



JAARVERSLAG 2024



Inhoudsopgave

1	Onze CEO Eddie Perdok over het jaar 2024	3
2	Jaar 2024 in vogelvlucht	6
3	Samen de uitdagingen van de markt aangaan	7
4	Samenwerken met partners om hun volledige zakelijke potentieel te realiseren	9
5	Grote vooruitgang in transformatieproject magazijn Varsseveld	11
6	Talent de kans geven om te groeien	13
7	Cluster Update	14
8	CSR-strategie biedt een solide basis voor CSRD-naleving	16
9	Maak kennis met de Raad van Commissarissen	18
10	Financieel bericht van onze CFO, Roeland Tjebbes	19
11	Kerncijfers vijf jaar Kramp Groep	21
12	Geconsolideerde jaarcijfers	23



ONZE CEO EDDIE PERDOK OVER HET JAAR 2024

Ondanks uitdagende marktomstandigheden is Kramp erin geslaagd om in 2024 verder te groeien en onze winstgevendheid te behouden. Eddie Perdok, onze Chief Executive Officer (CEO), legt uit hoe sterke partnerschappen, onze efficiënte supply chain, verbeterde technologie, een vernieuwde marktfocus en de betrokken medewerkers van Kramp hier allemaal een rol in hebben gespeeld.

De hele waardeketen in Kramp's belangrijkste markt – de agrarische – werd in 2024 beïnvloed door selectievere uitgaven van boeren als gevolg van inflatiedruk en politieke onzekerheid. “Dit leidde tot minder verkoop van machines, wat resulteerde in een teleurstellend jaar voor Original Equipment (OE) fabrikanten en dealers,” zegt Eddie.



"Ik ben tevreden met onze prestaties omdat we erin geslaagd zijn om het bedrijf verder te laten groeien en de winstgevendheid te behouden."

Eddie Perdok

Partnerschappen spelen een cruciale rol

"Gezien deze moeilijke marktomstandigheden ben ik tevreden met onze prestaties in 2024, omdat we erin zijn geslaagd om het bedrijf verder te laten groeien en de winstgevendheid te behouden," vervolgt hij. Hij benadrukt dat de aandacht voor langdurige partnerschappen met klanten, leveranciers en medewerkers een belangrijke rol speelde in dit succes.

"Door de jaren heen hebben we een zeer loyale klantengroep opgebouwd in de agrarische sector. In moeilijke tijden wendden mensen zich tot vertrouwde partners – en we merkten echt dat ze zich vorig jaar tot ons wendden. We hebben bijvoorbeeld nauw samengewerkt met verschillende partners om gezamenlijke oplossingen te vinden voor hun voorraadproblemen. En na enkele jaren van hoge inflatie waardeerden onze klanten onze bewuste beslissing om in 2024 onze prijzen niet te verhogen," legt Eddie uit.

Het verlagen van de total cost of ownership

Kramp's efficiënte end-to-end supply chain heeft zich vorig jaar ook bewezen. "In uitdagende economische omstandigheden zoeken bedrijven altijd naar manieren om hun total cost of ownership te verlagen. Dankzij ons uitgebreide assortiment en ons netwerk van magazijnen verspreid over heel Europa is Kramp een logische partner om hen daarbij te helpen. Met gebundelde zendingen en gestroomlijnde facturatie hebben we klanten en leveranciers geholpen hun operationele efficiëntie te verbeteren door complexiteit te verminderen," stelt Eddie.

"Bovendien leidt een vermindering van het aantal leveringen tot een kleinere ecologische voetafdruk. We verbinden meer dan 60.000 klanten met ongeveer 3.000 leveranciers en bundelen hun zendingen waar mogelijk. Stel je voor wat het zou betekenen voor de transportemissies als al die bestellingen afzonderlijk door heel Europa zouden worden verzonden."

Investeren in technologie om aan klantbehoeften te voldoen

Een andere manier waarop Kramp aan loyaliteit is blijven bouwen, is door middel van technologie aan de klantbehoeften te voldoen. "Afgelopen jaar hebben we opnieuw fors geïnvesteerd in onze webshop en andere klantgerichte systemen. Dit voortdurende proces maakt het gemakkelijker voor klanten om de juiste producten te vinden en te bestellen, en stimuleert tegelijkertijd onze groei als bedrijf," zegt hij.

"Ondertussen hebben we aanzienlijke vooruitgang geboekt bij het vervangen van onze verouderde systemen om ons IT-landschap schaalbaarder te maken en tegelijkertijd onze manier van werken te vereenvoudigen. Dit zal in de toekomst onze kosten verlagen en onze efficiëntie verbeteren."

Focus op nieuwe markten

Naast het uitbreiden van de business met bestaande klanten in de agrarische sector, heeft Kramp focus op het realiseren van groei in verwante sectoren, zoals tuin & park en grondverzet. "We zagen in 2024 een versnelde groei in beide sectoren dankzij een zorgvuldig geplande uitbreiding van ons productaanbod en een gerichte aanpak om aan de marktbehoeften te voldoen. We hebben meerdere nieuwe klanten en merken verwelkomd en verwachten er in 2025 nog veel meer toe te voegen," zegt Eddie.

Medewerkers gingen de uitdaging aan

"Als familiebedrijf met een unieke cultuur en een sterk gevoel van saamhorigheid zijn we altijd enorm trots op ons loyale, hardwerkende en betrokken team, maar in 2024 hebben ze echt uitmuntend gepresteerd," voegt hij eraan toe. "Iedereen heeft zich ingezet om de uitdagingen het hoofd te bieden en ervoor te zorgen dat onze klanten, leveranciers en andere partners de uitstekende service bleven ontvangen. De langdurige connecties met onze medewerkers zijn net zo waardevol als al onze andere partnerschappen. We zijn hen dan ook dankbaar dat zij zo'n stevige basis vormen voor het toekomstige succes van ons bedrijf," aldus de CEO.

Clusters versterken, mogelijk gemaakt door groepsfuncties

We verbeteren ons voortdurend om onze klanten beter van dienst te zijn en resultaten te leveren. Om een sterke vertegenwoordiging van onze markten en klantperspectief in alle beslissingen die we nemen te hebben, hebben we een nieuw leiderschapsteam aangesteld. Deze nieuwe samenstelling bestaat uit een Board of Directors van drie leden, die een Executive Team van tien leden strategisch zal ondersteunen en begeleiden. Het Executive Team zal zich richten op de strategische richting, prioriteiten en uitvoering.

Bij Kramp zijn we van plan om in 2025 ons ambitieuze groeipad voort te zetten. "We blijven ons inzetten om onze relaties te versterken, zowel met bestaande partners als met bedrijven die openstaan voor samenwerking. We blijven investeren in verbeteringen om het nog makkelijker te maken voor klanten en leveranciers om met ons samen te werken, hun efficiëntie te ondersteunen en ons allemaal te helpen een duurzaam en toekomstbestendig bedrijf op te bouwen," besluit Eddie.



2024 IN VOGELVLUCHT

Omzet
1.200m

Groei: 3.5%

>60k
Klanten

Net Promoter Score (-100 to +100): 47

Groei in webshop bezoeken: 5%

Groei in Kramp App bezoeken: 30%

>190k
Orderregels per dag

Levering op tijd: >92%

35.3m
Investerings

58% in IT

13% in land and gebouwen

26% in magazijnapparatuur

3% in overige apparatuur

24
Kramp locaties

Distributiecentra: 11

Verkoopkantoren: 24

3,636
Medewerkers

Betrokkenheidsscore (KWEE score): 4/5

Aantal jaren in
dienst bij Kramp

0-5 jaar: 53%

6-10 jaar: 16%

11-15 jaar: 14%

16-21 jaar: 6%

> 22 jaar: 11%

FTE ontwikkeling

2020: 3,037

2021: 3,076

2022: 3,142

2023: 3,248

2024: 3,248



SAMEN DE UITDAGINGEN VAN DE MARKT AANGAAN



“Al onze partnerschappen zijn erop gericht om gezamenlijk waarde te creëren voor klanten, leveranciers en Kramp.”

Rutger Bruijnen

Met klanten en leveranciers die in 2024 te maken hadden met moeilijke marktomstandigheden, liet Kramp zien hoe krachtig partnerschappen kunnen zijn bij het gezamenlijk aanpakken van uitdagingen. Dankzij actieve betrokkenheid, gecombineerd met het verkennen van nieuwe zakelijke kansen – met name in tuin & park- en grondverzet – hebben we onze hoge standaard op het gebied van service, beschikbaarheid en betrouwbare leveringen gehandhaafd én groei van ons marktaandeel gerealiseerd.

Veel Kramp klanten en leveranciers werden in 2024 geconfronteerd met uiteenlopende sociaaleconomische en geopolitieke factoren, vooral in de agrarische sector.

“Afhankelijk van de regio werden de uitgaven van eindklanten beïnvloed door hoge onzekerheid over de inflatie of andere factoren zoals de oorlog in Oekraïne, natte weersomstandigheden of de zware overstromingen in delen van Europa,” vertelt Rutger Bruijnen, Chief Business Officer (CBO) bij Kramp. “Tegelijkertijd zagen sommige Original Equipment (OE)-leveranciers een double-digit daling in de vraag – deels door afnemende vraag van de eindgebruiker en deels door de hoge beschikbaarheid van nieuwe machines in de toeleveringsketen en/of hoge voorraadniveaus bij dealers.”

Co-engineering

“Om deze uitdagingen samen het hoofd te bieden, hebben we actief samengewerkt met onze OE-klanten om realistische prognoses te bespreken, hun behoeften beter te begrijpen en samen oplossingen te vinden, bijvoorbeeld door het herzien van bestaande afroepcontracten,” legt

Rutger uit. "Tegelijkertijd zien we dat fabrikanten moeten blijven innoveren, vooral met het oog op de overgang naar elektrificatie. Als onderdeel van onze engineeringsservices hebben we nauw samengewerkt met verschillende OE's – waaronder startups – om oplossingen te ontwikkelen die niet alleen duurzamer zijn, maar ook kostenefficiënt geproduceerd kunnen worden."

Klanten efficiënter hun werk laten doen

Ondertussen brachten de moeilijke marktomstandigheden door stijgende voorraden van machines en onderdelen, in combinatie met de teruglopende bestedingen van eindklanten, dealers ertoe om te zoeken naar manieren om voorraden te beperken en kapitaal vrij te maken. Dealers binnen het Kramp-netwerk konden gebruikmaken van onze positie als verlengde voorraad, waarmee één van Kramp's belangrijkste waardeproposities werd versterkt: het bieden van het breedste assortiment aan onderdelen, direct beschikbaar.

"Daarnaast konden we hen ook ondersteuning op maat blijven bieden dankzij onze Business Solutions | Powered by Kramp, die we in 2023 lanceerden," vertelt Rutger. "Business Solutions als Connect- en Parts Management helpen bijvoorbeeld om operationele efficiëntie te verbeteren, door ofwel een naadloze order stroom te creëren of de voorraadcontrole in de werkplaats te optimaliseren. Tegelijkertijd ondersteunen onze Shop-diensten extra verkoopmogelijkheden. In 2024 zagen we een groeiende belangstelling voor al deze diensten, wat de kracht benadrukt van op maat gemaakte oplossingen die aansluiten bij specifieke zakelijke behoeften."

Uitbreiding van het productassortiment voor tuin & park

Aangezien agrarische dealers in heel Europa zich steeds vaker richten op de tuin & park sector, heeft Kramp zich de afgelopen jaren sterker op deze sector gefocust. "Dit is inmiddels een belangrijke industrie voor ons. In 2024 hebben we ons productassortiment voor deze sector uitgebreid met bijna 12.500 nieuwe artikelen, waaronder diverse nieuwe motoren en elektronische componenten voor de nieuwste machinemodellen. Ook hebben we het

aanbod reserveonderdelen voor robotmaaiers verder uitgebreid. Bovendien hebben we klanten geactiveerd en de zoekfunctionaliteit in onze webshop verbeterd. Deze inspanningen werden goed ontvangen, wat blijkt uit de positieve klantfeedback én onze eigen ambitieuze groeidoelstellingen," licht de CBO toe.

Industrieprimeur: de pen en accessoireconfigurator

Een andere groeiemarkt in 2024 was het segment kleine grondverzetmachines. "Veel professionals in de agrarische en tuin & park sectoren hebben ook kleine grondverzetmachines, zoals kleine wielladers, verreikers en mini-graafmachines. Onze dealers hebben dan ook onderdelen nodig om die machines te repareren," vervolgt Rutger.

"Om echt een one-stop-shop voor dealers te worden, hebben we vorig jaar een multidisciplinair projectteam ingezet om ons productassortiment in deze sector versneld uit te breiden. Inmiddels bieden we meer dan 3.000 originele onderdelen voor kleine grondverzetmachines, waaronder motoronderdelen, filters, afdichtingen, riemen en sensoren." Om op maat gemaakte service voor dealers te bieden, heeft Kramp vorig jaar bovendien een nieuwe configurator voor pennen en gerelateerde accessoires gelanceerd – de eerste in zijn soort in de industrie. "Klanten kunnen nu alles wat ze nodig hebben in de configurator bestellen, en onze engineeringafdeling bouwt het op bestelling voor snelle en betrouwbare levering," zegt hij.

Gezamenlijk waarde creëren

Hoewel de marktomstandigheden naar verwachting uitdagend blijven in 2025, is hij ervan overtuigd dat Kramp's voortdurende focus op partnerschappen het bedrijf in staat zal stellen om aan de verwachtingen van klanten te voldoen, de prestaties te versnellen en nieuwe groei te realiseren. "Ons doel is om bij te dragen aan een winstgevend bedrijfsmodel voor al onze partners door samen te werken. Al onze partnerschappen zijn gericht op het bevorderen van een win-win-winmodel, waarbij klanten, leveranciers én Kramp voordeel behalen," besluit Rutger.



SAMENWERKEN MET PARTNERS OM HUN VOLLEDIGE ZAKELIJKE POTENTIEEL TE REALISEREN



“Wij geloven er sterk in dat we de markt samen kunnen laten groeien.”

Eva Zahrawi Ruiz

Klanten en leveranciers staan altijd al centraal bij alles wat Kramp doet. In 2024 hebben we nog meer focus gehad op het bieden van de juiste ondersteuning van deze groepen. “Daardoor voegen we nu nog meer waarde toe, door dealers te helpen meer te verkopen en tegelijkertijd hun kosten te verlagen,” zegt Eva Zahrawi Ruiz, Global Marketing Director.

“Kramp’s visie is om de essentiële partner te zijn in onze gekozen industrieën, en onze missie is om het leven van onze klanten en leveranciers gemakkelijker te maken,” legt Eva uit. “We stellen de behoeften van leveranciers en dealers centraal in alles wat we doen. Vervolgens kijken we hoe we de sterke punten van Kramp kunnen benutten om optimaal in te spelen op de unieke behoeften van elke groep,” vervolgt ze.

Eenvoudiger inkopen, meer verkopen

Voor dealers is een van onze doelen om het hen gemakkelijker te maken om bij ons in te kopen. “Hoe makkelijker het is om bij ons te kopen, hoe meer zij kunnen verkopen. Door de zoekfunctionaliteit van onze website te verbeteren, hebben we het voor klanten makkelijker gemaakt om snel de juiste producten in ons assortiment te vinden en te bestellen,” zegt Eva. “Daarnaast hebben we ons assortiment uitgebreid tot meer dan 500.000 producten en analyseren we continu

marktdata om ervoor te zorgen dat we altijd de juiste artikelen op voorraad hebben. Zo kunnen we dealers snelle en betrouwbare leveringen bieden, zodat zij op hun beurt uitstekende service aan hun klanten kunnen leveren.”

Een ander voordeel van het uitgebreide productassortiment van Kramp is dat het dealers in staat stelt om nieuwe zakelijke kansen te ontwikkelen, bijvoorbeeld door aanvullende accessoires aan te bieden of door het uitbreiden naar machine reparaties in andere segmenten. “Dit alles wordt ondersteund door ons team van experts, die altijd klaarstaan om technische ondersteuning te bieden,” voegt Eva toe.

Kosten verlagen voor dealers

“Naast het gemakkelijker maken voor dealers om meer te verkopen, zijn een aantal van onze Business Solutions | Powered by Kramp erop gericht om hen te helpen kosten te besparen,” vervolgt Eva. “Dit is vooral nu belangrijk, omdat veel dealers opschalen, zich verder professionaliseren en manieren zoeken om hun productiviteit te verbeteren, terwijl ze tegelijkertijd kostenbewust blijven. Of het nu gaat om de werkplaats, het magazijn of de winkelvloer, onze diensten helpen administratieve processen te stroomlijnen, wat leidt tot lagere operationele kosten en dus meer winst voor de klant,” legt ze uit.

Maximaliseren van bereik door heel Europa

Wat betekent deze intensieve focus op strategische waarde voor de leveranciers van Kramp? “We hebben niet alleen een sterke klantrelatie, waarbij de meeste dealers dagelijks bij ons bestellen, maar we zien ook een aanhoudende groei van ons klantenbestand, dat inmiddels bestaat uit meer dan 60.000 dealers en werkplaatsen. Dit maakt Kramp een effectieve route naar de markt voor leveranciers die hun bereik willen maximaliseren onder dealers in de agrarische-, tuin & park- en grondverzetsectoren in heel Europa,” zegt Eva.

“Door hun verkoop via het dealerkanaal te laten groeien, kunnen Original Equipment-fabrikanten hun marktaandeel vergroten gedurende de levenscyclus van hun machines. Bovendien hebben leveranciers de mogelijkheid om nauwer samen te werken met Kramp om onze logistieke capaciteiten te benutten en hun totale kosten voor dienstverlening in de toekomst te verlagen, ter aanvulling op hun go-to-market strategie,” merkt ze op.

Samen de markt laten groeien

Partnerschap staat centraal in Kramp's aanpak om waarde toe te voegen. “Wij geloven er sterk in dat we de markt samen kunnen laten groeien. Door bijvoorbeeld data en relevante zakelijke inzichten te delen met onze partners, kunnen we samen omnichannel programma's ontwikkelen om de klantvraag verder te stimuleren,” vervolgt Eva.

“Onze partners waarderen onze betrouwbaarheid als een goed gevestigd en vertrouwd familiebedrijf. Ze weten ook dat wij ons inzetten voor de lange termijn, omdat we voortdurend investeren in verdere verbeteringen. Daardoor kunnen al onze partners erop vertrouwen dat wij hen blijven ondersteunen bij het realiseren van hun volledige zakelijke potentieel – nu en in de toekomst,” besluit ze.



GROTE VOORUITGANG IN TRANSFORMATIEPROJECT MAGAZIJN VARSSEVELD



“Door een gefaseerde aanpak te hanteren bij het verbeteren van de klantervaring en het verhogen van de efficiëntie, garanderen we de continuïteit van de bedrijfsvoering en de veiligheid van alle betrokkenen.”

Just Reinke

Bij Kramp blijven we continu evalueren hoe we onze logistieke operatie optimaal kunnen afstemmen op de veranderende behoeften van onze klanten. Een voorbeeld hiervan is het grootschalige meerjarige project Masterplan Varsseveld, dat gericht is op de transformatie van ons magazijn op het hoofdkantoor in Varsseveld. We vroegen Just Reinke, Program Manager van Masterplan Varsseveld, naar de voortgang die in 2024 is geboekt.

In lijn met Kramp's doel om klanten beter en sneller te bedienen, is er een meerjarig transformatieproject gestart voor ons magazijn in Varsseveld – het grootste magazijn binnen Kramp's Europese supply chain-netwerk. “Naast het bedienen van een grote groep klanten, ontvangt dit magazijn ook veel leveringen van leveranciers. Door ons steeds groeiende assortiment neemt dat laatste voortdurend toe. Om onze efficiëntie te verbeteren en mee te blijven gaan met de veranderende

markteisen, hebben we een plan opgesteld om het magazijn te upgraden,” vertelt Just.

Gefaseerde aanpak

Vanwege de omvang en complexiteit van dit project is het plan opgedeeld in fasen. “Dankzij de afronding van Fase 0 in december 2023, waarin onder andere verbeteringen aan de transportbanden werden doorgevoerd, konden we de bedrijfscontinuïteit garanderen en tegelijkertijd de veiligheid waarborgen toen we in 2024 begonnen met de uitvoering van Fase 1,” vervolgt Just.

Een belangrijke mijlpaal in Fase 1 was het verkrijgen van een PGS15-vergunning voor onze opslagruimte voor gevaarlijke goederen. Dit maakt Kramp een van de weinige organisaties in Nederland met deze vergunning. “Dit bevestigt onze voortdurende inzet voor de hoogste veiligheidsnormen en stelt ons inkoopteam in staat om efficiëntere inkoopprocessen op te zetten met onze leveranciers,” licht hij toe.

Verhoogde doorvoercapaciteit

Belangrijke verbeteringen binnen Fase 1 waren de uitbreiding van het shuttlesysteem, een plan voor de bouw van een aparte opslaglocatie voor gevaarlijke goederen, verbeteringen aan de transportbanden en de toevoeging van vier extra gangen in het Order Storage and Retrieval (OSR)-systeem. "In 2018 hadden we zes gangen met ruimte voor 120.000 bakken over tien one-to-one pick-stations. Nu breiden we dit uit met vier extra gangen met nog eens 80.000 bakken en tien two-to-four pick-stations," aldus Just. "In 2024 hebben onze leveranciers rekken gebouwd, sprinklers geïnstalleerd en de software geïnitieerd," merkt Just op. Eén van de nieuwe gangen is inmiddels operationeel, en de overige drie zullen medio 2025 in gebruik worden genomen.

Als gevolg hiervan heeft fase 1 de doorvoercapaciteit al verhoogd, waardoor meer orders per uur kunnen worden gepickt. "Bovenal helpt dit onze collega's om hun werk binnen de reguliere werktijden af te ronden in plaats van overuren te moeten maken," voegt hij toe.

Verbetering van de klantervaring

Volgens Just zullen Kramp's klanten de voordelen vooral merken na voltooiing van Fase 1: "Later dit jaar installeren we nieuwe verpakkingsmachines voor op maat gesneden kartonnen dozen. Dit biedt extra flexibiliteit om beter aan de wensen van onze klanten en transportpartners te voldoen, naast het gebruik van onze rode bakken."

Tegelijkertijd bereidt het team van Projects, Supply Chain Development & Excellence zich voor op Fase 2, die de volgende

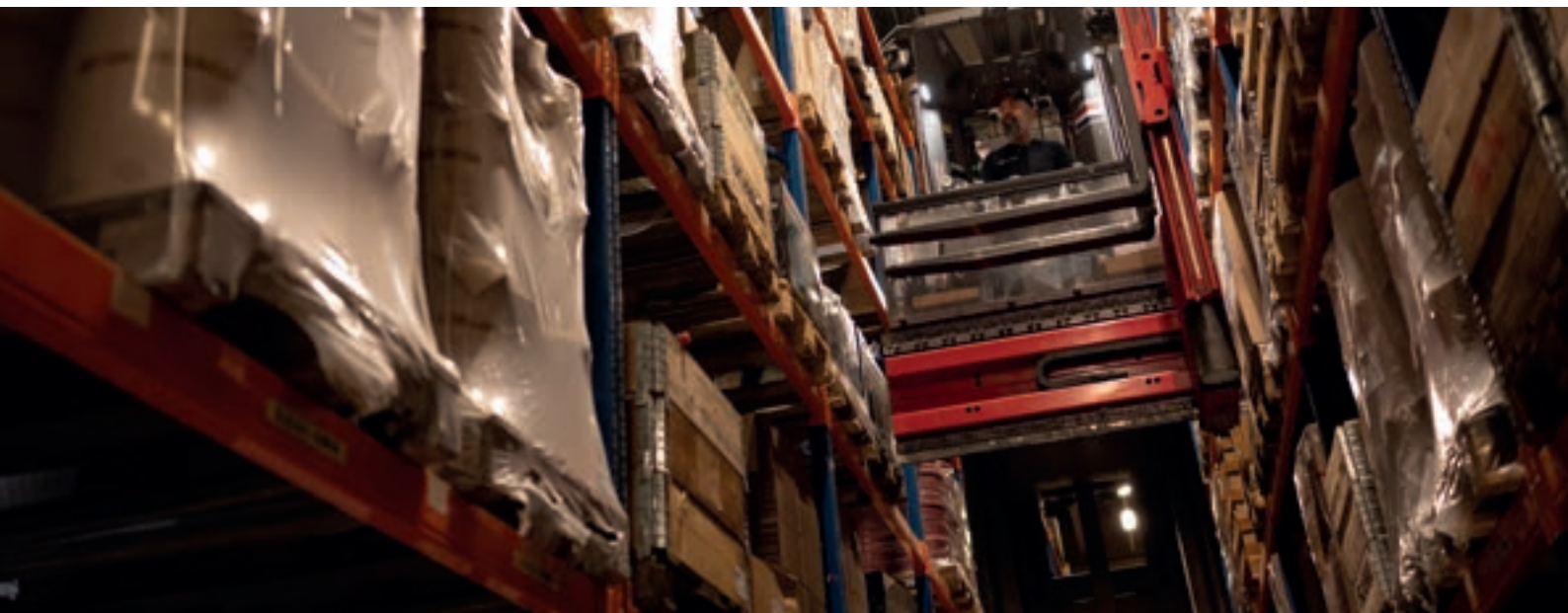
stap zal zijn in het toekomstbestendig maken van Kramp's end-to-end e-commerce activiteiten door de klantenervaring te verbeteren. "De veranderingen in Fase 2 zullen de doorlooptijd tussen bestelling en verzending aanzienlijk verkorten, waardoor we ons aanbod van nachtdistributie verder kunnen uitbreiden," legt Just uit.

"Ze zullen ons ook in staat stellen om meerdere orders uit verschillende ordergroepen te consolideren in enkele zendingen. Dit zal de last-mile ervaring van onze klanten verbeteren door het aantal leveringen nog verder te verminderen. En dit is natuurlijk ook goed vanuit een duurzaamheids- en kosten oogpunt," voegt hij eraan toe.

Centraal opslagcentrum voor slow-movers

Na afronding van het transformatieproject zal het magazijn in Varsseveld een extra rol vervullen als centrale opslag voor Kramp's wereldwijde supply chain operatie. "In lijn met Kramp's doel om onze klanten beter, sneller en efficiënter te bedienen, hebben we besloten om Varsseveld het centrale opslagcentrum voor slow-moving artikelen te maken. Dit zal meer ruimte vrijmaken voor fast-moving producten in onze lokale magazijnen in Europa, waardoor hun serviceniveau voor klanten verbetert," aldus Just.

"Dankzij de verbeterde efficiëntie in Varsseveld zullen we in staat zijn om alle andere gecentraliseerde producten naar andere magazijnen of rechtstreeks naar klanten in heel Europa te verzenden in het gewenste type verpakking met zeer korte doorlooptijden," stelt hij.



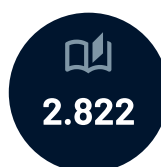
TALENT DE KANS GEVEN OM TE GROEIEN

Kramp had een goed jaar, met een gezonde groei in talentuitbreiding en leermogelijkheden voor de mensen. Dit zijn de belangrijkste cijfers voor 2024:



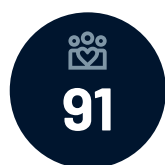
Medewerker evenementen

Internationale Vrouwendag: **251 deelnemers**
Mental Health Day: **140 deelnemers**



Ontwikkeling van medewerkers

Wereldwijde trainingen en L&D: **2.822**
Interne mobiliteit: **81**



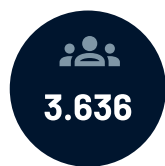
Eén Kramp

Aantal nationaliteiten aangenomen in 2024: **63**
Totaal aantal nationaliteiten: **91**



Werknemerservaring

KWEE Score: **4/5**



Mensen

Totaal aantal medewerkers: **3.636**
Aantal ingevulde vacatures: **507**
Aantal ingehuurd tijdelijke werknemers: **1.237**
Hoogste aantal nieuwe medewerkers: **Technology**
Software Engineering & Product Way of Working



CLUSTER UPDATE

Om een nog betere partner te worden voor onze klanten en leveranciers, hebben we in 2024 een clusterstructuur geïmplementeerd in onze markten. We hebben hiermee de mogelijkheden van landen binnen een cluster opgeschaald met als doel onze ondersteuning aan klanten binnen dat cluster te verbeteren. Hier blijkt elk cluster terug op het afgelopen jaar en geeft een update over hoe zij hebben bijgedragen aan het versterken van klanten en partners – van nieuwe producten en samenwerkingen tot deelname aan evenementen.

Nordics

Zowel klanten als Original Equipment Manufacturers (OEM's) in alle sectoren hadden het moeilijk door de economische omstandigheden in 2024. Naast de uitdagingen voor de agrarische sector was de eerste helft van het jaar de natste ooit, met grondvorst die tot begin april aanhield in sommige Scandinavische landen. Tegen deze achtergrond gebruikte Kramp Nordics 2024 om de basis te leggen voor een succesvolle toekomst, zowel voor partners als voor zichzelf. Het cluster heeft de lokale teams versterkt en de samenwerking tussen de vier landen verder verbeterd gedurende het jaar.

Een belangrijke mijlpaal was het afbouwen van Maykers in Denemarken en het creëren van een eenduidige marktbenadering met klantvriendelijke services. We zagen meer dan gemiddelde ontwikkeling van de markt in verschillende landen, wat bijvoorbeeld leidde tot een groei van 9,5% voor Kramp Zweden. Door deze en andere groeikansen samen met partners verder te verkennen, is het Nordics cluster goed gepositioneerd voor 2025.

Centraal- en Oost-Europa (CEE)

Ondanks de complexe marktomstandigheden, waaronder de dynamiek in de OEM-sector, leverde het CEE-cluster een solide bijdrage aan het algehele succes van Kramp in 2024 dankzij de groei en het versterken van zijn marktpositie. De efficiënte en gerichte werkwijzen die mogelijk werden gemaakt door de nieuwe clusteropzet, stelden het CEE-cluster in staat om aanzienlijke vooruitgang te boeken op het gebied van eenvoud en snelheid. Bijvoorbeeld, de Operationele teams leverden foutloze, betrouwbare opslag- en leveringsprestaties aan lokale klanten, zoals blijkt uit de positieve Net Promoter Score (NPS) resultaten van 62, ruim boven het doel van 50.

Het cluster werkte samen met dealers om meer winkels te helpen overstappen naar het Powered by Kramp-retailconcept door meer dan 100 winkels te openen. Dit stimuleerde de groei in de agrarische en tuin & park sectoren. Een ander hoogtepunt in 2024 was Kramp's debuut op de Bata Agro-beurs in Bulgarije in mei, waar meer dan 200 bezoekers de Kramp-stand bezochten.

DACH

Ondanks uitdagende marktomstandigheden kijkt het DACH Cluster terug op een jaar vol vooruitgang. De competenties van drie succesvolle landen – Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland – en hun teams werden succesvol gecombineerd in één 'DACH'-cluster, terwijl de lokale kennis en focus op lokale klanten en partners behouden bleef.

Daarnaast werden belangrijke functies binnen Operations en Sales ingevuld om de competenties binnen het cluster verder te ontwikkelen, en daarmee ook het bedrijfsresultaat. De nieuwe werkwijze werd snel omarmd. Dit stelde ons in staat om veel van de geplande strategieën te implementeren, gericht op het beter bedienen van klanten met een breder assortiment, zoals de aanzienlijke uitbreiding in het aanbod van

tractoronderdelen.

Door van elkaar te leren en nieuwe ideeën en synergieën te creëren, kijkt het Cluster ernaar uit om in 2025 positieve impact te blijven maken en groei in verschillende sectoren te realiseren.

Zuidwest-Europa (SWE)

Om tuin & park klanten in meerdere landen beter te bedienen, lanceerde het SWE Cluster in 2024 verschillende nieuwe productcategorieën. Dit werd ondersteund door een strategische focus op specifieke klanttypen, markten en productcategorieën, zoals power solutions en hydrauliek- en transmissieonderdelen voor tuin & park. Dankzij een effectieve end-to-end implementatie leidde deze strategie tot uitzonderlijke groei.

In 2024 investeerde het cluster ook in technologie die de klantervaring verbetert, ongeacht het kanaal dat zij kiezen. Dit draagt bij aan een soepelere omnichannel ervaring en snellere toegang tot de expertise van Kramp.

Daarnaast was het SWE Cluster aanwezig op diverse grote vakbeurzen, waaronder EIMA in Italië, FIMA in Spanje, LAMMA in het Verenigd Koninkrijk en FTMTA in Ierland. Tijdens deze evenementen werd het one-stop shopping-concept van Kramp en het uitgebreide productassortiment onder de aandacht gebracht. Ze hielpen ook om de bekendheid van het Kramp Private Label onder boeren te vergroten.

Dankzij de inzet van een zeer betrokken team en de sterke samenwerking tussen landen – met ondersteuning van de Groep

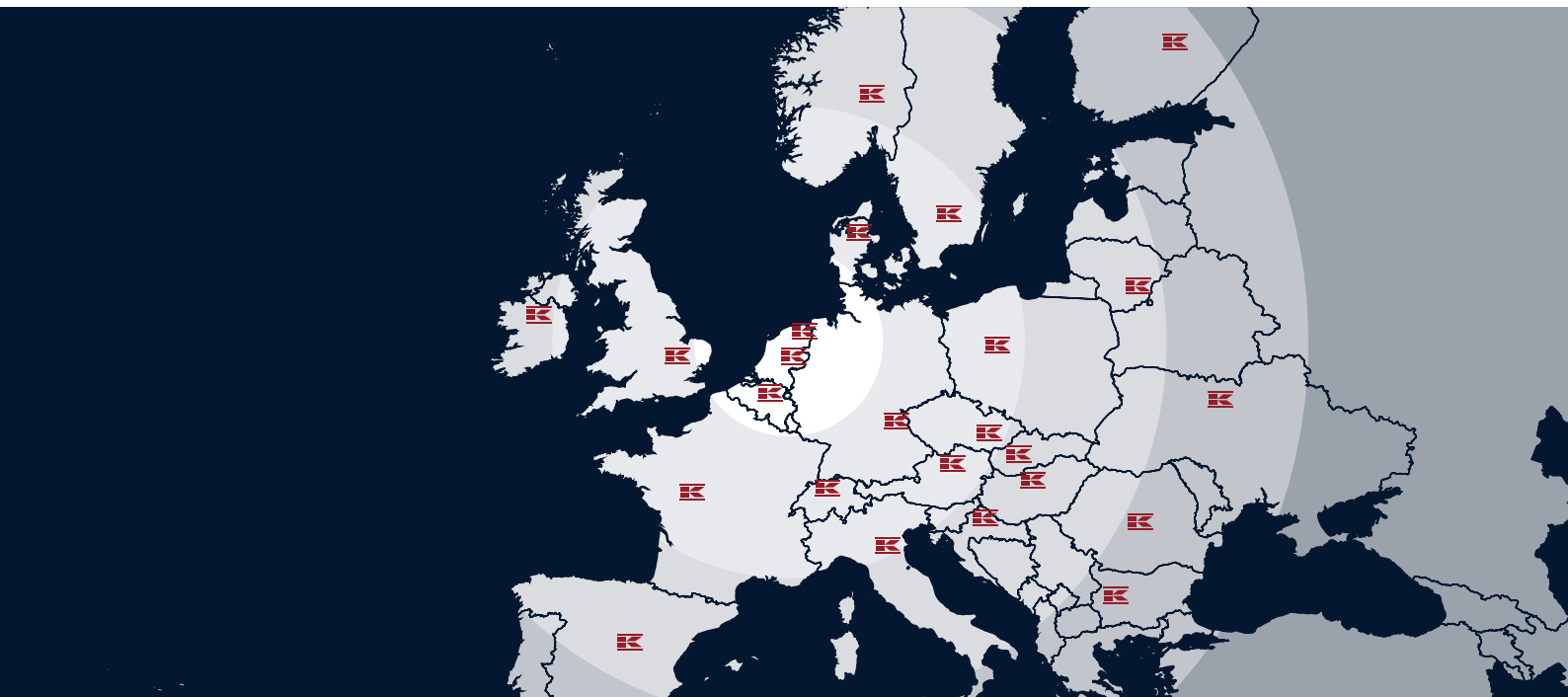
voor schaalbare uitvoering op lokaal niveau – realiseerde het SWE Cluster een solide en doelgerichte groei van 8% in 2024.

Benelux

De uitbreiding van het assortiment voor de grondverzetsector in 2024 stelde het Benelux Cluster niet alleen in staat om zijn groeiende klantengroep in deze sector beter te bedienen, maar droeg ook bij aan versnelde groei. Hierdoor wist het cluster de economische tegenwind goed op te vangen, met name de uitdagingen die werden gepresenteerd door de moeilijke marktomstandigheden in de OEM-sector. Ondanks prijsdruk groeide het Benelux-cluster in volume door goed in te spelen op de behoeften van klanten, en behaalde een solide groei van 2,2%.

Een belangrijk hoogtepunt in 2024 was de start van de uitvoering van de eerste fase van het Masterplan, het meerjarige magazijnuitbreidingsproject in Varsseveld. Door te investeren in de magazijnfaciliteit en het upgraden van de operationele systemen, vergroot Kramp zijn capaciteit om klanten nog sneller en beter te bedienen en worden tegelijkertijd de werkomstandigheden voor medewerkers verbeterd.

Het Benelux-cluster verbeterde de klantervaring ook op andere manieren. Zo werd bijvoorbeeld, om het voor klanten gemakkelijker te maken zaken te doen met Kramp, het eerste deel van een nieuw technologisch platform gelanceerd, dat alle klantcommunicatie op één plek samenbrengt.





CSR-STRATEGIE BIEDT EEN SOLIDE BASIS VOOR CSRD-NALEVING



“De drie pijlers van onze CSR-strategie helpen ons niet alleen om onze eigen negatieve impact op mens en milieu te beperken, maar inspireren ons ook om onze partners actief te ondersteunen in de transitie naar een duurzame toekomst.”

Erik-Jan Smit

In 2024 boekten we aanzienlijke vooruitgang op alle drie de pijlers van onze CSR-strategie. Naast de bijdrage aan Kramp's algemene missie, bleek het CSR-plan ook een solide basis te bieden voor naleving van de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), vertelt Erik-Jan Smit, CSR Manager bij Kramp.

Als onderdeel van Kramp's missie om een essentiële partner te zijn, willen we graag verantwoordelijkheid nemen voor onze impact op de wereld om ons heen. Als kader hiervoor zijn onze Corporate Social Responsibility (CSR)-activiteiten en ambities gebaseerd op drie pijlers:

- Een toekomstbestendige, duurzame en verantwoorde supply chain opbouwen
- De CO₂ voetafdruk meten
- De samenleving en onze mensen versterken

“CSR gaat verder dan Kramp alleen,” zegt Erik-Jan. “Naast het verkleinen van onze eigen impact op mens en milieu, hebben deze drie pijlers ons in 2024 opnieuw geïnspireerd om onze supply chain partners actief te ondersteunen in de overgang naar een duurzamere toekomst.”

“Bovendien sluit deze aanpak perfect aan bij onze purpose ‘Empowering you to move forward’ en bij een van Kramp's kernwaarden: Care,” voegt hij toe.

Risico's in de supply chain in kaart brengen

Volgens Erik-Jan heeft Kramp in 2024 op alle pijlers vooruitgang geboekt. “Na de lancering van de **Kramp Supplier Code of Conduct** in 2023, hebben we in 2024 de volgende stap gezet door lid te worden van **Sedex**, het grootste data-platform ter wereld voor supply chain evaluatie. We stimuleren ook onze leveranciers om zich bij dit platform aan te sluiten,” legt hij uit.

“Dit helpt ons om milieu-, sociale en governance-risico's (ESG) in de supply chain nog beter te beoordelen en monitoren. Het voegt ook waarde toe voor onze leveranciers, die het Sedex-lidmaatschap kunnen gebruiken om hun eigen ESG-prestaties breder te laten zien,” stelt de CSR-manager. Eind 2024 hadden 35 van Kramp's leveranciers zich bij het programma aangesloten.

Samen emissies verminderen

Voor de tweede pijler van Kramp's CSR-strategie werken we toe naar concrete doelen om de CO₂-uitstoot te verminderen, in lijn met de European Green Deal.

“Op het gebied van Scope 1- en 2-emissies hebben we in 2024 met alle Operations Directors een plan opgesteld om het energieverbruik in onze magazijnen verder terug te dringen,” zegt Erik-Jan. “Onze wagenparken in Oostenrijk

en Noorwegen zijn al geëlektrificeerd. Daarnaast hebben we stappen gezet om ons bedrijfswagenpark verder te elektrificeren, te beginnen in Nederland, waarna andere landen in 2025 volgen.”

“Als eerste stap in de reductie van Scope 3-emissies hebben we contact opgenomen met 150 leveranciers om CO₂-rapportageprocedures op te zetten. Ook hebben we een vergelijkbare dialoog met onze transportpartners gestart door CO₂-reductie een vast onderdeel te maken van onze kwartaalbesprekingen. Dit legt een stevige basis voor verdere vooruitgang in 2025,” vervolgt hij.

Teruggeven aan de samenleving

Om de samenleving en mensen te versterken, ondersteunt het **Kramp Impacts**-programma jaarlijks verschillende maatschappelijke initiatieven. “In 2024 hebben we drie projecten geselecteerd die direct bijdragen aan de agrarische sector, bosbouw, klimaatverandering of de agrarische gemeenschap in zes landen. We vinden het belangrijk om iets terug te geven aan de gemeenschap en blijven dit programma verder ontwikkelen in 2025 en daarna,” vertelt Erik-Jan.

Land	Organisatie / Project
Hongarije	€10.000 donatie voor de aanleg van een tuin bij het kinderziekenhuis van de Déméter Ház Foundation . Een team van Kramp-vrijwilligers zal in het voorjaar van 2025 bomen en struiken planten.
Polen, Tsjechië, Roemenië & Oostenrijk	€40.000 donatie aan het Rode Kruis voor noodhulp aan boeren na overstromingen.
Verenigd Koninkrijk	€12.000 donatie aan het 'Cultivate A Generation' subsidieprogramma voor boeren om de toekomst van de landbouw in het VK te versterken.

Solide basis voor CSRD-naleving

In 2024 werd duidelijk dat Kramp's CSR-plan een solide basis vormt voor de naleving van de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD). “Zowel in 2023 als 2024 hebben we veel tijd besteed aan double materiality analysis. We hebben zorgvuldig gekeken naar zowel onze inside-out impact op de wereld als de outside-in impact van externe factoren op Kramp.

Op deze manier kunnen we ons richten op de meest relevante duurzaamheidsvraagstukken. Dit maakt ons plan veerkrachtiger en stelt ons in staat om onze partners ook in de toekomst optimaal te ondersteunen,” legt Erik-Jan uit.

MAAK KENNIS MET DE RAAD VAN COMMISSARISSEN



Janus Smalbraak



Koen Slippens



Frederik Nieuwenhuys



Rutger Ruigrok

De Raad van Commissarissen heeft als taak om de Board of Directors (BoD) te adviseren en uit te dagen, en om toezicht te houden op goed ondernemingsbestuur. De leden van de Raad van Commissarissen houden toezicht op de algemene gang van zaken binnen Kramp, waaronder de effectiviteit van interne risicobeheersings- en controlesystemen en de kwaliteit en integriteit van de financiële verslaglegging. Daarnaast daagt de Raad van Commissarissen de BoD uit om hun prestaties continu te verbeteren, met als doel een toekomstbestendig bedrijf voor de lange termijn te bouwen.

Dit zijn de leden van de Raad van Commissarissen van Kramp:

Janus Smalbraak is de nieuwbenoemde voorzitter van de Raad van Commissarissen. Hij is CEO van Pon Holdings, een Nederlands familiebedrijf dat actief is in de mobiliteitssector.

Koen Slippens maakt sinds 2016 deel uit van de Raad van Commissarissen van Kramp. Hij is CEO van Sligro Foods Group, een Nederlands bedrijf dat zich richt op foodretail en foodservicebedrijven.

Frederik Nieuwenhuys is sinds 2016 lid van de Raad van Commissarissen bij Kramp. Hij is oprichter van Picnic, een Nederlandse online supermarkt.

Rutger Ruigrok trad in 2020 toe tot de Raad van Commissarissen van Kramp. Hij is Managing Director van NPM Capital, een investeringsmaatschappij die middelgrote en grote bedrijven helpt te groeien. NPM Capital heeft ook een minderheidsbelang in het familiebedrijf.

A portrait of Roeland Tjebbes, a middle-aged man with short grey hair and glasses, wearing a dark blue suit jacket over a light blue button-down shirt. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a blurred office interior with soft light.

FINANCIEEL BERICHT VAN ONZE CFO, ROELAND TJEBBES

Hoe presteerde Kramp financieel in 2024, en hoe verhoudt dat zich tot de verwachtingen voor het jaar? Roeland Tjebbes, Chief Financial Officer (CFO), is tevreden met onze hoge omzetgroei en sterke investeringspositie.

"Wanneer ik terugkijk op 2024, zie ik het glas als halfvol in plaats van halfleeg," zegt Roeland. "We hebben beter gepresteerd dan het voorgaande jaar en een omzetgroei van 3,4% gerealiseerd. We slaagden erin een stabiele marge als percentage van de omzet te behouden, wat resulteerde in een iets hogere EBIT en EBITDA dan in 2023," stelt hij.



"We zijn een gezond bedrijf met groei in meerdere industrieën en een stabiele balans."

Roeland Tjebbes

"We zijn tevreden met deze prestaties, vooral gezien de uitdagende marktomstandigheden in onze belangrijkste industrie: de agrarische sector. Met een gebrek aan liquiditeit bij de boer en hogere rentetarieven was de markt voor agrarische producten uitdagend. Bovendien zagen we een hoge inflatie, vooral in de lonen", vervolgt Roeland.

Gerichte groeistrategie

"Tegelijkertijd hebben we onze focus op tuin & park en grondverzet geïntensiveerd, wat leidde tot goede resultaten in die sectoren. Dit bewijst dat een gerichte aanpak van nieuwe product/marktcombinaties – ondersteund door de juiste mensen en middelen – een echt verschil kan maken." voegt Roeland toe.

Ondanks deze positieve groeicijfers ziet hij ook ruimte voor verbetering. "Helaas hebben we niet al onze ambitieuze doelen bereikt, met name de voortdurende verlaging van onze operationele kosten (OpEx)." vervolgt hij.

"Dit komt deels door de hoge inflatie in 2024. Vooral op het gebied van lonen en distributiekosten hebben we aanzienlijke stijgingen gezien. De afgelopen jaren groeiden onze kosten sneller dan onze omzet, en dat is een trend die we moeten doorbreken. Gedurende 2024 hebben we fors geïnvesteerd in ons assortiment, wat leidde tot een hogere beschikbaarheid voor onze klanten. Extra voorraad brengt echter altijd extra kosten met zich mee. Samen met de hogere rentetarieven waren onze totale kosten aanzienlijk hoger dan het jaar ervoor." legt Roeland uit.

Investeren in de toekomst

Volgens hem zullen de lopende investeringen van Kramp, zoals in IT en magazijnen, helpen om deze trend op lange termijn om te buigen: "Het Masterplan, het grote meerjarige project om ons magazijn in Varsseveld te transformeren, zal bijvoorbeeld onze kostenefficiëntie en onze leveringsprestaties aanzienlijk verbeteren."

Daarom is het belangrijk om te blijven investeren in de toekomst van het bedrijf. "Maar om die investeringen in het toekomstbestendig maken van ons bedrijf te voeden, zullen we ons in 2025 nog sterker focussen op het in balans brengen van de kosten, vooral omdat het 'monster' van hoge inflatie ons nog lange tijd zal blijven achtervolgen," merkt Roeland op.

"Door gerichte actie te ondernemen, kunnen we 'slimmer uitgeven' en onze kosten als percentage van de omzet verlagen." zegt hij. We intensiveren bijvoorbeeld onze inspanningen om het rendement op investeringen in projecten te maximaliseren door te zorgen voor een effectieve toewijzing van middelen en elk project succesvol af te ronden, voegt de CFO toe.

Selectief met overnames

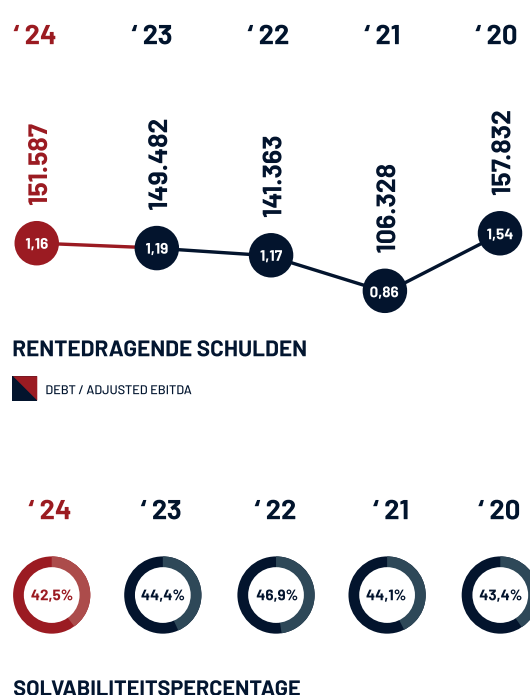
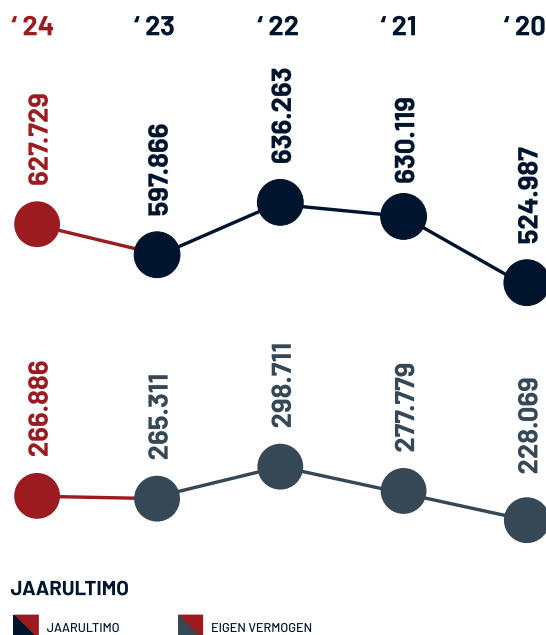
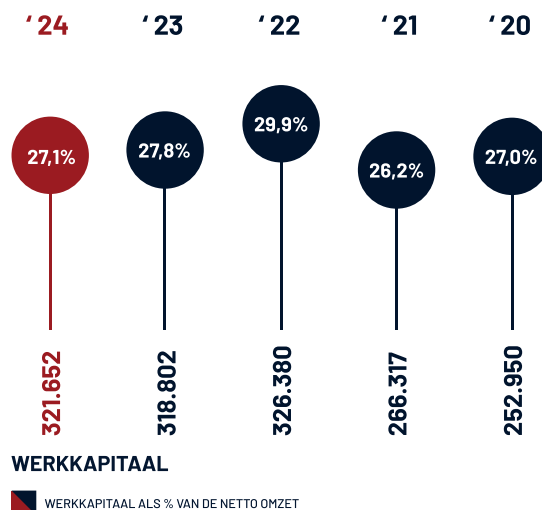
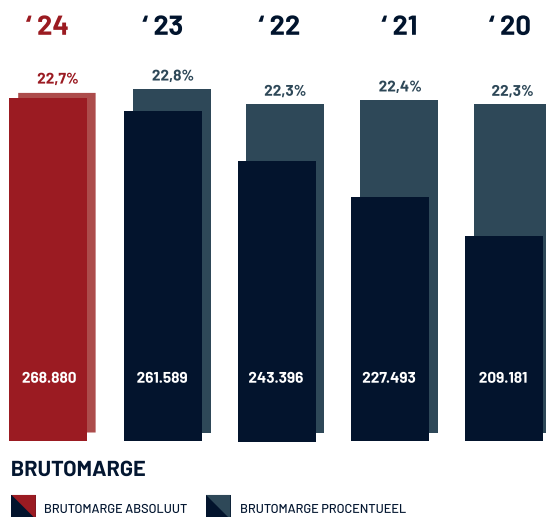
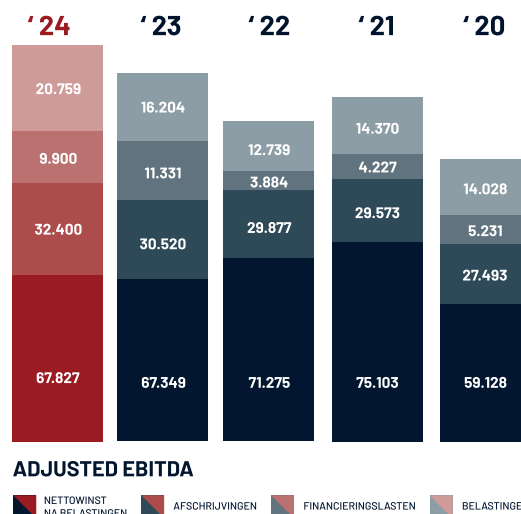
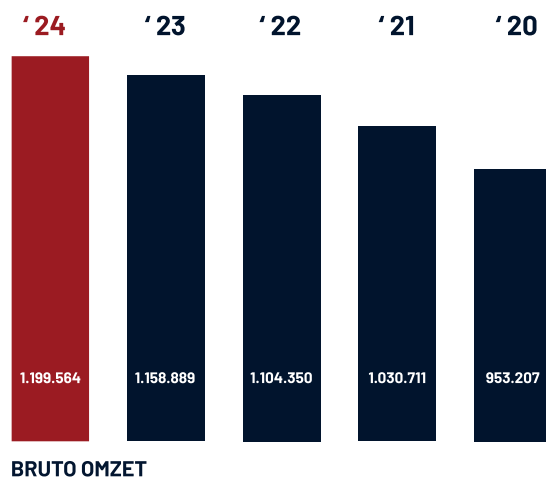
Aan het einde van 2024 was Roeland tevreden met de algehele financiële positie van Kramp, en hij is ook optimistisch over het komende jaar: "We zijn een gezond bedrijf, groeiend in meerdere markten, met een gezonde en stabiele balans en goede solvabiliteit. Dit geeft ons ruimte om te manoeuvreren op het gebied van investeringen en ook acquisities, als de juiste gelegenheid zich voordoet."

"In 2024 hebben we geen geschikte overnamekandidaten gevonden, maar we blijven openstaan voor kansen die voordelig, verstandig en echt waardevol voor ons en onze partners zijn," vervolgt hij.

Ambities voor 2025

Tot slot vat Roeland de ambities voor 2025 samen: "Met ons steeds groter wordende 'fit-to-win' assortiment en onze uitstekende leverservice die het leven van onze klanten en partners elke dag een beetje makkelijker maakt, verwachten we onze omzetgroei te behouden. Gecombineerd met onze kostenbewuste mentaliteit zullen we Kramp naar een hoger niveau van winstgevendheid brengen om de toekomst van ons bedrijf voor vele generaties te waarborgen."

Kerncijfers vijf jaar Kramp Groep



Kerncijfers vijf jaar Kramp Groep

(x €1.000)	2024	2023	2022	2021	2020
Bruto omzet	1.199.564	1.158.889	1.104.350	1.030.711	953.207
Netto omzet	1.185.903	1.145.778	1.092.719	1.071.476	937.020
Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening voor belastingen	67.827	67.349	71.275	75.103	59.128
Buitengewoon resultaat na belasting	-	-1.281	-11.996	5.124	20.848
Belastingen	20.759	16.204	12.739	14.370	14.028
Netto financieringslasten	9.900	11.331	3.884	4.227	5.231
Afschrijvingen	32.400	30.520	29.877	29.573	27.493
EBITDA	130.886	124.123	105.779	128.397	126.728
Aangepaste EBITDA	130.886	125.404	120.713	123.273	102.777
Eigen vermogen jaarultimo	266.886	265.311	298.711	277.779	228.069
Balanstotaal jaarultimo	627.729	597.866	636.263	630.119	524.987
Solvabiliteitspercentage	42,5 %	44,4%	46,9%	44,1%	43,4%
Rentedragende schulden (DEBT)	151.587	149.482	141.363	106.328	157.832
DEBT / Adjusted EBITDA	1,16	1,19	1,17	0,86	1,54
Werkkapitaal	321.652	318.802	326.380	266.377	252.950
Werkkapitaal als % van netto omzet	27,1%	27,8%	29,9%	26,2%	27,0%
Aantal werknemers	3.249	3.248	3.142	3.076	3.037
Brutomarge absoluut	268.880	261.589	243.396	227.493	209.181
Brutomarge procentueel	22,7%	22,8%	22,3%	22,4%	22,3%
Investerings (excl. goodwill)	35.288	27.104	27.595	30.140	38.894

Definities

Netto financieringslasten

EBITDA

Aangepaste EBITDA

Solvabiliteitspercentage

Rentedragende schulden (DEBT)

Werkkapitaal

rente-baten -/- rentelasten (exclusief valutakoersresultaten)
nettoresultaat + belastingen + netto financieringslasten + afschrijving
als EBITDA met inachtneming van:
- in 2023 het verlies uit hoofd van de niet-gerealiseerde bate bij verkoop van een deelneming;
- in 2022 het verlies bij de liquidatie resp. de verkoop van een deelneming;
- in 2021 de boekwinst bij verkoop van een deelneming
- in 2020 de boekwinst bij verkoop van onroerende zaken.
groepsvermogen jaarultimo: balanstotaal jaarultimo
lang- en kortlopende schulden aan kredietinstellingen onder aftrek van liquide middelen en gesecuritiseerde financiering
inventories + debtors -/- creditors

Geconsolideerde balans per 31 december 2024

Pro forma jaarrekening 2024

Activa (x €1.000)	31 December	2024	31 December	2023
Immateriële vaste activa	54.816		52.504	
Materiële vaste activa	120.875		120.676	
Financiële vaste activa	17.370		16.244	
Vaste activa	↳	193.061	↳	189.424
Vorraden	296.569		282.230	
Vorderingen	129.199		124.639	
Liquide middelen	8.900		1.573	
Vlottende activa	↳	434.668	↳	408.442
Totaal		627.729		597.866
Passiva (x €1.000)				
Eigen vermogen	266.886		265.311	
Minderheidsbelang derden	181		136	
Groepsvermogen	↳	267.067	↳	265.447
Voorzieningen	6.282		6.102	
Langlopende schulden	160.057		150.666	
Kortlopende schulden	194.323		175.651	
Totaal		627.729		597.866

Geconsolideerde winst- en verliesrekening over 2024

Pro forma jaarrekening 2024

	2024	2023
(x €1.000)		
Bruto omzet	1.199.564	1.158.889
Boni en kortingen	-13.661	-13.111
Netto omzet	1.185.903	1.145.778
Kostprijs van de omzet	-917.023	-884.189
Bruto omzetresultaat	↳ 268.880	↳ 261.589
Verkoopkosten	-112.949	-110.590
Algemene beheerskosten	-56.576	-56.450
Som der kosten	↳ -169.525	↳ -167.040
Netto omzetresultaat	99.355	94.549
Rentebaten en soortgelijke opbrengsten	651	498
Rentelasten en soortgelijke kosten	-10.551	-11.829
Valutakoersresultaten	-824	377
Financieel resultaat	↳ -10.724	↳ -10.954
Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefeningen voor belastingen	88.631	83.595
Belastingen resultaat uit gewonebedrijfsoefening	- 20.759	-16.204
Aandeel in resultaat van ondernemingen waarin wordt deelgenomen	-	-
Aantal derden in resultaat	-45	-42
	↳ -20.759	↳ -16.246
Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefeningen na belastingen	67.827	67.349
Buitengewoon resultaat	-	-1.281
Belastingen buitengewoon resultaat	-	
Buitengewoon resultaat na belastingen	↳ -	↳ -1.281
Netto resultaat	67.872	66.068

Dit verslag is niet het jaarverslag van Kramp Groep B.V. in de zin van art. 2:391 BW en bevat niet de jaarrekening in de zin van art. 2:361 BW.



KRAMP

It's that easy.