

Een duidelijke visie voor het volgende hoofdstuk van Yanmar CE EMEA

Jon Lopez, President van Yanmar CE EMEA, over hoe helderheid, gerichte strategie en toekomstgerichte planning de langetermijngroei van het bedrijf stimuleren.

Toen Jon Lopez in november 2024 werd benoemd tot President van Yanmar Compact Equipment EMEA (Yanmar CE), nam hij de leiding over van een organisatie die klaar was voor vernieuwing. Sindsdien richt hij zich op het begeleiden van het bedrijf door een periode van verandering en het positioneren ervan voor toekomstig succes.

“Een van de belangrijkste taken van leiders vandaag,” zegt Lopez, “is om een duidelijke visie te brengen – richting te geven, strategie te sturen en transparantie te bieden. Zo bouw je sterke teams en duurzame groei.”

Leiderschap in een veranderende markt

De afgelopen jaren kende de compactequipmentsector sterke pieken en dalen. In 2021–2022 zorgden de na-effecten van de pandemie voor wat Lopez omschrijft als een ‘suikerpiek’ in de vraag. Bouw- en infrastructuurprojecten trokken aan, wat leidde tot uitzonderlijk hoge productievolumes in de hele sector – ook bij Yanmar CE.

Nu de markt zich stabiliseert, passen fabrikanten zich aan een duurzamer tempo van vraag aan. “Dit is iets waar de hele sector mee te maken heeft,” legt Lopez uit. “En het is een gezond proces – het helpt ons om een sterkere en efficiëntere basis voor de toekomst te bouwen.”

Voor Yanmar CE betekent dit dat middelen worden geconcentreerd en de paraatheid wordt versterkt. Als onderdeel van deze strategie wordt de productie van wielladers geconsolideerd in Saint-Dizier (Frankrijk), wat leidt tot de sluiting van de fabriek in Crailsheim (Duitsland) eind 2025.

“Het draait om voorbereiding op morgen,” zegt Lopez. “We stemmen ons af op de realiteit van vandaag, terwijl we blijven investeren in de toekomst – om ervoor te zorgen dat we veerkrachtig blijven en klaar zijn om op te schalen zodra de vraag weer toeneemt.”

Een groeistrategie met vertrouwen

Lopez omschrijft de strategie van Yanmar CE als een die gebaseerd is op vertrouwen en langetermijndenken.

“Onze richting is glashelder,” zegt hij. “We willen sterk groeien in de volledige EMEA-regio. Door onze productiecapaciteit te optimaliseren en ons productportfolio te vernieuwen, positioneren we Yanmar CE om nieuwe standaarden te zetten op het gebied van kwaliteit, betrouwbaarheid en klantervaring. We blijven volledig toegewijd aan onze

klanten en partners in Europa, het Midden-Oosten en Afrika – en blijven investeren in de toekomst.”

Sinds zijn start heeft Lopez gewerkt aan meer flexibiliteit en efficiëntie binnen alle bedrijfsprocessen, zodat Yanmar CE dicht bij de klant blijft en snel kansen kan benutten. “Wendbaarheid is cruciaal,” legt hij uit. “We bouwen aan een Yanmar CE dat sneller, responsiever en klaar is voor de kansen van de volgende marktfase.”

Technologie, veiligheid en duurzaamheid

Volgens Lopez zal de volgende innovatiefase in compacte machines gedreven worden door veiligheid, connectiviteit en duurzaamheid. Elektrificatie, telematica en AI staan centraal in de technologische roadmap van Yanmar CE.

“Alles begint met veiligheid,” zegt hij. “Daarna zullen elektrificatie en datagedreven technologieën de volgende innovatiegolf bepalen. Yanmar investeert aanzienlijk in deze gebieden, omdat we zo blijvende waarde voor onze klanten creëren.”

Yanmar CE heeft al drie volledig elektrische modellen op de markt, met meer in ontwikkeling. Nieuwe telematicaplatformen zullen klanten ook meer inzicht geven in hun vloot en bijdragen aan betere uptime, efficiëntie en productiviteit.

Klantgerichtheid en sterke dealerondersteuning

Lopez’ groeifilosofie draait om de langdurige betrokkenheid van Yanmar bij dichtbij-zijn voor klanten. “Dicht bij de klant staan betekent hun behoeften begrijpen en snel kunnen reageren,” zegt hij. “Zo bouw je vertrouwen en duurzame relaties.”

Het dealer-netwerk speelt daarbij een cruciale rol. Het combineert wereldwijde slagkracht met sterke lokale expertise, zodat klanten overal kunnen rekenen op dezelfde betrouwbare service.

“Onze dealers zijn het gezicht van Yanmar CE,” zegt Lopez. “Door te investeren in samenwerking, training en digitale tools zorgen we ervoor dat elke interactie de kwaliteit en zorg weerspiegelt die onze merkidentiteit bepalen.”

Cultuur, duidelijkheid, samenwerking

Terwijl Yanmar CE door zijn transformatie gaat, richt Lopez zich ook op de mensen die dit mogelijk maken. “We bouwen een prestatiecultuur – individueel en gezamenlijk – waar iedereen zijn rol begrijpt en de kans krijgt zich te ontwikkelen. Centraal staat Hanasaka – een Japans principe dat betekent ‘mensen laten bloeien’. Het is een krachtige metafoor voor hoe wij onze medewerkers willen ondersteunen.”

Open communicatie en talentontwikkeling vormen de kern van deze aanpak. Lopez benadrukt het belang van duidelijkheid, transparantie en vertrouwen om teams in de diverse EMEA-regio te motiveren.



“Wanneer mensen de strategie begrijpen en zich gesteund voelen in hun groei, volgt betrokkenheid vanzelf,” zegt hij. “Dat creëert de energie die prestaties stimuleert.”

Vooruitkijken

Lopez’ boodschap aan klanten en partners van Yanmar CE is helder: de sector is bezig met een herijking, en Yanmar CE benut dit moment om sterker te worden.

“Onze transformatie draait om structurele versterking,” zegt hij. “We nemen vandaag bewuste beslissingen om Yanmar CE efficiënter, duurzamer en nog klantgerichter te maken in de hele EMEA-regio.”