

“We waren ploegenbouwer, we zijn nu grondbewerkingsspecialist.”

Dieter Mengele, eigenaar Vogel & Noot Landmaschinen



Het Oostenrijkse Vogel & Noot is in Nederland niet het meest populaire ploegenmerk. Europees gezien behoort het merk echter tot de grootste fabrikanten. “Wij zijn zelfs de grootste ploegenfabrikant van de EU”, lacht eigenaar Dieter Mengele. “Noorwegen (standplaats van Kverneland, red.) hoort namelijk niet bij de Europese Unie.” Deze grap en bijvoorbeeld de bulderende lach na uitleg van de kreet ‘Vogel in Nood’, tekenen de ontspannen houding van Mengele tijdens een gesprek in de ploegenfabriek in Hongarije. Dit wil alleen niet zeggen dat hij ook het achterste van zijn tong laat zien.

Tekst en foto's: Frits Huiden

Van welk allooi bent u?

“Ik ben pas twee jaar eigenaar van de landbouwdivisie van Vogel & Noot en bezit nog enkele bedrijven in Duitsland. Voor het laatst was ik in de landbouw actief toen ik in 1986 mijn aandelen in de Mengele fabriek voor opraapwagens en hakselaars verkocht. Na een aantal omzwingingen wilde ik toch terug naar mijn roots, de landbouw. Ik zal Vogel & Noot daarom niet zomaar van de hand doen. Ik hou het zeker tien jaar, dan zie ik wel weer verder. Vogel & Noot is daarvan trouwens niet afhankelijk. Het bestaat al 130 jaar en zal nog veel langer bestaan.”

De divisies Vogel & Noot Technologie, Heating Technologie en Packing, die zich bezig houden met respectievelijk halffabrikaten voor de auto-industrie, verwarmingsradiatoren en verpakkingsmiddelen, zijn in handen gekomen van andere bedrijven.

Waarom koos u voor Vogel & Noot Landmaschinen?
“Het was eigenlijk een soort achtergesteld kind binnen de reorganiserende Vogel & Noot groep. Er was wel ontzettend veel potentie in de divisie mede dankzij de werknemers. Daarbij ken ik het bankenlandschap in Oostenrijk beter dan in Duitsland. Het bedrijfsterrein delen wij wel met die andere divisies. Vandaar dat de ploegen en radiators naast elkaar worden gemaakt.”

Waarom zou de klant een Vogel & Noot ploeg kopen?
“Wie geld te veel heeft, hoeft onze ploeg niet te kopen. Vogel & Noot levert kwaliteit voor een redelijke prijs. Ik zal niet zeggen dat we beter zijn dan bijvoorbeeld Lemken, maar we zijn ook zeker niet slechter.”

Hoe houden jullie de prijs van de machines laag?
“De reden dat wij relatief zo'n lage kostprijs hebben ten opzichte van andere ploegfabri-

kanten is puur omdat wij produceren in een lagelonenland als Hongarije. Daarin zijn wij uniek. Het is voor bijvoorbeeld Kverneland, Rabe, Lemken of Kuhn nu eenmaal niet zo eenvoudig om zomaar te verhuizen. Waar wij 100 euro uitgeven voor arbeid is dat in Duitsland 130 euro. De staalprijs is gelijk. Ook Vogel & Noot heeft hier trouwens leergeld moeten betalen. Nu hebben we het helemaal op de rit.”

Wat is er gedaan om het gebrek aan imago te veranderen?

“Vroeger reden we een gebied in, verkochten we 100 ploegen en zag je ons na een jaar pas weer. Nu blijven we contact houden met de klant. We bouwen een relatie op, hebben proefmodellen, demo's enzovoorts. Service is alles en daar pluk je nu de vruchten van.”

Breidt Vogel & Noot het gamma nog verder uit?

“Wij blijven een grondbewerkingsspecialist. De grens van de machines die Vogel & Noot zal maken ligt heel duidelijk tot aan het zaaien en niet verder. Een bodemfrees zou daar in passen maar komt er niet, daar is geen markt voor. Wel hebben we als neventak het produceren van vervangende slijtdelen voor ploegen van concurrerende fabrikanten. Deze slijtdelen zijn te koop voor akkerbouwers via firma's als bijvoorbeeld Kramp Agri.”

De omzet is met 10 tot 12 procent toegenomen. Wat is en wat verandert er nog meer nu u aan het roer staat van de fabriek?

“De fout die we vroeger maakten was dat we ons te lang alleen op ploegen richtten. We zijn nu een grondbewerkingsspecialist geworden. De ploeg beslaat nog maar 60 procent van de omzet, de rest komt uit de andere machines.

Binnen vijf jaar moet dat andersom zijn. We hebben ook samenwerkingsovereenkomsten met andere fabrikanten. Zo bouwen derden klepelmaaiers voor ons. Samen met Rabe bouwen we ook pneumatische zaaimachines.”

U zou zelfs bezig zijn met een overname van Rabe. De Duitse ploegenfabrikant zou financiële problemen hebben door een te snelle introductie van nieuwe machines. U zou in de race zijn voor 75 procent van de aandelen?

“Wat Rabe betreft kan ik u op dit moment alleen zeggen dat Rabe de laatste weken inderdaad onvermogen is geworden om te betalen. Ze staan nu onder gericht toezicht. Vogel & Noot is inderdaad mogelijk geïnteresseerd in een overname. We werken nu ongeveer 2,5 jaar samen met Rabe. Een verdergaande samenwerking kan voor beide bedrijven dus zin hebben.” ■

Vogel & Noot in het kort

Het 130 jaar oude Oostenrijks bedrijf Vogel & Noot Landmaschinen heeft een jaarlijkse omzet van 45 miljoen euro. De fabriek staat in Hongarije. Jaarlijks verkoopt het bedrijf 4.000 ploegen met twee tot tien scharen waarvan 70 procent een wentelploeg is. Daarnaast worden er jaarlijks 400 cultivatoren, 150 pneumatische zaaiers en 1.000 klepelmaaiers verkocht. Twaalf procent van de omzet wordt in Oost-Europa behaald. De belangrijkste groeiemarkt voor Vogel & Noot is Roemenië. Het bedrijf heeft er een filiaal met 20 medewerkers. De wens is om actiever in Rusland te worden. In de Benelux verkoopt importeur Mechatrac jaarlijks zo'n 150 Vogel & Noot ploegen.