

Weinig te makken in de landbouw en moeilijke tijden in het grondverzet. Tien jaar vooruitkijken is voor Johannes de Blaauw van Mechanisatiebedrijven De Blaauw moeilijker dan negentig jaar achteruit. De eerstvolgende zet voor De Blaauw is de vestiging in Heerenveen omtrenten tot een gespecialiseerd grondverzetcentrum. Zijn visie op het nadrukkelijker scheiden van landbouw en grondverzet.

Landbouw en grondverzet meer scheiden

Johannes de Blaauw kijkt tijdens 90-jarig jubileum vooral vooruit

Groot feest in Sneek als De Blaauw Mechanisatiebedrijven het negentigjarig bedrijfsjubileum viert. De showroom alias 'grootste inruilcentrum van het noorden' is omgetoverd tot een jubileumhal met alles erop en eraan. Een mooie rij Ford oldtimers, maar ook het nieuwste van het nieuwste met een ferme NH T9040-kniktrekker als eyecatcher. Verder een feesttent met een hapje en een drankje, maar geen grootse bijzonderheden. "Dat gaat nu niet. De veehouders verdienen maar weinig en dan past enige ingetogenheid", aldus Johannes de Blaauw. Tegelijkertijd laat hij doorschemeren dat het de mensen zijn die het gezellig moeten maken. De zaal zit bomvol en de mensen vermaken zich prima. "Een goed teken, waarmee we verder kunnen. Want na 90 komt jaar 91 en we willen graag verder", stelt Johannes. Dan pas verschijnen de eerste rimpels in zijn gezicht. "Daar ben ik meer mee bezig. Verder betekent altijd keuzes maken en kleur bekennen. De klant wil weten waar hij op kan en mag rekenen en wij moeten de zaak rendabel houden. Om dan de juiste keuze te maken, blijft het lastigste wat er is. Negentig jaar geschiedenis en een band met klanten geven wat rek, maar bij foute keuzes is die geschiedenis snel vergeten. Tien jaar vooruitkijken is daarom lastiger dan 90 jaar terug."

Een belangrijke beslissing heeft Johannes de Blaauw onlangs wel genomen. Het grondverzetgebeuren gaat definitief in zijn geheel naar de vestiging in Heerenveen. "Wij zijn in 2006 Kubota-dealer geworden voor de minikranen en hebben in 2009 het Doosan-dealerschap verworven. Verder hebben we Schäffer-shovels in het programma. We hadden landbouw en grondverzet naast elkaar, maar hebben geleerd dat we dit meer uit elkaar moeten gaan trekken. Heerenveen was al ons Kubota-centrum, maar landbouw deden we er gewoon naast. Loonwerkers zitten er niet mee, maar de echte grondverzetwereld vraagt om een eigen aanpak. De service en de cultuur zijn anders dan in de landbouw. Bij het grondverzet gebeuren zaken vooral op locatie. Je moet er dus een gespecialiseerd grondverzetteam op zetten, anders kun je niet de service leveren die er wordt gevraagd."

Volgens De Blaauw speelt daarin mee dat in het grondverzet de dealerstructuur ook anders is. "Je ziet vooral wat neven-

vestigingen. Allemaal bedrijven die werken met servicebussen in een grotere straal. Eigenlijk is dit een gezondere uitgangspositie dan de landbouw, omdat die grotere straal meer omzet geeft. Je hebt zo de mogelijkheid om voldoende omzet te draaien om specialisten te kunnen aannemen. Daar wordt de strijd namelijk gestreden."

"Grondverzet vergt een eigen aanpak, met personeel dat de taal van het grondverzet verstaat."

Hier zit volgens De Blaauw het grootst knelpunt van de landbouw. "Wij hebben de kaart van Noord-Nederland al vaak genoeg op tafel gehad. Als je dan ziet hoeveel merknamen en dealerbedrijven er zijn, dan heb je geen hogere wiskunde nodig om te begrijpen dat een flink aantal bedrijven onvoldoende aantallen kan maken om specialistische mensen aan te nemen. Toch moet dat. Zeker in de huidige economische situatie - de landbouw heeft momenteel geen cent te makken dus kijken klanten toch meer wat er achter staat en of de service goed geregeld is. Dat betekent dus keuzes maken en er specialisten op zetten, zonder dat we de hoofdprijs krijgen op de verkoop. Wij zijn groot genoeg om een aantal specialisten op het landbouwgebeuren te zetten, maar toch werken ook wij hier bijvoorbeeld al samen met Kort op het gebied van de hakselaarservice. Dat geeft maar aan hoe klein Nederland eigenlijk is."

De Blaauw gelooft daarom niet in een meermerkenstrategie. "Meerdere merken uit hetzelfde pand is ondoenlijk. John Deere, New Holland, Fendt en MF naast elkaar verkopen vanuit hetzelfde pand gaat best, maar je kunt het verhaal erachter nooit waarmaken. De monteurs zijn dan meer op cursus dan dat ze in het veld zijn", legt hij uit. Deze gedachte gaat verder dan de grote grondverzet- en trekkermerken. "De klant vraagt een totaalpakket. Dat betekent dat je heel veel merken en producten moet aanbieden. Producten waar-



van je er soms maar een paar op jaarbasis verkoopt. Je kunt het voor de klant niet missen, maar verdient er ook geen cent aan en je moet wel de service en kennis leveren als de klant erom vraagt. Dat is heel lastig. Het liefst gooi ik dat soort producten meteen uit het pakket, maar dat doe je niet. Vergelijk het maar met het aanbieden van een totaalpakket aan diensten door de loonwerker. Hij weet dat een aantal machines niet rendabel te maken is, maar kan ze niet missen in het totaalplaatje. Niet erg, maar als die molensteen te zwaar wordt, ben je fout bezig."

De nieuwe slogan van Mechanisatiebedrijven De Blaauw is 'Dé kleur van uw keus'. Daar zit volgens Johannes de parallel met cumelabedrijven. Het gaat om het maken van de juiste keuzes voor de toekomst. Voor De Blaauw is dat kiezen voor merken met een toekomst omdat er wat achter zit en voor de loonwerkers hetzelfde vanwege een redelijke zekerheid van service en onderhoud.

De merken Doosan en Kubota zijn volgens hem sterk genoeg om in Heerenveen op eigen benen te staan. Via Meerman ook Sany opnemen lijkt een logische zet, maar daarin is De Blaauw voorlopig nog afwachtend. "Zolang dat merk geen mobiele kraan in zijn pakket heeft, is dat een lastig verhaal." De Blaauw zegt echter geen nooit. "Benieuwd wat ik over tien jaar te vertellen heb. Er gaat de komende jaren veel gebeuren. Wat dat betreft is de parallel met de cumelabedrijven groot. Service en continuïteit zijn bepalend. Wie dat scherp aan kan bieden, blijft aan de bal. Daarvoor moet je gespecialiseerd en groot genoeg zijn. Dat is voor ons de reden om het grondverzet apart in Heerenveen onder te brengen."

Tekst en foto: **Gert Vreemann**