

Abemec-directeur Hans Quint:

'Ieder jaar een overname'

De zuidelijke Fendt-importeur Abemec plaatste zich begin januari in het nieuws met de overname van LMC

Onderdendam in Groningen, ver buiten het gebied waar Abemec oorspronkelijk actief is. De olievlek-strategie is

voor de 44-jarige directeur Hans Quint nog lang niet uitgewerkt; hij mikt op ieder jaar een overname.



Het aantal eigen dealerbedrijven van Abemec lag tot eind vorig jaar op twaalf. In alfabetische volgorde zijn dat Gemert, Gilze, Hoogeloon, Lams-waarde, Oploo, Reek, Rijsbergen, Sevenum, Someren, Steenbergen, Veghel en Waalwijk. Sinds 1 januari zijn het er veertien. Op die datum kwamen Mechanisatie Geldermalsen en het LMC Onderdendam erbij. Wat betreft de voormalige De Vor-dochter in Geldermalsen zijn er geen grote vragen. Het gebied sluit mooi aan bij Noord-Brabant. De olievlek-strategie, waar Abemec-directeur Hans Quint graag over praat, is dus logisch. Met Noord-Groningen is die logica ver te zoeken. Onderdendam lijkt een ver-van-mijn-bed-show.

Van één naar twee inktvlekken

Quint onderkent dat de overname van Onderdendam niet voor de hand ligt. "Maar", zo zegt hij, "Onderdendam was het enige mechanisatiebedrijf van de Agrarische Unie en daar dus een vreemde eend in de bijt. Toen Cehave-dochter Agerland begin 2007 omwille van een efficiënte handel in meststoffen en gewasbeschermingsmiddelen de Agrarische Unie overnam, werd Onderdendam een zuster van ons. Het contact was er dus al. De vraag rijst dan of het concept van eigen mechanisatiebedrijven rondom een zelfimporterende dealer ook in andere streken kan werken. Ik denk van wel. Temeer omdat er in Onderdendam niets verandert.

Dezelfde mensen blijven er werken en dezelfde goede service blijft intact. Onderdendam is, net zoals de dertien andere dochters, verantwoordelijk voor haar eigen reilen en zeilen. Abemec neemt alleen een aantal administratieve en organisatorische taken over, zoals data-verwerking, personeel, inkoop en onderdelen. Als dat in het noorden net zo goed gaat als in Noord-Brabant, Limburg en Zeeland, dan kan ook in het noorden een olievlek-werking ontstaan. Met iedere nieuwe overname wordt de eenmaal gezette stap efficiënter."

Steunpunt gebruikte trekkeren

Een belangrijk argument dat pleit voor Groningen is dat deze provincie ideaal aansluit bij het belangrijke landbouwgebied van Noordwest-Duitsland. Quint zocht namelijk al lang naar een mogelijkheid de inruil-trekkeren uit het Abemec-netwerk beter te vermarkten. Via Onderdendam ziet hij die mogelijkheid. Het moet naast een gewoon mechanisatiebedrijf het tweede occasion-

centrum van Abemec worden. Des te groter dan de afstand tot Veghel, des te beter. Botsen met de belangen van Onderdendam doet die aanpak niet, want daar zat geen trekkermerk in het pakket. De stap van Abemec botst daardoor ook niet direct met de belangen van De Vor, de Fendt-importeur boven de grote rivieren. Indirect gebeurt dat natuurlijk wel als een klant een gebruikte trekker in Onderdendam koopt in plaats van bij een dealer van De Vor. Ook voor andere dealers en merken is het wel even slikken als een belangrijke partij iets doet waar niemand op had gerekend en waarvan niemand alle consequenties kan overzien.

Tegen-de-stroom-strategie

Hans Quint begon na z'n middelbare schooltijd bij Cehave als vertegenwoordiger in voeders. Hij doorliep de functies van sector-manager en regiodirecteur. In 2002 kreeg hij de kans/opdracht de mechanisatiepoot Abemec met de daarbij behorende eigen dealers te stroomlijnen. De opdracht was in feite Abemec geschikt te maken voor de verkoop. Cehave was verre van tevreden over de resultaten van haar mechanisatie dochter. In 2003

'Met iedere overname word je efficiënter'

bracht Quint het totale personeelsbestand van 135 naar 120 mensen. Begin 2004 nam Abemec het roer over bij Renault-dealer Gosens in Gilze. Begin 2005 integreerde MF-dealer Brouwer in Sprang-Capelle in Abemec Waalwijk en later dat jaar kwam MF-dealer Gemert onder de Abemec-vlag en werd MF-dealer Mangnus van de Heijden geïntegreerd in Steenbergen. Quint gaat ervan uit dat een dealerbedrijf uit minimaal acht personen, onder wie vijf monteurs, moet bestaan om efficiënt te kunnen werken. Als resultaatverantwoordelijke eenheid dragen de bedrijfs-leider en de verkoper de exploitatiezorg. Er mag geen eenzijdige afhankelijkheid ten opzichte van de moeder ontstaan. De relatie moet – vooral omwille van de menselijkheid – in evenwicht zijn. Het gevolg van de aanpak van Quint was dat Abemec van een verlieslijdende dochter een winstgevende werd. In 2006 verdween Abemec uit de verkoopetalage van Cehave. Waar andere importeurs dochters afstoten, breidt Abemec dat netwerk uit. Met Geldermalsen en Onderdendam erbij,

telt de Abemec-organisatie nu 185 mensen. De omzet ging van 23 miljoen euro in 2003 naar bijna 50 miljoen vorig jaar.

Het geheim van de smid

Quint houdt er niet van zichzelf op de borst te kloppen. Hij dicht zichzelf geen bijzondere kwaliteiten toe. Na enig aandringen denkt hij echter wel als 'hands-on-manager' z'n mensen gericht te kunnen stimuleren. "Als je het goede in de mens wil zien, hoeft er niemand af te vallen. Ieder mens heeft een stukje gedingdrang in zich. Blijkbaar geef ik dat op een onopvallende manier de ruimte. De medewerkers in Veghel en bij de dochters streven hetzelfde doel na. Vaak wordt vergeten dat in de interne bedrijfsefficiëntie de grootste winst te behalen is. Ik besteed daarom ook veel aandacht aan scholing. Met coachend leidinggeven kweek je spirit. We lopen allemaal warm voor Fendt, Joskin, Krone, Lemken, Merlo en Massey Ferguson. Verder moet je niet vergeten jongeren binnen te halen. Eigenlijk moet iedere dochter minimaal één BBL'er en één stagiair per jaar hebben. Dat stimuleert in alle opzichten. Ten slotte denk ik dat je soms met een lach op het gezicht toe moet kunnen geven dat je er naast zit. Nobody is perfect."

Continu in beweging

De Abemec-organisatie won afgelopen jaar voor de tweede keer de Nederlandse editie van de Shell Service Award van het Duitse blad Agrartechnik. Hans Quint is er trots op: "Het kost veel tijd, maar dat loont. Je dwingt jezelf om kritisch naar je eigen organisatie te kijken." Trots is Quint ook dat Abemec winnaar werd van het Business Gala Veghel. "Dat had dit jaar als thema 'beter presteren door beter communiceren'. Het feit dat we daar een prijs voor winnen is voor mij de bevestiging dat we in grote lijnen goed zitten. Daarom zie ik er wat de personele kant betreft ook niet tegenop om ver buiten Brabant een nieuwe dochter te creëren. Temeer omdat het voor ons gunstig is om via een grotere markt het rendement op de inruil te verbeteren. In veruit de meeste gevallen is de waarde van de inruil groter dan de marge op de verkoop van de nieuwe trekker. Blijft de inruil staan, dan boer je dus achteruit. Als we in Onderdendam een merkonafhankelijk servicecentrum voor tweedehandstrekkeren kunnen creëren, verlenen we onszelf een goede dienst. Het past in onze missie. Evenals de overname van gemiddeld één dealerbedrijf per jaar." **LM**