



De tien waarheden van Agco-topman Martin Richenhagen

Nog maar een jaar geleden, werkte hij als verkoopdirecteur bij de Duitse landbouwmachinefabrikant Claas, daarna even als vice-president bij de Zwitserse vloerenfabrikant Forbo en nu is hij de directeur van het Amerikaanse concern Agco: Martin Richenhagen. De Duitser volgt de inmiddels fameuze Robert Ratliff op die voorzitter van de raad van bestuur blijft. "Ik was zelf ook verbaasd toen hij me vroeg."

Tekst en foto: Gertjan Zevenbergen

Het gaat Martin Richenhagen (52), de nieuwe topman van het Amerikaanse Agco, gemakkelijk af. In maart volgde hij oprichter Robert Ratliff als directeur van het bedrijf op. En hoewel het geen gemakke-

lijke taak lijkt om de altijd spraakzame oom Bob op te volgen, doet Richenhagen zijn best om minstens even aimabel over te komen. Met het grootste gemak beantwoordt hij, tijdens de persbijeenkomst die Fendt vorige

maand organiseerde, alle vragen. Alleen over beursgevoelige informatie houdt hij zijn mond. Richenhagens mening over tien brandende kwesties variërend van Fendt, maaidorser en hakselaars tot Claas.

Over de Duitse machinebouwer Fendt:

"Fendt is het topmerk uit de Agco-stal. Het merk moet altijd voorop blijven lopen. Daarom steken we ieder jaar 22 miljoen euro in onderzoek en ontwikkeling. Dit jaar komt daar nog eens 35 miljoen euro bovenop. Niet dat we dat geld steken in trekkers onder de 60 pk. Die hebben we niet en we zijn ook niet van plan iets in die kleine klasse te ontwikkelen. We zullen zeker geen quads verkopen. Wel komt er op korte termijn een nieuwe serie kleine landbouwtrekkers en werken we aan een trekker van 350 pk."

Over Sisu en de motorenstrategie van Agco:

"Agco heeft de Sisu-motorenproductie al met 10 procent tot 22.000 stuks verhoogt. En het zal nog meer worden. Jaarlijks willen we 50.000 Sisu-motoren bouwen. Die gebruiken we niet alleen in onze eigen merken maar ook in die van derden. Voor Valtra gebruiken we natuurlijk Sisu. Voor Massey Ferguson blijft het ook zoals het nu is: Perkins in de kleinere trekkers en Sisu in de zwaardere. En ook voor de Fendt-trekkers blijft alles ongewijzigd. De komende jaren liggen daar Deutz-motoren in. In de Challenger-trekkers gebruiken we Caterpillar-motoren. Zoals je weet is Perkins eigendom van Caterpillar, dus gebruiken we in de Verenigde Staten de Caterpillar-naam ook voor de motoren van de kleinere trekkers."

Over het nieuwe merk Challenger:

"In de Verenigde Staten hebben we afspraken gemaakt met de Caterpillar dealers. Zij nemen Challenger in hun pakket op. Ze willen een miljard dollar per jaar omzetten. Dat is mooi en het kan ook. Die Cat-jongens zijn erg groot. Een beetje traag, dat is waar, maar als ze eenmaal op stoom zijn, zijn ze heel sterk. We leveren hen een compleet pakket rups- en wieltrekkers maar ook maaidorser. In Europa doen we het anders. In tegenstelling tot hun collega's in de Verenigde Staten hebben de Europese Caterpillar dealers weinig of geen enkele binding met de landbouw. Daarom introduceren we in West-Europa geen Challenger wieltrekker en blijven we de Challenger rupstrekkingen via ons huidige dealernetwerk verkopen. Nu verkopen we in de Verenigde Staten nog wieltrekkers die we in het Franse Beauvais en in Brazilië bouwen. Op lange termijn komen ze uit een fabriek in Noord-Amerika. Dat maakt ons minder afhankelijk van valuta-schommelingen."

Over Massey Ferguson:

"De kwaliteit van Massey Ferguson is de afgelopen jaren sterk verbeterd en het moet nog beter. Het is onze wereldtrekker."

Over Valtra:

"Binnen een jaar komt de Vario-transmissie ook in de Valtra trekkers. Als eerste op de trekkers uit de S-serie en later ook in de kleinere modellen. Verder bekijken we de mogelijkheid om Gleaner maaidorser, die we in de Verenigde Staten verkopen, onder Valtra-naam in Zuid-Amerika aan de man te brengen. In Europa zal dat niet zo snel gebeuren, we denken er over na, maar heeft het werkelijk zin?"

Over Agco's positie op de maaidorsermarkt:

"Ik krijg het verwijt vaak dat Agco zwak is op de combinemarkt. Maar dat valt wel mee. Reken maar mee. Zonder de Russische en Indiase machines mee te tellen worden er in totaal ieder jaar wereldwijd 25.300 maaidorser verkocht. Daarvan heeft Claas een aandeel van 15 procent, wat goed is voor 3.900 machines. Ter vergelijking: Agco verkoopt er 750 in de Verenigde Staten, 2.500 in Zuid-Amerika en 500 in Europa. Dat zijn er in totaal 3.750."

"Er komen geen Challenger wieltrekkers naar Europa"

Dus we doen het zo gek nog niet. Het kan altijd beter en daarom optimaliseren we de productie in drie stappen. De eerste stap hebben we ondertussen al gezet. In het Deense Randers werken nu nog maar 60 tot 70 mensen die de maaidorser in elkaar zetten. Maakten we voorheen jaarlijks 10 tot 12 miljoen euro verlies, dat is nu voorbij. Ten tweede maakten we een afspraak met de Argo-groep. Laverda zal voor Fendt, Challenger en Massey Ferguson maaidorser bouwen met een Sisu motor. De machines krijgen ook een ander uiterlijk. En als derde stap ontwerpen we voor de Europese markt een nieuwe top-maaidorser. Eind 2006 moet hij klaar zijn."

Over de ontbrekende hakselaar in het Agco leveringsprogramma:

"Er worden wereldwijd maar weinig hakselaars verkocht. Het is een nichemarkt. Claas heeft de helft van de markt te pakken en de

rest wordt verdeeld tussen John Deere en New Holland. Moet je daar tussen gaan zitten? We zullen in ieder geval niet zelf een machine ontwerpen en bouwen. Natuurlijk kunnen we samen werken met Argo. Zij hebben de technologie in huis. Maar er zijn ook nog andere ideeën over strategische allianties zodat we toch een hakselaar aan kunnen bieden. Krone is er ook nog."

Over nieuwe projecten:

"We werken aan een prototype van een 500 pk kniktrekker voor Massey Ferguson in Oost-Europa en voor Challenger in de Verenigde Staten. Je kunt het zien als de opvolger van de Agcostar al is het een compleet nieuwe trekker. Verder zullen we de Vario-transmissie op de Challenger rupstrekking gebruiken en werken we samen met JCB om de Fendt Evo, de hoge snelheidstrekker, weer nieuw leven in te blazen. We hebben intensieve contacten en wisselen technologie met elkaar uit. Zij hebben een volledig geveerde trekker, wij hebben een variabele transmissie. Als we tot een overeenkomst komen zullen we niet dezelfde 300 pk-trekking in een andere kleur verkopen. Hij moet anders zijn als het gaat om de elektronica en het uiterlijk. Maar let wel, ook dit is een nichemarkt. Deze trekking zal nooit de trekkingwereld veranderen."

Over Gima, het samenwerkingsverband waarin Renault en Agco transmissies te bouwen:

"We hebben een juridisch meningsverschil met Renault en Claas. Als een derde partij, wat Claas is, de transmissies wil kopen dan moet daar aan alle partijen toestemming voor gevraagd worden. Die toestemming is ons nooit gevraagd en we hebben het dus ook nooit gegeven. Waarschijnlijk lossen we het netjes en vriendelijk op. Claas heeft immers een transmissie nodig. Maar dan zullen ze het ons wel moeten vragen."

Over nieuwe overnames:

"De markt consolideert zich. De belangrijkste overnames zijn al gebeurd. Agco kan in de Verenigde Staten nog wel een trekkingmerk gebruiken. Case IH lijkt een goede optie, maar dat is alleen een theoretische optie. Ik begrijp dat sommige mensen hun twijfels hebben over CNH. Ze gingen door moeilijke tijden, maar ze komen er wel bovenop. Fiat kan het zichzelf niet veroorloven om het enige winstgevend onderdeel van het bedrijf te verkopen. Claas? Agco en Claas passen goed bij elkaar, dat is zeker. Maar Claas wil niet verkopen en dat begrijp ik ook wel." ■