



De Amazon.com van het groen

‘Wij hoeven niet per se de grootste te zijn, maar willen beoordeeld worden op de waarde die wij kunnen toevoegen voor onze klanten’

Commercieel directeur Reinier Slöetjes herkent zich niet in mijn vergelijking met ‘s wereld grootste retailer: Amazon.com. ‘Wij hoeven niet per se de grootste te zijn; we willen de essentiële partner zijn van onze klanten in de agrarische sector en ook in tuin en park.’

Auteur: Hein van Iersel

Het zou niet aardig zijn om de opmerking van Slöetjes te omschrijven als een vorm van valse bescheidenheid. Er zijn de redactie van dit vakblad geen cijfers bekend over wie de grootste handelaar is in onderdelen voor agrarische en tuin- en parkmachines, maar de kans is klein dat iemand Kramp overtreft. In het jaarverslag over 2021 is te lezen dat het bedrijf een omzet aantikt van 1 miljard euro. Daarnaast is Kramp bezig met een ambitieuze groeistrategie. Uw redacteur werd uitgenodigd op de hoofdvesting in Varsseveld in onze eigen Achterhoek. Dit is weliswaar het grootste van de elf warehouses die het bedrijf heeft, maar alleen al dit jaar worden er ook in Italië en Spanje nieuwe distributiecentra gebouwd.

Groot en toch verassend klein

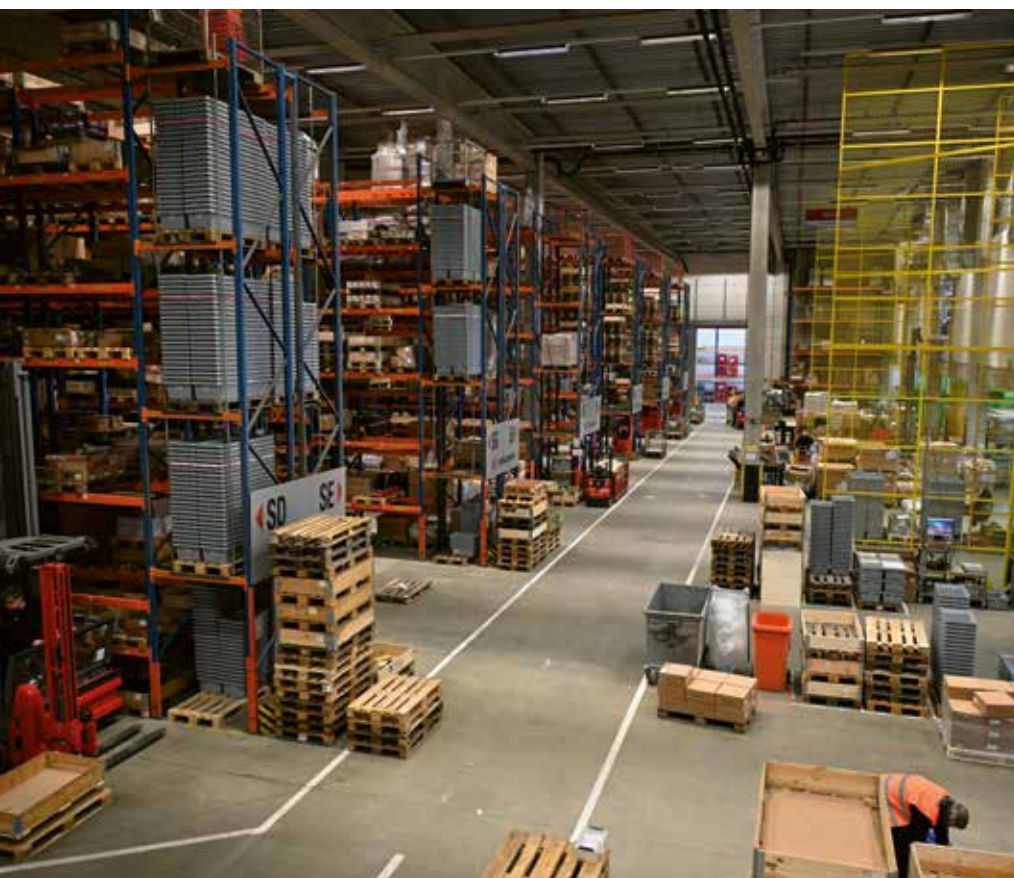
Kramp is dus groot, maar ook weer verassend klein, of misschien moet ik zeggen: Achterhoeks. Uw redacteur wordt in Varsseveld ontvangen door een uitgebreide delegatie. Naast de al genoemde Reinier Slöetjes zijn dat marketingmanager Bertrim Broen en Supplier

manager Jarno Huguen. Als de heren zich voorstellen, valt vooral op dat als eerste gemeld wordt hoelang ze al bij het bedrijf werkzaam zijn. Broen is daarbij de Benjamin. Waar de andere heren dik over de 20 jaren bij Kramp werken, is dat voor Broen *slechts* drie jaar. Dat gevoel van loyaliteit aan het bedrijf komt ook naar voren als het drietal mij trakteert op een korte rondleiding. Slöetjes en Huguen schieten constant mensen aan die aan het werk zijn. Slöetjes daarover: ‘Wij zijn hier in de Achterhoek nogal van het groeten.’

Amazon.com

Terug naar de vergelijking met Amazon.com. Die ligt voor de hand, ook al zijn beide partijen qua omzet totaal onvergelijkbare grootheden. Amazon tikt met gemak een omzet aan die ettelijke honderden keren zo hoog is, maar Slöetjes geeft toe dat Kramp als het gaat om de snelheid en het niveau van de dienstverlening op dezelfde manier wordt bekeken. Een ander essentieel verschil is dat Kramp nadrukkelijk de samenwerking met de bekende OEM

ACHTERGROND

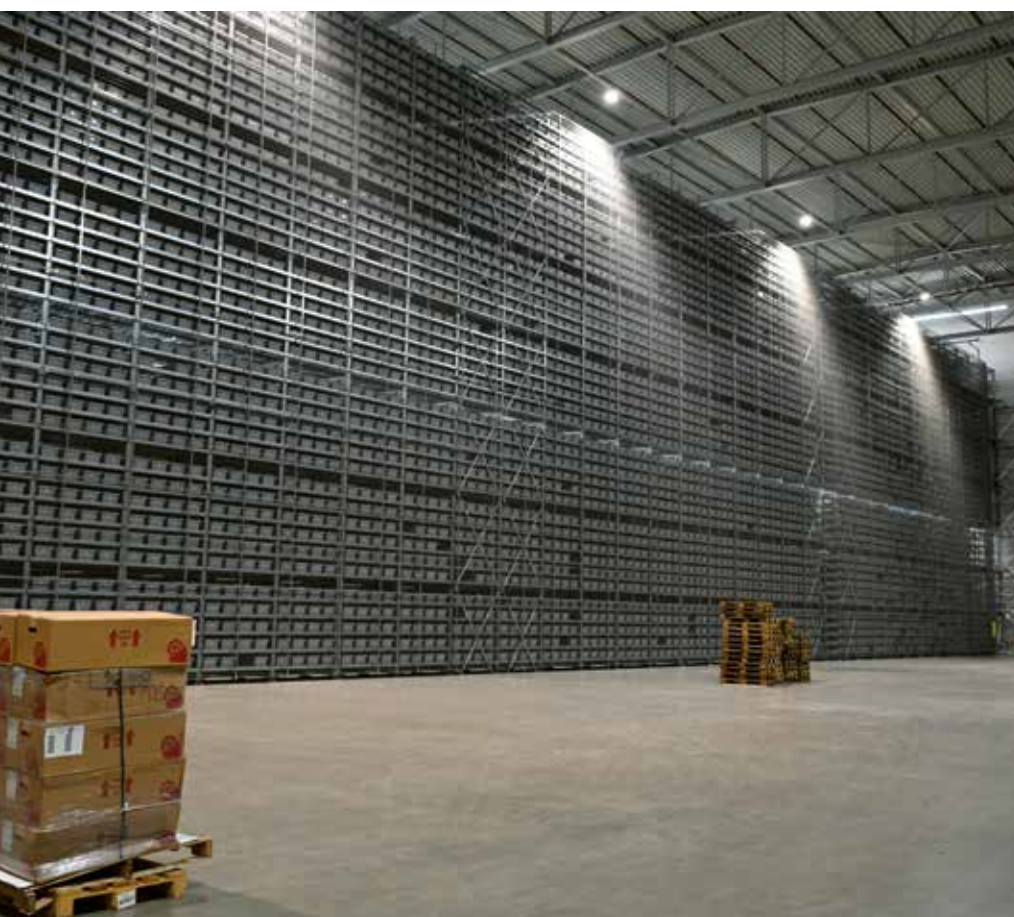


en A-merken in de groene sector kiest. De heren zijn ervan overtuigd dat Kramp door zijn schaalgrootte vaak beter dan deze -merken in staat is om een breed totaalpakket onderdelen beschikbaar te hebben voor dealers en eindgebruikers. Dat is onder andere de taak van supplier manager Jarno Hugten. Hij onderhoudt de contacten met partijen als Honda, B&S, Stiga en MTD, maar bijvoorbeeld ook Herder en Vortex. De klanten van Kramp zijn enerzijds de officiële tuin en park dealers, en anderzijds mechanisatiebedrijven. Beide categorieën hebben vaak ook een winkelfunctie. En als een online bestelling door de eindgebruiker bij Kramp qua tijd niet haalbaar is, kan er altijd even snel naar de lokale tuin- en parkdealer of mechanisatie bedrijf gereden worden.

‘Wij zijn hier in de Achterhoek nogal van het groeten’

Land- en sectorspecifiek

Kramp heeft een ambitieuze strategie. Daarbij wordt gekeken naar nieuwe landen waar het bedrijf nog wat minder dominant aanwezig is, maar ook naar nieuwe sectoren. Een voorbeeld daarvan is de tuin- en parksector. Volgens Sløetjes was het assortiment van Kramp grotendeels al toereikend voor tuin en park, maar aan het laatste stukje wordt nu dus gewerkt. Mijn vraag aan Sløetjes: Hebben jullie alles wat een groenaannemer of hovenier nodig heeft op het gebied van onderdelen? Hij antwoordt: ‘Nee, dat zal helaas nooit lukken. Omdat er eenvoudig teveel verschillende onderdelen zijn, maar ook omdat wij niet met iedere fabrikant dezelfde samenwerking hebben. Belangrijk daarbij is ook dat ieder land zijn eigen voorkeuren heeft op het gebied van machines en daar moeten wij ons aan aanpassen.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!