

## Jo Bamford, directeur JCB Groundcare:



# "Compacte exoten met JCB kwaliteit."

JCB, het miljardenbedrijf in grondverzet, wil wereldwijd ook een stevige poot in de groensector verkrijgen. Jo Bamford, de zoon van de algemeen directeur Sir Anthony Bamford, leidt de nieuwe JCB Groundcare afdeling. 'Samenwerken met specialisten waardoor je machines krijgt met de juiste prijs en kwaliteit', is het devies. Het eigen dealernetwerk doet de rest.

Tekst en foto: Patrick Medema

**H**et Engelse JCB is een familiebedrijf dat 60 jaar geleden is opgericht door Joseph Cyril Bamford. Begon hij in 1945 als een soort smid in een garage, inmiddels behoort JCB tot de top vier fabrikanten van grondverzetmachines. Het heeft 17 fabrieken op vier continenten en verkocht vorig jaar ruim 45.000 machines in 150 landen. Vorig jaar was de jaaromzet 2,12 miljard euro met een winst van 164 miljoen euro. De huidige directeur, de zoon van de oprichter, kreeg van het Britse koningshuis zelfs een adellijke titel: Sir Anthony. Dit omdat JCB veel voor het land betekent, het is namelijk de grootste Engelse werkgever met zo'n 6.300 werknemers. Zoon Jo heeft ook wel iets adellijks over zich. Hij spreekt superdeftig Engels, alsof je met de prins zit te praten. Maar geen hooghartigheid. Jo Bamford is open en vriendelijk wanneer we hem spreken op het hoofdkantoor in Rocester, Staffordshire.

*Waarom een nieuwe afdeling met tuin- en parkmachines?*

"We willen als bedrijf groeien en zagen landbouwfabrikanten het goed doen in de tuin- en parkbranche. In deze branche zitten we al jarenlang met de minigravers en kleine graaf-laadcombinaties. Na een onderzoekje bleek de wereldwijde omzet in tuin- en parkmachines circa 8 miljard euro te zijn. Niet gering, dus zijn we een kleine drie jaar geleden met de afdeling Groundcare begonnen. Naast de mini-gravers, kleine graaf-laadcombinaties en rups-kruiwagens hebben we nu ook trilplaten, transporters, zero-turnmaaiers en compacttrekkers."

*De tuin- en parkmarkt is al aardig vol met merken. "Dat lijkt maar zo. Als je een goed product, goede naam en een goede onderdelenvoorziening met dealernetwerk hebt, kun je heel snel groeien. Kijk bijvoorbeeld maar naar John Deere. Pas in 2001 kwamen ze voor het eerst met een zero-turnmaaier in Amerika, terwijl er daar al heel lang gerenommeerde merken*

*zero-turns waren. Twee jaar geleden introduceerden ze hun zero-turn in Europa. Inmiddels zijn ze er aardig succesvol mee. En dat gaan wij ook doen. Je moet niet het wiel opnieuw uitvinden en hebben daarom wat betreft zero-turnmaaiers samenwerking gezocht met een specialist, het Amerikaanse EverRide. De JCB machines die uit hun fabriek komen hebben overigens wel onze eigen specificaties."*

*Van oorsprong maken jullie alles zelf. Drie jaar geleden zwierf er een eigen gemaakte compacttrekker in Europa, maar die is er niet meer. Waarom niet?*

"We hebben inderdaad drie jaar geleden zelf een compacttrekker gemaakt van 20 pk. De kwaliteit was vergelijkbaar met de Japanners, maar onze was simpelweg te duur. Wel 20 procent duurder dan nu. We konden het zelf niet goedkoper maken met behoud van kwaliteit. Nu is er samenwerking met het Koreaanse Tym. Daarvoor zochten we samenwerking met Kioti maar met hen konden we niet genoeg onze eigen stempel drukken."

*Hoezo eigen stempel? Het is toch gewoon een kwestie van trekkers afnemen?*

"Nee, zeker niet. Dit misverstand moet uit de wereld. Ook al werken we samen met de Koreanen, onze trekkers zijn anders dan hun Tym trekkers. Zo werken onze eigen ontwikkelaars in de Tym fabriek. We maken daar een eigen aandrijflijn en een zwaardere vooras, exclusief voor de JCB trekkers. Ook passen we daar de hydrauliek en elektriciteit aan. De assemblage is in Engeland, in onze fabriek in Cheadle. Daar krijgen de trekkers hefarmen met snelsluiting, afscherming op de vooras, veiligheidsvoorzieningen en nieuwe motorkappen. Eigenlijk doen we niets anders dan de grote jongens: New Holland werkt samen met Shibaura en John Deere doet wat met Yanmar."

*De trekker zal dan toch iets duurder zijn dan de Tym. Is dit geen grote concurrent?*

"Sommigen zullen wellicht blijven zeggen dat

het een veredelde Tym trekker is, maar het is niet alleen prijs en kwaliteit wat telt. Net zo belangrijk, wellicht belangrijker, is de onderdelenvoorziening en een goed dealernetwerk met service, wereldwijd. En dat hebben de Koreanen niet, zeker niet in Europa."

*Afgelopen zomer presenteerden jullie een 31 en 35 pk trekker. De kleinere van 23/27 pk en de grotere van 54 pk hebben een gelijkere motorkap. Waarom niet eenzelfde uitstraling?*

"Het is achteraf allemaal iets te snel gegaan. De 331 en 335 waren de eerste ontwerpen en na goede testen hebben we een eerste serie in productie genomen. Daarna hadden we iets meer tijd en hebben we de uitstraling aangepast aan onze landbouwtrekker de Fastrac. Als we door de eerste serie zijn, krijgen de 331 en 335 ook dezelfde look als de 354."

*Welke nieuwe machines staan er op de wensenlijst?*

"Als je de vermogens van de trekkers ziet, is er een gaatje in de 40 pk klasse. Dat zullen we moeten opvullen. Ook komt er in 2007 een 60 pk versie met fullpowershift, het schakelen zonder koppelen. Veel zwaardere trekkers komen er denk ik niet. Dan zit je al snel in de kleine landbouwtrekkers. Verder staan generatoren en minishovels op de planning. Nu is er een vernieuwde Mini CX graaf-laadcombinatie. Deze heeft nu vierwielaandrijving, graafarm met sidschift, voorlader met parallelschift en iets meer vermogen."

*Wat is het doel voor de toekomst?*

"We willen de komende 60 jaar nog succesvoller zijn dan de afgelopen 60 jaar. Het doel is om in 2010 een omzet te hebben van 3,5 miljard euro. Dit moet mede door de nieuwe JCB Groundcare groep komen. Zo willen we over drie jaar ongeveer 1.000 trekkers per jaar verkopen. En als het succes daar is, gaan we misschien wel zelf alle onderdelen van de trekkers maken. Onze fabrieken in India en China kunnen namelijk ook goedkoop produceren." ■