



Henk Eggink, directeur van Slootsmid

Geleidelijke groei... dan breekt het lijntje niet

Slootsmid is vooral bekend van Zetor en van bemesters. Het van oorsprong Larense bedrijf behoort door vier eigen vestigingen en de import van onder andere Branson, Farmet en Tecnomat tot de grotere mechanisatiespelers in ons land. LandbouwMechanisatie sprak met directeur Henk Eggink over de weg der geleidelijkheid en tegelijk dynamisch willen zijn.

Henk Eggink is een bedachtzame man. Hij neemt de tijd om na te denken over zijn antwoorden en formuleert zorgvuldig. Af en toe verschijnt er een milde glimlach op zijn gezicht. Zo ook op het moment als hij uit zichzelf begint over het begrip strategie: "Die hebben we niet." Vervolgens legt hij uit dat er wel degelijk een strategie is, maar niet in de zin van harde doelen en tijdstippen. "We stellen iedere dag de plannen een beetje bij en spelen soepel in op kansen die zich voordoen. We kijken met een open vizier om ons heen. Toch liggen er wel doelstellingen onder."

Kunt u een voorbeeld geven van zo'n niet-zichtbaar doel?

"We zijn groot in bemesters en willen dat blijven. Met ruim twintig jaar ervaring kunnen we veel betekenen voor verschillende 'buitenlanden'. We zijn op dat gebied alert. Dat geldt voor

iedere medewerker en dat levert een bepaalde planmatigheid op. Als ik terugkijk, hoort ook de overname van de kleine smederij in Geesteren in 1991 tot zo'n ongeschreven plan. De kans deed zich voor en onze mede-eigenaar Jan te Luggenhorst wilde in zijn woonplaats wel een uitdaging aangaan. Een klant van de smederij maakte ons vervolgens in '93 attent op zijn naburige boerderij die te koop kwam. De stal werd de werkplaats en op de grond er omheen huizen sinds februari ons nieuwe landbouwmechanisatiebedrijf en de productie van de bemesters."

Geesteren was dus de eerste uitbreiding. Waar zit Slootsmid nog meer?

"In het Overijsselse Goor en in het Brabantse Oudenbosch. Goor, waar ook onze import zit, was logisch omdat het over te nemen bedrijf aansluit bij onze dealerbedrijven in Geesteren en Laren. Oudenbosch lijkt uit de toon te val-

len, maar die overname konden we als importeur van Zetor en als fabrikant van bemesters niet laten liggen. We zochten al langer naar een steunpunt in het zuiden, ook met het oog op de Belgische markt."

Kwamen de spuitmachines van Tecnomat zo bij Slootsmid binnen?

"Ja, want Oudenbosch was al Tecnomat-dealer in het Indumij-tijdperk. Het legde zich na het wegvallen van de import toe op onderdelen voor Nederlandse klanten van het Franse merk. Deze contacten gaven een goed handvat om de import van Tecnomat nieuw leven in te blazen. Dat doen we rustig, want zonder solide kennis van de producten maakt zo'n plan geen kans. Op de beurs ATH in Biddinghuizen tonen we van Tecnomat een aanbouwspruit en een getrokken versie, maar geen zelfrijder."



Staat de Maxterra van Zetor ook op de ATH?

“Nee, helaas niet, maar dat is een bewuste keuze. Door de crisis die ook Zetor vorig jaar trof, zijn veel plannen bij de fabriek vertraagd. We weten dus niet wanneer deze nieuwe middelzware Zetor leverbaar wordt. Zetten we het prototype op de ATH in Biddinghuizen, dan wekken we opnieuw verwachtingen. Dat willen we niet. We gaan de Maxterra pas tonen en verkopen als we zekerheid hebben.”

Is de Maxterra van levensbelang voor Slootsmid?

Het gaat te ver om dat zo te omschrijven, maar belangrijk is hij zeker. We komen nu met een viercilinder van 140 pk, maar met een zescilinder van 140 tot 185 pk kunnen we loonwerkers en grote akkerbouwers bedienen. Dat is een segment dat we als trekkerimporteur nu missen. Onze dealerbedrijven zijn daar met de zwaardere typen van Claas, Fendt en Massey Ferguson uiteraard wel goed vertegenwoordigd.”

Wat wordt de rol van Branson?

“Die trekker is nu vooral een aanvulling aan de onderkant op Zetor. In de toekomst zie ik dat merk ook naar hogere vermogens schuiven. Ik ga eind deze maand naar Zuid-Korea om over de plannen van Branson te praten en onze wensen kenbaar te maken. Ik moet me daar als mini-partij bescheiden opstellen, maar anderszinds is Branson voor ons in korte tijd een belangrijk merk geworden. Ik wil de fabriek duidelijk maken dat er in Nederland potentie is en dat technische aanpassingen aan de trekkers dus zin hebben.”

Wat verwacht u van de ATH in Biddinghuizen?

“Vrij veel. Nederland heeft behoefte aan zo'n buitenbeurs. Ik vind dat de organisatie de zaken goed aanpakt. De onzekere factor is het weer. Als het veel regent, blijven bezoekers weg en heb je weinig aan het bezoek dat er wel is. Dat staat in jouw tent te wachten tot het droog is en niet uit interesse voor Farnet,



▲ Henk Eggink: “Met de Branson zitten we in de markt van de lichte trekkers. Met de aanstaande Zetor Maxterra kunnen we grote akkerbouwers en loonwerkers bedienen.”

Tecnoma of Zetor. En wat als het voorafgaande Lowlands-festival in het water valt? Hou je je dan als standhouder op zo'n stukgelopen ondergrond staande?”

We hebben eigenlijk geen strategie ...

Is de combinatie dealer-importeur-fabrikant toekomstbestendig?

“Ik denk van wel; mijn mede-aandeelhouders Bert Ebbekink, Jan te Luggenhorst en Jan Ruiterkamp denken dat ook. Specialisatie lijkt soms voor de hand te liggen omdat het overzichtelijk is en ogenschijnlijk efficiënt. Maar wij halen de slagvaardigheid juist uit veelzijdigheid. Afgelopen jaar bijvoorbeeld hielden we alle ruim zestig medewerkers zinvol aan de slag door bij de productie van bemesters af te zien van het inschakelen van externe arbeidskrachten.”

Hoeveel maken die bemesters uit van de omzet?

“In een normaal jaar ongeveer een kwart. De import doet ook ongeveer een kwart en de vier bedrijven zijn tezamen goed voor de helft. Zetor en de bemesters beleefden in 2008 echter een topjaar en vorig jaar een dieptepunt. Zo wisselend kan het zijn. Te veel expansie en een kwetsbaar financieel plaatje kunnen je dan opbreken. Langs de weg der geleidelijkheid is die kans kleiner. Ook omdat je meer tijd hebt om de juiste mensen op de juiste plaats te krijgen en zo betrokkenheid te creëren. Voor de gezondheid van een bedrijf is dat van levensbelang. Het gevoel dat het bedrijf ‘eigen’ is.”

Zit jouw partner Bea ook op de juiste plaats?

“Je doelt zeker op het feit dat ze vaak aanwezig is in de Slootsmid-stand op beurzen? Dat klopt, ze is een goede gastvrouw. Belangrijker vind ik echter dat ze met een frisse blik meedenkt en meewerkt en daardoor het bedrijf Slootsmid ziet als een ‘way of life’. Dat maakt veel dingen makkelijk. Het lijkt me lastig als een partner zich niet betrokken voelt. Daar kunnen relaties op stuk lopen.”

Hoe zie je de toekomst van de landbouw?

“Rooskleurig, anders hadden we die nieuwbouw van 4.000 m² vloeroppervlakte in Geesteren niet gedaan. De wereldbevolking groeit en het areaal grond voor voedselproductie neemt af. De prijzen kunnen dus stijgen. Boeren zullen daarvan profiteren en mechanisatiebedrijven, importeurs en fabrikanten vervolgens ook. Als we met de spuitmachines van Tecnoma en de grondbewerking van Farnet net zo'n positie verwerven als met Zetor, neem ik aan dat we als Slootsmid ons 200-jarig bestaan in 2027 wel vieren.” **LM**

