

Het verlangen naar Rusland

De Russische landbouw is in opkomst. En ook de Westerse landbouwmachinefabrikanten verlangen naar een deel van die groeiende markt. Toch huiveren de bedrijven nog. De stap om een fabriek in Rusland te bouwen is groot en moeilijk.

Tekst en foto's: Gertjan Zevenbergen



De Russische landbouw is booming, als je tenminste de economen en bedrijfsconsulenten mag geloven. Wie de cijfers ziet, zal ook snel toegeven dat de mogelijkheden in het grootste land ter wereld groot zijn. De Russische Federatie heeft in totaal 85 miljoen hectare landbouwgrond tot haar beschikking. Daarmee vergeleken stelt het Europa van de 25 lidstaten dat zelf een oppervlakte heeft van 79 miljoen hectare, niet veel voor. Toch kon je met landbouw in Rusland jarenlang niet veel verdienen. Dat

wordt langzamerhand anders. De opbrengsten, en dus ook de inkomsten, nemen toe. Niet in de laatste plaats omdat grote investeerders, waaronder veel olie- en gasmaatschappijen maar ook industriële verwerkers zoals het Amerikaanse Cargill, brood zien in de landbouw en zelf bedrijven opzetten of overnemen. De investering geeft weliswaar niet de hoogste revenuen, maar de toekomst van de landbouw in Rusland is zeker. En dat zorgt in ieder geval voor constante inkomsten. Die grote bedrijven nemen ook het grote geld mee en investeren in veel nieuwe, vaak westerse, machines. En ook de al bestaande coöperaties werken steeds efficiënter waardoor er geld overblijft om in goede machines te investeren. Geen wonder dus dat ook westerse machinefabrikanten hun pijlen richten op Rusland. Voorzichtig dat wel, want de valkuilen zijn groot.

■ Samenwerken

Verkochten grote bedrijven als John Deere, Agco en CNH in het verleden vooral veel trekkers en maaidorsers door in te schrijven op een tender, dat is nu voorbij. Nu veel bedrijven geprivatiseerd zijn, koopt de overheid immers geen machines meer. Daarom richten die landbouwmachinefabrikanten zich nu op het opzetten van dealer- en servicenetwerken in Rusland. Zo maakte Agco onlangs nog de afspraak met de SM Groep om Fendt en Valtra trekkers boven 110 kW (150 pk) motorvermogen, maaidorsers en Agco zaai- en plantmachines te verkopen. Al eerder had het bedrijf via de Caterpillar dealers een afzetkanaal gevonden voor de Challenger machines en door begin 2005 American Machinery Company aan te stellen als dealer voor Rusland brengt het er ook al Massey Fergusons trekkers en maaidorsers aan de man. Samenwerken is voor alle fabrikanten die in Rusland machines willen verkopen een *must*, zo blijkt. Voornamelijk omdat bij Westerse bedrijven toch kennis van de taal, de markt en de benodigde service achterblijft. En wat Agco betreft, is de SM Group daar een expert in. Zo heeft het bedrijf een deel van de Yenisey maaidorsersfabriek in Krasnoyarsk in handen. De nummer twee in het land. Daarnaast heeft het een aandeel in Agromash, nog een landbouwmachinebouwer. Agco is met 51 procent van de aandelen van de nieuwe Agco SM Group de grootste aandeelhouder. Een belangrijke stap noemt Gary Collar, baas over de afzet van Agco in Europa, Afrika en het Midden Oosten, de samenwerking. "We hebben de markt voor Westerse machines zien groeien met 150 tot 200 procent in de

laatste twee jaar. De Russische boeren zien ook de voordelen in van moderne, betrouwbare en efficiënte machines." Want dat de huidige Russische machines niet meer aan moderne eisen kunnen voldoen, staat voor Collar als een paal boven water. En werp eens een blik op de trekkers, hakselaars en maaidorsers van Russische makelij en je moet dat beamen. De techniek is oud en doet denken aan Europese machines uit de jaren zeventig. Prima, als het werkt. En laat dat nu net vaak het geval niet zijn. Dat weet ook Stephan Weller, marketingman van Claas in Rusland. "Een Russische maaidorser van Rostselmash, de marktleider in Rusland, staat 20 procent van de tijd dat hij moet dorsen, stil. Vanwege technische mankementen. En als hij wel werkt, verbruikt hij veel meer brandstof dan een westerse combine." Ook zijn de verliezen erg groot, merkte Weller; meer dan twintig procent. "Eigenlijk zijn het net zaaimachines." Daar staat tegenover dat de prijs van deze machines laag is; erg laag. Zo kost een nieuwe Rostselmash maaidorser minder dan de helft van de prijs van een Claas Mega.

■ Heffingen en subsidies

Dat en de sterke lobby van deze Russische machinebouwers zorgt ervoor dat de Westerse machines maar met hele kleine stapjes terrein winnen. De overheid straft Westerse importen af, wat de eigen productie van landbouwmachines veilig moet stellen. De importheffing maakt met name Westerse maaidorsers nog duurder. Moest eerst een heffing van 5 procent per machine betaald worden, nu heft de overheid op iedere machine per kW een bedrag van 100 euro. Dat kan dus oplopen tot meer dan 20.000 euro. Daarvan profiteren fabrikanten als Rostselmash. En willen Westerse bedrijven aan die hoge importheffingen ontsnappen, dan zullen ze hun machines zelf in Rusland moeten bouwen. Zover zijn ze nog lang niet. De aantallen verkochte machines zijn nog niet groot genoeg, willen ze doen geloven. Toch zullen ze uiteindelijk er niet onderuit komen om naar Rusland te verhuizen. Transport van grote landbouwmachines is immers duur, het grootste deel van het transport is lucht. Agco twijfelt nog. Voorlopig bouwt het in ieder geval de grootste maaidorsers in het Deense Randers. "Rusland is nog steeds in beweging," zegt Collar. "Als producent ben je er erg afhankelijk van de regering. Het is de vraag of je wel voldoende medewerking krijgt." Samenwerken met een bestaande machinefabrikant, ziet hij niet zitten. "Dat heeft weinig zin. Je kunt het beter alleen doen.

De bestaande fabrieken zijn erg oud. Te oud." Efficiëntie is dus ver te zoeken. En zodra je kiest om zelf te produceren, kom je het volgende probleem al weer tegen. Want zonder partner heb je ook geen onderdelen. Assen en dergelijke worden namelijk door die mogelijke partners, zoals de oude trekkerfabrikanten gemaakt. En gebruik je geen lokale onderdelen dan wordt je machine vanzelf duur.

▪ Enorm potentieel

Claas, de Duitse fabrikant van oogstmachines en trekkers bouwt als eerste Westerse landbouwmachinefabrikant wel machines in Rusland. Maaidorsers. Het bedrijf probeerde echter al langer maaidorser aan de man te brengen in Rusland. Net als andere fabrikanten had het al in 1992 een vestiging in Moskou. En in 1996 werkte het bedrijf in Pavlograd in de Oekraïne samen aan de bouw van maaidorsers in een joint venture. Dat leerde in ieder geval dat het beter is zelf een fabriek op te zetten dan een oude fabriek te kopen waar je nog veel aan mensen en machines moet doen. "Politiek gezien is het misschien beter", zegt Ralf Bendisch, directeur van OOO Claas, "maar bedrijfstechnisch zeker niet." De eigen fabriek opende vorig jaar mei. In Krasnodar om precies te zijn. Een kraj, een federale eenheid, ruim 1.000 kilometer ten zuiden van Moskou aan de Zwarte Zee. Het dichtbevolkste gebied van Rusland, in het stroomgebied van de rivier Koeban, Kozakken-



In de Claas-fabriek in Krasnodar komen de meeste onderdelen nog gewoon per spoor uit de fabriek in het Duitse Harsewinkel.

land met ruim vijf miljoen mensen op 76.000 km². Bendisch: "Er is hier een enorm potentieel. En als je wilt produceren, kun je dat het beste op deze plaats doen. Ten zuiden van Moskou. De infrastructuur is er goed, de levenskwaliteit ook en de soms zelfs te goed opgeleide arbeidskrachten zijn voorradig. Daar komt bij dat de grond rond Krasnodar van hele goede kwaliteit is. Zeventig procent van de totale opbrengst van Russisch graan

wordt hier verbouwd. Er zijn dus ook hier in de omgeving voldoende klanten." Ook andere Westerse bedrijven vonden de weg naar Krasnodar. Bonduelle, Nestlé, Philip Morris en Cargill; om er maar een paar te noemen. Maar wil je slagen, dan zul je je moeten aanpassen, niet te veel haast moeten hebben en de cultuur van het land eigen maken. Dat weet Bendisch ondertussen ook.

▪ Goed betalen; 400 euro per maand

De Claas-vestiging ligt op een uur rijden van de gelijknamige hoofdstad. Het is een kleine fabriek die voor 20 miljoen euro werd neergezet. Werden er vorig jaar 200 maaidorsers gebouwd, dit jaar rollen er 300 uit de fabriek. Mega's. Eenvoudige, niet al te grote maaidorsers. In totaal heeft het bedrijf nu 95 medewerkers. Daarvan zijn er vijf, het complete management, Duits. De rest komt uit de omgeving van de fabriek. Veel seizoensarbeiders uit het dorp die tijdelijke contracten krijgen en netto gemiddeld 13.000 roebel, 400 euro, per maand verdienen. En daarmee betaalt het bedrijf nog goed ook. Een gemiddeld loon in Rusland ligt namelijk rond 5.000 roebel, 150 euro. Over twee jaar, als het aantal geproduceerde maaidorsers naar verwachting tot 500 is gestegen, zal de fabriek ook in de zomermaanden in volle productie zijn. Iedere dag, die tien uur duurt, bouwen de medewerkers 10 machines. Ze doen 120 uur over een machine.



De werknemers van OOO Claas bouwen de machine samen. Zelfs al komt de graantank uit Duitsland, de goedkope arbeid zorgt ervoor dat een Mega 350 en 360 uiteindelijk tien procent goedkoper wordt gebouwd dan in Duitsland het geval is.



Het eindresultaat: een Mega 360. Er is weinig variatie in de machines. Ze worden allemaal van te voren gebouwd, daar de Russische boeren pas op het laatste moment beslissen.

▪ Samenbouwen

In de fabriek stansen, snijden, lassen of spuiten de medewerkers geen enkele plaat metaal. Geen wonder dat de montagehal zo schoon oogt. De meeste onderdelen haalt Claas namelijk nog steeds uit Duitsland. Alle delen die in aanraking komen met graan, het hele dorsstelsel dus, maakt de fabrikant zelfs nog in Harsewinkel en brengt die naar Krasnodar. Zelfs de graantank, volledig gelast en gespoten, komt per spoor op de fabriek aan. Jammer, vindt Bendisch. Slechts een klein deel van de Russische onderdelen voldoet namelijk aan de eisen die Claas er aan stelt. Niet alleen blijken de Russische bedrijven geen goede onderdelen te kunnen leveren, de leveranciers zijn niet flexibel en soms zelfs vijf keer zo duur als de Duitsers. "Dat komt door de slechte technologie die ze gebruiken en te grote overhead in deze bedrijven. Kort gezegd, er zitten teveel manuren aan een onderdeel." Uiteindelijk zorgt dat ervoor dat van de totale waarde van een maaidorsers de lokale productie 30 tot 40 procent vertegenwoordigd. Daar is de arbeid al bijgeteld. Uiteindelijk zijn de Mega's, die buiten op het terrein klaar staan voor transport, tien procent goedkoper gebouwd dan in Duitsland het geval is. En dat terwijl de machine voor ongeveer dezelfde prijs naar de gebruiker gaat. Voorlopig gaat er geen enkele Mega naar Duitsland. De markt in Rusland is nog groot genoeg. Er draaien immers zo'n 150.000 maaidorsers in de federatie. Ieder jaar worden er 12.000 van vervangen.

Van de Mega zijn er twee versies. De 350 en 360 met respectievelijk een Daimler-Chrysler motor van 162 en 180 kW (220 en 245 pk). De 350 is een vijfshudder en heeft een graantank van 7.200 liter. De 360 heeft zes schudders en een graantank van 8.200 liter. Bij de breedte van het maaibord is er meer keuze, van 3,60 tot 9,10 meter. Het dorsstelsel is

dezelfde als die in de Lexions zit namelijk het APS met versneltrommel. Claas assembleert geen Lexion-maaidorsers in de Krasnodar-fabriek. Nog niet. Mocht de vraag naar hoge capaciteitsmachines groeien en die van de Mega overtreffen, dan kan dat wel eens anders worden. En wordt de vraag groter? Geen nood. Claas heeft 10 hectare land tot zijn beschikking en de plannen voor een tweede hal zodat er in totaal 1.000 maaidorsers per jaar gebouwd kunnen worden, liggen klaar. En moeten er trekkers in deze fabriek gebouwd worden, dan kan dat ook, meent Bendisch.

▪ In de top 3

Ondertussen zijn het vooral de agraholdings, de hele grote landbouwbedrijven met eigen verwerking, opslag en afzetkanalen, die tot aanschaf van de Westerse machines overgaan. Deze bedrijven met te bewerken oppervlaktes tot meer dan 80.000 hectare zoeken betrouwbare machines. Westerse bedrijven en ook Claas doen het daar dan goed. Zo heeft het 82.000 ha grote Agrocomplex 16 Claas Mega's en 3 Lexions lopen en staan er nog eens 16 Lexions in bestelling. Volgens eigen zeggen staat Claas nu al in de top 3 als het gaat om maaidorsers. Alleen de Russische producenten Rostselmash en Krasnoyarsk gaan de machinebouwer nog voor. ■



Er rollen dit jaar naar verwachting 300 maaidorsers uit de Claas-fabriek in Krasnodar. Over twee jaar zijn dat er naar verwachting 500. En mocht de vraag nog groter worden; de plannen voor een tweede hal liggen klaar zodat er in totaal 1.000 maaidorsers per jaar gebouwd kunnen worden. Mocht de vraag naar Lexion's die naar Mega's overstijgen, dan kunnen straks in Krasnodar ook die hoge capaciteitsmachines geassembleerd worden. Zelfs de assemblage van trekkers behoort dan tot de mogelijkheden.