

EGO neemt Stierman De Leeuw over: wat verandert er?

Stierman De Leeuw (SDL) uit Apeldoorn is overgenomen door EGO Europe GmbH, onderdeel van het Chinese Chervon. Het Nederlandse bedrijf, dat al bijna zestig jaar actief is als distributeur van tuin- en parkmachines onder moederbedrijf Royal Reesink, wordt daarmee de officiële EGO-vestiging voor de Benelux. Gerco de Graaf, salesdirector EGO Benelux, legt uit wat deze stap betekent voor klanten, personeel en de markt.



Auteur: Frank van de Ven

‘SDL heeft een sterke naam en een goed team, wat nodig is in een markt waar veel ontwikkelingen gaande zijn,’ zegt De Graaf. ‘Om hier goed op in te spelen, zijn schaalgroottes en internationale slagkracht essentieel om toekomstbestendig te blijven.’ Volgens de sales director komt de overname voort uit ambitie, niet uit financiële nood. ‘We hebben geen brand hoeven blussen. Dit is een mooie stap voorwaarts met de focus op groei, innovatie en continuïteit voor ons dealernetwerk, geen uitweg.’

Voorraadpositie verbeteren

Voor het personeel zijn er geen negatieve gevolgen. ‘Iedereen blijft aan boord. We hebben een geweldig team en dat behouden we. Voor onze klanten betekent het dat ze met dezelfde mensen blijven werken,’ aldus De Graaf. Ook op de locatie in Apeldoorn verandert er voorlopig niets. ‘Die blijft gewoon bestaan. Klanten merken daar niets van.’

Meerdere merken blijven

Een vraag die De Graaf vaak hoort, is of SDL nu alleen nog EGO gaat voeren: ‘Aangezien de overname recent heeft plaatsgevonden, bevinden wij ons momenteel in de fase waarin gesprekken met leveranciers worden ingepand. Op basis van de uitkomsten van deze gesprekken verwachten wij meer duidelijkheid

te verkrijgen over mogelijke vervolgstappen. Voorlopig blijft de situatie dus onveranderd.’

EGO krijgt eigen plek in Nederland

De overname maakt Nederland het derde Europese land met een eigen EGO-vestiging. Duitsland en Zweden gingen ons land voor, stelt De Graaf: ‘We bouwen aan een sterk Europees netwerk met lokale aanwezigheid, zodat we optimaal kunnen inspelen op de snel veranderende en specifieke behoeften van elke markt. De ruime ervaring van SDL stelt ons bovendien in staat om die groei verder te versnellen.’

Meer slagkracht

De grootste verandering voor klanten zit volgens De Graaf onder de motorkap: ‘We zijn een bedrijf dat zijn processen continu optimaliseert, met snellere levertijden, een grotere voorraad en directe lijnen naar de fabrikant. Zo kunnen we onze klanten efficiënter en beter bedienen dan ooit. Ook in onze marketingcommunicatie zetten we stappen. We gaan onze strategie dusdanig aanpassen om nog beter zichtbaar te worden, wat direct ten goede komt aan onze dealers.’

Nieuwe producten op komst

EGO ziet de overname als een kans om de introductie van nieuwe productcategorieën te versnellen. ‘Onze robotmaaierlijn is daar

een mooi voorbeeld van,’ zegt De Graaf. ‘We gaan deze actief in de markt zetten, en dankzij deze overname kunnen we dat nu aanzienlijk efficiënter doen.’ De integratie van SDL binnen EGO Europe GmbH markeert volgens de sales director geen abrupte koerswijziging, maar een doordachte versterking van het bestaande fundament: ‘We blijven trouw aan wie we zijn, maar onze mogelijkheden zijn groter dan ooit. Dat levert waarde op voor iedereen – voor onze klanten, onze dealers en onze organisatie.’

Ook op het gebied van klimaatadaptatie en duurzaamheid wil EGO een grotere rol spelen. ‘De energietransitie raakt ook het groenvak. Accutechnologie is een logische en noodzakelijke stap richting emissievrij werken,’ zegt De Graaf. ‘EGO loopt daarin voorop. Onze machines zijn krachtig én stil, wat voordelen biedt voor werken in de stad of rondom zorginstellingen.’ Daarnaast wordt er volgens hem gewerkt aan circulaire productverbeteringen, zoals gerecyclede materialen en een langere levensduur van accu’s. ‘Klimaatbewust werken is geen trend, maar een opdracht. Daar willen we actief in blijven investeren.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!