

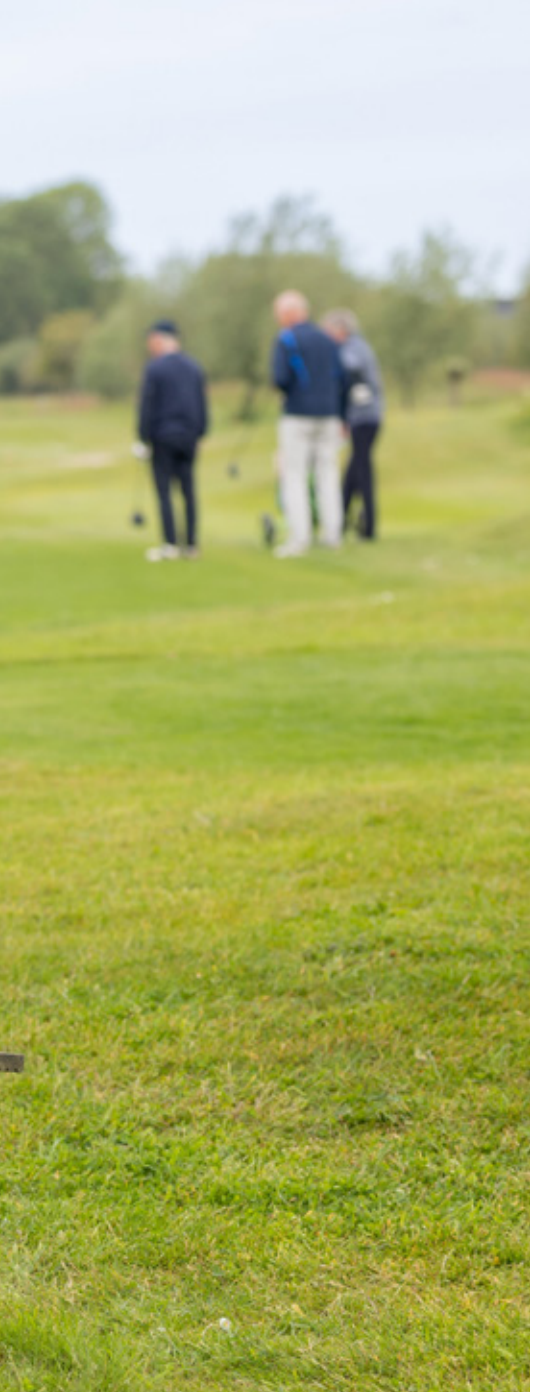
Loek Berger

Alternatief voor traditionele slijppasta: ‘Wie het ziet, is meestal overtuigd’

Met Gomowe introduceert HTBS een alternatief voor traditionele slijppasta’s voor het backlappen van kooimaaiers. Volgens Loek en Sharon Berger biedt het product duidelijke voordelen op het gebied van veiligheid, gebruiksgemak, snelheid en duurzaamheid. Tijdens demonstraties merken zij dat gebruikers vaak snel enthousiast raken, zodra zij met eigen ogen zien hoe het systeem werkt en wat het in de praktijk oplevert.

Auteur: Wijnand Meijboom

‘Als wij de kans krijgen om een demonstratie te geven, zegt eigenlijk niemand nee’, vertelt Loek Berger. ‘Maar je moet wel door die eerste weerstand heen.’ HTBS uit Alkmaar richt zich momenteel vooral op het vinden van dealers en eindgebruikers in Europa. Dat verloopt nog niet zo snel als gehoopt. Volgens Berger heeft dat deels met de aard van de markt te maken. ‘Mensen werken al jarenlang op dezelfde manier. Dan stap je niet zomaar over op iets nieuws.’



‘Onder de streep ben je goedkoper uit, omdat het sneller gaat en medewerkers weer andere werkzaamheden kunnen oppakken’

Gomowe werd ontwikkeld door de Deen Johannes Dalgaard, die zelf werkzaam was in het groenbeheer. De aanleiding voor de ontwikkeling was een ongeluk dat hij meemaakte bij het backlappen van een maaier. Hoewel het incident niet ernstig afliep, zette het hem aan het denken over een veiligere werkwijze. Hij zag tegelijkertijd nog een nadeel van de traditionele slijppasta’s: de gebruikte materialen zijn niet altijd even milieuvriendelijk. Dit leidde uiteindelijk tot de ontwikkeling van Gomowe. Het product bestaat uit verpulverd steengruis in combinatie met een olie op natuurlijke basis. Die olie beschikt over een voedselgoedkeuring (foodgrade) en wordt ook toegepast in de voedingsindustrie. ‘Daardoor kun je het na gebruik eenvoudig met water afspoelen’, legt Sharon Berger uit. ‘Zelfs op locaties waar strenge ecologische eisen gelden, is dat geen probleem.’

Spuitpistool

Het grootste verschil met traditionele slijppasta zit volgens vader en dochter niet alleen in de samenstelling, maar vooral in de manier van aanbrengen. Waar bij conventioneel backlappen de pasta handmatig wordt aangebracht, werkt Gomowe met een spuitpistool dat wordt aangesloten op een compressor. Daardoor hoeft de gebruiker niet meer dicht bij de draaiende messen te komen. ‘Je laat de machine draaien en brengt het middel op afstand aan’, vertelt Sharon Berger. ‘Dat maakt het werk een stuk veiliger.’ Volgens de Bergers sluit dat goed aan bij de toenemende aandacht voor veilig werken binnen de sector.

Naast veiligheid noemen zij snelheid als belangrijk voordeel. Op de website van Gomowe wordt gesproken over een tijdsbesparing van ongeveer vijftig procent. Volgens Loek Berger is dat zelfs een voorzichtige schatting. ‘Vijftig procent is redelijk conservatief ingeschat. In veel gevallen gaat het nog sneller.’ Hoewel de aanschafprijs hoger ligt dan die van traditionele slijppasta’s, verdient dat zich volgens hem terug in arbeidsuren. ‘Onder de streep ben je goedkoper uit, omdat het sneller gaat en medewerkers weer andere werkzaamheden kunnen oppakken.’

Scepsis

Aan de frequentie van het backlapproces verandert weinig. Dit blijft afhankelijk van het gebruik van de machine en de onderhoudsstrategie van de beheerder. Wel verwachten de Bergers dat gebruikers de messen eerder tussentijds zullen onderhouden, omdat het proces eenvoudiger verloopt. De eenvoudige werkwijze roept soms scepsis op, weten de Bergers. Wie alleen een fles met vloeistof ziet, is niet altijd meteen overtuigd. Daarom zetten zij sterk in op demonstraties. ‘Dit is geen product dat mensen zomaar bestellen uit een catalogus’, zegt Sharon Berger. ‘Je moet het ervaren.’ Volgens haar is dat ook de reden waarom de introductie tijd vraagt. De markt voor golfbaan- en sportveldonderhoud is van nature voorzichtig met nieuwe producten en technieken. Loek Berger herkent dit beeld. Hij noemt als voorbeeld gesprekken met dealers. Vaak reageren directieleden enthousiast, maar blijft een daadwerkelijke test vervolgens uit. ‘Dan wordt er gezegd: we doen het al jaren op deze manier. Terwijl ons product nog niet eens geprobeerd is.’ Deze afwachtende houding komt volgens hem ook door de drukke tijd waarin hij met het middel de markt is opgegaan. ‘Het was hooitijd. Ik verwacht dit najaar meer succes.’

HTBS richt zich niet alleen op dealers, maar ook rechtstreeks op aannemers, greenkeepers en fieldmanagers. Het idee is dat vraag vanuit de praktijk uiteindelijk ook dealers in beweging brengt. Berger vertelt dat Gomowe inmiddels toegepast wordt op diverse golfbanen en sportaccommodaties in onder meer Denemarken en Frankrijk. Voorbeelden zijn Himmerland Golf & Resort, het greenkeepers-trainingsprogramma AMU Center Sandmosen in het noorden van Jutland en de John Deere-dealer Semler Agro in Trige. Daarnaast loopt er een testtraject bij een Engelse fabrikant van kooimaaiers. Voor de komende maanden ligt de focus vooral op demonstraties. HTBS wil voor het einde van het jaar tientallen eindgebruikers bezoeken. ‘Dat is de basis van succes’, zegt Berger. ‘Als mensen zien hoe het werkt, begrijpen ze meteen de voordelen.’ Gomowe verandert het principe van backlappen niet, maar wel de manier waarop het wordt uitgevoerd. ‘Het is uiteindelijk een heel simpel product’, besluit Loek Berger. ‘Maar vaak zijn juist de simpelste oplossingen de beste.’

BE SOCIAL
Scan, lees & deel!