

Superfoods voor pluimvee veroveren Afrika

SIB-traject zorgt voor succesvolle buitenlandse ontdekkingsreis Agraplan

Tekst: Erik Feitsma

Wist je dat Nederland een van de grootste spelers ter wereld is op het gebied van voeding en gezondheid voor pluimvee? Voor Agraplan Animal Health Products vormde deze kennis in 2016 een prachtig startpunt voor een succesvolle stap naar het buitenland, een stap die ze niet konden zetten zonder het Starters International Business-traject (SIB). We spraken met Bertran Tromp over wat deze samenwerking met Nederlandse Export Combinatie (NEC) en de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) hen opleverde en hoe anders het eigenlijk is om in onbekend terrein als Uganda te opereren.

“Eigenlijk kun je Agraplan zien als een bedrijf dat Superfoods ontwikkelt voor pluimvee,” legt Bertran Tromp, Agraplan’s export manager voor Europa en Afrika, enthousiast uit. Het is een mooie samenvatting van de dienst die de organisatie levert. Ze zijn van origine begonnen als Avecur, een collaboratie van dierenartsenpraktijken die met hun expertise voeding zijn gaan ontwikkelen om de gezondheid van kippen te bevorderen of bij te sturen. Op dit moment opereert Agraplan vanuit deze visie in Nederland, maar ook ver daarbuiten. “Maar eigenlijk zijn producten pas het laatste waar ik over praat”, lacht Bertran. “Gezondheid staat voorop.”

“Een slapende reus in het buitenland, noemde hij ons destijds ook wel.”

Handelsmissie in Zambia

Met dit streven vertrekt Bertran binnenkort weer voor een handelsmissie naar Afrika, terwijl een andere collega voet aan de grond zet in India. Reizen die een paar jaar geleden nog ondenkbaar waren.

“Er is de laatste tijd veel in ons, van origine familiebedrijf, veranderd. We zijn gaan digitaliseren en zijn veel vrijer geworden”, vertelt hij. “Mijn baas was vroeger ook een beetje van de oude stempel, hij geloofde bijvoorbeeld niet zo in de kracht van Google.”

Aan het eind van 2016 kreeg het bedrijf echter een uitnodiging van de Nederlandse Export Combinatie voor een door de overheid deels gesubsidieerde handelsmissie naar Zambia. Intern waren ze hier nog een beetje huiverig over. “Mijn baas zag echter mogelijkheden. ‘Een slapende reus in het buitenland’, noemde hij ons destijds ook wel. Uiteindelijk namen we de gok.”

De reus wakker maken

Het bleek later een metaforisch keerpunt voor Agraplan. Dit kwam niet alleen doordat de gezondheidsproducent al even kon proeven aan al die mogelijkheden en kansen, maar ook omdat ze in contact kwamen met iemand die hen uit kon leggen hoe ze deze het meest effectief konden benutten. Dit was SIB-coach Joost van Dam van de NEC. “Hij vertelde ons dat wij een super geschikt bedrijf waren om in aanmerking te komen voor het traject vanwege

de grote kansen voor ons productassortiment in het buitenland." Binnen Agraplan werd instemmend geknikt: het was tijd om de reus wakker te maken.

Volgens de officiële procedure kwamen er vervolgens drie SIB-adviesgesprekken. Dit stelt coach en bedrijf in staat om elkaar wat beter te leren kennen, een inventarisatie van de organisatie en export activiteiten te maken en via het opstellen van een praktisch export actieplan logische vervolgstappen te maken. Ook stelde Joost Agraplan voor aan een breed netwerk van Afrikaanse en Aziatische veehouders en producenten van bijvoorbeeld stalproducten.

Joost zijn voornaamste advies? "Langzaam opbouwen, niet te snel willen, en focus houden" stelt Bertran. "In Afrika werden we eerst geïntroduceerd in Oeganda, en het was de bedoeling om daar eerst groter te worden alvorens we verder gingen." Hieruit bleek ook wat voor goede naam Nederland eigenlijk heeft in het buitenland. "Eigenlijk was men in Afrika al geïnteresseerd als je zei dat je uit Nederland kwam", lacht Bertran.

Vertrouwen

"Maar eigenlijk deed Joost buiten dit alles nog veel meer voor ons. Hij gaf bijvoorbeeld advies over de interne structuur en hiërarchie in het bedrijf. Er moest bijvoorbeeld een reisbudget komen." Bertran gaat verder: "Joost is zelfs een keer voor ons op handelsmissie geweest naar Oeganda, toen niemand van ons kon. Dit gaf aan hoeveel vertrouwen hij had in ons, en onze mogelijkheden. Uiteindelijk is er een distributeur aangesteld en de eerste orders zijn al binnen. 'Je hebt echt wel veel aan die vent', zei mijn baas tegen me."

Op de vraag of Bertran het SIB-traject aan anderen zou aanraden, hoeft hij dan ook niet lang na te denken. "Ik zou het zeker aanraden! Wij zouden nooit in Oeganda geweest zonder de hulp van de NEC en de RVO. Sterker nog: sinds dit project heb ik ook echt het gevoel dat de overheid er is om ons te helpen."

"Joost is zelfs een keer voor ons op handelsmissie geweest naar Uganda."

Kleurlabels

Inmiddels is Agraplan met zijn superfoods al diep doorgedrongen in het buitenland. Hoe is het eigenlijk

om daar te opereren? "Zoals gezegd: als Nederlander word je daar ongelofelijk serieus genomen. Maar aan de andere kant verschilt de werkwijze daar ook ontzettend van de onze," legt hij uit. "We moeten mensen daar nog aanleren hoe ze niet reactief, maar preventief hun pluimvee kunnen behandelen." Communicatie is niet altijd even soepel. Daar hebben ze bij Agraplan echter wat inventiefs op verzonnen. Doseringen hoeven niet apart uitgerekend te worden, maar worden aangegeven met speciale kleurlabels.

Nog enige afsluitende woorden? "Kippen zijn cool", lacht Bertran. Gelijk heeft ie: ze hebben nu ook internationaal voor Agraplan in ieder geval een hoop moois teweeg gebracht! En het smaakt naar meer!

SIB-traject

Interesse? Neem contact op met de NEC om te bepalen of ook jij in aanmerking komt voor het SIB traject via info@nec.nl of 033 433 0131.



Connecting business worldwide

Nederlandse Export Combinatie

Zielhorsterweg 53
3813 ZX Amersfoort
T: 033 433 0131
W: www.nec.nl
E: info@nec.nl



Agraplan

Maalstoel 6
7773 NN Hardenberg
T: 088 015 66 77
W: www.agraplan.nl
E: info@agraplan.com