

Tuintrends: robotmaaiers, Smart-producten en accugereedschap

31-10-2017 00:04



Gardena is al ruim vijf jaar een vaste waarde in de markt van de robotmaaiers en sinds de laatste jaren groeit de consumentenmarkt met forse stappen. Dat zegt Paul Rebergen, Commercial Director van Gardena in de Benelux. “We zien de aantallen binnen de consumentenmarkt fors groeien en diverse aanbieders komen en gaan. Vanuit Husqvarna hebben we echter al ruim twintig jaar ervaring met dit soort machines in de professionele markt en brengen we dan ook probleemloze maaiers op de markt.”

Eén miljoen robotmaaiers

De consumentenmarkt zit dus wel goed, wil hij maar zeggen. “Klopt. Het afgelopen jaar haalden we binnen de Husqvarna Groep de mijlpaal van één miljoen verkochte robotmaaiers. Gardena verkoopt de maaiers in concepten van opeen lopende modellen. Zo zijn er inmiddels robotmaaiers voor 400, 700, 1.000, 1.300 en 1.600 m2 gazon. Met de nieuwe 250 en 500 m2 modellen zet Gardena de markt in 2018 in een hogere versnelling. “Die maaiers passen perfect bij de gemiddelde grootte van het Nederlandse gazon”, zegt Rebergen. Ze zijn volledig met de tuinslang te reinigen, hebben een zeer laag geluidsniveau en zijn eenvoudig te installeren.

Geïntegreerd in Smart-systeem

Rebergen: "De techniek is zo ontwikkeld dat de robotmaaiers altijd een perfect gazon garanderen. Ze maaien altijd, zelfs als je zelf niet naar buiten wilt, vanwege de regen."

Het 500 m²-model is smart en te koppelen met de Gardena-app. Daardoor kun je overal ter wereld zien wat je maaier doet, kun je hem instellen of het programma aanpassen. Rebergen: "Of gewoon lekker volgen vanaf een terrasje in Spanje. Het mooie van de Smart-maaier is dat hij compatibel is met de andere smart-producten van Gardena. Wil hij eruit, maar is het beregeningssysteem aan het sproeien omdat de sensoren droogte registreerden, kan de maaier een seintje krijgen om even binnen te blijven. De systemen communiceren met elkaar, dat is het mooie."

Systeemdenken

Het Smart-systeem van Gardena is inmiddels zo doordacht dat ook andere fabrikanten er graag aan koppelen. De verlichtingscamera's van Netatmo zijn inmiddels al te integreren in de Gardena-app. Rebergen: "In 2015 namen we Koubachi over. Inmiddels hebben we een groot team fulltime aan het werk om dat platform iedere dag beter en completer te maken. Consumenten willen graag alles in huis en tuin in één app, wij lopen al voorop in die richting." Gardena zelf ziet het Smart-programma aanslaan bij de consument. Een sproeicomputer was er al, net als een dripsysteem in combinatie met vocht- en temperatuursensoren. In 2018 komen daar een meerkanaals-sproeicomputer en schakelbare stopcontacten bij.

Rebergen: "Zo wordt Smart een steeds groter systeem van waterproducten, robotmaaiers en sproeicomputers. Precies zoals retailers en consumenten ons kennen van systemen van ons Original Gardena System (koppelingen en spuitpistolen) wat in 2018 zijn vijftigste verjaardag viert, ons Combi Systeem bij een ieder bekend van de stelen, schoffels en harken."

Accu: gemak, kracht en uithoudingsvermogen

Gardena verwacht dus veel van Smart in 2018. Ook de accuproducten gaan volgens Rebergen hoge ogen gooien. "In tuinen van Nederlandse grootte werken mensen niet snel met tuingereedschap op een benzinemotor. Dan kiezen ze liever voor een elektrische machine, maar die heeft dan wel een snoer. Terwijl een accu tegenwoordig net zo veel kracht en uithoudingsvermogen biedt en veel gemakkelijker werkt. Kijk maar naar ons 18V-aanbod of de 40V-machines die we in 2018 introduceren. Die werken allemaal met één accu voor meerdere machines, over systeemdenken gesproken", lacht Rebergen.

Voor de kleine en middelgrote tuinen hebben we de 18V-range, voor de middelgrote en grotere tuinen de 40V-lijn. Voor iedere klant en voor iedere klus de juiste oplossing, aldus Rebergen. "Volgens mij gaat het met accugereedschap straks net zoals met de robotmaaiers en de Smart-producten. Wie het eerste instapt, groeit het hardste mee met de markt."