

Internationale pioniers uit de agribusiness aan het woord

Exportise

*Verwerking van slachtproducten
in een fabriek gebouwd door
Van der Ploeg International.*



Albert van der Ploeg leidt samen met zijn broer Van der Ploeg International. Het bedrijf is van oudsher een fokvee-exporteur. Vee werd en wordt nog steeds verkocht aan landen in Afrika en het Midden-Oosten. En ten tijde van het IJzeren Gordijn werd ook al met het huidige Rusland en Oezbekistan zaken gedaan. Sinds een jaar of twintig is Van der Ploeg actief in Kazachstan.

“Dat was in het begin een moeilijke markt, maar nadat in die landen olie is gevonden, nam onze business een grote vlucht. Met die nieuwe rijkdom kwam ook de behoefte aan zelfvoorziening. En vanzelf kwam de vraag of we ook complete bedrijven konden leveren. Van het een kwam het ander en al snel leverden we complete melkfabrieken en melkinstallaties voor het verwerken van melk om zo kaas en bijvoorbeeld kefir te kunnen maken.

Op dit moment zijn we bezig met de bouw van een boerderij voor 1100 stuks vee in Kazachstan, compleet met gebouwen, stal-inrichting en een melkstal. In Oezbekistan hebben we net een boerderij opgeleverd, compleet met nieuwe gebouwen voor 500 koeien.” Een leuk detail is dat de koeien bij verre bestemmingen gewoon met het vliegtuig gaan. “In een Boeing 747 gaan 165 koeien”, aldus Van der Ploeg.

Een andere tak van sport waar Van der Ploeg zich mee bezighoudt is het opzetten van pluimveebedrijven in Centraal-Azië. Van der Ploeg: “Als vee-exporteur kregen we op enig moment natuurlijk te maken met uitbraak van dierziekten, eerst BSE en daarna nog mond- en klauwzeer. De export van Nederlands vee werd aan banden gelegd. Dan ga je kijken naar andere mogelijkheden. De vraag naar kip was er altijd al, maar daar waren we tot dusver niet op ingegaan. Ons hoofd stond niet naar kip, dat was vreemd en bovendien hadden we een stevige positie op het gebied van fokvee.

Toch zijn we overstag gegaan”, vervolgt Van der Ploeg. De vraag kwam van twee kanten en al snel bouwden we enorme kippenstallen, met name in Kazachstan. Een van die projecten hebben we gebouwd voor € 17 miljoen, dat ging om 100 kippenstallen van 120 meter bij 18 meter. Daar zit een kippen-slachterij bij die 6000 dieren per uur kan verwerken. Koel- en vriescellen voor de opslag. Een veevoerfabriek die 25 ton per uur produceert en een broederij met een capaciteit van 25 miljoen eieren (per jaar) plus moederdierstallen, opfokstallen en afmeststallen. Dit project hebben we gerealiseerd met mensen die al enige ervaring hadden met kip: ze importeerden kip en hadden kleinschalige kippenbedrijven, Hoewel we er alles aan doen om onze kennis zo goed mogelijk over te brengen, leert de ervaring dat mensen toch vaak denken dat ze het beter weten dan wij. We leveren standaard management en in onze projectprijs zit ook scholing in Nederland inbegrepen. Ik heb net vier Kazakken op het vliegtuig gezet die op de praktijkschool van PTC+ in Oenkerk zijn geweest. Inmiddels hebben we met onze kipactiviteiten een goede naam opgebouwd. We zijn dealer voor leveranciers op het gebied van inrichting van kippenstallen, slachthuizen en veevoerfabrieken.”

Kip biedt volgens Van der Ploeg evenveel kansen als fokvee. Alleen is kip momenteel booming. En de investering in kip wordt sneller terugverdiend. Een kip kun je binnen zes weken verkopen. Een koe heeft een veel langere terugverdientijd. Een ander voordeel dat pluimveehouders in Kazachstan hebben,

De Exportise van:

Albert van der Ploeg

Functie: directeur

Bedrijf: Van der Ploeg International

Sector: export van fokvee, turnkey projecten op het gebied van melkveebedrijven, melkfabrieken, varkens en pluimvee
www.ploegint.nl

zijn de enorme arealen landbouwgrond waarop maïs of graan wordt verbouwd. In Nederland wordt veevoer voornamelijk geïmporteerd, hier ligt 30.000 hectare maïs naast de pluimveestal. Ondanks de activiteiten van onder andere Van der Ploeg is het land nog niet zelfvoorzienend. Vooral uit Amerika wordt nog veel kip geïmporteerd. De oude stallen, erfenisjes van het communisme, zijn niet meer van deze tijd en zeker niet rendabel.

“Mijn ervaring na ruim twintig jaar is dat de mensen over het algemeen vriendelijk zijn, maar in zakendoen moet je toch iemand hebben die lokaal is. Anders verdwaal je absoluut. Je kunt zelf wel gaan en denken ‘ik ga wat verkopen’ maar je krijgt, zeker in een land als Kazachstan, te maken met een aftastperiode die best lang duurt. Wij hebben er eens twee jaar overgedaan om een project binnen te halen. Alles werd nageplozen. Daarbij ondervinden we steeds meer concurrentie uit landen als Polen en Rusland en China. Maar die leveren nog lang niet de kwaliteit die wij leveren en dat zien de mensen gelukkig.”

Er blijft dus genoeg werk aan de winkel in die regio voor Van der Ploeg. “En dat heeft onder andere geresulteerd in de opening van een nieuw verkoopkantoor in Almaty, besluit Van der Ploeg.”