



'Wij mogen machines leveren bij de gratie van het feit dat onze monteurs die vervolgens kunnen servicen en perfect werkend houden'



6 min. leestijd

CEO

‘Het wordt steeds moeilijker om als mechanisatiebedrijf nog geld te kunnen verdienen’

‘Ze gunnen ons een marge van 100 euro op een machine, maar gaan voor onderhoud naar een ander omdat de monteur daar vijf euro per uur goedkoper is’

De laatste jaren heeft er een sterke consolidatie plaatsgevonden bij mechanisatiebedrijven.

Recent nog lijfde Kraakman collega-mechanisatiebedrijf Staaedegaard in Lieshout in. Algemeen directeur Lex Zandbergen van Kraakman en Staaedegaard Kraakman verwacht dat deze ontwikkeling nog wel even doorgaat: ‘Het wordt steeds moeilijker om als mechanisatiebedrijf en/of tuin&park bedrijf om geld te verdienen in deze markt’ In dit interview legt hij uit hoe dat zit en waarom verdere consolidatie onvermijdelijk is.

Auteur: Hein van Iersel



Soesterberg



Kraakman



11 vestigingen

We hebben afgesproken in de vestiging van Kraakman in het midden van Nederland, in Soesterberg, een van de in totaal elf vestigingen van het bedrijf. En omdat de vergaderplekken wat onhandig zijn vanwege corona, gaan we buiten in het lentezonnetje zitten. Zandbergen heeft er niet zo'n last van, maar uw redacteur, die de beschutting van zijn veilige thuishok gewend is, vindt het nog wat frisjes.

Lex Zandbergen wijst op een van de servicebussen, die net door monteur Jan van de Kop wordt volgeladen om naar een reparatieklus te gaan. ‘Wat denk je dat een dergelijke bus kost? Volledig geoutilleerd € 80.000. Wij zijn een dienstverlenend bedrijf. Wij mogen machines leveren bij de gratie van het feit dat onze monteurs die vervolgens kunnen servicen en perfect werkend kunnen houden. Daar is ons hele bedrijf op ingericht. We hebben in totaal 90 monteurs in dienst, die alle 90 continu getraind moeten worden om bij te blijven in de markt. Dat kost allemaal tijd, geld en daar denkt een klant vaak niet aan. Het is toch normaal dat een officiële dealer van een merk als John Deere alles weet. Daarom erger ik mij weleens als iemand ons de 100 euro marge gunt die we maken op de verkoop van een nieuwe machine waarvoor wij veel

Corona of geen corona, de oogst moet van het land en daar zijn goede machines voor nodig

commerciële collega's in dienst hebben, maar voor het onderhoud vervolgens naar een ander gaat omdat de monteur daar vijf euro per uur goedkoper is. Maar als dat bedrijf of klant er niet uit komt, dan wordt een belletje gepleegd naar de dealer hoe de machine wel gemaakt kan worden. Kun je dan een rekening sturen? nee natuurlijk niet. We hebben daarnaast ook te maken met de snelle opkomst van accu-machines, zeker in de openbaargroenmarkt. Dat heeft voor onze klanten veel voordelen, maar deze machines hebben voor ons het *nadeel* dat ze veel minder onderhoud nodig hebben. Als er vervolgens toch problemen zijn, moet je daar een monteur op zetten met heel andere competenties. Vroeger had een monteur standaard een blauwe overall met

vlekken. Een moderne monteur heeft een laptop.' De marges worden lager, de kosten hoger en de totale markt is al jaren aan het krimpen. En de huidige CO₂, PFAS en corona-perikelen helpen daarbij ook niet.

Klagen

Zandbergen praat snel en veel, maar nu pauzeert hij toch even. 'Ik wil niet klagen, want het gaat ons goed. Maar daarom ben ik dus van mening dat verdere schaalvergroting onvermijdelijk is en denk ik dat het zeker ook voor de kleinere mechanisatiebedrijven lastig zal worden om een boterham te verdienen.' Behalve als je een niche product kan aanbieden, dan kun je nog overleven. Zandbergen meldt dat corona nog niet heel

veel effect op zijn business heeft gehad. De agrarische sector, die bedrijfsbreed 70 procent van zijn omzet uitmaakt, loopt gewoon door. Volgens Zandbergen zijn boeren redelijk onverstoort en stressbestendig op dit gebied. Corona of geen corona, de oogst moet van het land en daar zijn goede machines voor nodig. Maar ook hier zijn er sectoren die harde klappen krijgen, bijvoorbeeld de sier-teelt, aardappelboeren en veehouders. Voor hoveniers en de openbaargroenmarkt is dat iets anders. Daar merkte Zandbergen aanvankelijk wel een lichte paniek bij veel klanten, maar inmiddels heeft dat zich grotendeels glad getrokken. Maar ook hierin merk je dat klanten voorzichtig zijn, want golfbanen hebben het moeilijk, aanbestedingen zijn er niet of nauwelijks en gemeentewerk staat op een lager pitje.



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/article/33537/het-wordt-steeeds-moeilijker-om-als-mechanisatie-bedrijf-nog-geld-te-kunnen-verdienen



Lex Zandbergen