

Massimo Bordi, directeur Same Deutz-Fahr:

# “Minder modellen met focus op ‘t middensegment”

Het gaat weer goed met Same Deutz-Fahr. Marktaandeelen van Deutz-Fahr trekkers stijgen en na een paar jaar ellende in de combineafzet, gloort er weer hoop met een fabriek in Kroatië. Sinds de komst van Massimo Bordi in 2001 is er een duidelijke strategie: Keuzes maken, minder modellen en investeren in groeimarkten.

Tekst en foto: Patrick Medema

**M**assimo Bordi oogt ontspannen op de maaidorserfabriek in Zupanja, Kroatië. Terwijl de huizen nog vol zitten met kogelgaten, ziet de fabriek er goed uit. Er is bedrijvigheid en de mensen lijken de waanzin van de oorlog snel te willen vergeten. De voormalige directeur van Ducati, het bekende motormerk, is zelfverzekerd. Volgens Bordi is de Same Deutz-Fahr Groep de enige landbouwfabrikant die gegroeid is in West-Europa. Het bedrijf focust op trekkers, maaidorsers en motoren. Van 2002 tot 2005 is er voor bijna 150 miljoen euro geïnvesteerd in uitbreiding: een trekkerfabriek in India, maaidorserfabriek in Kroatië en in aandelen in de motorenfabriek Deutz AG. En met succes volgens de cijfers. Werd er in 2003 nog een omzet gedraaid van 816 miljoen met een winst van 10 miljoen euro, in 2005 is de omzet al gestegen naar 940 miljoen met een winst van 30 miljoen euro. SDF is eigendom van de Carozza familie. President is Vittorio Carozza; zijn twee zonen zitten ook in het bedrijf, Francesco (Business ontwikkeling) en Aldo (directeur maaidorsers).

Waarom weer een eigen combinefabriek, terwijl er net samenwerking was met Sampo en de Agco fabriek in Denemarken?

“De Duro Dakovic fabriek in Zupanja is in 1982 gebouwd waarbij destijds de Deutz-Fahr fabriek in Lauingen als voorbeeld heeft gediend. Toen ik er in maart 2005 ging kijken, was het niet de bedoeling om het te kopen. Maar ik was zo onder de indruk dat ik meteen president Vittorio Carozza heb gebeld. Hij zei maar een paar woorden: ‘You are crazy. Buy it’. De koop was in vijf minuten geregeld en kostte ongeveer 11 miljoen euro. De samenwerking met Denemarken liep niet goed en Sampo staat op een laag pitje. Bovendien ligt Zupanja in Midden-Europa en zijn de productiekosten vijf keer lager dan in het Westen.”

Deutz-Fahr maaidorsers zijn een paar jaar weggeweest. In Nederland is er zelfs de afgelopen drie jaar geen verkocht. Is het marktaandeel nog terug te pakken?  
“We hebben inderdaad een tijdje problemen gehad. Maar er zijn volop kansen, het imago is

nog goed. Echter we gaan niet investeren in landen zoals Noord- en Zuid-Amerika waar de marktleiders Claas, New Holland en John Deere domineren, maar juist in landen waar zij nog zwak zijn. Met de maaidorsers richten we ons vooral op Rusland, Oost-Europa en het Midden-Oosten.”

Wat is de doelstelling?

“Europa, Rusland, het Midden-Oosten en Afrika importeren ongeveer 12.000 stuks, waar wij over 5 jaar ongeveer 10 procent van willen. Ofwel ongeveer 1.000 stuks.”

Kan de nieuwe fabriek er wel zoveel maken?

“Vanaf 1984 tot 2004 rolden er ongeveer 2.000 maaidorsers onder Deutz-Fahr licentie de fabriek uit. Dit zijn er inderdaad nog lang geen 1.000 per jaar. Probleem was de verfstraat. Met een nieuwe verfstalatie, kosten ongeveer 3 miljoen, en een miljoen voor efficiëntieverbetering kunnen we de capaciteit verhogen naar 1.000. In 2006 worden er 260 maaidorsers gemaakt met een omzet van 28 miljoen, en volgens planning zullen dit er in 2010 circa 830 stuks zijn met een omzet van 92 miljoen euro.”

Welke modellen staan gepland?

“We bouwen de machines volgens platformstrategie. Dus weinig verschillende modellen. Er worden totaal vier typen gebouwd: Twee 5-schudders en twee 6-schudders, een eenvoudig en een luxe model, met Deutz motoren van 230 tot 313 pk. Op het luxe model zit bijvoorbeeld Autocontrol dat het tot 7,2 meter brede maai-bord automatisch bestuurt. Binnenkort komt er een nieuwe 6-schudder met 400 pk. We moeten namelijk een maaidorser met meer capaciteit hebben en een axiaalborser zien we niet zitten. Wel in verbeterde 6-schudders of zelfs misschien een 7-schudder. Ook aan de styling werken we. Kleine modellen betrekken we nog van Sampo.”

Bij trekkers zijn er vier, inmiddels drie, kleuren. Hoe zit het met de merkenstrategie?

“De maaidorsers blijven er alleen in het Deutz-Fahr groen, als je dat bedoelt. Bij de trekkers ligt dit anders. Elk land heeft zijn

eigen merkvoorkeur. Zo hoeft er maar Hürli-mann op te staan en de Zwitsers kopen het. Dit merk zit in hun hart. Hürli-mann leveren we inderdaad nu in Lamborghini-zilver. Met de vier trekkermerken hebben we een totaal groot netwerk. Hierbij gaan we in een land niet met elkaar concurreren zoals Case en New Holland. We kijken welk merk het beste imago heeft.”

Wat is de strategie bij de trekkers?

“Bij de trekkers gaan we terug in modellen met een platformstrategie. We richten ons daarbij op het middensegment waar de aantallen zitten. We hebben nu ongeveer 35 verschillende motoren en dit willen we terugbrengen naar ongeveer 10. Dit scheelt enorm in productiekosten. Focus is op low-tech trekkers, trekkers van 50 tot 130 pk, investeren in segment boven 130 pk en high-tech trekkers met cvt die 60 km/h rijden. Het gat tussen het westen en het oosten wordt daarbij groter. High-tech Deutz-Fahr trekkers met Stage 3 motoren voor Europa en goedkopere Same trekkers met meer emissie en mechanische transmissies voor het Oosten.”

Staan er bij de trekkers nog investeringen gepland?

“We willen wel, maar er moeten keuzes gemaakt worden. Zo hebben de Deutz compact-trekkers uit de Poolse fabriek nog Mitsubishi motoren. Deutz heeft deze nog niet maar is er wel mee bezig. Ook willen we wel een kleinere traploze transmissie en een zwaardere high-tech trekkers. Maar we zullen keuzes maken, elke verandering kost geld. Dit jaar zullen we 34.000 trekkers maken van 30 tot 265 pk: In Treviglio Italië 22.000, in Lauingen Duitsland bijna 9.000 en in Lublin Polen ruim 3.000.”

Wat staat er verder nog op het wensenlijstje?

“We hebben nu een aandeel van 30 procent in motorenfabrikant Deutz AG. In 2007 willen we ongeveer 20.000 motoren afnemen. En als we dit verder kunnen opvoeren naar 30.000 stuks dan kunnen we misschien een exclusief contract afsluiten van Deutz motoren alleen in onze trekkers.” ■