



Guy Pochard:

“GM is voor de kleine melkveehouder, BouMatic voor de grote.”



## BouMatic's vice-president Guy Pochard: “Gascoigne Melotte blijft Gascoigne Melotte”

Vijftien miljoen euro. Voor dat bedrag kocht de Amerikaanse melkmachinefabrikant BouMatic half juli de conventionele melkwinningstechniek van het Europese Gascoigne Melotte. Een gesprek met BouMatic's vice-president Guy Pochard over een sterk merk, dealers en een eigen gezicht.

Tekst en foto: Gertjan Zevenbergen

Vanuit het kale kantoor in een van de grijze blokkendozen die als fabriekshal van het Belgische investeringsbedrijf Punch dienst doet, kijkt Guy Pochard uit over de assemblage van de Prolion Zenith melkrobot. Nu prijkt nog de naam Gascoigne Melotte op de machines, maar die is straks verdwenen. Welke naam er wel op staat? “Geen idee.” Het maakt Pochard ook niets uit. Het automatische melksysteem van Prolion had nooit zijn interesse toen melkmachinefabrikant Boumatic Gascoigne Melotte half juli voor 15 miljoen euro kocht. Daarop mogen Prolion en moederbedrijf Puch hun tanden stuk bijten.

Op de witte tafel, waaraan Pochard zit, staat naast de laptop en een stapel papier, een telefoon. Tijdens het gesprek gaat hij een paar keer over. Net als Pochard's gsm. ‘Normaal zet ik hem uit, maar nu hou ik hem aan als je het niet erg vindt. Ik moet bereikbaar blijven voor boekhouders en advocaten.’ De overname zit in de afrondende fase. Pochard praat Engels met een zwaar Frans accent. Toch woonde hij 22 jaar in de Verenigde Staten waar hij een bedrijf leidde dat onder meer reinigings- en dipmiddelen aan BouMatic leverde. Na zijn aanstelling als vice-president van dat bedrijf in april van dit jaar werd Pochard verantwoordelijk voor de Europese markt is hij weer terug in Frankrijk. De Franse Amerikaan is dan ook degene die de overname van Gascoigne Melotte in goede banen moet leiden. Een overname die er voor zorgt dat BouMatic in een klap de derde melkmachineleverancier van de wereld wordt na WestfaliaSurge en DeLaval. Maar bovenal heeft BouMatic nu vaste grond onder de voeten in Europa. Want zowel de merknaam als het huidige dealernet van Gascoigne Melotte (GM) blijft bestaan. Pochard: “De naam Gascoigne Melotte is in heel Europa bekend, het bedrijf maakt ook de apparatuur die bij de Europese melkveehouder past. Het weet wat de Europese melkveehouder wil. Daardoor heeft het mooie producten zoals de Lactivac vacuümpomp en de PSU machinekamer. Maar het belangrijkste is nog wel dat ze een groot en goed dealernetwerk heeft.

BouMatic heeft een prima dealernetwerk in de Verenigde Staten maar daarbuiten en zeker in Europa stelt het niet veel voor. Vergeet niet dat Europa de grootste markt is als het om melkmachines gaat.”

*Als die markt zo groot is, waarom zette BouMatic dan nooit zwaarder in op Europa?*

“We waren aanwezig, maar het kost erg veel tijd en veel geld om geleidelijk een groter marktaandeel te vergaren. Want hoe je het ook went of keert, het aantal melkveehouders neemt af. En het is ook niet gemakkelijk om vanuit Amerika, zeventuizend kilometer verderop, effectief in Europa te werken. Natuurlijk, je kunt een hele ontwikkelingsafdeling naar Europa verplaatsen, maar dan moet je er zeker van zijn dat je veel verkoopt. Je moet voldoende klanten hebben om zo'n stap rendabel te maken. Door GM te kopen hebben we in een klap een marktaandeel van ongeveer 20 procent.”

*Overnames als deze zorgen altijd voor veel opschudding. Wat merken de melkveehouders die met Gascoigne Melotte melken of dat gaan doen van de overname?*

“Op de korte termijn zorgen we ervoor dat we onze oude leveranciers weer terug krijgen. Uiteindelijk wordt onze service beter en gaan we sneller leveren en installeren. Als we de logistiek op orde hebben, tegen het eind van het jaar, zal de melkveehouder binnen twee tot vier weken in zijn nieuwe stal kunnen melken.”

*Welke zekerheid kunt u de huidige 170 Gascoigne Melotte dealers in Europa geven?*

“Net als we met BouMatic doen, verkopen we Gascoigne Melotte niet meer direct aan de melkveehouders. Alles gaat vanaf nu via de dealers. We ondersteunen de dealers met onze technische kennis en cursussen voor het personeel. Wij geven de handvatten, maar de dealers moeten het werk doen. Ze blijven onafhankelijk en we zullen hen niet vertellen hoe ze hun werk moeten doen. Wij veranderen het dealernetwerk dus niet. Dat wil niet zeggen dat alle dealers blijven. Met minder melkvee-

houders zal een aantal dealers stoppen of intensiever samenwerken. We werken dus ook niet met importeurs. Die voegen weinig of niets toe. Het hoofdkantoor van BouMatic en Gascoigne Melotte komt in het Belgische Remicourt, waar de oude Melotte fabriek staat die we onlangs ook hebben overgenomen. Vanuit die plaats zullen we onze dealers ondersteunen. De Nederlandse vestiging in Emmeloord gaat dan ook dicht.”

*Houdt Gascoigne Melotte haar eigen gezicht of wordt het een BouMatic product met een andere naamplaat?*

“Natuurlijk zijn er overlappingen, vooral als het om de eenvoudige onderdelen van een melkmachine gaat. We stellen momenteel een onderzoek- en ontwikkelingsafdeling voor Europa samen. Die komt in Remicourt, werkt samen met de onderzoeksafdeling in de Verenigde Staten en ontwikkelt zowel producten voor de Gascoigne Melotte als de BouMatic lijn. De merken krijgen ieder hun eigen uitstraling. Die hebben ze overigens al. Zo is Gascoigne Melotte goed in het bouwen van melkstallen voor de kleine melkveehouders, de 2x8 visgraat bijvoorbeeld. BouMatic daarentegen past beter bij de grote melkveehouders. We zullen de merken ook zoveel mogelijk via aparte dealernetten verkopen.”

*De Zenith melkrobot blijft bij Prolion. In de Verenigde Staten verkoopt BouMatic de Lely robot met eigen melktechniek aan de melkveehouders. Komt dat automatische melksysteem ook naar Europa?*

“Het is nog te vroeg om daar antwoord op te geven. Het is duidelijk: we moeten in de toekomst zeker in Europa een goedwerkende melkrobot hebben. We kijken nu naar de mogelijkheden, maar we hebben geen haast. De markt is nu nog niet zo heel groot en ontwikkelt zich nog.”

*Is dit de laatste overname voor BouMatic of kunnen we nog meer verwachten?*

“We zijn al op veel plaatsen actief. Denk maar aan Rusland en de Oekraïne. We zijn nog niet zo sterk in China, wat toch een heel belangrijke markt wordt. Daar willen we groeien.” ■