

Driemerkenstrategie Tirsan, Talson en Kässbohrer

Het Turkse Tirsan is bovenal Europees

Met de overname van Kässbohrer en het Nederlandse Talson versterkt de Turkse fabrikant Tirsan zijn positie op de West-Europese markt voor getrokken materieel. "Wij zijn een Europees bedrijf met een Turkse moeder", zegt plantmanager Theo Peters van de Tirsan-vestiging in Goch. Samen met Talson-directeur Joop Roijackers en Tirsan's nieuwe verkoop- en marketing directeur Georg Hornfischer vertelt hij wat de plannen zijn.

De geschiedenis van Tirsan is kort maar indrukwekkend. Na de oprichting van het bedrijf in 1977 verwerft men in 1985 een licentie van het Britse York en in 1994 van Lamberet voor de bouw van koelopleggers in Turkije. In 1995 wordt men in Turkije importeur van DAF en in 1998 opent men in het Duitse Goch een grote nieuwe productievestiging voor het belevaren van de West-Europese

markt. In een later stadium werden ook de marketing- en salesactiviteiten voor de West-Europese markt naar Goch verplaatst. De verkoop voor de Duitse



markt gebeurde al vanuit Goch.

De twee laatste mijlpalen zijn de aankoop van de tank- en silovoertuigendivisie van het Duitse Kässbohrer in 2002 en in 2003 de aankoop van het Nederlandse Talson.

Op dit moment ligt de jaarproductie van Tirsan als geheel op 3700 eenheden, waarvan er ongeveer 800 uit de fabriek in Goch komen. Op termijn moet die echter naar de 2500 eenheden. In de Duitse fabriek wordt voornamelijk geassembleerd, hoewel door de komst van Talson het aandeel fabricage toegenomen is. Theo Peters: "De productiekosten liggen door onder andere de lagere lonen in Turkije op ongeveer een kwart van het Duitse niveau. Om die reden wordt het arbeidsintensieve deel van de productie in Turkije gedaan en doen we in Goch vooral eindmontage en afbouw. De assen worden bij voorbeeld in Goch



Talson geïntegreerd

De productie van Talson vindt al in Goch plaats.



Ook koelopleggers

Talson fabriceert ook koelopleggers, maar daarbij gaat het wel om maatwerk.

gemonteerd omdat die van Duitse toeleveranciers worden betrokken. Chassis en tanks komen daarentegen compleet over de weg vanuit Turkije naar Goch." Marketing directeur Georg Hornfischer: "Turkije is een eind weg en dat betekent dat de halffabrikaten over een lange afstand moeten worden vervoerd. Qua kosten is dat haalbaar, hoewel de Duitse Maut er straks wel toe kan leiden dat er verschuivingen gaan plaatsvinden." Op dit moment omvat het leveringprogramma van Tirsan alle soorten getrokken materieel met uitzondering van

kippers en standaard koelopleggers. Talson produceert wel speciale koelvoertuigen. Hornfischer: "We kijken natuurlijk wel naar die productgroepen en je mag op termijn ook niet uitsluiten dat we nog eens een overname doen, maar vooralsnog kunnen we met het huidige programma voldoende groeien."

Groeien

Momenteel ligt het zwaartepunt van Tirsan's West-Europese verkopen in Duitsland, Italië, Engeland en Nederland. In die landen heeft men ook eigen



Driemanschap

De dagelijkse leiding van Tirsan Goch berust in handen van (v.l.n.r.) Georg Hornfischer, Theo Peters en Joop Roijackers.



Tanks uit Turkije

De ketels zelf komen uit Turkije maar de afbouw van tankvoertuigen gebeurt in Goch.



Productie Talson naar Goch

Na de overname van Talson door Tirsan hebben we nog ruim een jaar in Nederland geproduceerd. Inmiddels is de productie overgegaan naar Goch. Talson-directeur Joop Roijackers: "Door de verhuizing van de Talson-productie naar Goch creëren we voor onszelf meer samenwerkingsverbanden onderling, waardoor kennis gebundeld wordt. Hierbij valt te denken aan kennis van assen, remsystemen, luchtvering, stuursyste-

men etc. Tevens is de Goch-locatie voorzien van goed uitgeruste spuitcabines die wij bij de gesloten traileropbouw goed kunnen gebruiken. Op dit moment produceren we in Goch en we doen dat met eigen mensen. Er zijn ongeveer 25 werknemers overgegaan naar Goch. We hebben voor hun een dagelijkse pendeldienst ingesteld van Nueneen naar Goch." De vestiging van Talson in Nederland is gevestigd

in Mierlo. Van daaruit zullen zich bezig gaan houden met de verkoop van en service aan zowel Talson-, Kässbohrer- als Tirsan-producten. Daarnaast blijft er in Mierlo capaciteit aanwezig voor aanpassingen en fabricage van bijzondere voertuigen. Joop Roijackers: "Talsan is vooral produceren van voertuigen op maat. Klantspecifieke voertuigen passen niet alleen bij Talson, maar ook bij Tirsan in het productiepakket." ■



Genoeg ruimte

Tirsan heeft in het vlakbij de Nederlandse grens gelegen Goch nog genoeg uitbreidingsruimte.

Duitse assen

Tirsan monteert Duitse assen en die worden dan ook in Goch gemonteerd.



Over de weg
De gereede chassis worden over de weg vanuit Turkije naar Goch vervoerd.

vestigingen. De eerste doelstelling is om vooral in de Midden- en Oost-Europese landen te groeien. Georg Hornfischer is afkomstig van Kögel en was daar verantwoordelijk voor de verkoop in die regio: "Ik zie daar veel uitbreidingsmogelijkheden, zeker ook voor de Talson-producten. Er zijn diverse Midden- en Oost-Europese landen met een omvangrijke textielindustrie waar met de producten van Talson forse logistieke verbeteringen te behalen zijn. Wij hebben verder het voordeel dat je de nog verder naar het oosten liggende markten, zoals de voormalige Sovjet-republieken, via een soort van gangbeweging vanuit Turkije en Duitsland kunt benaderen. Of we in de nieuwe markten

die we op het oog hebben van start zullen gaan met een eigen vestiging of met een importeur/agent wordt per land bekeken. Het liefst hebben we er natuurlijk een eigen vestiging maar het kan best zijn dat we beginnen met een zelfstandige importeur. Wel streven we er naar altijd alle drie merken in één organisatie onder te brengen." Hornfischer benadrukt dat de drie-merkenstrategie consequent zal worden gevolgd: "Het is een absolute voorwaarde dat je met bekende, gevestigde namen werkt. Nieuwe namen introduceren kost zowel tijd als geld. We gaan natuurlijk wel bij verkoop en service de synergie benutten. Vanuit de Mierlose vestiging van Talson worden bijvoorbeeld ook Tir-

san- en Kässbohrer-producten verkocht en geserviced. Datzelfde gebeurt in onze eigen vestigingen in Duitsland, Italië en het Verenigd Koninkrijk. Hornfischer kent de trailerbranche goed en beseft dat Tirsan zich met 3700 eenheden in de middenklasse bevindt: "We zullen op termijn moeten doorgroeien. Ik beseef heel goed dat je dan meer moet kunnen bieden dan alleen een goed product. We kijken serieus naar de mogelijkheden op het gebied van leasing en rental en ook naar de handel in gebruikte opleggers. Vooral grote fleetowners eisen dat je op dit gebied diensten kunt aanbieden." ■

Pieter Wieman