

Japanse reus wil de wereld veroveren

Het kan Kubota niet snel genoeg gaan

Het Japanse Kubota neemt Kverneland over. Kubota is geen kleine speler. Toch is het in Nederland relatief onbekend. Natuurlijk, we weten dat het trekkers bouwt en verkoopt, maar dat het groter is dan machinefabrikant Agco, komt wellicht toch als een verrassing.

Het is zover. Het Japanse Kubota heeft 78,95 procent van de aandelen van de Noorse machinebouwer Kverneland in handen. Vorig jaar december liet Kubota weten dat het wel trek had in de landbouwmachinebouwer uit Noorwegen. Toen wilde het nog maar 8,50 Noorse kronen per aandeel betalen: 168 miljoen euro voor het hele bedrijf. 'Laag', oordeelden analisten. Het Italiaanse CNH, moederbedrijf van New Holland en Steyr, volgde dan ook met een hoger bod, net als het Chinese Chery Industries. Kubota verhoogde zijn bod tot 10,50 Noorse kronen en Jens Ulltveit-Moe, de grootste aandeelhouder van Kverneland, ging daarmee akkoord. Daarmee krijgt Kubota 31,8 procent van de Kverneland-aandelen in handen. CNH haakt af. Als op 20 januari Kubota's bod afloopt blijkt dat het grootste deel van de aandeelhouders erop is ingegaan. Logisch, als je het koersverloop van het Kverneland-aandeel bekijkt. Begin augustus bedroeg die nog maar 3,95 Noorse kronen. Speculanten zitten nu nog op de resterende 20 procent van de aandelen. Kubota zal ook

die in handen krijgen door er eenzelfde of een hoger bod op uit te brengen. De resterende aandeelhouders moeten vervolgens verkopen. Hoe hoog Kubota's bod zal zijn, is vooralsnog de vraag. Waarom Kubota Kverneland zo graag inlijft? Het past binnen de visie van het Japanse bedrijf. Kubota wil de wereld veroveren en groeien in Europa, Amerika en Zuid-Amerika. Binnen vijf jaar moet 70 tot 80 procent van de totale inkomsten van buiten Japan komen. Nu is dat ongeveer de helft. Dat komt vooral doordat het Japanse bedrijf zich voornamelijk op de bouw van trekkers en machines richt die gebruikt worden in de rijstteelt. Wil Kubota groeien, dan moet het meer machines bouwen voor de 'dry-field' landbouw, zoals we dat in het westen kennen. Kverneland bouwt die, technisch hoogstaande, machines onder verschillende sterke merknamen in fabrieken in Europa, Rusland en China. Met name in dat laatste land ziet Kubota-topman Yasuo Masumoto mogelijkheden. "We hebben een belangrijke stap gezet in onze aanwezigheid op de landbouwmachinemarkt

voor de droge landbouw", zei hij in zijn nieuwjaarsspeech, waarin hij zijn personeel aanspoort haast te maken. "Anders missen we kansen." Masumoto verwacht veel synergie tussen Kubota en Kverneland. Bij de ontwikkeling van machines, maar ook bij het gebruik van de verkoopkanalen die beide bedrijven hebben opgebouwd. Of er merken zullen verdwijnen is nog niet duidelijk. Kubota heeft in Nederland niet het aanzien van CNH, Agco of John Deere. Toch werken er meer dan 25.000 mensen. Kverneland heeft bijna 2.100 mensen in dienst. Wat grootte betreft doet Kubota niet onder voor de grote landbouwmachinefabrikanten. De afgelopen twaalf maanden had het een omzet van 12,55 miljard dollar. Het Amerikaanse John Deere en het Italiaanse CNH steken Kubota nog steeds naar de kroon met een omzet van respectievelijk 32 miljard en 18,2 miljard dollar, maar Kubota is wel groter dan Agco. Dat bedrijf had vorig jaar een omzet van 8,42 miljard dollar. Van al die bedrijven is Kubota overigens wel het meeste waard: zo'n 55 miljard dollar.

Landbouw is corebusiness

In Nederland kennen we Kubota van de compact- en landbouwtrekkers die vooral bij hoveniers en groenbedrijven lopen. Met de twee jaar geleden geïntroduceerde M40-serie komt daar verandering in. Importeur De Vor



▲ De Kubota M128X was de eerste echte landbouwtrekker waar importeur de Vor in Nederland mee op de voorgrond trad. In 2009 testte LandbouwMechanisatie deze Japanner. Onze conclusie: een veelzijdige en dankzij Bi-Speed wendbare trekker, met een fijne achttraps powershift versnellingsbak.

verkoopt deze trekkers ondertussen ook aan melkveehouders. Daarnaast bouwt Kubota tuin- en parkmachines. Vooral de zitmaaiers en zeroturnmaaiers zijn in trek. En dan zijn er nog de compacttrekkers; die zijn in de Verenigde Staten erg populair onder de vele hobbyboeren die het land rijk is. In eigen land, maar ook in de rest van Azië, is Kubota sterk in tweewielige trekkers. Zoals gezegd voor de rijstteelt. Maar Kubota houdt het niet alleen bij de landbouw. Het bedrijf maakt ook bouwmaterialen en ijzeren pijpen, en leverde zelfs harde schijven voor computers, iets wat overigens eind jaren negentig

stopte. Verder is het bedrijf bekend van de drie- en viercilindermotoren die in Nederland door Prins worden geïmporteerd en in menige compacttrekker of minishovel zijn te vinden. Of van de minikranen die Meerman naar Nederland brengt. Daarnaast levert Kubota airco's, waterzuiveringsinstallaties, snoepverkoopautomaten, weegmachines en pompen. In 2010 namen landbouwmachines echter nog steeds 70 procent van de inkomsten van het bedrijf voor hun rekening. Met de overname van Kverneland maakt het bedrijf duidelijk dat landbouw de core-business blijft. 

Zo groot is Kubota		
	Kubota	John Deere
Waarde	55,91 miljard	34,92 miljard
Omzet	12,55 miljard	32,01 miljard
Winst	720 miljoen	2,8 miljard
Werknemers	25.409	61.300
	CNH	Agco
Waarde	10,71 miljard	4,98 miljard
Omzet	18,2 miljard	8,42 miljard
Winst	955 miljoen	383 miljoen
Werknemers	28.800	14.300

De waarde van de grootste landbouwmachinebouwers in dollars. Wie de waarde van alle aandelen bij elkaar optelt, merkt dat Kubota het grootste bedrijf is. In omzet en winst is dat niet het geval.

