



De Agrotechniek Branche in Nederland

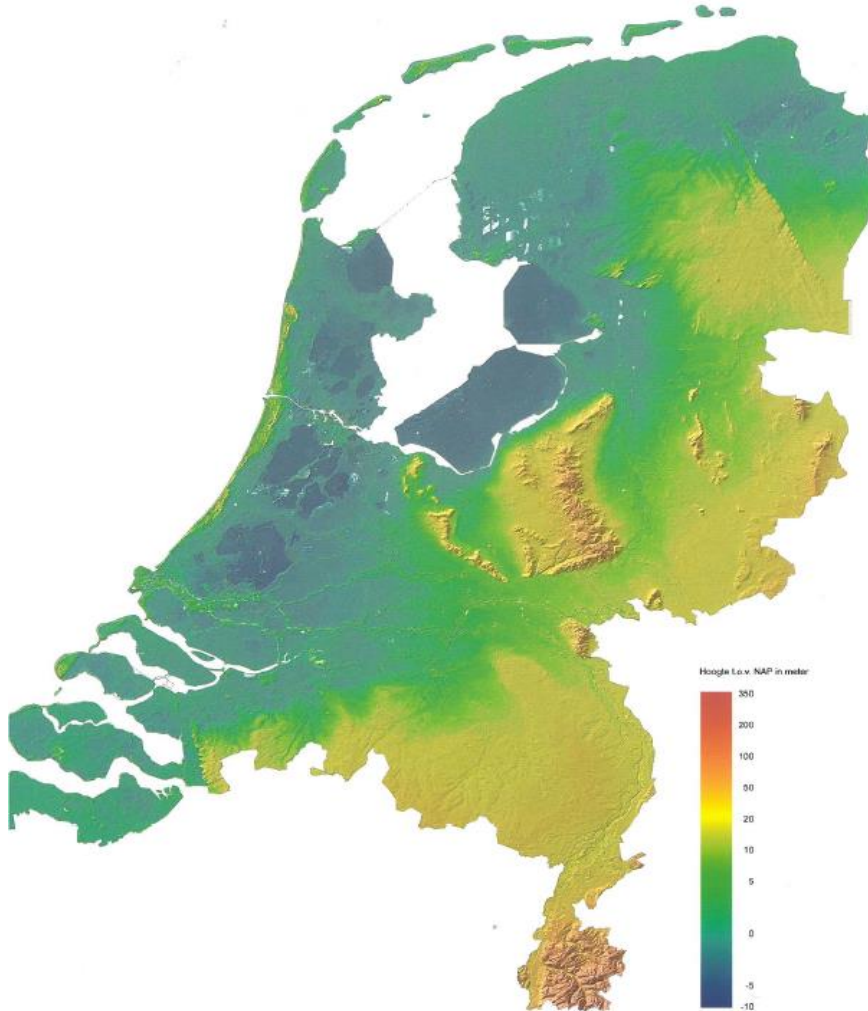


Deel 1: Kengetallen en ontwikkeling van de
Nederlandse Land- en tuinbouw en de
Agrotechniek Branche

Deel 2: Strategie, organisatie en initiatieven van de
Nederlandse Branche-organisatie Fedecom



Nederland



- 41.500 Km²
(Duitsland 357.170)
- 17,1 Mio Inwoners
(Duitsland 83,1)
- 1,95 Mio Hectares
landbouwgrond
(Deutschland 16,7)
 - 1 Mio Ha. Grasland
 - 0,8 Mio Ha.
Gewasbouwland
- Gemiddelde grondprijs
€ 57.000,-



Polders vanaf 1300



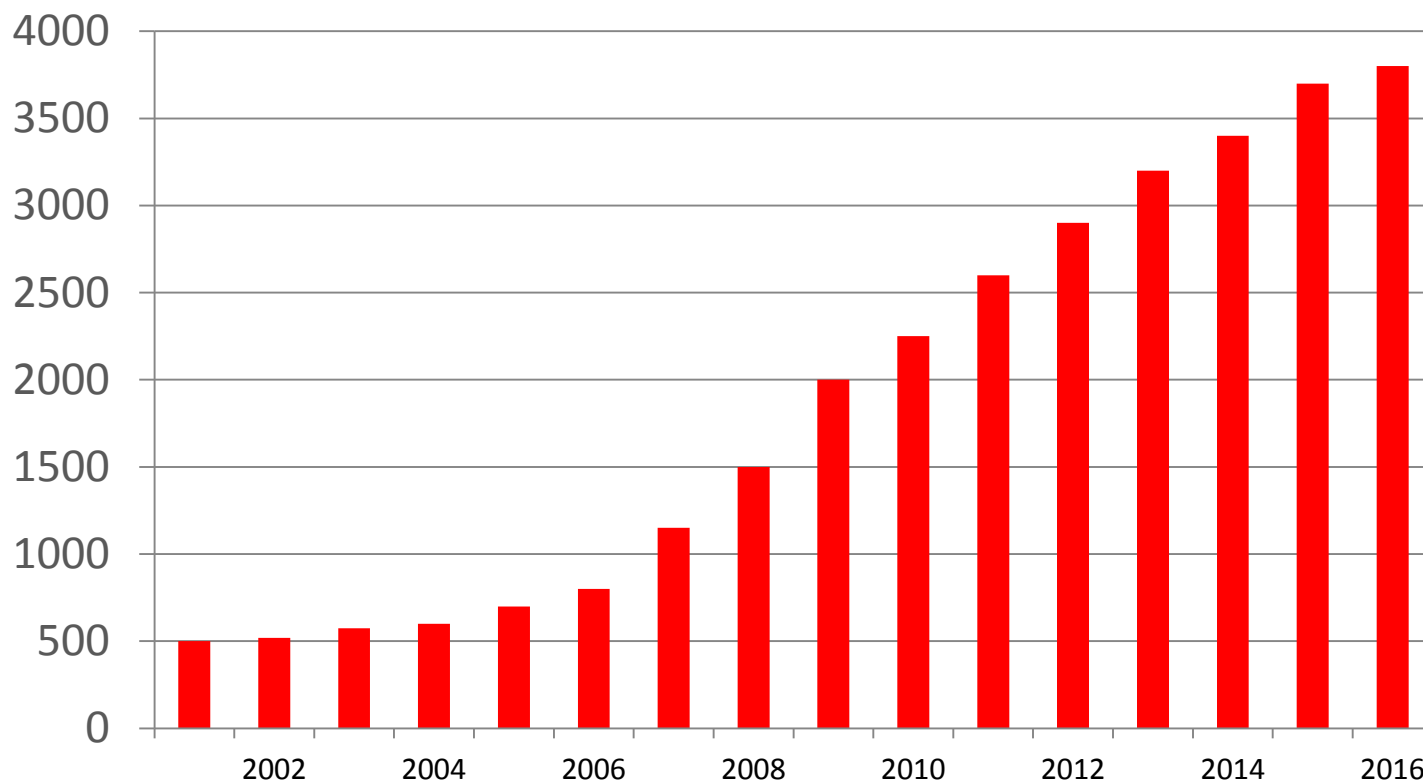
Kengetallen Nederlandse Land- en Tuinbouw

	2000	2005	2010	2015	2015/2000 In %
Omzet primaire Land- en Tuinbouw (€ Mld.)	20	21	25	28	140
# Land- en tuinbouw bedrijven	97.000	85.000	72.000	65.000	67
# Arbeidsplaatsen	212.000	200.000	180.000	157.000	74
# Agrarische Gezins- Arbeidsplaatsen	140.000	126.000	110.000	91.000	65
Omzet/Gezins- arbeidsplaats (€)	143.000	166.000	227.000	308.000	215
Omzet/Land- en Tuinbouw-bedrijf (€)	206.000	247.000	347.000	431.000	209



Nederlandse boer wordt ouder...maar blijft innovatief!

Aantal bedrijven met Melkrobots



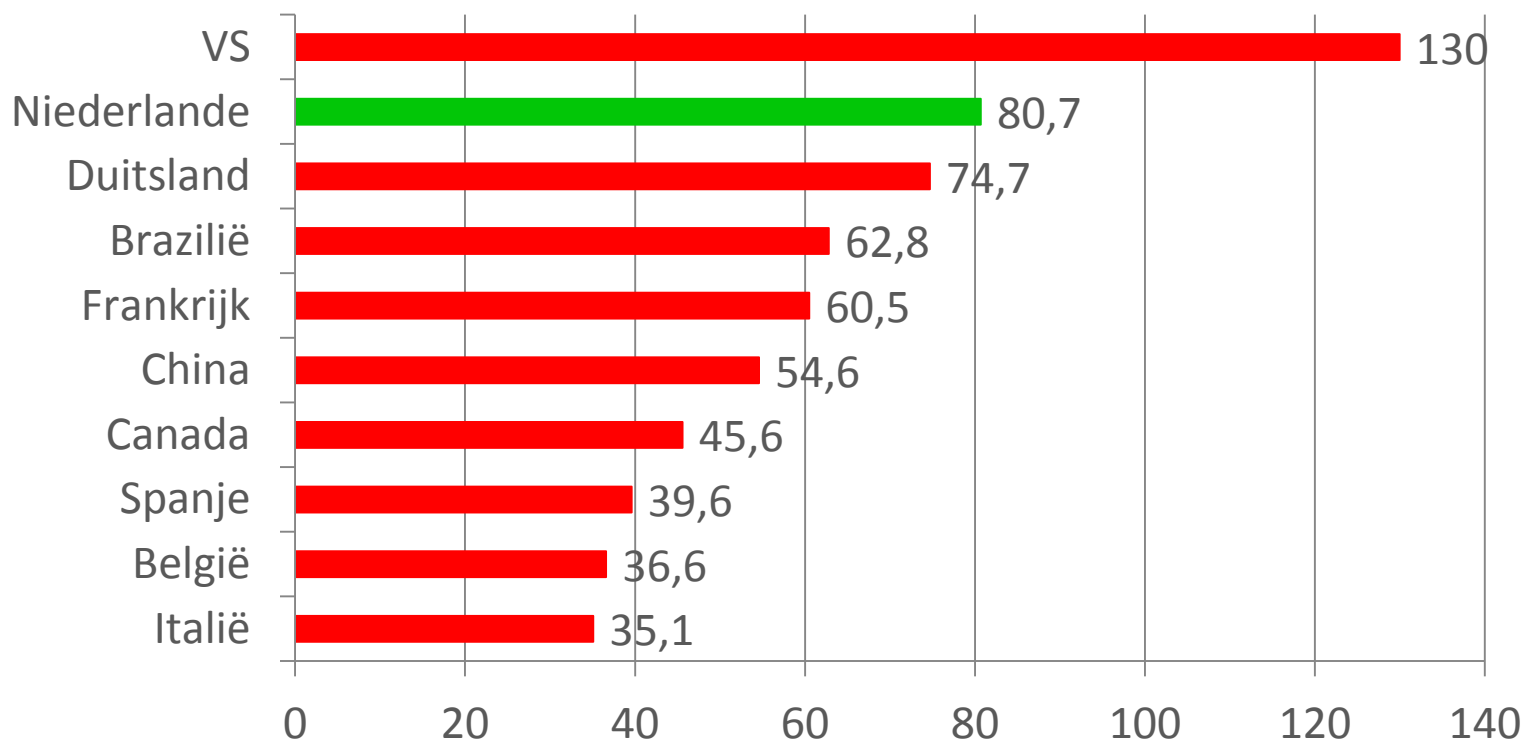
In 2015
melkt 20,5%
met
Melkrobots



Nederland: Agro Productieland

Top 10 Exporteurs van Agrarische Producten in 2014

Exporten (mld. €)



De Nederlandse Branche



1000 Bedrijven

- 750 Dealers
- 70 Importeurs
- 150 Fabrikanten



**Ca. € 3,2 miljard
Jaar-omzet**

- € 1,4 miljard export
(42%)



**15.000
Medewerkers**

- technische specialisten
- innovatief

Leverancier van Top sectoren van de Nederlandse economie
De basis voor succes en vernieuwing in Agro&Food ketens

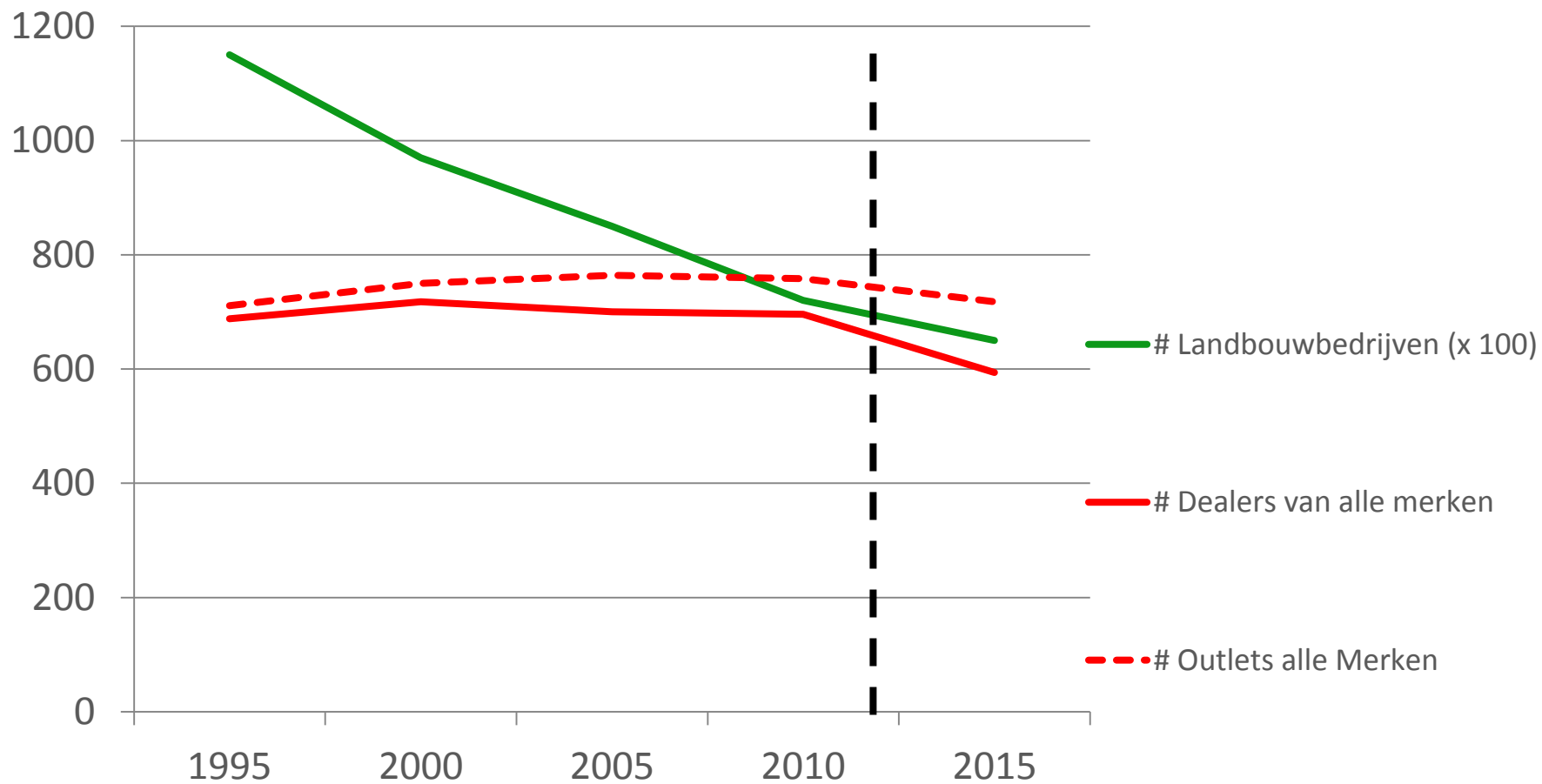


Marktomvang

Machines	Aantal/Jaar
Melkrobots	200-300
Kompakt Tractoren < 51 PS	400 – 600
Tractoren > 51 PS	2.700 – 3.500
Zelfrijdende hakselaars	45 – 65
Combines	40 – 60
Voederoogst Machines	3.200 – 4.200



Ontwikkeling # Dealers agromachines



Ontwikkeling dealernetwerk

- John Deere, CNH en SDF verkopen/distribueren Producten rechtstreeks over dealers, maar hebben een bedrijfsvestiging in Nederland
- Alle andere Merken worden door Importeurs over dealer-netwerken verkocht/gedistributeerd
- Tractorenfabrikanten en Importeurs werken gemiddeld met 50-70 Outlets, Tendens: licht dalend



Ontwikkeling dealernetwerk

	Centraal bedrijf	# Dealers	# Outlets
Case	bedrijfsvestiging	30	45
Claas	Importeur	35	74
Deutz Fahr	bedrijfsvestiging	55	64
Fendt	2 Importeurs	36	52
John Deere	bedrijfsvestiging	7	45
Massey Ferguson	Importeur	47	55
New Holland	bedrijfsvestiging	11	70



Ontwikkeling dealernetwerk

- Aantal Outlets afhankelijk Producten-pakket
- Servicegebieden:
 - Zelfrijdende oogstmachines: 80-100 Km
 - Tractoren: 35-50 Km
 - Machines/werktuigen: 15-20 Km
- Afhankelijk van Geografie (rivieren, snelwegen)
- Importeurs verkopen/distributeren gedeeltelijk zelf rechtstreeks en dealers importeren gedeeltelijk zelf



In deze omgeving ondersteunt
Fedecom haar leden bij
pre-competitieve aangelegenheden
in de dagelijkse bedrijfsvoering



Kernpunten in agrarische ontwikkeling in Nederland

- Schaalvergroting
- Specialisatie
- Productiviteitsgroei
- Kostenbewustzijn
- Mechanisatie/ Automatisering: Data-management
- **De Nederlandse boer is een internationale TOP AGRO Ondernemer, jaagt de techniek-Leveranciers op en eist 24/7 zorgeloze gebruikersvriendelijkheid van de techniek-producten**



Kenmerken in branche-ontwikkeling in Nederland

- Multinationale ondernemingen wensen “Full-line”-programma aan te bieden
- Specialisatie voor hightech werktuigen
- 24/7 Onderhoud en service
- Robots en autonome agro-machines
- Koppeling ICT/Big Data/Precision Farming
- **Het toekomstige agro-techniek bedrijf levert 24/7 zorgeloze gebruikersvriendelijkheid**



Wat betekent dat voor de Nederlandse Branche?

- Toenemende competitie: mogelijk fragmentatie van de Branche
- Toegang tot en investeringen in nieuwe techniek: productiviteit en duurzaamheid kernbegrippen
- Hoger niveau van de kennis, kunde en competenties van ondernemer en medewerker
- Meer flexibiliteit



De strategische keuzes van de Nederlandse Branche

1. Verbeteren van de resultaten in de “techniek-toeleveringsketen”
2. Zorgeloze gebruikersvriendelijkheid realiseren
3. Focus op speerpunten die pre-competitief zijn: Opleidingen, Keurmerken, Promotie, Kengetallen-vergelijking, etc.
4. Samenwerking tussen dealers, service-verleners, distributeurs en fabrikanten tot stand brengen
5. **In 2012/2013 weloverwogen gekozen voor bundeling van krachten van verenigingen van de dealers (COM) en importeurs/ Fabrikanten (FAT) in één branche-vereniging: niet tegen elkaar maar MET ELKAAR**





Fedecom

**Dé Branche-organisatie van en voor
dealers, importeurs en fabrikanten in techniek**

**Industrie & Intern
transport**

Landbouwtechniek

Tuinbouwtechniek

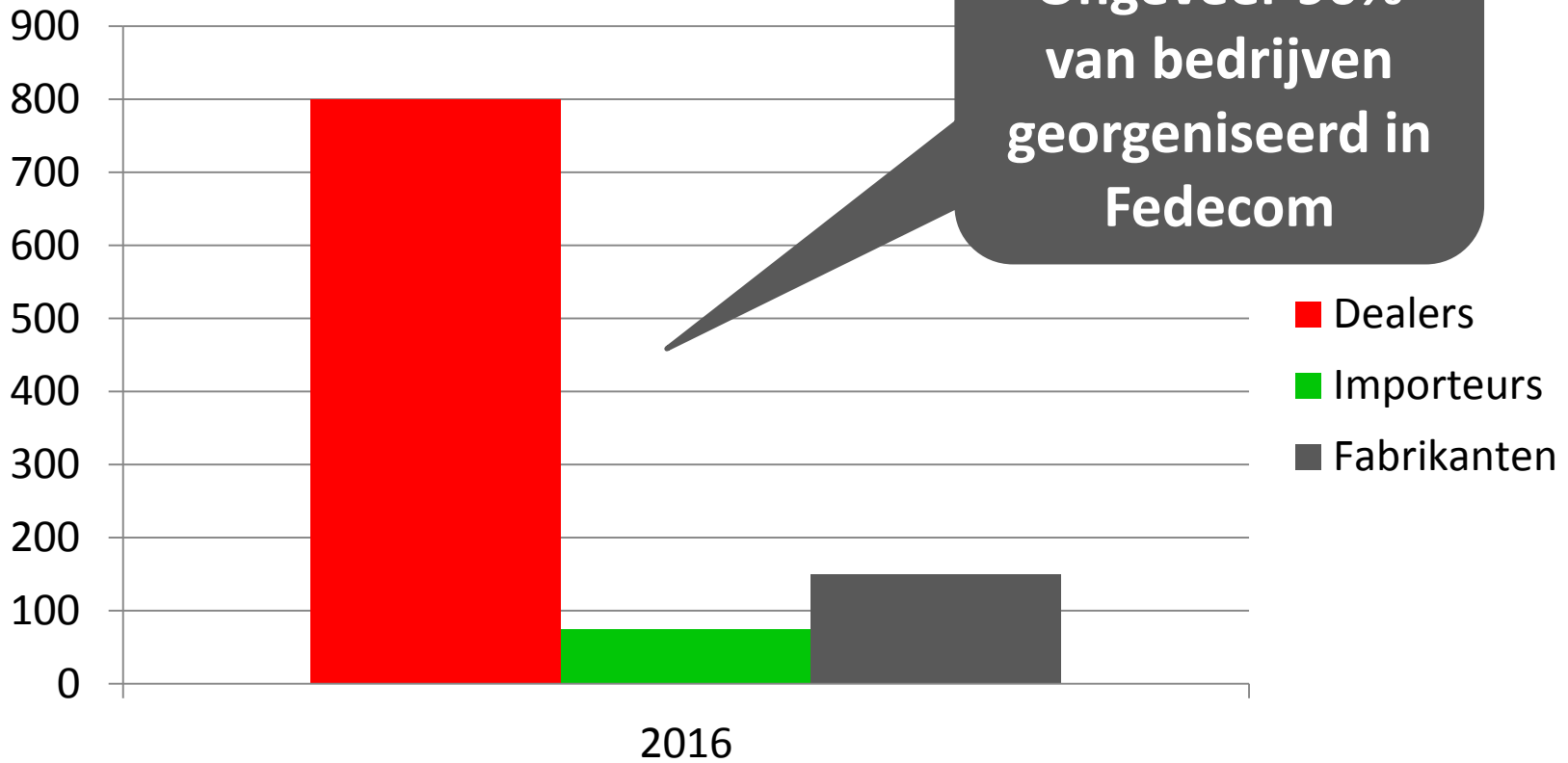
**Veehouderijtec
hniek**

Groentechniek

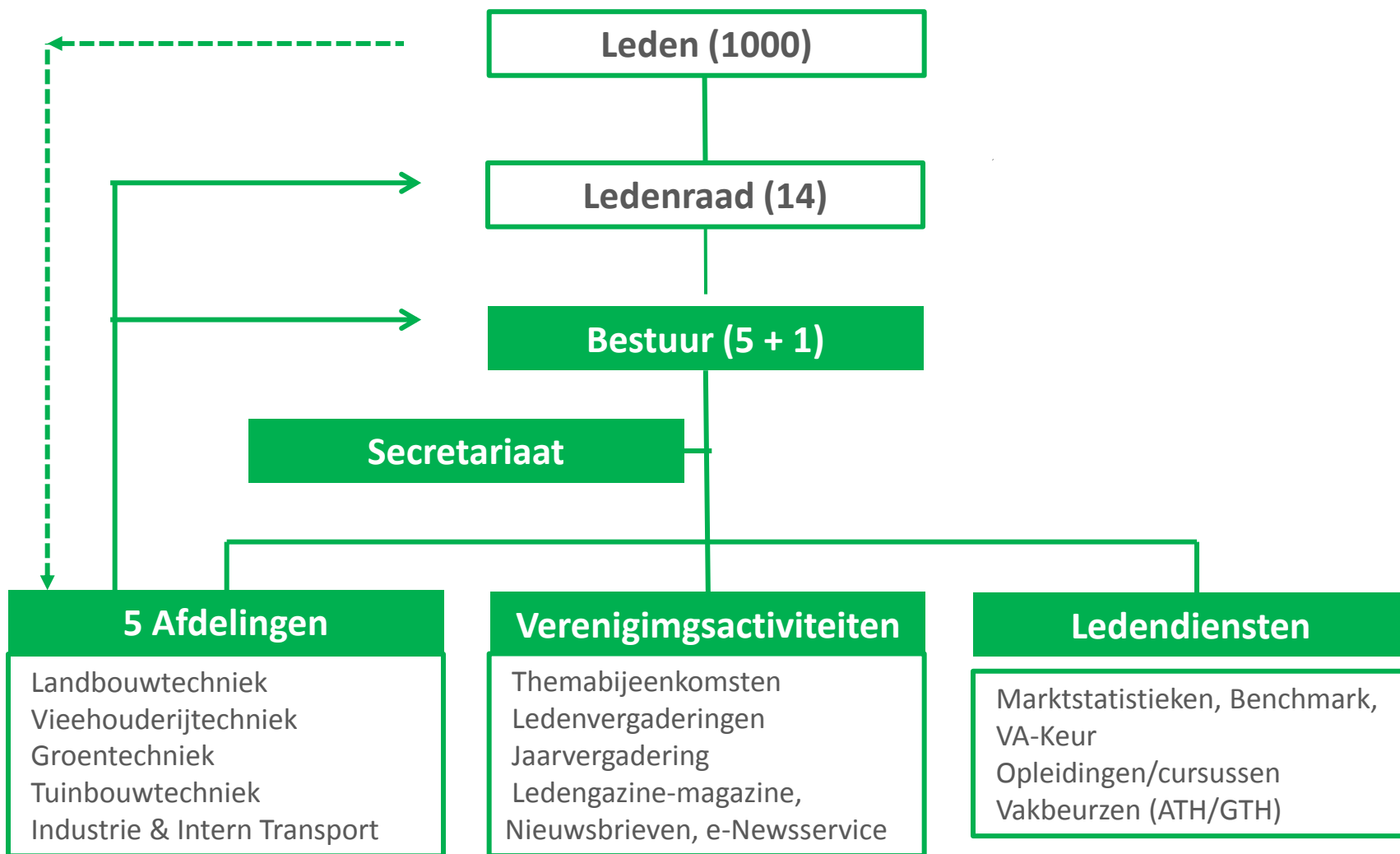


Leden

Ongeveer 90%
van bedrijven
georganiseerd in
Fedecom



Structuur



Initiatieven

De 6 Speerpunten van Fedecom

Lobby

Identiteit en
Waarden

5. Nationale en EU-Verordeningen (Kentekenen, RMI)

1. Ledenbetrokkenheid

6. Business Intelligence
(Marktstatistieken, Benchmark)

2. Opleidingen

(Ondernemers/managers, leerlingen en medewerkers)

3. Keuring en Certificering

4. Vakbeurzen (ATH en GTH)

Ontwikkeling van de Branche

Service en ledendiensten

Fedecom Enige resultaten (1)

1. Fedecom Academy gestart per maart 2015
 - Leergang “Ambitieuus Ondernemen” voor Directeur-eigenaren en of management: 5^e groep draait
 - Praktijkopleidingen voor ca. 40 leerlingen/jonge Medewerkers
 - Begeleiding 350 leerlingen en bedrijven:
2. VA-Keur; nieuw gecertificeerd Keurmerk voor Agro-machines, Groenmachinens en heftrucks
 - Privaat systeem voor gebruikersveiligheid van machines
 - Ca. 140.000 keuringen per jaar



Dát werkt zeker!



Enige resultaten (2)

3. Vakbeurzen

- Meer dan 55.000 enthousiaste bezoekers Agro Techniek Holland 2014; mooie opstap voor ATH 7 – 10 September 2016
- Rond 23.000 betrokken bezoekers Groen Techniek Holland 2015

4. Marktstatistieken en Benchmark

- Nieuw systeem en programma voor bedrijfsvergelijking

5. Internationale samenwerking

- Fedecom is actief lid/partner in CLIMMAR, CEMA en EGFM





Fedecom

Branchegroep van de

koninklijke
metaalunie

In belangenbehartiging,
lobby en juridische,
socio- -economische
dienstverlening

SAMEN STERK

Trots

Ondernemend

Ambitie

*Kennis*₂₅

An aerial photograph of a vast agricultural landscape. The foreground and middle ground are filled with a patchwork of fields in various colors, including shades of green, brown, yellow, and purple. A long, straight row of white wind turbines extends from the middle ground towards the horizon on the right side. The sky is bright blue with scattered white clouds. The overall scene is a mix of natural beauty and modern agricultural technology.

**Hartelijk dank voor uw
aandacht**

