



# Treurige trekkermarkt

Tot en met juni van dit jaar werden nog maar 274 compacttrekkers verkocht. In het topjaar 2008 stond de teller na juni al op 576 exemplaren. “Het gaat verbazingwekkend slecht.”

**U**it de cijfers van de Federatie Agrotechniek blijkt dat het kommer en kwel is op de markt voor compacttrekkers. In het topjaar 2008 werden er in Nederland 924 compacttrekkers verkocht. Drie jaar later, in 2011, was dat aantal gedaald tot 672 stuks, oftewel een daling van ruim 27 procent. Maar daarmee was de gifbeker voor dealers en importeurs nog niet leeg. Ook in de eerste vijf maanden van 2012 zet de daling door. Tot en met juni zijn er in Nederland 274 compacttrekkers verkocht. In het topjaar 2008 stond de teller na mei al op 576 exemplaren. Vooral in de zomermaanden ging het ‘verbazingwekkend slecht’, bevestigt directeur Paul Franken van Shibaura Europe in Huissen. “Er komen geen aanvragen binnen, niets.”

Een heel duidelijke verklaring voor de malheur heeft Franken niet. “Ik vermoed dat gebruikers door de crisis één of twee jaar langer doorrijden met hun compacttrekker. Als ze normaal de trekker eens in de vijf jaar omruilen, doen ze dat nu om de zes tot zeven jaar.”

### Andere baan

Een andere verklaring is dat golfers in toenemende mate hun prijzige lidmaatschap bij hun club opzeggen, aldus Franken. “Met tennis maakt het niet zoveel uit op welke baan je speelt, maar golfers willen ook weleens op een andere baan spelen. Gevolg is dat er een gat ontstaat in de financiën van de golfclub.” In die krimpende markt wist Shibaura tot en met 2010 het marktaandeel met 124 verkochte trekkers op te krikken tot

17 procent. Daarmee was het merk in dat jaar marktleider. In de eerste zes maanden van 2011 moest het merk echter New Holland (85 stuks, ofwel 20,9 procent) en Kubota (64 stuks, ofwel 15,8 procent) boven zich dulden.

Dat New Holland in juni 2011 ineens als marktleider kwam bovendrijven, was onder meer een gevolg van een aantrekkelijke actie van de New Holland Boomer-serie met een mechanische versnellingsbak, meldt Teus van Ekeren van New Holland-dealer Voets. “Normaal is een trekker met een mechanische bak maar 750 euro goedkoper dan dezelfde trekker met een cvt. Maar nu was die ineens 4.000 euro goedkoper. En dan wordt zo’n trekker ineens interessant voor een veel groter publiek. We hebben er veel van weggezet.”

Hoewel New Holland het dus redelijk goed heeft gedaan in een krimpende markt, gaat de crisis ook niet aan het Voets voorbij. Van Ekeren: “Gemeenten stellen investeringen uit en bij hoveniers merk je een toenemende belangstelling voor tweedehands machines.”

### Geld in overvloed

Rayonvertegenwoordiger Mark Mocking van Kubota-importeur Gebr. De Vor in Achterveld nuanceert de drastische verkoopdaling sinds 2008. “Toen draaide de economie uitstekend. Er was geld in overvloed en vermogende particulieren investeerden massaal in kleine compacttrekkers van 15 tot 25 pk. Die markt is weggefallen.”

Ook op de professionele markt is de crisis voelbaar, aldus Mocking. “Toch investeren

aannemers, gemeenten en golfbanen nog steeds, maar kopers kijken kritischer dan voorheen naar wat zij voor hun geld kunnen krijgen. En dan hebben wij met Kubota een goede naam.”

### Dikke streep

Michael van der Lienden van Iseki-importeur Van der Haeghe in Geldermalsen vindt het te kort door de bocht om de verkoopdaling alleen toe te schrijven aan een inzakkende particuliere markt. “Want dat geldt ook voor de professionele markt. Ik ken een gemeente die vier Iseki-compacttrekkers wilde inruilen. Maar toen puntje bij paaltje kwam, werd er een dikke streep door die plannen gezet. Men heeft gewoon het geld niet. En dat is één voorbeeld, maar ik kan er nog wel drie noemen.”

Volgens hem zie je bij gemeenten altijd een beetje een anticyclische beweging. “De crisis begon in 2008. Maar dit jaar zie je eigenlijk pas voor het eerst dat gemeenten hun budgetten behoorlijk hebben terugschroefd. Hetzelfde zag je bij de crisis vlak na de eeuwwisseling. Toen gingen de gemeentebudgetten pas in 2003, 2004 omlaag.”

Daarnaast wijst hij erop dat de komende jaren nog een aantal gemeenten zullen fuseren met buurgemeenten. “Weliswaar blijft na de fusie de totale hoeveelheid groen die moet worden onderhouden even groot, maar grotere gemeenten gaan efficiënter met hun spullen om dan kleine. Ik heb liever vier kleine klanten dan één grote.”

Technisch kunnen gebruikers zonder probleem drie of vier jaar langer doorrijden op

## Compacttrekkers

Sinds jaar en dag verspreidt de Federatie Agrotechniek overzichten van de trekkerverkopen in Nederland. Voorheen ging het bij de verkopen van compacttrekkers om de verkopen aan de eindgebruiker, maar sinds 2007 heeft de federatie ervoor gekozen om – analoog aan de markt voor smalspoor- en landbouwtraktors – de aantallen te publiceren die de importeurs de dealers in rekening brengen.

De federatie publiceert elke maand de verkoopcijfers van de voorafgaande maand. Maar dan gaat het altijd om de totale verkoopaantallen. De cijfers per merk (marktaandeel) geeft de federatie op grond van de Mededingingswet pas 12 maanden na dato vrij.

Volgens de definitie die de federatie hanteert, is een compacttrekker een trekker die gebouwd is voor gebruik in de tuinbouw, plantsoendiensten en dergelijke met beperkte afmeting, hoogte, wielbasis en licht van gewicht. Verder is de compacttrekker uitgevoerd met genormaliseerde hefinrichting en aftakas. Het motorvermogen is maximaal 45 kW (60 pk) en de compacttrekker heeft een maximale wielbasis van 1,90 meter bij standaardvierwielaandrijving.

de trekkers. “Een compacttrekker is wat dat betreft iets anders dan een maaier. Die zijn op een gegeven moment technisch op en dan worden de kosten om hem op te knappen zo hoog, dat je beter kunt kiezen voor een nieuwe.” ■

## Marktaandelen compacttrekkers

Merk	t/m juni 2011 (406 stuks)		2010 (698 stuks)		2009 (741 stuks)		2008 (925 stuks)		2007 (857 stuks)	
	Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%
New Holland	85	20,94	114	16,33	103	13,90	110	11,89	123	14,35
Kubota	64	15,76	86	12,32	98	13,23	109	11,78	120	14,00
Shibaura	62	15,27	124	17,77	122	16,46	120	12,97	101	11,78
John Deere	60	14,78	82	11,75	74	9,99	113	12,22	118	13,77
Iseki	49	12,07	110	15,76	104	14,04	138	14,92	137	15,98
Kioti	44	10,84	64	9,17	102	13,77	144	15,57	88	10,27
Carraro	15	3,69	20	2,87	19	2,56	25	2,70	22	2,57
Yanmar	8	1,97	29	4,15	44	5,94	73	7,89	28	3,27
Deutz-Fahr	7	1,72	14	2,01	12	1,62	24	2,59	37	4,32
Ferrari	6	1,48	16	2,29	12	1,62	18	1,95	17	1,98
Massey Ferguson	6	1,48	26	3,72	29	3,91	31	3,35	24	2,80
Landini	0	0	8	1,15	12	1,62	9	0,97	23	2,68
McCormick	0	0	5	0,72	8	1,08	6	0,65	10	1,17
JCB	0	0	0	0	2	0,27	4	0,43	8	0,93
Same	0	0	0	0	0	0	1	0,11	1	0,12

Bron: Federatie Agrotechniek