

De voorgenomen samenwerking tussen Abemec en het Duitse BayWa is volgens Hans Quint van Abemec een must voor de toekomst. "Anders worden we te klein", stelt hij. Quint ziet markt voor sterkere specialisten die meerwaarde leveren voor klanten. Hij ziet sterke parallellen met cumelaondernemingen en heeft voor ons dezelfde boodschap.

"Groeien is een must"

Abemec-directeur Hans Quint over Agrimec BV

"Wij zijn met een omzet van circa 150 trekkers op jaarbasis één van de grootste zelf importerende dealerbedrijven van Nederland, maar internationaal gezien zijn we te klein om op de langere termijn te overleven." Het is een prikkelend eerste statement in het gesprek dat we voeren met Hans Quint, directeur van Abemec, over de vergevorderde plannen samen te gaan met het Duitse BayWa via het op te richten bedrijf Agrimec BV. "Er is geen sprake van een overname. Agrimec is een aparte besloten vennootschap, waarin Agrifirm en BayWa beide participeren. In de voorgenomen plannen bezit Agrifirm 51 procent en BayWa 49 procent van de aandelen. Dat betekent dat we onze eigen koers kunnen blijven varen."

De plannen liggen nu ter goedkeuring bij de mededingingsautoriteiten. Als dat rondkomt - en daar twijfelt Quint niet aan - is Agrimec binnen twee maanden een feit. "Wij hebben meerjarige afspraken met A-merken als Fendt, MF, Krone, Joskin, Lemken, Merlo en Agrifac. Daar wordt niet aan getornd", zegt Quint stellig. Hij wijst bijvoorbeeld druk van Agco voor het exclusief kiezen voor de eigen merken van de hand. "BayWa voert naast Fendt ook Claas via een aparte BV. Zo moet je onze positie ook zien."

"In de sterke nationale en internationale schaalvergroting moet je groeien om te overleven."

BayWa is een grote Duitse onderneming met een jaaromzet van zestien miljard euro, waarvan circa 1,1 miljard euro in de mechanisatietak. Het bedrijf opereert internationaal en heeft concrete ambities door te groeien. Van oorsprong is het een Beierse coöperatie die is uitgegroeid tot een grote onderneming, deels op coöperatieve basis en deels op uitgegeven aandelen. BayWa heeft net als Abemec een sterk eigen dealernetwerk in Zuid- en Oost-Duitsland. Het bedrijf heeft dus vergelijkbare genen als Agrifirm en Abemec. "Natuurlijk is BayWa veel groter. Dat koopt circa 3000 trekkers op jaarbasis. We voelen ons echter niet het kleine broertje. We zijn volledige partners, die vanuit dezelfde filosofie kansen zien en willen benutten om als ondernemingen sterker te staan", zegt Quint.

Hij is sterk overtuigd van de noodzaak van deze schaalvergroting. "Internationaal gezien behoren we als dealerbedrijf ten opzichte van toonaangevende landen als Duitsland en Frankrijk tot de kleintjes. Wil je sterk staan naar je leveranciers toe en meerwaarde via service en ondersteuning naar de klanten waar blijven maken, dan zul je moeten doorgroeien", aldus Quint. Hij

geeft aan dat niet groeien direct achteruitgang betekent. "Wij merken dat de laatste jaren al. Waren we een kleine tien jaar geleden met een aandeel - in aantallen - van vele procenten nog een belangrijke speler voor onze leveranciers, nu we door de schaalvergroting in de landbouw teruggaan in omzet is onze positie in een sterk groeiende internationale landbouwmechanisatiemarkt zwakker geworden", vertelt Quint.

Hier liggen volgens hem de winstpunten van de samenwerking. "Nummer één is gezamenlijke inkoop. Als je bij Fendt binnenkomt om ruim 3000 trekkers is dat toch even anders dan dat je voor 150 exemplaren aanklopt. Het zet ons sterker op de kaart, met alle inkoop- en ondersteuningsvoordelen van dien."

De tweede meerwaarde ziet Quint in het bundelen van krachten in service en klantondersteuning. "In de elf jaar dat ik hier nu werk, hebben we Abemec omgeturnd van een verkoopgerichte organisatie naar een full-service-gerichte organisatie. Om dat te kunnen, moet je gespecialiseerde mensen en middelen vrij maken. Dat kan alleen met een grote omzet. In Agrimec-verband kunnen we veel meer kennis en ondersteuning bundelen om de klanten die meerwaarde te leveren."

Quint ziet dat niet alleen in een snelle service en een breder inkoop- en afzetnetwerk, maar vooral ook in kennis. "Belangrijk speerpunt bij ons is dat we samen met de klanten om tafel gaan om te kijken hoe de kostprijs per draaiuur zo ver mogelijk naar beneden kan worden gebracht. Dat is een gezamenlijk belang. Als wij daarin slagen, blijven wij aan de bal", stelt Quint vast. Hij ziet dat als de moderne manier van zaken doen. "Daar gaat het niet om de laatste cent, maar om commitment en vertrouwen." Abemec heeft nu al vier vaste vertegenwoordigers puur voor de loonwerkers. Quint noemt verder als voorbeelden de aangeschafte mobiele remmentester, cursussen brandstofbesparing voor loonwerkers en full-service-verzekeringscontracten op maat voor loonbedrijven.

Is Agrimec voorlopig het eindpunt? "Nee, het is een nieuwe stap in onze drive om verder te groeien. Dat zal altijd moeten, omdat de schaalvergroting doorgaat. We groeien nu versneld naar veel minder, maar sterker gespecialiseerde, grotere agrarische bedrijven, dus ook naar minder en sterker gespecialiseerdere loonwerkers toe. Dat betekent dat er in Nederland op termijn zeer beperkt plek is voor full-service-mechanisatiebedrijven. Het is daarom onze sterke ambitie om op termijn een landelijk dekend netwerk te hebben. Dat lijkt groot, maar dat is het niet als je naar de omvang van BayWa kijkt", aldus Quint. Hij geeft aan dat



een landelijk dekkend netwerk niet eenvoudig is. "Nederland is behoorlijk bezet met dealerbedrijven voor onze hoofdmerken. Als Agrimec staan we voor de toekomst sterker dit streven te realiseren."

Zo op het eerste gezicht verandert er direct niets: dezelfde vestigingen, dezelfde vertegenwoordigers, dezelfde servicefilosofie et cetera. Quint ziet dat anders. "Voor de loonwerker moet dit een teken zijn dat Abemec doorgaat. Dat we sterker komen te staan op korte en langere termijn. Ook loonwerkers hebben blijvend sterkere partners nodig, waarmee ze duurzame relaties aangaan teneinde de kostprijs per draaiuur zo laag mogelijk te houden."

Quint heeft een heldere boodschap voor cumelabedrijven. "In feite geldt voor loonwerkers precies hetzelfde: hoe groter je bent, des te sterker je staat naar ons en naar de klant toe. Een grote loonwerker kan scherper inkopen, kan met meerdere hakselaars en opraapwagens gemakkelijker anticiperen naar klanten toe en kan een scherpere kostprijs realiseren."

Dat groeien voor veel cumelabedrijven niet gemakkelijk is, snapt Quint. "Dat is precies hetzelfde als in dealerland. Als het dan niet dichtbij gaat, moet je verder kijken", stelt hij. Volgens Quint kunnen loonwerkers op vergelijkbare manier samenwerkingsverbanden aangaan met partners in andere streken van het land of zelfs in het buitenland. "Een veehouderij-georiënteerd loonbedrijf heeft andere pieken dan een akkerbouwgeoriënteerd bedrijf. Waarom dan niet mensen en materieel uitgewisseld of zelfs samen optrekken bij de aanschaf daarvan. Hier is een serieuze slag te maken."

Datzelfde geldt volgens hem internationaal. "In Amerika trekken gespecialiseerde bedrijven al vele jaren van zuid naar noord. Dergelijke efficiëntievergroting moet in Europa ook mogelijk zijn", is Quint van mening.

"Alleen grote, sterke specialisten kunnen commitment en vertrouwen leveren."

Hij meldt dat hij keuzes maken heel belangrijk vindt. "Je ziet nog te veel dat bedrijven alles willen doen. Als bedrijven krachten bundelen en elk zich in een deel van de taken specialiseert, ontstaan er sterkere ondernemingen voor de klanten en voor de leveranciers", aldus de Abemec-directeur. Hij geeft aan dat zijn bedrijf vanuit die filosofie heeft gekozen voor pure landbouwmechanisatie en takken als tuin en park, melkapparatuur en stallenbouw niet heeft opgepakt. "Onderschat de waarde van dergelijke groei modellen ook niet voor kredietverstrekkers, personeel en relaties. Die zien ook dat je doorgaat".

Tekst: **Gert Vreemann**

Foto: **Abemec**