



‘Groeneveldt is heel flexibel’

Groeneveldt Grippers levert maatwerk door klantwensen te vertalen naar een nieuw eindproduct

Groeneveldt Grippers BV uit de Alblasserwaard vervaardigt machines voor bosbouw, infra, overslag en transport. Het bedrijf wil zich blijven ontwikkelen en zijn producten verbeteren als klanten ergens tegenaan lopen. ‘Klantwensen vertalen naar een nieuw eindproduct, daar hebben we plezier in’, vertelt tekenaar Thijs Sterk. ‘Zo hebben we een nieuwe combinatie van een gripper en een zaagkast ontwikkeld, met meer vermogen, een dubbele zaagstand en een grovere zaagketting die minder snel slijt.’

Auteur: Rosanne de Boer

‘Groeneveldt is heel flexibel. Je kunt de machine aangepast krijgen zoals je wilt’, vertelt Henk Nijeboer, leidinggevende van BTE Nijeboer Landschapsbeheer. ‘We hadden eerst grippers met vijf rechte tanden van Groeneveldt. Maar we werken veel met bomen en omdat die rond zijn, is een gripper met ronde tanden geschikter voor ons. Hiermee kunnen we de stammen beter vastpakken.’ Nijeboer heeft nu vijf grippers met zaagkast van Groeneveldt in bezit. Het zijn allemaal 30cc- zaagkasten. ‘Dat soort robuuste machines heb je nodig voor de zware bomen waarmee wij werken.’ BTE Nijeboer Landschapsbeheer is in 2000 opgericht en bedient vanuit de locaties in Ede en Ermelo het hele land. Henk Nijeboer heeft een agrarische achtergrond. Johan Groeneveldt, oprichter en eigenaar van Groeneveldt Grippers, komt ook uit een agrarisch gezin. Hij ging echter niet op een boerderij werken, maar vond een baan bij een transportbedrijf. Om een grote klant die

omvangrijke buizen wilde vervoeren beter te kunnen helpen, ontwikkelde Groeneveldt speciale grippers. Hij was chauffeur, maar deed ook graag laswerk. Zijn grippers kregen bekendheid. Er kwamen steeds meer aanvragen binnen en Groeneveldt ging zich erop toeleggen. Sinds 2000 houdt hij zich als zelfstandig ondernemer volledig bezig met het maken van grippers, eerst in de boerenschuur van zijn vader, later kon hij een pand huren.

‘Klantwensen vertalen naar de praktijk, daar hebben wij plezier in’



Combinatie van grijper en zaagkast

‘Het verhuurbedrijf ontstond omdat klanten regelmatig op zeer korte termijn een product nodig hebben’

Dubbele zaagstand

In 2008 liet hij een eigen pand bouwen in Groot-Amers in de Alblasserwaard. Uitbreiding volgde al snel: in 2014 kwam er een extra hal bij. In 2016 gebeurde hetzelfde nadat hij Groeneveldt Verhuur BV had opgericht. Het verhuurbedrijf voor grijpers en uitrustingsstukken ontstond omdat klanten regelmatig op zeer korte termijn een product nodig hebben. Terwijl het team van Groeneveldt dat product vervaardigt, wordt het uitrustingsstuk alvast verhuurd aan de klant, zodat er direct gedraaid kan worden. Sinds 2020 is ook de productiehal verdubbeld in oppervlak.

‘De nieuwe combinatie van grijper en zaagkast heeft een 30cc-zaagmotor. Deze is gemaakt omdat klanten om meer vermogen vroegen. De zaagkast is verkrijgbaar met in twee uitvoeringen met zaagbladen van 90 of 114cm. Een andere wens was een grovere ¾” harvester ketting, die minder snel slijt’, vertelt Sterk. Hij is tekenaar bij Groeneveldt en ontwikkelt, verbetert en ontwerpt grijpers. Groeneveldts klanten, waaronder Nijeboer, liepen tegen het probleem aan dat het blad ging klemmen. Sterk: ‘Als de boom is doorgezaagd, moet het blad weer door de zaagsnede heen. Dat geeft een kleine kans op klemmen. Dit nieuwe type zaagkast

kan het blad eerst terugsturen en dan de stam pas doorzagen. Het zaagblad gaat vervolgens direct terug in de zaagkast. Hierdoor klemt het blad niet en wordt het veilig opgeborgen. De boomstam kan direct opgepakt en verplaatst worden.’ Hij voelt aan de bovenste stam op de stapel. ‘Met de grootste 30cc zaagkast kunnen bomen tot wel 90 cm doorsnee terugsturend en uitsturend doorgezaagd worden. Dit noemen we de dubbele zaagstand.’

Storingsvrij

‘Wat ons opvalt, is dat de machine voor 99,9 procent storingsvrij is. Ook is de schakelkast verfijnd en gebruiksvriendelijker geworden. In een periode van een à twee jaar zijn de druk en veel leidingen bijgesteld of anders aangesloten’, vertelt Nijeboer. Johan Groeneveldt of één van zijn medewerkers komt regelmatig langs en bekijkt of de aanpassingen en verbeteringen aan de machines in de praktijk het gewenste resultaat hebben.’ Sterk: ‘Klantwensen vertalen naar de praktijk, daar hebben wij plezier in. Het gebruikersgemak wordt steeds vergroot. De zaagkasten hebben in de loop van de tijd meer functies gekregen. De zagen gaan hierdoor sneller en zijn makkelijker af te stellen. De grovere ketting slijt minder snel, maar zaagt toch nauwkeurig. Klanten kunnen ook voor een

fijnere ketting kiezen. In de toekomst gaan wij deze ontwikkelingen ook doorvoeren in onze kleinere zaagkasten.’

Korte lijnen

Groeneveldt is een bedrijf met korte lijnen. Oprichter Johan Groeneveldt is verantwoordelijk voor de verkoop. Medewerkers Lennard van der Zijde en Thijs Sterk hebben direct contact met de klanten en worden ook betrokken bij het verkooptraject. Groeneveldt Grijpers haalt circa 40 procent van zijn omzet uit de bosbouw en 50 procent uit de sector infra, overslag en transport. Het overige deel bestaat uit speciaalbouw; denk bijvoorbeeld aan een lift voor een mindervalide kraanmachinist.

Nijeboer is al jaren vaste klant en heeft meerdere producten van Groeneveldt in huis. ‘Ik hoorde over Groeneveldt via collega’s en las erover in artikelen op internet en in vakbladen. We hebben intussen vijf grijpers met 30cc-zaagkasten van Groeneveldt in ons bezit, maar bijvoorbeeld ook een onkruidborstel en cirkelhaagmaaier. Als we een nieuw product willen met een speciale aanpassing, staan ze daar altijd voor open. Je kunt het krijgen zoals je wilt. Omgekeerd vragen ze ons soms ook naar onze praktijkervaringen, zodat ze hun producten beter kunnen afstemmen op de klanten. Groeneveldt zet in op productverbetering en productontwikkeling.’

Sneller leveren

Groeneveldt levert in de hele Benelux, maar bijvoorbeeld ook in Duitsland, Frankrijk en Engeland. De levering van onderdelen per schip stagneerde de afgelopen jaren. ‘We hadden er zeker last van, maar konden onderdelen elders krijgen en hoefden geen nee tegen de klant te zeggen’, vertelt Sterk. ‘Het afgelopen jaar hadden we een groei van 25 procent in vergelijking met 2020. Dit komt ook doordat we anders zijn gaan werken. Door de uitbreiding van ons pand kunnen we nu sneller leveren omdat we zelf meer op voorraad hebben. We beschikken nu over de bedrijfsruimte die daarvoor nodig is.’



Scan, lees & deel!