



# Twee visies op het nieuwe

## Menko Boersma: Klaar voor de toekomst

**'De dealer moet toe naar een groter werkgebied om zich te specialiseren en om een betere service te verlenen. Dat is John Deere's strategie', aldus Menko Boersma van hoofddealer GroeNoord.**

Het bedrijf van Boersma fuseerde tot GroeNoord met Jansen Meppelink in Dalen en Popken in Smilde. Menko (32) is algemeen directeur, Erik Jansen (36) is verkoopleider tuin & park en Jos Popken (33) verkoopleider landbouw. Menko beseft dat de situatie in Noord-Oost Nederland met drie jonge dealers die elkaar goed kennen een gunstig uitgangspunt was voor een fusie: 'In andere delen van ons land lag en ligt dat niet zo makkelijk. Dat neemt niet weg dat de strategie van John Deere naar een groter werkgebied de enig juiste is. De boer stelt hoge eisen aan de kwaliteit van service. Daar kun je als lmb in meegaan door op te schalen. Die filosofie vormde al lang een speerpunt bij John Deere, maar de breuk met Louis Nagel heeft dat proces versneld. Doordat de dealercontracten vervielen, kon John Deere haar wensen over een nieuw netwerk op tafel leggen. Wij zagen goede mogelijkheden om daarin mee te gaan zonder een grotere afstand tot de klanten en hebben snel de knoop doorgehakt. Dat in zo'n proces sub-dealers onder druk komen is onvermijdelijk, maar tot nu hebben we in overleg met Roeters in Een,

Rutgers in Bedum en Spriensma in Oldehove knelpunten weten te voorkomen. Hoe de samenwerking met dat drietal precies vorm krijgt, is nog niet duidelijk. De tijd zal het leren. Voor het oosten van Groningen en Drenthe komen we volgend jaar met een eigen vestiging. Dat er daar dan potentiële klanten wegvallen is net zo zeker als dat er nieuwe bijkomen. Niets is zo blijvend als verandering.' 'John Deere is in de opschaling sturend, niet dwingend. Iedere dealer kreeg dezelfde vraag: hoe denk je te passen in het nieuwe netwerk? Voor mij was dat een uitdaging. Mijn vader Dick en oom Harry, die de zaak in Zijldijk opbouwden, hadden er eerst wat moeite mee, maar zagen door onze overname van Everts Groningen al de goede kanten van schaalvergroting. Dat 70 procent van de omzet uit groen-geel moet komen, is geen belemmering. Dat halen we al met trekkers en maaidorsers. Als het werktuigengamma zich uitbreidt, wordt het nog makkelijker. Erik, Jos en ik hebben dankzij ons grote gebied nu alle drie een taak waar we goed in zijn. Dat komt de kwaliteit ten goede en daarmee het belang van boeren en loonwerkers. Hetzelfde geldt voor andere functies: een monteur die tien maaidorsers per jaar onder handen krijgt, ontwikkelt meer kennis en ervaring dan een monteur die er maar één ziet.'

John Deere verkleinde begin dit jaar haar verkoopnetwerk in ons land van ruim twintig naar minder dan tien hoofddealers. We spraken met een blijver en afvaller over hun ervaring met dit proces en over de motivatie voor de uiteindelijke keuze.

**L**andbouwMechanisatie beschreef in het februari-nummer de op handen zijnde veranderingen in het netwerk van John Deere. Daarin zaten toen nog onduidelijkheden. Die zijn nu grotendeels opgehelderd. Zo ging hoofddealer Zeeman Kroon met vestigingen in Wieringerwerf en Wognum over in handen van Kraakman in Zwaagdijk. Vlaming in Zuidoostbeemster gaat verder met MF. De Jong in De Kwakel kiest voor Case IH. Bos in het Friese Oosterend en Van der Perk in het Betuwse Beesd kozen al eerder voor Claas. Voormalig hoofddealer Schipper in Putten werkt in de mechanisatie

# dealernetwerk John Deere

## Jan van der Sluis: Keuze voor eigen bedrijf

**'John Deere zet in mijn optiek een té grote stap en zet daarmee trouwe en loyale dealers voor het blok. Wij willen daar niet in mee en stappen daarom over naar Fendt', aldus Jan van der Sluis.**

Van der Sluis met vestigingen in Dirksborn en Anna Paulowna was tot voor kort hoofddealer voor John Deere. Toen duidelijk werd dat de Amerikaans/Duitse fabrikant koos voor Kraakman als nieuwe hoofddealer voor bijna geheel Noord- en Zuid-Holland, bleven er voor Van der Sluis twee mogelijkheden over: samenwerken met Kraakman of zich over laten nemen. 'Het eerste wilde Kraakman niet en het tweede wilden wij niet', aldus directeur Jan van der Sluis. 'Die patstelling leidt dan tot het besef dat je beter over kunt stappen naar een ander merk. We kwamen al vrij snel in contact met Claas en Fendt, maar ook met New Holland. Daarna met Landini en McCormick als nieuwe merken van Nagel. De keuze viel uiteindelijk op Fendt, omdat we met dat merk – los van de kwaliteit – via een deelname in Agrivior op een natuurlijke manier kunnen groeien. Bij John Deere ervaarden we de druk om te groeien als te geforceerd, waardoor je mogelijk het contact met de klanten verliest en daardoor de eigen identiteit.' 'We hebben lang en op allerlei manieren geprobeerd een oplossing te vinden binnen het eisenpakket van

John Deere. Een merk waar je je al 35 jaar met hart en ziel voor inzet, laat je niet zo maar vallen. Maar als je dan uiteindelijk geen werkbare basis vindt, dan kies je voor het eigen bedrijf en voor de eigen klanten. Ik denk dat John Deere op dat front een inschattingfout maakt. Natuurlijk snappen wij ook dat schaalvergroting nodig is in een krimpende markt, maar boeren en loonwerkers kiezen in ons land nog steeds voor een trekkermerk in combinatie met de service van een lokaal lmb. Een te geforceerd beleid gaat John Deere de komende jaren klanten kosten. Die heb je niet maar zo weer terug. Als de dealer te ver weg komt te zitten of jou niet ligt, dan maken boer, tuinder en loonwerker op het moment van vervanging nieuwe afwegingen. Net zoals wij dat nu doen. Bij de keuze voor Fendt speelt naast gebiedsuitbreiding ook ons hoofdmerk Kuhn een rol. Bij een keuze voor Claas hadden we Kuhn misschien moeten laten vallen, terwijl Harsewinkel daar in de akkerbouw (op persen na) geen alternatief biedt. Ik denk dat we met onze 40 medewerkers in drie vestigingen mans genoeg zijn om op korte termijn slagvaardig om te schakelen naar Fendt, terwijl we nog alle kennis en ervaring voor John Deere hebben. Niemand komt tekort en service blijft ons sleutelwoord. We kiezen voor een compleet pakket in alle sectoren.'