



Wie zorgt voor het Tesla-effect?

Husqvarna toont op Silent City-event visie op de toekomst

Inmiddels al meer dan tien jaar geleden kwam Toyota met de Prius. Objectief gesproken waarschijnlijk een revolutionaire auto, maar op hetzelfde moment ook een auto waarin de gemiddelde Nederlander nog niet dood gevonden wil worden. Pas met de introductie van de Tesla is elektrisch rijden sexy geworden. Met elektrische handgereedschappen is volgens Margerethe Finnstedt van Husqvarna iets dergelijks aan de hand.

Auteur: Hein van Iersel

Zomaar een citaat uit een interview met een groenvoorziener. Zijn naam is even niet belangrijk. 'Wij hebben geëxperimenteerd met accutrimmers, maar dat is nog helemaal niets. Het duurt tien seconden langer om onkruid rondom een boom te verwijderen.' Puur theoretisch heeft deze groenvoorziener misschien wel gelijk, maar Finnstedt lijkt met haar opmerking aan te geven dat er meer achter zit dan puur en alleen een rationele afweging. Een auto die geen herrie maakt, kan nooit een goede auto zijn en een trimmer die niet stinkt, vibreert of dampen van benzine of Aspen uitbraakt, kan nooit zo effectief zijn als een stil, geruisloos elektrisch apparaat. Wie zorgt dus voor het Tesla-effect?

Husqvarna liet tijdens het event in Antwerpen zien dat de prestaties van accumachines inmiddels feitelijk gelijk zijn aan tweetaktmotoren. Alleen voor

heel unieke toepassingen zijn tweetaktmotoren nog leidend. Ook daar is het trouwens niet de power van de motoren die de beperkende factor is, maar de capaciteit van de accu's. Productmanager Arian Essenstam: 'Wij kunnen makkelijk accukettingzagen maken die sterker zijn dan de sterkste motorkettingzaag. Alleen trek je dan in een paar minuten de accu leeg. En voor toepassingen in de bosbouw is dat niet handig.'

Essenstam durft in dit verband ook wel een boude stelling aan in de richting van aartsrivaal Stihl: 'Door ons uitgebreide pakket accumachines kunnen wij nu terrein veroveren op de concurrent. De Nederlandse professionele gebruikers zijn klaarlijk veel verder in de acceptatie van accu's dan in aangrenzende landen.' Essenstam vertelt met zichtbaar plezier over een discussie met een

Engelse collega binnen Husqvarna die heel trots vertelt dat hij maar liefst honderd exemplaren van een bepaalde accutrimmer heeft verkocht, waar Essenstam in diezelfde periode voor een tien keer kleiner verzorgingsgebied maar liefst 1800 trimmers verkocht.

Essenstam verklaart dat door het feit dat onze markt misschien toch wat minder conservatief is dan die in de buurlanden, maar ook door het feit dat de voordelen van accu's toenemen naargelang een land dichtbevolkt is en je als hoveniers meer te maken hebt met overlastsituaties.

Digitalisering

De opkomst van accu's maakt bijna onbedoeld ook ruimte voor een nieuwe ontwikkeling die het tweede belangrijke thema was van het



5 min. leestijd

Husqvarna-event. Niet de machine zelf is belangrijk, maar de beschikbaarheid van die machines. Machinefabrikant Husqvarna zou in die visie veranderen van een bedrijf dat producten levert, naar een *service provider*: een bedrijf dat ervoor zorgt dat een professionele groenvoorziener of hovenier tegen de laagst mogelijke kosten en het hoogst mogelijke gemak zijn werk kan uitvoeren. Het was zeer verfrissend om te zien hoe revolutionair anders de opzet van het Husqvarna-event was in vergelijking met eerdere events van het Zweedse bedrijf of trouwens iedere andere aanbieder. De strekking is altijd dat er een bepaalde nieuwe feature op een machine is ontwikkeld waarop wordt ingezoomd. Nu was het de visie van het bedrijf die centraal stond, waarbij nadrukkelijk ook nog ruimte was voor interactie met de bezoekers van het event.

Onderdeel van het Husqvarna-event was een aantal sessies waarbij de internationale vakpers aan de slag moest. Vraag daarbij is: welke zaken moeten toegevoegd worden aan de dienstverlening van Husqvarna in plaats van welke opties er toegevoegd moeten worden aan de machines zelf? Dat leidde tot opmerkelijke discussies en ideeën voor innovaties. Om maar eens een voorbeeld te noemen: hoe kun je de beschikbaarheid van een vloot trimmers, kettingzagen en blowers zo sturen, dat er niet te weinig machines zijn, maar zeker ook niet te veel? Dat laatste blijkt overigens vaker te gebeuren dan het eerste. Heel vaak bestellen groenvoorzieners gewoon een aantal machines zonder echt te weten hoeveel er nu werkelijk nodig zijn.

Fleet Services

Hoofdrol in al deze ontwikkelingen speelt het *Husqvarna Fleet Services*-concept. Husqvarna is dit programma inmiddels aan het uitrollen onder haar klanten, maar het is duidelijk dat deze uitrol



Husqvarna Fleet Services – operator-smartphone-app

nog in de kinderschoenen staat. In Nederland fungeert het bedrijf van Douwe Snoek in Grou als *launching customer*, maar ook de gastheerstad van het Husqvarna-event heeft mede voor Husqvarna gekozen als *preferred supplier* vanwege het *Husqvarna Fleet Services*-concept. Het basisidee van *Husqvarna Fleet Services* is feitelijk simpel. Op de machine wordt een sensor gemonteerd met het formaat van een fors uitgevoerd herenhorloge. Deze sensor doet feitelijk niets meer dan het tellen én timen van het aantal sparks van de bougie en weet op die manier of de machine werkt en op welk toerental. Deze gegevens worden eens per dag volautomatisch doorgestuurd naar het web via een basisstation dat in de loods staat opgesteld. Daarbij kan ook de identiteit

van de gebruiker worden meegestuurd. Het is dan wel nodig dat de gebruikers worden voorzien van een gebruikerspas of operatortag.

Het managementsysteem dat Husqvarna achter de sensor heeft gebouwd, heeft voldoende aan deze informatie. Het gaat in de basis om vier zaken: allereerst een goede urenregistratie met een ingebouwde planning om de machines te servicen, machinegebruik gekoppeld aan bediener, een werkplanning en ten slotte nog een voorziening die de gebruiker kan waarschuwen als deze te veel trillingen heeft opgelopen.

De gebruiker kan op verschillende manieren geïnformeerd worden over het gebruik van zijn



Arian Essenstam – Husqvarna



Husqvarna CEO Kai Warn



Design concept Husqvarna Ramus-heggenschaar, vizier en accu.



Een accublazer houdt het balletje net iets hoger dan een benzinemachine.

machines. De basisinstek is gratis en bestaat uit een digitale online urenregistratie, gekoppeld aan de geadviseerde onderhoudsfrequentie en het onderhoudsboekje. De fleetmanager of monteur krijgt een seintje via e-mail of sms dat een machine onderhoud nodig heeft. In de uitgebreidere, en betaalde, uitvoeringen van het *Husqvarna Fleet*

Services-systeem krijgt de fleetmanager, vaak hoofd werkplaats van een aannemersbedrijf of gemeente, veel meer informatie, waarbij het systeem ook suggesties zal doen over het gebruik van de machines. Als iemand bijvoorbeeld consequent met een te korte trimmerdraad werkt, zal het toerental van de machine te hoog zijn, wat slecht is voor de machine. Het systeem registreert dat en doet suggesties om dat te veranderen. Het hoofd technische dienst kan ook zien hoeveel uur iemand echt met de machine in de weer is geweest en op welk toerental.

Ook de individuele gebruiker kan zijn eigen account krijgen. Hij weet dan precies hoe en met welke machine hij gewerkt heeft en welke trillingen dat heeft opgeleverd.

Concept car

Als je kijkt naar de ontwikkelingen in de automobielenindustrie, is het logisch dat je op een dergelijk event ook conceptmachines laat zien: een machine die alles in zich heeft waar je als fabrikant toe in staat bent. Voor Husqvarna was dat de Husqvarna Ramus, een apparaat dat duidelijk wel het Tesla-effect heeft. Volgens de ontwerpers van Husqvarna zou deze opvallend slanke machine al wel gemaakt kunnen worden, maar zou deze misschien wel het tienvoudige van een normale professionele heggenschaar kosten. Op zich is de vorm en werking van de schaar overigens niet het belangrijkste, maar veel meer de koppeling van de schaar met andere online systemen. In de toekomstvisie van Husqvarna wordt deze machine gekoppeld aan een ultramodern gezichtsvizier dat alle mogelijke



Hart van het systeem: de elektromotor.

De hovenier ziet, geprojecteerd in zijn scherm, exact hoe hij een heg in vorm moet knippen

informatie doorgeeft aan de bediener. De hovenier ziet, geprojecteerd in zijn scherm, exact hoe hij een heg in vorm moet knippen.



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-5500