

Passend bij Ploeger

Ruim twee jaar na het vertrek van Challenger van de markt voor bemestingsmachines komt er een opvolger voor de daar gebouwde driewieler. Het Nederlandse Ploeger, vooral bekend van speciale oogstmachines, stapt in die markt. Dorus van Esch en Niels Havermans leggen uit waarom dit product bij Ploeger past en lichten een tipje van de (ontwerp)sluier op.

Echt veel de publiciteit zoeken doet Ploeger niet. Desondanks kennen veel cumelaondernemers het bedrijf ongetwijfeld van de bonenplukkers, erwte-dorsers of aardappelrooiers. Machines voor gespecialiseerde bedrijven die Ploeger allemaal kennen, betoogt Niels Havermans. Hij is binnen het bedrijf directeur verkoop en marketing en weet precies waar zijn klanten zitten, in binnen- en buitenland.

Nu Ploeger een stap zet in de markt voor bemestingsmachines zullen steeds meer ondernemers ermee te maken krijgen. Hoewel een zelfrijder nog steeds bijzonder blijft, is de markt namelijk wat groter dan die voor de heel speciale machines.

Verkoop je er daar maar één of twee per land per jaar, voor de mest ligt dat wat anders. Daar is een relatief grote binnenlandse markt, maar is zeker ook in de omliggende Europese landen vraag naar dit soort voertuigen, weet Dorus van Esch. Hij kent deze markt op zijn duimpje, want jarenlang was hij bij Challenger verantwoordelijk voor de verkoop van de TerraGators in binnen- en buitenland. Hij hoefde dan ook niet lang na te denken toen Ploeger hem benaderde om mee te gaan werken aan de bouw en het ontwerp van een eigen voertuig voor mest- en kunstmesttoediening. Naast hem kwamen nog een aantal mensen over die oorspronkelijk voor Challenger aan het werk waren.

Eerste contouren

In de fabriek in Roosendaal zijn de eerste contouren van de machine te zien op het speciale werkstation waar de eerste driewieler in elkaar wordt gezet. Details willen Havermans en Van Esch nog niet kwijt, maar de uitgangspunten zijn voor iedereen die de Ploeger-machines kent niet verrassend. Als motor is gekozen voor een Scania. Daarmee sluit de fabrikant aan bij de stap die een paar jaar geleden is gezet om voor alle machines over te schakelen van Deutz naar Scania en voor een aantal machines FPT. Havermans: "Dat was een zeer bewuste keuze, omdat Scania in het segment van de 500 pk motoren een veel sterkere positie heeft."

Uit een eerste rondgang die Van Esch langs de huidige Terra-Gator-gebruikers heeft gemaakt en waarbij ook gebruikers van andere merken zijn ondervraagd, concludeerde het bedrijf dat de mechanische transmissie moet blijven. "De gebruikers loven de trekkracht, de efficiëntie en de betrouwbaarheid van een mechanische aandrijving, dus was het voor ons geen vraag wat we zouden kiezen", zegt hij. Over welke bak erin ligt, doen ze ook niet geheimzinnig. "In deze vermogensklasse heb je feitelijk maar één aanbieder waarmee we zaken kunnen doen. Daar komt gewoon een CVT van ZF in."

Denk daar nog een Claas-cabine bij en de basis van de machine is duidelijk. Daarachter komt namelijk een wisselbare opbouw die voor drijfmest zal bestaan uit een kunststof tank en een roestvrijstalen tank voor vinasse zoals bekend van de TerraGator, uiteraard wel met een eigen ontwerp passend bij de nieuwe uitvoering. Voor bijvoorbeeld het strooien van vaste mest is gekozen voor een combinatie met een Tebbe-strooier, ook een bekend concept.



Robuust en simpel

De eigen Ploeger-filosofie zal te vinden zijn in de uitvoering en aansturing van de machine. "Daar gaan we voor robuust en simpel, want dat is ook wat we horen van de klanten", vertelt Van Esch. "Je merkt dat er behoefte is aan een machine die gewoon gemakkelijk in te stellen is, zonder al te veel poespas. Natuurlijk wel met GPS en een automatische dosering, maar ingewikkelder dan dat willen we het niet maken, want het gaat nog steeds om mest die gewoon zo snel en nauwkeurig mogelijk moet worden uitgereden."

In die besturing zal ook nadrukkelijk de Ploeger-component te vinden zijn, volgens Havermans. "De hele software ontwikkelen we in eigen huis. Daar hebben we het voordeel van de schaalgrootte van de hele Ploeger Oxbo Group. We hebben veel kennis in huis en dus voldoende mensen om te waarborgen dat we snel problemen kunnen oplossen en nieuwe ontwikkelingen kunnen toepassen."

"Ons voordeel is dat we ook in het buitenland een sterke serviceorganisatie hebben."

De eenvoud zal niet alleen in de bediening te zien zijn. "Dat zul je straks in alles terugzien", benadrukt Van Esch. "We willen een machine waar je voor dagelijks en regulier onderhoud gemakkelijk overal bij kunt en waarbij we het gewicht zo goed mogelijk over alle drie de wielen hebben verdeeld."

Sterke serviceorganisatie

Een machine die makkelijk te onderhouden is en eventueel te repareren, is een gedachte die past bij de filosofie van Ploeger, stelt Havermans. "Onze machines gaan naar bedrijven die vaak zelf een monteur hebben of voldoende kennis om klein onderhoud te doen, maar dan moet je het hen wel gemakkelijk maken", stelt hij. Wat het bedrijf volgens hem zeker in het buitenland onderscheidend maakt, is de aanwezigheid van een sterke serviceorganisatie. "Bij specialistische machines moet je snel kunnen reageren, want zeker bij de machines voor de conservenindustrie mag je niet lang stil staan. In de grotere Europese landen hebben we daarvoor eigen servicemonteurs, maar ook hier op de fabriek hebben we altijd mensen paraat. Die kunnen eventueel met het juiste onderdeel in de auto of op het vliegtuig stappen om snel te kunnen repareren. Ook midden in het mestseizoen kunnen we dus overal in Europa een snelle service bieden. Daarom is dit een product dat past bij Ploeger."

Voor de verkoop richt Ploeger zich vooral op het buitenland, vertelt Havermans. "In Nederland is de markt verzadigd, al zullen we daar ook wel klanten vinden in de vervangingsmarkt, maar vooral in het buitenland is er nog veel vraag. Daar rijden nu nog veel TerraGators, waarvoor we een alternatief willen bieden. Een voordeel vindt hij het dat ze in het buitenland direct kunnen aansluiten op de bestaande organisatie. We hebben al mensen in de markt die de potentiële klanten kennen. Maar andersom kennen de potentiële klanten ook Ploeger, PMC, Oxbo of één van onze andere merken. Voor de verkopers is het daarom gemakkelijker binnenkomen. Belangrijk, want



Dorus van Esch (links) en Niels Havermans willen een machine in de markt zetten die robuust en simpel is.

directe verkoop vanaf de fabriek hoort bij deze machines." Wat voor Ploeger mede een rol speelde bij de beslissing om een mestvoertuig te gaan maken, is de mogelijkheid om in de fabriek een relatief rustige periode te vullen. Bij de huidige machines ligt het zwaartepunt van de productie op de voorjaarsmaanden. Na de zomer is het relatief rustig, wat ook in deze maanden blijkt in de fabriek. Er wordt veel voorbereid, maar er staan nauwelijks machines in de afbouw. Havermans: "Een mestzelfrijder past daar dus perfect in. We kunnen dan in het najaar een serie machines bouwen en meer mensen vast aan het werk houden."

Over het aantal dat dan moet worden gebouwd, willen ze nog geen uitspraak doen. "Eerst dit jaar met een drietal machines proefdraaien. Daar kunnen de eerste potentiële klanten dan mee kennismaken. Lukt dat allemaal, dan moeten we volgend jaar de eerste nulserie bouwen. Maar eerst maar eens kijken hoe het werkt."

TEKST & FOTO: Toon van der Stok

ILLUSTRATIE: Ploeger

Ploeger Oxbo Group

De Ploeger Oxbo Group is een Nederlands bedrijf dat is ontstaan door een fusie met het Amerikaanse Oxbo. Daarmee werd voor de overname al intensief samengewerkt. Oxbo is net als Ploeger gespecialiseerd in oogstmachines voor bijzondere teelten, zoals groenten, maar ook zaadmaïs, bessen, koffie en druiven. Het bedrijf heeft een omzet van 180 miljoen euro en op verschillende plaatsen productielocaties. In Nederland staat de fabriek in Roosendaal. Daar worden ongeveer vijftig speciale machines per jaar gebouwd. In totaal werken bij het bedrijf 700 mensen, verspreid over veertig landen. Kenmerk van de machines is dat ze lang op een bedrijf blijven. Tienduizend draaiuren in tien tot twaalf jaar is heel normaal.