

Johan Dijkstra en Wilko Jilissen van Same Deutz-Fahr Kruisbestuiving in groen

De nieuwe directeur van SDF in ons land is Wilko Jilissen; hij was jaren actief voor een groengeel merk.

Johan Dijkstra kan als langjarig gezicht van Deutz-Fahr z'n groene visie nu (eindelijk) 'kruisen' met een Nederlandse directeur. Dat kan een mooi resultaat opleveren.

Same Deutz-Fahr Holland ontstond in 2007, nadat het importbedrijf Sieberg door eigenaar Pon in de verkoop was gezet. De eerste directeur van SDF Holland was de Engelsman Steve Beasley. Daarna, tot voor een paar maand geleden, was het de Fransman Michel Schiettequatte. Beide directeuren handelden vooral vanuit hun thuisland en lieten de dagelijkse zaken over aan salessupportmanager Johan Dijkstra die daarmee het feitelijke aanspreekpunt was voor de dealers. Dijkstra (48) zet zich al sinds 1993 in voor de heldergroene trekkers uit het Duitse Lauingen (voorheen Keulen). Voor hij bij Deutz-Fahr terecht kwam deed

hij de HAS in Dronten en was hij vijf jaar werkzaam bij Vicon en twee jaar bij Omnivent. Wilko Jilissen (39) werkte na de Stoas in Dronten een jaar voor (toenmalig) John Deere-dealer Van Berkel in Balgoy en was daarna drie jaar bedrijfsleider op het loonbedrijf Groesbeek. Vervolgens werd hij rayonmanager bij Louis Nagel voor John Deere oogstmachines. Via de functies van product-specialist en hoofd van de afdeling marketing werd hij verkoopleider John Deere Landbouw en Tuin & Park. Sedert half maart van dit jaar geeft hij leiding aan Same Deutz-Fahr Holland in Dronten.

Wilko, na een voorspoedige carrière bij JD oogt de overstap naar Deutz-Fahr als een soort trendbreuk?
"Ik kan me voorstellen dat er zo gedacht wordt, maar ik zie leiding geven aan Same Deutz-Fahr in Nederland als een grote uitdaging. Deutz-Fahr doet het goed in ons land en heeft tegelijkertijd een forse groeipotentie. Bovendien liep ik bij John Deere tegen mijn eigen grenzen aan."

Hoe bedoel je dat laatste?
"Ik droeg en draag John Deere als merk een warm hart toe, maar ik heb moeite met de harde saneringsronde die de Amerikaanse-Duitse fabrikant momenteel doorvoert onder zijn Nederlandse dealers. Oorspronkelijk wilde ik wel mee naar het nieuwe John Deere in Horst dat de verkooptaken overneemt van importeur Louis Nagel in Nijmegen, maar we konden daarvoor geen modus vinden."

Je had toch ook bij Louis Nagel kunnen blijven?
"Dat was ook de bedoeling. Daarom was ik nauw betrokken bij de zoektocht van Louis

Nagel naar een ander trekkermerk. Zo kwam ik onder andere terecht bij het Italiaanse Argo (vanwege McCormick & Landini) en bij SDF. Uit dat laatste contact kwam later de vraag of ik leiding wilde geven aan hun verkooporganisatie in Nederland. Die kans kon ik niet laten schieten."

Johan, heb je nu het gevoel dat je de 'leiding' over SDF in Nederland kwijtraakt?
"Nee, het omgekeerde is eerder waar. Ik kan me nu concentreren op mijn kerntaak: het ondersteunen van de verkoop. Alle taken en vragen die daar niet direct mee te maken hebben, leg ik neer bij Wilko. Ik ervaar zijn komst dus echt als een versterking van ons team. Een directeur-op-afstand kan, maar eentje die 'life' aanwezig is, Nederlands spreekt en de markt goed kent is beter."

Wat heb jij de afgelopen jaren voor Deutz-Fahr in Nederland betekend?
"Dat is een lastige vraag om zelf te beantwoorden, maar ik denk dat ik samen met

mijn collega's de overgang van importeur Sieberg naar de eigen vestiging van Same Deutz-Fahr in goede banen heb geleid. Met Erik de Kloet en Harald Groos als area-managers, Marco van Omme en Henk Klein Velderman als servicemanagers en Harrie van Hummel als partsmanager hebben we een slanke en gezonde organisatie. We hebben nu duidelijk meer een band met Same Deutz-Fahr in het Duitse Lauingen en het Italiaanse Treviglio dan toen we onder Sieberg vielen. Toen voelden we ons weleens zo'n tussenschakel op afstand. Het contact is nu hechter."

Wilko, wat heb jij voor John Deere betekend?
"Dat vind ik, net zoals Johan, een lastige vraag. Je pocht niet graag op jezelf. Maar laat ik zeggen dat ik veel werk heb gemaakt van de marketing: John Deere in Nederland onder de aandacht brengen en (nog) beter op de kaart zetten. Ook heb ik me sterk ingezet voor de ontwikkeling van de dealers, van groot tot klein. Ik ken ze allemaal en dat



maakt de stap naar slechts acht landbouwdealers die John Deere nu bezig is op te zetten zo moeilijk voor mij. Met de eis dat je je als dealer over moet laten nemen of moet fuseren, zet je bedrijven voor het blok.”

Wat neem je van Louis Nagel en van John Deere mee naar Same Deutz-Fahr?

“In de eerste plaats mijn ervaringen met een wereldmerk, met een grote import-organisatie en met een trekker die in 2007 en 2008 in ons land marktleider was. Ook breng ik mee dat we op den duur naar slagvaardige dealers toe moeten. Dat is bij Deutz-Fahr niet anders dan bij John Deere. Je mag echter niet uit het oog verliezen dat in West-Europa boeren en loonwerkers in eerste instantie een relatie hebben met de dealer en dan pas met het merk. Als een dealer in zijn regio een bovengemiddeld marktaandeel heeft, dan moet je zuinig op hem zijn, ook al is hij klein.”

Johan, welke positie neemt Same in bij SDF?

“Het is in Noordwest-Europa moeilijk om naast Deutz-Fahr, dat een goed imago heeft, ook nog een ander merk te vermarkten dat technisch nagenoeg identiek is, maar vanwege de Italiaanse ‘geest’ die er omheen hangt, een minder goede naam heeft. Toch proberen we Same geleidelijk aan weer een eigen plaats te geven met een technisch bescheiden uitvoering en daardoor een wat lagere prijs die past bij de positie in de markt.”

Waarom is dat imago van Same zo afgebrokkeld?

“De keuze van de voormalige verkooporganisaties (eerst Cebeco, toen De Vor) om zich te focussen op het merk uit Marktoberdorf, heeft de marktwaarde van Same geen goed

gedaan. Een wisseling van de wacht schaadt het vertrouwen, ook omdat de meeste dealers daarna de nadruk vooral op dat andere merk legden. Daar kwamen aanloopproblemen met de nieuwe zware serie bij, waardoor Same goodwill verloor onder loonwerkers en grote akkerbouwers; dat zijn de trendsetters in de markt en dat werkt dus door op het merk als geheel. Toch denk ik dat we via de reputatie van Deutz-Fahr het tij weer langzaam kunnen keren. Vooral onder middelgrote boeren en tuinders heeft Same nog steeds zeggingskracht.”

Hoe staat het met Hürlimann en Lamborghini?

“Die merken zijn voor Nederland op Tuin & Park na een gepasseerd station. Hürlimann is vooral populair in Zwitserland (waar het oorspronkelijk vandaan komt) en in Oostenrijk en Zuid-Duitsland. Lamborghini doet het goed in Italië, Portugal en Spanje. Wie in Nederland graag een van beide merken rijdt, kan er uiteraard een kopen. Aan die vraag is gemakkelijk te voldoen, omdat Lamborghini en Hürlimann op de naam, de typeaanduiding en de kleur na identiek zijn aan Same.”

Wat zijn de plannen van DF met de 4-assige XXL?

“Het is een pure trekkrachttrekker voor grote landbouwbedrijven in Centraal- en Oost-Europa. Boven de achterassen van deze kniktrekker is een voorraadbak of -tank te plaatsen, waardoor hij ook als werktuigendrager kan fungeren. Het sterke punt is echter dat hij zonder dubbellucht z'n 600 pk op de grond over kan brengen en dus ook zo vanaf het land de openbare weg op kan. Daardoor is er mogelijk ook in ons land plaats voor een enkele XXL.”

Wilko, wat wil jij met Deutz-Fahr bereiken?

“We zitten nu in Nederland met het marktaandeel nog ruim onder de 10 procent. Met de eerder genoemde rek die er in de marktpositie van Deutz-Fahr zit, denk ik dat we over tien jaar op een aandeel kunnen zitten dat de 10 procent ruim overschrijdt. Dat geldt ook voor België en Luxemburg, waar ik ook verantwoordelijk voor ben. Met de nu geïntroduceerde lichte Agrottron met traploze transmissie hebben we een sterke troef in handen. Misschien gaan we met tien jaar wel richting een aandeel van 15 procent.”

Waar baseer je die verwachting op?

“De Agrottron 400 TTV is een compacte en wendbare viercilindertrekker met een maximumvermogen van 121, 130 of 142 pk. Dat is de klasse waarin in West-Europa de meeste trekkers worden verkocht: het is de allround trekker voor veehouders en de lichte multifunctionele trekker voor akkerbouwers en loonwerkers.”

Wat zijn andere pluspunten van de 400 TTV?

“De motor is van Deutz, SDF is daar deels eigenaar van en is uitermate zuinig. Dat is een zwaarwegend voordeel in deze dure dieseltijd. Samen met de traploze transmissie, vier toeren op de aftakas, veel hefkracht, ruim hydraulisch vermogen en een luxe, stille en comfortabele cabine zijn we een rechtstreekse concurrent voor de 400 Vario van Fendt. We denken dat we de concurrentie aankunnen. Kom daar over tien jaar in het voorjaar van 2021 nog maar eens over praten.” **LM**



▲ Wilko Jilissen: “Deutz-Fahr heeft in Nederland een goede marktpositie en met de huidige trekkers zicht op beduidend meer. Ik heb er zin in.”



▲ Johan Dijkstra: “Met de komst van Wilko naar Same Deutz-Fahr Holland kan ik me concentreren op mijn kerntaken: het ondersteunen van de verkoop.”