

Opschudding bij John Deere-dealers

John Deere neemt per 1 maart afscheid van Louis Nagel. Daarmee vervallen de contracten met de dealers. John Deere grijpt dat aan om voorwaarden te stellen aan een hernieuwde samenwerking. Zoals het nu lijkt blijven er maar acht hoofddealers over; ze moeten subdealers voor minimaal 51 procent in handen hebben. Die eis veroorzaakt opschudding, ergenis en onrust in de markt, maar biedt ook kansen en uitdagingen. Het hert trilt.

John Deere was niet tevreden over Louis Nagel. Een andere conclusie kun je niet trekken. De Duits-Amerikaanse trekkerfabrikant gaf geregeld signalen af dat zijn distributienetwerk in Nederland slagvaardiger moest, zowel bij de importeur als bij de dealers. John Deere wil grote steunpunten die efficiënt kunnen werken. Een dealer moet voldoende eenheden verkopen om kennis op te bouwen. John Deere wil dat bereiken via minimaal 100 trekkers per jaar voor een hoofddealer. Met acht van die hoofddealers voor een markt van 3.200 trekkers betekent dat in Nederland een aandeel van 25 procent. John Deere wil echter naar 30 procent. Louis Nagel kreeg dat niet geregeld en werd vorig jaar augustus de wacht aangezegd. Pal voor de ATH-beurs in Biddinghuizen, bracht de importeur het nieuws naar buiten. Per 1 maart is het einde verhaal. Omdat de dealers een contract hebben met 'Nijmegen' loopt de verbintenis tussen John Deere en zijn Nederlandse steunpunten ook per 1 maart aanstaande af.

Twee maanden de tijd

John Deere koppelt een hernieuwd contract voor de dealers aan een aantal voorwaarden. De hardste daarvan is dat een hoofddealer iedere subdealer in zijn gebied voor minimaal 51 procent in handen moeten hebben of er een fusie mee moet aangaan. Zo niet, dan is het einde verhaal. Iedere dealer mocht in de maanden september en oktober een plan indienen hoe hij zijn toekomstige positie ziet binnen het raamwerk van deze voorwaarden en welke stappen hij daarvoor wil zetten. Verder ligt er nog de eis van de minimaal 100 trekkers (inclusief subdealers) en moet het aandeel van de producten van John Deere in de omzet minimaal 70 procent bedragen. Ook stelt John Deere eisen aan de solvabiliteit.

Brief naar klanten

De drie grote dealers in het noordoosten (Boersma, Popken en Jansen-Meppelink) stuurden eind december een brief naar hun klanten over een voorgenomen fusie. In die brief is er sprake van 'de dealer van de toekomst'. Die wordt als volgt omschreven: John Deere stelt een efficiënt en slagvaardig opererend dealer-netwerk voor met een hoog gehalte aan specialistische kennis. Immers, voor trekkers, machines voor de groene sector, golfterreinen, maar ook voor thema's als spuit- en oogstechniek en voorraadbeheer van serviceonderdelen is dat een belangrijke vereiste. Aangezien specialisme binnen deze nieuwe strategie niet kan worden gewaarborgd door kleinschalig opere-

rende dealers, zal er tussen hen een krachtenbundeling plaatsvinden om dat specialisme in de toekomst veilig te stellen.

Duidelijkheid

De meeste dealers van John Deere zijn het erover eens dat de visie van hun merk hout snijdt. Begin deze eeuw kwam in het Spaanse Sevilla al ter sprake dat een maximum van één hoofddealer per provincie een optimum is. De dealers begrijpen dat een groot werkgebied wenselijk is en snappen dat Deere de breuk met Louis Nagel aangrijpt om aan een hernieuwd contract voorwaarden te stellen. Die eisen zijn echter snoeihard: vooral de eis van 51 procent. John Deere wil zo bereiken dat het invloed heeft op het reilen en zeilen bij alle steunpunten. Begin september had iedere Nederlandse dealer van John Deere in principe gelijke kansen: iedere dealer mocht een plan indienen. Een open aanbod, maar wel met een zwaard boven het hoofd.

Geen keuze

Voor het merendeel van de ruim 50 hoofd- en subdealers van John Deere in ons land is er geen keuze: als je groengeel wilt blijven verkopen, laat je je overnemen door een grote of je probeert er een fusie mee aan te gaan. Dat laatste gebeurt in Groningen en Drenthe, waar de redelijk gelijkwaardige dealers Boersma in Groningen en Zijldijk, Popken in Smilde en Jansen-Meppelink in Dalen samengaan. In het zuidwesten gaat Vervae in Biervliet en Wolphaartsdijk een fusie aan met Stehouwer in Maasdam en Nieuwe-Tonghe. Voor het merendeel van de dealers met een duidelijk verschil tussen groot en klein is zo'n fusie echter geen optie. Zich laten overnemen is de enige mogelijkheid. Voor een groot aantal dealers betekent dat – althans op papier – dat ze hun zelfstandigheid moeten opgeven. In de praktijk heeft dat vooral betrekking op het John Deere-deel en is de kans groot dat de dealer voor de rest zo verder kan werken als hij tot nu toe deed. De feitelijke 'switch' is dus kleiner dan de mentale. Desondanks voelt het voor veel dealers niet goed en dat is mild gezegd. Geluiden als 'stank voor dank' en 'een mes in de rug' hoor je geregeld.

De rug tegen de muur

Voor een dealer die niet akkoord gaat met een overname of een fusie is het alternatief niet aantrekkelijk: hij valt dan af. Per 1 maart zijn er dan langs de reguliere weg via John Deere in Mannheim geen trekkers en/of onderdelen te bestellen. Er komen geen uitnodigingen voor trainingen en geen

informatie. De dealer staat dan wat John Deere betreft officieel buiten spel. In de praktijk blijft het waarschijnlijk nog wel mogelijk om via onderdelen en informatie van een bevriende dealer in binnen- of buitenland een tijdje door te gaan, maar de zaak bloedt dood. Vooral garantiëkwesties worden lastig. Bovendien wordt de relatie met een bevriende dealer lastiger dan voorheen, omdat de hoofddealer in het gebied van de dissident een nieuw steunpunt voor John Deere moet zoeken. De dekkinggraad van het netwerk moet blijven zoals het nu is. Voor een dealer die afvalt is er in feite maar één echt optie: met een ander trekkermerk in zee gaan. Dealers als Van der Perk in het Betuwse Beesd en Bos in het Friese Oostereind kiezen daarvoor. Ze gaan verder met Claas. Voor een dealer van John Deere wordt het moeilijk er veel naast te doen, vanwege de eis van het Amerikaans-Duitse conglomeraat dat 70 procent van de omzet van de dealer uit producten van John Deere moet komen.

Sneeuwbaaleffect

Het samenspel tussen hoofddealer en subdealer leidt er in de visie van John Deere toe dat er geen enkele boer of loonwerker in Nederland verder dan een halfuur rijden af zit van een steunpunt. In het gebied waar een bestaande dealer afvalt, moet de hoofddealer zorgen voor vervanging. Hij moet een nieuw eigen steunpunt oprichten of... een dealer van een ander trekkermerk overhalen John Deere te gaan doen. Die dealer moet hij dan vervolgens overnemen. Ook de dealers die John Deere verlaten en een ander merk gaan doen, zorgen voor onrust. De dealer van het betreffende merk die al in dat gebied zit, krijgt concurrentie en moet via de importeur of de fabriek weer nieuwe afspraken maken. Dat laatste probleem is overigens van alle tijd. De beide dealers waarvan nu bekend is dat ze overstappen naar Claas krijgen een pakket dat voor Nederland beter past. Claas en John Deere hebben beide trekkers, hakelaars en maaidorsers. John Deere heeft ook veldspuiten en een compleet T&P-gamma. Claas heeft dat niet, maar wel een systeemtrekker (de Xerion) en een complete hooibouwlijn.

Driemanschap

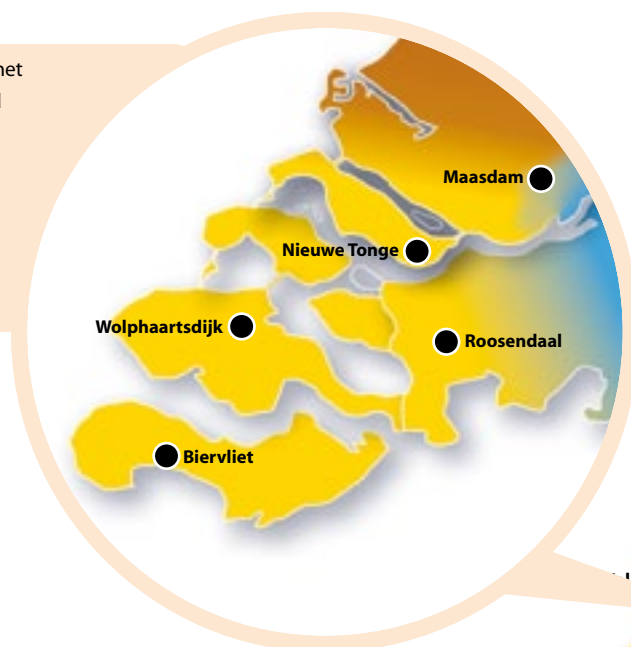
In het noordoosten van ons land met de eerder genoemde hoofddealers Boersma, Popken en Jansen-Meppelink (die gaan fuseren) zitten ook de steunpunten Mulder in Gasselternijveen, Roeters in Een, Rutgers in Bedum en Spriensma in Grijpskerk en Oldehove. Mulder was in gesprek met het drieman-

Verwachte JD-hoofddealersituatie met in wit de definitieve afvallers

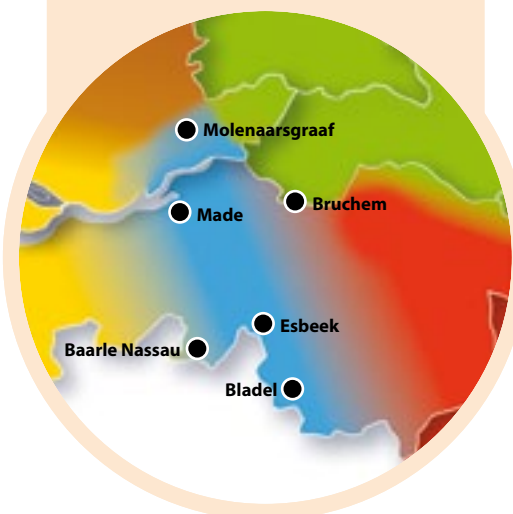
De situatie in Noord- en Zuid-Holland is nog niet duidelijk. Zeeman Kroon in Wieringerwerf en Wognum, Van der Sluis in Dirkshorn en Anna Paulowna en Vlaming in Zwaagdijk-Oost willen wel praten met hoofddealer Kraakman in Zuidoostbeemster, maar zich niet laten overnemen. De Jong in De Kwakel wil ook niet praten. Reyneveld in Koudekerk wel en heeft naar verluidt een overeenkomst met Kraakman. Bonne op Texel werkt samen met Kroon.



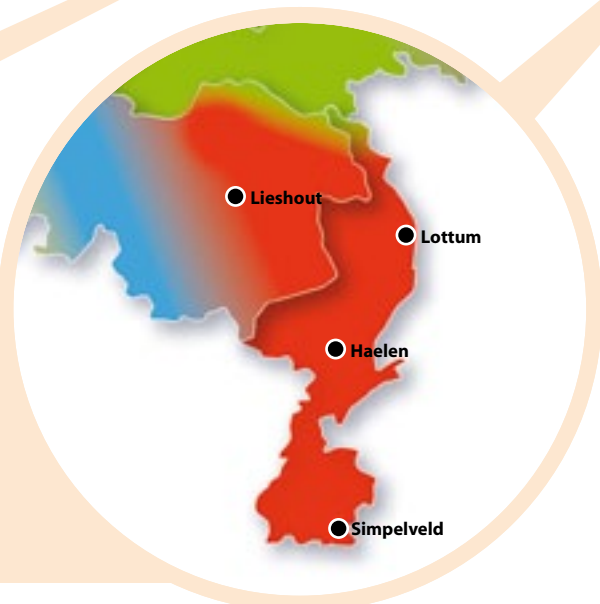
Vervaeft heeft als hoofddealer voor Zeeland, het westen van Brabant en zuidelijk Zuid-Holland vestigingen in Biervliet en Wolphaartsdijk (voorheen Van Weele). Vervaeft gaat samen met Stehouwer in Maasdam en Nieuwe-Tonge. Het westelijk deel van het gebied van Liebau komt bij Vervaeft dat een nieuwe vestiging wil openen in Steenbergen.



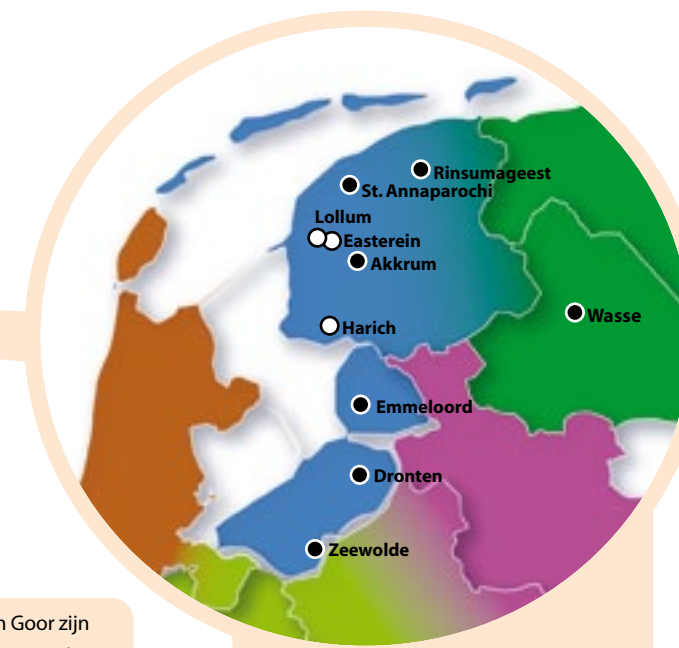
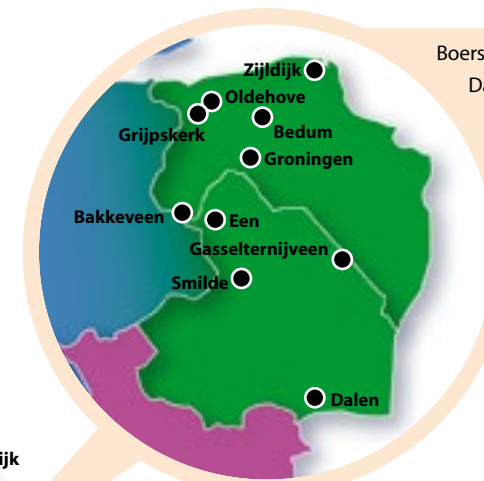
Geert-Jan de Kok in Esbeek en Bladel wordt hoofddealer in midden-Brabant en krijgt het oostelijk deel van Liebau in Made erbij. Jamo in Molenaarsgraaf en Den Otter in Bruchem kiezen voor een samenwerking met De Kok. Rijsbosch-Antens in Baarle Nassau blijft erbuiten.



Staadegaard in Lieshout en Haelen wordt hoofddealer voor het oosten van Brabant en Limburg. Coenders in Lottum gaat daar niet in mee en kiest voor een eigen weg. Grooten in Simpelveld ziet toekomst in een samenwerking met een Duitse of een Belgische dealer.

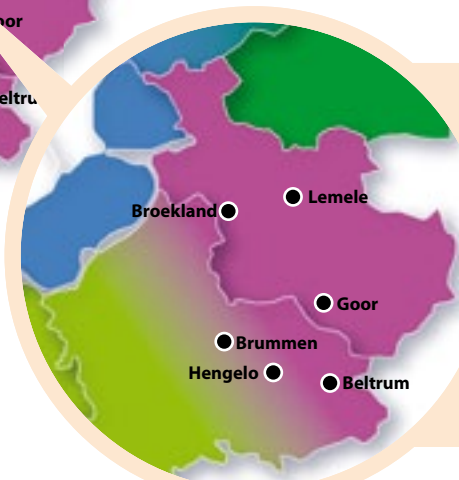


Boersma in Zijldijk en Groningen, Jansen-Meppelink in Dalen en Popken in Smilde fuseren en worden hoofddealer voor de provincies Groningen, Drente en een stukje Friesland. Rutgers in Bedum, Roeters in Een en Spriensma in Grijpskerk en Oldehove gaan uit van een steunpunt-functie. Veenstra in Bakkeveel praat met Greve; Mulder in Gasselternijveen valt af, maar gaat zelfstandig met John Deere verder.



Greve in Dronten, Emmeloord en Zeewolde krijgt Friesland. Mijno van Dijk in St. Annaparochi doet het John Deere-deel over aan Greve. De DEM in Rinsumageest en Akkrum praat over een meerderheidsbelang voor Greve. Wasse in Hijken komt onder de hoede van Greve. Bos in Oostereind, Lollum en Harich stopt met John Deere en gaat naar Claas.

Brummen, Groenlo en Goor zijn de vestigingsplaatsen van Jan de Winkel, die hoofddealer wordt voor Overijssel en het oostelijk deel van Gelderland. Het bedrijf praat met Bruggeman in Broekland en Lemele over samenwerken. Over de positie Wolterink in Beltrum is nog geen duidelijkheid.



Van Westrenen in Kesteren, Azewijn, Didam en Beugen neemt Van Beusekom in Benschop over en praat met Schipper in Putten over een vorm van samenwerken. De Vor Brandes (in Renswoude en Werkhoven) is zover nog niet en wacht af. De vestiging in Beugen van Van Westrenen komt mogelijk in het gebied van Staadegaard voor een evenwichtige verdeling tussen de beide hoofddealers. Van der Perk in Beesd haakt af en gaat met Claas in zee. Deze dealer heeft ook een bedrijf in Meteren.



De verwachte financiële kanten van de opschudding

Als er van de 40 mensen die bij Louis Nagel werkten 7 meegaan naar John Deere Nederland in Horst en er drie actief blijven voor DPS, geeft dat voor de land- en tuinbouw van John Deere op jaarbasis aan personeelskosten een bruto-besparing van grofweg $30 \times 60.000 = 1,8$ miljoen euro. Met de jaarlijkse lasten van het pand aan de Westkanaaldijk in Nijmegen en overige besparingen komt het totaal al gauw op twee miljoen euro. Bij een verkoop van 800 trekkers per jaar geeft dat bij een gelijkblijvende catalogusprijs in theorie 2.500 euro meer aan onderhandelingsmarge op een John Deere trekker. Louis Nagel verkocht echter ook hakselaars, maaidorsers, spuitmachines en zitmaaiers, waardoor die extra marge op een trekker mogelijk tot de helft krimpt. Dan nog is het in de concurrentie met andere merken een potentieel winstpunt. Geeft de dealer die potentieel grotere marge niet aan de klant, maar houdt hij hem zelf, dan verdient hij op papier meer. Theoretisch geeft dat meer rek. Hoofddealers zullen die ruimte de komende jaren ook nodig hebben om de extra kosten van overnames te betalen of het inrichten van een nieuwe bedrijf in het gebied van een 'dissident'. Ook stelt John Deere eisen aan het personeel plaatje. Zo moeten er per hoofddealer drie managers zijn, tien verkopers, twee mensen voor de aftersales en één persoon voor het tweedehands materieel.

schap, maar valt daar buiten de boot op grond van een laag marktaandeel. Mulder gaat zelfstandig verder met John Deere en haalt de trekkers uit het buitenland. Het bedrijf ziet op deze manier voldoende toekomst. Rutgers in Bedum is subdealer van Boersma en denkt dat deze relatie voorlopig blijft bestaan. Overname is voor hem geen optie; wel een klantnummer alsof hij loonwerker of grote boer is. Spiensma met vestigingen in Grijpskerk en Oldehove handelde tot nu toe via Boersma en wacht af wat er gaat gebeuren. Het bedrijf zegt de toekomst met vertrouwen tegemoet te zien. Roeters (voorheen Veenboer) heeft tot nu toe Popken als hoofddealer en gaat ervan uit dat die situatie zo blijft. Wasse in het Drentse Hijken (de hakselaarspecialist van John Deere) sluit zich aan bij Greve in Emmeloord, zonder dat er sprake is van een overname. Wel ligt de eindverantwoordelijkheid bij Greve en is er de intentie om over de definitieve vorm verder te onderhandelen. Volgens Wasse stelt John Deere zich voorzichtig iets coulanter op, omdat er bij al te rigoreus hanteren van regels ook veel te verliezen is.

Greve

De Flevopolders en het overgrote deel van Friesland komen onder de hoede van Greve, dat nu vestigingen heeft in Dronten, Emmeloord en Zeewolde. In Friesland zijn Bos, de DEM en Mijno van Dijk actief. Laatstgenoemde zit in St. Annaparochie en heeft de intentie het John Deere-deel van het bedrijf over te doen aan Greve. Dat is goed uit te voeren, omdat het bedrijf uit twee gebouwen bestaat. De DEM, met vestigingen in Rinsumageest en Akkrum, praat over een meerderheidsbelang van Greve. De intentie is om eruit te komen. Veenstra in Bakkeveen praat met Greve over de een of andere vorm van steunpuntfunctie.

Bos (met vestigingen in Oostereind, Harich en Lollum) was eerst ook in gesprek met Greve, maar heeft de knoop doorgehakt en kiest voor Claas. Greve moet dus volgens de letter van de John Deere-wet in het gebied van Bos op zoek naar nieuwe steunpunten. Greve denkt dat voorlopig op te lossen met service vanuit de DEM-vestiging in Akkrum.

De Winkel en Van Westrenen

Jan de Winkel heeft vestigingen in de Gelderse plaatsen Brummen en Hengelo en in het Overijsselse Goor. Er zijn gesprekken gaande met Bruggeman in Broekland en Lemele (beide in Overijssel) over een geheel of gedeeltelijke overname. Zo'n gesprek vindt er ook plaats tussen Schipper in Putten en Van Westrenen. De Gebroeders Schipper hebben ook melktechniek en stalinrichting. Dat hoofddeel splitsen ze af, omdat het samengaan anders niet voldoet aan de regel dat 70 procent van de omzet uit John Deere moet komen. Van Westrenen heeft vestigingen in de Gelderse plaatsen Azewijn, Kesteren en Didam en in het Brabantse Beugen. Van Westrenen neemt Van Beusekom in Benschop over en wordt de nieuwe hoofddealer voor grofweg de provincie Utrecht, de Betuwe, het noordoosten van Noord-Brabant, het zuidwesten van de Achterhoek en het westen van de Veluwe. Bij de Vor Brandes met vestigingen in Werkhoven en Renswoude (beide in Utrecht) zijn de lijnen nog niet getrokken. De Vor Brandes wil zich niet geforceerd over laten nemen en krijgt op de brief aan John Deere geen reactie; het bedrijf wacht af en houdt alle opties open. Van der Perk in het Betuwse Beesd haakt af en gaat met Claas verder. Bij Wolterink in Beltrum ligt de keuze (Van Westrenen of De Winkel) nog open. Beltrum ligt niet ver van de vestigingen Hengelo en Goor van De Winkel.

Vervaeet en Geert-Jan de Kok

Vervaeet gaat Zeeland doen, het zuidelijke deel van Zuid-Holland tot aan Rotterdam en het westelijk deel van Noord-Brabant. Vervaeet is het dealerbedrijf van de gelijknamige fabrikant van zelfrijders in Biervliet en zetelt ook in Wolphaartsdijk, waar het een halfjaar geleden Van Weele overnam. In dat gebied zitten ook Liebau met vestigingen in Roosendaal en Made en Stehouwer in Maasdam en Nieuwe Tonge. Stehouwer gaat voor het John Deere-deel een fusie aan met Vervaeet. Liebau raakt John Deere kwijt: het westelijke deel van zijn gebied is ingedeeld bij Vervaeet, dat een nieuwe vestiging opent in Steenberg. Het oostelijke deel van het gebied komt bij Geert-Jan de Kok. Dat bedrijf wil een vestiging openen in Etten-Leur. Geert-Jan de Kok heeft vestigingen in Esbeek en Bladel, respectievelijk ten westen en ten zuidwesten van Eindhoven. Hij wordt verantwoordelijk voor grofweg het midden van Noord-Brabant en voor het gebied ten noordoosten van Dordrecht waar nu Jamo in Molenaarsgraaf actief is. Deze dealer kiest voor een vorm van samengaan met Geert-Jan de Kok, die naar tevredenheid zal zijn voor John Deere. Hetzelfde gebeurt met Den Otter in Bruchem. Rijsbosch-Antens in Baarle-Hertog blijft buiten het gebied van De Kok, omdat het bedrijf vooral zaken doet in België.

Staadegaard

Het oostelijke deel van Noord-Brabant en Limburg gaan naar Staadegaard, dat nu vestigingen heeft in Lieshout en Haelen. De insteek die Grooten in het Zuid-Limburgse Simpelveld kiest, is kort na het overlijden van eigenaar Rob Grooten half januari nog niet bekend. Voor dit bedrijf liggen er ook opties richting dealers van John Deere over de grens met België en Duitsland. Coenders in Lottum wil zich niet laten overnemen door Staadegaard en heeft besloten met John Deere een eigen weg te bewandelen. Het bedrijf is ook in gesprek met Claas. Het kan zijn dat de vestiging van Van Westrenen in Beugen naar Staadegaard gaat voor meer evenwicht tussen deze beide hoofddealers. Staadegaard hecht er waarde aan te benadrukken dat John Deere heeft verzekerd dat er geen klanten de dupe worden van de herindeling.

Patstelling

Voor Noord- en Zuid-Holland wil John Deere in zee gaan met Kraakman. Deze dealer in Zuidoostbeemster doet veel in groengele rupsstrekken en is daarmee landelijk actief.

Ten noorden van Amsterdam zitten ook de dealers Zeeman Kroon met vestigingen in Wognum en Wieringerwerf, Van der Sluis in Dirksborn en Anna Paulowna en Vlaming in Zwaagdijk-Oost. Op Texel zit Bonne Mechanisatie, dat samenwerkt met Zeeman Kroon. Laatstgenoemde, Van der Sluis en Vlaming willen wel praten over een vorm van samenwerking met Kraakman, maar niet over een overname. Houden de partijen hun standpunten vast en is John Deere niet bereid water bij de wijn te doen, dan zijn Van der Sluis, Zeeman Kroon en Vlaming per 1 maart officieel dealer af. Voor de drie bedrijven en hun klanten een moeilijk te aanvaarden situatie. Na jaren inzet voor John Deere het merk zomaar kwijtraken. Kraakman beperkt zich tot de opmerking dat de gesprekken nog gaande zijn. Reyneveld in Koudekerk a/d Rijn ziet voor het bedrijf een rol weggelegd in de plannen van John Deere, maar kan nog niet zeggen hoe die vorm krijgt. Een overname door of een samengaan met Kraakman ligt voor de hand. De Jong in De Kwakel laat zich niet overnemen. Het bedrijf gaat op een 'eigen manier' met John Deere door. Het stoort deze dealer dat John Deere langlopende investeringen vraagt en daar kortlopende contracten en hoge eisen tegenover stelt. Volgens De Jong is dat eenrichtingsverkeer.

Verschuivingen

John Deere wil begin maart zelf de nieuwe dealersituatie naar buiten brengen. Voor boeren en loonwerkers verandert de situatie echter niet van 28 februari op 1 maart. De relatie

die een boer met zijn dealer heeft, blijft in eerste instantie gewoon overeind. De tijd zal leren of twijfelgevallen groengeel blijven of dat er naar verloop van tijd een andere trekkerkleur in de showroom verschijnt. De pijn is er niet minder om. Afscheid nemen van een wereldmerk of van zelfstandigheid hakt erin. Een deel van de dealers voelt zich afgedankt, een ander deel ziet nieuw perspectief. Dat is blijkbaar de prijs van efficiëntie. Van de ruim 40 mensen die op 1 september bij Louis Nagel werkten, gaan er naar verluidt 7 over naar een pand in Horst, de Limburgse plaats waar ook de productie van de veldspuiten van John Deere plaatsvindt. Ongeveer de helft van de medewerkers blijft bij Nagel, dat doorgaat met de motoren van Deere Power Systems (DPS) en op zoek is naar nieuwe activiteiten. Voor 15 mensen is ontslag aangevraagd.

Risico's

John Deere forceert een ontwikkeling in de markt: het dwingt dealers om samen te gaan met collega's waarmee ze voorheen niet zouden samenwerken. Daarin schuilt een risico. Karakters moeten bij elkaar passen, anders is het alleen maar een samenwerking op papier. Ook is niet ieder mens dat een eigen bedrijf leidt geschikt om te passen in een groter geheel. Dat geeft spanningen, temeer omdat John Deere een marktaandeel vraagt van 30 procent en verwacht dat alle contactpersonen bij dealers per 1 maart in het Duits of Engels communiceren. Als er over een jaar of twee een evaluatie volgt, is niet uit te sluiten

dat er weer verschuivingen plaatsvinden. De strategie van John Deere lijkt meer op financiële overwegingen geënt dan op menselijke. Dat pakt in het ene geval goed uit en in het andere niet. Dat blijkt ook uit het feit dat Louis Nagel een paar jaar terug zelf probeerde via de overname van dealers (onder andere ASM, Evers en Van Weele) een groot deel van de Nederlandse markt in handen te krijgen. Het faillissement van auto-importeur Kroymans, die via dochter Citadel eigenaar was van Louis Nagel, doorkruiste dat plan.

Afhankelijkheid

De weg die John Deere bewandelt houdt in dat dealers in sterke mate afhankelijk worden van groengeel. John Deere wil nagenoeg alles controleren, tot aan de hoogte van de omzet met de andere merken toe. John Deere stelde op de tweede dealerbijeenkomst half november in Cuijk onomwonden dat zijn plannen financieel geënt zijn en niet op basis van 'feel good'. John Deere wordt toenemend een rekenbedrijf: als de telescoop-lader en de grootpakpers niet voldoende geld in het laatje brengen, dan stopt de productie. Het laat de dealers die er ingestapt zijn met een gat in hun pakket achter. In theorie is de hoofddealer baas in eigen huis, maar Deere bepaalt. Geeft de nieuwe hoofddealer er de brui aan, dan is de kans groot dat John Deere zijn bedrijf koopt of ervoor zorgt dat een andere hoofddealer overneemt. Zo zet het merk geleidelijk aan de gehele weg tussen fabriek en eindgebruiker naar eigen hand. **LM**

