

Kopzorgen

De Fendt, Massey Ferguson- en Valtra-importeur snijdt in het dealernetwerk. Noodzakelijk, want met te veel dealers valt er onvoldoende geld te verdienen. Maar het contract dat de overgebleven dealers voorgelegd krijgen, zint hen niet. Kopzorgen aan het begin van het jaar.



Het rommelt in dealerland. Door overnames – denk aan Miedema door Dewulf – maar ook door het dalend aantal boeren, de lage marges en de daaruit voortvloeiende lage inkomsten moet het aantal dealers in Nederland wel afnemen. Landbouwmachinefabrikant New Holland zag dat al vroeg en handelde er ook naar. Het reorganiseerde zijn dealernetwerk al in de jaren negentig, John Deere deed datzelfde vier jaar geleden rigoureuus. En nu zijn de netwerken van Agco-merken (Fendt, Valtra en Massey Ferguson) aan de beurt. Importeur Mechan Groep verwierf begin dit jaar een nieuw vijfjarig importcontract en moet van Agco orde op zaken stellen in het dealernet. Zo ging het aantal Valtra-dealers al van 51 naar 25. Van de Fendt-dealers moeten er 35 overblijven en van de 52 Massey Ferguson-dealers zo'n 40. Mechan Groep heeft per 1 januari alle dealercontracten opgezegd. De dealers waarmee Mechan Groep verder wil, kregen een nieuw contract aangeboden.

Juridische ondersteuning

Mechan Groep koos de blijvers onder meer uit op basis van de geografische ligging en het koopgedrag van de klanten. Het verwacht ook wat van die dealer. De eisen die Mechan Groep van Agco kreeg, legt het ook op aan de dealer. Die moet professionaliteit uitstralen en klantgericht zijn. Het personeel moet kennis van zaken hebben en het bedrijfsresultaat moet positief zijn, zodat de continuïteit van de dealer gewaarborgd is. De dealer moet ook trekkers op voorraad hebben.

Die eisen zijn verwoord in een nieuw contract dat de dealers voor 1 januari hadden moeten ondertekenen. Dat is niet gebeurd. Want hoewel de dealers het doel van de reorganisatie onderkennen – efficiënter en professioneler werken – zijn ze geschrokken van de eisen. Gezamenlijk gingen de dealers van Fendt, Massey Ferguson en Valtra in protest. Ze klopten aan bij juristen van brancheorganisatie Fedecom en ondernemersorganisatie Metaalunie met als doel de hete hangijzers uit de afspraken halen. Een voorbeeld. Om het marktaandeel van de merken op te krikken, wil Mechan Groep elk jaar met iedere dealer van tevoren vaststellen hoeveel trekkers hij moet afnemen. Dat klinkt logisch, maar het is de eenzijdigheid in het contract – dat in bezit is van Landbouw-Mechanisatie – die zich wreekt. Als de dealer en Mechan Groep er namelijk onderling niet uitkomen, stelt Mechan Groep eenzijdig het aantal vast. Daarbij komt dat Mechan Groep zelf grote vissen, zoals overheidsinstellingen en

leasemaatschappijen, maar ook grote buitenlandse klanten, mag bevelen. Vervelend voor de dealers, want hoewel ze hiervoor ter compensatie een vergoeding ontvangen, zien ze wel een deel van hun afzet verdwijnen – een onderhandelingspunt, zacht uitgedrukt. Niet in de laatste plaats omdat Mechan Groep het dealerschap mag afnemen als een dealer de doelstellingen niet haalt.

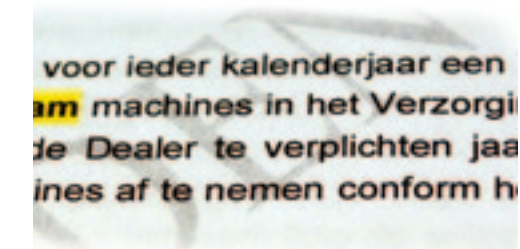
Een punt waar de dealers langzamerhand meer begrip voor lijken te krijgen, is het recht van eerste koop. Als een dealer zijn bedrijf aan iemand anders dan zijn eigen kinderen wil verkopen, moet hij het eerst aanbieden aan Mechan Groep. Een forse, maar niet helemaal onlogische, eis. Achtergrond is dat een paar Noord-Brabantse Massey Ferguson-dealers hun zaak in het verleden hebben verkocht aan Abemec. Dit bedrijf dat Fendt-trekkers voor Zuid-Nederland importeert, is tegenwoordig in handen van het Duitse Baywa en Agrifirm, bedrijven die nauwe contacten hebben met Agco. Mechan Groep wil concurrenten niet in het zadel helpen.

Dealers: 'Nieuw contract is te eenzijdig'

De importeur wil ook afspraken maken over de uitstraling van het dealerbedrijf. Een reclamezuil, vlaggen en de merknamen en logo's moeten op en bij de bedrijfspanden te vinden zijn.

Zelf importeren

Verder staat er een concurrentiebeding in het contract. Een dealerbedrijf mag geen machines of trekkers aanbieden die concurreren met machines van Mechan Groep. Het is dealers ook niet toegestaan een aandeel te hebben in een mechanisatiebedrijf dat concurrerende machines verkoopt. Of de soep ook zo heet wordt gegeten, is de vraag. De verhoudingen tussen dealers en Mechan Groep zijn gespannen. Een aantal dealers heeft zelfs al geopperd zelf de import ter hand te nemen. Zover lijkt het echter niet te komen. Vooralsnog werken de dealers met hulp van Fedecom en de Metaalunie aan een aangepast contract. Dat willen ze deze maand voorleggen aan Mechan Groep. Zowel dealers als importeur zeggen tot een oplossing willen komen. Opdat ze een contract ondertekenen dat daarna in de la terecht komt en dat er – als alles goed gaat – nooit meer uitkomt. Wordt vervolgd. ◀



^ Afnameplicht

In het contract dat de dealers kregen voorgelegd staat onder meer een afnameverplichting. Eentje die de importeur eenzijdig kan opleggen.

Reactie Mechan Groep:

“Wij begrijpen dat er onrust is wanneer er een nieuw contract moet worden getekend, zeker voor dealers die in het verleden zonder contract werkten. Wij hebben in overleg met onze juristen een overeenkomst voorbereid die ons inziens uitgebalanceerd is en waarin de rechten en plichten van zowel de Mechan Groep als ook die van de dealers bijdragen aan een optimaal rendement voor beide partijen. De overeenkomst moet de basis vormen voor een vruchtbare en langdurige samenwerking. Daarnaast hebben wij ervoor gekozen om deze in één keer met alle dealers te delen om daarmee duidelijk aan te geven dat iedereen hetzelfde contract krijgt. In de uitlegssessies naar de dealers hebben wij aangegeven dat er ruimte is voor aanpassingen. Wij juichen het toe dat dealers juridische advies inwinnen zodat de dealers die uiteindelijk tekenen, dit doen in de overtuiging dat het contract bescherming biedt voor hun eigen bedrijfsactiviteiten in de toekomst. En ja, in een contract wordt alles zwart-wit gesteld om helderheid te creëren wanneer zaken anders lopen dan afgesproken. Maar ook hier geldt dat je dit soort contracten nooit nodig hoopt te hebben, omdat de relatie dan toch al in zwaar weer verkeert. De dealers die wij spreken geven aan graag met ons verder te willen, maar zouden graag een paar aanpassingen in het contract zien. Daar gaan we samen met onze juristen serieus naar kijken. We komen daar vast uit. Inhoudelijk willen we niet via de pers op het contract reageren. Daarvoor zijn andere overlegstructuren meer geëigend.”