

Eyeopener in Afrika

tekst **ROSANNE BADER** beeld **HANSE STAALBOUW**

Exportereren is een vak apart. Ondernemers die de mogelijkheden in het buitenland gaan onderzoeken, kunnen dan ook best een beetje hulp gebruiken bij hun ontdekkingstocht. Iemand die de weg weet en het juiste netwerk heeft kan van onschatbare waarde zijn. De Nederlandse Export Combinatie voert het coaching traject 'Starters International Business' (SIB) voor de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) al jaren uit. Toen Remko Kruithof en Wim van der Slik van Hanse Staalbouw besloten om zich te gaan oriënteren op het buitenland, kwamen ze al heel snel bij het SIB-traject terecht.

"DOOR HET SIB-TRAJECT ZIJN WE MET ONZE BUITENLANDPLANNEN IN EEN STROOMVERSNELLING GERAAKT."

Als Hanse Staalbouw in 1906 wordt opgericht in het dorpje Sirjansland is het nog een kleine wagenmakerij. In de loop der jaren groeit het bedrijf uit tot een smederij, loodgietersbedrijf en aannemer in één. Al vroeg is er affiniteit met de landbouw en ook de staalbouw blijft een constante factor. Tegenwoordig is Hanse Staalbouw een bedrijf dat staal in al zijn vormen produceert, tot aan de meest complete bedrijfsgebouwen. Vanaf de eerste heipaal tot en met de laatste wc-pot en kraan die gemonteerd moeten worden – Hanse Staalbouw doet het allemaal. Terwijl het bedrijf in Nederland een bedieningsgebied van rond de honderd kilometer heeft, heeft het ook genoeg internationale ambitie.

Oriëntatie

'Een aantal jaar geleden zijn we gestart om ook activiteiten richting het buitenland te gaan ontplooiën', steekt Wim van wal. 'We hebben meerdere bedrijfsonderdelen, maar in de agrarische bouw zijn we al ruim dertig jaar actief. In Nederland weten we dus inmiddels heel goed wat we doen. We bouwen bewaarloodsen voor allerlei soorten landbouwproducten, waarvan aardappelbewaring een specialisme is geworden. In Nederland zijn we inmiddels redelijk volgebouwd, maar de wereldbevolking

groeit en daarmee ook de behoefte aan voedsel. Er zijn echter nog heel veel landen waar ze nauwelijks gebruik maken van bewaringen. En als wij daar goed in zijn, waarom zouden we het dan niet in het buitenland gaan proberen?' Wim besluit samen met Remko een projectteam te vormen en met z'n tweeën bedenken ze een plan van aanpak. 'Een van onze speerpunten was om stagiaires op het gebied van International Business aan te nemen, zodat zij uit konden gaan zoeken waar en hoe we het beste konden beginnen. De eerste stagiair heeft de wereld onderzocht en toen kwamen we op Brazilië uit. Daar lagen voor ons de kansen, zo leek het. Wij vonden het alleen wel heel ver weg! Ons plan was dus om eerst dichterbij te beginnen. Daarop heeft een andere stagiaire Duitsland onderzocht. Het zag eruit als een mooie markt, maar hoe dichterbij Nederland, hoe meer concurrentie, zo bleek later.'

Eyeopener

De plannen om te gaan exporteren werden steeds concreter. Maar op het moment dat Wim en Remko echt dichtbij huis willen beginnen, komen ze in contact met het SIB-traject. 'Toen we hoorden over het SIB-traject zijn we gaan zoeken naar iemand die ons het meest geschikt leek', vertelt Remko. 'NEC had veel ervaring op landbouwgebied, vandaar dat we bij hen



Foto: Nieuwbouw bewaarloods in Yerseke, Zeeland

“VOORHEEN WIST NIEMAND IN AFRIKA DAT AARDAPPELS BEWAARD KONDEN WORDEN EN NU HEBBEN WE EEN COMPLEET NIEUW EN PASSEND PRODUCT GEMAAKT, DUS HANSE STAALBOUW IS EEN WARE PIONIER!”

uitkwamen. Daar kwam nog eens bij dat we met NEC al eerder een buitenland-georiënteerde workshop gedaan hadden, dus we kenden de organisatie al. Joost van Dam, onze coach, vroeg vrijwel meteen waarom we voor Duitsland hadden gekozen. Volgens hem zouden wij daar slechts een van de vele spelers in de markt worden, met ontzettend veel concurrentie om ons heen. Dat was voor ons een flinke eyeopener. Joost vertelde ons dat we op zoek moesten gaan naar een compleet nieuwe markt en hij noemde als voorbeeld Afrika, omdat daar heel veel landen waren waar ze nog helemaal niets met bewaarloodsen deden.’ Vanaf dat gesprek belanden Remko en Wim in een stroomversnelling. ‘Na het eerste contact volgde al vrij snel het eerste gesprek van het SIB-traject. Toevallig was Joost op dat moment bezig een agrarisch georiënteerde handelsmissie te organiseren richting Kenia. Wij besloten direct om mee te gaan, om eens wat ervaring op te doen. Ik ben er samen met een collega naar toe gegaan en vanaf toen is alles wel heel snel gegaan.’

De mist in

Door het bezoek aan Afrika verandert hun exportvisie compleet. Remko: ‘We zaten er compleet naast. Wij dachten: wat we hier in Nederland maken, dat hebben ze daar nog niet, dus we gaan daar gewoon precies hetzelfde neerzetten. Maar toen we daar een dagje rondliepen kwamen we er heel snel achter dat we daarmee compleet de mist in zouden gaan. In Nederland bouwen we een bewaarloods voor zesduizend ton aardappels, terwijl de boeren daar misschien maar vijftien ton produceren. Die krijgen zo’n grote loods nooit vol! De loodsen die wij bouwen zien er misschien uit als een simpele schuur, maar er zit heel veel technologie in. In Nederland maken we grote schuren, voor grote boeren en die gebruiken mooie installaties met veel stroom en daarmee kunnen de perfecte omstandigheden voor de aardappels worden gecreëerd. In Kenia zijn er heel veel kleine boerten, die heel weinig produceren, weinig startkapitaal en geen stroom hebben. Onze loodsen zouden daar dus niet eens werken. Wat wij kortom tot nu toe hadden ontwikkeld ging gewoon niet

Internationaal

op voor de Afrikaanse markt. Door wat we daar hebben gezien, hebben we een eigen product ontwikkeld dat nog helemaal nergens anders in de wereld bestaat en heel anders is dan wat we hier in Nederland maken.'

Toegankelijk

Toen Remko en Wim drie jaar geleden aan het avontuur begonnen, hadden ze op zijn minst gedacht dat het vijf jaar zou duren voor ze überhaupt iets konden gaan produceren. Wim: 'Voornamelijk door de missie die de NEC heeft georganiseerd is het heel snel gegaan. Natuurlijk is er tussen de ontwikkelingen door veel contact geweest met NEC, want het SIB-traject liep door. De ontwikkeling van het product heeft de meeste tijd in beslag genomen, want we hebben uiteindelijk een compleet nieuw product ontwikkeld dat geen stroom gebruikt en veel lager is in aanschaf- en gebruikskosten. Toen het concept daarvoor klaar was hebben we het tweede gesprek gehad met Joost en hij gaf ons een aantal tips, waarop we op eigen initiatief nog een tweede keer naar Afrika zijn gegaan om afspraken te maken met een boeren-onderneming en de overheid daar, zodat we de eerste versie konden gaan maken. Ook hebben we naar manieren gezocht om de kleine boeren te benaderen. We zijn daarin geslaagd, want in november gaan we de eerste bewaarloods bouwen.'

Pionier

Duidelijk wordt dus dat het SIB-traject ontzettend nuttig is geweest voor Hanse Staalbouw. 'De expertise van Joost is super', claimt Remko. 'Hij heeft ervaring in heel veel landen en hij heeft een stevig netwerk.' Wim vult aan: 'Wij wisten al dat je met ambassades en de overheid in Nederland heel veel kan doen, maar Joost wees ons ook op de landbouwattachés. Wij wisten daarvoor niet eens dat er landbouwattachés waren! Terwijl het toch heel belangrijke mensen zijn voor de Nederlandse landbouw. Dat was een heel belangrijke tip.' Remko: 'Joost heeft ons steeds in de goede richting gestuurd, maar hij heeft ons ook vaak genoeg aan het denken gezet. Het derde

gesprek dat we met Joost hebben gehad was afsluitend, maar hij heeft ons ook nog wat laatste tips voor de toekomst meegegeven. Joost weet de weg en is daarnaast heel makkelijk te bereiken. En zijn enthousiasme, tjonge, dat werkt aanstekelijk! We zijn heel blij dat we ons drie jaar geleden zijn gaan oriënteren. De stagiairs waar we toen mee zijn begonnen zijn inmiddels afgestudeerd op dit project en wij zijn een heleboel stappen verder. Door het SIB-traject zijn we met onze buitenlandplannen in een stroomversnelling geraakt. Voorheen wist niemand in Afrika dat aardappels bewaard konden worden en nu hebben we een compleet nieuw en passend product gemaakt. Hanse Staalbouw is dus een ware pionier!'

SIB

Om te bepalen of ook jij in aanmerking komt voor het SIB-traject kun je contact opnemen met de NEC via info@nec.nl of via 033 433 0131.

Nederlandse Export Combinatie

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



Hanse Staalbouw

De Weel 13
4306 NV Nieuwerkerk
T 0111 641 333
www.hansestaalbouw.nl
info@hansestaalbouw.nl