

ELKE MAAND EEN PROJECT VAN EEN VAN ONZE LEDEN IN BEELD

HET PROJECT



Ook
een bijzonder
project gerealiseerd?
Stuur een berichtje
naar [redactie@
metaalunie.nl](mailto:redactie@metaalunie.nl).

TEKST JAN KLOEZE

BEELD FRISIAN MOTORS



Dit elektrische vehikel is een transporter en wordt in Bakkeveen bij **Frisian Motors** gebouwd. Het zit tussen een golfkarretje en een bestelbusje in.

Bijna alle kopers gebruiken het **voertuig** als bedrijfsmiddel voor bijvoorbeeld de **technische dienst** op een golfbaan, camping of recreatiepark.

Ook in de weg- en waterbouw vindt de **transporter** emploi. Al dertig procent van de jaarproductie (zo'n 300 stuks per jaar) gaat naar het buitenland.

Er zijn **vijf varianten**: een instapmodel, een variant met 2-wheeldrive, met 4-wheeldrive, voor 2-zitters en voor 4-zitters. In de afwerking is altijd sprake van maatwerk.

Lees het hele verhaal van **Frisian Motors** op de volgende pagina.

MARKT TUSSEN DE ELEKTRISCHE GOLFKAR EN HET BESTELBUSJE

In het begin zelf knutselen aan een prototype van een elektrisch zitmaaierje en nu aan het hoofd van Frisian Motors in Bakkeveen, waar met 30 man personeel wekelijks vijf tot zes elektrische transporters de fabriek verlaten. Een verhaal over leidinggeven aan groei.

In 2008 verliet HTS'er elektrotechniek Theo de Jong zijn telecombedrijf. Hij ging in Bakkeveen (bij Drachten) zijn boerderij opknappen en kwam er al snel achter dat grasmaaien in een grote tuin veel lawaai maakt en benzine slurpt. Mede op aandringen van zijn buurman ging hij eens kijken of er een elektrisch zitmaaierje te koop was en via Google kwam hij uit bij een Chinees bedrijf. 'Het was drie keer niks', zegt De Jong nu. Maar uiteindelijk leidde dit wel tot de start van een nieuw bedrijf: Frisian Motors.

Want De Jong strippte het Chinese apparaat en bouwde op het overgebleven chassis zijn eigen elektrische zitmaaier, gewoon voor

zichzelf en om de buurman een plezier te doen. Via ondoorgroondelijke wegen kwam de organisator van een grote landbouwbeurs in Assen dit initiatief ter ore en De Jong werd uitgenodigd om zijn innovatie op dat podium te tonen. De belangstelling was overweldigend en hij besloot in 2010/11 een nieuw bedrijf te beginnen, voorlopig gericht op de elektrificatie van zitmaaiers, mini-shovels en een transportkarretje.

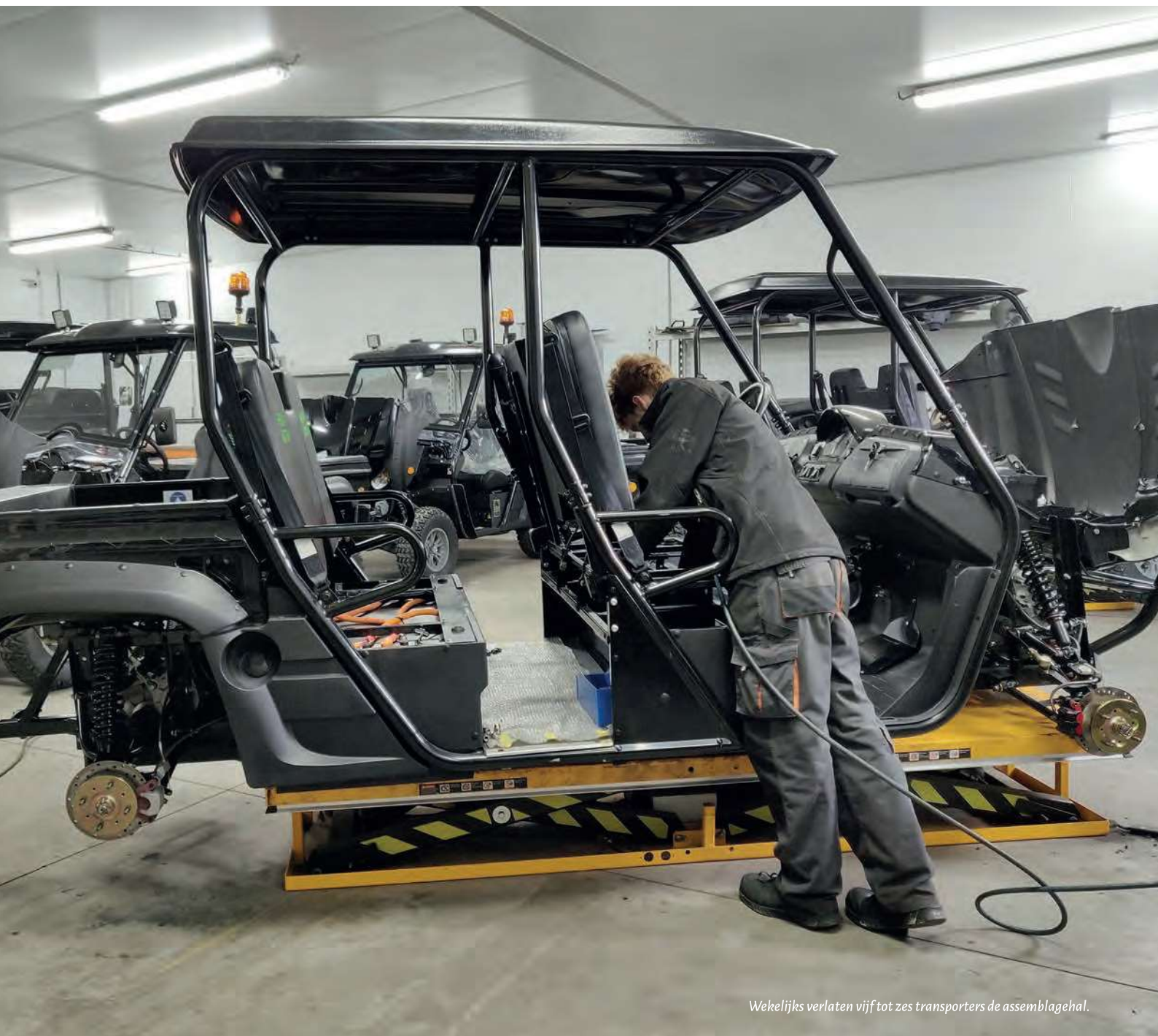
Razend enthousiast

Hij paste hetzelfde procedé toe: op een bestaand chassis een elektrische toepassing bouwen. Ditmaal echter in direct overleg met zijn Chinese toeleveranciers die razend enthousiast waren

over zijn eerste prototype en voortaan het kale onderstel in kratten naar Bakkeveen versturen.

In het begin deed De Jong alles zelf, maar al snel kwamen er elk jaar een of twee personeelsleden bij. Als een bedrijf sterk gaat groeien, levert dat nieuwe uitdagingen op. 'Ik had wel wat financiële middelen overgehouden uit mijn eerste bedrijf, maar om echt door te kunnen groeien had ik een investeerder nodig', vertelt De Jong. Rond 2013 vond hij die en toen zette de groei fors door.

Toch liep hij een paar jaar later alweer tegen de volgende uitdaging aan. Want met drie goed lopende, maar verschillende productlijnen werd het moeilijker om het productieproces en vooral



Wekelijks verlaten vijf tot zes transporters de assemblagehal.

ook de aftersales in de lucht te houden. 'We hadden bijvoorbeeld steeds meer voorraad van reserve-onderdelen nodig en liepen daarom min of meer vast in ons eigen succes', aldus De Jong. In 2017 volgde een zorgvuldige analyse met aandeelhouders. Consolidatie en focussen, dat moest de manier zijn om de volgende stap te zetten. Het best verdienende product was de transporter. Op de andere onderdelen van het bedrijfsspectrum kwam bovendien steeds meer concurrentie uit de hoek van de grote pro-

ducenten van landbouwmachines. Daar was op termijn niet tegenop te boksen. De keuze was dus snel gemaakt, want er bleek een gat in het spectrum tussen de elektrische golfkar en het bestelbusje. Daar werd de focus op gelegd, de andere producten afgebouwd.

Anno 2023 maakt Frisian Motors vijf tot zes transporters per week, nog altijd volgens het beproefde recept op basis van een bestaand platform, maar wel in vijf varianten. De Jong heeft een man of dertig in dienst en heeft ge-

leerd dat hij in deze fase van zijn bedrijfsgroei niet langer in maar juist aan het bedrijf moet werken. Dus staat hij niet meer zelf in de hal. Hij heeft een bedrijfsleider, een chef werkplaats en een exportmanager in dienst. 'In feite kan het bedrijf nu zonder mij', grapt hij.

Frisian Motors is Fedecom-lid en Teqnow-deelnemer. Stuur voor meer informatie een e-mail naar secretariaat@fedecom.nl en info@teqnow.nl.