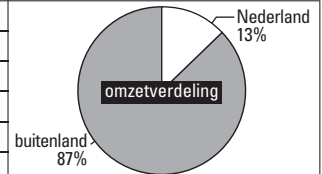


Jaarlijkse omzet:	567 miljoen euro
Jaar van oprichting:	1948
Hoofdkantoor/medewerkers:	Maassluis/2000 (waarvan 900 medewerkers in Nederland)
Activiteit:	producent van mechanisatie voor voederwinning, melkrobots, stalautomatisering en windmolens
Buitenlandse vestigingen:	3 fabrieken in Duitsland, 1 in de VS, meer dan 20 verkoopkantoren



Lely blijft internationaal investeren in vernieuwing

Product van de polder

Innovatie. De term klinkt vaak uit de mond van Alexander van der Lely, topman van een bedrijf met 2000 werknemers in 70 landen. De basis voor productontwikkeling bleef de polder.

tekst **Wichert Koopman**

Nee, het is niet verwonderlijk dat Nederlandse bedrijven succesvol zijn in de internationale dairybusiness', stelt Alexander van der Lely op het Lely-hoofdkantoor in Maassluis

vanachter een broodje kaas. 'Nederland is een klein en dichtbevolkt land. De melkveehouderij heeft hier te maken met veel beperkingen. En dat maakt vindingrijk. Bovendien: een beperkte binnenlandse

markt dwingt bedrijven die willen groeien om te kijken over de grens.'

Uit de Lely-fabrieken in Maassluis en Rotterdam rollen dagelijks tientallen maaiers, schudders, harken en melkrobots. In fabrieken in Duitsland bouwt het bedrijf balenpersen en opraapwagens en in de Verenigde Staten heeft Lely vorig jaar een fabriek voor melkrobots geopend. Lely heeft alleen al in Nederland 900 mensen op de loonlijst. De omzet in 2012 bedroeg 567 miljoen euro. 'Omvang is nodig om seriematig machines te kunnen produceren en zo een voldoende lage kostprijs te

Alexander van der Lely
'Internationale oriëntatie helpt ons betere producten te maken'



realiseren', legt Van der Lely uit. 'Daardoor kunnen we tegen concurrerende prijzen verkopen en blijven investeren in innovatie.'

Rode machines uit Maassluis kleuren akkers en stallen in zeventig landen. West-Europa is de grootste afzetmarkt, gevolgd door Noord-Amerika. In de belangrijkste exportlanden heeft Lely eigen verkoopkantoren. In andere landen werkt het bedrijf samen met lokale importeurs en dealers.

'De internationale oriëntatie helpt ons betere producten te maken waarvan ook de Nederlandse melkveehouderij profiteert', verklaart Van der Lely. 'In Engeland kuilen veehouders nat in, in Frankrijk is het gras vaak droog. Dat stelt specifieke eisen aan werktuigen. Juist die extremen helpen ons om onze machines te verbeteren. En in Ierland leerden we bijvoorbeeld veel over het combineren van robotmelken en weidegang, terwijl ervaringen in de Verenigde Staten ons hielpen om een managementsysteem te ontwikkelen voor robotbedrijven die werken met personeel.'

Eigen octrooibureau

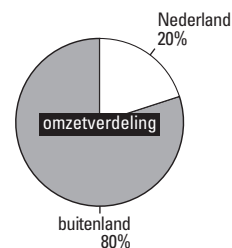
Innovatie. De term valt vaak in het gesprek met Van der Lely. Het familiebedrijf besteedt jaarlijks zes procent van de omzet aan onderzoek en productontwikkeling en heeft al sinds jaar en dag een eigen octrooibureau. Ook in het buitenland – van Turkije tot Nieuw-Zeeland en van Duitsland tot de Verenigde Staten – zijn technici voor Lely actief. Maar een belangrijke basis is nog altijd de Maasdijkse polder.

De laatste jaren heeft Lely zijn productenpakket aanzienlijk verbreed. Diverse spraakmakende innovaties op het gebied van stalautomatisering en ruwvoederwinning (door Lely 'Yellow Revolutions' genoemd) werden geïntroduceerd. 'En we zijn nog met heel leuke dingen bezig', verklaart Van der Lely met een glimlach. Daarbij gaat de aandacht niet alleen uit naar de productie van gras en melk, maar ook naar het winnen van energie en mineralen. 'Het verwaarden van zo veel mogelijk hulpbronnen zal in de toekomst steeds belangrijker worden in het businessmodel van een succesvolle melkveehouderij', is Van der Lely's overtuiging.

In deze lijn past de overname van een Duitse fabrikant van windmolens en het opzetten van een samenwerking met het bedrijf Green Energy Technology om een systeem voor mestraffinage verder te ontwikkelen en praktijkrijp te maken.

In de dijkpolder aan de snelweg A20 wordt druk gebouwd aan een nieuwe fabriek en een futuristisch ogend kantoorpand. Eind dit jaar concentreert Lely hier al haar Nederlandse activiteiten. De polder is nog altijd dezelfde waar de vader en oom van de huidige topman hun eerste harkkeerder in elkaar lasten. |

Jaarlijkse omzet:	niet bekend gemaakt
Jaar van oprichting:	Hokofarm in 1979, Insentec in 1984
Hoofdkantoor:	Marknesse
Medewerkers:	100 (allen in Nederland)
Belangrijkste exportproduct:	melkrobot en automatisering
	conventionele melkstallen
Activiteit:	productie van automatisering
	voor rundvee- en varkenshouderij
Buitenlandse vestigingen:	geen



Nichemarkt levert Insentec internationale onderzoekskennis

Automatisering van de melkvee- en varkenshouderij in de breedste zin van het woord. Dat is volgens Arnold van Leeuwen, businessunitmanager Insentec bij de Hokofarm Group, de kernactiviteit van Insentec, onderdeel van de Hokofarm Groep, waaronder ook SAC Nederland valt. 'Het varieert van melkrobots tot koeherkenning en melkmetingsystemen in traditionele melkstallen en van activiteitsmeting tot krachtvoersystemen en daarbij behorende software.' Insentec is sterk exportgericht.

'Tachtig procent van onze omzet realiseren we in het buitenland. Heel interessant voor ons is het zogenaamde RIC-systeem. Dat hebben we ontwikkeld voor onderzoeksdoeleinden. Met dit systeem kunnen we de voeropname van individuele koeien exact sturen en meten. De markt voor dergelijke systemen is natuurlijk een nichemarkt, maar de verkoop en service brengen ons in contact met internationaal toonaangevende onderzoeksinstituten. Daarvan profiteren ook onze Nederlandse klanten.'

Jaarlijkse omzet:	1 miljoen euro
Jaar van oprichting:	1994
Hoofdkantoor:	Lochem
Medewerkers:	2 vast, daarnaast veel freelancers, productie uitbesteed aan sociale werkplaats
Activiteit:	ontwikkeling en verkoop automatische spoel- en dipsystemen voor melkstallen
Belangrijkste exportproduct:	Airwash
Buitenlandse vestigingen:	geen



Voor DRI kunnen internationale melkveebedrijven niet groot genoeg worden

'Het is een echt Nederlands bedrijf, maar DRI – Dutch Research & Innovations bv – verkoopt vrijwel uitsluitend in het buitenland', vertelt directeur Marcel van Wenum. 'We leveren onder de merknaam AirWash zogenaamde backflushsystemen waarmee melkstallen na elke melking automatisch kunnen worden gereinigd en ontsmet. Sinds drie jaar vermarkten we ook een systeem voor het automatisch dippen van spenen in de tepelbeker.'

De producten van DRI zijn volgens Van Wenum vooral van meerwaarde op grote bedrijven waar personeel de

koeien melkt. 'Dat personeel is niet altijd vakbekwaam in het herkennen van afwijkingen in de uiergezondheid. AirWash voorkomt dat kiemen worden verspreid. In Nederland melkt de boer vaak zelf.'

Daarmee wil Van Wenum niet zeggen dat Nederland voor DRI niet belangrijk is. 'Integendeel, Nederland is en blijft een toonaangevend land voor melkveehouderij en is daarmee een uitstekend land om producten te ontwikkelen. Maar de groei zit in het buitenland. Voor ons kunnen de bedrijven internationaal niet groot genoeg worden.'