



JOHN DEERE

Shake-up en shake-down in de Nederlandse tuin- en parksector

Het motto is schaalvergroting

Weinig dingen hebben de groene en de agrarische sector zo beziggehouden als het plotselinge faillissement van GroeNoord. De totale landelijke vakpers stortte zich op het onderwerp en alle John Deere-watchers draaiden overuren. Wat is er aan de hand en hoe heeft dit kunnen gebeuren? En wat is de relatie met andere ontwikkelingen?

Auteur: Hein van Iersel

GroeNoord was de grootste dealer van John Deere in Nederland, maar draaide al jaren matig. In 2023 werd een magere winst van iets meer dan één miljoen euro gerealiseerd bij een omzet van ongeveer 140 miljoen euro. Het verlies over 2024 bedroeg – ook weer volgens het rapport van de curatoren – 2,2 miljoen. Voor sommige bedrijven zou dat misschien geen bijltjesdag hebben betekend. Voor GroeNoord wel. De eigenaren hebben zelf hun faillissement aangevraagd.

De ondergang van GroeNoord kwam voor de markt als een donderslag bij heldere hemel. Na een aantal moeilijke jaren sinds corona leek de markt van land- en tuinbouwmachines

zich juist langzaam te herstellen. Dat blijkt onder meer uit de barometer van CEMA (de vereniging van Europese industrie voor landbouwmechanisatie), die het marktsentiment van producenten van agrotechniek meet. Sinds oktober vorig jaar is er weer een stijgende lijn te zien in het vertrouwen in de marktontwikkelingen, hoewel dat cijfer nog wel onder nul ligt. Volgens CEMA is het marktbeeld nog steeds negatief, maar niet meer zo somber als de laatste twee jaar.

Over de andere oorzaken achter het faillissement doen veel verhalen de ronde. Corona komt in al die verhalen voor, maar er wordt ook standaard gewezen naar de *Dealer of the Future*-

ACHTERGROND

meer vergelijkbaar is, al leidt dat gelukkig niet altijd tot een bankroet. Reesink Turfcare sloot een aantal lokale dealerbedrijven. Niet zozeer vanwege tegenvallende omzetten, maar eerder omdat het door krapte op de personeelsmarkt steeds lastiger wordt om een volwaardig lokaal dealerbedrijf te runnen, zo meldt een woordvoerder van Reesink. Het grote verschil met het faillissement van GroeNoord is dat er in het geval van Reesink een gedegen sociaal plan onder het sluiten van deze vestigingen ligt.

Ook de overname van Pols Zuidland, dat zal worden overgenomen door Volvo Equipment-groothed SMT, lijkt in deze rij van opvallend en verrassend nieuws te passen. Piet van der Pols, CEO van Pols Zuidland, verklaart de overname van zijn familiebedrijf uit de consolidatieslag die volgens hem gaande is. Als importeur van onder andere Kioti, LM Trac en Ransomes/Jacobsen is Pols al tientallen jaren een vaste waarde in de markt voor tuin- en parkmachines.

Volgens Van der Pols had hij als dga van Pols de keuze om óf autonoom verder te groeien óf overgenomen te worden. Autonoom verder groeien zou in zijn visie een bijna onmogelijke opgave worden, mede door een gebrek aan financiële draagkracht. In de groeiplannen staat de Nederlandse markt weliswaar op de eerste plaats, maar er wordt ook al jaren gewerkt aan afzet op de Belgische markt voor onder andere Ransomes Jacobsen, de Franse voor Kioti en de Engelse voor Kioti en LM Trac.

Van der Pols: 'Ik werd ongeveer een jaar geleden benaderd en heb na veel vijven en zessen – en ook wel met pijn in mijn hart – de keuze gemaakt voor een overname. SMT is een bedrijf dat goed bij ons past. Het is net als Pols een familiebedrijf en geen investeerder. SMT is financieel krachtig en heeft de mogelijkheden om ons verder te laten groeien. Zij zien juist ook de meerwaarde van een combinatie van zwaar grondverzet – waarin SMT traditioneel sterk ontwikkeld is – en tuin- en parkmachines, waar wij sterker in zijn.' Overigens is de overname nog geen 100 procent uitgemaakte zaak. De Autoriteit Consument & Markt (ACM) kan er formeel nog een stokje voor steken.

SMT is een Belgisch bedrijf dat eigendom is van de familie Barioz. Deze familie heeft haar vermogen onder andere verdiend met machines voor de Afrikaanse mijnbouw, maar is wereldwijd actief.

Kraakman

Ook collega-John Deere-importeur Kraakman is zo eerlijk om toe te geven dat het bij hen ook niet alleen rozengeur en maneschijn is. Eind 2024 ging het gerucht dat sommige bv's binnen het bedrijf moeite hadden om aan hun financiële verplichtingen te voldoen, maar volgens CEO Harlaar staan de seinen op dit moment weer allemaal op groen. In de markt wijst men in dit verband vooral naar de financiële slagkracht achter het bedrijf. De eigenaren van Kraakman zijn de broers Siem en Jan Kat uit Bergen, die hun Quote 500-positie van meer dan 700 miljoen euro te danken hebben aan supermarktketen DEKAMarkt.

Stikstof

De gevallen importeur met negentien vestigingen noemt de concurrerende markt als een van de oorzaken van het bankroet, naast de implementatie van nieuwe ICT-systemen en de stijgende kosten. De onzekere omstandigheden komen door de transitiefase waarin de sector zich bevindt. Agrariërs stellen investeringen uit, onder meer vanwege het slepende stikstof- en mestdossier.

De markt is op zoek naar een nieuw evenwicht, maar toch zou er volgens analytici geen sprake zijn van een crisis. De verkoopcijfers van tractoren over 2024 laten weliswaar een geringe daling van ruim vijf procent zien, maar dit is niet meteen alarmerend. De verwachting is dat het vooral blijft bij lagere bedrijfsresultaten en marges.

Rol Kraakman

De Nederlandse markt voor de wederverkoop van John Deere en andere machines was verdeeld tussen GroeNoord, dat het noorden en oosten bediende, en Kraakman, dat als importeur actief is in het westen en zuiden van ons land. Er deden al meteen geruchten de ronde dat Kraakman de activiteiten van GroeNoord zou willen voortzetten. Inmiddels is bekendgemaakt dat Kraakman en John Deere een intentieverklaring hebben getekend om in het noorden van het land een aantal vestigingen te openen. Hoeveel vestigingen dit zijn en of het bestaande vestigingen betreft, blijft voorlopig onbekend.

strategie van John Deere. Die strategie betekende in 2011 het doodvonnis voor de toenmalige Nederlandse importeur Louis Nagel, en zorgde er ook voor dat de afgelopen jaren bedrijven als Staadegaard, Vervaeke en Geert-Jan de Kok het bekende groene hert van hun gevel moesten halen. Het doel van de Amerikanen was schaalvergroting en minder dealers – dealers die ook meer als importeur moesten optreden dan als lokaal servicepunt voor boeren en hoveniers.

In de kringen rondom GroeNoord en Kraakman wordt gefluisterd dat er al jaren een scenario in de kast ligt waarin er voor 2030 sprake zou moeten zijn van één John Deere-dealership voor Nederland. Niemand insinueert dat de ondergang van GroeNoord een vooropgezet plan was, maar het past wel opmerkelijk goed in de langjarige trend.

Concurrerende markt

Het onverwachte faillissement van GroeNoord lijkt niet op zichzelf te staan. De afgelopen weken is er opvallend veel nieuws dat min of

