

Algemeen directeur Peter Millenaar: Agrifac start door én beter

Het eerste dat in Steenwijk opvalt bij het nieuwe Agrifac zijn grote borden met 'Welkom' en 'Academy'. De doorgestarte fabrikant van rooi- en spuitmachines verwoordt zo zijn ambitie om knelpunten uit het verleden weg te werken. Peter Millenaar is ervan overtuigd dat het lukt.



Doeko Blaauw



Ton Verhoeven



De Agrimac-holding, waar Agrifac nog als enige onder zat, ging eind 2008 failliet. Dat maakte de weg vrij om met Agrifac een doorstart te maken. Deze fabrikant van rooi- en spuitmachines ging gebukt onder het gebrek aan financiële middelen in de holding, waardoor modernisering van de productie achterwege bleef en de levertijden sterk opliepen. De imago-schade die dat met zich meebracht, dreigde ook Agrifac te nekken. Peter Millenaar (42) en Ton Verhoeven (43), die in Rusland goede zaken deden met Matrix en afnemer van Agrifac waren, zien de voormalige Cebeco-dochter als een nieuwe uitdaging. 'Elke dag beter' is het devies en dat is in Steenwijk nu al te zien. Millenaar wil er graag over praten en betreft ook compagnon Verhoeven en technisch directeur Doeko Blaauw (53) bij het gesprek.

Het plaatsen van nieuwe borden zegt weinig over hetgeen er achter muren gebeurt?

"Dat klopt, maar voor ons is het nu de meest tastbare manier om met het nieuwe Agrifac naar buiten te treden. Ook de persberichten, de advertentie in het Agrarisch Dagblad en het nieuwe logo horen daarbij. We moeten laten zien dat er een nieuwe wind waait. Via de 'Academy' delen we kennis met klanten en dealers. We willen zo Agrifac qua techniek en qua efficiëntie naar het hoogste niveau tillen."

Blijft Agrifac zowel rooiers als spuiten bouwen?

"Ja, maar de markt voor bietenrooiers is op dit moment zwak. Agrifac heeft daar technisch echter een goede naam, dus we gaan ervan uit dat de gebruikers op enig moment weer nieuw kopen. Bij de aardappelen concentreren we ons op zelfrijders. De getrokken Amac valt af. Op dit moment bouwen we dus vooral spuitmachines. Gemiddeld zijn dat er drie à vier per week en we zijn tot en met mei volgeboekt."

Zitten de zelfrijders voor Amazone daar ook bij?

"Ja, en die overeenkomst blijft bestaan. We concentreren ons op het onderstel en de cabine met de elektronica. De assemblage doet Amazone zelf met een eigen tank en een eigen spuitboom. Dat geeft ons de ruimte om ons technisch te onderscheiden. In de spuitmachines zit nog veel ontwikkelingspotentie; denk alleen maar aan vloeibare kunstmest. Doeko Blaauw kan zich op dat gebied volledig ontplooiën en hoeft zich niet meer bezig te houden met financiën en marketing."

Zat in die zware taak bij één persoon een deel van de Agrifac-problematiek?

"Doeko had inderdaad veel op z'n bord, terwijl hij vooral een technische man is. De hoofdmoot van het probleem lag echter bij de financiële lasten door het faillissement van Amac en van het afscheid nemen van Zijlstra & Bolhuis. Bij die laatste schoot Agrimac er flink bij in." Doeko Blaauw vult aan: "De zware lasten in de holding maakten dat er nauwelijks ruimte was voor vernieuwing van de productie. Daardoor raakten we achterop. Dat leidde tot een negatieve spiraal waar we op eigen kracht niet meer uitkwamen. Als het faillissement niet was aangevraagd, had Agrimac voor de teloorgang van Agrifac gezorgd."

Wat is de geschiedenis van Agrimac?

Blaauw: "Agrimac ontstond in 1994 uit de samenvoeging van Agrifac en Amac. Ik deed toen samen met Peter Tiemersma een managementbuy-out bij eigenaar Cebeco. In 1996

'Elke dag beter...'

namen we WKM over en in 1998 Riecam; ook was er nog even sprake van het Duitse Kleine. Er werkten toen tweehonderd mensen bij Agrimac. De overname van Zijlstra & Bolhuis was achteraf een misser. De synergieën bleven uit. Hetzelfde geldt voor de samenwerking met Kverneland onder de naam Dunor Potato Group. Op papier lijkt zo'n alliantie ideaal, maar de praktijk is lastig, vooral met buitenlandse firma's. Dunor ging langzaam ter ziele en Zijlstra & Bolhuis is begin vorig jaar verkocht. Het faillissement van Amac door de moeilijke aardappelmarkt deed Agrimac de das om. Een faillissement was de enige optie om Agrifac op de been te houden."

Ton Verhoeven, wat zijn de drijfveren voor u en Millenaar om te investeren in Agrifac?

"We deden in Rusland via Cebeco veel ervaring op in de mechanisatie. In 2001 zetten we na een managementbuy-out de dealerorganisatie Matrix op. Die draaide goed. We waren na zeventien jaar Rusland echter toe aan een nieuwe uitdaging. We zaten meer op kantoor dan op het land en zagen dat de Russische markt aflakte. In 2006 hebben we ons

bedrijf verkocht aan Kuiken. We hadden toen tweehonderd mensen in dienst en een omzet van 100 miljoen euro. Agrifac was een van onze sterke merken. Je ziet zoiets niet graag verdwijnen. We denken dat Agrifac veel potentie heeft. Dat we grond en gebouwen verkochten aan de gemeente Steenwijk vergemakkelijkt de herstart."

Wat zijn tastbare verschillen tussen het oude en het nieuwe Agrifac?

Millenaar: "De personeelsbezetting ging van 77 naar 47. Metaalbewerkingen als lassen, snijden, slijpen en boren besteden we nu uit. Dat heeft als voordeel dat je moderne partners kunt zoeken. Wij concentreren ons nu op assemblage en productontwikkeling. Ik heb de dagelijkse leiding, Doeko doet de techniek en Ton houdt zich bezig met het ontwikkelen van de buitenlandse markt. We werken meer dan voorheen aan naamsbekendheid door vernieuwingen te communiceren. Een concurrent meldt nu dat ze een sensorgestuurde bunkervulling hebben. Die hebben wij al twintig jaar."

Is de relatie met de toeleveranciers verstoord door het faillissement?

"Natuurlijk is er her en der gemord, maar door de doorstart is er toch weer aan ons te verdienen. Dat is beter dan niets. Bovendien is de potentie van Agrifac groot. Een mooi voorbeeld is wat dat betreft Timmermans in Maarheeze. Deze 'loonwerker van 2009' heeft maar liefst zeven Agrifac-sputten. Het Engelse bedrijf dat bij ons de vierrijige zelfrijdende en Canbus gestuurde aardappelrooier liet bouwen, bestelde nu ook twee Agrifac-sputten. Onze kwaliteit is onomstreden. Daardoor is er voldoende ruimte voor autonome groei. De problemen met de nazorg en de leveringstijden pakken we aan. Voor een spuit staat nu drie à vier maanden."

Hoe krijg je schwing in een bedrijf als dezelfde mensen er nog zitten?

"De slechte financiën maakten vele dingen lastig, maar de drive bij de medewerkers is nog volop aanwezig. Die is ook nooit weggevoest. Wij geven nu letterlijk de ruimte: alle hallen zijn opgeruimd en een deel richten we in als nieuw kantoor en ontwikkelafdeling. De ingeruilde machines en de metaalbewerking zijn op een veiling verkocht. We maken letterlijk schoon schip. Dat motiveert enorm. We hebben er zin in. Laat de akkerbouwers en de dealers maar komen. Onze slogan is niet voor niets 'elke dag beter'." **LM**