

Hoofdfoto voorstel: een magazijn met onderdelen of een serie tractoren op een rij, opslag van nieuwe machine

Leveringsproblematiek: fabrikanten vragen reserveonderdelen terug om machines af te bouwen

Behoeftte aan flexibiliteit en creativiteit

Verschillende machine- en werktuigfabrikanten moeten al enige tijd in gebreke blijven bij het leveren van gevraagde producten. Er zijn legio oorzaken, maar transparantie hierover ontbreekt. Ruim driekwart van de respondenten van een recente Fedecom-enquête (met een populatie van 200) verwacht omzettingen tot 30 procent doordat leveringen vertraagd zijn.

Auteur: Broer de Boer

Overal in de sector lopen de levertijden op. In de media lezen we dat truckbouwer Scania dit onder controle probeert te houden door 'gewoon' een halfjaar geen bestellingen meer te accepteren. Daf doet dat door niet-essentiële onderdelen van vrachtwagens toch uit te leveren en deze later te monteren. Personenautobouwer Ford kan bijvoorbeeld niet aan de chips komen waarmee in Explorer-SUV's de airconditioning en verwarming vanaf de achterbank kunnen worden bediend. Deze functionaliteit en de benodigde chips worden later geïnstalleerd; klanten krijgen korting op dergelijke auto's.

Hoe gaan fabrikanten en importeurs hiermee om? We legden deze vraag voor aan enkele grote spelers in de groene markt: Van der Haeghe, Wim van Breda, Jean Heybroek en Stierman de Leeuw. Productspecialist Aard Pennings van Van der Haeghe herkent de problematiek volledig. De laatste maanden moesten veel producenten een kostenstijging aan hun afnemers doorberekenen, in sommige

gevallen zelfs al meerdere keren. Hij vertelt: 'Bij Iseki doen de grootste problemen met de levering zich voor bij hydrostaattractoren van rond de 25 pk, handgeschakelde tractoren van 18 pk en frontmaaiers met opvang. Wij ervaren leveringsproblemen bij Iseki en Ferris, maar hebben een belangrijk marktvoordeel. Van der Haeghe is een Benelux-speler. We kopen groot in, hebben de financiële middelen daarvoor en hebben het voordeel dat beide merken een breed scala van machines aanbieden. Fabrikanten die maar drie of vier producten bouwen, hebben het veel moeilijker. Ferris bouwt wel vijftien verschillende machines en Iseki kan ook een ruim palet aan tractoren en maaimachines leveren. Dit maakt ons minder kwetsbaar. Soms kunnen we een tweede keuze wel uitleveren.' We zijn in het voordeel omdat we soms een beroep kunnen doen op collega-EU-importeurs, voor de uitwisseling van ter plaatse iets minder gangbare types. De productie van veel types en modellen is in deze leveringscrisis de redding voor veel fabrikanten.' Over de oorzaak van het niet kunnen leveren blijft Pennings vaak in



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!



het ongewisse: 'Heel in het algemeen melden partijen dan dat er een gebrek is aan grondstoffen. Dat kan dus verder gaan dan een chip, relais of microschakelaar die essentieel is voor het functioneren van je machine. Ook de lagere productiecapaciteit bij sommige fabrikanten als gevolg van de pandemie speelt een rol. Per model of type weten we soms niet wat de uitgestelde leveringsdatum wordt. Dat maakt het voor iedereen heel lastig.' Dat het niet of later leveren van bijvoorbeeld tractoren soms consequenties heeft voor de inzet en levering van nieuwe aanbouwwerktuigen, bevestigt Pennings: 'Als de tractor wordt ingezet met het nieuwe aanbouwwerktuig, zullen we de aflevering hierop afstemmen, temeer omdat het ook kan gebeuren dat het aanbouwwerktuig niet of later wordt geleverd. Een frontmaaier met opvang van Iseki kunnen we momenteel niet leveren. Fabrikanten die enkel en alleen frontmaaiers bouwen of een andere specifieke machine of een werktuig, ervaren daardoor de grootste problemen en merken dat het sterkst in hun kasstroom.' De manier waarop vrachtwagenproducent Daf omgaat met het 'tekort aan grondstoffen', vormt wat Pennings betreft geen oplossing in zijn branche. Rijkklare vrachtwagens waaraan bijvoorbeeld nog een treep plank ontbreekt of iets in het interieur, worden toch uitgeleverd aan de koper. Zodra zo'n onderdeel weer beschikbaar is, wordt dat alsnog gemonteerd. Duidelijk een andere aanpak dan bij Dafs

concurrent Scania, die een orderstop instelde. Een kleine pleister op de wonde is dat eindgebruikers wel iets meer begrip krijgen voor lange(re) levertijden en prijsstijgingen; het is immers overal zo!

Creativiteit en flexibiliteit

Wim van Breda jr. vertelt dat er een groot beroep gedaan wordt op de creativiteit en flexibiliteit bij zijn bedrijf om de leveringsproblemen op te lossen. Bij deze machineleverancier in Geldermalsen staat nog een tiental bestelde tractoren als backorder genoteerd. 'In maart 2022 besteld. En de levering staat nu in november gepland', verzucht Van Breda jr. Toch ziet hij voor het bedrijf geen donkere wolken komen aandrijven, omdat het er aan de leveringszijde nog redelijk goed uitziet. Hij geeft als voorbeeld: 'Recentelijk ruilden we in dezelfde productrange een machine uit onze eigen voorraad tegen twee gebruikte machines van een Belgische dealer. Hierdoor konden we twee afnemers die verlegen zaten om zo'n machine toch verder helpen. Het gebeurt ook dat we reserveonderdelen terugleveren aan de fabrikant, zodat ze specifiek voor ons een machine toch kunnen afbouwen. En met een beetje creativiteit en flexibiliteit van ons en de afnemer is het vaak ook mogelijk om een ander product te leveren uit dezelfde of juist uit een andere range. Zo helpen we onze klanten toch verder en raakt dit onze omzet zo weinig mogelijk.'

'Soms kunnen we een beroep doen op collega-EU-importeurs'



Plooijs waarschuwt voor de risico's van in- en aankoop van gebruikt materieel.



Volgens Wim van Breda jr. zijn ook de prijzen van gebruikt materieel en gebruikte werktuigen torenhoog.

Van Breda jr. signaleert ook dat opdrachtnemers hun machines momenteel steeds langer blijven gebruiken: 'Onze afnemers schakelen ons dan ook steeds vaker in om de machines die ze gebruiken weer in een goede onderhoudsstaat te brengen. Welke consequenties het langer doorgebruiken op langere termijn voor ons bedrijf heeft, durf ik niet te voorspellen. Meer bedrijfsuren betekent bovendien dat we er meer energie in moeten steken om de inruil in een acceptabele staat te brengen. Daardoor wordt de verkoopprijs van deze gebruikte machines hoger. Deze prijzen zijn overigens al torenhoog door de wereldwijde mechanisatievraag.'

Focus op reserveonderdelen

Hoe ondergaat Jean Heybroek dit bijzondere tijdsgewricht, met een hoge mechanisatievraag en leveringsachterstanden? Jan Plooijs, sales- en marketingmanager van deze onderneming, zegt: 'Onze orderportefeuille is groot. De mate waarin we producten niet aangeleverd krijgen, varieert per fabrikant wat betreft hoeveelheden en snelheid. We hebben onze afnemers in oktober 2021 al eerlijk geïnformeerd over het feit dat leveringsgaranties onmogelijk zijn. Nu brengen we hen pas op de hoogte op het moment dat een complete machine daadwerkelijk onderweg is. Onze focus ligt nu op voldoende reserveonderdelen en service om het materieel in het veld draaiend te kunnen houden.' Gaat deze situatie lang duren? Plooijs: 'Ik zit ruim 40 jaar in dit vak, maar een rit op een weg zoals nu heb ik nog nooit eerder meegemaakt. Er komt beslist een afslag, maar waar



Stierman de Leeuw zorgt voor ruime inkoop van hardlopende producten, zoals die van Ego.

en wanneer? En om even bij die beeldspraak te blijven: het is niet alleen een kwestie van gebrek aan componenten. Ook de distributie daarvan is een chaos; er zijn onvoldoende containers of ze staan op de verkeerde plaats. Het resultaat is dat bij assemblage de componenten uit verschillende continenten niet compleet zijn. Dit vormt naar mijn mening de grootste bottleneck. Het zal duidelijk zijn dat de problemen met uitlevering onze resultaten zeker tot in 2023 zullen beïnvloeden. Gelukkig is Royal Reesink, de groep waaronder we vallen, solide.' Net als Van Breda waarschuwt Plooi voor de risico's van in- en aankoop van gebruikt materieel. Daarnaast ziet hij een lichtpuntje: 'Door overheidsaanbestedingen was materieelaankoop tot dusverre vaak een ad hoc gebeuren. Opdrachtnemers waren gewend dat hun leveranciers wel iets op de plank hadden liggen bij gunningen. Ook dat is een bottleneck en ook dat kan zo niet langer. Ik hoop dat we met de hele branche, door ervaringen wijs geworden, proberen wat verder vooruit te kijken, met de overheid bij gunningsbeslissingen voorop!'

Anticipatie bij Stierman de Leeuw

Jurgen Albers, directeur van Stierman de Leeuw, is beduidend positiever over de situatie bij zijn bedrijf, dat net als Jean Heybroek onder Royal Reesink ressorteert. 'Als importeur zien bij vele leveranciers in alle geledingen wat achterstanden. De oorzaak is vaak dat elektrische of hydraulische componenten schaars zijn. Maar ik wil dat wat nuanceren. Vóór de coronaperiode zaten er op sommige producten ook al levertijden van weken, soms maanden. Wij voorzagen een spannend jaar en hebben geanticipeerd op de problemen. Zo hebben we bij onze grootste leveranciers en bij hardlopende producten, zoals die van Ego, tijdig en ruim ingekocht. Bijna alles gaat bij ons volgens planning; de containers met bestelde goederen komen aan de voorkant op tijd binnen. Tijdig bestelde producten kunnen dus in het daarvoor bestemde seizoen ingezet worden. En als er vertraging is, vinden afnemers dat meestal wel acceptabel en hebben ze er begrip voor.' Nu is Albers al lange tijd in deze business actief, maar degelijke ontwikkelingen in de markt heeft hij op deze schaal nog nooit meegemaakt: 'Dealers moeten omzet

draaien. Het is voor hen triest en frustrerend, want de business is er wel, maar de producten zijn vaak niet beschikbaar voor hen. Maar nogmaals: als wij alle merken en producten op een rij zetten, durf ik nauwelijks van achterstanden en problemen met de cashflow te spreken.' Zijn hierop geen uitzonderingen? 'Ja', bekent Albers. 'Vooral bij custommade producten zijn er wel degelijk leveringsproblemen bij producenten. En dan spreek ik over op maat gemaakte, samengestelde machines voor professioneel gebruik. Denk bijvoorbeeld aan een product als een grote houtkloof- en -zaaginstallatie. Die worden nu met maanden vertraging uitgeleverd, omdat bepaalde accessoires, hydraulica of elektronica niet voorradig zijn.'

Enquête Fedecom

Brancheorganisatie Fedecom, ten slotte, heeft onlangs haar leden geënuquêteerd over de gevolgen van het Russische ingrijpen in Oekraïne. Van de 200 leden die reageerden op de korte enquête, meldde 70 procent grote tot zeer grote gevolgen te ondervinden. Ruim driekwart van hen verwacht een omzetzaling tot 30 procent, veroorzaakt door vertraagde leveringen. Fedecom noemt het in de enquêteuitslag opvallend dat fabrikanten hierbij iets pessimistischer zijn dan dealers. De bedrijven in de branche verwachten de prijsstijgingen niet volledig te gaan doorberekenen in de afzet. 'Prijsstijgingen van 20 tot 30 procent bij geplande leveringen zijn geen uitzondering', meldt Fedecom. 'Afnemers en leveranciers ervaren dat de prijsstijgingen de pan uit rijzen, dat dit de onderlinge relatie onder druk zet en investeringsplannen op losse schroeven zet. Fabrikanten en dealerbedrijven zijn volop bezig maatregelen te nemen, om de gevolgen van vertraging in de levering en van de snel stijgende prijzen op te vangen.' De deelnemers aan de enquête gaven als top drie van maatregelen aan: neem een indexatie van prijzen op in offertes, verkort de looptijd van offertes en ga het gesprek aan met de opdrachtgever. Verder wordt genoemd dat het belangrijk is om de gevolgen van de dalende brutomarges in de totale keten te spreiden. Dit gebeurt al in de mechanisatiepraktijk: grondstofleveranciers, fabrikanten, dealerbedrijven en afnemers/gebruikers vangen ieder een deel van de prijsstijgingen en vertragingen op. Fedecom meldt: 'Marktextperts verwachten dat de verstoring van prijzen, logistiek en dus goederenleveringen nog tot in 2023 zal voortduren.'