

Fendt streeft ernaar dat dealers in 2020 full-line-Fendt-dealer zijn. Het betekent andere merken aan de kant of die elders in de organisatie onderbrengen. Het past in de nieuwe strategie van Mechan om het merk Fendt sterk uit te bouwen. Fendt-directeur Stans van de Wetering over twee jaar in een nieuwe wereld en vooral loyaliteit en met de dealers samen werken aan meer marktaandeel.

“2020 is geen harde datum voor Fendt-full-line”

Stans van de Wetering, directeur Fendt binnen de Mechan Groep

Wat was de grootste verrassing na het aantreden als directeur?

“Dat was dat er twee importeurs van Fendt bleken te zijn. Toen ik werd benaderd, had ik nooit bedacht dat dit ook zou kunnen. Inmiddels weet ik daar alles van. Nu ken ik ook de verschillen. Wij zijn echt een importeur met dealers die als zelfstandig ondernemer hun werkgebied bedienen. Abemec is veel meer een heel grote dealer die ook trekkers importeert. Dat verschil wordt groter nu wij ons verder willen ontwikkelen in de lijn die Agco voorstaat. Wij vragen dus van de dealers dat ze zich doorontwikkelen als full-line-dealer voor Fendt. De dealer moet kiezen voor het complete arsenaal aan producten en diensten van Fendt. Dat ligt ook ten grondslag aan ons conflict bij de overname van Van Arendonk door Abemec. Dat wilde die koers niet varen en koos een andere weg. Dat paste niet bij onze filosofie en die van Agco, dus konden we niet met dit bedrijf verder. Dat zou namelijk niet fair zijn naar de andere dealers, van wie we nadrukkelijk wel eisen dat ze voldoen aan de voorwaarden die wij aan hen stellen.”

Moeten alle dealers in 2020 overgestapt zijn op Fendt-full-line?

“Het streven is om dit te realiseren in de looptijd van ons nieuwe vijfjarige contract met Fendt, dat op 1 april is ingegaan. 2020 is echter geen harde datum voor het complete Fendt-full-line-programma, als de dealers er maar wel mee beginnen. Ik begrijp dat ze tijd nodig hebben om over een dergelijke keus na te denken, ook omdat ze hier stappen voor moeten zetten. Zo kan het bijvoorbeeld dat een bedrijf ook graag andere merken wil blijven aanbieden, maar dat zou dan in de toekomst via een andere besloten vennootschap moeten gebeuren. Ik ga daarover met hen in gesprek en respecteer het bedrijf, ook omdat bedrijven vaak al een lange geschiedenis hebben en veel ervaring. Toch bewees de grote opkomst deze zomer tijdens de Fendttastic Tour dat er veel belangstelling is voor het full-line-programma.”

Wat als niet alle dealers overstappen op Fendt-full-line?

“Tot nog toe is er één dealer die heeft aangegeven dat hij hier waarschijnlijk niet in meegaat. Dan is er een groep die hier meteen positief tegenover staat en een groep die hier nog over nadenkt. Het is echter ook meteen een kans voor dealers om naar het bedrijf te kijken. Zo kan het best zijn dat in een rayon twee dealers dicht bij elkaar Fendt aanbieden, maar daarin niet elkaars concurrenten zijn. Dat zijn ze vaak wel met andere merken. Het zou dan goed zijn om samen te gaan werken, waarbij er één bijvoorbeeld de hoofddealer in Fendt wordt. De ander kan dan de andere merken aanbieden, maar bij dit alles zijn ze dan niet meer elkaars concurrenten. Gelukkig hebben we dan in eigen huis meerdere merken waarmee ze misschien verder kunnen.”

“Ik had me niet gerealiseerd dat dealers ook vergroeid zijn met andere merken”

Wat zijn andere veranderingen bij Fendt?

“Afgelopen jaar hebben we 25 machines via Fendt Rent een plaats gegeven. Dit is het huren van een machine voor 500 uur, ongeveer een half jaar. Dit gebeurt via onze dealers. De vraag hiernaar kwam vanuit de dealers, hoewel die eigenlijk vroegen om een instapmodel. Dat hebben wij niet, maar door trekkerhuur aan te bieden tegen een aantrekkelijk bedrag, namelijk alleen de afschrijvingskosten, geven we klanten de kans om relatief goedkoop kennis te maken met het merk.”

Wordt het in de toekomst ook mogelijk om trekkers en werktuigen kort te huren?

Die mogelijkheden komen er zeker, maar daar kan ik nog niet veel over vertellen, want dat gaat vanuit de Mechan Groep. Het is dan ook niet zo dat we de trekkers en machines hier



Ongeveer twee jaar geleden volgde Stans van de Wetering Merijn Aldewereld op als directeur van Fendt binnen de Mechan Groep. Een importeur die met heel andere dealers te maken bleek te hebben dan ze bij Mercedes-Benz gewend was. "Daar was ik manager van de Utrechtse dealervestiging en dan ga je helemaal voor één merk. Ik had me nooit gerealiseerd dat onze dealers zeker hart voor Fendt hebben, maar dat ze ook nog vergroeid zijn met vele andere merken. Dat ze net zo veel van Krone, Kuhn of Pöttinger houden. Vaak zorgvuldig gekozen merken die passen bij hun statuur en de wensen van de klanten in het gebied." Vooral die loyaliteit van dealers en hun verdienmodel maakt het lastig om hen mee te nemen in een veranderproces, merkt ze. Werken aan een nieuw verdienpotentieel, waarin Fendt als full-liner centraal staat.

klaar hebben staan. We denken meer aan een platform waarop dealers en klanten hun materieel aanbieden en het zo beter rendabel maken. Het past ook in de ontwikkeling waarbij we meer gaan naar het betalen voor het gebruik van de machine dan voor het bezit ervan."

Zijn er nog meer plannen om Fendt nog zichtbaarder te maken?

"Dankzij de overname van de Lely-hooibouwmachines kunnen we nog meer aanbieden, maar wij zijn nog steeds nieuw in het segment. Daarom kiezen we ervoor om op het moment dat het seizoen begint bij alle dealers een maaimachine, schudder en hark neer te zetten. Die kunnen zij ter beschikking stellen aan hun klanten. Als vervanging als een machine stuk is of bijvoorbeeld voor verhuur op piekmomenten. Wij dragen hierin het financiële risico. Wij hopen dat er zo meer Fendt in het veld komt. De ondernemer kan dan ervaren hoe de machines werken, maar het levert ook mond-tot-mondreclame op. Het is voor ons een manier om zichtbaarder te worden nu er dit jaar waarschijnlijk minder vervangingsinvesteringen zijn, doordat er vorig jaar door de droogte weinig met de machines is gewerkt en vervangingen een jaar wordt uitgesteld."

"Ook in onze sector gaan we meer naar betalen voor gebruik dan voor bezit"

Is loyaliteit vanuit de dealers vanzelfsprekend?

"Dat hoop je wel, maar soms sta je toch voor verrassingen. Dat bleek recent bij de verkoop van Van Arendonk Mechanisatie. We waren verast dat het bedrijf plotseling was verkocht, terwijl wij daar regelmatig aan tafel zaten en over de toekomststrategie hebben gesproken. Dat doen we overal, omdat we er als Mechan Groep naar streven om met meerdere dealers een participatie te krijgen. Dat het bedrijf dan is verkocht zonder dat je daarvan in kennis bent gesteld, is dan gelijk het dieptepunt van mijn eerste twee jaar. Het leverde veel onrust op in het Fendt-netwerk en dat is niet goed. Ook praktisch gezien levert het uitdagingen op voor klanten, maar daarover gaan we met de dealers in gesprek en komen we tot mooie inzichten. Voor ons en de dealers zijn de klanten namelijk het belangrijkste. Die mogen nooit de dupe worden van dit soort veranderingen. Daarom zorgen we samen met onze dealers en desnoods de eigen technische dienst voor een oplossing die past bij onze filosofie. Ook dat is onze verantwoordelijkheid naar Fendt-klanten."

TEKST: Herma van der Pol, Toon van der Stok

FOTO: Toon van der Stok