



De Siemo-obstakelmaaier

Dat moet toch makkelijker kunnen, dacht Adwin Schreuders, toen hij tien jaar geleden in Noord-Brabant de bermen aan het maaien was met een bosmaaier. Bermen maaien met de bosmaaier kan een luidruchtige en gevaarlijke taak zijn. Daarom stortte Schreuders zich vol goede moed op het ontwikkelen van een obstakelmaaier. Na vele prototypes begreep hij waarom er nog geen goede obstakelmaaier op de markt was. 'Het concept van onze obstakelmaaier is doodsimpel, maar je moet er maar op komen.'

Obstakelmaaier

Als je het filmpje van de obstakelmaaier van Siemo BV op de website bekijkt, lijkt het bijna te soepel te gaan. Schreuders: 'Wij zijn goed in machines maken, maar filmpjes manipuleren kunnen we niet.'

Kees van Muyden van Gebr. Van Muyden uit Lexmond, die de Siemo-obstakelmaaier al vier maaizeizoenen gebruikt. 'We kunnen meer maaien dan ooit, maar je moet er geen stagiair of seizoenwerker op zetten.' Dat is voor Van Muyden geen nadeel, want hij kan nu veiliger maaien in minder tijd, en zelfs met jeukende processierupsen kan hij zijn personeel op pad sturen. Van Muyden: 'In Noord-Brabant heb je bij sommige wegen houten vangrails. Daar kan ik alleen maar met de Siemo maaien, want met een bosmaaier kun je ze beschadigen.'

Kostbaar personeel

'Personeel is kostbaar en met de Siemo-obstakelmaaier kun je beter voor je personeel zorgen. Vandaar dat Siemo vooral groeit in West-Europese landen, waar de personeelskosten hoger liggen. Op dit moment rijden er 60 à 70 Siemo-obstakelmaaiers in Nederland, vooral in de regio's in het zuiden. In het noorden zitten we nog niet', zegt Schreuders. Dit komt deels doordat Siemo vooral groeit door mond-tot-mondreclame. In de regio zie je dat het idee van de obstakelmaaier leeft. En Schreuders verwacht groei, want de Siemo is al rendabel bij

250 bosmaaiuren per seizoen.

'Het klinkt misschien raar, maar het feit dat we geen concurrentie hebben, werkt in ons nadeel. Mensen zien de obstakelmaaier; ze weten dat er in het verleden zulke maaiers waren die niet goed werkten, en vervolgens kijken ze niet verder. Het is voor ons nodig om weer naar GroenTechniek Holland te gaan. We moeten het echt aan de mensen laten zien; de soepelheid die je in het filmpje ziet, moeten ze voelen. Van Muyden was meteen om nadat hij een persoonlijke demo in zijn eigen berm had gekregen. Maar je moet het wel eerst zelf zien en voelen.'

Zwarte handen

Tien jaar geleden waren de handen van Adwin Schreuders nog regelmatig zwart. Als er iets moest gebeuren aan de machines van zijn grondwerk- en mechanisatiebedrijf, deed hij dat gewoon zelf, zonder tekening. 'We maakten gewoon meteen een prototype.' Schreuders is een echte aanpakker. Dit merkt klant Van Muyden ook aan de bedrijfscultuur bij Siemo: 'Als er iets is, kun je bellen en dan lossen ze het meteen op. Het is een bedrijf met korte lijntjes.' Het liefst zou Schreuders weer wat vaker zijn handen zwart maken. 'We hebben nog wat prototypes van machines die we graag willen uitwerken, allemaal in de categorie personeelsbescherming.'

'We hebben geen concurrentie en dat werkt eigenlijk in ons nadeel'

Geen leveringsproblemen

Schreuders besluit: 'We hebben geen leveringsproblemen. Wel moeten we tegenwoordig langer wachten op onze onderdelen. De levertijd van een joystick, bijvoorbeeld, kan wel vier maanden bedragen. Maar omdat we de machines zelf produceren en verkopen, kunnen we daar rekening mee houden. We verkopen de obstakelmaaier dan ook uit voorraad.'

GroenTechniek Holland

Siemo staat op de beurs GroenTechniek Holland op veld D, standnummer 9.23. Op de website van Siemo staat een handige rekentool, waarmee je zelf kunt uitrekenen wat je met de Siemo-obstakelmaaier kunt besparen. Ook is er meer te lezen over de veiligheidsvoordelen van de Siemo-obstakelmaaier. www.siemo.nl

