

## Louis Nagel-directeur Geert Jaspers: 'Dealer mag ondernemen'

Louis Nagel, ooit een van de grootste importeurs van Nederland, bestaat volgend jaar 140 jaar. Het is naarstig op zoek naar dealers. Dealers die vrijheid op prijs stellen.



'Sinds 1873' prijkt er trots onder het Louis Nagel-logo. Dit jaar bestaat het roemruchte bedrijf, dat tegenwoordig in een onopvallend gebouw op een industrieterrein in Andelst huist, 140 jaar. Drie jaar geleden zag het er niet naar uit dat de ooit zo succesvolle importeur van landbouwmachines die mijlpaal ooit zou halen. Nadat John Deere de import voor Nederland, België en Luxemburg zelf ter hand nam omdat Nagels moederbedrijf Kroymans in financiële problemen verkeerde, stond Nagel met lege handen. Het karakteristieke maar peperdure pand in Nijmegen werd verlaten, mensen werden ontslagen. De Dutch Power Company (DPC) nam Nagel over van Kroymans. Na John Deere werd het bedrijf importeur van de Italiaanse merken Landini en McCormick. Rijk is Nagel niet meer. Het afgelopen jaar toonden de boeken rode cijfers. "Er is geen geld genoeg om ons 140-jarig bestaan te vieren", zegt Geert Jaspers (64), ooit verkoopleider en nu directeur van Louis Nagel.

gedaan. We kwamen te arrogant over. We hadden nooit moeten praten over exclusiviteit en contracten. Dat was pure bedreiging. De dealers kregen het idee dat we niet bij hen pasten. Nee, een procent marktaandeel per merk moet nederigheid afdwingen. We moeten dealers en onze klanten op een andere manier benaderen."

*Ondertussen kalfde het dealernetwerk langzaam af.*

"Landini was populair in speciale teelten in de jaren '80 en '90 vanwege de portaaltrekkers. Maar de kwaliteit liep gaandeweg terug. En ook bij McCormick was de kwaliteit van met name de transmissies slecht. Daar knapten dealers op af. Het vertrouwen in het merk was al niet groot meer. En dan hoeft er maar iets te gebeuren... Toen we begonnen stonden er in totaal in België en Nederland 150 dealers op onze lijst. Dat is veel, maar veel dealers deden niets meer voor het merk. Door dat natuurlijke verloop zijn er nog maar 70 over, 25 in Bel-

van onze dealers. Wie Nagel-dealer wil worden, heeft dus de vrijheid om te ondernemen, iets wat bij andere merken steeds moeilijker wordt. Veel dealers willen niet in een keurslijf geperst worden. Die zoeken wij. Wij willen een partner zijn die een dergelijke vrijheid wel geeft. Dat biedt kansen aan de kleinere bedrijven, die dicht bij de klanten willen staan. De bedrijven waar de directeur zelf de overall aan heeft."

*Dat zegt u nu. Straks heeft u een groot aantal geïnteresseerde dealers en laat u de kleinere dealer vallen.*

"Als we boven tien procent marktaandeel komen, zal het wel anders worden. Maar voorlopig is dat niet het geval, daar moet ik reëel in zijn. Nu hebben we in de Benelux een marktaandeel van 1,8 procent met beide merken. Ik ben blij met elke order. Dat is anders dan vroeger. Toen kenden we de klant niet, maar we baalden als er aan het eind van de week geen tien opdrachten in het orderboek stonden."

*Die kleinere dealers kunnen niet altijd investeren in de elektronische hulpmiddelen die nodig zijn om de huidige trekkers te onderhouden. Ze hebben ook niet alle kennis daarvoor in huis en ook niet voldoende geld om de machines te financieren. Hoe lost u dat op?*

"We ondersteunen dealers met trainingen, zodat ze straks net zoveel weten als wij. We ondersteunen hen technisch, commercieel en financieel. En we zijn er voor iedere dealer 24 uur per dag, zeven dagen per week. Onze mensen werken hier in Andelst met een geweldig enthousiasme. Ik heb zelf nog nooit zo hard gewerkt als in de laatste drie jaar. En ik vind het nog leuk ook."

*Is Nagel financieel wel sterk genoeg voor een dergelijke uitgebreide ondersteuning?*

"Het kan eigenlijk niet. We verkopen daarvoor nog te weinig. We hebben een omzet minder dan 10 miljoen. Binnen twee jaar moeten we boven die grens uitkomen. Dan zullen we ook in de zwarte cijfers uitkomen. Dat is nu nog niet het geval. De reorganisatie, die we hebben doorgevoerd, draagt nog niet bij aan betere resultaten. Onze moedermaatschappij, DPC, heeft veel vertrouwen in ons en ondersteunt ons financieel. Dus ja, we hebben wel de mogelijkheden om dealers goed te helpen. We hebben bijvoorbeeld veel trekkers op voorraad. En onze betalingstermijnen zijn lang. Dat kan eigenlijk niet en het zal een keer moeten veranderen. Maar nu doen we het zo." 

### 'We hebben nog nooit zo hard gewerkt als in de laatste drie jaar'

*Het verschil tussen nu en drie jaar geleden is een verschil van dag en nacht. U kreeg de kans om net als zoveel voormalige Nagel-medewerkers bij John Deere aan de slag te gaan. Waarom bent u toch bij Louis Nagel gebleven?*

"Toen het begon te spelen was ik 62. Ik ben op gesprek geweest bij John Deere en zou marketing onder mijn hoede krijgen. Helemaal niet slecht. Maar de zakelijkheid waarmee John Deere mij benaderde, ligt me niet. Iets nieuws opbouwen, met dealers samen weer iets moois neerzetten. Dat zag ik wel zitten."

*U had er zoveel zin in dat u met Nagel en bijbehorende merken van het Italiaanse Argo, McCormick en Landini, iets te voortvarend van start ging.*

"Dat klopt. Ik was ervan overtuigd dat we het met de nieuwe merken net zo moesten aanpakken als we met John Deere hadden gedaan. Al tijdens de introductiebijeenkomst ging het fout. We wisten dat we het allemaal voorzichtiger moesten aanpakken. Toch waren de toezeggingen te groot en de pakken te strak. Ik wilde dealers die alleen maar McCormick of Landini verkochten. Zo was ik dat gewend. Dat heb ik in het begin verkeerd

gemaakt, 45 in Nederland. Ondertussen is de kwaliteit van de trekkers beter geworden en die zal nog beter worden. We krijgen de X7 met ZF-versnellingsbak, er komt waarschijnlijk tijdens Agritechnica ook een X8, een trekker met een cvt van ZF. Trekkers waarmee we bij professionele klanten over de vloer kunnen komen. Maar de dealerorganisatie is te klein. Er zijn nu grijze vlekken met name in het zuiden van Nederland en in Noord-Holland en zeker in België."

*Wat gaat u daaraan doen?*

"Het netwerk moet weer groeien. Daarom hebben we dealers en loonwerkers in Nederland en België – 2.000 in totaal – een brief gestuurd waarin we aangeven dat we met de trekkermerken, maar ook met de verreikers van Faresin, gps-systemen van Autofarm en AgLeader, de grondbewerkings-, zaai-, en maaimachines van Breviglieri en de voorladers van Sigma 4 een breed productprogramma hebben. We noemen dat als de zes redenen om dealer te worden van Nagel. We dwingen niemand ergens toe, er zijn geen verplichtingen. We hoeven ook geen exclusieve dealers te hebben. Er mag best een ander merk naast staan. Dat is nu al het geval bij zo'n 90 procent