



Ray Uiterwaal, directeur Mechan Groep

## 'Contract is prestatie'

Sinds maart dit jaar zwaait Ray Uiterwaal de scepter over Mechan Groep. Hij voerde meteen een reorganisatie door en verplaatste in opdracht van Agco de showrooms van Massey Ferguson en Valtra naar Achterveld.

**O**p de houten balie van het bedrijf dat voorheen Gebr. de Vor heette, prijkt nu de naam Mechan Groep. Sinds begin september zijn in Achterveld alle Agco-merken – Massey Ferguson, Fendt, Challenger, Fella en Valtra – bij elkaar gebracht. Binnen zes maanden zijn gebouwen gerenoveerd, showrooms ingericht en kantoren verbouwd. De kamer van directeur Ray (spreek uit: Raai) Uiterwaal op de bovenverdieping is als laatste aan de beurt. Bouwmaterialen liggen op de grond. Uiterwaal heeft weinig tijd. Er moet een nieuwe organisatie neergezet worden. Want daarvoor kwam hij van Porsche-, Bugatti- en Bentley-importeur Pon naar Mechan Groep. En voor de verandering. “Ik wilde aanvankelijk in de non-profitsector werken. Om een bijdrage te leveren aan de samenleving. Misschien is dat wel wat me in de landbouw aantrekt. Je staat aan de basis, het produceren van voedsel.”

**Wat viel u op toen u hier aan het werk ging?**  
“Het werk heeft veel gemeen met mijn vorige functies. Een trekker is net zo duur als een Porsche en we verkopen er ongeveer net zoveel. De samenwerking met de fabrikant is ook identiek. Ook merk ik – en ik wil niet arrogant klinken – dat de landbouw en zeker de distributie van trekkers en machines aardsconservatief is. We schuiven dozen van fabrikant naar dealer. We financieren iets, maar dat is het dan wel. We moeten ons aanbod interessanter maken voor de eindgebruiker door verzekeringen en inruilgaranties aan te bieden bijvoorbeeld. Begrijp me niet verkeerd. De vorige directeur heeft een goede job gedaan. Maar hij liet een weinig innovatief bedrijf achter. We hebben naar alle onderdelen van het bedrijf gekeken en uitgezocht waar het beter kon. Er is nu een nieuw computersysteem geïnstalleerd dat moet helpen om de processen in het bedrijf beter te laten verlopen. En ik heb een nieuwe importovereenkomst met Agco afgesloten.”

**Net daarvoor had het Duitse Baywa een aandeel genomen in Abemec in het zuiden van Nederland. Speelde dat een rol bij de vernieuwing van het contract met de fabrikant van Fendt, Massey Ferguson, Valtra, Challenger en Fella?**  
“Natuurlijk speelde dat een rol. Dat er twee importeurs zijn voor Noord- en Zuid-Nederland is een vreemd, maar een historisch gegeven.

Zeker als je weet dat Baywa de grootste afnemer is van Agco, vind ik het nog steeds een hele prestatie dat Mechan Groep een vijfjarig distributiecontract heeft gekregen.”

**Agco stelde wel een paar eisen.**  
“Dat klopt. Agco investeert veel in nieuwe fabrieken en producten. Het verwacht diezelfde inzet van de distributeurs. Wij moesten voor 1 september dit Experience Center opzetten, we moeten het marktaandeel van alle merken verhogen en het dealernetwerk opwaarderen. Dat betekent dat we van 160 naar 105 dealers gaan. Er waren dealers die een nieuw contract kregen omdat ze een trekker konden verkopen. Daarna deden ze weinig meer. Andere dealers die erg hun best deden, hadden daar last van. Beide dealers kunnen daardoor geen geld verdienen. We bekijken daarom de huidige positie van de dealers, hun investeringsbereidheid en hun houding. We gaan straks samen bepalen hoeveel trekkers ze jaarlijks afnemen.

### 'De distributie van trekkers is aardsconservatief'

Afhankelijk van het potentieel en de economische omstandigheden kijken we naar de mogelijkheden. Zo deden we dat ook bij Pon. Een dealer moet zich aan die afspraken houden. Die afspraken waren er tot nu toe niet. Dat was, hoe zal ik het zeggen... een aparte situatie. Dat wil niet zeggen dat we alleen maar eisen stellen. We scheppen ook de voorwaarden om die dealer geld te laten verdienen. Door een deel van zijn voorraad te financieren. En met kwaliteitsprogramma's.”

Uiterwaal herstructureerde het bedrijf. Eenvijfde van de 90 werknemers van Mechan Groep moest op zoek naar een andere baan. Een deel daarvan kreeg werk bij dealers of elders in de organisatie. Nieuw management werd aangetrokken. Veelal mensen die de Uiterwaal nog kende van Pon. De showrooms van Massey Ferguson en Valtra in Steenwijk staan nu in Achterveld.

**De niet Agco-merken, zoals Kubota, Thaler en Bogballe moeten verhuizen. Ze gaan naar het**

**oude pand van Mechatrac in Zutphen.**  
“Dat is tijdelijk, want het pand is te groot. Waar het bedrijf uiteindelijk terechtkomt, is nog onduidelijk. Net als de naam van het bedrijf. De bv draagt de naam Mechan Groep Agentuur. Misschien is dat wel een goede.”

**Blijft Mechan Groep ook Kubota en andere machinemerken importeren?**

“Ja. Agco is een van de pilaren onder het bedrijf. Daarnaast willen we nieuwe producten verkopen waar onze klanten om vragen; biovergisters, zonnepanelen of voersystemen bijvoorbeeld. Er zijn voldoende mogelijkheden om geld te verdienen mocht een van de andere pilaren wegvallen. Agco is een plezierige partner en de distributie van de Agco-merken is de belangrijkste poot onder het bedrijf, maar Agco is geen aandeelhouder. Ik moet zorgen voor stabiliteit en continuïteit van de onderneming en zijn werknemers.”

**U heeft een van uw mechanisatiebedrijven, VLM in Ermelo, verkocht aan Van Arendonk in Dronten en Zeewolde. Het gaat verder als Van Arendonk de Vor. Zijn de andere eigen dealerbedrijven Vohamij in Heythuysen en Niestijl in Siddeburen eenzelfde lot beschoren?**  
“Nee. Een van Agco's eisen was het opzetten van een flagship-dealer. Een voorbeeldbedrijf voor onze dealers. Dat komt in Siddeburen. Daar gaan we alle Agco-merken voeren. Meer dealerbedrijven willen we niet. Het valt niet mee om twee petten op te hebben.” ◀

#### CV

Ray Uiterwaal werd in 1962 in Haarlem geboren. Zijn ouders waren arts en ook Uiterwaal wilde medicijnen studeren. Hij werd echter uitgeloot en besloot een 'parkeerstudie' rechten te volgen. Maar het vele lezen stond hem tegen waarna hij besloot de HEAO te volgen. Uiterwaal vulde het diploma aan met handel en marketingopleidingen aan Insead in het Franse Fontainebleau. Uiteindelijk werd hij verkoopleider van BMW, commercieel-directeur bij financiële instantie RCI, commercieel-manager bij Renault Credit, directeur van autoverhuurder Hertz en ALD Automotive en importdirecteur voor Bugatti, Porsche en Bentley bij Pon Automotive.