



Power-show van Kubota

Twee jaar na de overname van Kverneland maakt Kubota zijn ambities meer dan duidelijk. In de komende jaren moet het concern uitgroeien tot één van de grotere leveranciers van trekkers en werktuigen voor de landbouw. Door alle Kverneland-producten ook als Kubota te gaan verkopen, zet het concern een grote stap.

Voor liefhebbers van oranje was het genieten bij het eerste grote Kubota-evenement in Europa. Tijdens een grote show, waarvoor kosten noch moeite waren gespaard, kregen dealers en journalisten duidelijk te horen waar het concern naar toe wil. De komende jaren wil Kubota ook buiten Japan en Azië uitgroeien tot een belangrijke leverancier van trekkers en werktuigen. Daarvoor is veel geld vrijgemaakt, bleek twee jaar geleden al, toen Kverneland werd overgenomen. In één klap haalde het bedrijf daarmee één van de belangrijkste leveranciers van werktuigen en vooral elektronica in huis. Het onderstreepte de ambitie die tot dan was uitgesproken, maar die onderhuids bleef zolang de trekkermodellen waarmee het bedrijf een plekje probeerde te verwerven zo Japans waren. Ze zaten goed in elkaar, maar voldeden niet aan de standaard van de moderne Europese boer en loonwerker. Kenners voorspelden toen al dat dit zou veranderen, want als Japanners een plan hebben, wordt het ook uitgevoerd.

Kubota-oranje

Wat dat betekent, bleek afgelopen maand bij het grote Kubota-evenement in Frankrijk. Plotseling stonden daar nagenoeg

alle Kverneland-machines in Kubota-oranje en spraken de specialisten die een toelichting gaven over de unieke technische ontwikkelingen die alleen voor Kubota beschikbaar zijn. Het blijft vreemd om dat te horen over het spreadersysteem dat we vooral kennen als de Geospread van Vicon of als er wordt gesproken over de unieke Kubota-rondbalenpersen, terwijl het gewoon de oude producten zijn in een oranje jasje. Maar ja, Kubota is honderd procent eigenaar, dus in wezen heeft het gelijk.

Voor de vermarkting van deze producten volgt Kubota de weg die het ook bij de Deutz-Fahr-producten volgt. Dat wil zeggen: ze worden verkocht, geleverd en eventueel geserviced door de eigen organisatie, alleen hebben sommige dealers producten in het groen en straks in het oranje. Het grote voordeel voor Kubota is dat per productgroep maar één specialist nodig is, die bij alle dealers ondersteuning kan bieden. Ook service en garantie zijn zo eenvoudig af te handelen, terwijl er wel een heel breed dealernetwerk kan worden opgezet.

In Nederland is het nog afwachten hoe dat dealernetwerk er precies gaat uitzien. Door de reorganisatie bij de Mechan-

groep krijgt ook Kubota een nieuwe positie. Voor dit merk komt de importeursfunctie bij het nieuwe bedrijf dat in Zutphen komt en dat helemaal los staat van de Agco-organisatie. Daar waar Kubota nu een tweede merk is, naast bijvoorbeeld Fendt of Massey Ferguson, zal dat ook verdwijnen. Verkoop leider Mark Mocking is daarom druk bezig om een compleet nieuw dealernetwerk op te zetten. "De komst van een complete lijn werktuigen kan daarbij helpen, want het is voor dealers in Nederland wel interessant om het complete Kverneland-pakket te kunnen verkopen. Ook van huidige Kverneland-dealers die moeilijk zitten met hun huidige trekkermerk zien we wel de nodige belangstelling", zegt Mocking.

Europese trekker

Echt nieuw op het Kubota-evenement waren de drie trekkermodellen in de nieuwe M7-serie. Dit is de eerste serie die Kubota in de nieuwe fabriek in het Franse Duinkerken in Europa gaat bouwen. Deze trekker is helemaal ontworpen voor de Europese markt en dat is aan de uitvoering ook te zien. Hoewel we er nog niet zelf mee konden rijden, oogt het in elk geval als een trekker die de concurrentie met andere merken aan kan, bijvoorbeeld omdat er in alle drie modellen, zelfs dat van 125 kW (170 pk) met een boost naar 140 kW (190 pk), wordt gewerkt met een 6,1-liter-viercilindermotor van Kubota. Deze motor voldoet dankzij AdBlue, EGR en een dieselpartikelfilter aan de Stage IV-uitlaatgasnormen.

Vooraf bij de regeling van de motor is goed gekeken naar de Europese wensen. Zo kun je kiezen uit verschillende rijopties, waarbij bijvoorbeeld de snelheid of juist het toerental constant blijft. Via het voetpedaal of de multihendel kan dan de andere functie worden geregeld. Werk je met een vaste snelheid, dan kun je deze vastzetten en toch het gas flink omhoog of omlaag brengen. Of andersom: als je een vast aftakstoerental hebt, kun je met de joystick of het voetpedaal de snelheid zoveel mogelijk opvoeren. Uiteraard kun je dit ook aan de trekker overlaten. Het zijn voorzieningen die bij veel andere merken al standaard zijn, maar die nu ook tot de standaarduitvoering van deze trekkers behoren. Samen met de hele bediening die in de armleuning is ondergebracht, maakt dit het tot een mooi, modern geheel.

Een opvallend onderdeel is het touchscreen, dat heel herkenbaar is als het Kverneland Tellus 2-scherm dat bij veel werktuigen kan worden geleverd. Het enige verschil is dat het nu een kwartslag is gedraaid om net als bij andere trekkers een liggend scherm te krijgen. Jammer, want daardoor gaat één van de prettige eigenschappen verloren, namelijk de mogelijkheid om het scherm beet te pakken en zeer intuïtief te bedienen. Wel is de mogelijkheid om het scherm geheel naar eigen inzicht in te delen gebleven.

Een groot voordeel van het gebruik van dit scherm is dat heel veel machines nu gemakkelijk achter de trekker te hangen zijn zonder dat je je zorgen hoeft te maken of alles wel met elkaar communiceert, ook al is het Isobus. Van Kverneland is bekend dat die ook nu al behoort tot de groep fabrikanten waar het relatief goed voor elkaar is.

Nederlandse elektronica

Het Mechatronics-centrum van Kverneland, waar dit systeem vandaan komt, speelt trouwens een grote rol bij de ontwikkeling van de trekker. Alle elektronica die op de trekker aanwezig is, is namelijk ontwikkeld in Nieuw-Vennep. Van motormanagement tot aansturing van de hydrauliek en transmissie, het wordt van daaruit ingeregeld en via de eigen software en hardware bediend. Omdat ook de transmissie van ZF afkomstig is, kan met recht worden gesproken van een Europese trekker. De drie nieuwe typen zijn daarbij in drie verschillende uitvoeringen leverbaar. De standaardversie heeft een 24-traps powershift, maar verder weinig extra's. In deze uitvoering is bijvoorbeeld ook de cabine gewoon mechanisch geveerd en is er een simpel hydraulisch systeem met een opbrengst van maximaal 80 liter per minuut. In de Premium-uitvoering komt daar de luxe bij van loadsensing-hydrauliek met een pomp die 110 liter per minuut levert. Verder is de machine dan voorzien van een luchtgeveerde cabine en een automatische schakeling. De Premium K-VT-uitvoering heeft al deze luxe ook, maar daarnaast een continu variabele transmissie van ZF. Dit is dus een zeer complete trekker, die volgens de mannen van Kubota ongeveer tien procent minder gaat kosten dan een vergelijkbare trekker van andere fabrikanten.

Toch zal het nog wel even duren voor we veel geheel oranje combinaties door het land zien rijden. Daarvoor zal het merk nog veel vertrouwen moeten winnen. De basis staat, nu alleen nog de juiste opstelling vinden.

TEKST EN FOTO'S: Toon van der Stok



Vanaf komend jaar komen op een aantal Europese markten alle Kverneland-machines ook in Kubota-oranje op de markt. In Nederland gebeurt dit in 2016.



Voor gebruikers van Kverneland-machines een bekend scherm in de nieuwe M7-trekkers. Het Tellus 2-scherm met nieuwe soft- en hardware zorgt voor de aansturing van trekker en werktuig.