

Zuidberg: hofleverancier van bijna alle grote jongens

Zuidberg in Ens in de Noordoostpolder is toeleverancier van fronthef en -aftakassystemen voor tal van trekkerfabrikanten. Met de overname van rupsenbouwer Westtrack in Dussen heeft het familiebedrijf een nieuwe groeipoot onder het bedrijf.

Wie twintig jaar geleden van Kampen naar Emmeloord reed, zag ter hoogte van Ens in de Noordoostpolder altijd wel wat nagelnieuwe trekkers van verschillende merken voor een crèmekleurige loods staan. Die stonden te wachten tot de monteurs van Zuidberg er een op maat gemaakte fronthef op monteerden. Vandaag de dag gebeurt dat niet meer. Zuidberg Frontline Systems levert tegenwoordig 40 procent van de frontheffen rechtstreeks aan trekkerfabrikanten. De overige 60 procent wordt via importeurs aan mechanisatiebedrijven in 42 landen geleverd.

De geschiedenis van Zuidberg laat zich lezen als een jongensboek. Begin jaren tachtig runt Wim Zuidberg een melkveebedrijf in Ens.

Zijn broer Henk verdient in hetzelfde dorp zijn brood als verwarmingsspecialist. Het stoort Wim dat het afzonderlijk maaien en binnenhalen van gras hem zoveel tijd kost. Of Henk – van huis uit de technout tenslotte – daarvoor niet iets kan verzinnen. Binnen de kortste keren heeft Henk de Volvo BM 650 van zijn broer aan de voorkant voorzien van een hefinrichting en aftakas voor de maaiër. De noviteit blijft niet onopgemerkt. Boeren in de nabije omgeving zien meteen dat je zo niet alleen veel arbeid bespaart, maar dat je trekkers op die manier ook veel efficiënter kunt inzetten.

Groeistuij

Al snel krijgt Henk van verschillende boeren het verzoek om ook hun trekkers aan te passen.

Als Valtra-importeur Kuiken in Emmeloord Henk Zuidberg midden jaren tachtig introduceert bij de Finse trekkerfabrikant en Zuidberg af-fabriek frontheffen gaat leveren voor Valtra-trekkers, beleeft het bedrijf zijn eerste grote groeistuij.

“Inmiddels leveren we fronthef- en aftakassystemen aan bijna alle grote trekkerfabrikanten”, zegt commercieel directeur Hans Brokking. “Zuidberg heeft door de jaren heen meer dan achthonderd verschillende types gemaakt. Voor populaire trekkermodellen worden meerdere typen ontworpen, afhankelijk van de toepassingen en de werkzaamheden die de klant ermee gaat verrichten. Van alle typen zijn de data gearchiveerd en opgeslagen. Als iemand er een wil hebben voor zijn tien jaar oude trekker, kunnen we die vaak binnen een aantal weken leveren.” Nederland met zijn kleinschalige landbouw loopt voorop als het gaat om trekkers met een fronthef, zegt Brokking. De helft van de nieuwe trekkers die vandaag de dag wordt verkocht is ermee uitgerust, en bovendien zijn ze bijna allemaal ook voorzien van een aftakas. In het buitenland is nog veel te winnen. In Duitsland heeft circa 35 procent van de nieuwe trekkers een fronthef en in Spanje is dat maar 10 procent. Met een aandeel van 2 procent bij nieuwe trekkers is de Verenigde Staten nog een grote groeiemarkt.

Beter dan de trekkermarkt

Dertig jaar nadat Henk Zuidberg de Volvo BM 650 van zijn broer onder handen nam – inmiddels is de dagelijkse leiding in handen van Henks zoon Jeroen – verkocht het bedrijf de 200.000ste fronthef. Afgelopen jaar werd met 180 medewerkers een omzet gerealiseerd van bijna 50 miljoen euro, een verdubbeling ten opzichte van die van zes jaar geleden. Ook de komende jaren rekent het bedrijf op een omzetgroei van 10 procent per jaar. “We zijn qua verkoopaantallen tevreden als we beter presteren dan de trekkermarkt”, zegt Brokking. “In het eerste kwartaal van dit jaar zijn 6 procent meer trekkers verkocht. En wij hebben in diezelfde periode een groei gerealiseerd van 15 procent. We doen het dus goed.”

De stevige groeicijfers zijn geen reden om tevreden achterover te leunen. “De afzetgroei van de frontheffen vlagt af”, zegt Brokking.

“Het is een populaire en vanzelfsprekende accessoire geworden. Veel trekkerfabrikanten hebben daarom de fronthef opgenomen in hun prijslijsten. Aan ons de taak om deze fabrikanten te beleveren. Dat lukt vaak heel goed, maar er zijn ook fabrikanten die de fronthef zelf maken of elders laten maken. En dat betekent dat wij de bakens moeten verzetten.”

De komende jaren mikt Zuidberg vooral op groei van de afzet van de technisch ingewikkelder front-pto's en verschillende tandwielkasten die het bedrijf maakt voor onder meer mengvoerwagens, mestverspreiders, maar bijvoorbeeld ook voor overbrengringen in onder meer de transportwereld en de scheepvaart. Hiervoor is in 2010 Zuidberg Transmissions in het leven geroepen.

Rupsen

Ook de jongste poot onder het bedrijf, Zuidberg Tracks, zal een bijdrage moeten leveren aan de omzetgroei. Zuidberg nam vorig jaar de activiteiten van Westtrack in Dussen over. “De tracks passen uitstekend in onze filosofie: producten maken die leiden tot een efficiënter trekkegebruik”, zegt Brokking. “Trekkers en zelfrijdende oogstmachines worden steeds duurder en groter en moeten steeds grotere oppervlakten bewerken. Met tracks kan de druk op de bodem tot 75 procent worden gereduceerd en dat komt de bodemstructuur ten goede. Bovendien kan door meer tractie ook onder natte omstandigheden langer worden gewerkt.”

Zuidberg levert de tracks in verschillende breedtes van 30 tot en met 96 cm. Het gaat om zogeheten driehoekstracks: tracks in een driehoeksvorm waarbij het bovenste wiel (het sprocketwiel) aan de as van de trekker of zelfrijdende oogstmachine wordt gemonteerd. Voordeel daarvan is dat de gebruiker bij bijvoorbeeld transportwerk de tracks ook altijd weer kan uitwisselen met de normale wielen.

Doordat de diameter van het bovenste wiel veel kleiner is dan de diameter van het originele trekkerwiel, ligt de snelheid wel circa 40 procent lager dan die van dezelfde trekker op normale wielen. Voor lezers die de aanschaf overwegen: reken op een prijs per set van om en nabij 50.000 euro voor een vierwielange-dreven trekker van 88 kW (120 pk).



▲ Commercieel directeur Hans Brokking: “We zijn met de verkopen van fronthefs tevreden als we het beter doen dan de trekkermarkt.”



▲ Rupsbands op voorraad. De rupsenpoot zal de komende jaren een bijdrage moeten leveren aan de omzetgroei van Zuidberg.

Met de groei van het bedrijf heeft Zuidberg de afgelopen jaren steeds meer industrieterrein van Ens gevuld met productiehallen. Op dit moment is het bedrijf druk met de voorbereidingen van de nieuwbouw van Zuidberg Staalservice. Vanaf juli volgend jaar zullen er laser-, plasma- en autogeen snijactiviteiten intrek nemen in een nieuw pand van 10.000 vierkante meter in Ens. Naast het snijden van staal, biedt Zuidberg de klant tevens de mogelijkheid om de onderdelen te lassen, te zetten, te coaten, te draaien of te frezen. “Het liefst hebben wij alle disciplines onder één dak”, vertelt Brokking. “Dit heeft grote logistieke voordelen en de lijnen blijven kort. Waar veel bedrijven tegenwoordig activiteiten outsourcen, kiezen wij vaak bewust voor insourcen. Dat is onze kracht.”

