

De stemming is goed

In het jaar 2009 was het de financiële crisis wat de klok sloeg. Maar hoe slecht was het echt in de landbouwmechanisatie? En wat zijn de verwachtingen voor 2010? Een rondgang langs enkele akkerbouwmechanisatiemannen leert dat 2009 nog zo slecht niet was. De vooruitzichten voor 2010 zijn voorzichtig optimistisch.

Dat 2009 een slechter jaar wat betreft verkoop van nieuwe landbouwmachines werd, was wellicht te verwachten; 2008 was immers een topjaar. De slechte prijs van producten drukte de handel. De trekkerverkoop stortte in. Werden er in 2008 in België en Nederland nog zo'n 5.400 nieuwe trekkers verkocht, in 2009 blijft de teller op zo'n 3.450 steken. Min 36 procent. Bij de akkerbouwmachines

viel de teruggang in de Benelux mee. De akkerbouwmarkt is stabiel, laten de mechanisatiemannen weten. De akkerbouwers kijken naar de lange termijn, hoewel ze nu wel een beetje afwachten. De klad in de verkoop zit hem vooral in Oost-Europese landen. Er ontstaat voor 2010 misschien wel een probleem. Fabrikanten schroefden de productie terug waardoor ze minder machines op voorraad hebben. Ook importeurs en

mechanisatiebedrijven zijn afwachtend en bestellen minder op voorraad. Als de verkoop aantrekt, kunnen akkerbouwers die op het laatste moment een nieuwe machine willen kopen weleens te laat zijn omdat er geen machine te krijgen is. Hoe dan ook, als de prijzen wat beter worden, ziet het er in 2010 toch weer goed uit, is de mening van de kopstukken uit de Nederlandse landbouwmachine-industrie.



Robin Vervaeke, directeur van Frans Vervaeke

"Over het totaal gezien valt 2009 nog wel mee. Ons bedrijf bestaat uit drie takken: bietenrooiers, driewielers en een mechanisatiepoot. De fabriek loopt volgens begroting. Net zoals in 2008 hebben we 22 bietenrooiers verkocht. Dit aantal lag overigens een aantal jaren terug nog op dertig. Bij de driewielers zijn we gegroeid, 25 in plaats van twintig. De klad zit in de mechanisatietak, alhoewel de werkplaats wel heel goed draait. Maar de verkoop is de helft minder. Zo verkopen we normaal zo'n veertig nieuwe John Deere trekkers, dit jaar blijven we op circa twintig steken. Dit komt niet zozeer door de crisis, denk ik, maar meer door de prijzen van producten. In 2009 was gewoon alles slecht, de boer is afwachtend. Misschien dat ook de media met crisispraat en negatieve stemmingsmakerij de boer voorzichtig heeft gemaakt. De klad zit overigens met name in begin 2009, eind 2009 valt wel mee. Vooral in Engeland hebben we goed bietenrooiers verkocht. Dit komt door de hele grote bedrijven daar, met wel 1.200 hectare en veel stenen in de grond. Hierdoor draaien de machines veel hectares per jaar en moeten ze snel omruilen. Onze rooiers zijn eenvoudig, doen het goed in zware grond en hebben lage onderhoudskosten. Ook Frankrijk groeit, de trend is daar steeds meer naar bunkerrooiers in plaats van tweefase. In Nederland hebben we in 2009 vier nieuwe rooiers verkocht. Voor 2010 ziet het er goed uit. Bij de driewielers zijn we uitverkocht. We gaan er dertig maken, dit is een topjaar. Voor 2011 staan er al vijf. Dit komt waarschijnlijk door de kortere mestuitrijperiode waardoor loonwerkers er een machine bijkopen of verjongen met onze nieuwe modellen. Vooral de grote XL heeft een impuls gegeven. Ook bij de rooiers loopt het beter. We gaan er twee meer maken, namelijk 24. Hiervan zijn er al acht verkocht. Zo'n tien stuks gaan naar Engeland."

Jos den Boer, verkoper bij AVR

"De totale omzet over 2009 was voor ons gelijk aan die van 2008. Dit was volgens verwachting omdat de prijzen in 2008 goed waren zodat ook in 2009 flink in machines is geïnvesteerd. We halen 75 procent van de omzet in Nederland, België en Frankrijk. Hier is goed verdiend, dus investeren akkerbouwers ook. Speciaal anticiperen op de crisis hebben we niet hoeven doen. We werken veel met tijdelijke arbeidskrachten. Ook besteden we de productie van veel halffabrikaten uit. Hierdoor kunnen we goed reageren op de markt. Over de huidige orderportefeuille valt nog niet veel te zeggen. De vooruitstrevende boeren zien we nu op pad gaan. Deze lopen altijd iets voorop. Op dit moment gaat het dan vooral om de frezen. Het seizoen voor de rooiers komt pas in het voorjaar op gang. Voor de vooruitzichten voor 2010 durven we geen voorspelling te doen. Er heerst een afwachtende stemming onder de akkerbouwers. We hopen dat we wat betreft productie gelijk kunnen blijven met 2009. De prijzen voor de aardappels zijn echter niet zo denderend op dit moment."



Casper Metz, salesmanager bij Miedema

"Voor Miedema was 2008 een topjaar, 2009 daarentegen was iets minder. Dit was geheel volgens verwachting. In West-Europa, dat 60 tot 70 procent van onze markt is, bleven de verkopen op peil. Dat 2009 iets minder was, komt vooral door de tegenvallende resultaten in Rusland. De verkopen daar zijn met 10 tot 15 procent teruggelopen. We hebben daar een assemblagefabriek staan. We brengen dus alleen de onderdelen naar het land, waardoor we de importheffingen op machines uit de EU ontlopen. Echt aparte maatregelen hebben we in 2009 niet genomen. Miedema produceert niet meer voor voorraad. Hierdoor zijn de kosten lager en de machine is al verkocht voordat we met de productie starten. Door vernieuwen en vooruitlopen kun je de resultaten beïnvloeden. Onze nieuwe bekerpootmachine bijvoorbeeld zorgde in 2009 voor een impuls in de verkopen. Voor 2010 begint de verkoop van planters op gang te komen, maar het is nu nog redelijk vroeg. Hoe dat jaar voor ons wordt, hangt helemaal af van de prijzen van de aardappelen. Als de prijzen wat beter worden, ziet het er weer goed uit."



Jos den Boer, AVR:
'De vooruitstrevende boeren zien we nu op pad gaan'

Gerlof van der Zee, salesmanager bij Agrovent

“Over het jaar 2009 zijn we tevreden. Het is naar verwachting verlopen. De West-Europese markt is een constante factor. De Oost-Europese markt is meer in beweging en liet een lichte neerwaartse beweging over 2009 zien. Hierdoor is de omzet in 2009 iets minder dan in 2008, maar de aantallen zijn ongeveer hetzelfde gebleven. In Nederland en België was de omzet gelijk of zelfs beter dan in 2008. De akkerbouwers kijken hier meer op de langere termijn. Het is een stabiele markt.

De orderportefeuille voor 2010 ziet er goed en veelbelovend uit. De reacties en aanvragen verkregen vanaf de vakbeurzen zijn goed. In 2009 hebben we deelgenomen aan een aantal vakbeurzen, zoals Agritechnica Hannover, Potato 2009 Emmeloord, de Agribex in Brussel en de landbouwwakbeurs in Leeuwarden. Het personeelsbestand is in 2009 verder uitgebreid om aan de toenemende vraag te kunnen voldoen. We zitten in de hele range van nieuwbouw tot renovatie voor aardappelen, uien en graan. Op dit moment signaleren we een trend naar kistenbewaring met zuigventilatie. Bulkopslag (losgestort) voor aardappelen en uien wordt overigens nog steeds gerealiseerd.”



Arjan Mulder: ‘De meeste fabrikanten hebben geen voorraad meer. Trekt de vraag aan, dan kun je een machine mis lopen’



Henk Eggink, directeur Slootsmid en Slootsmid Trading

“Over het jaar 2009 kan ik over een melkveehouderij die nauwelijks in trekkers en machines investeerde bepaald niet enthousiast zijn. Anderzijds zie ik door die economische dip en de wetenschap dat de melkprijs blijvend zal fluctueren, ook wel voordelen. Boeren zullen meer moeten rekenen en doen dat ook. De kostprijs moet naar beneden. De kans dat ze dan bij Zetor uitkomen wordt groter. De laatste maanden merken we dat ook al: het aantal ‘vreemde’ trekkermerken dat we inruilen neemt toe. 2010 zie ik dus met een zeker vertrouwen tegemoet, temeer ook omdat we nu net Benelux-importeur zijn geworden van Branson. Ik heb met de exportmanager van die Zuid-Koreaanse trekker al vele jaren contact, maar ik ging ervan uit dat Zetor met een serie onder de 80 pk zou komen. Nu het daar de eerste jaren nog niet op lijkt, heb ik met Branson een mooie troef in handen. Denk ik, want met vooruit kijken kun je er lelijk naast zitten. Een aantal jaren geleden, na de MKZ-crisis, wilde ik meer risico spreiden. Dat deden we via de heftrucks van Tailift. Maar laat nu juist die industriemarkt in 2009 nog harder instorten dan de agrarische. Over risicospreiding gesproken. Gelukkig werkt dat wel bij onze mesttak. De injecteurs komen vooral terecht bij loonwerkers (die investeren stabiel) en in de export. Die bleef in 2009 goed op peil, doordat er groei was in Engeland en Scandinavië, terwijl Ierland zo goed als wegviel. Ook al het personeel konden we daardoor goed aan het werk houden.”

Arjan Mulder, directeur Reesink Technische Handel

“Voor Reesink Technische Handel was 2009 duidelijk minder dan 2008. Nu was 2008 ook wel een heel goed jaar. Wat verkopen betreft komen we op het niveau van 2007 uit. Vergeleken met 2008 is dat een teruggang van 25 tot 30 procent. Vooral de veehouderij deed behoorlijk minder. Nog minder dan we verwachtten. De lage melkprijs bepaalde alles en zorgde ervoor dat we in de veehouderij ruim 30 procent minder verkochten. Vooral voermengwagens en maaiers gingen minder vaak de deur uit. Bij de akkerbouw valt de teruggang mee: ongeveer 10 procent minder dan in 2008. Gelukkig hebben we een breed programma, dat compenseert veel. Door de overname van Vicon Geldrop door Kuhn, kregen we nu ineens een groot pakket aan hooibouwwerktuigen erbij. Zeker de grootpakkers speelde een belangrijke rol en leverde al meteen een grote bijdrage aan ons resultaat. Om de teruggang op te vangen maken we op kantoor minder lange dagen. Maar we hoefden geen mensen te ontslaan. Omdat we de Geldrop-machines erbij kregen, moesten we ons dealernetwerk uitbreiden en verkoop- en de aftersalesmedewerkers trainen. Dat kost tijd en die hadden we. Ik verwacht dat de markt in 2010 stabiliseert. De laatste weken gaat het al weer beter. De melkmarkt ziet er weer positief uit. In de akkerbouw stabiliseert de markt. De stemming is goed. Ook onder loonwerkers. Ik ben wel bang dat veehouders en akkerbouwers straks te laat machines kopen. De meeste fabrikanten hebben geen voorraad omdat ze de productie hebben verminderd. Mocht de vraag aantrekken, dan loop je de kans een machine mis te lopen.”



Egide van der Velde, verkoopdirecteur Benelux New Holland



“De trekkermarkt is flink teruggedrakt in 2009. Het totaal aantal trekkers dat in 2009 in Nederland en België werd verkocht, ligt rond de 3.450 in 2009. Dat was nog 5.400 in het uitzonderlijk goede 2008. Vooral de melkveehouderij zorgde voor die daling. De melkprijs is er debet aan. De loonwerkers blijven een stabiele factor. Zij kijken de kat uit de boom, maar dat is gezond. We hebben het afgelopen jaar zoveel mogelijk van de voorraad verkocht die bij de dealers stond. Nu hebben we hooguit nog twee tot drie maanden voorraad. Dat is gezond, dan kun je toch nog snel uitleveren. Met acties, zoals een financiering van 0,9 procent en extra uitrustingspakketten ter waarde van 5.000 euro, willen we mensen over de streep trekken. Ik verwacht dat het in de tweede helft van 2010 beter wordt. Bij melkveehouders wordt het vertrouwen nu al beter. We zijn positief, dat klopt, maar we gaan niet meer terug het niveau van 2007/2008. Dat was ook te gek. Een tegenvallend jaar werkt overigens wel louterend. Het brengt je weer met de voeten op aarde. In de fabriek in Zedelgem, waar New Holland maaidorsers bouwt, hebben we de productie geherstructureerd. We werken er nu volgens de kwaliteitsmaatstaven van Toyota. Om dat door te voeren, moet je mensen trainen. Daar hadden we nu de tijd voor. Maar dat kon niet voorkomen dat sommige mensen korter moesten werken. Dat kwam vooral doordat we weinig maaidorsers in Rusland verkochten. De Russen kunnen tegen 2 procent rente een Russische maaidorsers kopen, terwijl ze voor de aanschaf van een Westerse machine tegen 20 procent moeten lenen.” **LM**

Egide van der Velde: ‘Een tegenvallend jaar werkt louterend’