

Reinoud van der Schans met op de achtergrond een Relly en een Knikmops, gebroederlijk naast elkaar

Relly en Knikmops: omdat heel goed altijd nog beter kan

De afgelopen jaren werd de vakpers regelmatig opgeschud door onenigheid tussen de Belgische fabrikant van de Knikmops, Geens, en zijn Nederlandse importeur De Schans. Inmiddels is het meeste stof neergedaald en heeft De Schans besloten alle kaarten op het nieuwe merk Relly te zetten. Het doel is om binnen vijf jaar minimaal 1000 Relly-minishovels per jaar te produceren.

Auteur: Hein van Iersel

Vakblad Stad+Groen is uitgenodigd door de directeur en oprichter van De Schans, Reinoud van der Schans. Van der Schans begint het interview met de opmerking: 'Het doel van dit interview is om uit te leggen wat er de afgelopen jaren is gebeurd en hoe het komt dat wij gaan stoppen als importeur van Knikmops. Het doel moet niet zijn om met modder te gooien. Allereerst geldt natuurlijk dat er helemaal geen winnaars zijn in dit conflict. Fabrikant Geens is geen winnaar, want die verliest een groot deel

van de Nederlandse markt. Wij zijn geen winnaar, omdat we de komende jaren tegen ons eigen verleden moeten knokken. En de twee nieuwe dealers zijn ook geen winnaars, want het zal voor hen een enorme uitdaging zijn om de markt te veroveren.'

Nederland

Van der Schans: 'Knikmops had de afgelopen jaren een afzet van gemiddeld 250 machines in Nederland. Wij zaten halverwege dit jaar op 197

machines. Daarbij moet ik wel zeggen dat dit inclusief de machines voor België en Duitsland was. Van die 197 machines waren er 65 minishovels van Knikmops en de rest van ons eigen merk Relly. Je zult begrijpen dat wij nu bij voorkeur Relly willen verkopen. Dat is logisch. Dat lukt alleen niet altijd, omdat we met Relly aan het opschalen zijn. Daardoor is de levertijd langer, terwijl we Knikmops-shovels meestal uit voorraad kunnen leveren.'

Geschiedenis

De geschiedenis van Knikmops en De Schans gaat jaren terug. Reinoud van der Schans begon zijn carrière begin jaren negentig in de machinewereld bij Ahlmann in het nabijgelegen Ammerzoden. 'Daar wilde ik op een gegeven moment weg om iets voor mezelf te beginnen. Ik kreeg toen de kans om het merk Rollmops over te nemen van Ahlmann. Dat was

‘Wij verkopen bij voorkeur Relly, maar vanwege het opschalen is de levertijd langer. Knikmops is meestal uit voorraad leverbaar’

geboren. Die samenwerking was uitermate succesvol. Het eerste jaar na de introductie van de eerste Knikmops in 1997, produceerde Geens honderd shovels, waarvan er 94 via ons werden verkocht.’

Service

Die samenwerking met Geens is dus opgezegd, maar de Belgische fabrikant heeft wel de verplichting opgelegd gekregen om een groot aantal Knikmopsen na te leveren. De Schans kan hierdoor voor 2024 en 2025 alle types Knikmops blijven leveren, en vermoedelijk ook nog daarna. Dat geldt ook voor de service. Van der Schans: ‘Wij hebben tal van machines die al vijftientig jaar bij ons in onderhoud zijn. Die worden nog iedere dag probleemloos ingezet. Ik ga er dus van uit dat wij in 2050 nog steeds Knikmopsen in onderhoud hebben. Het grote voordeel van Knikmops is dat deze machine is samengesteld uit oerdegelijke componenten, die breed op de markt beschikbaar zijn. Wij maken regelmatig mee dat klanten van bepaalde aanbieders van minigravers of shovels te horen krijgen van hun dealer dat hun machine technisch total loss is, omdat er een bijvoorbeeld een pomp kapot is. Die moet dan 8000 euro kosten. Vaak is dat onzin en kan er voor veel minder dan de helft een nieuwe pomp in. Misschien wel van een ander merk, maar technisch gezien net zo goed. Of we laten voor een fractie van dat bedrag een pomp reviseren.’

Electrisch

Van der Schans: ‘We hebben jarenlang succesvol met Geens samengewerkt. Je kunt je dus afvragen waarom die samenwerking dan toch beëindigd is. Volgens ons komt het hierop neer: wij hadden het idee dat we niet snel genoeg respons kregen op vragen die we tegenkwamen op de Nederlandse markt. Elektrisch aangedreven machines, bijvoorbeeld. In Nederland gaat de switch naar elektrisch aangedreven heel snel. In België ligt dat anders. Zo hadden wij in 2018 een afspraak gemaakt met Loxam voor het bouwen van vier elektrische Knikmopsen, met een keiharde leveringsdeadline voor het einde van dat jaar. Geens zou

die machines voor ons bouwen, maar trok al na een paar maanden zijn medewerking in. Ik snapte dat op zich wel, want Geens had al zijn ontwikkelcapaciteit op de ombouw naar Stage V-motoren gezet, maar daar had Loxam natuurlijk geen boodschap aan. Die had een harde afspraak met ons gemaakt. Toen moesten wij zelf aan de slag om die machines op tijd klaar te krijgen en dat is gelukt.’

‘Dat is natuurlijk maar een voorbeeld,’ zegt Van der Schans. ‘Maar wij hadden steeds vaker het idee dat Geens onvoldoende oog had voor wat wij met Knikmops wilden. Wij misten een duidelijke toekomstvisie. De rest is inmiddels geschiedenis. Wij zijn met ons merk Relly begonnen en produceren inmiddels een serie machines waarin we de wensen toepassen die we al jaren voor ogen hadden.’

Toekomstproof

Van der Schans vult aan: ‘Ook hier geldt dat ieder nadeel zijn voordeel heeft. Bij de nieuwontwikkeling van de Relly-shovels zijn de machines helemaal aangepast aan de moderne stand van de techniek. Knikmops was al een fantastische machine, maar misschien wat traditioneel in zijn uitvoering. Wij hanteren intern altijd het motto: wat goed is, kan altijd beter. Anno 2024 kun je met software het gebruiksgemak van machines relatief makkelijk verhogen. Dat is niet superrevolutionair, want de grote merken shovels hebben dat al veel langer. Datzelfde geldt voor de proportionele hydraulische besturing. Hierdoor kun je meerdere hydraulische functies tegelijkertijd en onafhankelijk van elkaar bedienen. Natuurlijk kost dat allemaal geld, maar het geeft de gebruikers veel meer mogelijkheden.’

toen nog een heel klein merk en het paste niet binnen Ahlmann. De Rollmops is een tweewiel-aangedreven shoveltje met twee zwenkwielletjes achter. De belangrijkste toepassing: stenen op hun plaats zetten. Niets meer, niets minder. Ik kwam er al snel achter dat deze machine voor de Nederlandse markt niet bruikbaar is, omdat je met die zwenkwielletjes alleen op een harde ondergrond kunt rijden.’

Doormidden gezaagd

‘Voor Belgische stratenmakers is dat prima,’ vervolgt Van der Schans, ‘omdat die hun stenen aanvoeren over verharding. Nederlandse stratenmakers werken anders en hebben een vierwiel-aangedreven shoveltje nodig dat niet wegzakt in het zandbed. Ik heb toen al snel een bestaande Rollmops doormidden gezaagd en achterop twee hydromotoren gemonteerd. Toen dat een succes bleek, gingen we actief de markt op; we vroegen stratenmakers en hoveniers waaraan hun ideale machine moest voldoen. Dit concept legden we bij de Belgische fabrikant neer en zo werd de Knikmops

