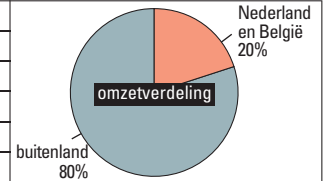


Onderneming:	<b>Royal Barenbrug Group</b>
Jaarlijkse omzet:	<b>200 miljoen euro</b>
Jaar van oprichting:	<b>1904</b>
Hoofdkantoor/medewerkers:	<b>Nijmegen/575 (110 in Nederland en België)</b>
Belangrijkste exportproduct:	<b>zaden voor voedergrassen</b>
Buitenlandse vestigingen:	<b>25 vestigingen in zestien landen wereldwijd</b>



Internationale kennis maakte rietzwenkgras geschikt voor teelt in Nederland

# Wereld voorzien van gras

Nederland vormde voor grasveredelingsbedrijf Barenbrug de opstap naar succes wereldwijd. Bastiaan Barenbrug: 'Nederlandse boeren stellen de hoogste eisen aan graskwaliteit.'

tekst **Jorieke van Cappellen** en **Ivonne Stienezen**

**H**onderden gestapelde zakken graszaad liggen in de productiehhal van Barenbrug Holland in Nijmegen te wachten op vervoer naar de dealer. 'Al het graszaad van onze productie-

velden bij boeren in Nederland en België komt hier binnen, wordt schoongezeefd en -geblazen, intensief gecontroleerd en gecertificeerd, eventueel tot een mengsel gemengd en ten slotte verpakt in zak-

ken', vertelt directeur Bastiaan Barenbrug boven het geluid van rondrijdende heftrucks en zeef- en inpakmachines uit. De Royal Barenbrug Group is een familiebedrijf dat al in 1904 werd opgericht. 'Toen was het de gewoonte om na de oogst van hooi het graszaad van de hooizolder te vegen om weer te gebruiken voor inzaai', legt Barenbrug uit, inmiddels de vierde generatie op het familiebedrijf. 'Mijn overgrootvader besloot dat je graszaad niet van de hooizolder moet vegen, maar moet cultiveren om een hogere opbrengst uit het gras te halen.'

**Bastiaan Barenbrug:**  
**'Juist ons specialisme maakte internationaal zakendoen noodzakelijk'**



Al kort na de oprichting in 1904 exporteerde het Nederlandse bedrijf graszaden, zelfs naar de Verenigde Staten. In 1952 volgde een eerste buitenlandse vestiging in België. Daarmee begon de internationalisering voor Barenbrug al opvallend vroeg. 'Wij zijn specialisten in gras en juist dat specialisme maakte internationaal zakendoen noodzakelijk', aldus Barenbrug. 'De Nederlandse markt is klein. Lokaal graszaad produceren vormt een risico bij bijvoorbeeld misoogsten. De geografische spreiding van onze productielocaties waarborgde dus de continuïteit van ons bedrijf. Bovendien sloegen onze graszaden in Nederland aan en dat gaf vertrouwen voor de stap naar het buitenland.'

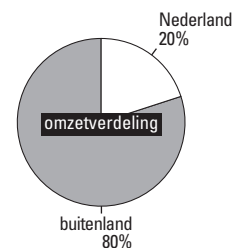
### Veranderend klimaat is uitdaging

Barenbrug exporteert wereldwijd graszaden naar bijna honderd landen vanuit meerdere productielocaties. Hoewel Nederland en België ruim zestig jaar later nog 'slechts' verantwoordelijk zijn voor een vijfde deel van de totale omzet, blijft de Nederlands/Belgische markt belangrijk. 'Vanwege de intensieve grasteelt stellen Nederlandse en Belgische veehouders de hoogste eisen aan de kwaliteit van gras. Het motiveert ons om voor deze groep met goede oplossingen te komen', zegt Barenbrug. 'Door die hoge eisen hebben wij in Nederland ook veel kennis ontwikkeld die aan de basis ligt van het veredelen en produceren van graszaden wereldwijd.'

De internationale oriëntatie van Barenbrug brengt de melkveehouder hier ook veel goeds. 'We vergaarden over de hele wereld enorm veel kennis over grasveredeling en we creëerden in de loop van de jaren een grote genenpoel aan verschillende grasrassen. Een mooi voorbeeld is rietzwenkgras, dat bijdraagt aan een betere pensprikkeling. De voederrietzwenken werden vroeger alleen veredeld in Frankrijk en Spanje en de soort kwam van oorsprong dan ook uit het zuiden. Door veredeling is de soort nu ook geschikt onder Nederlandse omstandigheden.'

Barenbrug ziet de toekomst van het bedrijf en van de sector positief tegemoet. 'In 2050 moeten we negen miljard mensen voeden, terwijl we voor uitdagingen staan als minder gebruik van gewasbeschermingsmiddelen en een veranderend klimaat.' Aan de andere kant blijft gras veruit de goedkoopste grondstof voor de productie van melk en vlees. 'Zeker op Nederlandse en Belgische melkveebedrijven wordt kwalitatief goed ruwvoer alleen maar belangrijker. Maar een nieuw ras kweken duurt vijftien jaar. We zijn nu al bezig met het testen van rassen die nog weerbaarder zijn tegen ziekte en droogte en een nog hogere opbrengst hebben. Zo kunnen we melkveehouders ook over vijftien jaar van de juiste graszaden en -mengsels voorzien.' |

Jaarlijkse omzet:	<b>8.000 ton graszaad</b>
Jaar van oprichting:	<b>1948 (Zelder, sinds 2002 actief als Euro Grass)</b>
Hoofdkantoor:	<b>Ven-Zelderheide (Limburg)</b>
Aantal medewerkers:	<b>430, inclusief moederconcern DSV, waarvan 45 in Nederland</b>
Belangrijkste exportproduct:	<b>graszaden</b>
Activiteit:	<b>veredeling, zaadproductie en vermarketing van zaden, met name graszaad</b>
Buitenlandse vestigingen (DSV):	<b>o.a. Duitsland, Frankrijk, Engeland, Polen</b>

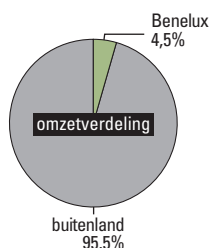


## Veel internationaal verkeer van zaden

Voor zaadverdelaar Euro Grass is het buitenland niet alleen belangrijk als afzetmarkt, maar ook als locatie voor de productie van zaaizaad. Jos Deckers, salesdirector van Euro Grass, legt dit uit: 'We hebben te maken met intensief internationaal verkeer van graszaad. Het zaad dat op een buitenlandse productielocatie is geproduceerd, komt naar Nederland, daarvan exporteren we vervolgens ook weer een deel naar andere landen. We produceren onder meer in Canada, de Verenigde Staten, Nieuw-Zeeland en Denemarken, maar overigens ook gewoon in Nederland.'

Euro Grass ontwikkelt graszaden voor verschillende klimaatzones. 'We maken het liefst rassen die in diverse landen goed gedijen, dat betekent dat we een groter afzetgebied hebben en daardoor meer geld en middelen in onderzoek en ontwikkeling kunnen steken. Op die manier bereiken we een vooruitgang in de genetica van onze grassen van een half tot één procent per jaar. Dat lijkt weinig,' zegt Deckers, 'maar als een veehouder eens per tien jaar het grasland vernieuwt, is de vernieuwde grasmat toch al gauw tien procent beter.'

Jaarlijkse omzet Benelux:	<b>25 a 30 miljoen euro (mais)</b>
Jaar van oprichting:	<b>1995 (KWS Benelux)</b>
Hoofdkantoor:	<b>Sinaai, België (KWS Benelux, mais)</b>
Aantal medewerkers:	<b>bijna 4000 wereldwijd, waarvan 9 in de Benelux voor mais</b>
Activiteit:	<b>selectie en verkoop zaden van mais, groenbemesters en bieten</b>
Buitenlandse vestigingen:	<b>diverse zusterondernemingen in meer dan 70 landen</b>



## Profijt van wereldwijde onderzoekskracht

KWS Benelux is de verkooporganisatie van het wereldwijde concern KWS voor de Lage Landen. Naast de verkoop geeft KWS Benelux sturing aan het selectieprogramma van rassen die in de Benelux op de markt komen. 'We hebben veel selectievelen in de Benelux, waar we nieuwe rassen testen en selecteren', legt directeur Jan Bakker uit.

'Op basis van karakteristieken die belangrijk zijn voor de teler, ontwikkelen, testen en selecteren we nieuwe rassen. De veredelingsstations en researchafdelingen werken hierin wereldwijd samen. Zo profiteren veehouders en maistelers in Nederland en België van de grote onderzoeks-

kracht en kennis die KWS wereldwijd heeft.' Een ander voordeel van de centrale aansturing van onderzoek en ontwikkeling is het snel in de praktijk brengen van nieuwe kennis, inzichten en rassen, geeft Bakker aan.

De productie van de maiszaden die in de Benelux worden vermarkt, gebeurt allemaal in het buitenland. 'Maar dat geldt eigenlijk voor alle maiszaadbedrijven', aldus Bakker. 'De klimatologische omstandigheden zijn hier niet goed genoeg. Daarom wordt al het hoogwaardig maiszaad in het buitenland geproduceerd, zodat de teler hier is verzekerd van de beste kwaliteit zaaizaad.'