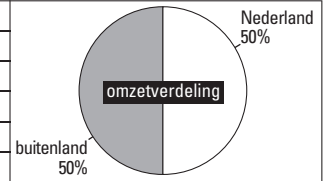


Omzet:	niet bekend gemaakt
Jaar van oprichting:	1869
Hoofdkantoor:	Leeuwarden
Aantal medewerkers Nederland:	100
Aantal medewerkers buitenland:	30
Werkgebied:	actief in 45 landen, met name Europa



Prestatiedruk Nederlandse veehouders is een zegen voor innovatie

Gedreven ondernemerschap

Buitenlandse bedrijven kopen graag stalinrichting uit Nederland omdat die gelieerd is aan innovatieve veehouders. Nederlandse ideeën worden in het buitenland vaak gekopieerd.

tekst **Inge van Drie, Jaap van der Knaap**

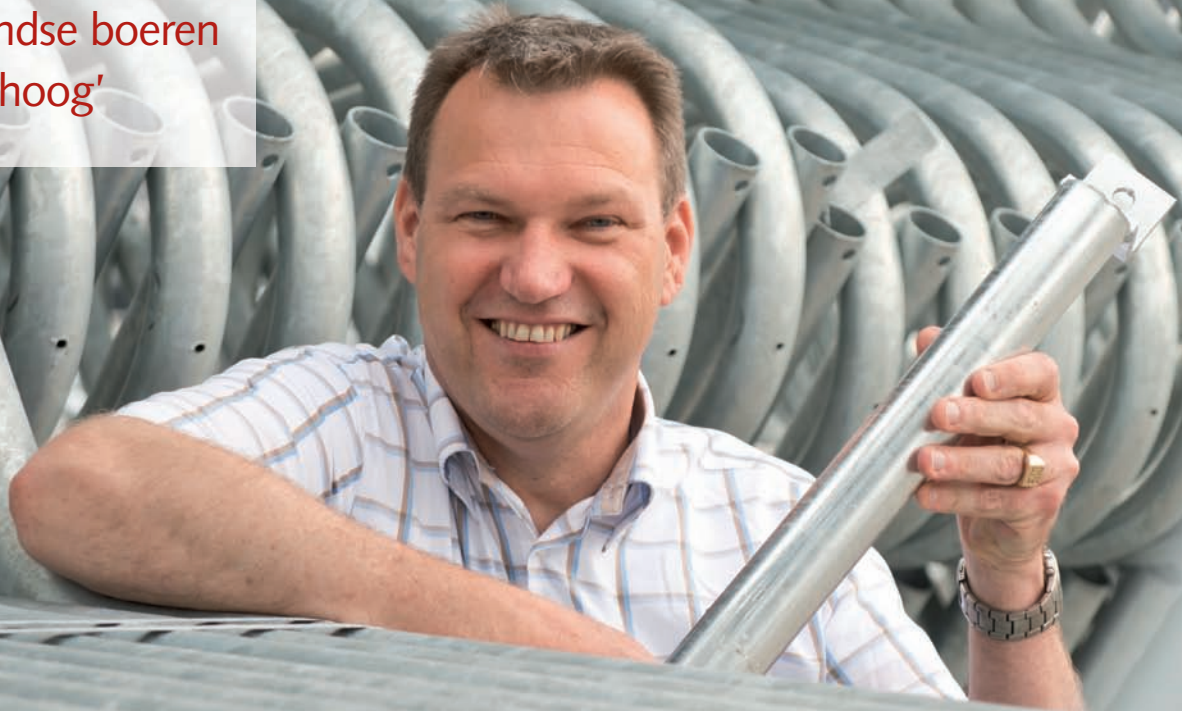
In deze omgeving is in de jaren zestig de ligboxenstal uitgevonden.' Roelof Westerbeek, directeur van Royal De Boer Stalinrichting, wacht even op een reactie. Dan

klinkt het licht triomfantelijk: 'Ik weet niet of het echt helemaal klopt, maar ik weet wel dat de ligboxenstal hier in Friesland doorontwikkeld is en dat ons bedrijf daarmee echt groot geworden is.

Wij profiteerden van de aanwezigheid van veel gedreven, professionele veehouders die openstaan voor innovatie.'

Niet voor niets zaten er volgens Westerbeek (48) in een straal van twintig kilometer rondom Leeuwarden jarenlang grote spelers op het gebied van stalinrichting in de vorm van Spinder, Brouwers en De Boer. 'De druk die hier in Nederland is voor melkveehouders om efficiënt melk te produceren, is voor ons een zegen. Daardoor zijn de veehouders echte ondernemers, staan ze open voor innovatie en zijn ze voorlopers. De werk-

Roelof Westerbeek:
'Het imago van
Nederlandse boeren
is hoog'



wijze en de stalconcepten die ze inzetten, worden in het buitenland vaak gekopieerd.' Als voorbeeld noemt Westerbeek het onderwerp duurzaamheid dat ook in de internationale veehouderijsector steeds meer gemeengoed wordt. 'Veehouders mogen melk produceren in het dichtbevolkte Nederland, maar er worden wel hoge eisen gesteld aan dierwelzijn en de melkproductie mag in de omgeving niet zorgen voor overlast. Dat heeft voor productontwikkeling gezorgd op het gebied van koecomfort en mestverwerking. Je ziet dat die producten zich nu als een olievlek over de wereld verspreiden.'

Bewust producten uit Nederland

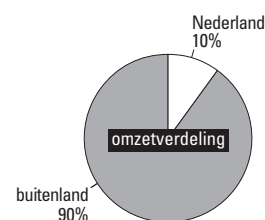
De basis van Royal De Boer werd al in 1869 gelegd met de productie van borstels, maar pas een eeuw later kwam de export echt op gang toen het bedrijf zich toelegde op stal-inrichting. In 1999 werd concurrent Brouwers overgenomen en sinds 2009 maakt de stalinrichter deel uit van het beursgenoteerde GEA Farm Technologies.

'Dat we overgenomen zijn door een beursgenoteerde onderneming zie ik als een enorme waardering voor ons bedrijf', aldus Westerbeek. 'Daarnaast is voor ons het internationale netwerk uitgebreid. Alle GEA-dealers wereldwijd kunnen onze producten nu verkopen.'

De grootste concurrentie buiten Nederland komt volgens Westerbeek van lokale stalinrichters. 'Ze kunnen vooral op prijs concurreren. Maar wij bieden een totaalconcept. Een melkveebedrijf zien wij als een logistieke onderneming waarmee de veehouder rendement moet halen. Wij denken mee in het stalontwerp, de looplijnen, het koecomfort, de mestverwerking. Wanneer de koeien gezonder ouder worden en je dagelijks twee uur arbeid bespaart, levert dat geld op.' Westerbeek is nuchter genoeg om te melden dat ook in het buitenland de ontwikkelingen niet stilstaan. 'Onze huidige kennis van het inrichten van stallen van 500 koeien of meer komt uit Noord-Amerika. Juist omdat we internationaal opereren, kunnen we die kennis weer gebruiken voor de steeds grootschaligere melkveehouderij in Europa.'

Over het algemeen geldt volgens Westerbeek dat producten uit de Nederlandse agribusiness internationaal hoog aangeschreven staan. 'Het imago van Nederlandse boeren is hoog. Buitenlandse bedrijven willen daarom bewust producten die in Nederland zijn gemaakt. Zo hebben we sinds zes jaar een dealer in Nieuw-Zeeland. Ondanks de vervoerskosten, hebben we daar al verschillende containers met in Nederland geproduceerde stalinrichting naartoe gestuurd. Ze willen gewoon een product uit Nederland omdat dat garant staat voor een goede kwaliteit.'

Jaarlijkse omzet:	6 miljoen euro
Jaar van oprichting:	1990
Hoofdkantoor:	Ruiselede (België)
Medewerkers:	23 (waarvan 18 in België)
Belangrijkste exportproduct:	windschermen
Activiteit:	ontwikkeling en verkoop van windschermen
Buitenlandse vestigingen:	geen

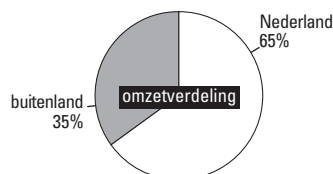


Vervaeke verkoopt windschermen even gemakkelijk in buitenland als in België

'De meeste mensen in België realiseren zich niet dat we veel zaken doen in het buitenland. We halen negentig procent van onze omzet in het buitenland en tien procent in België. Ze denken vaak dat de verdeling precies andersom is', zegt Geert Vervaeke. De oprichter en directeur van Vervaeke, een bedrijf dat windschermen levert, verkoopt zijn product even gemakkelijk in Groningen als in Antwerpen. 'Qua kosten maakt dat voor ons nauwelijks verschil. Het voordeel van windschermen is dat ze gemak-

kelijk te transporteren zijn. Bovendien, de markt in het buitenland is veel groter dan in België. Alleen al de Franse markt is qua omvang tien keer zo groot als de Belgische markt.' De wensen van buitenlandse klanten wijken nauwelijks af van die van Belgische klanten, merkt Vervaeke. 'Sommige landen willen graag iets meer luxe en kunnen zich qua prijs ook meer veroorloven, maar in principe is er verder niet veel verschil. Of het nu gaat om een Duitse of een Franse koe, het blijven koeien.'

Jaarlijkse omzet:	12,5 miljoen euro
Jaar van oprichting:	1973
Hoofdkantoor:	Harkema
Medewerkers:	45
Belangrijkste exportproduct:	stalinrichting voor melkveehouderij
Activiteit:	ontwikkeling, productie en verkoop stalinrichting voor melkveehouderij



Binnen drie jaar helft omzet uit buitenland

'In ons land hebben we strenge eisen op het gebied van dierwelzijn, milieu en melkqualiteit. De standaard op het gebied van stalinrichting is in Nederland daardoor heel hoog.' Het is volgens Hubèr Timmermans, directeur van Spinder Stalinrichting, een van de redenen waarom Nederlandse bedrijven in het buitenland succesvol zijn. 'Vergeet ook niet dat Nederlandse boeren wereldwijd werken. Als die in hun nieuwe land niet kunnen vinden wat ze zoeken, schakelen ze Nederlandse leveranciers in.'

De omzet van Spinder in Nederland daalt, maar dat wordt ruimschoots gecompenseerd door groei in het buitenland. 'Nu halen we 35 procent

van onze omzet uit het buitenland. Ik verwacht dat dat binnen drie jaar vijftig procent is. Onze focus ligt op Duitsland en Engeland. In Nederland is de hausse aan stalbouw voorbij, maar daar worden de komende jaren nog veel nieuwe stallen gebouwd.' Spinder levert aan Poolse bedrijven met tien koeien, maar ook op bedrijven in Duitsland met duizend koeien. Het bedrijf is ook betrokken bij de bouw van megastallen in Kazachstan en Oezbekistan. 'Bij zulke stallen komt meer kijken dan alleen het leveren van producten. Daar denken we ook mee over de koerouting. Van de kennis die we daar opdoen, kunnen Nederlandse boeren profiteren.'