

Karel Decramer, verkoop- en marketingdirecteur Dewulf

Geen specialist in alles

Waar concurrerende bedrijven hun best doen om alle machines voor de aardappelteelt aan te bieden, houdt Dewulf het bij roomachines.

'Je kunt nu eenmaal geen specialist zijn in alles.'

Het gaat goed met de Belgische fabrikant van aardappel- en wortelrooiers Dewulf. De omzet – in 2006 nog 12 miljoen euro – steeg vorig jaar tot 44,5 miljoen euro. En de gemiddelde groei van 12 procent per jaar denkt het bedrijf ook de komende jaren te kunnen vasthouden, zegt verkoop- en marketingdirecteur Karel Decramer. Zo voorspoedig ging het niet altijd in de ruim 65-jarige geschiedenis van het familiebedrijf. Vooral het decennium na de dood van oprichter Robert Dewulf in 1979, had het niet veel gescheeld of het bedrijf was ten onder gegaan.

Toen zijn dochter Rika – de moeder van Karel Decramer – in 1989 aan het roer kwam, kreeg het bedrijf de opgaande lijn weer te pakken. Zij bracht de broodnodige rust in het bedrijf en dat werd door personeel, klanten en vooral ook door de banken gewaardeerd – een noodzaak om het bedrijf overeind te houden. Langzamerhand ging het weer bergop, al ging het pas sinds 2006 weer echt crescendo. Vandaag de dag wordt het bedrijf geleid door Karel Decramer, zijn broers Hendrik en Willem en hun zwager Thomas Decan. Recentelijk is het directieteam versterkt met een financieel directeur. En oh, voor de volledigheid: de vader van de gebroeders Decramer is tandarts en heeft met Dewulf niets van doen.

Wordt Dewulf niet een beetje te groot voor een familiebedrijf?

"We zijn een familiebedrijf, met korte lijnen en zonder verborgen agenda's. Dat werkt heel plezierig. We proberen de valkuilen te omzeilen door het bedrijf heel professioneel te leiden. We hebben eens per week op maandagavond een directievergadering en we beoordelen elkaars prestaties heel kritisch. Bovendien hebben we een kundige raad van commissarissen die één keer in de twee maanden vergadert en ons bij de les houdt."

De groeiambitie van Dewulf is stevig. Uw concurrenten, zoals Grimme en AVR, willen ook groeien en bouwen behalve rooiers, ook pootmachines, frezen en inschuurapparatuur. Wil Dewulf geen fullliner worden?

"Het heeft zeker voordelen om fullliner te zijn. Klanten kunnen dan voor al hun machines voor een teelt terecht bij één merk of dealer. Maar dat voordeel geldt vooral op verre markten. Vandaar dat wij op die verre markten onze producten verkopen via de APH Groep. Op de West-Europese markt speelt dat niet.

Hier heb je prima dealerorganisaties en zijn telers mans genoeg om zelf de beste machines te kiezen. Het is ook lastig om specialist in alles te zijn. Het ontwikkelen, bouwen en onderhouden van heel veel verschillende machines is niet eenvoudig. Kijk, als je wilt groeien, heb je grofweg twee mogelijkheden. Ofwel je maakt nieuwe producten voor bestaande markten. Maar dat is moeilijk. Voor je een nieuwe machine hebt ontwikkeld, ben je vijf jaar verder. Een andere mogelijkheid is een nieuwe markt aanboren voor machines die je al hebt. Wij kiezen vooral voor dat laatste."

Pas sinds 2006 gaat het weer echt crescendo

Maar bij een seizoensgebonden product als roomachines houd je dan wel een arbeidspiek.

"Dat is waar, maar die proberen we zoveel mogelijk af te vlakken. In het hoogseizoen werkt het personeel bijvoorbeeld 9 uur per dag en dat compenseren onze medewerkers in het laagseizoen. Daarnaast proberen we de verkopen in landen onder de evenaar op te schroeven. We verkopen inmiddels machines in Brazilië, Argentinië, Australië en Zuid-Afrika. Op die manier worden er altijd wel ergens op de wereld aardappelen gerooid. Ook proberen we de verkopen buiten het traditionele seizoen te stimuleren, door het geven van kortingen."

Basis voor het succes van de Dewulf-aardappelrooiers was de R3000S, een zelfrijdende tweerijige aardappelrooier, die de fabrikant in 1989 op de markt bracht. Bijzonder was dat de rooier maar drie wielen had, waarbij het neuswiel niet door, maar naast de nog te rooien ruggen reed – een concept waaraan Dewulf tot vandaag de dag vasthoudt bij zijn zelfrijdende tweerijders. De R3000S kwam op het moment dat de verwerkende industrie in West-Vlaanderen behoorlijk groeide en het aardappelareaal enorm uitbreidde. De veelal kleinschalige Vlaamse telers hadden het druk met de teelt van allerlei groenten en besteedden de oogst van de aard-

appelen veelal uit aan loonwerkers. Voor hen was de R3000S een ideale machine.

In Nederland zijn niet veel van deze rooiers verkocht?

"Klopt. De bunker van de R3000S was met 4,5 ton te klein voor de langere percelen in Nederland en Noord-Frankrijk. Maar in de loop der jaren hebben we deze machine steeds verder ontwikkeld. En sinds we de machine bouwen met een grotere bunker van 7 ton, is de machine ook erg populair in Nederland, Frankrijk, Duitsland en Groot-Brittannië. Met 60 tot 80 machines per jaar is deze tweerijige zelfrijder ons bestlopende product. Van de R3060, die we van 2006 tot en met 2013 hebben gebouwd, zijn er 307 verkocht. Van de opvolger, de R3060 tweede generatie, die we nu hebben gepresenteerd, zijn er op voorhand al 41 verkocht."

Op basis van die cijfers blijkt dat de markt voor zelfrijders nog steeds groeit.

"In West-Europa zet de schaalvergroting door. En dat betekent dat een deel van de telers de oogst uit handen geeft aan loonbedrijven die met grote machines onder alle omstandigheden kunnen rooien. Maar in andere markten, waar de oogst tot voor kort met de hand werd gedaan, zoals in Turkije, slaan grote telers soms een hele stap over. Daar wordt de handenarbeid niet vervangen door een één- of een tweerijer. Zeker de grote bedrijven schakelen dan meteen over op een grote zelfrijder." ◀

Dewulf in een notendop

Opgericht in	1946 door Robert Dewulf
Omzet	44,5 miljoen euro in 2013
Productie-locaties	België en Roemenië
Personeelsleden	154
Verkoop	20% België, 80% export (naar 37 landen). Nederland, Frankrijk, Duitsland en Groot-Brittannië zijn goed voor 42 procent van de export.