

Compacte full-liner

Kubota maakt in de landbouw een stormachtige ontwikkeling door. Niet alleen is er nu in Nederland een eigen fabrieksvestiging, ook komt het bedrijf met een grote range werktuigen voor de compacttrekkers. Tegelijk is er de introductie van een viertal nieuwe series, nieuwe modellen en is het nog wachten op de landbouw. Kortom, Kubota gaat vol zelfvertrouwen zelfstandig de markt op.



Jaren had Kubota voor zijn landbouwafdeling een veilig onderkomen bij De Vor in Achterveld. Naast Fendt was het een mooi tweede merk met een eigen positie. Door de sterkere focus op de Agco-merken was daar geen plaats meer en in combinatie met de ambities van Kubota greep het Japanse merk deze mogelijkheid aan om voor een heel andere structuur te kiezen. Niet langer is er een importeur, maar is er een fabrieksvestiging die de dealers ondersteunt, waarbij de dealers veel meer zullen moeten optreden als servicecentrum en zelf zorg moeten dragen voor het afleverklaar maken van de machines. Die stap past volgens verkoopleider Mark Mocking, die mee is overgegaan, perfect in de strategie van Kubota. "Bij Kubota is het uitgangspunt dat er een sterk dealernetwerk moet zijn,

dat de mogelijkheid heeft om wat te verdienen. Daarom wil Kubota sterke zelfstandige dealers die in hun regio voor het product zorgen. Niet alleen voor de verkoop, maar ook voor het geven van service en technische ondersteuning."

Bij die structuur past een kleine landelijk organisatie, die nu een nieuwe vestiging heeft gekregen in Ede. In het voormalige pand van een Mercedes-dealer staan nu de oranje Kubota's. Er is een kleine kantoorruimte, een trainingsruimte en een plek waar technische ondersteuning wordt gegeven. "Hier gaan we de monteurs van onze dealers trainen, want zij moeten straks zoveel mogelijk zelf doen. Van het assembleren van nieuwe machines tot al het technisch onderhoud. Alleen voor moeilijke gevallen hebben wij twee medewerkers die ter plaatse technische ondersteuning geven. Maar machines gaan we zeker niet meer heen en weer rijden."

Landbouw: nog afwachten

Hoe de dealerstructuur voor de landbouwmachines eruit moet gaan zien, moet de komende maanden bekend worden. Doordat Kubota relatief vaak als tweede merk naast Fendt en Valtra werd verkocht en deze dealers dat niet meer mogen, moeten er veel nieuwe dealers worden aangesteld. Daarvoor is ruim belangstelling, liet Mocking weten. "Al ruim meer dan tien dealers die nu nog andere merken verkopen, hebben zich gemeld", vertelt hij. Niet zo verwonderlijk, want Kubota heeft al aangekondigd vanaf volgend jaar ook in Nederland Kubota-werktuigen te gaan verkopen. Het betekent dat dealers de beschikking krijgen over bijna een compleet pakket van trekkers en werktuigen. Meer over de nieuwe trekkers en werktuigen op www.grondig.com.

Kubota-werktuigen

Opvallend in de showroom zijn een groot aantal oranje werktuigen van Kubota. Deze zijn vanaf dit jaar nieuw in het Kubota-assortiment. Het bedrijf maakt er geen geheim van dat deze bij een zevental fabrikanten worden ingekocht, want een grote sticker op de machine laat zien wie de fabrikant is. Het is volgens Mocking een strategie die is gekozen omdat Kubota er niet in slaagde om fabrikanten over te nemen die een compleet pakket konden leveren. "Terwijl dat wel uitdrukkelijk tot de strategie van Kubota behoort. De filosofie is daar dat ze een full-liner willen zijn. Bij de grotere machines is dat gelukt door Kverneland over te nemen. Bij het compacte



Tegelijk met de werktuigen introduceerde Kubota ook vier nieuwe series. Belangrijk voor de Nederlandse markt is de nieuwe STW-serie, die de STV vervangt. Die heeft als belangrijkste nieuws een grotere en in het ontwerp geïntegreerde cabine.

materieel is dus uiteindelijk een andere weg gekozen." Kubota vond de oplossing in het sluiten van contracten met fabrikanten die aan de kwaliteitseisen voldoen voor de levering van hun machines onder het Kubota-merk. Op de stickers prijken min of meer bekende namen als Sigma, Caroni, Peruzzo, R2 en Ferri, fabrikanten die vaak nu al een importeur in Nederland hebben. Toch verwacht Mocking weinig moeite om de werktuigen bij zijn dertig dealers van com-

pacte trekkers onder te brengen. "Voor een dealer is er niets mooier dan naast de trekkers ook een compleet pakket werktuigen van dezelfde fabrikant te kunnen aanbieden. Vaak is de trekker nu eenmaal maar een deel van de vraag voor een combinatie." Ook financieel lijkt de lijn interessant voor de dealers en klanten, want door de nieuwe organisatievorm dalen de prijzen flink bij Kubota. Voor de trekkers geldt dat deze op een tien tot vijftien procent lager prijsniveau komen dan vorig jaar met een importeur. Ook de werktuigen zullen volgens Mocking een lagere brutoprijs hebben dan nu via de importeur onder het huidige merk. "Dat geeft ons de mogelijkheid om nu volop te groeien en onze nummer-één-positie terug te veroveren."

TEKST & FOTO'S: Toon van der Stok



Een indrukwekkend rijtje compacte werktuigen in de nieuwe showroom in Ede.

advertentie

Compleet in spoorelementen

YaraVita™



Yaravita omvat een complete lijn spoorelementenmeststoffen. Voor elke spoorelement en secundair element is er een enkelvoudige vloeibare meststof beschikbaar. Ideaal om op het juiste moment exact de juiste dosering toe te passen. En makkelijk mengbaar met gewasbeschermingsmiddelen.

AgroCentrum crop nutrients & adjuvants



Importeur: AgroCentrum B.V. | Postbus 76 | 4650 AB Steenberg, Nederland
T. +31 (0)167 - 563 150 | F. +31 (0)167 - 563 983 | info@agrocentrum.nl | www.agrocentrum.nl