

Wilko Jilissen, directeur Same Deutz-Fahr Holland

Kruisbestuiving in groen



De nieuwe directeur van Same Deutz-Fahr in ons land is Wilko Jilissen. Hij was jaren actief voor een groengeel merk. Jilissen heeft er zin in: "Deutz-Fahr heeft in Nederland een goede marktpositie en met de huidige trekkers zicht op beduidend meer."

Same Deutz-Fahr Holland ontstond in 2007 nadat importbedrijf Sieberg door eigenaar Pon in de verkoop was gezet. De eerste directeur van SDF Holland was de Engelsman Steve Beasley. Daarna 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 helder-groene trekkers uit het Duitse Lauingen. Door de komst van Wilko Jilissen kan Dijkstra zich nu concentreren op zijn kerntaak: het ondersteunen van de verkoop. 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 loonbedrijf Groesbeek. Vervolgens werd hij rayonmanager bij Louis Nagel voor John Deere oogstmachines. Via de functies van productspecialist en hoofd afdeling marketing werd hij verkoop-leider John Deere Landbouw en Tuin & Park. Sedert half maart geeft hij leiding aan Same Deutz-Fahr Holland in Dronten.

Na een voorspoedige carrière bij John Deere 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 Amerikaans-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 bij Louis Nagel kunnen blijven?

"Dat was ook de bedoeling. Daarom was ik betrokken bij de zoektocht van Louis Nagel naar een ander trekkermerk. Zo kwam ik

Forse groeipotentie

onder andere terecht bij het Italiaanse Argo (McCormick, Landini) en bij Same Deutz-Fahr. 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."

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 importorganisatie 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, moet je zuinig op hem zijn, ook al is hij klein."

Hoe staat het met de andere SDF trekkers... Same, Hürlimann en Lamborghini?

"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 bescheidener uitvoering en daardoor een wat lagere prijs die past bij de positie in de markt. Hürlimann en Lamborghini zijn voor Nederland op Tuin & Park na een gepasseerd station. Hürlimann is vooral populair in oorspronkelijk thuisland Zwitserland 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 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 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, groenvoorzieners en loonwerkers. 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. ■

