



Samenspannen voor geïntegreerde oplossingen

Innige samenwerking tussen fabrikanten

Er is een trend binnen de branche om als fabrikant van aandrijfmachines samen te werken met een beperkt aantal leveranciers van aanbouwwerktuigen. In dit artikel belichten wij de verschillende keuzen die op dit gebied worden gemaakt en geven we reacties uit de markt op deze ontwikkeling.

Auteur: Leon van den Berg

Kubota

Wij vroegen Kubota Europe S.A.S. Netherlands Branch in Ede de achtergronden te belichten van hun stap om aanbouwwerktuigen van geselecteerde leveranciers onder Kubota-kleur uit te brengen. Die vraag werd doorgespeeld aan de hoofddirectie, die ons de volgende antwoorden gaf. Vanwege het bedrijfsbeleid om medewerkers niet persoonlijk te presenteren, is er geen foto.

Waarom is gekozen voor het selecteren van een complete vloot aanbouwwerktuigen van derden, in plaats van eigen ontwikkeling? Met eigen ontwikkeling kan Kubota toch beter inspelen op de karakteristiek van zijn tractoren.

'Ons hoofddoel is ons aanbod te verbreden om een wereldwijde aanbieder van branche-oplossingen te worden. Wij hebben ons aanbod

allereerst vanuit het oogpunt van onze marketing ontwikkeld. Wij willen er zeker van zijn dat we altijd met een goed product antwoord kunnen geven op de vragen van onze klanten, of het nu gaat om grondwerk, gras, wegenreiniging of bosbouw. Ten tweede kijken wij op basis van onze kwaliteitsnormen naar de beste leveranciers voor alle soorten producten.'

De werktuigen worden geleverd onder de oorspronkelijke fabrikanten naam, maar wel in Kubota-oranje, en bovendien met de toevoeging 'powered by Kubota'. Wat is het voordeel daarvan voor de klant? Is dat alleen optisch, zodat machine en werktuig op elkaar lijken, of heeft die slogan ook echt inhoud?

'De producten worden onder de originele fabrikanten naam geleverd omdat wij de onder-

linge samenwerking willen benadrukken. Aan de andere kant blijven het wel Kubota-producten, waardoor onze klanten de zekerheid hebben van onze hoogwaardige aftersales, beschikbaarheid van onderdelen en garantievoorzieningen.'

Zijn de geselecteerde en oranje gespoten werktuigen gelijk aan de werktuigen die standaard door derden geleverd worden, of zijn er speciale aanpassingen om ze beter te maken of uitsluitend geschikt voor jullie tractoren?

'Dat hangt ervan af. Soms zijn de producten identiek en soms verschillend. De frezen worden bijvoorbeeld altijd geleverd met een PTO-aandrijfjas.'

Wie verleent service op deze geselecteerde werktuigen?



7 min. leestijd

ACHTERGROND

Met eigen ontwikkeling kan Kubota toch beter inspelen op de karakteristiek van zijn tractoren

'Wij leveren via ons dealernetwerk alle servicediensten voor deze producten.'

Wat is het voordeel van het meeliften van de oorspronkelijke fabrikanten met Kubota?

'Het voordeel is dat zij gebruik kunnen maken van het hoogwaardige en uitgebreide service-pakket dat Kubota levert. Bovendien is er voor de klant de garantie dat reserve-onderdelen langdurig leverbaar zijn tegen een concurrerende prijs.'

Is de selectie een voorbode van overname van de geselecteerde fabrikanten?

'Nee, het is gewoon niets meer of minder dan een partnerschap.'

Is er sprake van geselecteerde apparatuur die exclusief aan Kubota geleverd wordt?

'Nee, wij hebben geen exclusiviteit, dus het beste aanbod wint op de markt.'

Gaat het hier om een wereldwijde samenwerking

tussen Kubota en leveranciers van aanbouw-werktuigen, of blijft het beperkt tot Europa?

'Het is een wereldwijde samenwerking. Wij kunnen sommige producten ook op de Amerikaanse of de Japanse markt vinden.'

Holder

Mark van den Heuvel is directeur Cultuurtechniek van de Mechan Groep. Mechan Cultuur-techniek levert machines voor zowel de groene sector als de landbouwsector.

'De Duitse fabrikant Holder maakt tractoren voor professionele toepassing onder zware omstandigheden, maar is in Nederland vooral bekend door zijn werktuigdragers. Wij werken in ons land met veertien dealers, die onder meer producten verkopen van premium partners. Dit zijn leveranciers van aanbouwwerktuigen. Hun producten hebben een strenge selectie en een testfase doorstaan. Holder wil er absoluut zeker van zijn dat deze producten goed samenwerken met hun werktuigdragers, omdat het resultaat voor de klant optimaal moet zijn. Wij adviseren onze dealers dan ook om vooral deze werktuigen te verkopen voor Holder.'

Jullie schrijven ze dus niet voor?

'Nee, meer dan een advies kunnen wij niet geven. Het is geen verplichting. Een dealer heeft ook andere belangen en kan ook andere merken voeren en daarvoor een voorkeursbeleid hebben. Er is daarbij wel een risico. Wij zeggen niet dat die aanhangwerktuigen minder goed zijn dan die van onze premium leveranciers, maar ze zijn niet getest en de kans bestaat dat ze minder goed presteren of eerder stuk gaan. Dat is voor de klant wel een belangrijke zaak. Wij verkopen Holder vooral in de groenvoorziening bij gemeenten en aannemers. Die hebben een groot belang bij het voorkomen



Holder C250 met Stensballe-maier en Wicke Mähcontainer 1500



Bob Heezen



Soms zit de angst om een mening te uiten over de markt er goed in

van stilstandsverlies. Met de combinatie van Holder, ap-paratuur van premium partners en onze dealers is die kans erg klein en is er sprake van een kosteneffectieve investering. Bovendien zijn onderhoud en service dan meteen goed geregeld.'

Jullie kiezen er dus niet voor om de aanbouwwerktuigen onder eigen naam en eigen kleur te vermarkten?

'Er zijn fabrikanten die dat wel doen, maar dat is niet onze keuze. Dat heeft vooral te maken met de omvang van de markt. Wij zijn een belangrijke speler in de cultuurtechnische markt, maar dit marktsegment is in verhouding veel kleiner dan de markt voor bijvoorbeeld zware landbouwtractoren. Dat geldt ook wereldwijd. Het is voor ons en onze premium partners gewoon niet interessant genoeg, omdat de te verkopen aantallen relatief klein zijn.'

In hoeverre is de nieuwe aanpak van Kubota en Holder bedreigend of juist een kans voor de markt? Een rondje langs een aantal leveranciers van aanbouwwerktuigen levert het volgende beeld op.

Lozeman Tuinmachines

Lozeman Tuinmachines is importeur van Gianni Ferrari, Ferrari, Orec en Grasshopper. Deze merken leveren compact- en minitrekkers, front- en zitmaaiers, grasmaaiers, hellingmaaier en UTV's. Daarnaast heeft Lozeman een breed importprogramma aanbouwwerktuigen. Bob Heezen is verantwoordelijk voor de verkoop in Noord- en Zuid-Holland en Utrecht.

'Ik denk dat de markt voor aanbouwwerktuigen ongeveer gelijk blijft qua aantallen, maar dat de verdeling wel anders wordt en dat er andere partijen profiteren. Wij deden bijvoorbeeld de vertegenwoordiging voor vijf van de merken die nu onder Kubota-vlag worden gevoerd. Die zijn we nu dus deels kwijt, want de meeste Kubota-dealers zullen toch kiezen voor levering van het "eigen" assortiment. Natuurlijk voelen wij dat, maar aan de andere kant zijn er nog genoeg merken die geen voorkeursbeleid hebben voor aanbouwwerktuigen, zodat onze markt niet instort. Daarnaast blijven de merken die met Kubota in zee zijn gegaan ook onder eigen vlag op de markt. Bovendien hebben klanten ook nog een stem. Het kan best zijn dat zij de voorkeur geven aan een ander merk dan Kubota of Holder, bijvoorbeeld

omdat zij met een ander merk goede ervaringen hebben en dus niet willen overstappen. Om te stellen dat er sprake is van een bedreiging voor de markt door een preferentiebeleid, dat vind ik te ver gaan. Het is wel zo dat andere partijen dan voorheen een deel van de markt opeisen, en omdat de markt zelf niet groter wordt, heeft dat wel gevolgen voor de oorspronkelijke leveranciers.'

VM Service

VM Service is een handelsonderneming in minitractoren en aanbouwwerktuigen met een zeer diverse en constant wisselende voorraad. De zegsman aan de telefoon is duidelijk: 'Deze trend is niet op ons van toepassing, dus het heeft geen zin om daarover verder te spreken.'

Wave Onkruidbestrijding

Jan van der Zanden, salesmanager Benelux van Wave en premium partner van Holder:

'Wij maken machines voor onkruidbeheersing gebaseerd op de thermische energie van heet water. Onze opbouwmachines kunnen op verschillende werktuigdragers gemonteerd worden en daarvan zijn de Holder-werktuigdragers een goed voorbeeld. Het is een synergievoordeel voor alle partijen. Holder heeft met Wave een aanbouwooplossing voor onkruidbeheersing en wij kunnen via Holder onze eigen markt bedienen, maar vooral ook in het buitenland nieuwe marktsegmenten aanboren waarin wij nog niet actief zijn. De klant

krijgt een goede combinatie, die gemakkelijk werkt en rendeert. Samenwerken betekent echter niet dat wij uitsluitend voor Holder produceren, noch dat onze dealers exclusief inzetten op Holder. Van onze negen dealers in Nederland hebben er weliswaar zeven een directe of indirecte band met Holder en twee met Multihog, maar uiteindelijk is het de klant die beslist welke werktuigdrager hij wil. Dat kan inderdaad een combinatie zijn van onze onkruidbeheersingsapparatuur met een werktuighouder van Holder, maar ook met een ander merk. Onze samenwerking kan ook visueel geuit worden. Als de klant dat wil, kan hij de apparatuur in de huis kleur van Holder laten spuiten, maar dat kan ook in de kleuren van de eigen huisstijl, tegen een geringe meerprijs. Holder heeft als voordeel dat het een stabiele en zuinige krachtbron is, maar klanten hebben echt eigen voorkeuren. Als een klant dus een andere werktuigdrager wil gebruiken, dan zorgen wij ervoor dat de koppeling met onze machine optimaal is. Wat er ook gekozen wordt, onze goed geschoolde dealers zorgen in ieder geval voor uitstekende service en prima onderhoud; dat maakt deel uit van de algehele Wave-methode.'

Anonymus

Soms zit de angst om een mening te uiten over de markt er goed in. Volgens goed gebruik stuurde ik onderstaande tekst naar een geïnterviewde directeur in het Brabantse. Ik kreeg per kerende post het volgende te horen:

'Ik heb kort overleg gepleegd met mijn bedrijfsleider en wij hebben besloten dat het niet verstandig is onze mening uit te dragen op papier. Ik geef dan ook geen toestemming om iets te plaatsen waarin ik persoonlijk of mijn bedrijfsnaam wordt genoemd.' Jammer, want deze zegsman heeft iets interessants te melden. Dat doe ik nu noodgedwongen anoniem.

'Wij hebben in het verleden ervaring opgedaan met een soortgelijke ontwikkeling als waar nu op bedoeld wordt. Voor een buitenlandse klant produceerden wij een private-labelmachine die niet wezenlijk verschilde van een machine die wij al produceerden. De samenwerking, die inmiddels gestopt is, was prima, maar toch zie ik ons niet zo snel opnieuw zoiets doen. Laat ik een voorbeeld geven. Als je Volkswagen en Skoda naast elkaar zet, dan zijn dit gelijksoortige auto's, alleen zit Skoda in een ander prijssegment en dat heeft natuurlijk ook invloed op de auto zelf. Stel nu dat Volkswagen een auto maakt die exact hetzelfde is als de Skoda en op hetzelfde prijs- en marktsegment gericht is.



Sherpa-miniloader met Power mulch-maaidek van J.J. Dabekausen

Dan gaat het ene merk concurreren met het andere merk met een gelijk product. Die situatie ondervonden wij ook. Sommige dealers kwamen onze machine tegen onder naam en kleur van de klant en moesten daarmee concurreren. Als ze verloren, werd dat ons kwalijk genomen. Vervelend, want zo vervreemdden wij een waardevolle en betrokken dealer als partner.' De boodschap lijkt duidelijk. Ook Kubota kan dit probleem in de praktijk tegenkomen.

Hanenberg Materieel BV

Bij deze fabrikant van Sherpa-miniloaders zijn er volgens salesmanager Benelux Johan Zijlmans geen preferente leveranciers van aanbouwwerktuigen.

'Dat speelt niet bij ons. Wij zijn fabrikant van de Sherpa-miniloaders; die bouwen we hier in Nistelrode in eigen beheer. Ook alle aanbouwwerktuigen die op onze miniloader passen bouwen wij zelf. Dan kom je er natuurlijk niet onderuit om dat grotendeels te doen met ingekochte materialen, zoals een Kubota-dieselmotor. Je kunt nu eenmaal niet alles zelf ontwikkelen; dan kun je beter gebruikmaken van goede apparatuur die op de markt verkrijgbaar is. Onze missie is om het werk in de wegenbouw, de hovenierssector en de slopersbranche sneller, veiliger en makkelijker te maken met minimale gezondheidsrisico's. Dat doen wij door kwaliteit, gebruiksvriendelijkheid en arbeidsverlichting centraal te stellen.'

Conclusie

Uit de belronde die wij maakten, blijkt dat de markt van tractoren en aanbouwwerktuigen in beweging is. Dat uit zich negatief in bedrijfs-

beëindiging (onder andere van Branhorn) en in geslotenheid over de in dit artikel genoemde ontwikkelingen. Positief is dat fabrikanten die zowel aanbouwwerktuigen als aandrijfunits maken geen last hebben van het feit dat sommi-ge fabrikanten preferente leveranciers hebben. Leveranciers van aanbouwwerktuigen schat-ten de markt nog groot genoeg in, maar zijn niet zo blij met preferente leveranciers als ze dat niet zelf zijn. De kans bestaat immers dat ze dan bij afnemers van een bepaald tractormerk minder makkelijk aan de bak komen. Is men wel preferente leverancier, dan lijkt dat natuurlijk mooi, omdat er een min of meer gegarandeerde omzet is. Aan de andere kant kun je ook je eigen concurrent worden; daarvan hebben vooral dealers last. Het lijkt dan ook vooral een marketingverhaal dat gunstig is voor de tractor- en werktuighouderfabrikanten.



Be social

Scan of ga naar:

<http://www.Stad+Groen.nl/artikel.asp?id=41-5987>



Jan van der Zanden, salesmanager Benelux Wave