

Einhell gaat voor prominente positie op de accumarkt

07-09-2022 07:00



Het Duitse familiebedrijf werkt sinds de lancering van haar eigen accuplatform met één accu. “Dat is onze 18 Volt accu, die verkrijgbaar is in verschillende ampèrages. Daarop werken al onze 18 Volt-gereedschappen, maar ook voor de zwaardere machines kunnen de accu’s eenvoudig ingezet worden”, zegt Gielissen.

Gemak en kostenbesparend

In een 36 Volt-machine worden bijvoorbeeld twee accu’s geplaatst en in een 72 Volt-machine vier. “Het concept is eenvoudig, begrijpelijk en kostenbesparend en dat maakt het ook erg interessant voor zowel consumenten als onze retail en online partners. Eén type accu waarop op dit moment 250 machines draaien en in 2025 zullen dat er 350 zijn. Daarmee bieden we een uniforme accu-oplossing voor alle werkzaamheden in en rondom huis.”

Het concept is volgens Gielissen in meerdere opzichten kostenbesparend. “Niet alleen omdat gebruikers aan één oplader genoeg hebben en met de universele accu’s alle Einhell gereedschappen kunnen gebruiken, maar ook de toepasbaarheid op zowel onze powertools als tuingereedschap speelt hierin een rol.”

Langere levensduur

Het gebruik van de accu's op verschillende tuingereedschappen en powertools betekent dat de accu's het hele jaar door worden gebruikt. "Dat komt de levensduur van de accu's ten goede. Vooral bij tuingereedschappen zie je vaak dat wanneer deze niet toepasbaar zijn op powertools, deze in het najaar worden opgeborgen en in het voorjaar weer tevoorschijn worden gehaald. Vaak blijkt de accu dan beschadigd, minder te presteren of helemaal defect. Onze accu's kunnen in de herfst en winter gewoon gebruikt worden op alle andere powertools. Kostenbesparend en praktisch."

Positie op accumarkt

Met de bewuste focus op de ontwikkeling van het eigen accuplatform en de powertools en tuingereedschappen die daarop werken, wil Einhell wereldwijd een prominente positie op de accumarkt veroveren. "Wij verwachten dat die markt tussen nu en vijf jaar helemaal herverdeeld zal zijn. Heb je als fabrikant over vijf jaar geen positie op die markt, dan sta je echt buitenspel. Accugereedschap gaat uiteindelijk domineren, zowel bij powertools als in de tuin."

In thuismarkt Duitsland behoort Einhell in accu-powertools tot de top-3 merken in doe-het-zelf, zo blijkt uit recent onderzoek van GfK. Gielissen: "In accu tuingereedschap zijn we verreweg de grootste, daarin hebben we de afgelopen jaren grote stappen gezet."

Potentie voor Benelux

Die marktpositie in Duitsland ziet Gielissen als potentie voor de Benelux. "Er zijn slechts weinig merken met een vergelijkbaar assortiment in tools én tuingereedschappen. Laat staan op een één-accu-platform". Alhoewel we ons bewust zijn dat we hier nog lang niet een vergelijkbare positie hebben als in Duitsland, zijn we wel overtuigd van de kansen".

Ook het gegeven dat Einhell in 2021 in Duitsland is uitgeroepen tot beste accuplatform op de markt, sterkt de fabrikant in de ambities voor de doe-het-zelf- en tuinbranche in de Benelux. Gielissen: "Die erkenning danken we volgens de jury aan de prijs, kwaliteit, inzetbaarheid en de veiligheid van onze accu's." Dat laatste is voor Einhell erg belangrijk. "We ontwikkelen alles zelf in Duitsland en hebben daardoor de regie in handen. Lithium accu's vragen een goede beveiliging en daar besteden we veel aandacht aan."

Machines toevoegen

In de komende jaren voegt Einhell nieuwe gereedschappen en machines toe aan het snoerloze assortiment. "Naast machines voor de doe-het-zelf zullen ook machines worden toegevoegd die zich meer richten op zzp'ers en professionele klussers, die ook in de bouwmarkt hun inkopen doen. Een lamellenduelfrees en een bovenfrees op accu bijvoorbeeld. Met die uitbreiding kunnen we de competenties van ons merk nog beter tonen."

Het moet ervoor zorgen dat Einhell over vijf jaar een 'aanzienlijke' positie op de markt van accugereedschappen voor doe-het-zelf en tuin heeft. "We hebben alles in huis om die ambitie waar te maken. Niet in de laatste plaats omdat ook steeds meer consumenten het gemak van één accu voor alle elektrische gereedschappen in huis belangrijk vinden."

Veel te winnen

Volgens Gielissen is er voor Einhell nog veel markt te winnen in de Benelux. “We doen in Nederland al zaken met ketens als Praxis, Hornbach, Bauhaus en Kluswjs en in België met Brico en een aantal grote zelfstandige ondernemers en inkoopgroeperingen. Daarnaast behoren tot onze partners de grootste online partners, zowel gericht op consumenten als ook de professional. Met Einhell kunnen ondernemers zich onderscheiden met een concept met een goede prijs-kwaliteitverhouding en professionele ondersteuning. In de bouwmarkt, het tuincentrum en online.”

Door de Covid periode verwacht Einhell dat mensen structureel zullen blijven investeren in huis en tuin en zodoende de DIY-markt gezond blijft. Einhell verwacht dat hun groei daarnaast voor een aanzienlijk deel ten koste zal gaan van andere merken. “Zaken als de prijskwaliteitverhouding en het gemak van ons accuplatform gaan uiteindelijk de doorslag geven, net als de uniformiteit ervan.”

Hybride verkoopkanaal

Het gemak van accuplatform vertaalt Einhell ook nadrukkelijk in de POS-materialen en online content die voor retailers beschikbaar zijn. “Voor de winkelvloer hebben we schappenplannen ontworpen waarin consumenten in drie stappen eenvoudig de gewenste machine, accu en oplader vinden. Met een duidelijke merkpositionering en uitleg over het platform, inclusief een QR-code die naar een instructievideo linkt. Dat wijst zich vanzelf ook als er op een bepaald moment even geen medewerker aanwezig is om te adviseren.”

Voor multichannel en pure online aanbieders beschikt Einhell over voldoende online content. “Van beeldmateriaal tot video’s en technische specificaties. Doe-het-zelf en tuin zijn hybride verkoopkanalen. Voor de bouwmarkt is online onmisbaar geworden en anderzijds zie je dat online partijen fysieke winkels openen. Wij kunnen ons assortiment en accuplatform op de door onze relaties gewenste plek en manier effectief presenteren.”

“Accugereedschap gaat uiteindelijk domineren, zowel bij power tools als in de tuin.”

Van challenger naar A-merk

Het Duitse familiebedrijf Einhell Germany AG, met het hoofdkantoor in Landau an der Isar net boven München, begon in 1964 als eenmanszaak. Inmiddels werken er wereldwijd ruim 2.000 medewerkers en is het bedrijf in veertig landen vertegenwoordigd. “Vooral in Europa zijn we breed aanwezig, maar ook in Australië, Zuid-Amerika en Azië zijn we actief. En voor alle markten geldt dat we hard groeien”, zegt Jorrit Gielissen. Einhell verwacht in 2022 wereldwijd op een omzet van 1 miljard euro uit te komen.

Een omzet en bijbehorend assortiment dat volgens de producent past bij een A-merk. “Die positie hebben we in Duitsland wel, maar hier en in andere landen nog niet. Daar zijn we nog een ‘challenger-merk’. Mede daarom

zijn we een partnership aangegaan met Bayern München. Wij willen van de Europa League naar de Champions League en daar past een aansprekende partner van topniveau bij.”

Einhell, Breda, 088.598.64.84, www.einhell.nl

Redactie