



Grensverleggers zijn vernieuwende ondernemers in hun eigen branche. Pioniers die in letterlijke en figuurlijke zin grenzen overschrijden. Doens Food Ingredients voorziet de voedingsindustrie wereldwijd van biologische ingrediënten. Denk aan granen, zaden, pitten, specerijen en kruiden.

Hoogwaardig, veilig, duurzaam en biologisch gecertificeerd: de ingrediënten komen van over de hele wereld naar IJzendinge in Zeeuws-Vlaanderen voor verwerking en (her) export. Basmatirijst uit Pakistan, kruiden en specerijen uit India en Sri Lanka, pompoenpitten uit China en sesamzaad uit Afrika. Een hele operatie. Jeroen Meijering, hoofd juridische zaken en verantwoordelijk voor de internationale contracten: "Het gaat om volledig biologisch gecertificeerde en gecontroleerde producten. Alle grondstoffen komen direct van het land en worden na verwerking in grootverpakkingen vanaf 25 kilo geleverd aan de internationale retail."

Voerde Doens vroeger 1200 producten, thans is dat minder omdat het bedrijf meer focus moest aanleggen om de juiste kwaliteit te garanderen. Nu zijn er 200 veelgevraagde producten op voorraad bij Doens zelf en wordt de rest als serviceproduct door hun leveranciers op voorraad gehouden. Een groot deel

De VOC-mentaliteit van Doens Food Ingredients

van de logistiek is uitbesteed aan een gespecialiseerde partner, zodat Doens sterker kan concurreren.

Hoe gaat de selectie van partners in zijn werk? Meijering: "We verrichten dan een soort audit. Elke coöperatie of (export)organisatie (en hun leden) moet biologisch gecertificeerd zijn. Het betreft hier een internationale standaard die in ieder land moet worden nageleefd en door geaccrediteerde, onafhankelijke (staats) bedrijven wordt gecontroleerd. Ingeval van een nieuw product en/of nieuwe leverancier, dienen wij een ontheffingsaanvraag in bij het ministerie van EL&I. Het kan enkele maanden duren voordat er bericht terugkomt. Is de ontheffing daar, borgen wij het proces niet alleen met de vereiste documentenstroom, maar ook met lokale bemonstering door derden, analyses door een extern lab, en vinden na aankomst opnieuw analyses plaats."

In volume komt het grootste deel van de producten uit Oost-Europa, Rusland en Kazachstan. Belangrijke producten zijn granen, zaden en specerijen. Door het toegenomen aandeel van kruiden en specerijen binnen het assortiment, bestaan er ook contacten met vele Afrikaanse en Aziatische landen. Belangrijkste exportbestemmingen zijn Duitsland, Scandinavië, Frankrijk, Taiwan, Zuid-Afrika, Nieuw-Zeeland, Canada en de Verenigde Staten.

Is er een lastig product om aan te komen? "Vanillepoeder is altijd moeilijk, omdat het gaat om relatief kleine productievolumes. Daar moet je snel bij zijn. Als de marktsituatie

het rechtvaardigt, nemen wij soms wel een positie in een bepaald product. Dat wil zeggen, wij kopen meer in dan onze klanten vragen en verhandelen de rest. Toen Coca-Cola met vanillesmaak op de markt kwam, was er een tekort en hadden wij dus zo'n positie, wat interessante handel oplevert."

Doens investeert veel in innovatie. "De laatste jaren is veel geïnvesteerd in ons productiebedrijf, zodat wij nog beter kunnen calibreren, reinigen, op kleur sorteren, en andere bewerkingen kunnen uitvoeren, zodat product aan de hoogste eisen voldoet. De klant kan er nu direct mee aan de slag." De aanpak van Doens legt het bedrijf geen windeieren: de laatste vijf jaar is de omzet verdubbeld.

Meijering: "Wij focussen op kwaliteit, dus hebben niet de ambitie om de grootste te willen zijn. Het is juist onze wens om als bedrijf op een normale manier door te groeien en de beste te zijn."

Koffiebonen liggen te drogen na de oogst. De internationale koffiemarkt wordt enerzijds gedreven door de groeiende wereldvraag, anderzijds door speculatie op de termijn(contract)markt. Arabica is met 40% in prijs gedaald ten opzichte van een jaar geleden. Intussen houden Vietnamese koffieboeren hun voorraad Robusta vast, waardoor de prijs daarvan in het eerste kwartaal van 2012 al met 15% steeg.