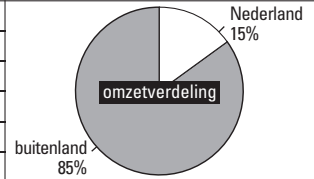


Jaarlijkse omzet:	<b>65 miljoen</b>
Jaar van oprichting:	<b>1950</b>
Hoofdkantoor:	<b>Oldenzaal</b>
Medewerkers binnen-/buitenland:	<b>190/25</b>
Belangrijkste exportproduct:	<b>voermengwagen</b>
Buitenlandse vestigingen:	<b>onderdelenmagazijn in de VS, Rusland en China</b>



De Nederlandse melkveehouderij als referentie voor de rest van de wereld

# Waken over goed imago

Alleen door zuinig te zijn op het binnenlandse imago van de melkveehouderij, kan de Nederlandse agribusiness zijn internationale positie behouden, zo stelt Trioliet-directeur Robert Liet.

tekst **Florus Pellikaan, Ivonne Stienezen**

**E**en kuilvoersnijder zonder opties en een zelfrijdende voermengwagen met een geavanceerd weegstelsel. In de productiehallen van Trioliet in Oldenzaal staan ze groe-

derlijk naast elkaar en illustreren ze de visie van directeur Robert Liet (44). 'We willen voor iedere veehouder waar ook ter wereld de best passende oplossing qua voertehnik kunnen leveren.'

Vanwege het hieraan gekoppelde brede scala aan producten maakt Trioliet, wereldwijd marktleider op het gebied van voertehnik, alleen machines op klantorderspecificatie. Hiermee probeert Trioliet optimaal tegemoet te komen aan de wensen van de gebruiker. 'Nederlandse bedrijven moeten zich niet richten op massaproductie, want daar gaan we nooit mee scoren. We moeten innovatieve kwaliteitsproducten blijven ontwikkelen, waar vanuit het buitenland met waardering naar wordt gekeken. Dan ziet men ook de meerwaarde ten opzich-

Robert Liet:  
'Als je blijft innoveren, hoef je niet bang te zijn voor kopiëren'



te van een lokaal product. En wanneer je als Nederlands bedrijf blijft innoveren, hoef je ook niet bang te zijn voor het kopiëren van producten door buitenlandse bedrijven, omdat je dan zelf al weer een nieuw product op de markt hebt.'

De introductie van de verticale menger staat bijvoorbeeld mede op het conto van Trioliet en bleek de poort naar het buitenland te openen. 'Met een kuilvoersnijder of een zelf-ladende doseerbak hoefden we niet naar Amerika, maar met de verticale menger lag de wereldwijde markt open.'

Robert Liet ondervond daarbij dat de Nederlandse melkveehouderij een bijzonder goed imago heeft. 'Het buitenland ziet dat wij met alle hier geldende randvoorwaarden als milieueisen, hoge grondprijzen en een positief kritische omgeving toch heel goed kunnen boeren. Op de echt grootschalige bedrijfsvoering na, is de Nederlandse melkveehouderij daarom voor alle overige bedrijfstypen de referentie voor de rest van de wereld. En daar profiteert de hele Nederlandse agribusines van.'

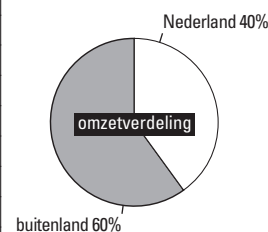
### Naar precisielandbouw

Robert Liet hamert erop dat diezelfde Nederlandse agribusines inclusief de melkveehouders moeten waken over dit goede Nederlandse imago. 'Je ziet wat het melanine-of paardenvleeschandaal met imago doet. Internationaal wordt er sterk gekeken naar hoe je als sector werkt en daarom hebben exporterende bedrijven de melkveehouder op de hoek heel hard nodig', stelt Robert Liet. 'Staat de sector hier in het binnenland in een positief daglicht, dan staan de Nederlandse melkrobot, voermengwagens en genetica dat in het buitenland ook.'

Volgens Liet krijgt de binnenlandse veehouder voor zijn krachtinspanningen ook veel van de Nederlandse agribusines terug. 'Doordat we op zo veel markten actief zijn en zo veel gebruikerservaringen van over de hele wereld hebben, is ons productaanbod ook voor de Nederlandse veehouder nog breder geworden. Er komt nu bijvoorbeeld ook in Nederland meer vraag naar grotere machines en die zijn door onze activiteiten in het buitenland al volledig gebruiksklaar.'

Inmiddels is Trioliet in meer dan 40 landen actief en realiseert het 85 procent van de omzet via export. Mogelijkheden om ook in de toekomst innovatief in de voertehniek te zijn, ziet Robert Liet nog genoeg. 'We gaan wereldwijd meer naar precisielandbouw waarin efficiëntie het kernwoord is. Nederland kan hier vanwege de huidige intensiteit opnieuw een voorlopersrol in vervullen. Ons bedrijf wil nog meer technische hulpmiddelen ontwikkelen om voer- en kwaliteitsverlies van voer te beperken.'

Jaarlijkse omzet:	<b>niet opgegeven</b>
Jaar van oprichting:	<b>1918</b>
Hoofdkantoor:	<b>Rijssen</b>
Aantal medewerkers Nederland:	<b>170</b>
Aantal medewerkers buitenland:	<b>5</b>
Belangrijkste exportproduct:	<b>gecombineerde opraapsilagewagens</b>
Activiteit:	<b>ontwikkeling en productie landbouw- en wintermachines</b>
Buitenlandse vestiging:	<b>geen</b>



## 'Lokaal waren we een smederij gebleven'

Schuitemaker is al ruim zestig jaar internationaal actief. Voor de producent van landbouw- en wintermachines is export enorm belangrijk; ruim zestig procent van de omzet komt uit export.

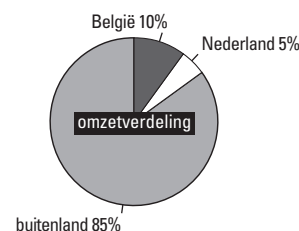
Jeroen Tuik, algemeen directeur, legt uit: 'We doen zelf aan ontwikkeling van producten. Dat is alleen mogelijk als we voldoende aantallen kunnen maken. Daarvoor zijn de afzetmogelijkheden in Nederland te klein. We zijn nu echt producent van machines. Als we alleen lokaal zouden verkopen, waren we een smederij gebleven. Dankzij de internationale

omzet profiteren de Nederlandse veehouders mee van betere producten en prima prijzen.'

Om de afnemers optimaal te bedienen, werkt Schuitemaker met een dealernetwerk, zowel in binnen- als in buitenland. Zo heeft de klant altijd een aanspreekpunt dichtbij, voor optimale service.

De vijf buitenlandse werknemers zijn verkopers die de dealers ondersteunen. De productie ligt volledig in Nederland, in het Overijsselse Rijssen. 'We zijn een Rijssens bedrijf en daar zijn we trots op', stelt Tuik vol overtuiging.

Jaarlijkse omzet:	<b>117 miljoen (2012)</b>
Jaar van oprichting:	<b>1968</b>
Hoofdkantoor:	<b>Soumagne (België)</b>
Buitenlandse vestigingen:	<b>Polen en Frankrijk</b>
Aantal medewerkers:	<b>720 (waarvan 355 in België, 325 in Polen, 40 in Frankrijk)</b>
Belangrijkste exportproduct:	<b>mesttanks</b>
Activiteit:	<b>fabrikant van landbouwmachines voor bemesting, transport, weide-onderhoud</b>



## Joskin produceert landbouwmachines door heel Europa

De van oorsprong Waalse mesttankbouwer Joskin produceert niet alleen in België, maar ook in Polen en Frankrijk. Francis Wiertz, verantwoordelijk voor de export, legt uit dat aanvankelijk is gekozen voor Polen vanwege de lage lonen. 'Maar inmiddels zijn die verschillen met België niet meer zo groot.' Toch heeft Polen als productielocatie nog steeds voordelen. Het scheelt transport in de afzet richting Oost-Europa. 'Dat wil niet zeggen dat we in Polen alleen produceren voor Oost-Europa, er vindt veel uitwisseling plaats tussen de verschillende vestigingen. En

elke fabriek heeft zijn eigen specialisme, in België maken we veelal hightech producten, zoals voluitgevoerde mesttanks.'

Export is heel belangrijk voor Joskin en beslaat zo'n 80 tot 90 procent van de omzet. 'Een van onze sterktes is dat we in heel Europa machines leveren die zijn goedgekeurd voor gebruik op de openbare weg. Daarnaast leveren we veel verschillende modellen met nog veel meer opties, daarmee spelen we in op de specifieke wensen in elk land. Omdat we in veel landen actief zijn, blijven tweedehands producten in alle landen waardevast.'