

## PERSINFORMATIE STIHL

### **STIHL boekt een recordomzet en een sterke groei bij de accumachines**

Puurs, 5 mei 2017

- ***De omzetverwachtingen in het accusegment overtroffen***
- ***Talrijke nieuwe accu- en benzineproducten voor particuliere en professionele gebruikers***
- ***Connected Products, Smart Garden, Industrie 4.0: STIHL gaat voort met de digitalisering***

“De omzet van de groep STIHL steeg in 2016 met 6,6 procent tot 3,46 miljard euro - een recordomzet in het jaar waarin STIHL zijn 90-jarige bestaan viert. Met de wisselkoers van vorig jaar was de omzet zelfs met 9,5% gestegen,” deelde Dr. Bertram Kandziora, de voorzitter van de raad van bestuur van STIHL, mee tijdens de persconferentie naar aanleiding van de jaarcijfers van de onderneming. “We versnellen de ontwikkeling van nieuwe accumachines, terwijl we tegelijk in de benzinetechnologie een leidende positie blijven innemen.” STIHL maakt van de mogelijkheden van Industrie 4.0 en van de digitalisering gebruik om de voordelen van de machines voor de klanten nog te vergroten. In 2018 zal STIHL nieuwe technologieën en in netwerken geïntegreerde producten voorstellen, zogenaamde connected products. “De trend gaat in de richting van de ‘Smart Garden’,” aldus Dr. Kandziora. “In 2017 verwacht ik nog een duidelijk grotere vraag dan in het voorbije jaar - vooral naar onze accumachines.” Daarnaast plant STIHL aanzienlijke investeringen, meer bepaald in het

## **PERSINFORMATIE STIHL**

Duitse moederbedrijf, om de groei te blijven ondersteunen. “We zoeken op het ogenblik ongeveer 100 nieuwe medewerk(st)ers voor het moederbedrijf, vooral in de domeinen accu, elektronica, IT en ‘Connected Products’.”

### **De omzet van de nieuwe accuproducten overtreft de verwachtingen**

De groei van de omzet in 2016 steunde op een duidelijke stijging van de verkoop. De belangrijkste groeimotor was opnieuw de Noord-Amerikaanse markt. Ook in West-Europa steeg de vraag sterk, wat onder andere te danken was aan de succesvolle marktintroductie van het STIHL COMPACT AccuSysteem. De markt in Rusland groeide lichtjes. Op de Duitse markt kon STIHL tijdens het voorbije jaar ook een duidelijke omzetgroei realiseren. Een ontwikkeling die zich ook reeds in het eerste kwartaal van 2017 voortzette. De voorzitter van de raad van bestuur onderstreepte: “De nieuwe producten en de daarmee gepaard gaande vraag overtroffen duidelijk onze verwachtingen en maken duidelijk dat de STIHL kwaliteit in elk prijs- en klantensegment een goede reputatie geniet.” De dochterbedrijven van STIHL konden in veel landen hun marktaandeel uitbreiden. “Op die manier versterken we nog onze internationale concurrentiepositie,” aldus Dr. Kandziora.

### **Groeischeut in 2019 door de integratie van VIKING**

Voor 2019 rekt de voorzitter van de raad van bestuur op een bijkomende groei omdat de groep STIHL dan ook het volledige productassortiment van tuinmachineproducent VIKING onder

## **PERSINFORMATIE STIHL**

het merk STIHL zal aanbieden. “De grasmaaier, die tot nu toe door VIKING verkocht wordt, en vanaf 2019 uitsluitend onder het merk STIHL, is het klassieke instaproduct op de markt voor tuinmachines. En doordat onze accumachines in één merk – het internationaal bekende merk STIHL – geïntegreerd zijn, zullen ze bij de klanten nog beter scoren.”

### **Strategie op lange termijn mogelijk dankzij eigen kapitaal van 70%**

De internationale investeringen (209 miljoen euro) overstijgen opnieuw de afschrijvingen (151 miljoen euro). De onderneming investeert vooral in productie- en logistieke systemen en in de ontwikkeling van nieuwe producten. “Zoals in het verleden blijft het eigen kapitaal van de STIHL Groep hoog: 70,5%. Dat is een belangrijke pijler voor de onafhankelijkheid van ons familiebedrijf en maakt het mogelijk om een strategie op lange termijn uit te werken. Bovendien stelt die gezonde financiële structuur ons in staat om alle investeringen in principe met de eigen liquide middelen te financieren,” verduidelijkte Dr. Kandziora. De toename van de verkoop leidde ook tot een hogere tewerkstelling. Tegen einde 2016 was het personeelsbestand met 4,7% gestegen tot wereldwijd 14.920 medewerk(st)ers.

### **Ook in het Duitse moederbedrijf stegen de omzet en de tewerkstelling**

In het voorbije boekjaar steeg de omzet van het Duitse moederbedrijf, ANDREAS STIHL AG & Co. KG, met 2,4% en

## **PERSINFORMATIE STIHL**

bereikte hij voor het eerst één miljard euro. De uitvoer lag met 88,9% op het niveau van het jaar voordien. De grootste groei van de omzet werd in de EU en in Noord-Amerika geboekt. Het investeringsvolume bedroeg 70 miljoen euro en was, zoals ook in de vorige jaren, hoger dan de afschrijvingen. De investeringsmiddelen gingen hoofdzakelijk naar bouwwerken, productie-installaties en IT-activiteiten. Ook in de volgende jaren wordt sterk in het Duitse moederbedrijf geïnvesteerd. Het personeelsbestand in het moederbedrijf groeide in 2016 met 4,3% aan tot 4.366 medewerk(st)ers (cijfer op het einde van het jaar). Dr. Kandziora: „We mikken op een duidelijke groei voor de tewerkstelling in het moederbedrijf. Momenteel hebben we meer dan 100 vacatures, vooral voor gespecialiseerde experts. Het groeiende aantal personeelsleden zien we als een investering in een succesvolle bedrijfsontwikkeling op lange termijn. Op die manier verstevigen we onze kansen op groei.”

### **Digitalisering als motor voor ruimere gebruiksmogelijkheden voor de klant**

“STIHL heeft een gedetailleerde digitaliseringsstrategie ontwikkeld,” onderstreepte Dr. Kandziora. “Voor ons is de digitalisering een motor om bijkomende gebruiksmogelijkheden voor de klant te realiseren. Dat kan duidelijk worden in de eigenschappen van onze producten, in de interactie met de klanten of in nieuwe bedrijfsmodellen.” In de internationale productie-infrastructuur van STIHL wordt al langer gebruik gemaakt van Industrie-4.0-elementen en -deelsystemen; intelligente installaties en processen over de hele wereld worden in een netwerk geïntegreerd. Daarbij worden ook ondersteunende

## **PERSINFORMATIE STIHL**

robots ingezet. Dr. Kandziora: “De groeiende mogelijkheden van de digitalisering zullen we benutten om de processen nog te verbeteren.”

### **‘Smart Connected’ – intelligente integratie van de STIHL producten in netwerken**

Onder de slogan ‘Smart Connected’ lopen bij STIHL belangrijke ontwikkelingsprojecten om de producten in een netwerk te integreren. Vandaag al kan men de robotmaaier VIKING iMow via een app aansturen. De nieuwe projecten gaan echter nog een heel stuk verder, in de richting van de ‘Smart Garden’. Daarbij komt zoals altijd de klant op de eerste plaats. Gebruikers van de machines van STIHL kunnen bijvoorbeeld in real time op hun smartphone informatie over de gebruiksduur, het verbruik en de optimale toepassing krijgen. Ook de centrale registratie van de geografische positie van afzonderlijke machines is mogelijk. Bovendien worden de mogelijkheden van de digitalisering niet alleen almaar meer in de producten geïntegreerd, maar komen ze ook de service in de vakhandel ten goede. Dr. Kandziora, de voorzitter van de raad van bestuur, lichtte dat aspect toe: “We werken bij STIHL met alle kracht aan intelligente technologieën om onze klanten in 2018 nieuwe digitale toepassingen te kunnen aanbieden”.

### **Met startups de digitale toekomst tegemoet**

Om digitale projecten te versnellen en om innovatieve bedrijfsmodellen sneller voor de markt klaar te maken, neemt STIHL deel aan het programma ACTIVATR van het bedrijf

## **PERSINFORMATIE STIHL**

Pioniergeist uit Stuttgart. ACTIVATR brengt ervaren oprichters van startups in contact met door innovatie gebeten medewerkers van gevestigde ondernemingen. Uit ACTIVATR moeten innovatieve ideeën ontstaan die in het aanbod van STIHL geïntegreerd worden of waarmee nieuwe startups, waarin STIHL participeert, zelfstandig de markt bewerken. Zo hebben interdisciplinaire werkgroepen in drie maanden ideeën voor twee nieuwe bedrijfsmodellen ontwikkeld. In de loop van dit jaar worden die nog verfijnd om concrete producten en dienstverlening te kunnen ontwikkelen. En op het moment zien nog andere nieuwe ideeën het licht.

In januari 2017 heeft de STIHL groep een participatie in GreenIQ verworven. Die Israëlische startup legt zich toe op de ontwikkeling en verkoop van connected producten voor tuintoepassingen zoals irrigatie en verlichting. “Daarmee versnellen we onze initiatieven op het vlak van de digitalisering en de connected producten, zoals de ontwikkeling van een STIHL Smart Garden Hub,” onderstreepte Dr. Kandziora.

## **Meest recente nieuwigheden van STIHL**

Tijdens dit voorjaar bracht STIHL enkele nieuwe producten op de markt. Twee krachtige en geruisloze professionele heggenscharen met accu-aandrijving – de STIHL HSA 94 R (terugsnoeimachine) en de STIHL HSA 94 T (trimmachine) – en anderzijds de professionele bosmaaier STIHL FSA 130 met dubbele of beugelgreep die het STIHL PRO AccuSysteem aanvullen. Het modulaire accusysteem voor professionele toepassingen omvat nu meer dan 20 machines. Daarbij komt

## PERSINFORMATIE STIHL

de reeks van bijzonder interessant geprijsde accumachines voor het instapsegment: heggenscharen, kantenmaaiers en bladblazers met een ingebouwde accu. Sinds het begin van dit jaar werden bovendien nog andere producten op de markt gebracht.

“We versnellen onze inspanningen op het vlak van de accumachines zodat we een steeds groter assortiment kunnen aanbieden, en dat zonder dat we bij onze benzineproducten ook maar één millimeter terrein verliezen,” besloot Dr. Kandziora. “De nieuwigheden van dit voorjaar leveren daarvan het bewijs.” De kettingzaag STIHL MSA 140 C-BQ vult het STIHL COMPACT AccuSysteem aan met een tweede, krachtigere kettingzaag om terreinen te onderhouden en om eenvoudige werken uit te voeren. De zaag wordt door een verwisselbare lithium-ionaccu van 36 V aangedreven, die met alle andere machines van dit modulaire accusysteem compatibel is. Naast kettingzagen maken ook heggenscharen, kantenmaaiers, bladblazers en grasmaaiers deel uit van dat systeem.

Met de benzinekettingzaag STIHL MS 462 C-M stelt STIHL een nieuwe machine voor middelzware en zware bosbestanden in de professionele bosbouw voor. Het motorgewicht van slechts zes kilo maakt van die machine de lichtste kettingzaag voor zware toepassingen in haar categorie (70 cc). M-Tronic, het verbeterde systeem voor motorbeheer, en het geoptimaliseerde motorconcept bezorgen deze professionele zaag een krachtig vermogen en een zeer goede acceleratie. „Dat betekent dus meer plezier en prestatievermogen bij het werk,” aldus Dr.

## **PERSINFORMATIE STIHL**

Kandziora. Nog voor die machine op de markt gebracht werd, overtuigde ze al bij presentatie van de nieuwigheden in de aanloop naar de vakbeurs 'demopark': de vakjury bekroonde de STIHL MS 462 C-M wegens haar lage gewicht met de zilveren medaille.

## **Nieuwe VIKING producten**

VIKING vervolledigt op zijn beurt het STIHL COMPACT AccuSysteem met een nieuwe machine: de accugrasmaaier MA 235. De compacte afmetingen, het ergonomische comfortstuur, de snijbreedte van 33 cm en het gewicht van maar 14 kilo maken van de MA 235 de perfecte partner voor kleine tuinen met grasperken tot 200 m<sup>2</sup>.

## **STIHL TIMBERSPORTS® 2017 in de haven van Hamburg en in Noorwegen**

De STIHL TIMBERSPORTS® Series zijn op 20 mei te gast in de haven van Hamburg. Bij de Champions Trophy komen de acht beste atleten ter wereld in vier disciplines met bijl en zaag tegen elkaar uit, in een knock-outsysteem. De wedstrijd vergt van de sporters niet alleen een maximum aan kracht en techniek, maar ook een bijzonder groot uithoudingsvermogen. Deze formule wordt met reden als de zwaarste tak in het sporthouthakken beschouwd. En op 19 mei al nemen de beste junioratleten het in Hamburg tegen elkaar op in het Rookie-WK. De internationale seizoensfinale, het STIHL TIMBERSPORTS® wereldkampioenschap wordt op 3 en 4 november in het Noorse Lillehammer betwist.



## PERSINFORMATIE STIHL

### Over STIHL

De STIHL groep ontwikkelt, produceert en verkoopt motormachines voor de bos- en landbouw, alsook voor het landschapsonderhoud, de bouwsector en veeleisende particuliere gebruikers. Het productaanbod wordt aangevuld door het assortiment tuinmachines van VIKING. De producten worden altijd via de vakhandel die ook voor de service instaat, op de markt aangeboden – via 37 eigen distributie- en marketingmaatschappijen, ongeveer 120 invoerders en meer dan 45.000 vakhandelaars in ruim 160 landen. STIHL is sinds 1971 het best verkochte kettingzaagmerk ter wereld. De maatschappelijke zetel van de onderneming die in 1926 opgericht werd, ligt in Waiblingen bij Stuttgart. STIHL boekte in 2016 met 14.920 medewerkers een wereldwijde omzet van 3,46 miljard EURO.

Meer informatie over de STIHL groep en persinformatie over de producten van STIHL kunt u downloaden van op [www.stihl.be](http://www.stihl.be) of [www.stihl.nl](http://www.stihl.nl)

### Contactpersonen voor de pers:

Martine De Permentier  
Andreas STIHL NV  
Veurtstraat 117  
B-2870 Puurs

☎ +32(0)52 31 55 65

✉ [martine.de-permentier@stihl.be](mailto:martine.de-permentier@stihl.be)

John Bosmans  
Andreas STIHL NV  
Veurtstraat 117  
B-2870 Puurs

☎ +32(0)52 31 55 68

✉ [john.bosmans@stihl.be](mailto:john.bosmans@stihl.be)