

Ze heeft extra kasten in haar studentenkamer gezet om alle doosjes met insectensnacks en -pasta kwijt te kunnen. Evelien Donkers studeert nog, maar werkt al bij een Frans bedrijf in insectenproducten en probeert de Nederlandse markt te veroveren.

tekst Linda van der Nat foto Sven Menschel

‘Ze noemen me het insectenmeisje’

Evelien Donkers neemt wel eens wat doosjes gevriesdroogde sprinkhanen mee naar verjaardagen. ‘Zeker als ik vermoed dat die een beetje saai zullen zijn’, vertelt de masterstudent Food Technology. ‘Als je zo’n doosje op tafel zet, is er gelijk reuring.’ Het heeft haar al een groot netwerk opgeleverd. ‘Ze noemen me het insectenmeisje.’

Donkers praat zo vol vuur over haar notenvruchtenrepen met meelwormen, hartige insectensnacks en pasta van insectenmeel dat het verwonderlijk is dat ze bij toeval in haar functie is gerold. ‘Voor de mastertrack Entrepreneurship volgde ik het vak New Venture Creation, waarbij je je eigen product in de markt moet zetten. Mijn idee werd niet gekozen, maar dat van een studiegenootje, een Italiaanse, wel. Zij wilde granolarepen met insecten gaan maken. Ik wilde dat eigenlijk niet. Tien jaar geleden riepen mensen al dat insecten het voedsel van de toekomst waren, maar het gebeurt maar niet, dus ik was sceptisch. Omdat ik het goed met haar kon vinden, zijn we toch gaan samenwerken.’

OPENINGSBOD

Ze schreven een ondernemingsplan, bouwden een website en bakten in de oven van de Italiaanse student repen van insectenmeel. Dat deden ze bijzonder goed: de twee haalden een 9 voor het vak, kregen 5000 euro aan startkapitaal van StartLife en gingen naar een wedstrijd in

Denemarken. Helaas klapte de samenwerking. ‘Zij was supernauwkeurig en ik niet. Ik ben niet slordig, maar ik houd van aanpakken en doorgaan. Ze was erg temperamentvol en schold me soms de huid vol als iets niet naar haar wens ging. Daar had ik geen zin meer in.’

Ondertussen had een medewerker van het Franse Jimini’s hun website gespot. Donkers: ‘Jimini’s heeft zo’n twintig medewerkers in

‘Ik doe alles, van sales en marketing tot de inkoop van insectenmeel’

dienst en wilde uitbreiden naar het buitenland. Deze jongen deed concurrentieonderzoek en belde me met allerlei vragen. We hadden een supergoede klik, dus aan het eind van het gesprek zei ik dat ik nog een stage zocht en of hij niet met zijn baas kon praten.’

Op 14 juli, een nationale feestdag in Frankrijk, meldde Donkers zich op het kantoor van de baas van Jimini’s. ‘Ik vertelde dat ik niet in Frankrijk ging wonen, geen Frans zou leren en 600 euro stagevergoeding wilde. En ik eiste na mijn stage een baan binnen het bedrijf. Het was mijn openingsbod, maar de directeur zei direct ja. Ik was de eerste levensmiddelentechnoloog

in het bedrijf, hij wilde me graag hebben. Nu verzorg ik voor het bedrijf alle marketing voor Nederland.’

VASTBERADENHEID

Donkers organiseert proeverijen, gaat bij winkeliers langs en spreekt op conferenties. ‘De ene dag sta ik op de Radboud Universiteit in Nijmegen mueslirepen uit te delen, de andere dag praat ik met een grote supermarkt. Ik doe alles, van sales en marketing tot de inkoop van insectenmeel. Ik krijg minder betaald dan ik waard ben, maar ik heb ontzettend veel vrijheid om mijn eigen tijd in te delen.’

Nu ze eenmaal haar plek heeft gevonden, is Donkers ook uiterst ambitieus. ‘Ik ben goed in netwerken en mensen aansturen. Uiteindelijk wil ik *associate* worden in dit bedrijf en dat weten ze.’ Of ze die vastberadenheid heeft overgehouden aan haar tijd als judoka – Donkers kreeg een bijdrage van het topsportfonds Niels Smith – durft ze niet met zekerheid te zeggen. ‘Ik houd van aanpakken. Niet praten, maar doen. Judo heeft me vooral geleerd dat niets onmogelijk is. Ik ben als niet zo talentvolle judoka met hard werken écht ver gekomen, omdat ik mijn ambitie liet zien en de juiste mensen om me heen verzamelde.’ 

