

Je mag best één keer naar een andere vrouw of man kijken, maar op een gegeven moment moet je besluiten voor wie je echt kiest



Pellenc wil dichterbij de eindgebruiker staan

Wij gebruiken Nederland als testmarkt voor nieuwe machines'

Pellenc is zonder al te veel overdrijving de eerste serieuze aanbieder van professionele handgereedschappen voor de professionele groene sector. Het bedrijf ontwikkelde al in 1987 een snoeischaar op accu en heeft daarnaast een handvol vergelijkbare primeurs op zijn naam staan. Afgelopen juli beëindigde het Franse concern de jarenlange samenwerking met importeur Stierman de Leeuw en gaat het in Nederland op eigen kracht verder. Topman Bruno Jargeaix werd overgevoerd om uitleg te geven aan de Nederlandse dealers en had zowaar ook een paar minuten tijd over voor Stad + Groen.

Auteur: Hein van Iersel



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/article/30297/pellenc-wil-dichter-bij-de-eindgebruiker-staan

Een import is net als een huwelijk. Je mag best één keer naar een andere vrouw of man kijken, maar op een gegeven moment moet je besluiten voor wie je echt kiest. De partners waar het in dit #Lhuwelijkdrama\$L om gaat, zijn Stierman de Leeuw aan de ene kant en huwelijkskandidaten Ego en Pellenc aan de andere zijde. Directeur Jurgen Albers meldde het al eerder op de website van Stad + Groen: 'Deze twee importen zijn niet met elkaar te combineren.' En ook Bruno Jargeaix komt met vergelijkbare politiek correcte teksten: 'Onze strategieën komen niet met elkaar overeen en we hebben gezamenlijk besloten te stoppen.'

Dat gezamenlijke besluit mag zo zijn, over de planning en het moment om een en ander naar buiten te brengen, was wel enige onenigheid. Stierman de Leeuw vond het prettig om in de aanloop naar GTH de handen vrij te hebben. Daarom werd de scheiding al op 1 juli bekendgemaakt en niet zoals gepland veel later in het najaar. Bruno Jargeaix daarover: 'We hadden er stilletjes al rekening mee gehouden en waren al aan het zoeken naar een accountmanager voor de Nederlandse markt. Die hebben we vandaag ook voorgesteld aan onze dealers. Zijn naam is Ian Kranenburg. Dat is allemaal wat sneller gegaan dan gepland, maar het komt goed.'

Dichter bij de klant

Het 'verschil van mening' over de te volgen stra-

tegie is heerlijk vaag. Het echte verhaal is natuurlijk dat beide partners zich miskend voelden. Dat heeft ook te maken met het commerciële succes van Ego, het andere accumerk van Stierman de Leeuw.

Pellenc wil in de toekomst meer naar de markt kijken. Belangrijk daarbij is accountmanager Ian Kranenburg, die de dealers moet ondersteunen en helpen, ook bij de contacten met klanten en bij demo's. Bruno Jargeaix noemt daarbij en passant een andere belangrijk aspect: winst voor de dealer. 'Als je goedkope machines verkoopt en ze gaan stuk, dan heb jij daar als dealer weinig aan, omdat die machines te goedkoop zijn om te repareren. Die kun je beter weggooien en nieuw kopen. Bij een Pellenc is dat anders.'

Duitsland

Nederland is niet het enige land waar Pellenc werkt met een eigen account. Ook in Duitsland gebeurt dat. Nederland is voor Pellenc wel een bijzondere markt. Jargeaix: 'Wij kregen klachten uit Nederland die we uit andere landen nooit kregen. Nu begrijp ik dat. Door de manier waarop jullie met aannemers werken, worden die machines heel intensief gebruikt. In andere landen bestaat dat niet of veel minder. Daarom laten wij nieuwe machines voortaan eerst in Nederland testen.'