



Mechan-directeur Dick Bruil:

'Merken in hun waarde laten'

Agco, de Amerikaanse moeder van Fendt, Massey Ferguson en Valtra, onderscheidde half maart voor de vierde keer de Nederlandse Mechan Groep. Directeur Dick Bruil vindt dat de visies van Agco en Mechan goed bij elkaar passen en werkt rustig aan de komst van Valtra. Bruil stelt dat je merken vooral in hun waarde moet laten.

De Mechan Groep, een ZBG-holding, heeft onder meer de importeurs De Vor Achterveld en Mechatrac Zutphen onder haar hoede. De oprichter en eigenaar van ZBG (Zweegers Beheer Groep) is Frank Zweegers, een telg uit de uitvindingsfamilie van de PZ cyclomaaier. ZBG maakte in Nederland naam door de Mechan-bedrijven over te nemen van Cebeco, waaronder Fendt- en Kubota-importeur De Vor, Massey Ferguson-importeur MechaTrac en Iseki-, Landini- en McCormick-importeur Vormec. De Mechan Groep kreeg zo meer merken trekkers onder haar hoede. Zo'n clustering kan volgens directeur Dick Bruil alleen maar succesvol zijn als je de samenwerking beperkt tot het backoffice.

Wat is back- en frontoffice?

"Tot het backoffice behoren zaken die een klant niet ziet, zoals administratie, automatisering en onderdelenvoorziening. Die laatste is voor de Nederlandse Agco-merken geconcentreerd in Achterveld. Dat wordt ook de standplaats voor Valtra, als de overname van die import van Kuiken doorgaat. De kans daarop is groot. Valtra krijgt dan onder Agritech in Achterveld een eigen frontoffice met een eigen ingang. Over het belang daarvan heb ik geen twijfel. Ook al is het aandeel van Valtra in de Benelux klein, je moet een merk niet z'n identiteit ontnemen. Als je dat wel doet, is één plus één nooit twee."

Wat voegt Valtra toe?

"Valtra is net als Fendt en Massey Ferguson (en Challenger) een trekkermerk van Agco. Deze Amerikaanse moedermaatschappij werkt op subtiele wijze aan een optimale synergie tussen haar merken. De klant moet het gevoel hebben dat zijn of haar trekker een eigen gezicht houdt. Dat is hetzelfde als wat wij met de Mechan Groep doen. Het is zelfs zo dat Agco die strategie van het front- en backoffice in West-Europa net zo doet als wij dat doen. We passen dus qua visie goed bij elkaar. De kans dat dat zo blijft maken we groter als we dezelfde merken voeren."

Wat houdt de onderscheiding in?

"We kregen als Mechan Groep onze eerste onderscheiding van Agco in 2004 voor de multimerkenstrategie. In 2005 volgde de onderscheiding voor de implementatie van die filosofie via de verhuizing van Vormec naar Steenwijk. Het jaar daarop was het raak omdat we toen de onderdelendistributie concentreerden in Achterveld. Half maart stonden we in Mexico wederom voor het

voetlicht vanwege de sterke stijging van de ordercijfers bij Fendt en Massey Ferguson: van 1.066 in 2006 naar 1.538 vorig jaar. De tuin- en parklijn van Massey Ferguson speelt daarin een belangrijke rol."

Hoe schetst u de toekomst?

"De groei van de Mechan Groep stopt niet met de aanstaande komst van de Valtra-import. Ons streven is om in de Benelux Fendt, Massey Ferguson en Valtra in één hand te hebben. Bij Massey Ferguson is dat al het geval, doordat de Belgische importeur Matermaco ook tot de Mechan Groep behoort. Ook Landini en McCormick zitten bij die importeur. Kuiken heeft voor Valtra al de Benelux-import; dat komt bij de geplande overname automatisch goed. Fendt zit in België bij Van der Haeghe, die ook importeur is van Claas. Daar willen we graag eens mee praten. Ruimte om te groeien is er ook in Nederland, waar we via Niestijl in Siddeburen en Vohamij in Heythuisen al twee eigen mechanisatiebedrijven hebben. Dat mogen er, met een goede geografische spreiding, best wel vier of vijf worden. Net over de grens in Duitsland, waar we al een dependance hebben voor werktuigen van MechaTrac, zijn ook nog voldoende mogelijkheden. De Mechan Groep groeide qua omzet van 75 miljoen euro in 2003 naar 184 miljoen in 2007."

'De groei stopt niet met de aanstaande komst van Valtra.'

Is concentratie van Mechan-activiteiten in Grubbenvorst een gedachte?

"Nee, absoluut niet. Grubbenvorst is vooral een productielocatie voor Challenger-merken als Ag Chem en Spra Coupe. Wij zijn een handelsorganisatie. Dat moet je niet bij elkaar zetten. Bovendien zijn we niet zoals Gubbenvorst een Agco-dochter. Wij zijn een zelfstandige importeur. Met het nieuwe trainingscentrum in Grubbenvorst hebben wij dan ook niets van doen. Ook niet met het streven van Agco om een full-liner te worden, al spreekt dat idee ons wel aan. De samenwerking tussen Agco en Argo is daarbij vooral gericht op de gezamenlijke fabricage van maaidorsers. Voor wat betreft de hakselaars wilde Agco samenwerken met Krone, maar dat is niet gelukt. Fendt komt nu over een jaar of drie zelf met een hakselaar."

Wat is de kracht van Agco en van de Mechan Groep?

"Agco (agricultural compagnies) verstaat de kunst om mensen en bedrijven in hun waarde te laten. Als Agco een bedrijf overneemt, houden ze daar zo veel mogelijk de eigen identiteit van overeind. De medewerkers weten dan waarvoor ze knokken. Als je alles op één hoop veegt, verdwijnt de spirit; één plus één is dan bepaald geen twee. Dat zien we bij die andere grote samenvoeging op trekkeergebied. Ik denk dat de Mechan Groep net zoals Agco de kunst verstaat van 'voorzichtig aan, dan breekt het lijntje niet'. Net zoals nu bij de geplande overname van de Valtra-import. Je moet rustig bekijken of je de neuzen in één richting kunt krijgen. Als medewerkers de hakken in het zand zetten, is de slagingskans van een overname gering."

Is er een kans dat Agco de import in de Benelux zelf ter hand neemt?

"Theoretisch is die kans er altijd, maar praktisch gezien niet. Agco laat de import in kleine markten als de Benelux over aan lokale bedrijven. In grote markten als Duitsland en Frankrijk wil het wel met een eigen vestiging aanwezig zijn, maar die is dan vaak gekoppeld aan een productielocatie. In Duitsland is dat bij Fendt in Marktoberdorf en in Frankrijk bij Massey Ferguson in Beauvais. Zo is er sprake van synergie. En die filosofie werkt. In 1990 ontstond Agco met 200 miljoen dollar omzet. Sindsdien nam Agco achttien keer een bedrijf over met als grote vis Massey Ferguson en als chique vis Fendt. In 2010 is het doel acht miljard dollar omzet. En dat lijkt probleemloos te lukken."

Hoe is uw eigen levensloop?

"Ik ben in 1961 na de militaire dienst in m'n geboorteplaats Zutphen begonnen bij de technische dienst van Brinkmann & Niemeijer, de toenmalige importeur van Massey Ferguson. Daar kwam ik later op de verkoop-binnendienst, werd toen rayon-vertegenwoordiger en daarna bedrijfsleider van de Nieuwstad-dealers. Van 1980 tot 1984 was ik directeur bij Kamps de Wild, vervolgens directeur van de afdeling dealerbedrijven bij Cebeco Handelsraad en toen directievoorzitter van de Mechan Groep, de landbouwtechniek-poot van Cebeco. Die poot werd vervolgens overgenomen door ZBG. Ik heb in al die jaren wel gemerkt dat het streven naar consensus het beste werkt. Mits het niet onttaardt in oeverloos geklets. Dan moet je als directeur ingrijpen. Gelukkig ligt me dat ook wel." 