

Chery Heavy Industry was een van de drie bedrijven die in december 2011 meebood op de Noorse landbouwmachinefabrikant

Kverneland. Het bod dat het Chinese bedrijf uitbracht, bleek te laag voor de grootaandeelhouder. Net als het bod van CNH overigens, het moederbedrijf New Holland. Uiteindelijk ging het Japanse Kubota met Kverneland aan de haal. Een gemiste kans, vindt Yuan Yongfu, vice-president van Chery Heavy Industry twee jaar na dato. Het bedrijf heeft het hoofdkwartier in de stad Wuhu, in het oosten van China. Het bouwt – getuige de naam – niet alleen grondverzetmachines, maar ook landbouwmachines, zoals trekkers, frezen, maaidorsers en zaaimachines.

LandbouwMechanisatie spreekt Yongfu tijdens Agritechnica, half november in het Duitse Hannover. De vice-president van het staatsbedrijf zit op een witte kruik aan een rond tafeltje. Achter hem een levensgrote foto van een trekker op het Chinese platteland. Hij knikt beleefd, lacht vriendelijk, staart even voor zich uit en denkt goed na voor hij antwoord geeft. Wat hij zegt is niet meteen duidelijk. Een jonge pr-medewerker die zo af en toe wegloupt om zijn iPhone op te nemen, vertaalt zijn zorgvuldig gekozen woorden naar het Engels.

Chery: de feiten

Chery (spreek uit tsjerrie) is de grootste autoproducent van China

Chery Automobile en Chery Heavy Industry maken deel uit van de Chery Holding

Chery Heavy Industry werd in april 2010 opgericht

CHI richt zich op de productie van bouwmachines en landbouwtrekkers

CHI is de derde trekkerfabrikant van China. YTO is nummer 1, Foton 2

Totale trekkerproductie in China is 250.000 per jaar, Chery produceert 30.000 trekkers per jaar

Chery's productpakket omvat naast trekkers ook maaidorsers, ploegen en aardappelpootmachines

Volgens Yongfu had zijn bedrijf veel omzet kunnen toevoegen aan die van Kverneland. Niet door de Westerse markt uit te breiden, maar door de Kverneland-machines te verkopen in China. "Als Chery Kverneland had gekocht, zouden we de omzet met 400 miljoen euro kunnen laten toenemen. Alleen al door die machines in China te verkopen. Kubota kan dat niet."

Chery wil nu ook in Europa trekkers verkopen. "Jazeker. We hebben de mogelijkheid om een Chinese trekker in de Europese Unie te introduceren. We willen proberen om de meest betrouwbare trekker te bouwen voor de Europese klant. We zijn wellicht iets duurder dan de meeste Chinese trekkers, maar nog steeds goedkoper dan een Europees merk. En de interesse van de Europese dealers en importeurs is er, merken we. We spreken bedrijven in Spanje, Italië maar ook in

'Over vijf jaar produceren we in Europa'

Nederland. We zullen hier eerst kennis opdoen en het verschil leren kennen tussen onze huidige producten en de machines die in Europa worden geproduceerd en hier ook nodig zijn. Dan kunnen we onze trekkers aanpassen aan de Europese wensen en eisen."

Welke eisen zijn dat?

"Dat kunnen hele kleine dingen zijn. Onze trekkers moeten grotere stoelen hebben. De Europeanen zijn groter dan de Chinezen. Dat moeten we aanpassen als we op de Europese markt voet aan de grond willen krijgen."

Chery verkoopt in Europa via een paar kleine importeurs in onder meer Duitsland, voornamelijk alleen kleinere trekkers van 20 tot 52 kW (27 tot 70 pk). Maar Chery heeft ook grotere, sterkere trekkers. Komen die ook naar Europa?

"We hebben zeker sterke trekkers. In China gaan we tot een motorvermogen van 220 kW (300 pk). Die trekkers worden in de landbouw onder zware omstandigheden gebruikt. En dan gaat er wel eens iets kapot. Wil je de landbouw goed kunnen bedienen dan heb je een

goede service en onderdelenvoorziening nodig. Die hebben we in Europa nog niet. Maar over drie jaar hebben we een dergelijk servicenetwerk wel klaar. We starten eerst in Italië."

Waarom daar?

"Italië is net als Frankrijk en Duitsland een land in Europa waar veel landbouwtrekkers worden verkocht. In Italië zijn er ook veel leveranciers en fabrikanten van reserveonderdelen. Bovendien hebben we goede contacten in Italië. Zodra we onze onderdelenvoorziening op orde hebben, kunnen we er ook trekkers gaan bouwen. Dat zal over vijf jaar het geval zijn. We gaan eerst een kleine trekker in Europa bouwen. Die trekker moet gebaseerd zijn op de wensen van de Europese boeren. Hogere vermogens volgen later. Dat vraagt veel tests en klantonderzoek."

Overweegt Chery een trekkerfabrikant over te nemen? U zegt Italië, ik denk ik dan bijvoorbeeld aan de Argo-groep.

"We bekijken altijd alle mogelijkheden. Een daarvan is het kopen van een andere fabrikant. Wat Italië betreft: ik ben al zeven jaar goede vrienden met de familie Morra, de eigenaar van Argo. Chery ziet wel mogelijkheden om samen te werken met Argo. En zoals je weet kun je alleen samenwerken als je geen concurrenten bent. We zijn niet zomaar een bezoeker. We willen een belangrijke speler in deze markt worden. Om zover te komen hoeven we voornamelijk geen grote aantallen landbouwtrekkers te verkopen. We zullen eerst de markt moeten leren kennen. Het duurt zeker nog twintig jaar voor we de Europese markt volledig begrijpen en de klant kunnen geven wat hij nodig heeft. Zodra de klant tevreden is, zullen we verdere plannen ontwikkelen. Maar laat ik dit in elk geval zeggen: voor ik met pensioen ga, wil ik een echte landbouwtrekker in Europa introduceren."

Blijft het bij Europa of wil Chery ook de Noord-Amerikaanse markt op?

"Jazeker. We hebben nu geen dealers in Noord-Amerika. We zullen globaliseren, maar dat gebeurt stap voor stap. Eerst willen we Chery in Europa promoten. Daarna is Noord-Amerika aan de beurt."

* vertaling: 'We gaan trekkers in Europa bouwen'



Yuan Yongfu, vice-president Chery Heavy Industry

我们打算在欧洲生产拖拉机。*

Niemand kende de Chinese fabrikant Chery tot het bedrijf twee jaar geleden een bod uitbracht op Kverneland. Binnen drie jaar bouwt het bedrijf trekkers in Europa, belooft vice-president Yuan Yongfu.