



Persconferentie: Stihl ambieert leidende positie in accusegment

En is goed op weg voor alle relevante doelgroepen

Op 23 april jongstleden gaf Stihl vanuit het Duitse hoofdkantoor een persconferentie waarin men de balans van 2023 opmaakte. CEO Michael Traub ging daarbij in op ingezette strategieën, actuele ontwikkelingen en trends en op het toekomstperspectief van het onafhankelijke familiebedrijf.

Auteur: Heleen Kommers

In 2023 zette de Stihl Groep haar energiestrategie voort, waarbij het aandeel van accugereedschap steeg tot 24%. Hierdoor werkt bijna elk vierde verkochte Stihl-product nu op een accu. Traub stelt dat het bedrijf steeds verder vooroploopt in dit segment, zeker nu de markt zich

stabiliseert na jaren van sterke groei tijdens de pandemie. 'Na drie jaar van uitzonderlijk sterke groei, nam in 2023 de vraag af,' legt Traub uit. 'Door lockdowns en reisbeperkingen tijdens de coronapandemie investeerden velen van ons in onderhoud aan eigen huis en tuin. Nieuwe

gereedschappen werden volop aangeschaft. Consumenten hebben nu echter te maken met hoge inflatie en stijgende rentetarieven en ook hebben dealers en retailers nog voorraad die ze eerst moeten verkopen.' Ondanks een lichte omzetzaling van 4,1% (5,3 miljard euro),

bleef de omzet hoger dan vóór de pandemie. Het aantal werknemers daalde wereldwijd met 3,6% tot 19.805. Tot zover de consument, Traub gaat vervolgens in op de professionele eindgebruiker.

De markten in vogelvlucht

Toch was in 2023 niet overal ter wereld dezelfde trend te signaleren. Zo daalde in Noord- en Latijns-Amerika de verkoop. In Brazilië echter, steeg de verkoop licht. Centraal-, West- en Oost-Europa zagen eveneens dalingen en Stihl stopte met leveren aan Rusland. Azië en Oceanië hadden respectievelijk een kleine en significante daling in de verkoop. Afrika tenslotte deed het goed, vooral Zuid-Afrika. Stihl opende marketingbedrijven in Marokko en Kameroen en boorde daarmee een nieuwe markt aan.

Groeiend accusegment

Wat kunnen we ondanks de verschillen over all concluderen? De verkoop van brandstof-aangedreven producten nam af en de accu- en iMow-business bloeide op, vooral in West-Europa en Noord-Amerika. Op de vraag of het één het gevolg is van het ander, antwoordt Traub deels ontkennend. 'Ons marktaandeel is toegenomen. Tegen 2035 moet de verkoop van accu-aangedreven producten minstens 80 procent zijn. Onlangs werd de eerste accu-aangedreven zero-turn maaier in Amerika gelanceerd en de komende twee jaar introduceren we wereldwijd nog eens ruim dertig nieuwe accu-aangedreven producten.'

'Battery first' zit in DNA familiebedrijf

Om al die producten te kunnen leveren, start in 2025 een nieuwe fabriek in Oradea, Roemenië, met de productie van enkel accu-aangedreven gereedschappen. Vanaf medio 2024 zullen ook in de Waiblingen-fabriek accu-aangedreven gereedschappen worden gemaakt en in 2025 tevens EC-motoren. Traub zegt dat Stihl streeft naar dual technology leadership.

Pilot in Australië

Daarbij hoort ook een efficiënte supply chain. Digitalisering moet daarbij helpen. De toegenomen energieprijzen in Europa vormen daarbij voor de productiefaciliteiten wel een last. In Australië loopt momenteel de pilot 'Stihl Online'. Wanneer je iets online op de site van Stihl bestelt, kun je het bij een lokale dealer afhalen. Wanneer dit systeem in Duitsland geïntroduceerd zal worden, is nog onbekend. 'Voor een succesvol digitaliseringsproces zijn partnerschappen belangrijk. We geloven namelijk in een "ecosysteem" van samenwerking en niet in de focus op één markt of één soort product. Wereldwijd hebben we 55.000 partners en samen kunnen we proactief handelen bij productontwikkelingen.'

Hoe concurrentie aangaan met VS en China?

De accu-industrie ontwikkelt zich in een razend tempo. Hoe blijft Stihl leidend? 'Door continu onze strategie en tactieken aan te passen. Daarbij lopen we wel echter voortdurend tegen bureaucratie aan en dat wil ik hier sterk bekritisieren.' Uit de zaal volgt een vraag over de verwachtingen ten opzichte van gerobotiseerde maaiers. Het antwoord: 'Dat is een typisch Europese markt en speelt niet in Noord-Amerika, wat onze hoofdmarkt is.'

Ook laadoplossingen professioneel gebruik verbeteren

Op de vraag of er wel genoeg laadmogelijkheden zijn voor al dat accu-aangedreven gereedschap, zegt Traub nu al te investeren om het wereldwijde productie- en verkoopnetwerk klaar te maken voor de toenemende vraag naar accu's. Hij is voorzichtig optimistisch en hoopt op lichte groei in de tweede helft van dit jaar. 'De focus ligt op het vernieuwen van het productaanbod, vooral accu-aangedreven gereedschap, en het verbeteren van laadoplossingen voor professioneel gebruik.' Ook investeert men in IoT en e-commerce, en ontwikkelt men speciale producten voor opkomende markten. Dit

Nieuwe producten voor professionals

Er werden ook diverse nieuwe machines aangekondigd tijdens de persconferentie: Zero Turn maaier

De accu-aangedreven zero-turn grasmaaier uit de RZA 700-serie is sinds begin dit jaar verkrijgbaar op de Amerikaanse markt. Het is onbekend wanneer lancering in Europa is. Wat valt er over de Zero Turn maaier te vertellen? Met een lange accu-duur tot acht uur zijn ze ontworpen voor commercieel gebruik. Zelfs grote gebieden kunnen efficiënt worden gemaaid zonder tussentijds opladen. De constante mes-snelheid zorgt voor een nauwkeurig maai-patroon en het robuuste en ergonomische ontwerp maakt dagelijkse werkzaamheden gemakkelijker.

Nieuwe doorslijpmachine

In het AP-accusysteem is het assortiment doorslijpmachines uitgebreid met de TSA 300: deze heeft een maximale diepte van 110 millimeter, minimale trillingen en optimale balans bij laag gewicht. Een nieuwe technologie zorgt voor voldoende energie voor maximaal 20 minuten gebruik. Dat roept vragen op in de zaal, maar Traub stelt dat het diamantsnijblad door zijn snelheid tot 20 procent meer snijprestaties levert. 'Voor werkzaamheden in geluidsgevoelige gebieden zoals woonwijken is ook een geluidsgedempt snijwiel beschikbaar, dat niet alleen de oren van de burens beschermt, maar ook die van de gebruiker.' Hoogsnoeier

Met de HTA 160-hoogsnoeier, deze werd al in 2023 aangekondigd en is nu verkrijgbaar, kunnen boomverzorgingsprofessionals, fruittellers en werknemers in de publieke land- en bosbouwsector takken en dood hout op grote hoogte bereiken vanaf een veilige plek op de grond. Ook werken in slechte weersomstandigheden gaat prima.

Tegen 2035 moet de verkoop van accu-aangedreven producten minstens 80 procent zijn

zijn hier bovendien 'Emerging Markets', zoals Traub het noemt: 'We hebben te maken met te weinig of teveel regen, met bosbranden, noem maar op... Daarnaast heeft niet iedereen de middelen om bijvoorbeeld een elektrische tractor te kopen. Voor hen wil Stihl prijsvriendelijker handmachines maken.'



Stihl breidt zijn accuportfolio voortdurend uit en presenteert de nieuwe accudoorslijpmachine TSA 300, een krachtig model voor veelzijdige toepassingen

'De focus ligt op het vernieuwen van het productaanbod, vooral accu-aangedreven gereedschap, en het verbeteren van laadoplossingen voor professioneel gebruik'

'Stick to your business'

Stihl richt zich op de professionele eindgebruiker, benadrukt Traub nogmaals. 'Daarom moeten onze producten krachtig, ergonomisch en kwalitatief goed zijn (lang meegaan). Hij stipte in dit verband ook nog even Stihl connected aan. Deze digitale oplossing zorgt ervoor dat apparatuur altijd klaar is voor gebruik. Het volledig vernieuwde, cloudgebaseerde systeem geeft professionele gebruikers een gedetailleerd overzicht van alle relevante gereedschapsgegevens, zoals accuduur en aankomend onderhoud. Traub: 'Win-win-win dus: efficiënt beheer van de apparatuur, geoptimaliseerd gebruik van de capaciteit en minder downtime.'

Stefan Caspari, Hoofd communicatie, beaamt dit met de woorden: 'Fairness, quality and reliability typeert onze producten én onze bedrijfs-cultuur.' Caspari komt afzonderlijk aan het woord, omdat hij na 21 jaar met pensioen gaat. Hij spreekt zijn oprechte dank uit, prijst het huidige team en wenst zijn opvolger Michael Schattenmann succes.

De roddels de wereld uit...

Ten slotte wil Traub misinformatie ophelderen die momenteel in de media circuleert: 'Stihl is niet van plan de productie van Duitsland naar Ludwigsburg, Zwitserland te verplaatsen. Investeren in Duitsland wordt echter wél steeds lastiger door externe factoren, zoals hoge

energieprijzen.' Daarop volgt de vraag hoeveel duurder een arbeidskracht in Duitsland is ten opzichte van Zwitserland. Dat komt neer op 30% meer loon, hogere administratiekosten en het totaal aan effectieve werkuren ligt in Duitsland op 1200 en in Zwitserland op 1662. Rest de vraag of dat druk zet op de werknemers om zich aan te passen aan elektrificatie.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!