



# Overeenkomsten in ambities en DNA

Stihl en Donker Groep gaan partnerschap aan

**Stihl-machines leasen, dat doet Donker Groep al jaren. Met het einde van de overeenkomst in zicht verdiept Donker Groep zich in het najaar van 2019 in de doelstellingen voor de toekomst en schrijft een tender uit. Onder andere Stihl en diens dealers Poel Bosbouwartikelen en Van Blitterswijk Tuin- en Parkmachines worden benaderd. De drie slaan hun handen en kennis ineen. Stihl introduceert Stihl Total Care Pro, waarin een verreгаande samenwerking met Donker Groep wordt voorgesteld, en beide dealers verzorgen de uitvoering. Inmiddels is het nieuwe machinepark van 2000 stuks uitgeleverd.**

Auteur: Heidi Peters

Tommy Nagtegaal, business developer bij Stihl: 'Met Stihl Total Care Pro treden wij op als businesspartner. We organiseren vaste overlegmomenten, pakken samen initiatieven op en betrekken Donker Groep bij het testen van onze nieuwe producten. Hun feedback gebruiken wij bij de verdere ontwikkeling van

onze machines.' Stihl wil bijdragen aan de duurzaamheidsdoelstellingen van Donker Groep en samen met hen de transitie van benzine naar elektrisch soepel laten verlopen. 'We streven naar 90 procent elektrisch aangedreven machines', vertelt Johan Lentz, manager kwaliteit, veiligheid en risicomanagement bij

Donker Groep. 'Daarom waren we op zoek naar flexibiliteit bij de leverancier. Stihl verwacht over twee jaar meer nieuwe machines op accu te hebben ontwikkeld. Overall zitten we nu op 60 procent elektrische gereedschappen en machines. Niet voor alle machines zijn de ontwikkelingen al even ver. Ons percentage elektrische heggenscharen ligt op 80 procent en bij kettingzagen is dat wat lager, omdat de techniek hiervan nog volop in ontwikkeling is.' Broer Voolstra, hoofd inkoop, vult aan: 'Stihl heeft zich onderscheiden met zijn flexibiliteit in relatie tot onze doelstellingen. Binnen Stihl Total Care Pro hebben we een machinepark dat doorlopend wordt vernieuwd en daardoor steeds het allernieuwste biedt op het gebied van zowel uitstoot als accu's en ergonomie. Een mooi voorbeeld is het harnas dat steeds verder wordt doorontwikkeld. Alle medewerkers hebben nu een persoonlijk draagharnas voor het accupack aangemeten gekregen, afgestemd op het eigen



lichaam. Ergonomisch een groot pluspunt en de mensen zijn er erg enthousiast over.'

### Stihl Total Care Pro

Stihl Total Care Pro is een *full-service* lease-module. Nagtegaal: 'Leasen is een vak apart, waar onze dealers Poel en Van Blitterswijk veel ervaring mee hebben. Ook adviseren de dealers over het gebruik en het klein onderhoud en spreken zij nog meer de taal van de vakmensen. Met Stihl Total Care Pro werken de medewerkers van Donker Groep met nieuwe machines, die ook nog eens continu worden vervangen. Het klein dagelijks onderhoud wordt door de mensen zelf uitgevoerd; Stihl zorgt voor toolboxmeetings om kennis hierover over te brengen. Alle machines zijn uitgerust met Stihl Connected, een applicatie waarmee het hele machinepark geregistreerd is.' Voolstra: 'Wij verwachten met Stihl Connected ook een efficiëntieslag te kunnen maken. We krijgen inzicht in hoe het machinepark draait, welke machines wel en wellicht niet of nauwelijks worden gebruikt. We zien het aantal draaiuren en krijgen een intervalmelding voor het onderhoud. Wanneer een machine stilvalt, wordt deze opgehaald en gerepareerd. Staat er geen reservemachine klaar, dan wordt die gele-

verd. Stihl Total Care Pro met Stihl Connected ontzorgt ons zo veel mogelijk.'

'Voor een onderneming als Donker Groep is leasen een fijn concept', legt Van de Poel van Poel Bosbouwartikelen uit. 'Wij leasen inmiddels aan zo'n vijftig bedrijven. Zij betalen een maandtarief en wij regelen de rest. Donker Groep heeft de afgelopen jaren met de vorige leaseconstructie al een grote besparing gerealiseerd en tegelijkertijd meer continuïteit in de werkzaamheden kunnen bereiken. Met Stihl Total Care Pro gaan we nu nóg verder.' 'Van Blitterswijk Eco-Mobiliteit, ons bedrijf met elektrische voertuigen, werkt al een paar jaar samen met Donker Groep', vertelt Wouter van Blitterswijk. 'Daarnaast zijn we ook al meer dan veertig jaar Stihl-dealer, dus het is mooi dat we bij de aanvraag betrokken zijn.'

### Drie uitgangspunten

Lentz: 'We hebben voor dit project een werkgroep opgericht. Het is immers een omvangrijke omschakeling, waarbij ook emoties van medewerkers komen kijken. Het heeft impact op de organisatie. Voor de werkgroep op MT-niveau hebben we een bijeenkomst met 28 gebruikers georganiseerd en tijdens een

testdag kregen we input van die gebruikers. Zij konden een hele dag met alle machines van meerdere aanbieders werken. Die dag bevestigde het beeld dat wij al hadden. Daardoor konden wij de selectieprocedure voortzetten met drie partijen van de veertien die we benaderd hadden.' Voolstra vult aan: 'Drie uitgangspunten waren voor ons het belangrijkste: het beste materiaal voor onze mensen, 100 procent beschikbaarheid van machines en volledige service. Daarnaast wilden we dat de nieuwe partner bijdraagt aan het behalen van onze duurzaamheidsdoelstelling en wilden we data van de machines inzichtelijk krijgen. We vinden dit allemaal terug in Stihl Total Care Pro.'

## 'Je ziet dat de markt verandert'

### Ondanks corona op tijd geleverd

Donker Groep ging de overeenkomst aan met fabrikant Stihl; Poel Bosbouwartikelen en Van Blitterswijk Tuin- en Parkmachines zijn de uitvoerende dealers. De verdeling is geografisch: Van Blitterswijk bedient de vestigingen in het zuidwesten van het land en Poel de overige locaties in Nederland.

Van de Poel: 'We hebben een paar weken intensief samengewerkt om tot een aanbieding te komen. Dit heeft geresulteerd in een mooi nieuw concept. Donker Groep wordt er nu nog meer bij betrokken, tot de ontwerpafdeling aan toe. Wij bieden hen de hoogste mate van kwaliteit, betrouwbaarheid en efficiëntie. Stihl-machines zijn verreweg het zuinigst wat betreft brandstofverbruik en hebben de laagste emissie.'

De adviesrol, demo's en instructie worden opgepakt door Stihl, de levering en het onderhoud door beide dealers. 'Je ziet dat de markt verandert', vertelt Nagtegaal. 'Wij organiseren bijvoorbeeld, samen met de dealers, toolboxmeetings voor de medewerkers van Donker Groep. Normaal laten fabrikanten dit aan de dealer over, maar voor grote nationale spelers is het belangrijk dat ook de fabrikant aan tafel



**‘Hun feedback gebruiken  
wij bij de verdere ontwikkeling  
van onze machines’**

*Donker Groep is jaarrond voorzien van de nieuwste Stihl-machines.*

zit. Als strategisch partner helpen wij Donker Groep ook bij andere vraagstukken, zoals de laadvoorziening en de opslag van accu's. Wij zijn op de hoogte van de wetgeving daarover. Zo is er onlangs een circulaire maatregel van kracht geworden voor het opslaan van schadelijke stoffen. Wij hebben die kennis en nemen onze partner daarin mee.' Het viel in coronatijd niet mee om het machinepark van 2000 stuks te leveren, vertelt Nagtegaal, omdat de productie deels heeft stilgelegen. 'Maar het is wel gelukt.' Van Blitterswijk: 'Op elke locatie hebben we met de vestigingsleider gekeken welke machines vervangen moesten worden, ook met het oog op elektrificering van het machinepark. Alle machines hebben een eigen QR-code, zodat we precies weten waar ze zijn.'

#### Roadshow

Lentz: 'Stihl organiseerde een roadshow en kwam langs met een opleidingstrailer. Met de medewerkers namen ze door: hoe werk je nu en hoe kan het beter? Welke manier van werken past beter bij de doelstellingen van

het bedrijf? En iedereen kon kennismaken met onder meer accumachines.' Voolstra: 'Stihl spreekt de taal van de medewerkers. Als er weerstand is tegen accumachines, dan begrijpen ze dat en weten dat te weerleggen. Omdat ze weten wat onze medewerkers in hun dagelijks werk nodig hebben, waar ze soms tegenaan lopen en wat hen helpt bij hun werk. De komende tijd gaat Stihl verder met opleiden door middel van deze toolboxmeetings.'

#### Trots

Nagtegaal is trots op deze samenwerking: 'Wij lezen de markt voortdurend en spelen in op de wensen en behoeften van de klant. Met Stihl Total Care Pro wordt Donker Groep volledig ontzorgd. Hun investering is gespreid en ze hebben geen eigen onderhoudsdienst meer nodig. De klant wordt op zijn wenken bediend. De data van onder andere Stihl Connected geven inzicht in de manier waarop het machinepark beheerd moet worden. Gemakkelijk op- en afschalen is mogelijk en seizoenspieken kunnen worden opgevangen met shortlease.' Van Blitterswijk: 'We zijn dankbaar en trots dat

we onderdeel mogen zijn van deze unieke samenwerking. Het vergt wat afstemming en communicatie, maar dat lukt. Het is een prachtige referentie en we zullen alles doen om er een succes van te maken.' Van de Poel vult aan: 'De samenwerking met een andere dealer en de omvang van het project maakt dit voor ons speciaal. We maken nu op een andere manier gebruik van onze ervaring. Doordat er middels toolboxmeetings aanvullende instructies worden gegeven, hebben wij met deze overeenkomst minder onderhoud. De klant heeft altijd toegang tot een wisselmachine, soms op locatie, soms bezorgen we die. Wat er ook gebeurt, Donker Groep kan altijd vooruit.'

'Stihl Total Care Pro is ook voor andere klanten interessant en verkrijgbaar', zo rondt Nagtegaal af. 'Dit kan op maat worden afgestemd, inspeliend op de wensen en behoeften van de klant.'



**Be social**

[www.stad-en-groen.nl/artikel/34143/overeenkomsten-in-ambities-en-dna](https://www.stad-en-groen.nl/artikel/34143/overeenkomsten-in-ambities-en-dna)