bedrijf

Tuinen Janssens is sinds 1978 een referentie in het Oost-Vlaamse Zele. In 2001 besloot zoon Nico om te gaan studeren voor industrieel ingenieur elektromechanica. Van kleins af aan was hij bezig met dingen te kopen, te herstellen en te verkopen. Van vijf slechte brommers maakte hij dan twee goeie die hij verkocht. De interesse voor natuur en tuinen kreeg hij via het ouderlijke tuinaannemingsbedrijf mee. Zijn grootouders waren leerkrachten in biologie en economie. Kortom, de combinatie van handel, techniek en groen werd er met de paplepel ingegeven bij Nico Janssens. Enkele jaren geleden vestigde hij zich in Grembergen, een deelgemeente van Dendermonde.

  Peter Menten



Eindwerk als basis voor businessplan

In 2004 haalde Nico zijn diploma en wilde hij nog verder studeren. Hij koos ervoor om nog een extra jaar bedrijfseconomie te doen. In dat kader moest hij een eindwerk maken, en hij besloot om een businessplan rond grasrobots uit te werken. In datzelfde jaar kwam hij in contact met de Automower van Husqvarna, toen nog onder de naam Electrolux. Daar zag hij toekomst in: 'Binnen dit en twintig jaar heeft ieder gazon zijn robot', dacht hij toen. Hij maakte het idee nog concreter en werkte het onderwerp verder uit naar 'De marketing van de automatische grasmaaier'. Er waren destijds vier toonaangevende spelers in de robotmaaiermarkt: Belrobotics, Ambrogio, Husqvarna en Robomow. Nico Janssens: 'Mijn idee was om specialist te worden en ervoor te zorgen dat ik al die merken in huis zou hebben. Dan kon ik iedereen objectief advies geven richting de maaier die voor hem past. Een beetje vergelijkbaar met een bandencentrale waar de klant die band kan kiezen die voor zijn wagen het meest geschikt is.'



Nico: 'Wij verkopen oplossingen. We nemen de klant zijn maaizorgen uit handen.'

Meer vragen dan enkel het aantal vierkante meters

Nico: 'Wij liepen met de klant dan een checklist van vragen af. Hoe ziet je tuin eruit? Hoe ziet je leven eruit? Heb je kinderen? Honden? Ben je veel thuis? Wil je de robot zien of liever niet? Staan er bomen in en rond het gazon? Mollen? Fruitbomen? Hoe complex is die tuin? Enzovoort.'

In die filosofie werkte hij zijn eindwerk en uiteindelijk zijn zaak uit. Robots waren toen ook nog niet voor iedereen weggelegd. Er werden verschillende domeinnamen geclaimd om mensen naar zijn bedrijf te leiden en langs die weg heeft een deel klanten hem gevonden. Een ander contactpunt was een planten-interieurbeurs in het Gentse, die ook een eerste doelpubliek opleverde.

Nico over die opstartfase: 'Het was toen nog pionieren met verschillende systemen om de omtrekdraad te leggen en om de robots in het veld te zetten. Wij hebben toen een kantensnijder van Eliet omgebouwd tot sleuvingraver door middel van twee naast elkaar gemonteerde Widia-cirkelzaagbladen. Zo had ik een propere gleuf van 6 mm. In 2005, mijn eerste jaar, was ik nog student en verkocht ik 3 robots, in 2006 waren dat er 39 om op te lopen naar 75 stuks in 2007. Vanaf 2008 heb ik mij dan laten bijstaan door mijn eerste techniek die hier nu nog werkt trouwens. Sindsdien gingen de verkoop en service in stijgende lijn. We moesten niet alleen robots verkopen, maar ook en vooral het concept van robotmaaieren.'

Merkspecialist: de betere merken onder één dak

GreenTechPower: 'Stonden die leveranciers daarvoor open om samen in één uitstalraam te liggen?'

Nico: 'Aanvankelijk ben ik als 23-jarige student, samen met mijn vader, bij Belrobotics gaan onderhandelen. De afspraak was dat we twee maaiers moesten afnemen en ik in ruil de exclusiviteit voor heel Oost-Vlaanderen zou krijgen. Ik kreeg er ook een derde 'lege doos'-maaier bij, dus enkel de carrosserie van de maaier. Die zette ik aan de drukke Gentsesteenweg buiten aan de straat als eyecatcher en binnen korte tijd kwam er al een geïnteresseerde kijken die een gazon van 35 are had en vrij snel overging tot de aankoop van zo een BigMow.'



Zo werd ik officieel Belrobotics-dealer. Ambrogio zat toen bij Kempeneer die mij ten volle steunde en in mij geloofde. Dat merk was toen al technisch zeer uitgebreid en die machines gingen heel vlot over de toonbank. Robomow kon ik helemaal in het begin rechtstreeks kopen en daarvoor werkte ik bij de opstart samen met een collega-dealer die ik van bij Belrobotics kende. Dat merk heb ik tot 2017 gevoerd. Voor Husqvarna werkte ik ook samen met een dealer uit de buurt. In 2016 verkochten wij meer dan 100 Husqvarna's per jaar. Op een bepaald moment, in 2018, besliste Husqvarna dat ik volwaardig dealer moest worden wilde ik nog verder maaiers kunnen afnemen. Rond dat tijdstip wilde tuinmachines De Vos in Waregem stoppen. In februari 2019 nam ik de aandelen over. Na een forse herstructurering met onder meer de actualisering van het uurloon en manier van werken in die zaak, gingen we van start met de bestaande medewerkers. In 2019 zijn er dan 120 robots bijgekomen, eigenlijk de omzet van de winkel in Waregem. In die periode ben ik mezelf ook tegengekomen, onder andere op vlak van leidinggeven. Ik was toen bouwheer, techniker en verkoper, maar leidinggeven is nog iets anders. Ik moest mijn tijd toen ook verdelen tussen hier en Waregem. Het was een harde, maar leerrijke periode waarin ik veel leerde over mezelf en over hoe omgaan met anderen. Begin 2019 tot 2021 was op dat vlak een boeiende periode. Ondertussen zijn we met 15 vaste en 2 flexibele medewerkers voor de twee zaken en nu voel ik dat het team echt draait.'

Het weer domineert meer dan de economische toestand

2018, 2019 en 2020 waren superdroge jaren, dus er moest minder gemaaid worden. Het jaar 2021 was heel bevorderlijk voor de grasgroei. Bovendien zat omzeggens iedereen thuis op zijn gazon te kijken en investeringen in het huis en de tuin kregen voorrang, de winkels waren gesloten. GRASROBOTS.be had een webshop én mensen hadden geld te besteden. De combinatie van deze factoren was voldoende om een goed jaar te draaien. In dat jaar steeg de omzet van GRASROBOTS.be met 30% tot 650 stuks. Klanten zijn vrij bekend met en positief over de kwaliteit van Husqvarna, dus die keuze leek in 2021 voor de hand te liggen. Meer focus op één merk zou ook veel efficiënter werken.

Nico: 'Op basis van die cijfers hadden we voor 2022 megaveel robots besteld, extra personeel erbij, kortom: we focusten op groei. Waregem draaide ook goed op alle vlakken. In het voorjaar van dat jaar hadden we nog geen enkele maaier geleverd gekregen van Husqvarna. De verkoop van Robomow en Ambrogio hadden we al jaren op een laag pitje gezet ten voordele van Husqvarna. Met de leveringsproblemen op de achtergrond bleek de keuze voor enkel Husqvarna er een met pijnlijke gevolgen te zijn geweest. Aangezien we tegen de 500 Husqvarna's verkochten, sneed dit in onze omzet. Gelukkig hadden we vorig jaar veel tweedehandsmachines zodat we onze klanten konden depanneren.'



Een webshop is onontbeerlijk.

Machinedealers mogen meer naar buiten komen

Nico: 'Nu we de winkel in Waregem hebben, merk ik dat tuinmachinedealers onder elkaar meer en beter zouden mogen communiceren. We zitten als machinedealer te veel in onze winkel op een eiland en hebben daardoor te weinig voeling met de markt en de buitenwereld. Als ik vergelijk met tuinaanleggers: die werken op dat vlak beter samen. Die moeten wel naar buiten komen en zien dus wat er in de markt gebeurt. Hun naaste concurrenten-collega's zien ze iedere dag op de baan of op de werven. Sommige werken zelfs samen. Tuinaannemers ontmoeten elkaar ook op beurzen en in federaties. Ze moeten ook niet zoeken naar werk en kunnen een aanvaardbare prijs aanrekenen aan hun klanten. Zij die dat niet doen, gaan er op termijn tussenuit.'

'Onbedoelde halsstarrigheid zorgt ervoor dat veel van die dealerbedrijven slechter draaien dan het potentieel dat ze hebben. De kleinere, die draaien op man en vrouw die de zaak runnen, die kunnen nog verder tegen lage tarieven werken zolang die man en vrouw aan boord blijven. Daarna, bij een overname bijvoorbeeld, moeten ze ook hun tarieven aanpassen. De grotere tuinmechanisatiebedrijven moeten al langer hun prijs rekenen.'

Evolutie

De eerste jaren kwam de vraag naar maaiers via verschillende kanalen.

Nico: 'Vanaf 2018 begon er stilaan een vervangingsvraag bij te komen. Als ik naar de cijfers van toen kijk, tel ik zeker een honderdtal machines die de machines van de eerste jaren moesten vervangen. Het is een van de beste bewijzen dat onze klanten tevreden zijn en opnieuw bij ons kopen. Uit deze cijfers kan ik afleiden dat een robot gemiddeld genomen na tien jaar vervangen wordt. Dit cijfer wordt natuurlijk beïnvloed door het soort tuin, het uitgevoerde onderhoud aan de maaier, en de verwachtingen en het budget van de klant. Deze vervangvraag is al een mooie start bij het begin van ieder jaar. En deze zal nog verder toenemen naarmate de jaren verstrijken.'

Nico geeft aan dat de robots beter worden dan vroeger, minder kilometers rijden en daardoor efficiënter werken en de batterijen langer meegaan. De maaiers gaan langer mee, maar de prijs zakt. Door dat laatste gaan de mensen sneller geneigd zijn te vervangen dan kosten te doen. In het segment onder pakweg 2.000 euro gaat de klant sneller overgaan naar een nieuwe machine, in het duurdere maaiersegment gaat hij langer met zijn machine rijden en eerder onderdelen vervangen.

Nico: 'Als je een nieuwe maaier koopt, ben je weer vertrokken voor zes jaar garantie erop. Dat geven wij. Wij reviseren meestal de oude die we in het tweedehandscircuit steken. Als we voldoende tweedehandse op voorraad hebben dan demonteren we de rest voor onderdelen zodat we ook langs die weg klanten die minder budget hebben kunnen bedienen.'

GTP: 'Wat verkoop jij: robots of vierkante meters?'

Nico: 'Wij verkopen oplossingen. We nemen de klant zijn maaizorgen uit handen. Tot 2021 waren we vooral gefocust op de particuliere markt. Vanaf 2022 zijn we ons ook op professionelen gaan richten: golf- en sportterreinen, steden en gemeenten, bedrijven ... Die markt is vandaag meer dan vroeger klaar voor automatisch maaien omdat de machines ondertussen meer op punt staan.'



'We hebben alle onderdelen op voorraad van de maaiers die we tot op heden verkocht hebben.'



'Wij stimuleren onze klanten om het onderhoud ieder jaar te laten uitvoeren. Dat betaalt zichzelf gewoon terug. De levensduur van een maaier verlengen van 5 tot 15 jaar is geen onoverkomelijk iets.'

Van advies naar complete installaties

De eerste jaren had GRASROBOTS.be weinig concurrentie en vroeg het zelfs geld voor advies. Dus klanten konden hier advies 'kopen'. Bij de aankoop werd het geld verrekend met het aankoopbedrag. Ze waren maar met een klein team, maar er kwamen heel veel vragen, dus ergens moest deze tijd verrekend worden. Via de webshop kon de potentiële klant zo een advies op maat boeken voor een bepaald bedrag, en dan gingen Nico of zijn mensen de zaak ter plaatse bekijken. Doordat mensen betaalden voor advies voelden ze zich wellicht ook minder verplicht om te moeten aankopen. Ze kregen advies voor een robotmaaierinstallatie gekoppeld met het inzicht van een tuinaannemer op vlak van bijvoorbeeld afboording, installatie van de maaiers enzovoort. Waardevol advies dus dat verder reikte dan enkel het type maaier. Sinds een drietal jaar wordt er niet meer op deze manier gewerkt. Het advies blijft, maar het stuk betaling werd weggelaten.

Nico: 'We werken ondertussen samen met verschillende tuinaannemers en gaan in hun opdracht bij de klant installeren. Wij geven bijvoorbeeld tien jaar garantie op onze installatie. Die (vooral grotere) tuinaannemers werken over een ruimer gebied en dat maakt dat we daar elkaar in vinden. Wij werken van Leuven tot aan de kust en van de Noorderkempen tot Kortrijk. Die tuinaannemers die verschillende projecten voor ons hebben, die geven wij een commissie. Wijzelf werken verder alles rechtstreeks af met de eindklant. De prijzen staan openlijk op onze website, dus daar is nooit enige discussie over. Wij hebben drie Mercedes Sprinters ingericht als een mobiele werkplaats waarmee we ter plaatse de meeste dingen kunnen oplossen of zelfs onderhoud plegen. Voor klanten die op grote afstand wonen, is dat een groot

voordeel. Wij komen de maaiers ophalen voor onderhoud, we onderhouden en herstellen, we stockeren de machines en we brengen ze terug voor de opstart van het nieuwe seizoen. Als je puur de prijs bekijkt, zijn wij bij de duurder. Als je prijs/kwaliteit bekijkt, zijn wij eerder gunstig in vergelijking met eventuele naaste concurrenten. Wij leveren immers een heel uitgebreide service.'

Onderhoudspakketten

GRASROBOTS.be heeft twee onderhoudspakketten. In de **omniumservice** zit alles in: ophaling, onderhoud, stalling, alle onderdelen, werkuren en transportkosten. Bij stalling komt men binnen de drie dagen langs. De klant koopt de machine en betaalt vanaf de aankoop een vast bedrag per m². Dan is hij 10 jaar gerust. Voor 1.000 m² kost dat 590 euro/jaar. En binnen 10 jaar heeft hij nog dezelfde maaier in perfecte staat. Als de robot binnen die periode zou sneuvelen, wordt deze teruggenomen voor een bedrag dat verhoudingsgewijs wordt berekend in functie van de leeftijd. Doorgaans houden klanten hun robotmaaier langer dan die periode van 10 jaar. *Nico:* 'We hebben zo een klant die drie robots heeft met zo'n contract en sinds 2008 nog met de eerste machines draait. Qua ecologische footprint kan dat wel tellen!'

De volgende stap is een **gewone onderhoudsovereenkomst**. Daarin zit telefonische ondersteuning, gratis vervangtoestel, interventie binnen de 7 dagen, 6 jaar garantie, onderhoud en transport. Onderdelen en werkuren zijn voor rekening van de klant. Deze formule kost 286 euro/jaar ongeacht de oppervlakte en het type maaier. Deze overeenkomst kan op eender welk moment worden afgesloten, zelfs als de maaier bijvoorbeeld 3 jaar is.

Nico: 'Als onze techniek op de baan is, kan hij eventueel langrijden bij een installatie om alles te checken, maar in principe blijft het de klant die ons verwittigt als zijn robot in stalling staat. Mocht hij dat wensen dan kunnen wij dit ook van hieruit opvolgen.'

GTP: 'Tegen welke problemen lopen de robots het meest aan?'

Nico: 'Ik zou zo snel zeggen: draadbreek. Wij hebben al tegen de 5.000 robots verkocht waarvan er naar schatting ruim 3.000 actief zijn. Als 10% daarvan jaarlijks één draadbreek heeft, dan gaat dat over 300 interventies per jaar. Op zich is dat nog peanuts hé. Draadbreek gebeurt voornamelijk tijdens het seizoen als de mensen in de tuin beginnen te werken of net nadat ze in de winter tuinwerken hebben gedaan. In de 4 wintermaanden ga je geen draadbreek moeten herstellen. Het gebrek aan onderhoud zorgt ervoor dat machines in het seizoen uitvallen, maar een goed onderhouden machine blijft heel het seizoen lopen.'

Onderhoud bepaalt de levensduur

Nico: 'Vorig jaar hadden wij 1.200 robots in onderhoud, deze winter staat de teller al op 1.386 stuks en daar komt zeker nog een aantal laatkomers bij. Ik schat dat de helft van onze klanten voor een of andere onderhoudsformule kiest. Een groter wordend deel van onze verkoop gaat online, die klanten nemen zelden een onderhoudscontract. Ik schat dat circa 15 à 20% van onze klanten zijn maaier zelf installeert. Wij stimuleren onze klanten om het onderhoud ieder jaar te laten uitvoeren. Dat betaalt zichzelf gewoon terug. De levensduur van een maaier verlengen van 5 tot 15 jaar is geen onoverkomelijk iets.'

GTP: 'Wat kun jij voor de tuinaannemer als meerwaarde bieden?'

Nico: 'Wij werken over een grotere regio waardoor we voor de tuinaannemer met een groot werkgebied de installatie van de robotmaaier van A tot Z kunnen verzorgen. In de meeste gevallen zijn dit veeleisende klanten. Dus voor die tuinaannemers kunnen wij het onderhoud en de service bij dergelijke projecten plegen. Wij gaan in die gevallen ook ter plaatse herstellen. Dan heeft

die tuinaannemer één aanspreekpunt voor robotmaaiers voor al zijn klanten. De discussie over waar de maaier vandaan komt en wie verantwoordelijk is voor wat, is hiermee niet meer aan de orde. Wij maken steeds een plan van de volledige installatie en een instellingsfiche. De plannen worden aan de klant (en tuinaannemer) bezorgd. Via onze servicecontracten kunnen wij hier de meerwaarde voor de eindklant bieden. Met dit totaalpakket zijn wij vrij uniek. En dit wordt geapprecieerd door de klanten: kijk maar naar de klantenreviews op Google. Wij hebben voor elk project een oplossing en soms kan die bestaan uit verschillende types robots samen in één tuin. Of twee kleinere in de plaats van één grote. Onze feeling voor tuinaanleg en -berekening en het advies dat we hierrond kunnen aanbieden, zijn ook wel sterke troeven. Verder zijn we transparant op vlak van prijzen: alles staat op onze website. De tuinaannemer moet zich niks aantrekken en wij gaan met de klant alles uitwerken.'

'Het is niet onze ambitie om voor andere tuinmachines met lokale dealers in concurrentie te komen. Wij willen enkel onze meerwaarde op vlak van robotmaaiers aanbieden. Zijn daar samenwerkingen mogelijk, dan staan we daar zeker voor open. En we zien daar opportuniteiten.'

GTP: 'Waarom zou een tuinaannemer een robot aanraden aan zijn klant terwijl hij daardoor maaierwerk van tussen zijn eigen boterham laat nemen?'

Nico: 'Als de klant erop uitkomt dat hij geld kan verdienen door een robot te plaatsen, zal hij deze hoe dan ook toch plaatsen. Dus kun je als tuinaannemer beter van bij het begin van het project de verschillende mogelijkheden aan de klant voorstellen. Open communicatie. Bovendien houdt de tuinaannemer er nog een commissie aan over als hij via ons werkt. De meeste tuinaannemers zijn blij als hun klanten goed geholpen zijn en ze geen extra nazorg moeten leveren. We zijn bovendien goed bereikbaar voor onze klanten: 7 medewerkers in de techniek en 8 in de administratie en klantenservice. Dat maakt dat we snel kunnen schakelen.'

GTP: 'Hoe snel werken jullie? Als ik nu een maaier koop, wanneer wordt die geïnstalleerd?'

Nico: 'Tot 2021 startten we rond 1 april met de installaties. Tot eind maart zijn we immers bezig met machines op te starten en onderhoud uit te voeren. Sinds 2022 hebben we een extra installateur en zijn we begonnen met installeren vanaf 1 maart, of vroeger als het weer het toelaat. Afhankelijk van de hoogdringendheid of grootte van een project kunnen we sneller schakelen of meer mensen vrijmaken. Als de winter kort is, kunnen we sneller gaan installeren en een buffer opbouwen.'

GTP: 'Maaien zonder omtrekdraad. De toekomst?'

Nico: 'Ja. Ik wil het echter opentrekken. Artificiële Intelligentie kan in sommige toepassingen bijvoorbeeld wel werken, maar een tuin is wisselvallig wat dat betreft: een weggewaaid tak, een plas, afhanginge planten na regenval, een molshoop, droog gras ... Het visueel maaien heeft nog altijd een streepje voor op het gps-maaien dat nog altijd onderhevig is aan storing van buitenaf. En je bent afhankelijk van een provider. Op zich is er nu nog geen enkel 100% sluitend systeem. Wij hebben ondertussen al verschillende projecten lopen met een draadloze installatie en die werken prima. Daar staan weinig bomen of muren en dat is een belangrijke vereiste voor een continu signaal. Aan een noordkant zitten doorgaans minder satellieten en heb je een minder stabiel signaal. Je hebt de keuze uit een lokale antenne die via een soort wifisignaal werkt en dan een systeem dat via 4G werkt. Dat laatste werkt enkel met een goede gsm-ontvangst. Sommige systemen werken bij signaaluitval bijvoorbeeld nog X seconden en over een afstand van X meter. Andere merken hebben systemen die 'leren' waar en wanneer er wel ontvangst is en zo een referentiekader opbouwen voor volgende maaibeurten.'



OSVAN

Vermijd problemen

en maak je dagelijkse leven gemakkelijker

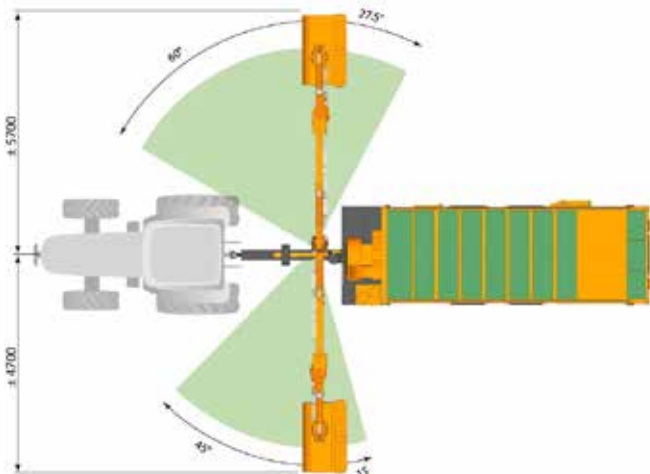


Specifieke gereedschappen en toebehoren voor installatie en onderhoud van **robotmaaiers**

Een team van **specialisten** tot uw dienst!

www.osvan.be





Er kan zowel links als rechts van de tractor gemaaid worden.

traag vervoer en geniet een Europese COC-homologatie. Niet onbelangrijk voor een combinatie die naast de Benelux ook in Frankrijk, Portugal, Tsjechië of zelfs Guadeloupe en Martinique al verkocht is.

Geen dure ombouw van de tractor nodig

Een eerste groot voordeel is dat de maa tractor niet omgebouwd hoeft te worden. Tegenwoordig is het een hele klus om een maa arm op een tractor te plaatsen en de brandstof- en AdBlue-



De klepelmaa ikop heeft een werkbreedte van 1,25 of 1,50 meter. Het risico op verstoppingen blijft beperkt doordat de zuigslang korter is.

tank te verplaatsen. Op sommige tractoren wordt het op de duur bijna onbegonnen werk. Er kan dus met een standaard tractor gewerkt worden en deze is dan ook meteen vrij voor ander werk voor en na het maaiseizoen: een sterk argument voor loonwerkers. Een tractor met opgebouwde maa arm is immers niet meer bruikbaar voor landbouwtoepassingen, zelfs als de maa arm zelf afgebouwd is. Mocht de tractor in panne vallen, dan is het ook eenvoudig om een andere te vinden om verder te maaien.



Ben jij tuinaannemer of tuinarchitect?

Ben je voor jouw klanten op zoek naar een partner gespecialiseerd in robotmaaiers?

Robotmaaiersspecialist GRASROBOTS.be biedt jou:

- ✓ Een **transparante offerte** voor jouw tuinklant.
- ✓ **Professioneel advies** om tuinplannen robotvriendelijk te maken.
- ✓ Een **vlotte opvolging** van de tuinplannen van jouw klant.
- ✓ Tot **10 jaar garantie** met Omnium service en een uitgebreide **service op maat**.
- ✓ Actief in bijna heel **Vlaanderen en in Brussel**.



Scan mij voor meer info!



Hoofdkantoor Dendermonde

📍 Vijfbunderstraat 37A
B-9200 Dendermonde
☎ +32 (0)9 337 02 88
✉ verkoop@grasrobots.be

Filiaal Waregem

📍 Henri Lebbestraat 108
B-8790 Waregem
☎ +32 (0)56 49 01 04