

Kubota gaat grotere trekkers zelf bouwen

Het Japanse Kubota steekt het niet onder stoelen of banken: over vijf jaar moet het in Europa 10.000 trekkers verkopen. En daar is een grotere trekker voor nodig. Overnamekandidaten dienen zich vooralsnog niet aan.

Dus moet de trekkerbouwer zelf aan de slag.

Het is maandag 3 juni. Osaka, Japan. 'For earth, for life', prijkt er op een witmarmeren balie in de met grijs natuursteen beklede hal van het kantoorgebouw. Beleefd buigende Japanse heren begeleiden een kleine dertig Europese landbouwjournalisten naar de lift om hen een kale met TL-balken verlichte vergaderruimte in te loodsen. Achter twee lange tafels zitten acht mannen; het management van fabrikant

Kubota. Het zal vandaag zijn plannen voor de komende vijf jaar toelichten en aangeven hoe het die denkt te verwezenlijken. Want Kubota's plannen zijn ambitieus. Net als andere landbouwmachinefabrikanten ziet ook Kubota dat de wereldbevolking groeit en dat al die mensen moeten eten. Kubota wil daar een grote rol in spelen en zo het resultaat van het bedrijf verbeteren. Over vijf jaar, in 2018 dus, moet de omzet uit de Kubota's



landbouwdivisie 10 miljard dollar bedragen. Nu is dat nog maar net iets meer dan de helft.

Hoewel Kubota ook in Japan het marktaandeel nog ziet stijgen, is dat niet de regio waar de spectaculaire groei vandaan moet komen. In eigen land heeft Kubota immers al een leidende positie. De fabrikant zet al 59 procent van zijn trekkers en machines af buiten Japan, in de rest van Azië, Europa en Noord-Amerika. En dat aandeel moet in 2018 zijn gegroeid tot 70 procent. In hetzelfde jaar wil de Japanse fabrikant in Europa 10.000 landbouwtrekkers verkopen. Het afgelopen jaar waren dat er 3.500. In Nederland werden er in 2012 25 Kubota-landbouw- en -smalspoortrekkers verkocht.

Kubota-machines

Er is nog een lange weg te gaan, maar dat Kubota een belangrijke speler zal worden in de landbouw, trekken nog maar weinigen in twijfel. In de Verenigde Staten is het al marktleider voor wat betreft trekkers onder 88 kW (120 pk). In Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk heeft het onder 44 kW (60 pk) een marktaandeel van 40 procent.

Het Japanse bedrijf verraste vriend en vijand in december 2011 met het bod op de Noorse landbouwmachinefabrikant Kverneland. CNH, het bedrijf dat Case IH, New Holland en Steyr onder zijn hoede heeft, bracht van schrik ook een bod uit. Veel CNH-dealers hebben immers ook Kverneland in het programma. Volgend jaar, in 2014, zal Kubota wereldwijd via Kubota-dealers Kverneland-machines verkopen onder de eigen naam en in eigen kleur. Welke machines dat worden? "Voornamelijk machines die bij de vermogensklasse van de huidige Kubota-trekkers passen.



▲ Kubota vice-president Tetsuji Tomita: "We ontwikkelen graag zelf grote trekkers, maar een andere fabrikant kopen is eenvoudiger." Er zijn echter maar weinig trekkerbouwers geïnteresseerd in een overname.

Maaiers en oprolpersen bijvoorbeeld, maar ook zaaimachines en grondbewerkingsmachines." De Kverneland-naam zal niet verdwijnen, verzekert Satoshi Iida, baas van Kubota's landbouwdivisie, het journaal. Verder wil hij zo snel mogelijk ook een oogstmachine van het merk in Europa aan het werk hebben. De Kubota-maaidorsers voor de rijstogst, zijn daarvoor echter te klein. Ze hebben een motorvermogen van nog geen 75 kW (100 pk). "We werken aan een versie van meer dan 100 pk die ook in Europa rijst kan oogsten", zegt Iida.

Grotere trekker

Kubota's landbouwdivisie doet het van huis uit goed in gebieden waar kleinschalige land-

bouw wordt bedreven, zo blijkt uit de presentatie van de Kubota-topmannen. Zeker in de natterijstgebieden in eigen land en de rest van Azië, doet het merk het goed. Maar die markt groeit niet echt. Voor meer inkomsten moet Kubota groeien in wat het bedrijf de droge landbouw noemt. Om de doelstellingen te halen is de overname van een machinefabrikant een begin, maar niet voldoende. Wil Kubota scoren in de landbouw dan heeft het een grotere trekker nodig, weet vice-president Tetsuji Tomita. "We moeten onze marketinginspanningen vergroten en voldoen aan de eisen die Europese boeren aan trekkers stellen. Dat laatste is nog wel het belangrijkste." Waarna Tomita belooft dat Kubota de kwaliteit van de producten verder

zal verbeteren. Hij steekt niet onder stoelen of banken dat Kubota grotere landbouwtrekkers zal moeten bouwen. Daarvoor was Kubota op zoek naar een overnamekandidaat. Vorig jaar gingen geruchten dat voor de productie van trekkers tot en over 200 pk een overname van Same Deutz-Fahr of Claas op handen was. Er werd gespeculeerd dat de Japanse fabrikant een merk uit de CNH of Agco-stal zou kopen om zo snel mogelijk een eigen zware trekker te ontwikkelen. Maar hoewel Kubota overal aanklopte, ving het ook overal bot. Jammer, want dat zou meteen toegang geven tot een groot dealernetwerk. Er dus zit er niets anders op dan deze grote trekkers op eigen kracht te ontwikkelen. Tomita: "We ontwikkelen graag zelf, maar het is het eenvoudigst om een fabrikant te kopen. Dat gaat het snelst. Het blijkt echter heel moeilijk te bewerkstelligen. En zulke diepe zakken hebben we nu ook weer niet." Dat er geld is om groei te financieren, blijkt uit de cijfers. De totale waarde van Kubota bedraagt bijvoorbeeld bijna 18 miljard euro. Kubota's omzet over 2012/2013, 11 miljard euro, is lager dan die van John Deere (28 miljard euro), maar wel drie miljard hoger dan die van Agco, het moederbedrijf van Massey Ferguson, Fendt en Valtra. "Wat omzet betreft willen we graag als John Deere zijn", antwoordt Tomita op de vraag waar het bedrijf in 2020 wil staan.

ZF-transmissie

Hoewel het verzamelde Kubota-management er tijdens de persconferentie niet te veel over loslaat, wordt duidelijk dat de trekker in elk geval wordt voorzien van de eigen 6,1 liter viercilindermotor die ook in het huidige vlaggeschip is te vinden: de 100 kW (135 pk) sterke



▲ In Tsukuba bouwt Kubota jaarlijks 66.000 trekkers uit de L- en M-serie. Daarnaast rollen er elk jaar ook 284.000 motoren uit de fabriek.

M135GX (zie *trekkertest op pagina 42*). Gezien de inhoud van de krachtbron kan er meer vermogen uit geperst worden. En dat gaat ook gebeuren.

Tijdens een buffet diezelfde avond op de bovenste verdieping van een hotel in Osaka laten twee topmannen zich ontvallen dat eind 2014 de eerste trekker met een vermogen van ongeveer 130 kW (175 pk) te zien is. In 2015 is hij te koop. Omdat Kubota zelf voor een trekker uit deze vermogensklasse geen geschikte versnellingsbak in huis heeft, wijkt de machinebouwer uit naar ZF. Deze Duitse fabrikant levert al jaren transmissies voor uiteenlopende trekkerfabrikanten. Kubota zal zowel een powershift als een continu variabele transmissie afnemen voor de uit-

breiding van de M-GX-serie. Constructeurs van de Kverneland-fabriek in Nieuw-Vennep hebben begin dit jaar al naar een model van de trekker mogen kijken. De trekker wordt namelijk uitgerust worden met isobus, zegt Satoshi Iida. En daarvoor, maar ook voor gps, heeft de Nederlandse tak van het bedrijf alle kennis in huis. Of Nieuw-Vennep ook een rol gaat spelen in de productie van de trekkers blijft de vraag, maar is niet ondenkbaar. Kubota bouwt al trekkers in twee fabrieken in de Verenigde Staten en minishovels, mini-graafmachines en rupsdumpers in het Duitse Zweibrücken. "We willen daar produceren waar de markt is. We onderzoeken dan ook nog steeds de mogelijkheid om landbouwtrekkers in Europa te bouwen", zegt Iida. 

De fabrieken

Verspreid over de wereld heeft Kubota 27 fabrieken. En dan hebben we de Kverneland-locaties in onder meer het Nederlandse Nieuw Vennep en het Duitse Soest niet eens meegeteld. In Amerika bouwt Kubota in twee fabrieken, kleine trekkers en voorladers. In het Duitse Zweibrücken rollen bouwmaschinen uit de fabriek. In China bouwt Kubota rijstogst- en bouwmaschinen. In Thailand en Vietnam worden trekkers, combines en motoren gebouwd. In Japan zelf heeft Kubota tien fabrieken. De belangrijkste staan in Sakai en in Tsukuba. Alle trekkers die in Europa worden verkocht, worden in deze twee fabrieken gebouwd. In Sakai, een wijk in Osaka in het zuiden van Japan, wordt de B-serie van 17 tot 24 kW (23 tot 33 pk) en ook de M-serie van 32 tot 100 kW (43 - 135 pk)

gebouwd, waaronder dus ook de grote M110GX en de M135GX. Ook rolt hier een enkele trekker in Mitsubishi- en New Holland-kleuren van de band. Alleen voor de Japanse markt.

Hoewel de fabriek oud oogt, is ze schoon en is de productie modern. Robots rijden – terwijl ze een elektronisch kermisachtig kinderdeuntje spelen – af en aan om onderdelen precies op tijd bij de productielijn af te leveren. Vorig jaar rolden er 36.000 trekkers uit de fabriek. In de beduidend modernere Tsukuba-fabriek worden jaarlijks 66.000 trekkers gebouwd. Naast M-trekkers ook de 22 tot 43 kW sterke L-trekkers (30 tot 59 pk).



▲ Dertig lasrobots zetten in de Kubota-fabriek in het Japanse Tsukuba motoren in elkaar.

De cijfers

Kubota had in boekjaar 2011/2012 een omzet van 7,9 miljard euro. De landbouw- en industriedivisie is verantwoordelijk voor 70 procent van de omzet van het Japanse bedrijf. Onder die divisie valt echter ook de productie van motoren en bouwmaschinen, rijstplanters, oogstmachines voor rijst en rijstkokers. De landbouwtaak alleen neemt daarvan net iets meer dan de helft van de omzet voor zijn rekening; ongeveer 4 miljard. In 2018 moet dat 7,5 miljard euro zijn. Maar Kubota is groter. Naast de fabricage van landbouwtrekkers en machines heeft het ook een water- en milieudivisie die ijzeren en plastic pijpen, pompen en kranen maakt. Het onderdeel was het afgelopen boekjaar goed voor 19,7 procent van de omzet: 1,6 miljard euro. En dan is er nog een derde poot onder het bedrijf. Kubota noemt het de sociale infrastructuur. Denk daarbij aan airconditioning, verkoopautomaten en elektronische weegmachines. Deze tak van het bedrijf is goed voor een omzet van 0,5 miljard euro; 6,4 procent van de omzet.

De motoren

Kubota is een van de grootste fabrikanten van dieselmotoren onder de 75 kW (100 pk)-grens in de wereld. Het bouwt dieselmotoren in Japan, Thailand en Indonesië. In de Tsukuba-fabriek bouwt Kubota naast trekkers ook motoren. Van de totale motorenproductie in Japan komt 40 procent uit deze fabriek (284.000 in 2012), 25 procent uit Rinkai en de resterende 35 procent uit Sakai. Slechts 27 procent van de motoren zijn in de eigen machines terug te vinden. Het zijn de zogenoemde OEM-fabrikanten die zorgen voor de grote aantallen. En dan vooral degenen die de kleinere bouwmaschinen maken. In Tsukuba worden de motoren door 30 robotarmen in elkaar gezet. Ze grijpen motorblokken, plaatsen carters, vliegwielen, krukassen, nokkassen en zuigers. Ze zorgen ervoor dat het blok klaar is om afgebouwd te worden. Door mensen, dat wel. Uiteindelijk rolt er zo elke 30 seconden een eenvoudige driecilindermotor uit de fabriek. Over een wat ingewikkeldere viercilinder doen de robots en de medewerkers 110 seconden ...