

Cornelia en Michael Horsch: 'Alternatief als principe'

Horsch verkoopt weinig in Nederland. De firma uit het Duitse Schwandorf heeft onder akkerbouwers desondanks een bijzondere naam: hij wordt gezien als alternatief. De eigenzinnigheid waar Michael (50) en zijn vrouw Cornelia (46) in 1984 begonnen, koesteren ze als een waardevol goed.



Michael is dyslectisch. Zijn prestaties op school leden daaronder. Zin om zich in te spannen had hij niet: hij wilde boer worden. Op z'n achttiende verliet hij de school en ging naar de VS. Vervolgens wilde hij naar Canada. De dienstplicht gooide roet in het eten. Michael wist echter al snel onder z'n vervangende dienst uit te komen door zich te beroepen op het 'maatschappelijk belang' van de zaai-frees waar hij mee bezig was: snel werken tegen lage kosten en goed voor de bodem. Zijn vader en oom zagen wel wat in de techniek van de 23-jarige en kochten de eerste twee exemplaren. Via de zaadhandel van zijn oom wist hij vervolgens de Sä-Exaktor ook bij anderen weg te zetten. Die werd een begrip in de 'minimal Bodenbearbeitung'.

Wat vormde de doorbraak voor Horsch?

"De driewieler waar we in 1984 mee op de markt kwamen. De trekker had toen te weinig vermogen om de 6 meter-versie van de zaai-frees aan te drijven en om snel te rijden. Dus kwam de driewielige Terra Trac met 280 pk; later nog de TT 350. Met z'n brede banden heeft hij veel bijgedragen aan het positieve imago dat Horsch nu heeft."

Is de driewieler nog in productie?

"Nee. Het vermogen van trekkers ging na de val van de muur in 1989 ras omhoog. Er was geen noodzaak meer voor een eigen trekker. Ook onze 300 pk All-Trac werktuigendrager was maar een kort leven beschoren, net zoals de vijfwieler en de Horsch-variant van de Kirovets K700. Een zelfrijder is met kleine aantallen niet rendabel te krijgen."

Paste die zware K700 in de Horsch-filosofie?

"Eigenlijk niet, maar we zagen hem in 1994 als een goede toegang tot de voormalige USSR. Dat bleek een misrekening. De Russen waren niet geïnteresseerd in een moderne K700 en hadden nauwelijks geld om iets te kopen. Bovendien is het 'ja' van een Rus anders dan het 'ja' van een West-Europeaan. We hebben daar veel geleerd."

Bracht de val van de muur ook goede dingen?

"Zeker. We denken dat Horsch er z'n bestaan aan te danken heeft. Onze techniek past perfect bij de uitgestrekte vlakten van het voormalige Oostblok. Het was en is daar voor iedere boer van belang om tegen lage kosten te werken. Je kunt zeggen dat Horsch in het oosten (en dan vooral in Oost-Duitsland) groot werd door oppervlakkigheid. De grens tussen de beide Duitslanden ging voor ons precies op tijd open."

Zit er techniek tussen 'minimaal' en ploegen?

"We denken van niet. Als je grond keert, moet je dat goed doen. De ploegenfabrikant kent die techniek. Een beetje keren en een beetje diep is geen alternatief. Jullie kunnen in het intensieve Nederland gewoon blijven ploegen. In de graangebieden waar wij als Horsch opereren speelt dat niet. Als er problemen zijn, lost de boer die op met een extra bewerking of met de spuitmachine."

Botst 'chemie' met de filosofie van Horsch?

"Nee. Wij bieden machines om efficiënt te bewerken en te zaaien. Wat de boer of de loonwerker daaromheen doet, is zijn zaak. De wereld is niet zwart of wit. We sluiten niet uit dat we een keer komen met een spuitmachine voor de hoge snelheid."

'Als de muur eerder was gevallen, waren we nu boer'

Hoe is de houding van Horsch tegenover Nederland?

"Die is goed. We deden via Duport goede zaken met de driewieler in de mest. Maar mest is niet onze business. Als er bij jullie in de akkerbouw iemand Horsch ziet zitten, hebben wij een open oor. Zeker omdat we de laatste jaren ook techniek fabriceren die prima bij Nederland past. Denk aan de 3 en 4 meter-versies van de Joker stoppelbewerker, de Terrano en Tiger cultivatoren en de Express en Sprinter zaaimachines."

Wat is de grootte waarin Horsch denkt?

"De meeste techniek verkopen we rond de 8 meter, maar de cultivator Cruiser SL gaat tot 13 meter. Groot is ook de Sprinter 12SW met veertig zaai pijpen op 30 cm. Die is in transport slechts 3,3 meter breed en heeft een tankinhoud van 8.000 liter. Om de snelheid tot 15 km/h te kunnen halen is een vermogen nodig van 300 kW/400 pk. Ons huidige paradepaard is de 18 meter Airseeder."

Hoe groot is Horsch in mensen?

"In Duitsland hebben we 400 medewerkers, verdeeld over 200 in Schwandorf en 120 in Ronnenburg, in Oost-Duitsland. Die vestiging hebben we twee jaar. 80 werken er van huis uit. In de VS bieden we via de locatie Horsch/Anderson werk aan 35 mensen. In het Russische Agrosyozy assembleren we ook, maar daar zijn we partner, geen eigenaar."

Hoe is de omzet van Horsch verdeeld?

"De zaai-techniek staat voor 60 procent; de grondbewerking voor 30 procent. De Duitse thuismarkt is goed voor een derde van de omzet. Frankrijk (15 procent) en Tsjechië (11 procent) zijn belangrijk voor de export. Groot-Brittannië en Polen zijn elk goed voor 8 procent. 2008 was een topjaar. We zetten toen via de beide Duitse fabrieken 181 miljoen euro om. In 2009 was het een kwart minder; het hele oosten viel weg. We denken dat we daar dit jaar weer iets herstellen."

Zag Horsch de economische crisis aankomen?

"In najaar 2008 trok de techniekbeurs in Moskou weinig publiek. Dat was voor ons het signaal dat de markt daar wegviel. We hebben toen meteen de planning bijgesteld. Het stoort ons dat de VDMA (de vereniging van machinefabrikanten) in januari 2009 beweerde dat de dip maximaal 5 procent zou zijn."

Bouwt Horsch alles zelf?

"Nee. Omdat we klein begonnen zijn we gewend om met toeleveranciers te werken. Dat doen we nog steeds. Op een aantal fronten gaat dat ver: onze rotorkopeg komt bijvoorbeeld in zijn geheel van Kuhn en het hart van onze Maestro precisiezaaimachine is afkomstig van het Amerikaanse Kinze."

Is Horsch van huis uit eigenzinnig?

"Gezien de technische wegen die we bewandelen mag je dat wel zeggen. Het blijkt ook uit onze eenduidige prijspolitiek (zonder bruto of netto) en vlakke organisatie: korte lijnen en snel handelen. We zijn nu bezig met de strokenteelt. Daarmee elimineer je alle overbodige grondbewerking. Dat scheelt in de kosten. Via onze 'Fitzentra' leggen we dealers en klanten uit wat we bedoelen en geven ter plekke demonstraties. We zijn eigenlijk ongewild trendsetter, omdat we sterk reageren op prikkels uit de markt."

Waar komt dat 'prikkelbare' vandaan?

"Dat zit in de genen en opvoeding. Vader en oom waren ook 'anders'. Belangrijk is ook dat we proberen de techniek voor onze eigen landbouwbedrijven te verbeteren en vernieuwen. We denken dus vooral als boer. Dat is in de ontwikkeling en marketing goud waard."

Boer worden is dus uiteindelijk gelukt?

"In zekere zin wel ja, maar dan vooral als manager. Van het oorspronkelijke idee om alles zelf te doen en dus dagen achtereen op de maaidorser te zitten is weinig terechtgekomen. Maar dat hoeft niet meer. We zijn tevreden zo." **LM**