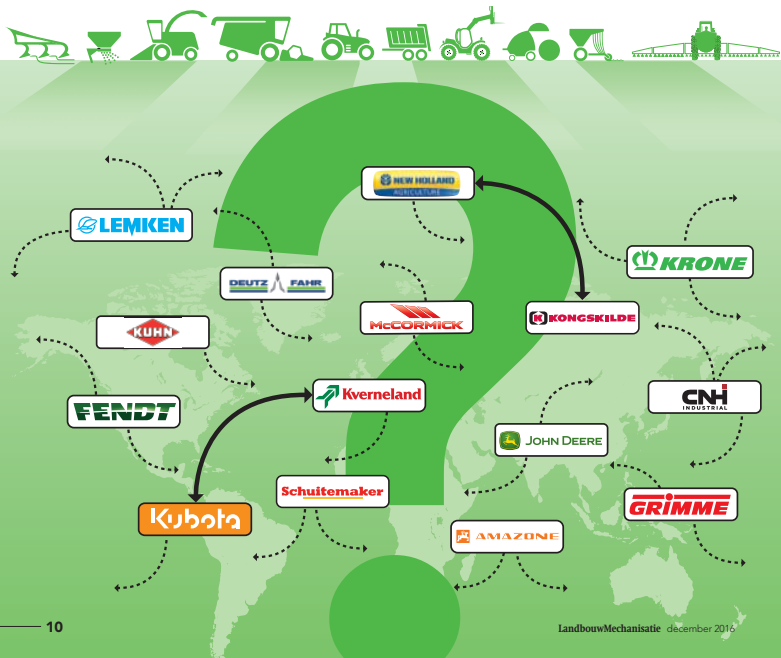


Overname Kongskilde door New Holland: Fullinerdruk

De overname van Kongskilde door New Holland toont aan dat een trekkerfabrikant graag werktuigen in het pakket heeft. Eén kleur bij zijn dealers werkt beter dan meerdere kleuren, is de gedachte. Wel zet het de keuzevrijheid van dealer en boer onder druk.



New Holland-topman Carlo Lambro maakte half november op de Eima in Bologna duidelijk dat de mechanisatiepoot van Kongskilde wordt overgenomen om die werktuigen in het blauwgeel op de markt te brengen. Niet op stel en sprong, maar volgend jaar op de Agritechnica wil hij al iets laten zien. Nu stonden er op de New Holland-stand meerdere trekkers met daarachter werktuigen van Kongskilde.

Lambro ziet de overname van Kongskilde als een stap van moederbedrijf CNH en dus zou Case IH daar op den duur mogelijk ook van kunnen profiteren. New Holland is niet de eerste trekkerfabrikant die een gerichte stap zet naar werktuigen, naar een vorm van fullinerschap. Kubota nam twee jaar geleden Kverneland over en verder terug in de tijd was het John Deere dat eerst Kemper inlijfde en daarna Douven. Ook zijn er vele vormen van samenwerking. Blijkbaar gaan de trekkerfabrikanten ervan uit dat een uitbreiding met werktuigen de beste toekomstkansen biedt. Daar moet de gedachte achter zitten dat boer en loonwerker het liefst alles van één merk hebben. Het kader rechts onder toont aan dat trekkerfabrikanten vaak al een breder leveringspakket hebben dan alleen trekkers. Vaak zit er al maaidorsers en/of hakselaars in het pakket. Claas heeft daarnaast een complete hooibouwlijn en Fendt en Massey Ferguson hebben sinds kort de werktuigen van Fella in het groen en het rood. Er zijn echter ook nog merken die alleen maar trekkers bouwen. Op de West-Europese markt zijn dat McCormick en Landini. Same en Lamborghini, Steyr, Valtra, en Zetor. De dealers van die merken hebben in theorie de vrijheid om elk merk werktuig te kiezen. Toch valt dit vaak tegen, omdat ook werktuigfabrikanten proberen hun dealerlandschap overzichtelijk te houden.

Adder

De overname van Kongskilde door New Holland ligt nog bij de Europese mededingingsautoriteit, maar die goedkeuring zal er wel komen. Dat betekent dat New Holland-dealers in de toekomst werktuigen onder het New Holland-label gaan (of moeten?) verkopen. New Holland neemt Kongskilde – dat al langer in de verkoop stond – over om er via de eigen dealers geld mee verdienen. Daar zit dan wel een adder onder het gras. Kongskilde (waarin namen als Becker, JF, Overum en Stoll opgingen) soort in Nederland qua imago minder goed dan bijvoorbeeld Krone of Lemken. Het zal heel wat voeten in de aarde hebben voordat een New Holland-dealer vrijwillig afscheid neemt van die merken.

Een merk overnemen is één ding, maar de verkoop laten groeien, is wat anders. New Holland lijkt bereid enige druk op zijn dealers te zetten. Carlo Lambro: "Het is onze missie om fulliner te worden en boeren te voorzien van een compleet machineaanbod." In het geval van het Kongskilde zijn dat ploegen, cultivatoren, zaaimachines, maaimachines, hooibouwwerktuigen, getrokken hakselaars en voermengwagens. Die blijven (in elk geval voorlopig) ook via de Kongskilde-dealers beschikbaar, maar Lambro sprak met het oog op de toekomst ook over exclusiviteit. De topman zei ook dat de overname van een fabrikant van spuitmachines de volgende stap kan zijn – eenzelfde stap als die John Deere destijds zette met Douven. Een spuitmachine is weliswaar minder universeel dan een maaidorser of een hakselaar,

trekkerfabrikant zo naar interesse kan tonen. Kuhn en Pöttinger horen ook in dat rijtje thuis, maar tegelijk ook weer niet. Ze zijn vooral groot, waardoor een eventuele overnameprijs hoog zou zijn. Ook kan een koper zich zomaar verslikken in de diversiteit van het gamma. Kuhn en Pöttinger, en Krone hoort daar ook bij, hebben daarnaast de potentie om een eigen beleid uit te stippelen. Net zoals Claas in Duitsland verkoopcentra heeft voor zelfrijders, kunnen Krone of Kuhn dat ook doen. Ze kunnen zich rechtstreeks tot boeren en loonwerkers richten en een eigen servicenetwerk opzetten. Die kans daarop wordt groter naarmate de macht van trekkerfabrikanten toeneemt. Middelgrote werktuigmerken kunnen zich ook makkelijker op samenwerking richten. Bijvoorbeeld door een deel van het gamma aan te bieden in de kleur van de trekkerfabrikant. Merken als Case IH, Massey Ferguson, Valtra en Zetor met weinig of geen werktuigen in het programma komen daarvoor het eerst in aanmerking.

Spuitmachine draagt meer bij aan het imago dan een hooischudder

maar draagt meer bij aan het imago van een merk dan een cultivator of een hooischudder. In dat licht bezien is het bijzonder dat zelfrijdende aardappel- en bietenrooiers bij geen enkele trekkerfabrikant in het programma zitten. Dat geldt ook voor de mesinjectors. Die zijn voor mondiaal opererende trekkerfabrikanten te landspecifiek en de verkooppaantallen zijn te laag. Merken als AVR, Grimme, Ropa en Vervact (om er een paar te noemen) staan gewoon op zichzelf en hebben geen overname te duchten, althans niet van een trekkerfabrikant. Anders is dat bij de middelgrote fabrikanten van werktuigen zoals Amazone, Horsch, Lemken, Rauch, Schuitemaker en Vaderstad waarvoor een

Eigen kracht

Werktuigfabrikanten zijn zelden of nooit beursgenoteerd. De eigenaar hoeft niet onder druk van de aandeelhouders te streven naar winstoptimalisatie. Ook kan hij een overname gewoon tegenhouden. Anderzijds kan een riant bod het tij maar zo doen keren. *Cashen* is – ook bij traditionele familiebedrijven – geen vies woord meer. Soms is het mogelijk een deel van het bedrijf te verkopen, om een ander deel op te tuigen. Kongskilde is daarvan het voorbeeld: het verkoopt de landbouwdivisie en houdt de graanverwerking en de industrie. Of zoals Lely, dat de akkerbouwwerktuigen verkoopt en met robots doorgaat. Enige mate van specialisatie leidt over het algemeen tot betere producten dan verregaand fullinerschap. In dat licht bezien is het de vraag of New Holland de juiste weg inslaat. De meeste boeren willen graag keuzevrijheid en de meeste dealers willen daar graag bij helpen. Al te veel exclusiviteit staat dat in de weg. ◀

Trekkermerken en hun werktuigen

Case IH	maaidorsers, persen
Challenger	veldspuiten
Claas	maaidorsers, hakselaars, persen, hooibouw
Deutz-Fahr	maaidorsers, hooibouw
Fendt	maaidorsers, hakselaars, persen, hooibouw
John Deere	maaidorsers, veldhakselaars veldspuiten, persen, maaiers
Kubota	hooibouw, grondbewerking, zaaitechneik, persen
New Holland	maaidorsers, hakselaars, persen (grondbewerking, hooibouw)
Massey Ferguson	maaidorsers, persen