



Directeur en eigenaar Stefanie Egerland-Rau: 'Een frisse blik bij Rabe'

Stefanie Egerland-Rau vormde Rabe in drie jaar tijd om van noodlijdend naar slagvaardig. De fabrikant uit het Duitse Bad Essen zet weer innovatieve techniek in de markt en wint aandeel. Een inspirerend gesprek met een frisse wind.

werk doet voor autofabrikanten. Ik draaide negen jaar mee in dit ouderlijk bedrijf dat met ruim tweehonderd vrachtwagens jaarlijks ruim 1,3 miljoen personenauto's naar dealers brengt. Ik heb studies achter de rug als Speditions-kauffrau en in Betriebswirtschaft. Ik wilde graag mijn eigen visie op een bedrijf drukken en zag deze kans bij Rabe."

Had u iets met de landbouw?

"Niet echt, maar ik heb meerdere vrienden die in de agrarische wereld zitten. Ze vertelden me over de solide naam die Rabe op dat moment

de werkvloer. Rabe was een sterk patriarchaal geleid bedrijf. De baas had het voor het zeggen. Er gebeurde niets zonder zijn toestemming. Vreemd genoeg versterkte dat patroon zich nog onder de nieuwe leiding tussen de beide faillissementen. Niemand durfde nog initiatieven te nemen. Daar kwam bij dat in die periode een toekomstvisie ontbrak. Ik heb die twee fundamentele gebreken meteen vanaf het begin aangepakt. Een fors deel van de verantwoordelijkheid ligt weer daar waar het hoort, bij de medewerker zelf. Ze staan in direct contact met een team van leidinggevenden in plaats van met één baas. Er is weer wisselwerking en er zijn tast- en meetbare plannen gemaakt."

Rabewerk werd in 1889 opgericht door Johann Friedrich Clausing in het dorp Rabben nabij Bad Essen onder de rook van Osnabrück. Het Rabewerk huist daar nog steeds. Onder leiding van de derde generatie Clausing ging het mis. De opvolging was niet geregeld en de ontwikkeling stagneerde. Rabe (de toevoeging 'werk' blijft tegenwoordig achterwege) werd in 2001 failliet verklaard. Ook de doorstart onder Gieling en Von Allwörden was weinig succesvol en leidde in 2005 tot een tweede faillissement. Stefanie Egerland-Rau zag echter nog voldoende potentie.

'Met open oren en ogen in de markt staan'

(in 2005) nog steeds had. Samen met mijn gevoel dat de faillissementen vooral een gevolg waren van managementfouten, besloot ik de stap te wagen. Goed leiding geven vereist niet per definitie bekendheid met de branche. Soms werpt die kennis zelfs een drempel op, omdat ze een potentieel frisse blik vertroebelt."

U was voor de agrarische wereld een onbekende toen u in april 2006 Rabe overnam. Kunt u iets vertellen over uw achtergrond?

"Ik kom uit de familie Egerland die transport-

Waaruit bestaat bij u die frisse blik?

"Ik leg de verantwoordelijkheid weer terug op

Brengt u die plannen eens onder woorden...

"Rabe had en heeft een solide naam in betrouwbare techniek voor de grondbewerking. Er is weliswaar een tendens om zonder kerende grondbewerking akkerbouw te bedrijven, maar de ploeg is niet weg te denken. Kijk alleen maar naar ziekte- en onkruiddruk. Het nieuwe Rabe zet de ploeg dus weer prominent op de kaart en investeert daarin. De nieuwe Pavo is daarvoor het beste bewijs. Met deze gedragen wentelploeg gaan we tot acht scharen. Dat is nog niet eerder vertoond. Alle versies zijn zowel geschikt voor bovenover als door de voor."

Waar komen de mensen die dit bedenken vandaan?

"Er was nog steeds veel kennis bij Rabe voorhanden, maar die zat onder de oppervlakte. We stimuleren de medewerkers nu om verfrissend mee te denken. Anderzijds schakelen we innovatieve kennis van buiten in. Je kunt niet alles zelf weten. De samenwerking met de WZL in Aken leverde bijvoorbeeld het ruitvormige frame voor de nieuwe Speedbird cultivator op. Dat is lichter en toch sterker dan het normale rechthoekige frame en er blijven geen grond- of gewasresten op liggen."

Valt de getrokken werktuigendrager ook onder dit nieuwe denken?

"Dat mag je wel zeggen. We ontwikkelen die samen met Walterscheid en testen momenteel of hij boer en loonwerker voldoende praktische handvatten biedt om meerdere





▲ “Medewerkers moeten emotie in hun arbeid kunnen leggen: het gevoel hebben dat ze aan iets spannends werken en mede-verantwoordelijk zijn. Dat hun inspanning er net zo toe doet als die van de manager.”

werkgangen te combineren. Het grote voordeel is, dat je een fors deel van het gewicht weghaalt van de trekker. Daarmee beperk je de kans op bodemverdichting. We zien de UGT 3 in eerste instantie als mogelijkheid om met een relatief lichte trekker met bestaande werktuigen meerdere werkgangen te combineren. Het is dus vooral een idee voor onze thuismarkt, niet voor het groot-schalige Oost-Europa.”

Hoe vergaat het Rabe momenteel op die grote Duitse thuismarkt?

“In 2005 kwam 33 procent van onze omzet uit België, Duitsland en Nederland. In 2007 was dat aandeel 40 procent en dit jaar komt het op 53 procent. Ik ben bezig ons aandeel in landen waar we een goede naam hebben te vergroten. Daar richten we de marketing op, omdat je dan optimaal gebruik kunt maken van de imago-potentie die in de markt aanwezig is. Onze omzet ging van 28 miljoen euro in 2005 naar 42 miljoen vorig jaar. Dit jaar denken we ondanks de crisis op hetzelfde niveau uit te komen. Dat betekent dat we marktaandeel winnen. Spannend is het ook om te zien hoe een goede naam zich weer verspreidt als hij wordt ondersteund door feiten. In Polen is er momenteel een verrassend sterke vraag naar Rabe, omdat onze techniek het volhoudt op plekken waar andere merken tegen problemen oplopen.”

Gaat u de productie ook concentreren?

“Dat is al gebeurd. Onze vestigingen in Oost-Duitsland en Frankrijk hebben we afgestoten. De kans dat je als relatief kleine fabrikant op één locatie efficiënt kunt produceren is aanzienlijk groter dan dat je de productie verspreidt over meerdere landen.”

Waar komt de naam Rabe eigenlijk vandaan?

“Onze vestigingsplaats ten oosten van Bad Essen kenmerkte zich vroeger door de vele ‘Raben’ (raven) die hier huisden en rondvlogen. Dat was de insteek voor de naam en het logo.

Mogelijk dat ook de link naar de dorpsnaam Rabben meespeelde in de keuze. Dat de toevoeging ‘Werk’ (fabriek) er nu af is, heeft te maken met het streven naar een korte en krachtige naam, die makkelijk in de mond en in het gehoor ligt. Rabe voldoet daaraan en Rabewerk net niet.”

U stond onlangs uitvoerig stil bij het 120-jarig jubileum. Was dat om de buitenwereld te laten zien dat Rabe weer een naam is om rekening mee te houden?

“Dat klopt. De belangstelling die je krijgt door open dagen en een persconferentie helpt om Rabe weer prominent op de kaart te zetten bij eindgebruikers. Ook op dealers en toeleveranciers heeft aandacht een positieve invloed en niet in het minst op medewerkers. Ze mogen weer trots zijn op hun bedrijf en kunnen werktuigen laten zien die qua duurzaamheid en innovatie vooruitlopen op die van de concurrentie. Dat geldt zowel voor de Pavo als voor de Speedbird cultivator en voor de UGT 3 werktuigendrager.”

Waar wilt u over tien jaar graag staan met Rabe?

Ik zou dan graag weer op het imago-niveau staan waar Rabe in de tachtiger jaren ook stond. Met een naam die synoniem is voor hoogwaardige zaai- en grondbewerkingstechniek, ongeacht of dat laatste nu kerend is via de ploeg of niet-kerend via de cultivator of de schijveneg. Ik hoop dat het blauw van de Pavo, van de SpeedBird, van de Toucan en

de MonoSeed over tien jaar weer de veelgeziene kleur is in West- en Oost-Europa. Als de lijn zich doorzet zoals de afgelopen drie jaren, dan gaat dat zeker lukken. Ik zou graag zien dat Rabe-techniek net zo’n imago-drager wordt voor de boer als z’n trekker.”

De type-namen die u noemt, is dat het hele gamma van Rabe?

“Nog niet de helft. Bij de ploegen hebben we naast de gedragen Albatros en Pavo ook de grote halfgedragen Kormoran (tot 8 scharen) en de eveneens halfgedragen Marabu (tot tien scharen). Die is geschikt voor trekkers tot 320 pk. Bij de zaaibedbereiding krijgen de rotorkopeggen Toucan en de opklapbare Corvus gezelschap van de niet-aangedreven Sturmvoegel. Bij de zaaimachines – ik noemde al de MonoSeed – zijn er ook nog de Ceria, de MegaDrill, de Turbodril, de EcoSeed en de MegaSeed. Bij de stoppelbewerking zijn er naast de nieuwe SpeedBird ook nog de BlueBird, de FieldBird, de ProfiBird, de Königsadler en de Digger. We zijn dus in de grondbewerking van alle markten thuis.”

Vertelt u nog eens iets over die Speedbird...

“We monteren bij deze nieuwe cultivator de veertand aan een parallellogram. Dat heeft als voordeel dat hij ongeacht de werkdiepte altijd onder de vaste optimale hoek staat. Bij de traditionele cultivator is die tandhoek minder gunstig bij zowel dieper als ondieper werken. De SpeedBird levert dus een forse brandstofbesparing op. Bij eigen metingen kwamen we aan zo’n 27 procent. Ook kunnen we als optie de diepte regelen via sensoren. Dat werkt nauwkeuriger dan de regeling van de trekker. ‘Fris denken’ zit er ook in de werkklampen met telescopische voet die op de Speedbird staan. Dat geeft in het donker licht op die plekken waar je het echt nodig hebt; op de plekken waar je echt wat wilt zien.”

Wat gaat Rabe doen op de Agritechnica?

“Uiteraard laten we onze nieuwe werktuigen zien, zoals de Speedbird en de 8-scharige Pavo, maar ook de sterk verbeterde MegaSeed. Ook hebben we nu een actie lopen om de oudste nog werkende Rabe op te sporen. Die laten we in Hannover zien. We polsen daar ook de belangstelling voor de getrokken werktuigendrager. Technisch is dat idee fascinerend, maar het moet voor ons economisch levensvatbaar zijn. De Agritechnica is voor Rabe echter vooral de ideale locatie om aan zoveel mogelijk mensen te laten zien dat we weer midden in de markt staan; dat Rabe weer een naam is om rekening mee te houden.” **LM**