



Het bedrijf belooft wel al dat het in 2030 mogelijk moet zijn om het hele productieproces van mais en sojabonen zonder bestuurder in de tractor te doorlopen.

SOFTWARE

Voor John Deere is dat vooruitzicht aantrekkelijk. Het bedrijf hoopt dat het meer kan gaan verdienen aan het verkopen van software-abonnementen op zijn diensten. Inkomsten die moeten bestaan naast het verkopen van de machines. Een systeem dat de precisie van onkruidverdelgers moet verbeteren, is er al: boeren moeten voor het gebruik daarvan 5 dollar per *acre* betalen (zo'n 12 dollar per hectare). In 2030 moet 10 procent van de omzet uit abonnementen komen, zo belooft het bedrijf zijn beleggers eerder dit jaar.

Voor analisten is 2030 nog ver weg, maar toch zien zij de potentie. "We geloven dat John Deere aan het veranderen is van

een puur kortcyclisch maakbedrijf naar een technischer en softwaregedreven groeiverhaal in de constructie- en landbouwsector", verwacht analist Frederick Schultz van vermogensbeheerder Ameriprise bijvoorbeeld. "De transitie naar meer geautomatiseerde machines kan voor betere marges en een stevigere vrije kasstroom zorgen."

COMPLEX ONDERHOUD

Hoewel de systemen de belofte met zich meedragen dat er minder personeel nodig is en dat materialen efficiënter gebruikt kunnen worden, is er ook een nadeel: de reparatie van onderdelen is een stuk ingewikkelder geworden. Voorheen kon een boer met een gereedschapskist zijn dieseltractor zelf onderhouden, maar de huidige landbouwvoertuigen hangen vol sensoren en microprocessors; voor het onderhoud ervan

is steeds vaker de hulp nodig van mecaniciens van gecertificeerde – en prijzige – dealers. Dat is zeer tegen de zin van de eigenaars van deze machines. In 2023 tekende John Deere een overeenkomst om klanten meer te gaan helpen met het zelf uitvoeren van reparaties, en ze ook meer toegang te geven tot de softwarekant van de machines.

Ook Caterpillar hamert op het uitbreiden van de omzetten uit dienstverlening, maar daaronder vallen voor het bedrijf naast de data-analyse ook het onderhoud en het verkopen van onderdelen. Autonome apparaten zijn in de bouw immers een stuk verder weg dan op een overzichtelijk stuk landbouwgrond. Toch is dienstverlening wel duidelijk een groeimarkt voor het bedrijf, dat daar in 2026 zo'n 28 miljard dollar per jaar mee wil verdienen. Dat zou een verdubbeling in tien jaar tijd betekenen.

STROOM

Voor Caterpillar lijkt er voorlopig een andere groeimotor te zijn die veelbelovend is: stroomgeneratoren. Het bedrijf verkoopt en verhuurt trailers met wat in de praktijk energiecentrales op wielen zijn, en die kunnen draaien op een breed scala aan brandstoffen. Daar is veel vraag naar bij datacentra die bang zijn voor onderbrekingen van de stroomtoevoer door bijvoorbeeld een orkaan, hittegolf of aardbeving. Ook energieleveranciers huren of kopen de generatoren, bijvoorbeeld als er onderhoud moet plaatsvinden in een energiecentrale en de stroomproductie daardoor onder een bodemniveau dreigt te komen. De verkopen bij dit onderdeel bedroegen in het derde kwartaal van dit boekjaar 2 miljard dollar, 25 procent meer dan een jaar eerder. "Zelfs als de zwakste voorspellingen uitkomen, staat dit segment aan de vooravond van een groeicyclus", denkt analist Tami Zakaria van JP Morgan.

**VOOR
CATERPILLAR
LIJKT ER
VOORLOPIG
EEN ANDERE
GROEIMOTOR
TE ZIJN:
STROOM-
GENERATOREN**