

Bruno Jargeaix, directeur Pellenc Green Technologies

'Pellenc zoekt partners'



De Franse fabrikant Pellenc is op zoek naar machinebouwers die Pellenc-accu's in hun elektrische machines willen monteren.

Daardoor kunnen de productie-aantallen van de accu's omhoog en de prijs omlaag, zegt Bruno Jargeaix, directeur Pellenc Green Technologies.

Wie denkt aan handgereedschapen als bosmaaiers en kettingzagen, denkt aan de oranjewitte grootmachten Husqvarna en Stihl. Daarna volgen namen als Dolmar, Echo en Iseki. In 2010 maakten we voor het eerst kennis met Pellenc, een Frans bedrijf dat aanvankelijk actief was in mechanisatie voor de druiven- en olijventeelt en machines bouwde voor de wijnmakerij. Vervolgens kwam het bedrijf met elektrische snoeischaars. Pellenc zag legio toepassingsmogelijkheden van accumachines in de groensector en stortte zich erop. O. de Leeuw in Hattem liet zich aanstellen als importeur en heeft Pellenc in Nederland op de kaart gezet. Tuin en Park Techniek was na vier jaar terug in het Zuid-Franse Pertuis, waar we in 2010 kennismaakten met de Pellenc Airion, de elektrische bladblazer. Met Bruno Jargeaix, de kersverse directeur van de afdeling Green Technologies blikten we terug op vier jaar ontwikkeling van elektrisch gereedschap en werpen we een blik vooruit.

Wat is er zo al gebeurd sinds 2010?

"Oud-directeur Alain Pondant heeft afscheid genomen en in juli 2013 heb ik het stokje van hem overgenomen. Pondant vervult weer een functie bij zijn oude werkgever Oregon, de fabrikant van onder meer zaagkettingen. Bij Pellenc zijn er veel nieuwe accumachines bijgekomen. De Excelion-bosmaaier bijvoorbeeld, maar ook de Cultivion, de elektrische schoffel, de stokzagen en de heggenschaar. De productie is sinds 2010 met zo'n 20 procent gegroeid."

Wat is uw historie bij Pellenc?

"Totdat ik directeur van deze afdeling werd, had ik een functie in de aftersales, meer op technisch gebied, dus. Toen ik 13 jaar geleden bij dit bedrijf in dienst trad, was de groentechniek nog helemaal niet in beeld. Pellenc richtte zich volledig op de productie en distributie van machines voor wijngaarden en voor de teelt van olijven. Dat onder-

Elektrisch stopt bij 3 kW

deel is nog steeds de belangrijkste poot. Elke dag rolt er een oogstmachine uit de fabriek in Pertuis, al dan niet zelfrijdend. In 1978 kwam Pellenc met een elektrische snoeischaar op de markt. Die gaf veel arbeidsverlichting. Want in wijngaarden wordt maanden achtereen gesnoeid. Sinds 2004 werken we met lithium-ion-accu's. In 2009 zijn we ons gaan realiseren dat er een markt was voor accumachines in de groensector – in de bouw gebeurt het kleine werk allang met accugereedschap. We kwamen eerst met de Selion-tophendelzaag en vervolgens met de Airion-bladblazer. Vorig jaar hebben we de agrarische en groene tak juridisch gesplitst."

Het Franse bedrijf Somfy heeft in 2011 een deel van Pellenc overgenomen. Waarom?

"Oprichter Roger Pellenc is inmiddels 67. Hij heeft geen opvolger en zocht een andere weg om de continuïteit van het bedrijf te waarborgen. Somfy, fabrikant van onder meer hekwerken, deuren en zonwering, heeft een strategie en mentaliteit die vergelijkbaar zijn met die van Pellenc. In 2015 neemt Somfy Pellenc volledig over."

Wat is uw strategie?

"Goede vraag... Ik denk dat je drie strategische pijlers kunt onderscheiden. Ten eerste willen

we innovatief zijn: geen dingen doen die een ander al heeft gedaan. Pellenc-producten moeten zich onderscheiden. Een tweede pijler is vergroting van de productie. Inmiddels komen onze concurrenten ook met accumachines op de markt. Als we accu's in grotere aantallen zouden kunnen produceren, zou de prijs omlaag kunnen. Onze accu's presteren erg goed. Om snel grotere aantallen te kunnen leveren, willen we accu's leveren aan andere fabrikanten van elektrisch gereedschap. Dat betekent dus dat we fabrikanten zoeken die onze accu willen gebruiken. Onze laatste pijler is gestage groei. Ik denk dat innovatie ondersneeuwt als we te snel groeien."

Komen er machines waarbij de accu in de machine zit? Dan hoeft je bij kleine klusjes de accu niet telkens op je rug te hangen.

"Nee, dat denk ik niet. Om dikke stammen te zagen, wil je een zware machine, voor het fijne werk kun je met een lichte machine uit de voeten. Bij het ontwikkelen van een accumachine is het de kunst om de balans te vinden tussen vermogen en gewicht. Een accu die veel vermogen moet leveren, is zwaar. Hang hem op je rug en je hebt een vederlicht stuk gereedschap in je handen. Dat is ergonomisch erg belangrijk. Volgens onze visie zou je voor het zware werk gereedschap met een benzinemotor moeten pakken. Gebruik die zware machine niet voor fijn werk. De accumachine heeft namelijk lagere verbruikskosten, is stiller en lichter. Dat laatste voordeel doe je teniet als je de accu in de machine integreert."

Wordt het voor de witoranje jongens tijd om te bibberen?

"De markten in verschillende landen voor accumachines in het professionele segment, variëren tussen 5 en 15 procent. Het aantal machines met benzinemotor is vele malen groter. We komen straks met accumachines met een vermogen van 3 kW. Maar daar stopt het voorlopig. Wil je een sterkere machine, dan ben je aangewezen op een benzinemotor. Die blijft dus bestaan. Ik verwacht dat we over tien jaar veel meer elektrische machines zien, maar dat het zware werk nog steeds met een benzinemotor gebeurt. Maar wie over tien jaar nog wil meetellen in het segment tot 3 kW, moet inzetten op elektrisch."

Hoe omschrijft u de Nederlandse gebruiker?

"De Nederlanders zijn kritisch, veeleisend en vaak 'heavy duty-gebruikers'. Precies om die reden zijn we op zoek naar testbedrijven in Nederland." ■

