



De Lely Groep in Maassluis dankt zijn bekendheid momenteel vooral aan de melkrobot Astronaut, maar het bedrijf schuwt ontwikkelingen in bijvoorbeeld individueel voeren niet.

Niet naar de concurrent kijken om ideeën te kopiëren

De uitdaging is een techniek te ontwikkelen die het "natuurlijke deel" van het werk kan vervangen. Een robot die elke dag een las maakt, is eenvoudiger te bedenken dan een robot die het melkproces vervangt. Bij het melken heb je te maken met de natuur, dat valt niet van tevoren te definiëren.

Alexander van der Lely, chief executive officer van de Lely Groep, geeft nauwkeurig aan waarom hij in de veehouderijsector actief wil zijn. Vanuit Maassluis bestuurt hij de Lely Groep, het bedrijf waarvoor zijn vader Cornelis en oom Arij de basis legden. Zij ontwikkelden in 1948 de Acrobaat. In totaal zorgden 650 werknemers dit jaar voor een omzet van ruim 190 miljoen euro in circa 35 landen. Ongeveer veertig procent van de omzet is te danken aan de verkoop van producten voor in de stal, waaronder de melkrobot.

Hoe zal de verkoop van de melkrobot zich verder ontwikkelen?

'Ik verwacht dat de acceptatie van het systeem veel groter wordt. Eigenlijk sta ik ervan te kijken dat veel veehouders bij de beslissing voor overstap naar een nieuw melksysteem niet eens naar de melkrobot kijken. De techniek is immers goed, maar de dealerloyaliteit blijkt in sommige lan-

den enorm hoog. Daarom zetten we nu meer in op Lely Centers, waardoor we dichterbij de klant staan.'

Hoeveel veehouders melken in 2015 met een melkrobot?

'Tegen die tijd ligt het verkoopperscentage voor robots in Nederland op 75 procent van de investeringen in nieuwe melktechniek. Op het moment kiest vijftig procent van de melkveeouders bij nieuwbouw

hoopten dat omstreeks deze tijd commercieel in te zetten. Zo'n uitspraak komt vaak voort uit de eeuwige discrepantie tussen ontwikkeling en verkoop. Ik verwacht nu niet dat het systeem volgend jaar al op de markt komt, omdat het ook nog op andere bedrijven getest moet worden, maar het duurt geen vijf jaar meer. Uiteindelijk moet de Atlantis onderdeel van onze nieuwe voerlijn worden.'

voor de robot. In Scandinavische landen is het niveau vergelijkbaar, terwijl de ontwikkelingen in België en Duitsland wat trager gaan. In Duitsland is het voor een groot deel afhankelijk van subsidiestromen per deelstaat. In België zijn de veehouders wat terughoudender.'

Van de Astronaut A3-robot zijn in één jaar tijd ruim duizend exemplaren verkocht, wanneer komt de opvolger?

Een glimlach kan Van der Lely amper onderdrukken voor hij antwoord geeft: 'Als de tijd rijp is, maar voorlopig lopen we nog genoeg voorop. We blijven in ontwikkeling omdat de afdeling engineering continu werkt aan verbetering van bestaande concepten en de R&D-afdeling werkt aan producten die we nog niet in ons gamma hebben. Niet alleen de robot, maar ook de Discovery-mobiele stalverzorger en de Atlantis voor individuele voeding zijn goede voorbeelden van innovatie op ons bedrijf.'

De Atlantis is misschien een minder gelukkig voorbeeld, aangezien dit systeem na twee jaar op het hightechbedrijf nog steeds niet rijp is voor de praktijk.

'We hebben duidelijk aangegeven een prototype neer te zetten, waarvan we

'Het testen van een conceptversie op een researchbedrijf heeft meestal niet mijn voorkeur, maar in dit geval waren er te veel voordelen. Alle koedata op het bedrijf, zoals de gegevens van de melkrobot, kunnen we linken aan gegevens van het individueel voeren. Vervolgens is er veel expertise bij de onderzoekers omtrent het interpreteren van deze cijfers. Tot nu toe hebben we veel van de Atlantis kunnen leren op het gebied van sensortechniek en individueel voeren. Die kennis hebben we kunnen gebruiken bij bijvoorbeeld de Cosmix M, waarmee individuele krachtvoergif in het weiland mogelijk is.'

Zijn de ontwikkelingen van Lely op bepaalde markten gericht, zoals bijvoorbeeld de West-Europese markt?

'De doelstelling is altijd om voor de totale internationale markt te ontwikkelen. Voor de Cosmix M kwam het basisidee uit Australië, maar we proberen dat concept zodanig op te pakken dat we het ook in Europa af kunnen zetten. Andersom gaan we nu richting Australië en Nieuw-Zeeland met kalverdrinkstations, een systeem waar ze daar totaal geen ervaring mee hebben. Het gebrek aan fabriekanten in Australië maakt dat land overigens tot een erg leuk speelveld.'

De Lely Groep heeft innovatie als uitgangspunt van het bedrijf. Hoe blijft die status in stand?

'We krijgen veel informatie vanuit onze contacten met klanten en daarnaast zorgen we dat er veel ruimte is om nieuwe ideeën uit te werken. We hebben niet voor niets een apart bedrijf voor innovatie, zodat de mensen die werken aan echt nieuwe ontwikkelingen niet beperkt worden door de bestaande structuur.'

Wat is het belang van een eigen octrooibureau?

'We willen onze ontwikkelingen goed en ruim beschermen om te voorkomen dat ideeën eenvoudig overgenomen kunnen worden. Omdat sommige ontwikkelingen ver op de markt vooruitlopen en traag geaccepteerd worden, geven we ook wel licenties uit om op die manier de markt voor een product sneller op te bouwen. Bij de rotorkop-eg heeft ook een groot aantal licentiehouders gezorgd voor de ontwikkeling van de markt. Ondertussen werkten ze allemaal op hun eigen manier verder aan de machine, waardoor we van onze versie van de machine in topjaren tienduizend stuks verkochten. Na versterking van de markt blijft het basisdoel wel ons eigen product op de markt te brengen.'

Wat is Lely's meest geniale uitvinding?

'Zoiets is afhankelijk van de tijd waarin iets ontwikkeld wordt, maar dat de Acrobaat een groot succes was blijkt wel uit het feit dat die machine nu nog steeds gebruikt wordt. Zo zijn er meer voorbeelden te noemen, zoals de eenschijfstrooier, die nu nog steeds op de golfbanen draait. Voor ons is het altijd belangrijk geweest om niet naar de concurrent te kijken, geen ideeën te kopiëren. We moeten onbevangen kijken naar de werkzaamheden die op een veehouderijbedrijf voorkomen en vervolgens iets ontwikkelen waarmee je dat werk kunt verlichten.'

Christel van Raay

Alexander van der Lely: 'In 2015 ligt het verkoopperscentage voor robots op 75'

Ontwikkelen voor wereldwijde markt