



Productielijnen liggen soms stil door één ontbrekend onderdeel.

# Staal maakt machines duur

Tekst: Martijn Knuivers  
Foto's: Martijn Knuivers, Cumela Communicatie

**PRIJZEN EN LEVERTIJDEN STIJGEN**

**De machinemarkt is verhit. Stijgende prijzen van staal, onderdelen die niet leverbaar zijn en een grote vraag vanuit de markt verstoren het evenwicht. Het gevolg zijn prijsstijgingen van twee tot wel vijftien procent en oplopende levertijden.**

**'HOE HOGER HET ANDEEL STAAL EN HOE SIMPELER DE MACHINE, HOE HOGER DE PRIJSSTIJGING'**

Het was een opvallend bericht in de media dit voorjaar. Fendt moest zijn productie tien dagen stilleggen door een stagnerende onderdelenvoorziening. Ongekend, midden in het drukste afleverseizoen. Ook elders waren er berichten van problemen met onderdelen en uitlevering van machines. De oorzaak is tweeledig, blijkt uit de cijfers van verschillende overkoepelende Europese brancheorganisaties. Het is niet alleen een tekort aan onderdelen, maar heeft ook te maken met een grote vraag. Zie de trekkerverkoopcijfers die CEEMA, de Europese brancheorganisatie voor de landbouwmachine-industrie, onlangs bekend maakte. Normaal schommelen de trekkerverkopen tussen de 150.000 en 185.000 exemplaren. Dit jaar komt die zeker uit op 180.000, terwijl een jaar geleden bij de aanvang van de coronacrisis juist was gerekend op een sterk dalende markt. Hetzelfde beeld geeft de Business Change Index van CECE, de Europese brancheorganisatie voor de grondverzetmachinefabrikanten. Deze scoort

in juli 2021 het indexgetal 85. Dit getal is in vijf jaar niet zo hoog geweest en getuigt van een enorm vertrouwen in de markt. Een jaar eerder, tijdens de eerste lockdown, was het indexgetal in deze markt nog gekelderd naar minus 83. Net zo snel als de vraag en het vertrouwen toen inklapten, zijn deze na de eerste lockdown echter weer opgekrabbeld, naar zelfs een flink hoger niveau dan voor corona. De vraag naar machines ligt nu volgens CECE zelfs hoger dan de productie. De productie snel verder opschalen, kan echter niet, vanwege de stagnerende onderdelenvoorziening, aldus CECE.

## **DUURDER EN LANGER WACHTEN**

Machines worden door de verhitte markt niet alleen duurder, ook de levertijden lopen op, zo blijkt uit navraag door Grondig bij BMWT- en Fedecom-leden. De vraag naar grondverzetmachines is goed, merkt Gijs van Heertum,

## STAALPRIJS EXPLODEERT

De staalprijs is afgelopen jaar explosief gestegen. Dat blijkt uit de spotprijsontwikkeling van warm gewalst staal die stalleverancier Novio staal onlangs publiceerde in het Staaljournaal. In juli 2020, het begin van de coronacrisis, kostte warm gewalst plaatstaal af fabriek rond de € 400,- per ton. Dat liep langzaam op naar € 500,- per ton in november 2020. Daarna werd staal rap duurder in prijs. In februari 2021 bedroeg de verkoopprijs al € 700,- per ton. Vanaf maart 2021 ging de prijs ineens sky-high. In april 2021 verwisselde warmgewalst plaatstaal voor bijna € 900,- per ton van eigenaar en in juli 2021 lag de prijs zelfs al op bijna € 1100,- per ton. Ten opzichte van vorig jaar dus een prijsstijging van wel 175 procent. Naast staal stegen ook andere grondstoffen in prijs, zoals natuurrubber. De prijs van rubber was lange tijd erg laag, waardoor veel rubberboeren stopten of overstapten op palmolie. Voor de coronapandemie werd het tekort al geschat op 900.000 ton natuurrubber. Door corona viel de vraag aanvankelijk meteen terug, maar die overtrof daarna weer alle verwachtingen, onder meer doordat Chinezen massaal auto's kochten uit schrik om het openbaar vervoer te gebruiken. Dit heeft geleid tot het huidige acute tekort aan natuurlijk rubber.

**'BIJ HITACHI IS DE PRIJSSTIJGING BEPERKT GEBLEVEN TOT TWEE PROCENT'**

directeur van **Hitachi Construction Machinery**. "Hitachi heeft momenteel een volle orderintake en gelukkig hebben we bij alle getekende orders de verkoopprijs kunnen handhaven. Dit boekjaar is de prijs met slechts twee procent verhoogd. Dit is haast conform de inflatiestijging", aldus Van Heertum. Of het bij deze twee procent blijft, kan hij nog niet zeggen. "De levertijden van machines lopen wel wat op, omdat het tijdens de montage steeds vaker wachten is op specifieke componenten, zoals semiconductors."

Het beeld is bij landbouwmachines iets anders. Grosso modo stijgen Claas-machines zo'n vier à vijf procent in prijs, zegt Bert Kuiper, verkoopleider Claas bij **Kamps de Wild**. "Wat opvalt is dat hoe hoger het aandeel staal, hoe meer de prijs stijgt. Zo stijgt een hakselaar duidelijk meer in prijs dan een trekker. Anderzijds: hoe geavanceerder een machine, hoe relatief kleiner de prijsstijging is. Een kale opraapwagen uit louter staal stijgt verhoudingsgewijs veel meer in prijs dan een trekker met complexe software en een geavanceerde motor", legt Kuiper uit. De prijsstijging van trekkers blijft daarom volgens hem voorlopig beperkt tot zo'n drie procent "Bij trekkers zijn de levertijden wel enkele weken opgelopen. Wie nu een nieuwe trekker bestelt, krijgt hem pas in het nieuwe jaar."

Frank Bax, productmanager bij **Agromec Fendt Farming**, bevestigt dat de staalprijs minder zwaarwegend is bij hoogtechnische machines, zoals trekkers. "Fendt-trekkers stijgen zo'n 1,5 procent in prijs, terwijl minder geavanceerde producten

zoals hooibouwmachines wel vier tot acht procent in prijs stijgen", geeft hij aan. Als voorbeeld noemt hij ook de Joskin-kippers en -mesttanks die Abemec importeert. "Door het grote aandeel staal daarin ligt de prijsverhoging hierbij boven de tien procent", zegt Bax. De levertijd is bij Abemec de laatste tijd met enkele weken en voor sommige machines met enkele maanden opgelopen.

**New Holland** heeft vroegtijdig geanticipeerd, zodat leveringsproblemen beperkt bleven, zegt Tomas Lekens, marketingmanager bij New Holland. Ook New Holland ondervond natuurlijk last, bijvoorbeeld met de toelevering van banden. Tijdens de eerste coronagolf, in het voorjaar van 2020, is het bedrijf enkele weken gesloten geweest. Daarna besloot New Holland onder andere extra onderdelenvoorraden op te bouwen, extra voorraadtrekkers te bouwen en de fabrieken beter coronaproof in te richten. De levertijden van trekkers zijn iets opgelopen, zegt Lekens, maar dankzij de aangelegde voorraad krijgt iedereen die nu een grote trekker bestelt hem in nog dit jaar geleverd. Voor kleinere trekkers is dat echter ook al het nieuwe jaar.

### VOORRAAD OPGEBOUWD

**Duport** kan voorlopig nog gewoon mesttanks uitleveren, vertelt Wilco Elkink, verkoopleider bij het bedrijf. "De levertijden van sommige onderdelen, zoals wielassen, loopt nu wel enorm op, tot soms meer dan een jaar. Gelukkig hebben we in januari al voor heel 2021 besteld en die onderdelen komen nu binnen. Voor de zekerheid hadden we al wat extra onderdelen besteld en extra voorraad aangehouden", zegt Elkink. Hij merkt wel dat de leverbetrouwbaarheid van onderdelenleveranciers minder wordt. "Gelukkig kunnen we door ons 'hamstergedrag' nu nog alle machines afmonteren."



Ondanks een uitbreiding van de productiecapaciteit is de levertijd van sommige banden bij Apollo Vredestein opgelopen naar enkele maanden.

**'DE LEVERTIJDEN VOOR WIELASSEN LOPEN NU SOMS AL OP TOT MEER DAN EEN JAAR'**

De prijs van mesttanks is bij Duport met tien procent opgeslagen. “Dat is een best een grote prijsstijging, maar het aandeel staal in een mesttank is ook best groot”, zegt Elkind. Hij ziet hetzelfde beeld bij andere bedrijven, zoals Pöttinger, waarvan Duport importeur is. “Pöttinger heeft in augustus de verkoopprijzen met 7,9 procent verhoogd.”

#### MEER BANDEN DAN OOI

Bandenfabrikant **Apollo Vredestein** heeft het afgelopen jaar meer banden dan ooit geproduceerd. Er is flink geïnvesteerd in de vergroting van de productiecapaciteit. Toch steeg de vraag naar banden nog harder, vertelt Joost Kemna, Product Manager Agricultural & Industrial Tyres.



### NIEUWE TREKKER KWAM TWEE MAANDEN LATER

Ronald Bos (52) heeft een agrarisch loonbedrijf in het Friese Hoornsterzwaag. Eind 2020 was Bos op zoek naar een jonge gebruikte Fendt 720 met GPS en frontaftakas, met maximaal zo'n 3000 uur op de klok. Deze moest een Fendt zonder GPS en frontaftakas uit 2013 met 6000 bedrijfsuren gaan vervangen. Een nieuwe Fendt 720 met Fendt One-bediening in de lease bleek financieel ook aantrekkelijk, dus bestelde Bos uiteindelijk in december 2020 een nieuwe. Deze zou eind april worden gebouwd en begin mei worden geleverd. De trekker bleek ook eind april gebouwd, maar bleef vervolgens op de fabriek in Marktberdorf staan, omdat een essentieel onderdeel ontbrak. “De fabrikant wilde niet zeggen op welk onderdeel het exact vast zat, maar ik vermoed een chip of zo, omdat rond dezelfde tijd de krant schreef dat ook veel autofabrikanten stil kwamen te liggen vanwege onderlevering van chips”, aldus Bos. Uiteindelijk werd de trekker pas 8 juli afgeleverd, twee maanden na de afgesproken datum. Omdat Bos tijdens de eerste en tweede snede wel een trekker met frontaftakas nodig had en de dealer de inruiler graag al wilde hebben, kreeg hij als service ter overbrugging van importeur Mechan Group een demo-724 te leen.

Bos merkt wel dat de laatste tijd alles flink in prijs is gestegen. De nieuwe trekker kostte bijvoorbeeld bruto zo'n € 18.000,- meer dan de Fendt 724 die hij in 2018 nieuw kocht. Diesel is de laatste zo'n twintig cent per liter duurder geworden en ook wikkelfolie is flink in prijs gestegen. Zo kostte vorig jaar een rol folie € 72,- en is dit nu opgelopen naar € 82,- per rol. Die laatste prijsstijging rekent hij overigens wel door naar de klant. Per baal gaat het om een opslag van twee kwartjes.



Bij mesttanks, waarvan de kostprijs vooral uit staal en arbeid bestaat, is de prijsstijging al meer dan tien procent als gevolg van de geëxplodeerde staalprijzen.

“De levertijden verschillen op dit moment per productgroep en zelfs per maat. Populaire bandenmaten, zoals 650/65R42, liggen op voorraad of zijn binnen enkele weken leverbaar. Voor exotische bandenmaten kan de levertijd echter oplopen tot enkele maanden.”

Als gevolg van de stijgende olie- en rubberprijs en de explosieve stijging van de kosten van het vervoer per container heeft Apollo Vredestein het afgelopen jaar tweemaal de verkoopprijs moeten verhogen. De verkoopprijs is daardoor ten opzichte van vorig jaar tien procent hoger. Daarmee is de prijspositionering van Apollo Vredestein ten opzichte van zijn concurrenten gelijk gebleven, constateert hij. Gezien de extreme marktomstandigheden sluit Kemna een derde prijsverhogingsronde echter niet uit.

#### PRODUCENTEN KRIJGEN VOORRANG

Onderdelenleverancier **Kramp** uit het Gelderse Varsseveld kan heel duidelijk merken dat de beschikbaarheid van onderdelen krap is. En eigenlijk over de gehele supply-chain, zegt Albert Wolbrink, manager inkoop bij Kramp. Echte krapte zit hem in producten met lood en koper, zoals accu's en producten met elektronica. “Vooral doordat vanwege corona een grote haven in China lang stil lag en containers gewoonweg niet kwamen. Iets soortgelijks zien we nu in Vietnam.”

Nog een specifiek product dat er volgens Wolbrink uitspringt, zijn lagers. “De lagerproducenten kunnen de grote vraag niet bijbenen. Je ziet dan dat ze onder andere trekkerfabrikanten voorrang geven. De rest, zoals wij, moet dan wachten.”

De beperkte beschikbaarheid heeft een prijsopdrijvend effect. Sommige leveranciers hebben al drie maal de prijs verhoogd, wat in totaliteit neerkomt op een prijsverhoging van circa vijftien procent. Wolbrink verwacht dat de krappe beschikbaarheid van onderdelen zeker nog wel tot eind dit jaar duurt, misschien zelfs wel tot het eind van het eerste kwartaal van 2022. Tot die tijd kan het voor gebruikers grote effecten hebben, waarschuwt hij. “De kans is reëel dat machines stilvallen vanwege de langere wachttijd op reserveonderdelen.”

**‘DE KANS IS REËEL DAT MACHINES STILVALLEN DOOR EEN GEBREK AAN ONDERDELEN’**