



Dutch machinery rules Imants-machines in de internationale etalage

Afgelopen jaar is het nodige gebeurd op de Nederlandse machinemarkt, waarbij Imants uit Reusel en Richard Campey van het Engelse bedrijf Campey Turfcare betrokken waren. Voor Fieldmanager reden genoeg om eens op zoek te gaan naar de oorzaken achter al die veranderingen. Met name Richard Campey heeft een verbluffende visie op de manier waarop we in Nederland tuin- & parkmachines bouwen en ontwerpen. Voor hem in ieder geval reden om de verantwoording op zich te nemen voor Europese distributie van de Imants-machines. Deze bestaat onder andere uit de voormalige Koro-machines, maar daarnaast ook uit de Imants-schudbeluchters die eerder werden verkocht door Redexim.

Auteur: Karlijn Raats

De keuze om de Koro-machines in Nederland te laten verkopen door Campey Turf Care is niet voor iedereen in de markt even logisch. Er wordt zelfs gezegd dat Ko Rodenburg zijn machines beter door de Gebroeders Kraaijeveld (GKB) had kunnen laten produceren en verkopen. Vergeten wordt daarbij dat beide partijen al jaren met elkaar in de clinch liggen over ontwikkelings- en productierechten.

De directeur van Imants Felix Peters heeft één overwegend doel met de overname van Koro en het uitbesteden van de verkoop aan Imants: "Campey heeft een internationaal dealernetwerk. Doordat Imants zodoende zelf niet de marketing hoeft te doen, kunnen wij met een lagere marge werken en blijven de kosten relatief laag. Wij kunnen ons daarbij blijven concentreren op waar we goed in zijn: machines bouwen."

Voorheen werden Koro-machines door Pols Zuidlandgedistribueerd. Frans van der Pols van

Pols Zuidland vertelt: "De verkoop van Koro stagneerde al een aantal jaren. We zijn ons daarom gaan richten op de meer winstgevendere machines. Onlangs hebben we de knoop doorgemaakt en zijn we gestopt met de verkoop van Koro-machines." Deze beslissing was voor Ko Rodenburg aanleiding om zoek te gaan naar een nieuw onderdak voor zijn levenswerk.

Knop omzetten

Richard Campey, de man achter het bedrijf Campey Turf Care, is een gezette, grote man met ogen die openhartig en vooral ruimhartig de wereld in kijken. Hij legt uit waarom hij heeft gekozen voor de verkoop van de Imants-machines op internationale schaal.

Campey: "Vanaf 1998 importeren we al Koro-machines voor het Verenigd Koninkrijk. Dus de connecties waren er al. We hebben ervoor gekozen om Imants-machines – en daarin besloten zitten de Koro-machines- Europees te

gaan verkopen omdat we al meer dan dertig jaar in business zitten met de verkoop van machines. Hierdoor hebben we een netwerk met dealers en afnemers door heel Europa en ook in andere landen over de wereld. Binnen Europa is er vooral in Scandinavië, Nederland natuurlijk, België en het Verenigd Koninkrijk vraag naar Imants-machines. Frankrijk is moeilijker binnen te komen met de Topmaker (hiernaar heeft hij de Fieldtopmaker omgedoopt, omdat het volgens Campey belangrijk is om 'field' weg te laten, aangezien 'veld' in het Engels 'pitch' is, red.), omdat zij een zelfondersteunende markt hebben. Maar het is wel een groeiende markt. Verkopen verdubbelen ieder jaar."

Verschoor

"Voor Noord-Duitsland en België zorgt Verschoor voor de verkoop en demonstraties van onze machines. Campey zit niet alleen in heel Europa, ook in Rusland, Turkije, Cyprus, Marokko, IJsland



Frans van der Pols: "De verkoop van Koro stagneerde al een aantal jaren. We zijn ons daarom gaan richten op de meer winstgevende machines."

en het Midden-Oosten."

Richard Campey: "We hebben zo'n uitgebreid netwerk dat bedrijven ons beginnen te bellen om te vragen of we hun producten willen verkopen! Ad-hoc zullen we ook buiten Europa machines verkopen op een niet-exclusieve basis. Vooral in Australië, Zuid-Afrika en Ierland bestaat een groeiende afzetmarkt voor Imants-producten en met name voor de Topmaker." Dan moet Campey glimlachen: "Over het algemeen zien we dat de potentiële afnemer in het buitenland bij de Topmaker wel een knop moet omzetten. Men moet wennen aan het concept van de Topmaker, namelijk het afrezen kan organisch materiaal en ondiep geworteld gras van de toplaag van het veld om tot een beter eindresultaat te komen. Dat zijn ze niet gewend." Campey verwijst hier indirect naar de term: 'Surface hygiëne'. Dit houdt in dat je met één behandeling de toplaag vrijmaakt van alle ongeregelheden en dan met name natuurlijk het zaad van het vaak overvloedig aanwezige straatgras.

Flexibel

Campeys netwerk is een goede basis voor internationale afzet en het leveren van goede service bij de producten. "Dat niet alleen", vervolgt de bedrijfseigenaar. "Niet iedereen heeft het materiaal, zoals grote trucks, om de producten overal door Europa te showen en te promoten. Campey Turf Care is groot genoeg om die job aan te kunnen. We hebben

vijftwintig man personeel, draaien 7 miljoen euro omzet per jaar en hebben de hoofdvestiging in Manchester, waar we voor transport toegang hebben tot de havens en Manchester Airport. Maar wij zijn ook een flexibele organisatie. We communiceren helder en adequaat. Als er 's avonds in Denemarken iemand een probleem aan zijn Topmaker heeft, zorgen we ervoor dat er de volgende ochtend iemand langskomt die het probleem oplost. We reageren dus erg snel. Bovendien is het een voordeel dat we een Engelstalige exporteur zijn. Engels is de internationale handels- en communicatietaal en opent deuren."

Dutch machinery rules

Internationale afzet van Imants-producten is ook wat de Nederlandse machines verdienen, vindt Campey: "De Nederlandse machines zijn voor sportvelden en golfbanen de beste die er zijn." Maar waarom? Waarom zijn de Nederlanders zo goed in het bedenken van cultuurtechnische machines? Campey: "Nederlandse ingenieurs hebben gewoonweg een hele andere achtergrond. In grotere mate een overlevingsachtergrond: jullie ingenieurs moesten van oudsher vechten om de Noordzee buiten de deur te houden; de waterwerken zijn een ongeëvenaard bouwwerk. Bovendien moesten machinebouwers met werkende oplossingen komen om de polders droog te kunnen leggen om land te creëren om op te leven. Met andere woorden: jullie leven hing af van goede machinebouwers, om het maar een beetje te overdrijven. Daarom zijn Nederlandse machines ook in de cultuurtechniek succesvoller dan de Britse."

Campey verklaart tot besluit: "Je ziet dit niet alleen bij Imants, maar ook bij Vertidrain en Vredo. Deze bedrijven bouwen allemaal sterke, robuuste machines, die doen wat ze beloven. Engelse machinebouwers starten weliswaar goed, maar beginnen vervolgens her en der te bezuinigen om hun machines goedkoper

te maken. Het resultaat is vaak een inferieure machine. Op professioneel niveau is er weliswaar heel veel kennis in het Verenigd Koninkrijk, maar op gemeenteniveau is de standaard ver beneden peil. Die is in Nederland vele malen hoger. Daar zie je de eilandwerking goed terug: Britten richten zich meer op zichzelf dan op de buitenwereld en missen daardoor wel eens wat ontwikkelingen. Daarom zijn we nu goed bezig: de wereld kan niet zonder de machines van Nederlandse makelij!"



Richard Campey: "Nederlandse machinebouwers moesten met werkende oplossingen komen om de polders droog te kunnen leggen en de zee tegen te houden. Jullie leven hing af van goede machinebouwers. Daarom zijn Nederlandse machines ook in de cultuurtechniek succesvoller dan de Britse."

Koro

Ko Rodenburg, een uitvinder en ontwikkelaar van cultuurtechnische machines, vond in de jaren tachtig de Topdrain-machine uit, begin jaren negentig de Recycling Dresser en vervolgens de Fieldtopmaker. Omdat Ko Rodenburg over geen andere instrumenten beschikt dan zijn kennis en een werkkamer waarin hij modellen kan bouwen van zijn hersenspinsels, liet hij zijn machines door een ander produceren en verkopen. Verschillende bedrijven zijn in het verleden betrokken geweest bij de productie en distributie van de Koro machines: Agristad, Gebroeders Kraaijeveld (GKB), Pols Zuidland. Halverwege dit jaar is het bedrijf van Rodenburg overgenomen door de Brabantse machinebouwer Imants.