

# De Hovenier

HÉT VAKBLAD VOOR ALLE HOVENIERS



## EXCENTRIEKE HOVENIER opereert in high-end segment

**Stomen, borstelen  
branden en meer...**

**Ik wil mijn geld!  
Afspraak is afspraak**

**Hoe veilig is werken  
met een kettingzaag?**



Een schone  
dieselbrandstof.  
Ontwikkeld voor u  
en uw machine.

# ASPEN D

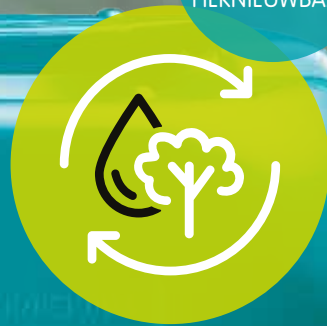
**Beter voor mens, machine en milieu.**

Aspen D vermindert gezondheidsrisico's, heeft een optimale, lang houdbare formule voor uw kleinere dieselmachine en is voor 90% gemaakt van hernieuwbare grondstoffen. Het is tijd om voor een slimme en duurzame dieselbrandstof te kiezen, zodat u klaar bent voor de toekomst.

- Minder schadelijk voor uw gezondheid
- Gegarandeerd een betrouwbare werking van uw machine
- 50-80% reductie van broeikasgassen

Verkrijgbaar bij uw verkooppunt  
[www.aspend.nl](http://www.aspend.nl)

90%  
HERNIEUWBAAR



# DUURZAMER. BETROUWBAARDER.



## PROLINE H800

Verzamel-maaier met liftstelsel

De ProLine H800 is een cirkelmaaier met lift- en opvangstelsel en is ontworpen voor maximale levensduur en minimale uitvaltijd. Het slimme ontwerp maakt de ProLine H800 perfect voor het trimmen van gras rond landschapselementen in stedelijk gebied en parken. Het hoog presterende maaisysteem levert goede kwaliteit en een mooi maaibeeld - cruciaal voor sportvelden en bedrijfsterreinen.

**TORO**<sup>®</sup>

GROENTECHNIEK

Jean Heybroek

[www.jeanheybroek.com](http://www.jeanheybroek.com)



## **42** 'Hoveniers hebben generaties lang dezelfde pergola's gemaakt; het is tijd voor design en verrassing'

Willem Somers heeft met zijn bedrijf Somers Tuinen een zelf ontworpen en uitgevoerde tuin ingezonden naar de VHG om mee te doen aan de wedstrijd Tuin van het Jaar 2018. De tuin is exemplarisch voor de stijl van het hoveniersbedrijf: het wil verrassen, met alle elementen. 'We streven naar design.'

## COLOFON

Vakblad De Hovenier -een uitgave van NWST NeWSTories bv- wordt acht keer per jaar in een gemiddelde oplage van 4500 exemplaren verspreid onder hoveniers, toeleveringsbedrijven voor de groene sector en individuele abonnees.

### Redactie & commercie

NWST NeWSTories bv  
Fransestraat 41  
6524 HT Nijmegen  
T 024-3602454  
F 024-3602464  
I [www.vakbladdehovenier.nl](http://www.vakbladdehovenier.nl)  
M [info@nwst.nl](mailto:info@nwst.nl)

Hoofdredacteur: Hein van Iersel ([hein@nwst.nl](mailto:hein@nwst.nl))  
Operationeelmanager: Peter Jansen ([peter@nwst.nl](mailto:peter@nwst.nl))  
Redacteuren: Kelly Kuenen ([kelly@nwst.nl](mailto:kelly@nwst.nl))  
Guus van Rijswijk ([guus@nwst.nl](mailto:guus@nwst.nl))  
Nino Stuivenberg  
Vormgeving: Marie Cecile Oosterhout  
en Tessa Benders (StudioBont)  
Advertenties: Alberto Palsgraaf  
([alberto@nwst.nl](mailto:alberto@nwst.nl))  
Rik Groenewegen  
([rik@nwst.nl](mailto:rik@nwst.nl))  
Sales support: Lieke van der Weijde  
([lieke@nwst.nl](mailto:lieke@nwst.nl))

### Abonnementen

Een abonnement op Vakblad De Hovenier is gratis voor geregistreerde hoveniersbedrijven. Voor andere bedrijven bedragen de abonnementskosten € 77,- per jaar. De abonnementsperiode loopt van 1 januari tot en met 31 december van ieder jaar en uw abonnement zal jaarlijks automatisch worden verlengd, tenzij uw schriftelijke wederopzegging uiterlijk 31 oktober voorafgaand aan de nieuwe abonnementsperiode in bij de uitgever in bezit is.

Alle auteursrechten en databankrechten ten aanzien van (de inhoud van) deze uitgave worden uitdrukkelijk voorbehouden. Deze berusten bij Vakblad De Hovenier c.q. de betreffende auteur. Niets uit deze uitgave mag zonder schriftelijke toestemming van de uitgever worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, scan, foto-kopie, elektronisch of op welke wijze dan ook. Vakblad De Hovenier wordt tevens elektronisch opgeslagen en geëxploiteerd. Alle auteurs van tekstbijdragen in de vorm van artikelen of ingezonden brieven en/of makers van beeldmateriaal worden geacht daarvan op de hoogte te zijn en daarmee in te stemmen e.e.a. overeenkomstig de publicatie- en/of inkoopvoorwaarden. Deze zijn bij de redactie ter inzage of op te vragen.



### Ik wil mijn geld!

Afspraak is afspraak. Zo werkt het doorgaans in een sector waar opdrachten worden uitgevoerd tegen betaling. Helaas gaat deze regel in de hoveniersbranche niet altijd op. Klanten die werkzaamheden aan hun tuin laten uitvoeren, nemen het soms niet zo nauw met hun betalingsverplichting. Dit betekent stress voor de hovenier, die zich soms genoodzaakt voelt een incassobureau of gerechtsdeurwaarder in te schakelen om nog iets van zijn zuurverdiende centen te ontvangen. 'De aanpak van wanbetalers is voor ons een principekwestie.'



### Excentrieke hovenier opereert in high-end segment

Fons Linders – mensen die hem hebben gezien, zullen hem niet snel vergeten. De hovenier uit Nuenen is een opvallende verschijning met zijn lange krullen, bretels, gele schoenen en hoed. Zijn tuinen zijn net zo markant. Hoveniersbedrijf Fons Linders Tuinmeesters is werkzaam in het hogere segment. Hoe runt Linders zijn bedrijf?

## Hoe veilig is werken met een kettingzaag?

Staatsbosbeheer heeft de afgelopen jaren in relatief korte tijd te maken gehad met een aantal ernstige kettingzaagongevallen. Aanleiding voor De Hovenier om eens te onderzoeken hoe het gesteld is met de veiligheid bij het werken met kettingzagen. Waar valt nog veiligheidswinst te boeken?

18



50

## Ziet u door de accubomen het batterijbos nog?

In de wereld van het accugereedschap zijn Stihl en Husqvarna dominante spelers, wat vooral te danken is aan hun sterke positie in het segment van tuingereedschap en daarbij behorende dealernetwerk. Ook Stierman De Leeuw speelt een belangrijke rol in deze markt, met de merken Pellenc en Ego. Naast de Greenworks zijn verder ook Makita en Sabo actief. De huidige lijn van Honda is uiteenlopend. Achter de schermen zou dit Japanse bedrijf druk bezig met een volledig nieuwe lijn.

## EN VERDER

- 8 Kort nieuws
- 22 Badden tussen het groen
- 28 Werkgever moet naar evenredigheid minimumloon over meerwerk betalen
- 46 Met de stroom mee
- 54 Stomen, borstelen, branden en meer...
- 74 Hoofdredactioneel

## VOLG ONS

 [twitter.com/vakbladhovenier](https://twitter.com/vakbladhovenier)

 [facebook.com/dehovenier](https://facebook.com/dehovenier)



## Eerste accugrasmaaiers van Stihl

De omschakeling van de merknaam Viking naar Stihl is bij de accugrasmaaiers al een feit. Dit jaar komen de eerste Stihl-accugrasmaaiers op de markt.

Groen wordt oranje: vanaf 2019 brengt de Stihl-groep het volledige productaanbod van tuinmachinereproducent Viking onder het merk Stihl. In het kader van die omschakeling komen deze lente al alle accugrasmaaiers in het kenmerkende oranje van Stihl op de markt.

In totaal omvat het aanbod voor de klant vier grasmaaiers met opvangbox en een snijbreedte van 33 tot 46 cm, verschillende uitrustingsvarianten en een mulchmaaier. De maaier is uitgerust met lithium-ionaccu's uit de Stihl Compact- en Pro-accusystemen. Daarnaast kunnen de accu's ook in alle andere tuinmachines van hetzelfde accusysteem gebruikt worden.

Stihl komt met vijf modellen:

- de grasmaaier RMA 235 (COMPACT AccuSysteem),
- de grasmaaier RMA 339 C (COMPACT AccuSysteem),
- de grasmaaier RMA 443 TC (PRO AccuSysteem)
- de grasmaaier RMA 448 TC (PRO AccuSysteem)
- de mulchmaaier RMA 2 RT (PRO AccuSysteem)

## Nieuwe Prairie Garden-borders

Onlangs zijn twee nieuwe Prairie Garden-borders aangelegd bij het nieuwe entreegebouw van de Tuinen van Appeltern. Lageschaar Vaste Planten uit Aalten tekende voor de aanleg ervan. Volgens Lageschaar heeft dit type beplanting een hoge belevingswaarde vanwege zijn natuurlijke



schoonheid en de afwisseling in kleur en structuur door de seizoenen heen. 'Het beeld is het hele jaar rond aantrekkelijk. Prairie Garden is een stabiel systeem dat weinig tot geen onkruid toelaat, omdat de planten diep wortelend zijn. De bovenste acht centimeter wordt namelijk afgedekt met een laag Prairieva, een uniek mengsel van lavagesteente. De lava houdt kiemend onkruid tegen en geeft water aan de beplanting in droge periodes. Bovendien lopen de planten eerder uit dan in een traditionele border.' In De Tuinen van Appeltern is een aantal van deze uitgebalan-

ceerde, voorgemengde combinaties van het Prairie Garden-concept van de vasteplantenkwekerij uit Aalten te zien.

## Nederlandse Tuinenstichting sluit zich aan bij Operatie Steenbreek

De Nederlandse Tuinenstichting (NTs) heeft zich onlangs aangesloten bij Operatie Steenbreek. De doelstellingen van de Tuinenstichting sluiten naadloos aan bij die van Operatie Steenbreek, meldt de stichting in een persbericht. Beide organisaties streven immers naar een zo groen mogelijke leefomgeving met kwaliteit.

De NTs zet zich sinds haar oprichting in 1980 in voor de instandhouding van bestaand waardevol groen en stimuleert onder meer met haar project 'Sociaal Tuinieren', ook 'nieuw' groen, stelt ze. "Ons project Sociaal Tuinieren richt zich op tuinen die destijds onderdeel waren van het ontwerp van de wijk en die door gebrek aan onderhoud verstenen

## Husqvarna introduceert aansturing via Alexa

Husqvarna's robotmaaier wordt geïntegreerd met Alexa, de spraak-gestuurde zoekmachine van Amazon. Dat maakt het mogelijk om de maaier, naast instructie via de app, ook aan te sturen met de stem. Tijdens een persbijeenkomst in maart werden de mogelijkheden van deze integratie getoond. De eerste versie van de functie zal beschikbaar zijn per 1 september, in alle maaier die zijn uitgerust met de Automower Connect. Dat geldt ook voor de maaier die al in gebruik zijn. De eerste versie stelt de gebruiker in staat de meest voorkomende commando's te gebruiken.





en daarmee het leefklimaat in de wijk verlagen,' zegt Hein Krantz, voorzitter van de NTs. 'De NTs doet dit project samen met de woningbouwvereniging en de bewoners.'

Operatie Steenbreek heeft als doel: het tegengaan van de verstening in de particuliere tuin. Wout Veldstra, voorzitter van Operatie Steenbreek: 'We willen de bewoners bewust maken van de nadelige gevolgen van te veel steen in de tuinen. Stenen tuinen zijn immers slecht voor de biodiversiteit en voor de klimaatverandering. Meer groen in de tuin zorgt voor meer leven, voor wateropvang en - niet onbelangrijk - voor verkoeling.' De NTs zet zich samen met haar achterban in voor het bewaken van het groene erfgoed, het stimuleren van tuinbezoek en het vergroenen van gemeenten. Daarnaast zorgt de NTs voor aandacht voor nieuwe bijzondere tuinen: het erfgoed van de toekomst. Operatie Steenbreek is officieel in 2015 van start gegaan. Bij de oprichting van de stichting waren er vijf gemeenten aangesloten (Groningen, Leeuwarden, Amersfoort, Eindhoven en Den Haag). Inmiddels is dit aantal uitgegroeid naar een kleine tachtig gemeenten. Door nauw te gaan samenwerken kunnen Operatie Steenbreek met haar partners en de NTs met haar donateurs en vrijwilligers het verschil maken en zorgen voor een groene, klimaatbestendige en gezonde samenleving.

## Huidige cao Hoveniersbedrijf verlengd

De huidige collectieve arbeidsovereenkomst voor het Hoveniersbedrijf in Nederland wordt ongewijzigd verlengd tot en met 30 juni 2018. Dat meldt de VHG, een van de sociale partners.

De huidige cao, inclusief algemeenverbindendverklaring (avv), heeft officieel een looptijd tot en met 28 februari 2018. Met een verlenging wordt een avv-loze periode en oneerlijke concurrentie op arbeidsvoorwaarden voorkomen, aldus de VHG. 7 maart gaan onderhandelingen voor een nieuwe cao van start.

## Nieuwe editie Meesters in de Tuin op 18 oktober

Op 18 oktober 2018 vindt bij het Inspyrium van Boomkwekerij Ebben te Cuijk een nieuwe editie

## Ruimtebesparing als verkoopargument

Opmerkelijk nieuws. In Amerika brengt Toro een maaier op de markt met ruimtebesparing als belangrijkste verkoopargument. Iedereen is bekend met het probleem van overvolle garages. Over de jaren



heen slijpt je garage dicht. Een optie is natuurlijk: ontspullen. Toro biedt een betere optie: een gloednieuwe grasmaaier kopen die je ruimtebesparend kunt opbergen.

De nieuwe Smartstow Recycler-maaiers kunnen rechtop worden opgeslagen. De nieuwe Smartstow-maaiers zijn voorzien van de Mow N 'Stow-technologie van Briggs & Stratton. Een grasmaaier die rechtop kan worden opgeslagen, scheelt tot wel zeventig procent in vloeroppervlakte.

plaats van Meesters in de Tuin. Het evenement wordt dit jaar voor de vierde keer georganiseerd en profileert zich als 'inspiratieplatform' voor hoveniers, tuinarchitecten en -ontwerpers die actief zijn in het hogere segment. Bezoekers kunnen lezingen bijwonen en nieuwe producten van toeleveranciers bewonderen. Vorig jaar kon het evenement rekenen op vijfhonderd bezoekers en zo'n veertig aanwezige bedrijven.

## Circulaire bedrijfstuin Aegon

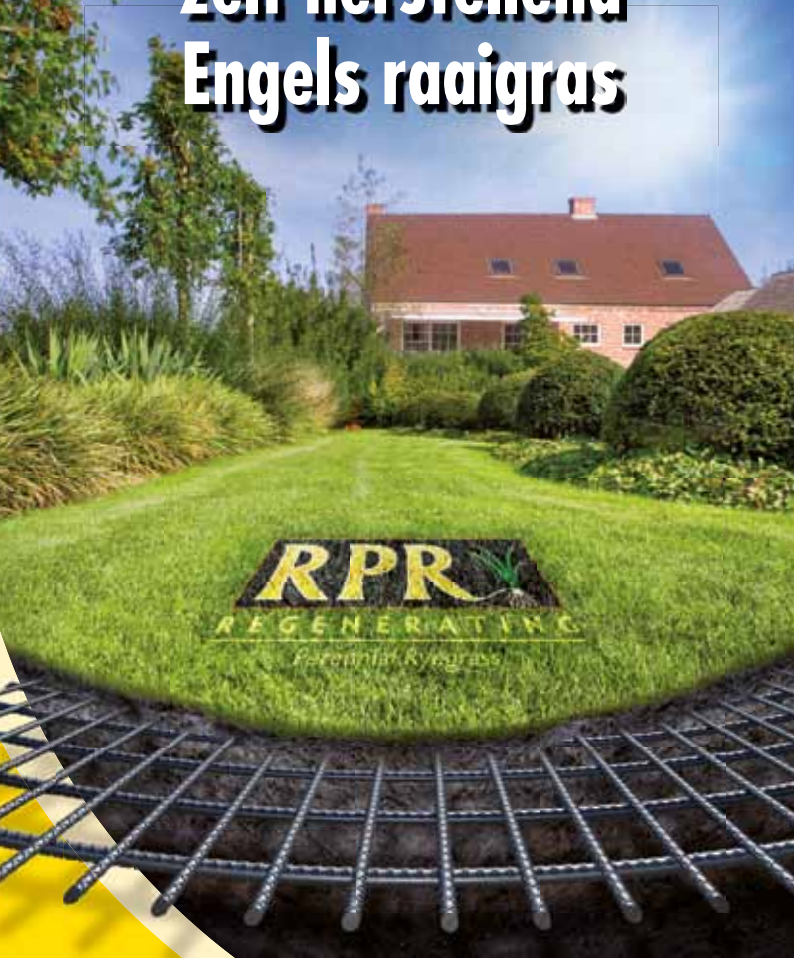
De bedrijfstuin van Aegon Leeuwarden was toe aan vernieuwing. Hierbij waren circulariteit en biodiversiteit speerpunten. Snoek Hoveniers had het mooiste idee voor de tuin; ze zijn inmiddels gestart met de aanleg. Naast de bekende leuzen 'biodiversiteit' en 'circulariteit' had Aegon als wens dat het een fijne, inspirerende plek voor medewerkers zou worden. Met ruime parkeergelegenheden zowel voor fietsers als voor automobilisten. Er is zo veel mogelijk hergebruikt: alle verhardingen, banken en putten hebben een tweede leven gekregen in

de tuin. Met een minimale toevoeging van nieuwe duurzame materialen en waarbij de afwisselende beplanting de biodiversiteit stimuleert.

Danny de Vries, tuin- en landschapontwerper van Snoek Hoveniers vertelt: 'Het ontwerp voor Aegon is een duurzame buitenruimte met een eigen identiteit. Elke hoek op het terrein beleef je op een eigen, unieke manier. De bedrijfstuin heeft een hoge belevingswaarde door de keuze van beplanting en materiaal. En deze belevingswaarde wordt jaarrond vastgehouden (bloei, herfstkleur, wintersilhouet). Het roestkleurige cortenstaal heeft een warme uitstraling dat een contrast geeft met de sobere kleuren van de omliggende bebouwing. De robuuste materialen passen bij de maat en schaal van de plek. Door gebruik van strakke lijnen zijn deze ingangen makkelijk te vinden en is de hoofdingang duidelijk zichtbaar. De entree wordt extra benadrukt door de hergebruikte stenen met een afwijkend formaat ten opzichte van die van het plein.'



# IJZERSTERK zelf herstellend Engels raaigras



**NIEUW!**

**Revolutionair:  
uitlopervormend  
Engels raaigras.**

- Snel en sterk.
- Breed inzetbaar.
- Minder onkruid.



**BARENBRUG**  
*Groot in Gras*  
[www.barenbrug.nl/rpr](http://www.barenbrug.nl/rpr)



**Natuurlijk goed**

**Uw leverancier voor:**

- Gras- en bloemzaden
- Meststoffen, bodemverbetersaars en plantversterkers
- Organische producten
- Substraten
- Vijver- en watertechniek
- (Biologische) gewasbeschermingsmiddelen
- Hand-, elektrische en gemotoriseerde gereedschappen en machines
- Husqvarna en Bigmow robotmaaiers
- Bedrijfskleding en PBM

- Al 75 jaar uw betrouwbare (kennis)partner
- Uitgebreide webshop
- Grootste assortiment A-merken
- Snelle levering uit 5.000 m<sup>2</sup> eigen voorraad



**Wij leveren alle materialen voor een gezonde groei van uw bomen, planten én gras!**

Hoofdstraat 35 | Sprang-Capelle | 0416 - 311 326 | [www.voscapelle.nl](http://www.voscapelle.nl)

## INFRAWEEDEER

ONKRUID VERWIJDEREN MET INFRAROOD

### MASTER 510

- Verticaal gestuurde energie met een temperatuur van 1000 C°
- Geen open vlam veilig in gebruik alleen verticale straling
- Flexibel en ideaal voor de kleiner oppervlaktes
- zuinig in energie verbruik
- licht in gewicht gemakkelijk manoeuvreerbaar



### ECO PROPAAAN

- Hand gedragen
- Eventueel met steunwiel



**Lankhaar Techniek**

Telefoon (0416) 35 57 70 • Fax (0416) 35 57 79  
[info@lankhaartechniek.nl](mailto:info@lankhaartechniek.nl) • [www.lankhaartechniek.nl](http://www.lankhaartechniek.nl)



## Winnaars tuinaanleg-wedstrijd

Na tweeënhalve dag keihard werken mogen Willem Stougje en Jochem Molenaar, samen een van de twee teams van het Wellantcollege uit Houten, zich de winnaars van de Nationale Wedstrijd Tuinaanleg noemen. Tijdens de finale op Tuinidee in 's-Hertogenbosch kregen zij de meeste punten voor hun tuin. Op de tweede plaats eindigde team AOC Oost uit Almelo. Het brons ging naar het tweede team van het Wellantcollege. Team Clusius College uit Alkmaar werd vierde.

Het winnende team blonk volgens de jury vooral uit in de nauwkeurige maatvoering, de uitstekende samenwerking en het werktempo. 'Ze hebben zeer vakkundig en consistent gewerkt, echt een lust om naar te kijken,' aldus juryvoorzitter Bas van Swigchem. In september zullen Willem en Jochem de nationale titel 'beste hovenier' verdedigen tijdens de Euroskills in Budapest. 'Het is een geweldige ervaring,' aldus Willem. 'We gaan natuurlijk voor de eerste plaats, maar meedoen is al heel bijzonder.' Over het halen van de nationale titel zegt Jochem: 'Het was spannend; alles moet kloppen. Je moet strak werken en goed plannen. Super dat het is gelukt!' Het tuinontwerp van Emiel Versluis van Vis à Vis Ontwerpers - met een knipoog naar De Levende Tuin - bevatte ook dit jaar weer de nodige pittige technische uitdagingen. Van Swigchem: 'Er zat veel constructiewerk in de pergola, vlonder en vijver. Dat betekende veel meetwerk. Daarnaast moesten ze op basis van een door henzelf gemaakt beplantingsplan ook de beplanting met zorg verwerken. Daar hadden we een speciaal tijdblok van anderhalf uur voor ingeruimd. Verder moesten ze uit restafval een werkend waterelement improviseren.' Presentatrice Marit van Bohemen reikte samen met VHG-directeur Egbert Roozen de oorkondes en medailles uit aan de teams. De Nationale Wedstrijd Tuinaanleg werd mede mogelijk gemaakt door Colland Arbeidsmarkt, FNV Agrarisch Groen, CNV Vakmensen, het ministerie van Economische Zaken, AOC-raad en Worldskills Netherlands en TRI Groei in Groen. Daarnaast kon de organisatie rekenen op steun van een groot aantal materiaalsponsors.



## Vogelbescherming en Intratuin vergroenen tuinen

Vogelbescherming Nederland en Intratuin Nederland gaan samen zorgen voor meer groen in voor- en achtertuin. Donderdag 15 maart ondertekenden de organisaties een overeenkomst om samen te werken aan meer natuur in de Nederlandse tuinen. Uit onderzoek door markt- onderzoeksinstituut GFK blijkt dat veel mensen

## NIEUWS

eigenlijk geen tegels willen, maar niet goed weten hoe ze hun tuin vogelvriendelijk kunnen inrichten. Tijdens de ondertekening werden de resultaten van het onderzoek bekendgemaakt. Alle tuinen van Nederland bij elkaar opgeteld leveren samen een gebied op ter grootte van bijna 18.000 voetbalvelden. In veel tuinen valt echter weinig leven te ontdekken, maar liefst 40% is bestraat, stellen de twee partijen. Daar moet volgens hen iets aan veranderen: tegels eruit, groen erin. Uit het onderzoek van GFK zou naar voren komen dat mensen verwachten dat Vogelbescherming en de tuincentra hen adviseren. Daarom hebben Vogelbescherming en Intratuin besloten de handen ineen te slaan. Intratuin biedt in zijn assortiment veel producten die specifiek zijn gericht op het tot leven brengen van de tuin waardoor vogels, vlinders, bijen en egels extra leefruimte krijgen. Vogelbescherming is naar eigen zeggen deskundig op het gebied van natuurvriendelijk tuinieren.

## Lichamelijke belasting grootste risico

Stigas heeft onlangs een document gepresenteerd waarmee het aanknopingspunten biedt om duurzame inzetbaarheid te realiseren. In het document zijn gegevens van de totale sector weergegeven en van de deelsectoren mechanisch loonwerk, hoveniers en groenvoorziening, glastuinbouw, open teelten, bos en natuur en dierhouderij. Daaruit blijkt dat lichamelijke belasting het grootste risico vormt voor medewerkers in de groene sector. Zo heeft een ruime meerderheid van de hoveniers te maken met herhaaldelijk bukken of draaien en repeterende bewegingen. Loonwerkers geven juist aan lange tijd in dezelfde positie te zitten. Niet geheel verrassend blijkt lichamelijke pijn ook de meest voorkomende gezondheidsklacht te zijn, in het bijzonder rug-, nek- en schouderklachten. Deze pijn wordt opgevolgd door luchtwegklachten en vermoeidheid. Als mensen uitvallen, dan is dat in ongeveer de helft van de gevallen te wijten aan klachten aan het bewegingsapparaat, zoals pijn aan de botten of spieren.

Meer cijfers over de risico's en aandachtspunten op de werkvloer zijn te vinden in het document *Duurzaam werken in agrarisch en groen*. Voor de scan is gebruikgemaakt van de rapportage *Duurzaam werken in de agrarische en groene sector*. Deze is te vinden op de site van Stigas.



# Excentrieke hovenier opereert in high-end segment

**‘Je kunt een tientje korting krijgen op een boom, maar daar verdien je op de lange termijn niets mee’**

**Fons Linders – mensen die hem hebben gezien, zullen hem niet snel vergeten. De hovenier uit Nuenen is een opvallende verschijning met zijn lange krullen, bretels, gele schoenen en hoed. Zijn tuinen zijn net zo markant. Hoveniersbedrijf Fons Linders Tuinmeesters is werkzaam in het hogere segment. Hoe runt Linders zijn bedrijf?**

Auteur: Santi Raats

### Compagnon

Inmiddels telt het bedrijf al jarenlang zo'n elf medewerkers. In januari 2016 werd Jan Verhoeven mede-eigenaar en trad hij toe tot de directie. Fons en Jan gingen een partnerschap aan omdat Fons de continuïteit van zijn bedrijf wilde waarborgen. Linders heeft twee zoons en een dochter, die alle drie hun eigen weg gaan en het bedrijf van hun vader niet zullen overnemen. Linders: 'Als mij iets zou overkomen, zou mijn bedrijf doodbloeden en dat zou jammer zijn; niet alleen voor de medewerkers, maar ook voor mijn vrouw zou dat conse-

**'Ik doubleerde nogal eens, omdat ik het niet uithield in het klaslokaal'**


quenties hebben. Door de samenwerking met Jan Verhoeven is deze kwetsbaarheid weggenomen en kan het bedrijf weer zijn horizon verleggen.' Linders is de creatieve component binnen het bedrijf; Verhoeven is verantwoordelijk voor de zakelijke kant. Verhoeven: 'Fons blinkt uit in acquisitie, ontwerp en planpresentatie. Daarna neem ik het over. De organisatie van de aanleg, de aansturing van personeel en de administratie zijn zaken die tot mijn takenpakket behoren. Hierdoor kan

Fons zich volledig focussen op de acquisitie en het maken van creatieve ontwerpen.'

Door de samenwerking verwachtte en hoopte Linders eigenlijk dat hij het wat rustiger ging krijgen en er eens wat vaker een weekje tussenuit zou kunnen. Hij lacht: 'Maar door het aantrekken van de markt heb ik het nu nog drukker dan voorheen.'

### Verkoop

Het bedrijf Fons Linders Tuinmeesters heeft een goede naam verworven in Eindhoven en omstreken. De reclame gaat vooral van mond tot mond. 'Het gaat erom dat anderen jou aanbevelen, zoals klanten of architecten', vertelt hij. 'Ik heb het bedrijf jarenlang gepresenteerd op de beurs Wonen en leven in stijl te Eindhoven, de voorloper van de beurs Excellent wonen. Daar hebben we nogal wat klanten aan overgehouden. Daarna ging het er vooral om het netwerk goed te onderhouden. Meestal hebben klanten die ons benaderen zich al georiënteerd en weten ze al wie wij zijn en wat we kunnen maken. Je gaat samen een intensief traject in, waarbij je vaak al maanden bezig bent om samen tot een definitief ontwerp te komen.' Verhoeven: 'Wij zijn geen prijsvechters en willen in de markt dus ook niet concurreren op de laagste prijs. Wij gaan altijd voor kwaliteit. Daarnaast leggen wij in de regel geen tuinen aan waarvan het ontwerp niet door ons is gemaakt.' Fons Linders vertelt dat hij weleens de samenwerking met een grote klant heeft afgeblazen toen hij merkte dat er geen vertrouwen was van de kant van de opdrachtgever. Vertrouwen in elkaar is volgens hem de basis om tot een goede deal te komen.



Het kantoor van Fons Linders Tuinmeesters is gesitueerd in een rijksmonument aan de rand van het Brabantse dorp Nuenen. Aan de overkant van de weg staat de windmolen de Roosdonck, met daarachter de oude arbeiderswoning waar schilder Van Gogh ooit zijn 'aardappeleters' aantrof en op het doek vereeuwigde. Linders zit hier al een hele poos, meer dan twintig jaar. Zijn hoveniersbedrijf bestaat inmiddels alweer 39 jaar, sinds 1979.

Een doorsnee leerling was Linders niet. 'Ik doubleerde nogal eens, omdat ik het niet uithield in het klaslokaal. Op mijn zeventiende was ik dan eindelijk vrij en kon ik gaan werken. Nadat ik een poos gereisd had, begon ik op mijn eenentwintigste het hoveniersbedrijf.' Met vallen en opstaan heeft hij als jonge ondernemer zijn bedrijf vormgegeven. Hij maakte fouten, leerde ervan en ging gewoon door. 'Ik heb bijvoorbeeld nogal wat experimenten zelf bekostigd. Ontwerpen waren verkeerd ingecalculerd, waardoor er onder de streep niets overbleef.' Tot 2016 heeft Fons nooit met contracten gewerkt. 'Ik heb altijd gewerkt op goed vertrouwen, omdat ik ervan overtuigd ben dat wie goed doet, goed ontmoet.'



Lemen natuurvijver.

# tielbürger®

Tielbürger Sales Office France-Benelux  
D.B. van der Horst B.V.

## ONKRUIDBORSTELMACHINES

### TW50 & TW50S

- Werkbreedte 50 cm
- Centraal snel-wissel-systeem
- Afgesloten v-snaar aandrijving
- 10 speciale staaldraad borstels
- Inklapbaar stuur, in hoogte verstelbaar
- Hoogwaardig stalen ombouw
- Direct langs muren borstelen
- 5 modellen onkruidborstelmachines



Alle producten van  
Tielbürger voldoen  
aan de CE-normen

[WWW.DONATVANDERHORST.NL](http://WWW.DONATVANDERHORST.NL)



T. +31 (0) 316 26 16 73  
F. +31 (0) 316 26 53 66

info@donatvanderhorst.nl  
[www.donatvanderhorst.nl](http://www.donatvanderhorst.nl)

## Landscaper Pro®

BEZOEK ONZE VERNIEUWDE SITE  
[landscaperpro.nl](http://landscaperpro.nl)

GRASZADEN  
MESTSTOFFEN  
STROOIERS



MET SLECHTS ÉÉN  
**STROOIBEURT**  
HET HELE GROEISEIZOEN  
**STERK EN GEZOND GRAS**

### Klantprofiel

Fons Linders Tuinmeesters begeeft zich hoofdzakelijk op de particuliere markt, specifiek in het hogere segment, dat vooral bestaat uit ondernemers en voormalige ondernemers: 'Elk project is anders, maar gemiddeld ligt de aanneemsom van onze projecten tussen de 150 duizend en 250 duizend euro, met uitschieters naar beneden en naar boven.' Op jaarbasis realiseert het bedrijf zo'n tien projecten. Het richtte zich tot en met 2017 vooral op de aanleg van tuinen en houdt zich niet bezig met onderhoudswerk voor overheden. Verhoeven zet sinds zijn aanstelling in op het actiever binnenhalen van onderhoud. 'We doen nu 90 procent ontwerp en aanleg en 10 procent onderhoud. Het is enorm jammer als de door ons met zorg aangelegde tuinen zich door onvoldoende (kwalitatief) onderhoud niet optimaal kunnen ontwikkelen. Daarnaast geeft onderhoud bedrijfs-economisch gezien meer stabiliteit. Op ontwerp en aanleg zit een hoge marge, maar die opdrachten zijn incidenteel. Onderhoud is terugkerend, al is het maar twee maal per jaar in het voor- en najaar, of om de tuinman van de klant te begeleiden. Zo

houden we contact met ons eigen project en zitten we ook dicht bij het vuur als het gaat om eventueel toekomstig werk.'

Fons Linders: 'We geven garantie op de beplanting gedurende één groeiseizoen, dat loopt van april tot november, maar dan is het wel belangrijk dat het project goed verzorgd wordt. Als wij zelf het onderhoud doen, hebben we de meeste grip op een goede verzorging.'

### Financieel

'De kosten van een project zitten naast de arbeid-suren vooral in de beplanting. We passen bij voorkeur volwassen beplanting toe, zoals grotere solitaire, zeker bij mensen op leeftijd. De beplanting moet al direct na aanleg mooi zijn en niet pas over vijf jaar.'

Fons Linders Tuinmeesters probeert steeds onderscheidend te zijn, zowel wat betreft het ontwerp als de toegepaste materialen. 'Daarmee onderscheid ik me vanaf het begin van mijn collega's', zegt Linders. 'Ik wil andere dingen maken dan de standaard. Ik was een van de eersten die grote

natuurzwemvijvers ging aanleggen met leem. De eerste daarvan was dertig jaar geleden in Gerwen. Tegenwoordig zijn meerstammige bomen erg

**'Als wij zelf het onderhoud doen, hebben we de meeste grip op een goede verzorging'**

populair, maar ik ging twintig jaar geleden al naar Italië om daar karakteristieke bomen uit te zoeken. Er mag van mij wel een gat in de boom zitten, de stam mag krom zijn, als hij maar gezond is. Bomen en planten hoeven wat mij betreft niet uit een mal te komen. Nu zijn we weer bezig met grote betonschollen. Dat zijn stukken beton uit bijvoorbeeld oude fietspaden, waar we muren en bestrating van maken. Ze worden vervolgens gevoegd met halfverharding of met zand, gras of beloopbare vaste planten. Het leggen van de betonschollen is niet eenvoudig: ze zijn zo zwaar dat er een kraan en zuignappen aan te pas moeten komen. In het begin is het vaak puzzelen hoe we een realisatie insteken. Ik overleg met de collega's over hoe zij zoiets zouden aanpakken. Daarna is het vaak een kwestie van investeren in de meest efficiënte materiaalverwerking. We houden rekening met deze investering in de volgende calculatie.'

Ondanks de innovatieve geest van Linders staat de klant altijd voorop. 'We passen ontwerpen aan totdat de klant blij is. Het is voor mij geen compliment als iemand zou zeggen: dat is een typische Fons Linders-tuin, maar wel als gezegd wordt: goh, wat verrassend dat Fons Linders dat óók heeft gemaakt. Een project duurt gemiddeld drie tot vijf maanden. Voor een heldere en prettige communicatie stellen we daarom altijd een vast aanspreekpunt binnen ons bedrijf aan voor de klant.'

### Veelzijdig personeel

De personeelskosten drukken zwaar op de exploitatie, maar dat is volgens Verhoeven verklaarbaar. 'Wij werken met vakbekwame hoveniers die multi-inzetbaar zijn. Onze medewerkers doen zelf het grondwerk, kunnen profielen stellen, bestraten, metselen, voegen, timmeren en hebben verstand van elektra.'

Linders heeft tot nu toe geen problemen gehad met het vinden van personeel. 'Dat komt doordat ze na verloop van tijd bij de wat kleinere hove-



Hergebruikte, oude bestrating in combinatie met moderne ledverlichting.



www.dcm-info.nl



## Mos in het gazon?

De ideale oplossing: **DCM GAZON PUR®**, de gazonmeststof met indirecte werking tegen mos!

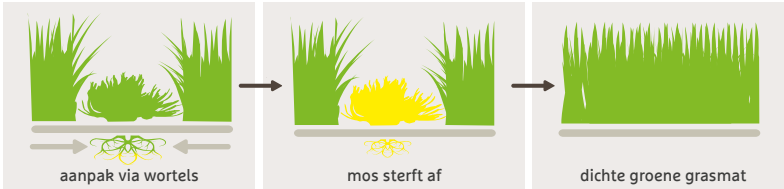
### DCM GAZON PUR®:

- organische gazonmeststof met indirecte werking tegen mos
- maakt geen vlekken op tegels of kleding
- hoog kaliumgehalte: verhoogt de weerstand van het gazon tegen droogte, vorst en betreding
- dankzij de unieke **MINIGRAN® TECHNOLOGY** zeer homogeen te verdelen



### Metten is Weten

Voor het beste resultaat start u voor de aanleg met een **bodemanalyse**. Haal een doosje bij uw dealer of vraag het aan via de app of website. Na ontvangst van de **analyseresultaten** krijgt u een **passend advies** van DCM.



Geert van Kerkvoorde  
Noord Nederland  
06-126 71 236 • gvk@dcm-info.nl

Jeffrey Jansen  
Zuid Nederland  
06-220 12 023 • jja@dcm-info.nl

Gerrit Klop  
Midden Nederland  
06-516 01 208 • gkl@dcm-info.nl

Aldert Engelsman  
West Nederland  
06-236 89 287 • aen@dcm-info.nl

DCM Nederland B.V. • Valkenburgseweg 62a • 2223 KE Katwijk  
tel: 071 401 88 44 • info@dcm-info.nl



# Antoon Rijnbeek

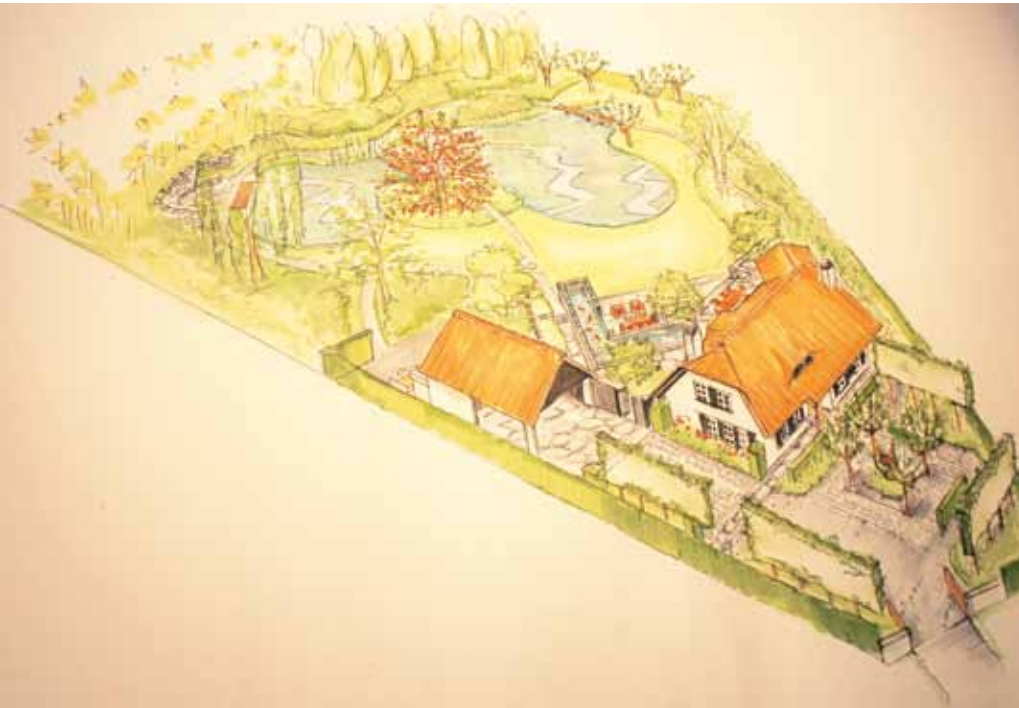
handelskwekerij b.v.

**Antoon Rijnbeek**  
handelskwekerij b.v.  
Reijerskoop 283  
2771 BL Boskoop

**E** info@antoonrijnbeek.nl  
**T** 0172 213 823  
**F** 0172 212 950  
www.antoonrijnbeek.nl

**Compleet goed geleverd**





Een handmatige 3D-tekening. Fons Linders: 'Met 3D krijgen klanten direct een goed beeld van de tuin.'



Aan de overkant van de weg staat de windmolen de Roosdonck van Nuenen, met daarachter de oude arbeiderswoning waar schilder Van Gogh ooit zijn 'aardappeleters' aantrof en op het doek vereeuwigde.

niersbedrijven zijn uitgeleerd. Omdat wij wat grotere en exclusievere tuinen maken, die meestal ook het nodige bouwkundige werk bevatten, worden ze weer uitgedaagd en kunnen ze nieuwe dingen leren. De afwisseling in het werk spreekt aan. Onze medewerkers zijn trots om bij Fons Linders Tuinmeesters te werken. Linders ziet de aanwas van jong talent eerder als

een probleem. 'Ik zou het team op den duur willen aanvullen met jong talent, om de aanwezige vak-kennis op hen over te dragen. Maar ik zie dat er bij de jeugd minder interesse is om het hoveniersvak te leren.'

### Inkoop

De inkoop doet het bedrijf veelal bij vaste leve-



Jan Verhoeven (l) en Fons Linders

ranciers. Linders: 'Wij houden niet van shoppen en onderhouden langetermijnrelaties. De meesten ken ik al zo'n twintig jaar. Met veel mensen in mijn netwerk onderhoud ik zeer goede relaties, of zelfs vriendschappen.'

Volgens Verhoeven zit de grootste kostenbesparing niet zozeer in het scherp inkopen. 'Je kunt een tientje korting krijgen op een boom, maar daar verdien je op de lange termijn niets mee. De winst is vooral te behalen door efficiënt te werken. Dat vraagt om een goede voorbereiding en planning.'

### Crisis

Van de economische dip heeft Fons Linders Tuinmeesters nauwelijks last gehad. Wel merken Verhoeven en Linders dat klanten nog een beetje terughoudend zijn. Verhoeven: 'Ze willen bijvoorbeeld een tuin in fases laten aanleggen. Dan leggen we eerst de hoofdstructuur aan en zetten later de punten op de i. Ook hergebruiken we materialen, als dat past in het beeld dat de klant voor ogen heeft. Alles is mogelijk. Dat geeft vaak bijzondere combinaties, bijvoorbeeld een trap uit hergebruikte steensoorten met hypermoderne ledspots.' In de showtuin achter het kantoor laten Verhoeven en Linders hun grote natuurvijver zien. Ze poseren op een bruggetje op de scheiding tussen twee waterniveaus, waardoor het van een afstand lijkt alsof ze op het water staan. Fons Linders heeft voor de gelegenheid een gele hoed opgezet (hij heeft ze in verschillende kleuren). Het levert een foto out of the box op.



Be social

Scan of ga naar:

[www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7397](http://www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7397)



# Hoe veilig is werken met een kettingzaag?

Meeste veiligheidswinst te boeken met training

Staatsbosbeheer heeft de afgelopen jaren in relatief korte tijd te maken gehad met een aantal ernstige kettingzaagongevallen. Aanleiding voor De Hovenier om eens te onderzoeken hoe het gesteld is met de veiligheid bij het werken met kettingzagen. Waar valt nog veiligheidswinst te boeken?

Auteur: Paul van der Sneppen



4 min. leestijd

### 'MEER UNIFORME TOETSINGSKADERS VOOR EXAMINERING KOMEN DE VEILIGHEID TEN GOEDE'

Roland Tromp, trainer bij IPC Groene Ruimte, vindt dat de motorzagen waarmee boomverzorgers werken over het algemeen aan de veiligheidseisen voldoen. Om het materiaal optimaal veilig te houden, moet echter wel goed onderhoud gepleegd worden. 'Belangrijk is het dagelijks onderhoud. Daarbij moet onder meer gelet worden op kettingspanning en kettingscherpte. Ook de controle van de veiligheidsvoorzieningen behoort tot het dagelijks onderhoud. Denk daarbij aan de juiste werking van de kettingrem en de aanwezigheid van een kettingvanger.'

Als het om veiligheid gaat, richt Tromp zijn aandacht ook nadrukkelijk op de wijze waarop met het materiaal wordt gewerkt. Goede training, dus. En daar valt volgens Tromp nog winst te boeken. 'Motorzaagtrainingen hoeven vooralsnog niet aan uniforme eisen te voldoen. De trainingen van de verschillende aanbieders wijken daarom nogal eens van elkaar af. Dat is op zich geen probleem, mits de examinering wel aan uniforme eisen voldoet.'

#### Motorzaagcertificaten

Dat is in Nederland nog niet eenduidig geregeld, althans niet voor de motorzaagcertificaten. Tromp duidt op het verschil tussen de lichtere accuzagen en de motorkettingzagen voor het zware werk. 'De motorzaag is hét gereedschap in de boomverzorging, bosbouw, landschapsverzorging en het tuinen en parkonderhoud. Bij de opleiding tot European treeworker (ETW) komt het gebruik hiervan uitvoe-



Roland Tromp

rig aan de orde. Tijdens het ETW-examen zijn er strenge voorschriften als het gaat om het gebruik van de kettingzaag in de boomkroon. Alle kandidaten die het ETW-examen met goed gevolg hebben afgelegd, zijn op hetzelfde niveau van kennis en vaardigheden getoetst.'

Voor de zwaardere motorkettingzaag, die onder meer gebruikt wordt voor het vellen van bomen, is dat anders. Daarvoor bestaan verschillende certificaten. Er bestaat weliswaar een Europese norm voor de examinering, het European Chainsaw Certificate (ECC), maar niet alle aanbieders van motorkettingzaagtrainingen hanteren de ECC-normering. 'Er worden tal van certificaten uitgegeven door opleiders. Op zich zijn die trainingen niet slecht, maar een uniform toetsingskader komt de veiligheid en vakbekwaamheid wel ten goede. Dan weet je te allen tijde welke kennis en vaardigheden een certificaathouder in huis heeft.'

#### Ongevallen

Naar aanleiding van een aantal kettingzaagongevallen op eigen terrein heeft Staatsbosbeheer de ECC-certificering inmiddels tot norm verheven. Particuliere contractanten mochten voorheen nog zelf aangewezen bomen omzagen; nu hebben ze daarvoor de motorkettingzaag-certificaten ECC1 en ECC2 nodig.

### 'BIJ HET ONDERHOUD VAN MOTORZAAG-MACHINES VALT NOG VEILIGHEIDSWINST TE BOEKEN'

Arian Essenstam van Husqvarna vindt dat de aandacht nog teveel op de machines is gericht als het om veilig werken met kettingzagen gaat. 'Die machines zijn goed ontwikkeld, met veel aandacht voor de veiligheid van de gebruikers. Op de tekentafel van de ontwerpers valt waarschijnlijk niet meer zo veel winst meer te halen. Bij veiligheid gaat het om vier zaken: een goede machine, persoonlijke beveiliging, werktechniek en onderhoud. Die laatste twee factoren zijn goed voor het elimineren van 80% van de risico's. Er valt dus de meeste winst te boeken bij de veiligheid door een goede opleiding en goed onderhoud.'

#### Fijnafstelling

Met name op dat laatste gebied ziet Essenstam nog wel innovaties. 'Autotune, bijvoorbeeld, zorgt permanent voor automatische fijnafstelling van de motor.' Daarmee wordt voorkomen dat gebruikers steeds gas blijven geven om de motor gaande te houden. Dat is gevaarlijk omdat daarbij de zaagketting vaak draait, ook wanneer er niet gezaagd wordt. 'De carburateur wordt continu juist afgesteld door een computer. De computer kijkt naar

## ACHTERGROND



Arian Essenstam

de temperatuur, de stand van de gasklep en het toerental en zorgt dat de motor steeds optimale prestaties levert. Gas bijgeven hoeft dus niet meer.' De Autotune is geen nieuwe ontwikkeling. De eerste generatie is al ruim vijf jaar geleden op de markt gekomen. Maar Essenstam ziet dat er nu een tweede generatie in machines verwerkt wordt die nog meer bedrijfszekerheid biedt.

#### Onderhoud

De Autotune zou idealiter niet nodig moeten zijn, legt Essenstam uit. Een goed onderhouden motorzaag zou namelijk gewoon goed moeten lopen. En daar schort het nog weleens aan, goed onderhoud. 'Het probleem is dan vaak dat de luchtfilter niet goed schoon wordt gehouden. Dat veroorzaakt haperingen in de motor.'

Verder ziet Essenstam nieuwe ontwikkelingen in de werkkleding. Die wordt vooral comfortabeler. 'Minder lagen en meer bewegingsvrijheid. Dat verhoogt de veiligheid natuurlijk.' Het allernieuwste zijn de zaagbroeken met voorgevormde knieën. Die voorkomen dat de stof op de knie strak komt

# 50V BATTERY SERIES

# LITHIUM ION™ 50V



## BATTERY POWER THAT GETS THE JOB DONE

We steken 60 jaar ervaring met de ontwikkeling en productie van professionele machines in onze nieuwe, krachtige ECHO 50V Battery Series. Elke ECHO machine werd ontworpen met hetzelfde doel: een hoge kwaliteit met een optimale vermogen / gewicht verhouding.

Met ECHO kiest u steeds voor een motor van professionele klasse, en investeert u in topgereedschap op lange termijn. Dit is Yamabiko's belofte voor het merk ECHO. Yamabiko en ook EuroGarden als importeur waarderen uw interesse in ECHO. Van particulier tot bosbouwer, u kunt ECHO producten kopen met het volste vertrouwen.

Elk toestel heeft 5 jaar garantie voor particuliere gebruikers en 2 jaar garantie voor professionele gebruikers. Tevens geniet elke batterij van 2 jaar garantie.



Vind een dealer bij jou in de buurt en ontdek ons volledig assortiment:

[WWW.ECHODEPENDONIT.COM](http://WWW.ECHODEPENDONIT.COM)



[facebook.com/echobenelux](https://facebook.com/echobenelux)



[twitter.com/echodependonit](https://twitter.com/echodependonit)



## EuroGarden

Nederland B.v.

# ECHO®

## DEPEND ON IT



te staan wanneer de gebruiker zijn knie buigt. Als er dan onverhoopt in de knie wordt gezaagd, dan grijpt de ketting in losse textielvezels die de ketting afremmen. 'Het is natuurlijk een laatste redmiddel, maar het helpt zeker het letsel te verminderen bij contact met de zaagketting.'

### 'DE ZAAGKLEDING KAN NOG VERDER DOORONTWIKKELD WORDEN'

Productmanager Arjen Peeters van Makita Nederland BV is zeer te spreken over de productontwikkelingen die het laatste decennium hebben plaatsgevonden op het vlak van kettingzagen en veiligheid. 'We zien een ontwikkeling waarbij het comfort van de gebruiker steeds verder wordt verhoogd. Dat draagt bij aan de veiligheid. Denk bijvoorbeeld aan de easy-starttechnologie, die in de laatste paar generaties zaagmachines standaard terug te vinden is.'

### Training

Op de vraag of de opkomst van de accuzaag bijdraagt aan de veiligheid van de gebruiker, moet Peeters het antwoord schuldig blijven. 'Er zit zeker een stuk bedieningsgemak in, dat bijdraagt aan de veiligheid. Een accuzaag heeft immers een simpele bedieningsknop waarmee je hem aan en uit zet. Daar staat echter tegenover dat de machine vrijwel geruisloos is. Iemand die in de buurt staat van de gebruiker, hoort dus niet wanneer die met een lopende kettingzaag naderbij komt. Uiteindelijk is veiligheid tegenwoordig toch vooral een kwestie van verstandig gebruik en goede training.'

### Sensoren

Volgens Peeters is er nog wel veiligheidswinst te boeken bij de zaagkleding. 'Ook hier geldt dat het verhogen van het comfort voor de gebruiker bijdraagt aan de veiligheid. De laatste innovaties

'Ook de controle van de veiligheidsvoorzieningen behoort tot het dagelijks onderhoud'



Tommy Nagtegaal

die ik zie in de zaagkleding zijn Duitse experimenten met sensoren in de zaag en de kleding. Als de ketting te dicht bij de kleding komt, dan stopt de zaag. De vraag is of dat altijd wenselijk en werkbaar is.'

Tommy Nagtegaal van Stihl brengt nog een ander aspect in: 'Naast het algemene onderhoud, goede training en voorlichting van de dealer, zit veiligheid ook in kleine zaken. Een scherpe ketting is zeer belangrijk en draagt bij tot correct, ergonomisch en veilig werken zonder toegevingen.' Extra plus volgens Nagtegaal is dat een zaag met een scherpe ketting minder benzine of accupower verbruikt dan een zaag met een botte ketting.



Arjen Peeters



Be social

Scan of ga naar:

[www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7398](http://www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7398)



# Badderen tussen het groen

Jaarlijkse Zwemvijver van het Jaar-verkiezing zet natuurlijk zwemmen in de spotlight

Een vakjury selecteerde begin dit jaar inzendingen voor de wedstrijd Zwemvijver van het Jaar, waarvan de uitreiking op 24 februari plaatsvond tijdens Tuinidee. In de categorie 'Particuliere natuurlijke zwembaden' en in de categorie 'Particuliere zwemvijvers' werden elk twee inzendingen genomineerd. De Hovenier laat ze hun pronkstuk nog eens presenteren en vertelt over de winnaar.

Auteur: Kelly Kuenen



7 min. leestijd

## ACTUEEL

### LILYPOND categorie Particuliere zwembijvers

Lilypond uit Wageningen was dit jaar genomineerd in beide categorieën. Sander Voortman, die samen met Vincent van den Briel het bedrijf runt, vertelt over de projecten.

De wens van de opdrachtgevers was, niet verrassend, een 'heel natuurlijk' zwembad. Sander Voortman: 'Het is een ecologische zwembijver met rondingen en diverse aanplant in moeraszoden en in borders. Ook bijzonder is de beekloop met keien en watervalletjes, waarvoor werd gekozen omdat de opdrachtgevers forellen in de vijver wilden houden.'

#### Focus op natuur

Bijzonder aan het project is ook de enorme focus op de natuurbeleving. 'Bij een zwembeleving leg je de nadruk op een strakke look. Hier gaat het echter

om een heel ander uitgangspunt: een natuurlijk ecologisch geheel.' Leuk detail: er werd zelfs een stok neergezet waarop een ijsvogel kan zitten – en die wordt daadwerkelijk gebruikt.

Als de klant vraagt om naast de vijver een hele tuin te verzorgen, neemt Lilypond een hovenier in de arm, maar de directe omgeving van de vijver verzorgt het bedrijf zelf. 'Sinds 2005 hebben we nog nooit een zwembijver aangelegd die zó divers is, zowel de vijver zelf als de directe omgeving', aldus Voortman. 'We hebben nog nooit zoveel verschillende soorten planten aangeplant. De klant vroeg ook om soorten die we nog nooit eerder hadden gebruikt, zoals orchideeën. Dat pakte geweldig uit.' In en rond de vijver zijn drie plantzones te onderscheiden: een zone die fungeert als plantfilter, een zone met moerasplanten en een leliezone, die dient als zuurstofzone.

#### AND THE WINNER IS...

De uitreiking van de prijs voor de Zwembijver van het Jaar vond plaats op zaterdag 24 februari op de consumentenbeurs Tuinidee. Daar ging Lilypond er met de titel vandoor in beide categorieën. Over de particuliere zwembijver zei de jury: 'Deze prachtige natuurlijke ecologische zwembijver is een voorbeeld van een mooi en goed doordacht ontwerp en een prachtige uitvoering met inheemse materialen, die alle ruimte geeft aan het welbevinden van mens, dier en plant.

Grenzend aan een natuurlandschap is deze tuin met vijver een logisch verlengstuk, dat geheel in de natuurlijke stijl is aangelegd. De vijver en de inheemse beplanting zijn volledig geïntegreerd en zijn een lust voor het oog. Deze zwembijver kan elke particulier die een eigen zwemplek overweegt, ervan overtuigen dat een goed ontworpen en vakkundig aangelegde natuurlijke zwembijver elke dag voor een totaalbeleving van de tuin zorgt.' Het oordeel over het natuurlijke zwembad: 'Deze mooie inzending laat zien dat een natuurlijk zwembad ook prima past in een vrij compacte stadstuin. Het langwerpige bad is heel mooi in het perceel geïntegreerd en subtiel omsloten door de L-vorm van de groene filterzone. De eenduidige keuzes in materialisatie, beplanting en het mooi en vakkundig uitgevoerde badontwerp dragen bij aan een rustige, eenvoudige natuurbeleving, die meer dan voldoende "groen en blauw" aanvoelt, ondanks de aanwezige verharding. Al met al een heerlijke plek om dagelijks volop te genieten van levend water in een stadshart!'

De jury beoordeelde geanonimiseerde inzendingen op ontwerp, vakmanschap, techniek, waterwaarden en natuurwaarden. De vier genomineerde inzendingen waren stuk voor stuk visitekaartjes voor de branche, aldus de organisatie. De landelijke competitie wordt voor de derde keer in samenwerking met Branchevereniging VHG georganiseerd voor deelnemers van VHG Platform voor Natuurlijk Zwemwater, en is bedoeld om de toegevoegde waarde van particuliere natuurlijke zwembaden en particuliere zwembijvers onder de aandacht te brengen van tuineigenaren.



Sander Voortman van Lilypond (m), samen met Egbert Roozen en genomineerde Jorrit van Ginkel (r).



## DE LINGEBRUG HOVENIERS categorie Particuliere zwembijvers

De Lingebrug Hoveniers uit Ochten is dit jaar voor de vierde keer genomineerd voor de wedstrijd. Eigenaar Teun Spies vertelt over de totstandkoming van het genomineerde project: een particuliere zwembijver met geïntegreerd tuinhuis. 'De opdrachtgevers van dit project houden van water. De wens was een zwembijver die een centrale rol in de tuin zou moeten krijgen, met instandhouding van het al bestaande tuinhuis en de bestaande wellnessruimte. Ook wilden ze graag een speelruimte voor de kinderen.'

### Het ontwerp en de aanleg

'Een grote plas met water is één ding, maar die moet ook nog zodanig vormgeven worden dat het niet overheersend en ongezellig wordt. En er moet in gezwommen kunnen worden met een natuurlijke zuivering. Omdat er bij het uitgraven van zo'n vijver natuurlijk heel wat grond vrijkomt, was het idee al snel om met deze grond iets te doen. In plaats van het tuinhuis apart van de zwembijver te houden, is toen bedacht om het te integreren in de vijver.'

De vrijkomende grond is zodanig aangebracht dat het tuinhuis nu verzonken is in het water. 'De zwembijver kronkelt als het ware om het tuinhuis heen. Vanaf het "vasteland" kan men met een bruggetje het tuinhuis bereiken. Als je daar zit, is het wateroppervlak op ooghoogte, wat een bijzonder uitzicht oplevert. Zo kun je de kinderen voorbij zien zwemmen, en het heeft tevens een verkoe-lend effect.'

### Diverse beplanting

'De rest van de grond is rondom heuvelachtig opgebracht en bedekt met sedum, dat in de zomer prachtig bloeit. De zwembijver is direct aan het terras bij de woning gelegen, zodat ook hier direct zicht is op de vijver en de omringende beplanting. Die bestaat o.a. uit *Hydrangea paniculata* 'Limelight', *Hibiscus syriacus* 'Woodbridge', *Cornus kousa* 'Milky Way', *Acer palmata* 'Cornet', *Ceratostigma plumbaginoides*, *Astilboides tabularis*, *Hedera colchica* 'Arborescens' en enkele siergrassen. 'Heuveltjes zorgen voor hoogteverschillen in de tuin, waardoor het zicht spannender is, zonder het

weidse gevoel teniet te doen. De wellnessruimte is te bereiken vanaf het centrale terras via een pad grenzend aan de vijver, met aan de andere zijde bamboebeplanting. Voor de sauna is een terras dat direct aan de zwembijver ligt. Hier kan men via een trap het water betreden; heerlijk om in af te koelen. De zwembijver wordt gezuiverd door middel van een helofytenfilter (natuurlijk filter op basis van helofytenbeplanting, red.). De planten zijn gescheiden van het zwembijwater en deze scheiding wordt gemarkeerd door stapstenen. De stapstenen leiden naar het tuinhuis. Achter de zwembijver en de heuveltjes is de speelruimte.'

### Verzonken tuinhuis

'Het meest bijzondere aan dit ontwerp is het verzonken tuinhuis. Verder zien wij ook niet vaak dat de vijver zo'n centrale plaats mag innemen in de tuin. De rest van de tuin is ondergeschikt aan de vijver, en de beplanting is bedoeld om het water op sfeervolle wijze te highlighten.' Het vermelden waard is dat er bijzondere aandacht is besteed aan de wens om weinig onderhoud te hoeven uitvoeren. 'Geen enkele tuin is onderhoudsvrij. Toch hebben wij hier ons best gedaan om hem onderhoudsvriendelijk te maken, naar de wens van de opdrachtgevers. Daarom is er boomschors aangebracht onder de vaste beplanting; het sedum vergt weinig aandacht en ook de zwembijver heeft weinig onderhoud nodig. Het gazon wordt door een robotmaaier onderhouden.'



Teun Spies

## KONINKLIJKE GINKEL GROEP

### categorie Particuliere natuurlijke zwembaden

In 2017 ging de Koninklijke Ginkel Groep ervandoor met zowel de titel Zwembijver van het Jaar als Natuurlijk zwembad van het Jaar. Ook dit jaar werd het bedrijf genomineerd. Projectadviseur Jorrit Zwart vertelt over het genomineerde project.

'Onze klant had het huis een jaar vóór ons eerste contact gekocht. Ze had inmiddels een goed beeld van wat ze wilde: een natuurzwembad in de eigen tuin. Het huis is gebouwd rond 1900 en de tuin was destijds aangelegd onder architectuur. Daarvan is nu nog een rotstuin en een rozentuin over. Die hebben we in overleg met de klant meegenomen bij de mogelijkheden voor de aanleg van een natuurzwembad. We hebben extra aandacht besteed aan de juiste inpassing van het natuurzwembad. Daaruit kwam de opdracht voort voor de aanleg een natuurzwembad, maar ook van een grote plantenborder en terrassen.'

Hoewel de klant in eerste instantie dacht aan een natuurzwembad in de breedte, werd het zwembad uiteindelijk in de lengte van de tuin geplaatst. 'Zo wordt de diepte benadrukt en kun je mooi over het water kijken vanaf het terras bij de woning, dat 2,50 m hoger ligt', legt Zwart uit. 'Het plantenfilter ligt ook in de lengte, waarmee een overgang gecreëerd wordt naar de plantenborder erachter. Voor het plantenfilter zijn vier soorten gekozen. Zo staat er iris en watermunt. Mooie planten, die qua geur en kleur onderscheidend zijn en ook nog voor helder water zorgen! Het ontwerp van het zwembad is klassiek van vorm. Zo is er gekozen voor een Romaanse, halfronde trap op de kop. Dit oogt in de meeste tuinen wat kitscherig, maar





met de rijke historie van deze woning en tuin en is het in dit geval passend, in onze optiek.' De klant had ook wensen omtrent het gebruik, specifiek voor de zwemwatertemperatuur en de veiligheid. 'Onze klant heeft kleinkinderen, die ze graag veiligheid wil bieden als ze op bezoek komen. Voor de veiligheid is er gekozen om sensoren in het zwemgedeelte te plaatsen, die reageren op een horloge dat de kinderen om hebben tijdens het zwemmen. Blijven ze langer dan bijvoorbeeld vijftien seconden onder één meter diepte, dan gaat er een zoemer af die de klant alarmeert. Er is ook een roldek geplaatst. Dit roldek biedt veiligheid wanneer er kinderen op vallen, zodat ze niet verdrinken. Tevens zitten er solarstrips in, die het water maximaal vijf graden extra verwarmen. Aanvullend is een luchtgekoelde warmtepomp geplaatst om het water te verwarmen in het zwemseizoen, van april tot september.



Jorrit Zwart



## LILYPOND

### categorie Particuliere natuurlijke zwembaden:

Lilypond werd niet alleen genomineerd in de categorie Particuliere zwembaden, maar ook in de categorie Particuliere natuurlijke zwembaden, met een project dat met recht totaal anders kan worden genoemd dan de andere nominatie van het bedrijf.

### Plantenfilter

Hoe kwam dit ontwerp tot stand? Is het van tevoren precies duidelijk hoe het eruit gaat zien, of wordt er tussentijds aangepast? 'In een PowerPoint toon ik altijd foto's van soortgelijke projecten', vertelt Voortman. 'De klant krijgt dan een beeld van de betonconstructie, de opbouwfase, een eventueel plantenfilter. Hij kan aangeven wat hij wel of niet mooi vindt en opties als een inlooptrap of verlichting kiezen. Zo krijgt hij al een aardig idee van wat hij kan verwachten.'

Dit bad is voorzien van een omgekeerd plantenfilter, dat in een L-vorm om het zwembad loopt. 'Dat filter haalt nitraten, ammoniak en fosfaten uit het water en filtert bijvoorbeeld ook berkenzaadjes eruit en stuifmeel dat op het water terechtkomt. Bacteriën leggen er een biofilter op; zo wordt het afgebroken. In de herfst knip je de planten af; zo voer je al deze stoffen af. Tussen de zwemzone en de filter zit een verlaagd muurtje. De zwembadpomp (opgesteld buiten het bad) brengt het water in de zwemzone, waarna het muurtje het plantenfilter in loopt. Het schone water wordt vervolgens weer teruggepompt in het bad.' Het filter wordt vaak toegepast door het bedrijf. 'Dit is een ecologisch alternatief, dat gebaseerd is op techniek uit de zwembadwereld, maar uitgevoerd wordt

vanuit een heel andere visie. We zeggen altijd: een zwembad is helder omdat het dood is, een natuurlijk zwembad is helder omdat het leeft.'

### Luchtwarmtepomp

Bijzonder aan het zwembad is ook de locatie, midden in het centrum, onder de rook van Utrecht. 'Verder is het voorzien van alle opties: trap, ledverlichting, onderwaterzitrand en een warmtepomp, die het zwembad opwarmt tot 29 graden door gebruik te maken van de warme lucht. Het is een effectieve manier om een zwembad te verwarmen met warmte die toch al in de lucht zit. Bovendien maakt zo'n techniek het mogelijk om in een relatief koud land als Nederland lang te zwemmen. Afgelopen jaar konden de eigenaren van dit bad nog tot eind oktober zwemmen.'



Be social

Scan of ga naar:

[www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7399](http://www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7399)

één met  
**Makita**

# TUINAANLEG EN ONDERHOUD MET DEZELFDE ACCU



Of je nou voor je werk of voor je plezier actief bent in de tuin, Makita heeft een uniek aanbod voor je. Alleen Makita heeft namelijk een professionele 18 V LXT accu die op wel 100 verschillende machines past. Dus maaien of zagen, snoeien of schroeven, knippen of boren, de Makita accu is de krachtbron voor jouw klus.

**De Makita accu. Daar krijg je energie van.**





# Een mulchmaaier voor kort en lang gras

## Ariens E36: mulchmaaier met open maaidek

**Mulchmaaiers zijn vrijwel altijd uitgerust met een gesloten maaidek. Het gemaaid gras blijft dan circuleren in het maaidek en de aanvoer van gras is beperkt, waardoor je alleen kort gras kunt maaien. Ariens introduceert met de E36 een mulchmaaier met een open maaidek. Peter Helthuis, exclusief importeur van Ariens met Helthuis Tuin en Parkmachines, is enthousiast: 'Dit is momenteel de enige mulchmaaier met deze techniek.'**

Auteur: Nino Stuivenberg

Ariens timmert de laatste tijd stevig aan de weg met nieuwe grasmaaiers. De Ariens E36 is daar het meest recente voorbeeld van. De mulchmaaier is nieuw, maar wordt al wel naar de Benelux geïmporteerd door Helthuis. De E36 is een unieke machine, volgens Peter Helthuis. 'De Ariens E36 beschikt over een open maaidek. Daardoor komt er meer lucht in het maaidek en heb je dus ook meer zuigkracht. Door die extra zuigkracht heb je een hogere capaciteit en kun je ook lang gras maaien. Met deze mulchmaaier kun je dus zowel gazons als hoog gras maaien. Die combinatie is heel bijzonder.'

### Goed maaibeeld

Het open maaidek zorgt ervoor dat de E36 een aantal kenmerkende eigenschappen heeft. Helthuis: 'De machine heeft zes messen, twee per as, in tegenstelling tot de gebruikelijke één of twee messen bij deze maaibreedte. Deze messen draaien ongeveer duizend toeren per minuut meer dan bij andere mulchmaaiers. Aan de voor- en

achterzijde van het maaidek zijn bovendien kettingen bevestigd; deze voorkomen dat lang gras en onkruid volledig op de bodem gedrukt worden en ongemaaid blijven. De maaicapaciteit wordt zo verder verhoogd. Die combinatie, meer messen en extra toeren, levert een goed maaibeeld op. Het gras wordt namelijk extra fijn gesneden.'

'Het maaien van kort gras is met een mulchmaaier goed te doen en veel beheerders kunnen daarmee in hun behoeften voorzien', vervolgt Helthuis. 'Maar zij hebben ook een aantal malen per jaar opdracht om bijvoorbeeld weides of slootkanten te maaien. Als je de E36 in bezit hebt, kun je dat soort taken allemaal met dezelfde maaier uitvoeren.'

### Allround zitmaaier

Een dubbelwandige motorkap aan de voorzijde vermindert het geluidsniveau en garandeert daarnaast een optimale koeling van de Japanse motor. De E36 wordt aangedreven door een professionele tweecilinder Kawasaki-motor die op benzine loopt.

Dat is niet terug te zien in de prijs van de E36: exclusief btw wordt de maaier verkocht voor 3715 euro. Helthuis omschrijft de E36 als 'licht professioneel'. Hij zegt: 'De Ariens E36 is een heel goede semiprof, waarmee Ariens zich op de zogenaamde *prosumer* richt: zowel de professional als de consument in het wat hogere segment van de markt. Met de E36 van Ariens kunnen wij een perfecte allround zitmaaier leveren.'



Be social

Scan of ga naar:

[www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7400](http://www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7400)



# Werkgever moet naar evenredigheid minimumloon over meerwerk betalen

Wijziging Wet minimumloon en minimumvakantiebijslag per 1 januari 2018

Tot 1 januari 2018 bestond er geen plicht voor een werkgever om aan de werknemer die het minimumloon verdiende ook de extra gewerkte uren te betalen. Het kon dus zijn dat een werknemer alléén het minimumloon gebaseerd op zijn contractuele arbeidsduur betaald kreeg. De extra gewerkte uren werden niet aan de werknemer betaald. Gelet op het aantal gewerkte arbeidsuren verdiende de werknemer dan in feite minder dan het wettelijk minimumloon.

Auteur: Mélusine Janssen



## De werkgever dient zijn werknemer zo te betalen dat de werknemer gemiddeld minstens het minimumloon verdient voor de gewerkte uren

Om aan die praktijk een einde te maken, is de Wet minimumloon en minimumvakantiebijslag per 1 januari 2018 gewijzigd. Voortaan vallen ook de extra gewerkte uren onder het loonbegrip van artikel 6 WML. Dit betekent dat een werkgever naar evenredigheid het minimumloon over meerwerk dient te betalen.

Concreet: een werkgever dient zijn werknemer zo te betalen dat de werknemer gemiddeld minstens het minimumloon verdient voor de gewerkte uren. Dit geldt ook als een werknemer in deeltijd werkt en extra uren werkt (artikel 12 WML).

### Wanneer werkt een werknemer extra uren?

Een werknemer werkt extra uren indien hij meer uren werkt dan in zijn contract staat of meer uren werkt dan de volledige werkweek zoals die geldt in de branche of organisatie.

### Kunnen extra gewerkte uren worden gecompenseerd met vrije tijd?

De extra gewerkte uren kunnen met betaalde vrije tijd worden gecompenseerd indien die mogelijkheid in de cao is opgenomen of indien deze compensatie schriftelijk met de werknemer is afgesproken (artikel 13a WML).

Deze extra gewerkte uren moet de werknemer dan wel uiterlijk voor 1 juli van het kalenderjaar volgend op het jaar waarin ze zijn opgebouwd opnemen. Mocht dat niet lukken, dan moeten die

extra gewerkte uren alsnog aan de werknemer worden uitbetaald.

Bij beëindiging van het dienstverband dienen de extra gewerkte uren die niet zijn uitgekeerd in vrije tijd of (nog) niet zijn betaald bij de eindafrekening worden betaald.

### Vakantiebijslag over de extra gewerkte uren

Zoals gezegd vallen de extra gewerkte uren onder het loonbegrip van artikel 6 WML. Dat betekent dat een werkgever voortaan naar evenredigheid het minimumloon over het meerwerk moet betalen. Maar het betekent ook dat de werkgever vanaf 1 januari 2018 8% vakantietoeslag over die extra gewerkte uren moet betalen (artikel 15 WML).

### Verplichting voor werkgever

De wijziging van de WML betekent voor de werkgever dat hij de extra gewerkte uren van een werknemer moet noteren wanneer deze zijn gemaakt en wanneer ze zijn opgenomen of uitbetaald. Komt een werkgever die plicht niet na, dan kan hij daarvoor middels oplegging van een bestuurlijke boete worden gestraft (artikel 18b lid 2 sub c WML).

### Aanpassing WML niet snel aan de orde bij werkgevers die ver boven minimumloon betalen

De wijziging van de WML komt niet snel aan de orde bij werkgevers die hun werknemers ver boven het minimumloon betalen. Een voorbeeld: Het minimumuurloon voor een bepaalde werkne-



Mr. Mélusine Janssen is jurist, gespecialiseerd in arbeidsrecht en was vijftien jaar werkzaam als advocaat. Voor vragen naar aanleiding van bovenstaand artikel en eventueel andere arbeidsrechtelijke vragen kunt u Mélusine bereiken via: [janssen@jaararbeidsrecht.nl](mailto:janssen@jaararbeidsrecht.nl).

mer is € 10,12 bruto. Het salaris van de werknemer bedraagt € 3.500,- bruto per maand. Het uurloon van deze werknemer bedraagt dan 3.500/173,33 uur = € 20,19 bruto. Indien deze werknemer in een maand 225 uur werkt, dan heeft hij 51,67 overuren. Voor deze werknemer geldt dan een uurloon van 3.500/225 uur = € 15,55. Dat uurloon ligt boven het voor de werknemer geldende minimumuurloon. Deze werkgever voldoet dus aan de wettelijke plicht om de feitelijk gewerkte arbeidsuren, inclusief de extra gewerkte uren (51,67 uren), op het niveau van het minimumloon te vergoeden.

Het is duidelijk dat werkgevers die hun werknemers het minimumloon of net daarboven betalen met deze wetswijziging te maken kunnen krijgen.



Be social

Scan of ga naar:

[www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7401](http://www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7401)



**Forever®  
& Ever**  
Best quality plants



# De voorjaarsbeurt voor gazons

Na de wintermaanden kunnen gazons en grasvelden wel wat aandacht en verzorging gebruiken. Door het gras in het voorjaar een verzorgingsbeurt te geven, genieten je klanten het hele groeiseizoen van een strakke, frisse grasmat die tegen een stootje kan.



Vlak na de winter zien gazons er vaak wat rommelig uit. Het gras is vaak wat te lang, is niet goed op kleur en mos, onkruiden en dode grasresten bepalen het beeld. Na de eerste maai- en harkbeurt verbetert het beeld, maar in de meeste gevallen is een echte opfrisbeurt nodig.

## Stappenplan voor snel grasherstel

Dat mag natuurlijk niet te veel tijd kosten. We kennen verticuteren als effectieve ingreep voor gazonherstel. Door na het verticuteren door te zaaien met snel kiemend graszaad krijgt de grasmat een grote extra kwaliteitsimpuls.

### MET HET FAST REPAIR-STAPPENPLAN FRIS JE GAZONS IN KORTE TIJD OP MET OPTIMAAL RESULTAAT:

1. Bemest het gazon ongeveer drie weken vooraf.
2. Maai het gras kort op 2 cm.
3. Verticuteer het gras en voer het verticuteersel af.
4. Zaai door met Advanta Recover 2 Fast Repair-graszaad.
5. Breng een dressing aan om het zaad afdekken en oneffenheden weg te werken.
6. Maai de eerste keer bij een minimale graslengte van 6 cm op 2,5-3,5 cm.
7. Beregen in geval van droogte direct na doorzaai.
8. Geef drie weken na opkomst de volgende bemesting; de planning voor deze en volgende onderhoudsbemestingen is afhankelijk van het moment van doorzaai.
  - Doorzaai voorjaar: vervolggift in juni/juli en in september/oktober
  - Doorzaai najaar: vervolg schema vanaf maart/april

Met deze aanpak maak je gazons en grasvelden binnen korte tijd weer als nieuw. De nieuwe grassen verjongen de graszode, waardoor deze snel dichtgroeit en het hele jaar sterk en gezond blijft.

## VELDBLOEMEN BRENGEN KLEUR IN DE TUIN

Wist je dat er een alternatief is voor gras en vaste planten waar tuineigenaren razend enthousiast op reageren? Veldbloemenmengsels worden meer en meer toegepast in particuliere tuinen, vaste plantsoenen en in de openbare ruimte. De steeds wisselende samenstelling van bloeiende, geurende bloemen brengt kleur in elke omgeving.

Veldbloemen zaai je in het voorjaar of in het najaar. Gebruik eenjarige mengsels voor een bloeiende bloemenzee in het jaar van inzaai, of meerjarige bloem-kruidentmengsels als alternatief voor vaste beplanting. Bekijk alle mengsels op [www.advantaseeds.nl/veldbloemen](http://www.advantaseeds.nl/veldbloemen).



  
**ADVANTA**<sup>®</sup>

WWW.ADVANTASEEDS.NL/  
FASTREPAIR

**Fast**  
**Repair**



Be social

Scan of ga naar:

[www.dehovenier.nl/artikel.aspx?id=7-7402](http://www.dehovenier.nl/artikel.aspx?id=7-7402)



# Ik wil mijn geld!

## Klanten van hovenierswerk passen soms trucs toe om niet te hoeven betalen

**Afspraak is afspraak. Zo werkt het doorgaans in een sector waar opdrachten worden uitgevoerd tegen betaling. Helaas gaat deze regel in de hoveniersbranche niet altijd op. Klanten die werkzaamheden aan hun tuin laten uitvoeren, nemen het soms niet zo nauw met hun betalingsverplichting. Dit betekent stress voor de hovenier, die zich soms genoodzaakt voelt een incassobureau of gerechtsdeurwaarder in te schakelen om nog iets van zijn zuurverdiende centen te ontvangen. 'De aanpak van wanbetalers is voor ons een principekwestie.'**

Auteur: Guus van Rijswijk  
Foto's: Hoveniersbedrijf Van Triest

Het zal je maar gebeuren: je maakt als hovenier een ontwerp voor diverse groenwerkzaamheden, waarna je aan de slag gaat. Nadat je een factuur verstuurt, volgt er geen betaling. Je denkt: dat bedrag zie ik nog wel verschijnen, en gaat door met het werk. Maar na de tweede aanmaning is er nog steeds niets op je rekening bijgeschreven. Wat doe je dan? Directeur William Steert van Hoveniersbedrijf Van Triest: 'Als het niet goedschiks kan, dan maar kwaadschiks. Nou ja, kwaadschiks.'

Je hebt er gewoon recht op! Wij laten wanbetalers niet met hun gedrag weggemen.'

### Onderbuikgevoel

Hoveniersbedrijf Van Triest uit Epe is een gerenomeerd hoveniers- en groenbedrijf. Sinds 1982 realiseert de hovenier hoogwaardige projecten op het gebied van tuinaanleg en onderhoud, openbaar groen, boomverzorging en landschapsonwikkeling. Steert heeft naar eigen zeggen helaas te

maken gehad met wanbetalers. 'Het komt niet veel voor, maar incidenteel. Het gaat de laatste jaren wat tijdig betalen betreft beter dan vroeger.' De ervaring met wanbetalingen heeft gevolgen voor de manier waarop het bedrijf met klanten omgaat, vertelt hij. 'We zijn kritischer met wie we wel en niet in zee gaan. Dat heeft ook een beetje te maken met onderbuikgevoel. Vroeger wilden we iedere klus hebben. Inmiddels zitten mijn collega en ik meer dan dertig jaar in het hoveniersvak. Als





### ‘We zijn kritischer met wie we wel en niet in zee gaan’

we er nu een beetje een raar gevoel bij hebben, zeggen we de klus af.’

Als er niet betaald wordt, kan het gaan om ontwerp- of om uitvoeringskosten, vertelt Steert. ‘Meestal – als puntje bij paaltje komt – komt het erop neer dat een klant onder de ontwerpkosten uit wil komen. In de meeste gevallen heb je ook al echt een afspraak. Dat is dan zuur.’

#### Leugens

Ook echtpaar Van der Sloot, dat in een dorpje in het oosten van het land een hoveniersbedrijf runt, heeft enkele malen te maken gehad met wanbetalers. Maaïke van der Sloot vertelt: ‘Een keer ging het om een webshopbestelling van een klusbedrijf, een zakelijke afnemer dus. Meestal betalen mensen zo’n bestelling met Ideal. In dit geval had de klant de producten op rekening besteld. Dan krijgen ze vervolgens een factuur om het geld over te maken. Wettelijk gezien moet je eerst leveren, voordat een klant hoeft te betalen. Nu is onze houding dat een zakelijke klant de eerste keer vooruit moet betalen en bij vervolgleveringen na levering moet voldoen. De eerste keer bleek echter niet betaald te zijn. Bij een derde bestelling kwamen we erachter en werd er niet uitgeleverd. De klant kwam nog met verhalen over een ziek kind dat daarna zelfs zou zijn overleden. Van zijn verhuurder hebben we achteraf begrepen dat deze klant helemaal geen kinderen had. Het was allemaal gelogen.’

Het was niet de enige keer dat het echtpaar te maken kreeg met klanten die misbruik maakten van hun vertrouwen, vertelt ze. ‘Vorig jaar had een klant een rekening van 250 euro openstaan. Het ging om een klus waarbij de bakken met beplanting bijgevuld moesten worden. We zijn drie keer

langs geweest om geld op te halen, maar deze opdrachtgever was steeds niet thuis. Zijn vrouw was niet overal van op de hoogte, maar deed alsof ze niet wist hoe ze dit moest oplossen. Uiteindelijk kreeg ik na lang aandringen mijn geld, maar ook met een grote mond erbij.’

### ‘Uiteindelijk kreeg ik na lang aandringen mijn geld, maar met een grote mond erbij’

#### Onbeschoft

Een andere klant schaamde zich er niet voor een mondelinge overeenkomst te herroepen, vertelt ze. ‘Bij een ander geval van wanbetaling ging het om mensen die vanuit het westen naar deze regio (het oosten van Nederland) waren verhuisd. Ze hadden een kast van een huis, ik denk van wel een miljoen euro. Ze vroegen ons of wij even naar het bamboe in de tuin wilden kijken en dit deels wilden verwijderen. We zijn ernaartoe gegaan om de tuin eens te bekijken. We hebben hun verteld dat dit lastig was. Na een eerste voorzichtige prijsinschatting



hebben we een mondelinge afspraak gemaakt met deze klant, op basis van nacalculatie. Vervolgens zijn we ernaartoe gegaan met een minigraver en hebben we de tuin onder handen genomen.' Toen deze mensen de factuur kregen, herriepen ze de eerdere afspraak, vertelt ze. 'Ze stelden dat de rekening niet meer mocht bedragen dan de eerder gemaakte, voorzichtige prijsinschatting. We hadden daarbij nota bene expliciet gesteld dat het om een indicatie ging, dat de uiteindelijke rekening op uurbasis gemaakt zou worden. Na gedane arbeid kregen we een aangetekende, juridisch getinte brief waarin ze op onze mondelinge afspraak (met een prijsopgave op basis van nacalculatie) terugkwamen. Deze klant bleek meester in de rechten. De rekening betrof 600 euro, niet eens zoveel maar blijkbaar genoeg om even te laten zien hoe goed hij is in zijn werk. Uitermate onbeschoft; die afspraak op grond van nacalculatie was blijkbaar niets meer waard.'

Het echtpaar heeft hun inningsbeleid ietwat aangepast na deze negatieve ervaringen. 'Bij onze webshop controleren we goed of iemand al betaald heeft. We verzoeken het tuincentrum ook wat vaker om vooruit te betalen, en bij tuin-

tekeningen ook. Maar veel meer kunnen we niet doen. Ons bedrijf ligt in een klein dorpje met zo'n vijfduizend inwoners. Het komt voor veel mensen raar over als we ons zo zakelijk gaan gedragen en eerst de rekening neerleggen. Dat hoeft gelukkig ook niet, want meestal gaat het gewoon goed. En daarnaast is het niet altijd mogelijk om alles zwart op wit vast te leggen. Je zit niet altijd achter je computer wanneer je een afspraak maakt met een klant.' Toch probeert het bedrijf zo helder mogelijk te zijn bij iedere klus: 'Wij laten altijd een offerte opmaken waarbij we van elk onderdeel afzonderlijk de kosten benoemen. Dat heeft te maken met transparantie en vertrouwen.'

#### **Strikt aanmaningsbeleid**

Hoveniersbedrijf Van Triest neemt tegenwoordig een incassobureau in de arm als rekeningen niet worden betaald. 'Sommige wanbetalers denken dat we voor een gering bedrag van een paar honderd euro niet naar een incassobureau stappen. Vroeger konden ze daar nog wel eens gelijk in hebben. Tegenwoordig doen we dat wel; ons aanmaningsbeleid is nu strikter. We sturen vier keer een aanmaning, daarna komt het incassobureau in actie. Ook voor kleinere bedragen. Het is een prin-

cipekwestie.' Daartoe is het beleid enigszins aangepast, vertelt hij. 'Met name het aanmaningsverhaal hebben we nu beter op de rails. Vroeger was het nog weleens te pas en te onpas dat we een aanmaning stuurden. Nu is het strikter, ook bellen we meestal na. Dan hoor je soms hoe de vork in de steel zit, dat ze even krap zitten en dat niet durven te vertellen.'

### **'Het komt voor velen raar over als we eerst de rekening neerleggen'**

Is een incassobureau eenmaal ingeschakeld, dan komt het bij het gros van de niet-betalende klanten wel goed, vertelt Steert. 'In sommige gevallen is het zo, dat je van een kale kip niet kunt plukken, ook al heb je alle gelijk van de wereld. Sommige klanten laten je van alles opknappen en betalen vervolgens niet. Maar goed, je kunt niet in iemands portemonnee kijken.' Een incassobureau krijgt het



meestal wel voor elkaar dat een wanbetaler alsnog over de brug komt, vertelt hij. 'Maar als er geen geld is, kan een incassobureau ook niet zoveel.'

### Voet bij stuk

Om negatieve verrassingen te ondervangen, zet Van Triest zoveel mogelijk afspraken op papier. In de hoveniersmarkt lopen volgens Steert notoire wanbetalers rond die al drie of vier hoveniers geplukt hebben en elk jaar weer een ander bellen. 'Soms heb je dan het geluk dat een wanbetaler jouw bedrijf niet belt.'

Dat heeft soms ook met het beleid van een wanbetaler te maken, vertelt Steert. 'Wij zijn ISO 9001-gecertificeerd, dus we hebben onder andere het proces van correspondentie en aanmaningen vastgelegd. Het loopt nu gestroomlijnd. We zijn op alles voorbereid en laten ons niet meer zo snel verrassen. Sommige wanbetalers zoeken zwakkere, jonge bedrijfjes die nog niet precies weten hoe het zit. Het is wat anders als je als hovenier zzp'er bent met minder dan vijf jaar ervaring en bang bent dat je je geld niet krijgt. Als je geen cent kunt missen, doe je misschien toch eerder water bij de wijn. Als het om bijvoorbeeld een bedrag van 2.500 euro

gaat, zullen sommigen misschien eerder met de helft genoegen nemen. Wij houden voet bij stuk.'

### Afleverbonnen en aftekenlijsten

Smit & Legebeke Gerechtsdeurwaarders in Ommen rekent zo'n achttal hoveniersbedrijven uit de omgeving Ommen tot zijn klantenkring. Volgens directeur en eigenaar Rijk Stobbelaar van het bedrijf komt het in de hoveniersbranche nogal eens voor dat er discussie ontstaat over de door de hovenier uitgevoerde werkzaamheden, waarna een debiteur de betaling van de factuur opschort. 'Betaling opschorten mag, maar slechts voor dat gedeelte dat niet goed is uitgevoerd. Is er een klein

## 'Sommige wanbetalers zoeken zwakkere, jonge bedrijfjes'

detail niet goed uitgevoerd, dan heeft de debiteur niet het recht om betaling van het totale factuurbedrag op te schorten. Het gedeelte dat wordt erkend, zal moeten worden betaald. Door zaken

## 'Soms heb je het geluk dat een wanbetaler jouw bedrijf niet belt'

vanuit een juridisch perspectief te bekijken, houd je de discussie zuiver.'

Een regelmatig gehoord excuus in dergelijke zaken is volgens Stobbelaar dat de debiteur zich afvraagt of hetgeen is besteld, ook daadwerkelijk is geleverd. Ook over de vraag of het aantal gefactureerde uren ook daadwerkelijk is gewerkt, kan onenigheid ontstaan. 'Meestal is dit een argument om te pogen onder de (volledige) betaling uit te komen. Het is aan de gerechtsdeurwaarder om hier doorheen te prikken. Om betwistingen over leveringen en gewerkte uren te voorkomen, adviseren wij om altijd met afleverbonnen en aftekenlijsten te werken.' De gerechtsdeurwaarders van Smit en Legebeke incasseren buiten faillissementen om nagenoeg honderd procent, aldus Stobbelaar. 'Als een debiteur bericht krijgt van een incassobureau of een gerechtsdeurwaarder, weet hij dat het menens is. De hovenier zet er dan druk achter om zijn geld te krijgen.'

Volgens Stobbelaar zijn hoveniers vaak erg druk met het uitvoeren van hun werkzaamheden. 'Hierdoor schiet de administratie er nog wel eens bij in. Dit kan in het ergste geval leiden tot omzetting, iets wat natuurlijk niet mag gebeuren.' Een gerechtsdeurwaarder kan de hovenier in zo'n geval helpen en adviseren met debiteurenbeheer, vertelt hij. 'Wij kunnen helpen met het opzetten van een aanmaningentraject dat aan de wettelijke eisen voldoet. Als je dit één keer goed binnen een bedrijf neerzet, heeft de hovenier hier zijn verdere bestaan plezier van.'

### 'Hakken en zagen'

Het echtpaar Van der Sloot ziet het inschakelen van een incassobureau om verschillende redenen niet zitten. 'Bij incassobureaus werken ook niet altijd de fijnste jongens; dat heeft het consumentenprogramma Radar al enkele malen aangetoond. Daarnaast is het misgelopen bedrag meestal te laag om zoveel moeite voor te doen. Als je zo'n incassojongen een hand geeft, ben je bij wijze van spreken ook al honderd euro kwijt.'

# Fast Repair



## Supersnel herstel van élk gazon!

in recordtijd weer een dichte en groene zode

- supersnelle kieming én vestiging in bestaand gras
- ideaal voor de jaarlijkse voorjaarsbeurt

  
**ADVANTA**<sup>®</sup>

meer info:

[www.advantaseeds.nl/fastrepair](http://www.advantaseeds.nl/fastrepair)

[www.advantaseeds.nl/dealerlocator](http://www.advantaseeds.nl/dealerlocator)





### ‘GERECHTSDEURWAARDER HEEFT OOK EEN ADVIESFUNCTIE’

De keren dat het niet tot inning van het bedrag komt, gaat het doorgaans om een faillissement, vertelt Stobbelaar. ‘Een vordering wordt dan ingediend bij de curator of, ingeval van een faillissement van een natuurlijk persoon (Wsnp), bij de bewindvoerder. Daarnaast hebben wij soms te maken met de zogeheten ‘kale kip’. Zo’n situatie biedt de debiteur dus geen enkel verhaal.’

De gerechtsdeurwaarder heeft ook een adviserende rol, vertelt hij. ‘Voordat wij een gerechtelijke procedure bij de rechtbank opstarten, gaat de gerechtsdeurwaarder eerst ter plaatse om de verhaalsmogelijkheden te bekijken. Indien de gerechtsdeurwaarder ter plaatse constateert dat de tuin bijvoorbeeld niet is onderhouden, dat de debiteur geen onroerend goed op naam heeft staan, de brievenbus uitpuilt en/of dat er meerdere beslagen liggen op het inkomen van de debiteur, dan zal hij adviseren van een gerechtelijke procedure af te zien. De kosten zullen dan namelijk de baten overstijgen. Indien de hovenier uit principe toch een rechtszaak wenst, starten wij deze uiteraard voor hem op. De hovenier is dan in elk geval bekend met het feit dat de afwikkeling van het dossier, vanwege de beperkte verhaalsmogelijkheden, een zaak van lange adem zal worden.’



William Steert

Stobbelaar: ‘Als gerechtsdeurwaarderskantoor zijn wij aangesloten bij de KBVG (Koninklijke Beroepsorganisatie van Gerechtsdeurwaarders). Hierdoor zijn wij aan de beroepsregels gebonden.’ Voor een incassobureau geldt deze verplichting niet, vertelt hij. ‘Een incassobureau kan daarnaast door iedereen worden opgericht. Wij werken op basis van no cure, no pay. Incasseren wij niets, dan kost het een klant ook niets. Zo kan het ook lonend zijn om ons kantoor voor kleine vorderingen in te schakelen.’

Stobbelaar erkent dat er over het inschakelen van een gerechtsdeurwaarder nog wel eens een vooroordeel bestaat, onder het mom van ‘Dat wordt vast hakken en zagen’. Dit is volgens hem zeker niet het geval. ‘Ons doel is om een vordering op een minnelijke wijze te incasseren en daarbij de communicatie open en transparant te houden. Dit doen wij door de debiteur aan te schrijven, te bellen, te e-mailen en te bezoeken. Lukt betaling niet ineens? Ook dan kan met ons een regeling worden getroffen. Iedereen heeft er belang bij dat een vordering snel wordt afgewikkeld.’ Het komt ook voor dat mensen die een hovenier inschakelen meerdere schulden hebben, vertelt Stobbelaar. ‘Vaak is het zo dat wie het meeste lawaai maakt, het eerst zijn geld krijgt. Dus wacht niet te lang met het overdragen van je vordering aan een gerechtsdeurwaarder. De ervaring leert dat doordat de druk dan wordt opgevoerd, de vordering eerder wordt betaald. Als een schuldeiser zich stilhoudt, belanden de facturen en aanmaningen vaak onderop de stapel bij de debiteur.’

‘Door zaken vanuit een juridisch perspectief te bekijken, houd je de discussie zuiver’

### Buitenproportionele korting

Het echtpaar Van der Sloot zal het bij gebrek aan juridische ondersteuning bij hun omgang met klanten waarschijnlijk van het door Steert genoemde onderbuikgevoel moeten hebben. Van der Sloot: ‘Momenteel heeft een klant 125 euro bij ons open staan voor een eenvoudige tuinschets. Deze klant is zelf ook actief in de tuinbranche. We hadden een offerte gemaakt voor een bedrag van 3.800 euro. De klant mailde na het gesprek dat hij de korting miste en deze daarom zelf even had toegepast. Hij stelde vervolgens zelf een korting voor van 800 euro op deze offerte van 3.800 euro.’ Een buitenproportionele prijsverlaging, aldus Van der Sloot, want de offerte bestond voor het grootste deel uit materiaalkosten. ‘Daarnaast hadden we ook al een gratis, zeer uitgebreid offertegesprek gevoerd. Nu is het de vraag of we die resterende 125 euro nog betaald krijgen. Heel frustrerend. Niet eens zozeer het vanwege het geld, maar vooral de respectloosheid is vervelend.’

*De naam van het echtpaar Van der Sloot is op hun uitdrukkelijk verzoek gefingeerd en bekend bij de redactie.*



Be social

Scan of ga naar:

[www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7403](http://www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7403)

# SNOEIHARD DE BESTE

→ 175 MX

→ 235 MX



Kijk op [mechangroep.nl/merken/schliesing](https://mechangroep.nl/merken/schliesing)

 **MechanCultuurtechniek**  
Distributeur voor Nederland.

 **schliesing**<sup>®</sup>



## Neptunus

Een capillair irrigatie en waterbuffer systeem

**GREENMAX**<sup>®</sup>  
connecting green and infrastructure

Ideaal voor in plantenbakken of tuinen tegen uitdroging

Nieuw  
waterbuffer  
systeem





## Het Grote Populierenboek

**Nieuwe kansen voor een oude cultuurboom**

Geert van Duinhoven, Wim Huijser, Santi Raats, Jaap Smit, Bas Visser  
Henk Vlug en Hein van Iersel (samensteller)

# Het Grote Populierenboek

**Nieuwe kansen voor een oude cultuurboom**

**€19,95**  
incl. verzendkosten

Het Grote Populierenboek bestelt  
u via [lieke@nwst.nl](mailto:lieke@nwst.nl)



its for trees

### International Tree Service B.V.

Rijksstraatweg 41A  
1396 JD Baambrugge  
info@itsfortrees.nl  
Tel. +31 (0)6 5349 1303  
Tel. +31 (0)294 291090  
www.itsfortrees.nl

## TAKVERANKERING



COBRA 2 TON



COBRA 4 TON



COBRA 8 TON

Kunststofdynamische kabels



## BILLY GOAT GAZON ONDERHOUD MACHINES \*)



**VERTICUTEREN**  
Met klepels



**DOORZAAIEN**  
Met vaste messen



**KRUKAS VER-  
LUCHTER**  
Met holpijpen of  
dichte pennen



**ZODENSNIJDER**  
Hydrostatisch

# Lankhaar Techniek

Telefoon (0416) 35 57 70 – info@lankhaartechniek.nl

\*) Speciale hoveniersactie geldig tot 15 April 2016

## www.lankhaartechniek.nl



**ECOLAWN  
APPLICATOR**

### GRATIS ECO SEEDER

**ZAADDISPENSER TWV € 560.00 INCL. BTW**  
BIJ AANKOOP VAN EEN ECO 250 TUSSEN 01/04/16 EN 30/04/16  
NIET COMBINEERBAAR MET ANDERE ACTIES - TOT EINDE VOORRAAD

**ECO 250**  
**ZELFANGEDREVEN TOPDRESSER**

- Transportband met roerder
- Strooi capaciteit: 0,23 m<sup>3</sup>/min
- Motor: Honda GX 160 (5.5 CV)
- Afmetingen (LxBxH): 100 x 60 x 101 cm
- Strooi breedte 1,20 - 5,50 m
- Gewicht: 145 kg
- Reservoir van 325 l

**H** Herco Machinery - Koolbrandersweg 1 - 82310 Rijkevorsel  
Tel. +32(0)3.320.98.00 - info@herco-machinery.com  
www.herco-machinery.com - facebook.com/ecolawnbenelux



Levende tuinen en kwaliteit. Daarvoor staat Bram Engberts van Engberts Hoveniersbedrijf. Samen met een team van medewerkers tekent hij voor het ontwerp en het onderhoud van tuinen, parken en dakterrassen met zoveel mogelijk bomen en planten. Brams passie voor groen zit diep: naast hovenier is hij onder andere ook beheerder van een arboretum. Een nevenactiviteit waaraan hij sinds zijn overstap op EasyVision meer tijd kan besteden. Bram: 'EasyVision bespaart mij wekelijks zeker acht kantooruren.'

## 'EasyVision bespaart mij acht uur per week'

### Bedrijfsautomatisering bij Engberts Hoveniersbedrijf

In 2006 begon Bram vers van zijn hoveniersopleiding voor zichzelf. Met een duidelijke visie voor ogen. Hij onderscheidt zich in de markt door kwaliteit en door zijn plantenkennis, waarmee hij tekent voor groene tuinen met maximaal 40 procent bestrating. Bram: 'Ik ben een hovenier in hart en nieren en geen stratenmaker. Planten en bomen zijn wat mij betreft de sfeermakers in iedere tuin. Om klanten te laten zien welke groene keuzes er allemaal zijn, heb ik bijvoorbeeld een kwekerij/showtuin naast mijn hoveniersbedrijf.' Als hij in 2015 de kans krijgt om beheerder te worden van het Beemster Arboretum en zich met zijn bedrijf in dit bos met 2600 verschillende soorten bomen en heesters kan vestigen, pakt hij die met beide handen aan. Bram: 'Groen is heel belangrijk voor een gezond leefklimaat. Ik draag er graag aan bij dat mensen zich daarvan meer bewust worden.' In het arboretum geeft Bram rondleidingen en workshops. Daarnaast geeft hij presentaties over de levende, groene tuin op regionale klimaatbijeenkomsten. Bram: 'Daarin deel ik tips en trucs over hoe mensen hun eigen tuin zo groen mogelijk kunnen maken en houden.'

#### Veranderende rol – automatisering

Zijn visie en aanpak worden gewaardeerd door klanten en zijn bedrijf groeit in elf jaar tijd gestaag door. Dat betekent dat zijn eigen rol ook veranderd is. Bram: 'Door de bedrijfsgroei ben ik nu meer een ondernemer dan een allround hovenier. Ik werk niet meer mee in de uitvoering en besteed al mijn

tijd aan verkoop, ontwerpen, planning en aansturing.' Zijn rol mag dan veranderd zijn, zijn streven om de kwaliteit van zijn dienstverlening continu te verhogen, is dat niet. Zo boog hij zich dit jaar over de bedrijfsautomatisering. Bram: 'Ik was het zat om te werken met losse papertjes, Excel-sheets, Word-documenten en een steeds maar uitdijend papieren archief.' Na zich georiënteerd te hebben, koos hij met overtuiging voor EasyVision van INFOGROEN. 'INFOGROEN staat goed aangeschreven in de markt. Daarnaast kan EasyVision eenvoudig uitgebreid worden met extra modules. Omdat ik de automatisering stap voor stap wil invoeren, gaf dat voor mij de doorslag.'

#### EasyVision bespaart uren en levert geld op

Op de overstap naar EasyVision kijkt Bram positief terug. Hij startte met de automatisering van zijn klantenbestand, calculaties en offertes. Bram: 'EasyVision is makkelijk in gebruik en levert veel efficiency op. Voorheen schatte ik per opdracht het aantal werkuren in en voerde die informatie in, zowel in Excel (calculatie) als in Word (offerte), met alle foutgevoeligheid van dien. Nu kan ik met behulp van door mijzelf vastgestelde tijdsnormeringen calculaties maken die ik snel en eenvoudig door kan zetten naar offertes en werkbonnen. Dat levert mij alleen al een besparing van acht kantooruren per week op.'

Daarnaast ervaart Bram dat er geen ruis meer zit tussen zijn calculaties, offertes en daadwerkelijk

uitgevoerde en gefactureerde uren. Alles is immers gebaseerd op dezelfde gegevens.

#### Via pc, tablet of telefoon

Bram: 'Een ander groot voordeel van EasyVision is dat ik het programma zowel op kantoor achter mijn pc, als thuis op mijn tablet kan gebruiken. Ik vind het ook een prettig idee dat de back-up van mijn bestanden en de updates van EasyVision allemaal door INFOGROEN verzorgd worden. Temeer omdat de samenwerking met INFOGROEN goed is. INFOGROEN is toegankelijk en goed bereikbaar. Welke vraag ik ook heb, ik krijg altijd snel het juiste antwoord.' Spijt van zijn keuze voor EasyVision heeft Bram dan ook niet. 'EasyVision levert mij tijd en geld op.'



Be social

Scan of ga naar:

[www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7404](http://www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7404)



# Generaties dezelfde pergola's gemaakt: tijd voor design'

**Somers wil dat design en onverwachte elementen op grotere schaal in tuinen worden toegepast**

**Willem Somers heeft met zijn bedrijf Somers Tuinen een zelf ontworpen en uitgevoerde tuin ingezonden naar de VHG om mee te doen aan de wedstrijd Tuin van het Jaar 2018. De tuin is exemplarisch voor de stijl van het hoveniersbedrijf: het wil verrassen, met alle elementen. 'We streven naar design.'**

Auteur: Santi Raats

Somers Tuinen is opgericht in 2005 en werkt met vakbekwame hoveniers in de aanleg en onderhoud van tuinen. De tuin die Somers Tuinen heeft ingezonden naar de VHG, is een 'moderne leef- en werktuin'. Dat houdt in dat de buitenruimte ook gebruikt kan worden als binnenruimte: een eiken-

houten buitenverblijf met stalen kozijnen staat dwars op het perceel. Schuifdeuren scheiden het verblijf van het huis, zodat de ruimte niet alleen als privéruimte, maar ook als werkruimte kan dienen. 'We richten ons op het maken van exclusieve tuinen, waarin we creatief te werk mogen gaan. Onze

doelgroep ligt in het midden- en hogere segment', legt Somers uit. 'Zowel particulier als zakelijk. In dit segment is een trend gaande waarbij klanten aangeven dat zij echt willen "thuiskomen". Dat betekent voor elke klant weer wat anders: een landelijke stijl, een strakke stijl, het gebruik van warme



5 min. leestijd

kleuren, bijzondere materialen, apparatuur, of elementen die voorheen alleen binnen werden toegepast. Zo is er tegenwoordig regelmatig vraag naar zithoeken compleet met haard en buitenkeuken in de tuinverblijven. De beleving van het "thuiskomen" verzorgen wij van begin tot eind.'

### Schoenmaker, houd je bij je leest

Somers gelooft in samenwerking met specialistische partners: architecten, dienstverlenende bedrijven en leveranciers waarmee hij goede ervaringen heeft. 'Een metselaar kan muren metselen, een elektricien houdt zich bezig met verlichting, een loodgieter met kabels en leidingen. Wij realiseren en verzorgen groen en hebben verstand van de bodem. Als je als hovenier alles zelf wilt doen, gaat dat ten koste van de kwaliteit; daar ben ik heilig van overtuigd. Somers Tuinen werkt nauw samen met door hen geselecteerde specialisten.'

### One-stop shop

Sinds 2012 trekt Somers gerelateerde bedrijven ook geografisch gezien aan, door hen de gelegenheid te bieden zich op dezelfde plek in Valkenswaard te presenteren als Somers Tuinen zelf. Deze locatie heeft Somers omgedoopt tot Stek87: Een totale sfeerbeleving voor wonen/werken binnen en buiten. Stek87 is een ontmoetingsplek voor bedrijven en hun klanten. Er ontstaat synergie doordat klanten door de showroom lopen en geïnspireerd raken door de verschillende dingen die zij zien. Tijdens een gesprek over een tuin valt hun oog ook op andere elementen in de showroom; dan vragen ze door wie die gemaakt zijn.'

### Doelgroep

Op die manier helpen bedrijven elkaar en raken in

en exterieur met elkaar verweven, volgens Somers. 'In de praktijk gebeurt dat natuurlijk ook. Er is een groep die zelf op internet naar de goedkoopste producten en diensten zoekt, maar ook een doelgroep die ons tijdens het werk vraagt of we nog een goede tuinmeubelleverancier of schilder kennen. Nu zitten de bedrijven waarnaar ik klanten doorverwijs op een en dezelfde plek: Stek87 is een zogeheten one-stop shop. Dat is heel handig, vooral voor mensen die niet precies weten waar ze moeten zijn voor alle elementen voor hun huis en tuin.

## De showroom is een ontmoetingsplek voor bedrijven en hun klanten

### Binnen en buiten verweven

In de showroom worden planten, bomen in potten en nagebootste grondlichamen met kunstgras afgewisseld met houten design tuinmeubels en kunst in de vorm van beelden en artistieke decoraties van uiteenlopende materialen. Alle bedrijven in het gebouw laten er duidelijk hun mooiste producten zien.

Somers Tuinen wil met zijn presentaties aantonen dat een tuin bestaat uit meer dan alleen groenelementen. Zo staan er in de showroom metershoge robuuste meerpalen, die het bedrijf regelmatig gebruikt bij vijvers en vlonders. 'Je kunt dezelfde materialen zowel binnen als buiten terug laten komen om eenheid te creëren tussen de binnen-

en buitenruimte', legt hij uit. 'Met verschillende elementen willen we een totaal droombeeld tot leven wekken.'

In de showroom staat een buitenverblijf met een buitenkeuken, gedecoreerd met industriële lampen en een boomstamtafel. 'De tuin die we hebben ingezonden voor de VHG-wedstrijd Tuin van het Jaar 2018 heeft ook een compleet ingericht buitenverblijf, met complete keuken, barbecue en haard. Je snapt wel dat wij dit als Somers Tuinen nooit alleen hadden kunnen doen. Samenwerking met andere specialisten is de sleutel tot succes.'

### Ontwerp

Michiel Jacobs is sinds 2015 ontwerper bij Somers Tuinen. Hij tekent in- en exterieuren, alles in Sketch Up Pro. 'Bij creatieve vrijheid ontstaan de meest bijzondere resultaten. Zo is het de kunst om kleinere tuinen ruimtelijk te laten lijken. Dat kan door middel van doorkijkjes, door diepte te creëren door elementen op de voorgrond te plaatsen, en door verrassende hoekjes en elementen.'

Jacobs heeft het buitenverblijf ontworpen die is ingezonden naar de Tuin van het Jaar 2018-verkiezing. 'Het buitenverblijf past er prima in, omdat het er dwars in is gezet. Mijn doel is om het meeste uit een tuin te halen. Niet alleen qua oppervlakte, ook qua belevingspotentie, verhoudingen en functionaliteit. Een tuin moet spreken vanuit alle hoeken. Dat doe ik door te kijken naar wat een tuin al te bieden heeft en daar gebruik van te maken. Wat voor mooie uitzichten zijn er al? Welke mooie planten of bomen staan er al? Zijn er muurtjes waar ik begroeiing overheen kan leggen? Begroeiing hoeft niet altijd over de traditionele

## Klanten zeggen:

### 'Wie heeft dit gemaakt?'

pergola heen!' vertelt Jacobs. 'Het resultaat moet zijn dat mensen zich verbazen dat dit allemaal kan en past in hun tuin. Als je met een open mind denkt, is alles te maken. We denken ook op andere manieren mee met de klant. Een gefaseerde tuinaanleg is ook mogelijk. Dan maken we het ontwerp, leggen de basis aan en brengen later afrondende elementen aan.'

Onlangs heeft Jacobs een oprit door een tuin als element weten te maken. 'In dit geval moest de



Het buitenverblijf past er perfect in omdat het er dwars in is gezet.

# BRILJANT IN ZIJN EENVOUD

NIEUWE  
MODELLEN



GPS gestuurd o.a. via CALIBRATOR app

## Werelds beste kunstmeststrooier-specialist dynamischer dan ooit

- Capaciteit 650 kg/min
- Aantrekkelijk design met geïntegreerde LED GLOW verlichting in reflectorbord
- Uitstekend bereik voor reiniging en onderhoud
- Aanpassing strooibeeld links of rechts volgens afgiftekaarten

**boqballer**

**BENT U GEÏNTERESSEERD? KIJK OP [WWW.MECHANCULTUURTECHNIEK.NL](http://WWW.MECHANCULTUURTECHNIEK.NL)**

Vraag ook naar de interessante aanbiedingen van de voorgaande modellen.

 **MechanCultuurtechniek**

  
**COMPO  
EXPERT®**

EXPERTS FOR GROWTH

**Floranid® Twin: de beste  
langzaam werkende meststof  
voor uw gazon en borders**



COMPO EXPERT Benelux nv  
Filliersdreef 14  
9800 Deinze  
+ 31 (0)6 836 047 65  
[harry.vanhethof@compo-expert.com](mailto:harry.vanhethof@compo-expert.com)

[WWW.COMPO-EXPERT.NL](http://WWW.COMPO-EXPERT.NL)

Somers: 'Elke klant heeft een eigen stijl en eigen wensen, maar de gemene deler is tegenwoordig: de vraag naar "thuiskomen". Zo is er regelmatig vraag naar buiten-verblijven met zithoeken, compleet met haard, verlichting of zelfs een buitenkeuken.'



## ACHTERGROND



Ontwerper Michiel Jacobs

**'Ik wil de markt en de trend bepalen. We moeten van de voorgekauwde elementen af'**

auto door de tuin naar de parkeerplek achter in de tuin. De oprijlaan heb ik dwars door de tuin in een slingerbeweging laten lopen. Het toegepaste materiaal is halfverharding. Het pad is mooi gemaakt met begeleidend groen en verlichting langs de randen. Het is geen oprit meer, maar een mooi tuinelement, waar toevallig ook nog een auto overheen kan rijden.'

'Design in de tuin, dat streven wij na bij Somers Tuinen', benadrukt Somers. Hij en Jacobs geven een definitie: 'Elke vorm, ruimte en tuin vraagt om een andere aanpak. In plaats van standaard-elementen in te passen, ontwerp je een tuin op maat, die een optimaal specifiek karakter krijgt met een extra dimensie – de wauw-factor.'



### Ambities

Alhoewel Somers geen heil ziet in het delen van omzetcijfers, kan hij wel zeggen dat hij jaarlijks winst maakt. Sterker nog, de ambitie is om over vijf jaar financieel onafhankelijk te zijn. 'Over tien jaar zou ik het dan over een compleet andere boeg willen gooien', aldus de ondernemer. 'Tot die tijd wil ik goed zijn in wat ik doe en de markt en de trend bepalen. We moeten van de voorgekauwde standaard-tuinhuisjes af. Design en onverwachte elementen mogen op grotere schaal in tuinen worden toegepast.'

We hebben als hoveniers generaties lang dezelfde pergola's gemaakt, want dat is wat we snappen, als klant en als hovenier. Maar eigenlijk kunnen plan-

ten overal overheen groeien, over allerlei materialen. Mijn doel is niet alleen om het bedrijf te laten groeien, maar vooral om zelf te blijven groeien. Ik wil mezelf telkens opnieuw uitvinden.'



Be social

Scan of ga naar:

[www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7405](http://www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7405)



# Met de stroom mee

## Worden brandstofaangedreven machines de uitzondering in de hovenierswereld?

**De accurevolutie is in volle gang. De beroepsgroep staat bij elke aanschaf van gereedschap en materieel opnieuw voor de keuze: gaan we met de stroom mee of tegen de stroom in? Een belronde langs de grote merken leert dat accu enorm in opmars is. 'Waar dit gaat eindigen? Dit gáát nooit meer eindigen. Dit wordt alleen maar meer!'**

Auteur: Peter Voskuil

Verskillende kenners van de markt denken dat binnen vijf jaar of misschien zelfs eerder accu en elektriciteit de totaalnorm zullen worden. Hoe snel het gaat, hangt volgens hen af van de acceptatie door de markt en van de vraag hoe streng de overheid zich opstelt.

### Wedloop

Achter de schermen woedt in verschillende fabrieken een stille wedloop. Stroom stinkt niet, is stiller en goedkoper in gebruik, maar de bottleneck om daarvan te kunnen profiteren is de batterij. Wie straks de beste accu's biedt, krijgt de markt aan zijn voeten. 'Als je nu niet investeert, doe je straks niet mee', vat Martin Uittenbosch de actuele situatie bondig samen. Hij is areamanager bij Jean Heybroek, dat onder meer de merken Toro en Keckex voert.

'De capaciteit van de batterij is nu nog de beperkende factor; die remt de snelheid van introductie', voegt directeur Jurgen Albers van Stierman De Leeuw, importeur van de merken Pellenc en EGO, daaraan toe. 'De ontwikkelingen gaan in een

razend tempo.'

Volgens Lex van Rosmalen, territorymanager bij John Deere/Sabo, kan er technisch al heel veel, maar kost het ook tijd om dat economisch rendabel te maken. 'De techniek is volop in ontwikkeling. Ik heb geheime prototypes gezien die ook de huidige zwaardere benzinemotoren overstijgen qua vermogen en uithoudingsvermogen. Alleen is dat op dit moment nog niet te betalen.' John Deere kwam vorig jaar voor het eerst op de markt met een lijn accuproducten voor zowel professionele als particuliere gebruikers.

'De accu is de sleutel tot succes', stelt ook businessdeveloper Arian Essenstam van Husqvarna desgevraagd vast. 'Iedereen vist in dezelfde vijver; het is de snelheid van de ontwikkeling van krachtbronnen die de doorslag gaat geven. Ook brandstof speelt daarbij een belangrijke rol, omdat daardoor de standaard wordt bepaald die accu's moeten leveren.'

'Dit is een gamechanger van jewelste', zegt Jurgen Albers. 'Deze ontwikkeling zal de hele branche en het gebruik van tuinmachines veranderen. Het

verhaal is natuurlijk dat we in een vrij traditionele business actief zijn, waar jaren niet veel veranderd is. Dit gaat heel veel nieuwe kansen geven voor zowel gebruikers als voor leveranciers.'

Accu's zitten volgens Essenstam in het DNA van Husqvarna. 'Voor ons is dit een enorme kans om ons marktaandeel sneller te vergoten. Alle partijen in de markt zijn daarmee bezig; we gaan wat dat betreft een heel spannende en interessante tijd tegemoet. Er gaat de komende jaren veel veranderen, maar niet alles zal vervangen worden door accu.'

Tommy Nagtegaal is businessdeveloper bij Stihl. Het Duitse merk noemt zichzelf marktleider in de professionele groensector op het gebied van handgedragen machines. 'Alleen wie zich tijdig op de nieuwe technologieën toelegt en die consequent verder uitbouwt, kan op lange termijn succesvol blijven. In 2008 zijn wij begonnen met het introduceren van een accuheggenchaar en momenteel bieden wij een assortiment van 27 professionele accumachines. De ontwikkeling van accu's is de laatste jaren enorm snel gegaan', zegt hij. 'Zo heb-



5 min. leestijd

## ACHTERGROND



Martin Uittenbosch



Jurgen Albers



Lex van Rosmalen



Arian Essenstam



Tommy Nagtegaal



Arjen Peeters

ben wij sinds 2017 de eerste accu-machine, een accu-heggenschaar, die dezelfde prestaties kan leveren als de krachtigste professionele benzine-variant in ons assortiment. Niet alle machines zijn geschikt voor accuaandrijving; daarom blijven wij ook investeren en innoveren op het gebied van benzine-aangedreven motoren.' Stihl is overigens niet het enige merk dat ook in brandstofmotoren blijft investeren. Meer merken doen dat.

### Waterstof

Parallel aan de komst van poweraccu's loopt de introductie van waterstof als krachtbron. 'Ik ben mijn loopbaan ooit begonnen met een opleiding automanagement', vertelt Lex van Rosmalen. 'Toen was de autobranche al volop bezig met waterstof. Dan heb je het over enorme investeringen. Ik ben er toen van overtuigd geraakt dat waterstof de toekomst is en daar geloof ik nog steeds in. Water hebben we namelijk genoeg op de wereld. Alle andere bronnen zijn eindig.'

Lex van der Meij de Bie, directeur van Meij de Bie, specialist in tuin- en parkmachines, gelooft dat ook. De importeur van Honda denkt dat waterstof vooral impact zal hebben op grotere machines in de groenbranche. 'Het is alleen wachten tot de overheid overstap gaat. Er wordt veel geld verdiend aan olieproducten en dat zorgt voor veel oppositie.'

### Evangelie

Het werken met elektriciteit door hoveniers groeit de laatste jaren gestadig en evenwichtig, zonder terugval. Exacte cijfers zijn er niet, maar elektriciteit is booming, zo wordt links en rechts gemeld door verschillende merken. 'In het begin moesten we het evangelie van de accu echt prediken in de branche; nu komt men naar ons toe', merkt Jurgen Albers daarover op. 'Het koppel, de ergonomie, de manier van bedienen, dat is allemaal heel anders. Dat maakt het werken ergonomischer en makkelijker.' Een accu is een accu, wordt vaak gedacht, maar de verschillen per apparaat zijn enorm. Albers: 'Wij hebben nu bijvoorbeeld een nieuwe bosmaaier van EGO, die we voeren naast de zwaardere modellen brandstofmaaier. Veel klanten staan verbaasd van het vermogen dat dat apparaat weet te leveren.' Nagtegaal van Stihl herkent dit: 'Er is een imago van "het moet veel geluid maken, anders ben ik voor mijn gevoel niet aan het werk". Dat moet slijten. En dat gaat nog wel een paar jaartjes duren.' Product/accountmanager Arjen Peeters van Dolmar Makita merkt dat veel kleine eindgebruikers tot nu toe de kat uit de boom hebben gekeken. 'Zo van: mijn benzinemotor doet het goed', aldus Peeters. 'Maar de markt komt nu



LIMPAR.NL

## POWERWORKS

MILIEUVRIENDELIJK WERKEN MET  
MAXIMAAL VERMOGEN



ACCU POWER  
60 & 82 VOLT

POWERWORKSTOOLS.NL





tot het inzicht dat elektrisch werken in ras tempo is doorontwikkeld. De allernieuwste koolborstellose motoren zijn sensationeel goed. Ons motto is: accu als het kan, brandstof als het moet. In maart presenteert Makita een nieuwe lijn 18 volt- hegenscharen.'

### Playmobiel

Lex van Rosmalen: 'Helemaal in het begin was de beleving van gebruikers: dit is Playmobil-spul, waar ik mee ga werken. Maar dat stadium zijn we al ruimschoots voorbij.' Volgens Arian Essenstam zijn er de laatste drie, vier jaar grote stappen gezet op accugebied. 'Wij zijn bij Husqvarna in 2013 begonnen met een accu van 3 ampère; nu hebben we 5 ampère met hetzelfde gewicht. De gebruikers zien de voordelen ook steeds meer: goedkoop, niet meer steeds hoeven starten, geen vieze lucht inademen, minder geluid, meteen power als je de knop indrukt. Maar gebruikers hebben weer andere argumenten om iets aan te schaffen dan eigenaren van een bedrijf of fleetmanagers.' Stroom gebruiken is kostentechnisch heel aantrekkelijk. Brandstof gaat met euro's tegelijk machines in, elektriciteit met dubbeltjes of zelfs centen. Een pakket met een gazonmaaier, bladblazer en hegenscharen is twee tot drie keer zo duur in aanschaf, maar bij een beetje gebruik is dat na een of twee

jaar al terugverdiend. Dealers hebben rekenprogrammaatjes die dat met een paar drukken op de computer inzichtelijk maken. Het is verkoop 2.0. Daarbij past soms ook het heropvoeden van gebruikers. Martin Uittenbosch: 'Ik ken verhalen uit de branche van mensen die tussen de middag als ze een kop koffie drinken de motor laten draaien, omdat de machine dan lekker warm blijft. In dat opzicht kunnen we bedrijven natuurlijk ondersteunen. Verkopen is veel meer samen met de klant geworden: naast elkaar staan en helpen zo kostenefficiënt mogelijk te werken.'

### Lawaai

Lex van Rosmalen merkt dat minder geluids-overlast vooral in het westen van Nederland een belangrijk argument is om op stroom over te stappen, ook omdat opdrachtgevers daarom vragen. Wie betaalt, bepaalt. In de visie van Martin Uittenbosch is er maar één partij is die de markt zijn wil kan opleggen: 'Tuintjes van particulieren daargelaten is de overheid voor 80% marktbepalend', zegt hij. Jurgen Albers voorspelt daarom dat over vijf jaar alle veelgebruikte tools elektrisch zullen zijn. 'Dat hele tweetaktgebeuren loopt op zijn einde; daarin moeten straks superinvesteringen worden gedaan om aan de emissienormen te voldoen. Veel fabrikanten zich zullen afvragen of dat

nog zinvol is.' Bij het beleid van de overheid worden hier en daar ook vraagtekens gezet. Volgens Lex van Rosmalen lijkt stroom milieuvriendelijker dan het is: 'Het is natuurlijk de vraag hoe milieuvriendelijk het opwekken van accu-energie, het bouwen en het opruimen van accu's in werkelijkheid is.' Lex van Rosmalen: 'Hoveniers worden nu bijna verplicht om accugereedschap te gebruiken. Voor ons is dat commercieel natuurlijk een goede zaak, maar persoonlijk stuit dat me een beetje tegen mijn liberale borst. Ik ben niet zo van regeltjes en ambtenarij. Als je ziet hoe de techniek zich ontwikkelt, gaan professionele gebruikers automatisch al overstappen op elektriciteit.'

Arjen Peeters: 'Waar dit gaat eindigen? Dit gaat nooit meer eindigen. Dit wordt alleen maar meer!'



Be social

Scan of ga naar:

[www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7406](http://www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7406)



In de wereld van het accugereedschap zijn Stihl en Husqvarna dominante spelers, wat vooral te danken is aan hun sterke positie in het segment van tuingereedschap en daarbij behorende dealernetwerk. Ook Stierman De Leeuw speelt een belangrijke rol in deze markt, met de merken Pellenc en Ego. Naast de Greenworks zijn verder ook Makita en Sabo actief. De huidige lijn van Honda is uiteenlopend. Achter de schermen zou dit Japanse bedrijf druk bezig met een volledig nieuwe lijn.

Auteur: Guus van Rijswijk

# Ziet u door de accubomen het batterijbos nog?

## De belangrijkste aanbieders op één rijtje

Een nadeel van het gebruik van accu's lithium-ion accu's zijn de continue capaciteitsverliezen. Ook als je een accu niet gebruikt. Dit verlies is groter bij hogere temperaturen. Door chemisch verval gaat een accu vijf tot acht jaar mee. Dit verlies is nog groter bij een volledig geladen accu. Als een Li-ion-batterij niet wordt gebruikt, kan men deze het best koel bewaren in half geladen toestand. Verschillende aanbieders claimen dat hun accu's door een ingebouwd managementsoftware hun energie beter behouden.



### Husqvarna

Als dominante speler in de markt van tuinmachines biedt Husqvarna een breed assortiment: bosmaaiers, trimmers, (*top handle*) kettingzagen, heggenscharen en bladblazers op accu. Alle accumachines werken op 36 volt. Volgens Husqvarna onderscheidt zijn machineconcept zich door de combinatie van verschillende factoren. In eerste instantie vanwege het feit dat bij de Husqvarna-accumachine de batterij in elke machine past. Alle accu's passen in alle accumachines en laders. Dit betekent dat het heel eenvoudig is om te wisselen tussen een accu in de machine naar een accu-backpack en weer terug. Ook de factor flexibiliteit is onderdeel van het concept. Dit uit zich

in verschillende opties om de accu's te gebruiken. Denk daarbij aan losse accu's in de accumachine zelf, *backpack*-accu's en accu-heupgordels. Arian Essenstam van Husqvarna: 'Ook veiligheid is in ons accu concept belangrijk. Alle accu machines moeten voor gebruik geactiveerd worden voor middel van een aan/uit schakelaar.'



### Pellenc

Pionier op het gebied van accutuinmachines Pellenc heeft in 2010 bijna een Franse revolutie tot stand gebracht door introductie van accutuin gereedschap voor de professionele gebruiker. Vandaag de dag onderscheidt Pellenc zich nog altijd met de lichtste machines en rugbatterijen.

Het merk heeft gazonmaaiers, veegmachines, snoeischaren, heggenscharen, stokheggenscharen, bladblazers, (telescopische) snoeizagen, bosmaaiers en schoffelmachines. Het vermogen per kilogram gewicht is bij Pellenc uitzonderlijk en biedt de optimale ergonomie voor de gebruiker. Daarnaast heeft Pellenc een motorrendement van meer dan 94 procent (competitie 85 procent volgens opgave van het merk). Het merk heeft gepatenteerde software, die continu het laad- en ontladproces van de cellen regelt en monitort, en weet met meer dan 2400 laadcycli de meest duurzame rugbatterijen te produceren. De meest populaire machines van het merk zijn onder andere de Helion2- (lichtste professionele) heggenschaar en de Airion2-blazer (2,45 kg) die gepatenteerd via de onderzijde lucht aanzuigt. Daardoor gaat deze niet als een 'raket' naar achteren, maar is zeer comfortabel te bedienen. Pellenc heeft uitsluitend ruggedragen accu's om een zo licht mogelijke tool in de hand te hebben.



5 min. leestijd

## Ego

Nieuwkomer Ego bevindt zich inmiddels drie jaar op de Europese markt. Ego zegt sterke machines en accu's aan te bieden voor een lange levensduur. Door de kwaliteit van de behuizing en de opbouw van de cellen kan een Ego-accu letterlijk tegen een stootje. Het merk is volgens importeur Stierman De Leeuw zowel kwalitatief als qua product en accu het sterkste tuinmachineproduct op de markt. De 'hufferproofheid' van deze machine is volgens de leverancier marktonderscheidend en de belangrijkste reden waarom deze benjamin op de markt snel aan populariteit wint. De Chinese fabrikant Chervon heeft Ego vijf jaar geleden in de VS geïntroduceerd en is daar in deze korte tijd uitgegroeid tot marktleider op gebied van accu-uitgerustheden. Ego biedt onder meer gazonmaaiers, bosmaaiers, trimmers, heggenscharen, multitools, handblazers, ruggedragen blazers en kettingzagen. Zowel Ego als Pellenc gebruiken in de zwaarste bosmaaiers elektromotoren van 2kW (2000W). Dit vermogen zit rond de 2,7 pk en is vergelijkbaar met de capaciteit van een verbrandingsmotor-aangedreven machine van 45 cm<sup>3</sup>. Het grote voordeel van accumachines is volgens Stierman De Leeuw het altijd beschikbare vermogen. Deze leverancier laat weten dat voltage niets zegt over de kracht van de machine. 56V is het volgens Stierman De Leeuw het meest gunstige voltage om toe te passen in accu-uitgerustheden. 'Genoeg capaciteit, niet te zwaar, maar wel voldoende energie om een vergelijkbare tuinmachine met verbrandingsmotor te evenaren of te passeren.'



## Stihl

Stihl laat weten als marktleider van handgedragen machines in de professionele groensector de tekenen des tijds goed te zien en proactief te handelen. De fabrikant zegt de nieuwe behoeften van klanten te registreren en bij de producten rekening te houden met gewijzigde vereisten. Stihl stelt het breedste assortiment van professionele accumachines aan te bieden met 27 machines. Denk daarbij aan kettingzagen, hoogsnoeiers, bosmaaiers, kantenmaaiers, heggenscharen, heggensnoeiers, snoeischaren, bladblazers en grasmaaiers, maar ook aan een doorslijper, veegmachine en combi-machine. Het merk zegt voor elk type gebruiker een oplossing te bieden. Volgens Stihl heeft de professionele klant bij hen

de keuze tussen drie opties. De eerste optie is langdurig werken met één acculading. In dat geval biedt de fabrikant de keuze voor een accupack (rugaccu AR1000, AR2000 of AR3000) voor een lange autonomie. Ten tweede is er de optie voor een geïntegreerde accu in de machine. Dan is er keuze voor machines met een losse accu AP 100, AP 200 of AP300. Tot slot kan een professional kiezen voor laaggewicht; dan is er keuze voor een heuptas, heupgordel of losse rugtas om het gewicht van de losse AP-accu te verplaatsen naar heup en/of rug. Bij een AP300-accu reduceert dit 1,7 kg aan gewicht van de machine. Het vermogen varieert per machine. De elektromotor en elektronische module zorgen ervoor dat het vermogen van een accu wordt omgezet in een efficiënt vermogen. Het merk zegt op dit moment al zo ver te zijn dat het een accuheggenschaar (HSA94) aanbiedt die het vermogen kan leveren van hun krachtigste professionele brandstof aangedreven variant (HS82). Ook heeft Stihl al een bosmaaier (FSA130) met een vaste aandrijfas waar een cirkelzaagblad op gezet kan worden.



## Makita

Volgens Makita is de kentering richting accumachines met name het laatste halfjaar snel gegaan. Makita gebruikt hetzelfde accuplatform van handgereedschappen (powertools) ook om tuinmachines van stroom te voorzien. De professional of particulier die meer wil, kan terecht voor de 2 x 18 voltlijn, wat in serie geschakeld neerkomt op 36 V. Het merk heeft onder meer bosmaaiers, heggenscharen, kettingzagen, trimmers, snoeischaren en een combisysteem. De enkele 18V-lijn heeft meer mogelijkheden en is breder, aldus Makita. Volgens de leverancier heeft het merk gekozen voor 2x18V als voedingsbron om daar de juiste motor bij te ontwikkelen. Het merk werkt met sneladers, waarbij accu en lader met elkaar communiceren. Uitgangspunt daarbij is om met twee volle accu's langer te kunnen werken dan de benodigde laadtijd.

## Sabo

Sinds twee jaar biedt dit merk eigen accumachines aan. De fabrikant streeft ernaar om 80 procent van de range naar accutechniek te transformeren. Ook blijft er plaats voor (moderne) benzinemotoren.

# ACHTERGROND

Sabo heeft drie typen gazonmaaiers voor de particulier. Daarnaast twee soorten gazonmaaiers, twee soorten bosmaaiers, drie soorten heggenscharen en één bladblazer voor de professional. Het vermogen van die machines is voor de professional 2 x 36 V – 5 Ah Lithium-Ion. De accumachines voor professioneel gebruik zijn 100 procent waterdicht bij geplaatste accu's; ze kennen een compleet systeem voor minimaal acht uur achtereenvolgens werken.



## Powerworks

Powerworks is een van de accumerken van de Globe Tools Group. Het merk, met het hoofdkantoor in de Verenigde Staten, produceert onder meer in China. Powerworks levert in Nederland accu-uitgerustheden in 24, 40, 60, 80 en 82 volt. Met de laatste serie biedt het merk sinds enkele jaren krachtig gereedschap voor de professional. Voor de 82-voltaccu's biedt Powerworks gazonmaaiers, bladblazers, bosmaaiers, heggenscharen, takkenzagen en kettingzagen. Powerworks stelt dat het de krachtigste accukettingzaag in de markt heeft, die te vergelijken is met een motorkettingzaag van 45 cc. Knopert is importeur van Powerworks in Nederland. De door Powerworks gebruikte accu's zijn afkomstig van Panasonic. Powerworks heeft accu's van 2,5 en 5,0 Ah, respectievelijk 180 en 360 Wh. Het battery pack levert 12,5 Ah en 900 Wh.

## Echo

Op basis van de ervaring en knowhow, ontwikkelde Echo een bladblazer, heggenschaar en bosmaaier voor zowel particulier, semi-professioneel als professioneel gebruik. Het 50V systeem maakt gebruik van de laatste Lithium-ion technologie en levert meer energie in vergelijking met traditionele, zware en minder krachtige batterij-technologieën. De Echo Battery Serie toestellen zijn geschikt voor elk werk. De 2Ah batterij is licht en comfortabel, terwijl de 4Ah batterij een langere arbeidsduur biedt. Beide batterijen zijn compatibel met elk toestel uit de Echo 50V Batterie Serie: 1 batterij voor 3 toestellen.



Be social

Scan of ga naar:

[www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7411](http://www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7411)



*Pellegrom Sierbestrating is een familiebedrijf uit Waardenburg. Op de foto v.l.n.r.: Evert, Carla en Hans Pellegrom*

## Op zoek naar onderhoudsvriendelijke bestrating? Kies voor keramische tegels met een goede voegmortel

**Pellegrom Sierbestrating en Normeco staan samen klaar voor hovenier & particulier**

Pellegrom Sierbestrating levert sierbestrating aan hoveniers, particulieren, gemeenten en aannemers. Dit familiebedrijf uit Waardenburg bestaat al meer dan 40 jaar. De broers Pellegrom (Hans en Evert) en hun zus Carla namen het bedrijf jaren geleden over van hun ouders. Met een opslag van circa 15.000 m<sup>2</sup> en een showtuin van 1400 m<sup>2</sup> zijn zij totaalleverancier in sier- en bestratingsmateriaal. Ook voor tuinverlichting, split, grind en voegmaterialen is deze centraal gelegen groothandel hét adres voor particuliere en zakelijke projecten.

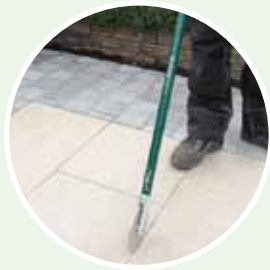
Wat is de meest gehoorde opmerking van jullie klanten, vragen we aan Hans, Evert en Carla Pellegrom. 'Daar hoeven we niet lang over na te denken', lachen ze. 'Klanten willen een onderhoudsvrije tuin. Dat snappen wij natuurlijk. We zeggen altijd: 'Een onderhoudsvrije tuin bestaat niet, maar een onderhoudsvriendelijke wel. Een goede keuze is dan bijvoorbeeld bestrating met een keramische tegel met een goed voegmiddel. Dat is mooi én onderhoudsvriendelijk'.

Bij Pellegrom Sierbestrating vind je een breed assortiment sier- en bestratingsmateriaal van kwaliteitsmerken MBI, Redsun, Schellevis en Wienerberger. Voor de voegen werkt het bedrijf samen met vaste partner Normeco. Normeco levert voegmortel die zich onderscheidt door het gemak van verwerken. Door de

fijne structuur en unieke samenstelling kan de voegmortel erg makkelijk verwerkt worden, zelfs op een natte ondergrond.

### Ouderwetse service aan hoveniers en particulieren

Als we Carla Pellegrom en Jack Weijers (Normeco) vragen waarom de twee bedrijven al jaren samenwerken, hoeven ze niet lang na te denken. Carla: 'Ik denk dat onze klanten bij ons terugkomen voor onze service. We zijn een bedrijf dat service hoog in het vaandel heeft staan. Gewoon ouderwets je afspraken nakomen en nog willen rennen voor je klant. Zo helpen we bijvoorbeeld graag startende hoveniers met onze kennis en begeleiding. Waarom? Omdat we dat leuk vinden. We kiezen dus ook graag voor partners die zich hier in herkennen. Bij Jack van Normeco is dat zeker het geval. Jack doet alles voor



## VOEGMAATJE

Voor tegels met aaneengesloten voeg

- Werkt snel en eenvoudig
- Voor een nog beter eindresultaat
- RVS schijven van 1 t/m 6 mm breed



## FUGENSAND

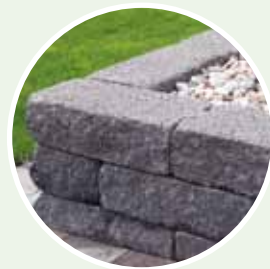
- Geschikt voor alle soorten bestrating
- Duurzaamheidslabel A+
- 100% ecologisch
- Vanaf 1 mm



## POWERCLEAN

Voeg - verwijder machine

- Verwijdert zandvoegen
- Zonder water
- Snel en schoon



## HOVENIERSKIT EASY

- IJzersterke verlijming
- Blijvend elastisch
- Speciaal voor natuursteen



## STROPELLETS

De ecologische bodembedekker

- Tegen mos- en onkruidgroei
- Werkzaam 12-18 maanden
- Ecologisch en duurzaam



## AQUA XP FIJN

- Voegen vanaf 1,5 mm
- Verwerkbaar op natte stenen
- Belastbaar tot 3500 kg
- Geschikt voor alle soorten tegels en bestrating

tevreden klanten en een goed eindresultaat. Als het gewenst is helpt hij zelfs hoveniers op locatie met advies en begeleiding bij het leggen en voegen van de bestrating. We kunnen hem overal voor bellen en als het nodig is komt hij snel en persoonlijk langs. In onze showtuin (1400m<sup>2</sup>) is alles gevoegd met Aqua XP van Normeco. We hebben dus ook zelf ruime ervaring met deze voegmortel. We kunnen klanten perfect uitleggen hoe het werkt en tonen ze hoe alles er in werkelijkheid uit komt te zien. Het blijft mooi en onderhoudsvriendelijk'.

### Normeco ecologic solutions

Normeco is partner voor iedereen die wil genieten van een onderhoudsvrije tuin en bestrating. Jack vertelt: 'We leveren gebruiksvriendelijke oplossingen met een duidelijk verwerkingsadvies en indien gewenst begeleiding op locatie. Naast onze voegmiddelen Aqua XP en Fugensand leveren we ook Stropelletts: ecologische bodembedekkers voor in de borders.

Voor het verlijmen van beton en natuursteen bieden we onze Hovenierskit Easy aan. Daarnaast hebben we ook een aantal aanvullende producten in ons assortiment om het de hovenier prettiger en gemakkelijker te maken. Bijvoorbeeld de Powerclean voor het snel en zonder water verwijderen van zandvoegen. Ook hebben we zelf het Voegmaatje ontwikkeld voor tegels met een aaneengesloten voeg. We horen vaak terug van hoveniers dat het gewoon prettig werken is met onze producten. En daar doen we het samen voor'.



**Jack Weijers - Normeco**

*Bent u ook benieuwd naar onze producten en/of de mogelijkheden van samenwerken? Neem dan contact op. Ik nodig u graag uit voor het maken van een afspraak.*

*Normeco BV • +31 (0)6 45 60 56 29 • info@normeco.nl*

## De juiste partner in het voorkomen van onkruid

Normeco levert gebruiksvriendelijke oplossingen voor een langdurige onderhoudsvrije tuin en bestrating. Met een uitgebreid verwerkingsadvies, begeleiding op locatie en meer dan 20 jaar ervaring met voegen zijn wij de juiste partner in het voorkomen van onkruid.

# Stomen, borstelen, branden en meer...

Voorbereid op het onkruidseizoen





Combineer temperatuurstijging met zonnestralen en een snuffje regen en je hebt het ultieme recept voor een onkruidexplosie. Gelukkig zijn er volop methoden om die plantjes chemievrij te lijf te gaan – natuurlijk ook onder andere weersomstandigheden. In aanloop naar het “onkruidseizoen” presenteert De Hovenier een handzaam overzicht van onkruidbestrijdingsmachines voor de hovenier. Ingedeeld op het type techniek en voorzien van basisspecificaties.



TECHNIEK OP BASIS VAN

## WATER



### HEATWEED MINI 14/6

100% heet water & reinigingsfunctie met heet en koud water

<b>Gewicht:</b>	110 kg
<b>Capaciteit:</b>	14 hectare per jaar
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	tot 45 meter. Slang, lansbr. 12, 16, 20 cm
<b>Voortbeweging:</b>	op voertuig of aanhanger
<b>Leverancier/producent:</b>	Heatweed



### OELIATEC HOËDIC

Heet water

<b>Capaciteit:</b>	8 uur autonoom werken
<b>Verbruik:</b>	4 tot 6 liter water/minuut, ca. 4 liter diesel/uur
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	Slang 7 meter
<b>Voortbeweging:</b>	op voertuig, opt. elektr. aangedreven onderstel
<b>Catalogusprijs:</b>	op aanvraag
<b>Leverancier/producent:</b>	Ramm



### BIOMANT WS-MINI

Heet water op lage druk

<b>Gewicht:</b>	98 kg
<b>Capaciteit:</b>	8 liter per minuut warm en koud
<b>Verbruik:</b>	5 liter diesel/uur
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	werkbreedte tot 50 cm + broes + hogedruklans
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig of op aanhanger geplaatst met watervat
<b>Catalogusprijs:</b>	vanaf € 3498
<b>Leverancier/producent:</b>	Mantis ULV GmbH



### BIOMANT WS-COMPACT

Heet water op lage druk

<b>Gewicht:</b>	180 kg
<b>Capaciteit:</b>	9 liter per minuut warm en koud
<b>Verbruik:</b>	6 liter diesel/uur
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	werkbreedte tot 50 cm + broes + hogedruklans
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	vanaf € 4998
<b>Leverancier/producent:</b>	Mantis ULV GmbH



TECHNIEK OP BASIS VAN

## WATER



### EMPAS MCE

Heet water

<b>Gewicht:</b>	ca 180 tot 210 kg
<b>Capaciteit:</b>	9 liter/minuut
<b>Verbruik:</b>	6 liter diesel/uur
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	400 mm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	vanaf € 5475
<b>Leverancier/producent:</b>	Empas



### EMPAS MCB

Heet water

<b>Gewicht:</b>	ca 435 kg - 535 kg
<b>Capaciteit:</b>	12 liter/minuut
<b>Verbruik:</b>	8 liter diesel/uur
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	500 mm
<b>Voortbeweging:</b>	aanhangwagen of pick-up
<b>Catalogusprijs:</b>	vanaf € 14250
<b>Leverancier/producent:</b>	Empas



TECHNIEK OP BASIS VAN

## THERMISCH



### INFRAWEEDEER LADY

Infraroodstraling

<b>Gewicht:</b>	1,7 kilo
<b>Verbruik:</b>	125 g/h
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	85 x 170 mm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 189 excl. btw
<b>Leverancier/producent:</b>	Lankhaar Techniek/Infraweeder



### INFRAWEEDEER JUNIOR BUTAAN

Infraroodstraling

<b>Gewicht:</b>	5 kilo
<b>Capaciteit:</b>	100 m2 uur
<b>Verbruik:</b>	505 g/h
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	200 x 300 mm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 870 excl. btw
<b>Leverancier/producent:</b>	Lankhaar Techniek/Infraweeder





### MECLEAN SERIE-B MET WEEDPLUS

Warm water-hogedrukreiniger

<b>Gewicht:</b>	98 kg
<b>Capaciteit:</b>	hogedruk 120 bar / 8 ltr/min
<b>Onkruid:</b>	1500 m <sup>2</sup> /uur
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	50 cm (sputbalk op wielen)
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 3398
<b>Leverancier/producent:</b>	Meclean Professional Cleaning Machines



### KECKEX K12V KOMEX

Stoom en kokend water

<b>Gewicht:</b>	350 kg
<b>Capaciteit:</b>	afhankelijk van toepassing tot 200 m <sup>2</sup> /uur, eigen accu om 6u non-stop te draaien
<b>Werkbreedte / lans:</b>	afhankelijk van toepassing
<b>Verbruik:</b>	elektrisch, 12 V/20-30A. 5-8l/m water, 6-8l/h diesel
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig, unit verplaatsbaar met oa steekwagen
<b>Overig:</b>	unit met drie handlansen en breedvlakunit
<b>Leverancier/producent:</b>	Keckex/ Jean Heybroek



### INFRAWEEDEER ECO PROPAN

Infraroodstraling

<b>Gewicht:</b>	6 kilo
<b>Capaciteit:</b>	140 m <sup>2</sup> /uur
<b>Verbruik:</b>	505 g/h
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	200 x 300 mm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 1135 excl. btw
<b>Leverancier/producent:</b>	Lankhaar Techniek/Infraweeder



### INFRAWEEDEER MASTER 510R

Infraroodstraling

<b>Gewicht:</b>	58 kilo
<b>Capaciteit:</b>	500 m <sup>2</sup> /uur
<b>Verbruik:</b>	1750 g/h
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	510 x 600 mm
<b>Voortbeweging:</b>	aangedreven rijnsnelheid traploos te regelen
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 5045 excl. btw
<b>Leverancier/producent:</b>	Lankhaar Techniek/Infraweeder

Aanplantgrond  
Bodemverbeteraars  
Natuurlijke bestrijding  
Organische meststoffen  
Bodem- en bemestingsadvies



Passie  
voor groen

[www.innogreen.nl](http://www.innogreen.nl)

[info@innogreen.nl](mailto:info@innogreen.nl)

0031(0)183-509796



De Ariens Pro370 onkruidborstelmachine kwam als stilste, lichtste (ruim 10 tot zelfs 12 kg lichter dan de vergelijkbare collega's) en meest handzame uit de test!!

## Onze Ariens onkruidborstelmachine Pro370 is vernieuwd!

Wilt u milieuvriendelijk, snel en eenvoudig onkruid verwijderen, dan is de Ariens Pro370 de juiste machine voor u. Geen gebruik van chemicaliën en meteen resultaat. De Ariens Pro370 is de eerste onkruidborstelmachine die een zeer laag investeringsniveau combineert met een zeer lage kostprijs per m<sup>2</sup>. De Pro370 bestrijdt niet alleen alle soorten onkruid, algen en mos maar ook heeft deze onkruidborstelmachine absoluut de beste prijs-kwaliteit verhouding in de markt!



Machine excl. btw € 1152,89

Machine incl. btw € 1395,00



EXCLUSIEF IMPORTEUR VOOR DE BENELUX

# HELTHUIS

Tuin en Parkmachines B.V.

“Poort van Midden Gelderland”  
Oranje 2  
6666 LV Heteren  
I [www.helthuis.nl](http://www.helthuis.nl)  
E [info@helthuis.nl](mailto:info@helthuis.nl)  
T +31 (0)26 - 4723 464

Sinds 1958 het adres voor Tuin- en Parkmachines



TECHNIEK OP BASIS VAN

## THERMISCH



### HOAF THERMHIT 100M OP QUAD

Infrarode stralingswarmte met warme lucht

<b>Gewicht:</b>	50 kg (excl. gasvoorziening)
<b>Capaciteit:</b>	5000 m2 bij 5 km/uur
<b>Verbruik:</b>	8 kg/uur
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	100 cm
<b>Voortbeweging:</b>	afhankelijk van type quad
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 4950
<b>Leverancier/producent:</b>	Wim van Breda BV



### HOAF THERMHIT 75M OP KERSTEN K1500

Infraroodbrander

<b>Gewicht:</b>	100 kg + 40 kg (excl. gasvoorziening)
<b>Capaciteit:</b>	1875 m2 bij 2,5 km/uur
<b>Werkbreedte/lans:</b>	75 cm
<b>Verbruik:</b>	6 kg/uur
<b>Voortbeweging:</b>	traploos hydraulisch
<b>Catalogusprijs:</b>	€8250 (excl. gasvoorziening)
<b>Leverancier/producent:</b>	Wim van Breda BV



### HOAF THERMHIT 75

Brander i.c.m. infrarood en luchturbulentie

<b>Gewicht:</b>	40 kg
<b>Capaciteit:</b>	1500 m2 bij 2 km/u
<b>Verbruik:</b>	ca. 6 kg
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	75 cm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 2870
<b>Leverancier/producent:</b>	Hoaf Infrared Technology



### HOAF WEEDAIR 75

Hete lucht

<b>Gewicht:</b>	120 kg
<b>Capaciteit:</b>	1800 m2 bij 1,8 km/u
<b>Verbruik:</b>	ca. 3,5 kg/u bij 700 graden
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	75 cm
<b>Voortbeweging:</b>	Hoaf hydro
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 12050
<b>Leverancier/producent:</b>	Hoaf Infrared Technology

# Hier is geen kruid tegen gewassen!




Nesbo UK 125 onkruidborstel



Nesbo GF 350 onkruidbrander

Meer weten? Kijk op [mechancultuurtechniek.nl](http://mechancultuurtechniek.nl)

 **Mechan**Cultuurtechniek  
Distributeur voor Nederland

Nesbo is een merk van  **GMR**  
Care for the ground

## Gebruiksvriendelijke krachtpatser

Vraag een demo aan en laat u overtuigen!



Dé expert in houtversnipperaars en alleshakselaars.  
Met voor elk werk de juiste machine, aftakas of motor aangedreven,  
met 2 verkleiningsystemen, een unieke invoerband en een  
CO<sub>2</sub> reductie systeem.



Pols Groep   Stationsweg 36   Zuidland   T 0181 - 45 88 45   [www.pols.nl](http://www.pols.nl)   [www.ts-industrie.nl](http://www.ts-industrie.nl)



TECHNIEK OP BASIS VAN

## THERMISCH



### AIR TROLLEY PACK

Hete lucht

<b>Gewicht:</b>	55 kg
<b>Capaciteit:</b>	700 m <sup>2</sup>
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	20 cm
<b>Verbruik:</b>	1.1 kg/uur gas
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs</b>	€ 4965
<b>Leverancier/producent:</b>	Weed Control B.V. Waalwijk



### FLAME 450 PRO

Open vlam

<b>Gewicht:</b>	11 kg
<b>Capaciteit:</b>	800 m <sup>2</sup>
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	45 cm
<b>Verbruik:</b>	2.9 kg gas/ uur
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs</b>	€ 738
<b>Leverancier/producent:</b>	Weed Control B.V. Waalwijk



### FLAME SELECT 350/500/750

Open vlam-straling

<b>Gewicht:</b>	55 kg / 65 kg / 75 kg
<b>Capaciteit:</b>	1000 m <sup>2</sup> / 1400 m <sup>2</sup> / 2000 m <sup>2</sup>
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	35 cm / 50 cm / 75 cm
<b>Verbruik:</b>	1.1 / 1,5 / 2.2 kg gas/uur
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 2703 / € 3651 / € 3973
<b>Leverancier/producent:</b>	Weed Control B.V. Waalwijk



### RIPAGREEN

Brander

<b>Gewicht:</b>	2,1 kg
<b>Capaciteit:</b>	500 m <sup>2</sup> bij 2 km/u
<b>Verbruik:</b>	2,9 - 5,5 kg/u
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	75 cm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 1.900
<b>Leverancier/producent:</b>	HOAF Infrared Technology



nieuw mes



na 30 uur ...



na 60 uur ...




na 90 uur ...

# ELIET®

## Verticuteermachines



Member of Royal Reesink 

**Robèrine**  
The Mowing Company since 1951



**MAAIEN OP HET HOOGSTE NIVEAU**



**THE POWER TO PERFORM**

Goolkatenweg 65, 7521 BE Enschede, Nederland  
T +31 (0)534 83 83 83 | F +31 (0)534 83 83 33  
I www.roberine.com | I www.votex.com



TECHNIEK OP BASIS VAN

## MECHANISCH



### ARIENS PRO370

Borstelmachine

<b>Gewicht:</b>	35 kg
<b>Verbruik:</b>	benzine
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	37 cm
<b>Investering / kostprijs / m2:</b>	€ 0,02
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 1153
<b>Leverancier/producent:</b>	Ariens/ Helthuis Tuin en Parkmachines BV



### KWERN GREENBUSTER PRO III

Borstelmachine

<b>Gewicht:</b>	55 kg
<b>Capaciteit:</b>	afhankelijk van de graad vervuiling
<b>Verbruik:</b>	ca. 1 liter/uur
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	66 cm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	vanaf € 995
<b>Leverancier/producent:</b>	Marcel Van Dyck Belgium NV



### AS MOTOR WEEDHEX

Borstelmachine

<b>Gewicht:</b>	70 kg
<b>Capaciteit:</b>	max. 1000 m2/uur
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	50 cm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Leverancier/producent:</b>	Rajo



### BECX OB90M

Borstel

<b>Gewicht:</b>	152 kg
<b>Voortbeweging:</b>	aan wiellader
<b>Overig:</b>	mechanisch verstelbaar/ hydraulische borstel
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 2950
<b>Leverancier/producent:</b>	Becx Machines

# easy VISION

Vast maandbedrag!

49,50

Voor  
de fijnhovenier



Een Hedera haag  
rooi je toch ook niet  
met een bulldozer?

Een border  
wieden met een  
pincet?



## Simpel en doeltreffend

EasyVision biedt je precies wat jij nodig hebt: groene software waarmee je eenvoudig kunt calculeren, offrenen en factureren.

Niet meer en niet minder. Overal en altijd.



Handig,  
altijd  
onLine

Meer informatie:

T +31 (0)172 23 54 44

[www.easy-vision.nl](http://www.easy-vision.nl)

[info@easy-vision.nl](mailto:info@easy-vision.nl)

## BILLY GOAT GAZON ONDERHOUD MACHINES \*)



**VERTICUTEREN**  
Met klepels



**DOORZAAIEN**  
Met vaste messen



**KRUKAS VER-  
LUCHTER**  
Met holpijpen of  
dichte pennen



**ZODENSNIJDER**  
Hydrostatisch

### Lankhaar Techniek

Telefoon (0416) 35 57 70 – [info@lankhaartechniek.nl](mailto:info@lankhaartechniek.nl)

\*) Speciale hoveniersactie geldt tot 15 April 2016

[www.lankhaartechniek.nl](http://www.lankhaartechniek.nl)



DE NIEUWE  
MS14-GHS DE  
MEEST COMPACTE  
FRONTMAAIER  
MET OPVANG

- Geïntegreerde grote blower van 33 cm
- Licht in gewicht
- Robuust gebouwd
- Vervaardigd van hoogwaardige componenten
- Leverbaar in 2 modellen met 14 of 18 pk motor met 107 cm maaidek

Vraag een  
vrijblijvende  
demonstratie  
aan via uw  
dichtstbijzijnde  
dealer



### Lankhaar Techniek

Telefoon (0416) 35 57 70 • Fax (0416) 35 57 79

[info@lankhaartechniek.nl](mailto:info@lankhaartechniek.nl) • [www.lankhaartechniek.nl](http://www.lankhaartechniek.nl)





TECHNIEK OP BASIS VAN

**MECHANISCH**



### KERSTEN WEEDO

Borstelmachine

<b>Gewicht:</b>	83 kg
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	ca. 50 cm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig, met traploze verstelling
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 3350
<b>Leverancier/producent:</b>	Wim van Breda



### KERSTEN UB EASY

Borstel

<b>Gewicht:</b>	158 kg
<b>Werkbreedte/lans:</b>	80 cm
<b>Voortbeweging:</b>	door middel van wiellader
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 3240
<b>Overig:</b>	passend aan elk merk wiellader
<b>Leverancier/producent:</b>	Wim van Breda



### KERSTEN UB 6080

Borstel

<b>Gewicht:</b>	158 kg
<b>Werkbreedte/lans:</b>	60/80/90 cm
<b>Voortbeweging:</b>	op (compact) tractor of frontmaaier
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 5890 (excl. borstelkop 60/80 of 90 cm)
<b>Leverancier/producent:</b>	Wim van Breda



### KERSTEN WE110

Onkruidschffel voor op halfverharding

<b>Werkbreedte/lans:</b>	110 cm
<b>Voortbeweging:</b>	door middel van compacttractor
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 5990
<b>Leverancier/producent:</b>	Wim van Breda



TECHNIEK OP BASIS VAN

**MECHANISCH**



### KUIJPERS GREEN WEED BRUSH

Borstelmachine

<b>Gewicht:</b>	100 kg
<b>Capaciteit:</b>	afhankelijk van onkruidruk
<b>Verbruik:</b>	Elektrisch, €0,35 / acculading, 4 tot 8 uur actieradius
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	borsteldiameter 500mm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Investering / kostprijs / m2:</b>	kosten-en milieubesparend t.o.v. brandstofmotor
<b>Catalogusprijs:</b>	vanaf € 5950
<b>Leverancier/producent:</b>	Kuijpers Machine Techniek



### MVT 390

Borstelmachine

<b>Gewicht:</b>	42 kg
<b>Capaciteit:</b>	afhankelijke van ondergrond en vegetatiehoogte
<b>Verbruik:</b>	benzine
<b>Werkbreedte/lans:</b>	39 cm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 1569
<b>Leverancier/producent:</b>	MVT/Eurogarden



### NIMOS MUG-HA+MSB

Borstelmachine

<b>Gewicht:</b>	192 kg
<b>Capaciteit:</b>	4,1kW
<b>Verbruik:</b>	1,2 liter benzine/uur
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	900 mm 'volvelds'
<b>Voortbeweging:</b>	hydraulische wielaandrijving
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 11348
<b>Leverancier/producent:</b>	Stierman de Leeuw / Nimos



### NIMOS MUG-II

Borstelmachine

<b>Gewicht:</b>	82 kg
<b>Capaciteit:</b>	3,6 kW
<b>Verbruik:</b>	1 liter benzine/uur
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	borsteldiameter 570 mm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 3332
<b>Overig:</b>	mechanische aandrijving
<b>Leverancier/producent:</b>	Stierman de Leeuw / Nimos



**MVT 390E**  
Borstelmachine

<b>Capaciteit:</b>	afhankelijk van gebruik
<b>Verbruik:</b>	batterij 72V/ 5 Ah/ 360 Wh
<b>Werkbreedte/lans:</b>	39 cm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 2065
<b>Leverancier/producent:</b>	MVT/Eurogarden



**CRAMER WKB 480**  
Borstelmachine

<b>Capaciteit:</b>	afhankelijk van gebruik
<b>Verbruik:</b>	benzine
<b>Werkbreedte/lans:</b>	39 cm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 1155
<b>Leverancier/producent:</b>	MVT/Eurogarden



**NIMOS MUG-H**  
Borstelmachine

<b>Gewicht:</b>	100 kg
<b>Capaciteit:</b>	4,1kW
<b>Verbruik:</b>	1,2 liter benzine/uur
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	borsteldiameter 650mm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 4168
<b>Overig:</b>	hydraulische aandrijving
<b>Leverancier/producent:</b>	Stierman de Leeuw / Nimos



**NIMOS MUG HA**  
Borstelmachine

<b>Gewicht:</b>	175 kg
<b>Capaciteit:</b>	4,1 kW
<b>Verbruik:</b>	1,2 liter benzine/uur
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	borsteldiameter 650 mm
<b>Voortbeweging:</b>	hydraulische wielaandrijving
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 8439
<b>Leverancier/producent:</b>	Stierman de Leeuw / Nimos



TECHNIEK OP BASIS VAN

**MECHANISCH**



### TIELBURGER TW50

Borstelmachine

<b>Gewicht:</b>	ca. 53 kg
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	50 cm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 1049 tot 1260, afhankelijk van motor
<b>Overig:</b>	keuze tussen 3 type motoren
<b>Leverancier/producent:</b>	D.B. van der Horst



### TIELBURGER TW50S

Borstelmachine

<b>Gewicht:</b>	ca. 53 kg
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	50 cm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 1218 tot 1297, afhankelijk van motor
<b>Overig:</b>	keuze tussen 2 type motoren
<b>Leverancier/producent:</b>	D.B. van der Horst



### LIMPAR WD 70 B&S

Borstelmachine

<b>Gewicht:</b>	40 kg
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	70 cm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 2399 incl. btw
<b>Leverancier/producent:</b>	Limpar



### KÖPPL HYDRO COMPAKT EASY/ AVRIL 55

Combinatiemethode voor halfverhardingen

<b>Gewicht:</b>	125 kg
<b>Capaciteit:</b>	1750 m <sup>2</sup> /u
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	55 cm
<b>Verbruik:</b>	benzine
<b>Voortbeweging:</b>	hydrostatisch
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 7715 excl. btw
<b>Leverancier/producent:</b>	Van der Haeghe



Be social

Scan of ga naar:

[www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7407](http://www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7407)

ONKRUID  
REINIGING



### LIMPAR TURBO II GXV

Borstelmachine

<b>Gewicht:</b>	40 kg
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	40 cm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 1779 incl. btw
<b>Leverancier/producent:</b>	Limpar



### LIMPAR TURBO II GCV

Borstelmachine

<b>Gewicht:</b>	40 kg
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	40 cm
<b>Voortbeweging:</b>	handmatig
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 1579 incl. btw
<b>Leverancier/producent:</b>	Limpar



### KÖPPL COMPAKT LIGHT

Borstelmachine

<b>Gewicht:</b>	170 kg
<b>Verbruik:</b>	benzine
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	53 cm
<b>Voortbeweging:</b>	hydrostatisch
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 8995
<b>Leverancier/producent:</b>	Van der Haeghe



### KÖPPL COMPAKT COMFORT

Borstelmachine

<b>Gewicht:</b>	220 kg
<b>Verbruik:</b>	benzine
<b>Werkbreedte/ lans:</b>	102 cm
<b>Voortbeweging:</b>	hydrostatisch
<b>Catalogusprijs:</b>	€ 15940
<b>Leverancier/producent:</b>	Van der Haeghe



# Lente; tijd voor gazonverjonging

**Na een koude winter staat de lente voor de deur en kijken we weer enigszins bezorgd naar de grasmatten, die weer geleden hebben onder een strenge vorstperiode. Tijd dus om de mat te verzorgen. Doorzaaien is hierbij het devies. Het aanbrengen van nieuw jong gras in de bestaande, uitgeputte grasmatten zorgt voor een verjonging van het gras.**

Doorzaaien is van belang om het gazon in een goede conditie te houden. Jonge grassen houden beter kleur en zijn krachtig genoeg om onkruid en mos te helpen verdringen. Tuinen voldoen vaak in de basisaanleg nog altijd, maar het schort vaak aan verzorging en dan met name de grasmatten, deze raakt vervilt, bevat mossen en straatgras.

Vaak wordt dan de tuin compleet op de kop gezet: frezen, vlakken, zaaibed maken, zaaien, aanrollen, enzovoort. Of er wordt gekozen voor grasmatten. Beide methoden zijn erg prijzig en vaak niet nodig. Vaak is verticuteren en daarna doorzaaien voldoende om weer een strak groen resultaat te krijgen. Voordeel is dat de tuin in de zomer (in de beperkte tijd waarin men in de tuin kan zitten), gebruikt kan blijven worden.

De Vredo-doorzaamachine maakt om de 3,5 of 7,5 cm een kleine snede in de grasmatten. Hierin worden de graszaadjes afgelegd. De banden of de rol drukken de snede weer dicht zodat het graszaad goed contact maakt met de bodem, vocht en voedings-

stoffen. Op deze manier kiemt, wortelt en groeit het graszaad optimaal. Met het befaamde dubbele schijven-principe kunnen zij zich sinds 1976 met succes dé doorzaaispecialist noemen voor de *fine turf*-wereld. Uitermate geschikt voor de hovenier zijn hierbij de Vredo Turf-Fix voor de kleinere ruimtes en de Vredo Compact voor de grotere gazons.

De Vredo Turf-Fix kan naast doorzaaien ook beluchten en bezanden. Dit zijn specialistische bewerkingen die op gazons uitgevoerd kunnen worden door één en dezelfde machine. De Turf-Fix bestaat uit een basis-unit van 81 cm breed en kan zowel als getrokken (zitmaaier) als driepuntsmachine (trekker) geleverd worden. Ook kan hij aangebouwd worden aan een éénassig voertuig (tuinfrezen als Agria, BCS, Ferrari, et cetera). Op het rode basisframe kunnen de Turf-Seed-, Turf-Air- of Turf-Sand-units in een mum van tijd gemonteerd worden. Doordat de machine zo smal is als een tuindeur, komt deze op plekken waar een trekker niet kan komen.

Voor de grotere tuinen zijn de Vredo Compact en SUPERcompact-series beschikbaar. Deze types zijn toepasbaar op terreinen waar een compacttractor toegang heeft. Beide machines hebben dezelfde bouwwijze, echter verschilt de zaaifstand tussen de zaaischijven (Compact 7,5 cm en SUPERcompact 3,5 cm). Met een werkbreedte van 80 cm tot 2.20 m zijn ze voor iedere situatie

**‘Deze eenvoudige opknopbeurt zorgt voor een groen eindresultaat, zonder dat daarvoor de hele tuin op de schop hoeft’**



### Gebruikerservaring

*De Bruijn Klein Loonwerk, Wouw*

De Bruijn Klein Loonwerk uit Wouw is in het bezit van een Vredo Compact. Achter een Kubota-compacttrekker zaait Cor de Bruijn niet alleen de kleine weilandjes door, maar ook de grotere particuliere tuinen. 'Zelfs na een kleine tien jaar is de machine nog altijd, met de originele onderdelen, bedrijfszeker en effectief.' De vraag naar het doorzaaien is er vooral in het geval van een beschadigde of verdorde grasmat. Oorzaken hiervan zijn een strenge winter, engerlingen in het gras of een droge zomer.

'Deze eenvoudige opknapbeurt zorgt voor een groen eindresultaat, zonder dat daarvoor de hele tuin op de schop hoeft. Hierdoor bespaart de klant een hoop geld.' Vanwege de snelle opkomst wordt er voor het Engels raaigras gekozen. Door deze kruislings te zaaien wordt een hoge grasdichtheid gehaald.

### Gebruikerservaring

*Grondverzetbedrijf/Cultuurtechniek Davelaar, Elspeet*

Sinds 2015 is grondverzetbedrijf Davelaar bezitter van een Vredo Turf-Fix. Deze wordt in Elspeet en omgeving vooral ingezet in particuliere tuinen. Door zijn smalle werkbreedte kan de Turf-Fix achter een 17pk Kubota-compacttrekker ingezet worden, ook op moeilijk bereikbare plekken. Regelmatig wordt de Turf-Fix ingezet als gewoon zaaien geen goed resultaat geeft en na het grondig verticuteren van de grasmat.

De Vredo verzorgt dan nauwkeurig de kale plekken, waardoor er een gegarandeerde grasopkomst plaatsvindt. 'Na het droge voorjaar van 2017 was er erg veel vraag naar de Vredo', aldus Aart Davelaar. Doordat het zaad wordt ingeklemd in de bodem, is er nauwelijks zaadverlies en een gegarandeerd hoog opkomstpercentage. De verdorde grasmatten zagen hierna weer strakgroen.

geschikt. Recreatieterreinen, stadsparken, trapveldjes, particuliere tuinen, etcetera knappen zienderogen op van een bewerking met deze machine! Voor het echte precisiewerk op de grote vlakken leent de SUPERcompact zich buitengewoon. Door de rijafstand van 3,5 cm geeft elke werkgang direct een hoge grasdichtheid. Het bespaart daarmee brandstof en tijd. In tegenstelling tot aftakas-aangedreven machines is de grond-aangedreven machine van Vredo werksnelheid-onafhankelijk en mag variëren van 0 tot 13 km/u. Hierdoor is het werk makkelijk en wordt een strak eindresultaat verkregen.

Graszaad is prijzig. Een goede dosering is daarom van belang. De zaaddosering is bij alle Vredo-doorzaamachines traploos instelbaar, nooit meer teveel of te weinig afgifte. De hoeveelheid wordt bepaald met behulp van de praktische ontworpen spindel en zaadtabel, welke voorzien is van de meest voorkomende grassoorten en mengsels



hiervan. Omdat bodemgesteldheid en omgevingsfactoren als wind en zon - en daarmee ook de vereiste grasverzorging - uniek zijn, vereist elke grasmat een eigen specifieke instelling qua zaaddosering en zaaidiepte. Met de Vredo-doorzaaier is dit kinderspel.

# Vredo

Voor meer informatie kijk je op [www.vredo.com](http://www.vredo.com)



Be social

Scan of ga naar:

[www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7410](http://www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7410)

# DE HUSQVARNA ACCU VOORDELEN



**NIEUWSGIERIG?  
VRAAG VANDAAG NOG  
EEN ACCU DEMO AAN BIJ  
UW HUSQVARNA DEALER!**

[www.husqvarna.com/nl](http://www.husqvarna.com/nl)



## ÉÉN ACCU

Een accu voor alle machines,  
efficiënt en eenvoudig in gebruik.



## KOSTENBESPAREND

De hogere aanschafprijs van een  
accumachine is snel terugverdiend  
omdat u geen benzine meer hoeft te  
kopen. Op de lange termijn  
bespaart u dus veel geld.



## GEEN DAMPEN, MINDER LAWAAI

Voor stiller en aangener werken.  
Op elk moment van de dag.





Makita heeft een nieuwe accugrasmaaier geïntroduceerd. Het draadloze model maakt gebruik van twee 18 volt-accu's, die samen 36 volt vermogen leveren.

# Makita introduceert nieuwe accugrasmaaier

## Draadloos model voor tuinen tot 1.000 m<sup>2</sup>

Accugrasmaaier DLM431PT2 geeft een mooi gelijkmatig maaibeeld. De gelagerde wielen rijden soepel en staan in lijn met het chassis, voor probleemloos maaien langs de borders. Het kunststof maaidek is onderhoudsarm en maakt de grasmaaier licht van gewicht. De maaihoogte is in te stellen op negen hoogtes tussen 20 en 75 millimeter. Naharken hoeft niet, want de maaier heeft een opvangzak van 50 liter. De duwboom is verstelbaar in twee posities en is na gebruik in te klappen, zodat de grasmaaier compact opgeborgen kan worden. Makita adviseert inzet van dit model op gazons tot 1.000 m<sup>2</sup>.

### Universele accu's

De maaier maakt zoals gezegd gebruik van twee LXT accu's van 18 volt. Het gebruik van twee accu's zorgt volgens de fabrikant voor een langere

levensduur van accu en machine. Een ander voordeel is dat de accu's universeel zijn, waardoor ze ook gebruikt kunnen worden op andere 18 V- of 2 x 18 V LXT-machines van het merk: denk aan de heggenschaar, bladblazer, kettingzaag en boormachine. Zo heb je maar één accuset nodig. Het hele Makita LXT 18 V-systeem werkt namelijk met dezelfde onderling uitwisselbare accu's. Dat wil zeggen: als een gebruiker eenmaal een accuplatform gekozen heeft, kan hij hierbij accu's in ruim 100 machine's gebruiken. Is de heg gesnoeid, dan kan de accu in de bladblaasmachine, en ook handapparatuur als boormachines en cirkelzagen is verkrijgbaar met dezelfde accu als energiebron.

### Werkduur

De minimumwerkduur die Makita hanteert, is gelijk aan de tijd die een accu nodig heeft om volledig opgeladen te worden, vertelt Arjen Peters van Makita. 'Het systeem heeft ook een lader voor gelijktijdige oplading van twee accu's, waardoor er continu met vier accu's gewerkt kan worden. Basismachines en accupakketten worden apart verkocht, zodat de gebruiker eventueel kan kiezen voor kleinere accu's. Zo kunnen sommige *power-tools* ook toe met een Ah van 2,5 en kan bij tuinmachines beter gekozen worden voor een vermogen van 5,0 Ah. Maar bij de meeste machines kan prima gewerkt worden met een accu van 5 Ah.' De grasmaaier DLM431PT2 wordt geleverd met twee 5,0 Ah accu's en een duosnellader.



18v + 18v → 36v

Voor meer informatie kijk je op [tuin.makita.nl](http://tuin.makita.nl)



Be social

Scan of ga naar:

[www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7408](http://www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7408)



# Verlinden

Natuurlijk, ook met stenen  
en kunstgras kun je een inkomen  
bij elkaar sprokkelen, maar **er is ook  
nog zoiets als beroepseer**



Ik weet niet of u weleens naar Rob de Tuinman op RTL kijkt. Dit programma trekt op het moment niet meer al te hoge kijkcijfers. Dat is tenminste mijn inschatting. Voor iemand die professioneel in het groen werkzaam is, is het nog steeds een eyeopener. Verlinden is in mijn herinnering al bijna langer op tv aanwezig dan de recent overleden koningin van de Nederlandse tv, Mies Bouwman en is voor mij nog altijd een held. Hij is al ouder dan mijn vader, maar ik krijg nog steeds energie van de manier waarop hij met tuinen bezig is. Natuurlijk weten we allemaal dat het programma van Rob de Tuinman tot op de laatste korrel koemest gesponsord is, maar het geeft desondanks een goed beeld van de manier waarop mensen kijken naar het probleem dat tuin heet. Dat vergeten wij natuurlijk weleens. Als hovenier ben je de hele dag

**Het vak van een hovenier heeft ook te  
maken met het idee dat je mensen kunt  
helpen om gelukkig in hun tuin te  
worden en verbinding kunt laten  
maken met de natuur**

in de weer om tuinen te maken, te ontwerpen, te onderhouden en vorm te geven. Hoe anders is dat voor een consument. Die koopt een huis en krijgt daarbij een stukje grond waarbij de gemiddelde woestijn positief afsteekt als het gaat om vruchtbaarheid en uitstraling. 'Bouwsloop' is dan een beter woord dan 'tuin'. Dan moet die totaal onwetende en onzekere consument daar op

eigen kracht een mooie tuin uit destilleren. Nogal wiesde dat mensen dat als een probleem zien. Afgelopen zaterdag was het weer zover: Verlinden werd geroepen bij een nieuwbouwhuis en kreeg bij aankomst een lange lijst verzoeknummers: een terras, een overkapping, een stukje kunstgras, een plek om het leger kliko's te stallen en ja, ook een plekje waar wat verdwaalde planten in pot kunnen worden opgesteld. Alles behalve het recept voor een groene tuin, dus, en zeker geen tuin waarmee je in een van die garden glossy's komt die bij de Appie in het tijdschriftenrek liggen. Dat zijn momenten waarop ik weleens medelijden heb met hoveniers. Natuurlijk, ook met stenen en kunstgras kun je een inkomen bij elkaar sprokkelen, maar er is ook nog zoiets als beroepseer. Er is niks tegen kunstgras, maar dat is niet de reden dat jij hovenier bent geworden; dat heeft te maken met het idee dat je mensen kunt helpen om gelukkig in hun tuin te worden en verbinding kunt laten maken met de natuur. Hoe lastig dat is, bleek ook deze middag weer. Ik was op bezoek in Den Bosch bij een groot bedrijf, een prachtig chique en fonkelnieuw kantoor met een hippe baksteenarchitectuur. Maar wat een extreem zielige en absoluut niet-groene buitenruimte. Grote pleinen, een en al steen, en dan heel zielig een valse christusdoorn, *Gleditsia triacanthos* Skyline, die eigenlijk alleen maar uitstraalt: ik wil hier niet staan, ik wil hier niet wonen. Er wordt weleens geringschattend gedaan over programma's als dat van Verlinden en over hoveniers die te stellige tuinen maken. Maar zolang projectontwikkelaars en gemeentes met honderden miljoenen budget met droge ogen dit soort buitenruimtes aanbieden aan hun burgers, kijk ik op zaterdagmiddag liever naar Tuinman Rob dan nog een keer naar Den Bosch te gaan.



**Be social**

Scan of ga naar:

[www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7409](http://www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7409)

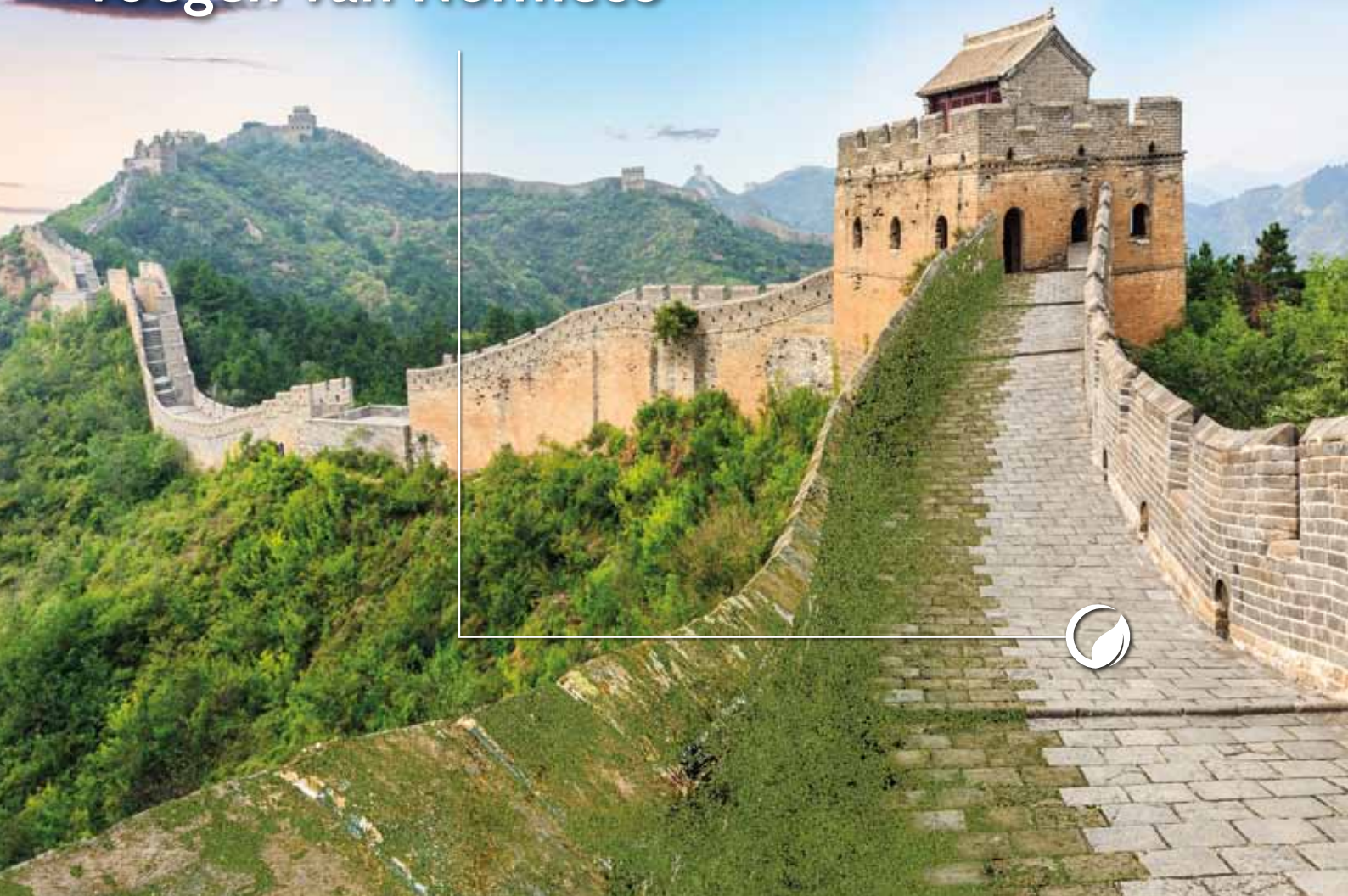
De partners van

# De Hovenier



# Voorkom onkruid

Kies voor onderhoudsvrije  
voegen van Normeco



## De wonderen zijn de wereld nog niet uit...

Normeco levert gebruiksvriendelijke oplossingen voor een langdurig onderhoudsvrije tuin en bestrating. Dat doet wonderen! Ervaar hoe gemakkelijk het werkt dankzij de unieke structuur van de voegmortel en het duidelijke verwerkingsadvies. Mocht je het prettig vinden dan begeleidt Normeco ook op locatie. Normeco heeft meer dan 20 jaar ervaring met voegen en is de juiste partner in het voorkomen van onkruid. Daarnaast kunt u profiteren van scherpe inkooprijzen. Neem contact met ons op, dan komen wij graag bij u langs!



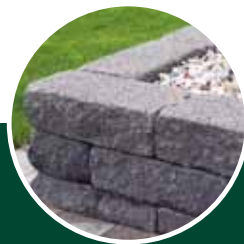
AQUA XP FIJN



POWERCLEAN



FUGENSAND



HOVENIERSKIT EASY



VOEGMAATJE



**normeco**  
ECOLOGIC SOLUTIONS

**www.normeco.nl**

Normeco BV • +31 (0)6 45 60 56 29 • info@normeco.nl