



Angel Eggs aan de Ploegstraat in Someren is een voormalige rozenkwekerij die Engelen ombouwde tot handelsbedrijf in broedeieren.

Gebroeders Engelen exporteren hun broedeieren

Vermeerderaar moet weten en voelen wat de markt doet

De kwaliteit van de broedeieren bepaalt het inkomen van de vermeerderaar.

„Op de planning heb je als vermeerderaar geen invloed en de prijs kun je maar beperkt beïnvloeden. De kunst is om de kwaliteit van de broedeieren die je produceert, te laten waarderen door je afnemer. Dat hebben wij in eigen hand genomen”, zegt Twan Engelen.

Angel Eggs exporteert ruim 100 miljoen broedeieren per jaar, waarvan 80 procent buiten Europa terechtkomt. De twintig reguliere klanten krijgen maatwerk geleverd. Het bedrijf zoekt constant de juiste afnemer met zo laag mogelijke handelingskosten om toegevoegde waarde te creëren voor de vermeerderaar en voor zichzelf. „In tegenstelling tot andere afnemers exporteren wij de broedeieren

van begin tot einde van het koppel. We halen alle eieren op met pallets, werken zeer hygiënisch en zijn transparant in het terugkoppelen van de broedresultaten. Een vermeerderaar moet, net als wij, weten en voelen wat de markt doet. Daarmee zijn ze zich bewust van de risico's en kunnen we samen werken aan het beste resultaat. Wij zijn geen bank voor de vermeerderaars”, zegt Twan Engelen, die

samen met zijn broer Jeroen eigenaar is van de broedeihandel in het Brabantse Someren. Een vermeerderaar heeft zelf de meeste invloed op de kwaliteit van de broedeieren en moet zijn eigen kracht kennen. „Samen kunnen we een goede prijs realiseren door efficiënt te werken en tussenschakels uit te schakelen”, zegt de ondernemer. Ontevredenheid over hun eigen

In de rubriek De volgende schakel komen bedrijven aan bod die producten van pluimveehouders afnemen. Er wordt verteld wat die bedrijven met de producten doen, wat de condities zijn voor in- en verkoop en hoe de afzetmarkt van deze bedrijven zich ontwikkelt. Pluimveehouders krijgen zo meer inzicht in 'de volgende schakel van de keten' en hoe ze daar beter op kunnen inspelen.

afzet was de reden dat Twan en Jeroen Engelen in 2012 hun eigen exportbedrijf opzetten. Ze waren afhankelijk van één afnemer en ontevreden over hun positie. Jarenlang hield familie Engelen Hybro-ouderdieren waarvan de broedeieren grotendeels de grens over gingen. De afnemers kwamen kijken en vroegen naar een constante stroom kwalitatief goede broedeieren. „Wij houden van ondernemen. Risico nemen moet je kunnen

kenouderdieren. Vader Noud Engelen huurde er een opfokbedrijf bij. „Het voordeel van een familiebedrijf is dat je van jongs af aan bekend bent met het werk en de bedrijfsvoering. Ik ben na de middelbare agrarische school thuis komen werken. Mijn broer volgde een paar jaar later.” De broers kochten en huurden locaties bij. Nu hebben ze op negen locaties vleeskuikenouderdieren en daarnaast de broedeihandel. In totaal werken er veertig personeelsleden; van diervverzorgers, eierrapers, chauffeurs tot expeditiemedewerkers.

Leren onderhandelen

Twan (46) begon al jong met bestuurswerk bij de lokale ZLTO-afdeling, LTO/NOP stuurgroep vermeerdering en Novi-Pluim. „Het bestuurswerk heeft mij veel gebracht. Leren onderhandelen maar ook jezelf leren kennen; wat vind je leuk en wat is je kracht, waar ben je goed in? Ik volgde cursussen en had het voordeel dat thuis het bedrijf doordraaide omdat Jeroen en mijn ouders thuis werkten. Op deze manier hebben wij onszelf en onze bedrijven goed kunnen ontwikkelen.” Twan is de handelsman en Jeroen (42) is de spin in het web die thuis op de bedrijven overal van op de hoogte is. Twan Engelen kwam via zijn bestuurswerk ook met veel andere sectoren in aanraking. „Ik kijk graag naar andere sectoren hoe zij afzet regelen, bijvoorbeeld de afzet in de glastuinbouw”, zegt hij wijzend naar de overkant waar kassen met komkommers staan met een bord met Kompany erop. „Die sector heeft afzetorganisaties opgestart. Waarom leveren wij als boeren aan één afnemer? Is historisch zo gegroeid maar helemaal niet logisch”, filosofeert de ondernemer. Na enkele jaren van voorbereiding en contacten leggen, startte in 2012 de export van eigen broedeieren naar Polen. „Het was pionieren; exporteren, verpakken, transporteren en het vinden

van goede klanten. Mooie uitdagingen waarvan we veel leerden. We hebben alles alleen opgezet en de kansen leken groter dan ze achteraf waren. Polen heeft zelf uitgebreid met 5 miljoen vermeerderingsdieren en in 2014 was de MH17-ramp wat voor handelsbeperkingen zorgde”, aldus Engelen. Twan en Jeroen hielden het vertrouwen en nu exporteren ze van de eigen locaties en een aantal gekwalificeerde vermeerderaars broedeieren. „Een constante stroom broedeieren van goede kwaliteit is ons uitgangspunt. Wij leveren het liefst broedeieren aan diegenen die rechtstreeks in contact staan met de consumenten. We hebben klanten met eigen supermarkten die kip onder eigen merk maken. Dat mis ik in Nederland. Als ik klanten bezoek, zit ik vaak met de pluimveemensen aan tafel, in de broederij of in de stal. We hebben een klik en dat is wat werkt.” Hij noemt vaak het woord vertrouwen. „Vertrouwen geven en krijgen, dat werkt zowel richting personeel als klanten”, zegt Twan Engelen die aan geeft veel zaken te doen op gevoel. De internetbusiness werkt efficiënt en het werken in verschillende tijdzones vraagt flexibiliteit.

Continu schakelen

De constante broedeistroom levert Angel Eggs via de eigen locaties en afzetcombinaties met vermeerderaars. „Een ondernemer moet tegenwoordig continu schakelen tussen aanpassen aan de omgeving, consument en markt. Dat is in het verleden nog nooit zo geweest. Het vraagt veel van een individuele ondernemer en zeker als zijn kracht en passie het verzorgen van dieren is.” Angel Eggs heeft bij een aantal vermeerderaars de randvoorwaarden overgenomen en die vermeerderaars werken nu bij Engelen als diervverzorgers. Hun kracht is dieren verzorgen. Angel Eggs regelt de afzet en planning; een win-winsituatie.

De beste broedeieren komen nog steeds uit Holland

en je moet er niet wakker van liggen”, zegt Engelen. De broers zijn eigenaar van drie opfok- en vermeerderingslocaties en Angel Eggs. „Ik zie Angel Eggs niet als een volgende schakel. Zonder eigen vleeskuikenouderdieren hadden wij het nooit opgericht.” Opa Engelen hield sinds 1962 vleeskui-



Jeroen en Twan Engelen in de vergaderruimte op de eerste etage.

**Oproep**

Heeft u een interessant onderwerp voor Pluimveeweb? Neem dan contact met ons op via redactie@pluimveeweb.nl of tel. 0314 - 62 64 38

Met twee vrachtwagens haalt Engelen de broedeieren in Nederland op en ontsmet zowel in als buiten de vrachtwagen. Het transport naar het buitenland regelt Engelen met buitenlandse transportbedrijven. De hallen zijn efficiënt ingericht met oog voor praktisch werken en arbeidsgemak.

Zonder tussenschakels

De visie van het familiebedrijf is dicht bij de eindafnemer werken, zonder tussenschakels. „Het mooie van alle Nederlandse vermeerderaars, of het nu diervverzorgers of managers zijn, is dat ze allemaal binding hebben met hun persoonsgebonden locaties. Dat onderscheidt hen van het buitenland en andere sectoren en is een van de succesfactoren van de kwaliteit van de Nederlandse broedeieren.” Voor de vermeerderaars is het belangrijk te weten wat hun kracht is. „Kijk in de spiegel en stel vast wat je kracht en je passie is. Zoek daarbij de zakenrelatie die bij je past. Wij willen graag samenwerken en maatwerk leveren om zaken kunnen doen”, legt Engelen uit. Het duo-ondernemerschap bevalt de broers goed. „Het heeft ons veel gebracht. Ik denk dat samen ondernemen, met je familie of met een partner, de toekomst is. Als familie ben je sterker. We zien onze ooms en tantes als een soort Raad van Commissarissen en overleggen veel”, licht Engelen toe. Ondernemen is vertrouwen geven en vertrouwen krijgen. Leren van fouten en de psychische druk aankunnen. „De psychische druk is steeds groter geworden. Dat geef ik mijn kinderen ook mee.” Twans zonen Tim (20) en Luc (18) werken naast hun studie mee in het bedrijf. Zijn studerende dochter Michelle (21) helpt mee met de boekhouding, zijn vrouw Diane verzorgt de exportpapieren. „De kinderen van Jeroen, drie zoons en een dochter, zijn een jaar of tien jonger en lopen ook mee in het bedrijf. Dat is prachtig aan een

familiebedrijf. Ons pap komt nog elke dag kijken en vindt het leuk om te zien hoe wij ondernemen. We zijn allemaal open en transparant naar elkaar”, lacht Twan Engelen.

Toekomst

Nederlandse broedeieren worden supergoed gewaardeerd. „Wij enten niet standaard voor M.g. en salmonella. De rest van de wereld wel. Wij hebben goed management en biosecurity.” De voer-kwaliteit is in Nederland veel constanter dan in het buitenland. Een ontzettend belangrijk punt om goede resultaten te halen.

De marges voor broedeieren worden niet hoger. „Zorg voor technisch goede resultaten en durf risico te nemen; dan kun je een boterham verdienen. De Hollandse broedeieren staan overal in de wereld bekend om de uitstekende kwaliteit. Die moeten we zien te behouden.” De markt voor broedeieren is een wereldmarkt van vraag en aanbod. „Wij exporteren dus wij moeten ons aanpassen. De markt houdt geen rekening met de Nederlandse kostprijs. De exportmarkt bepaalt de prijs van het Nederlandse broedei, ook bij broederijen die geen eieren exporteren.” Een importerend land kan een hogere inlandse broedeiprijs hanteren, zoals praktijk is in bijvoorbeeld Rusland en Afrika. Als 20 procent van de Nederlandse vermeerderaars stopt, heeft dat weinig invloed op de prijs. „Lever kwaliteit en zorg samen met de afnemer voor toegevoegde waarde”, aldus het advies van Twan Engelen.

Tekst: Monique van Loon

Beeld: Ellen Meinen



Heeft u vragen en/of opmerkingen, neem dan contact op met de redactie via redactie@pluimveeweb.nl of tel. 0314 - 62 64 38.



Twan Engelen is de handelsman en werkt veel op kantoor met realtime beelden van de kippen- en de broedeihandel.



Hygiëne is superbelangrijk voor de start van gezonde vleeskui-kens. Ontsmetting op en in de vrachtwagen is standaard.



Angel Eggs denkt mee: praktische hulpmiddelen om broedeieren goed handmatig op pallets te stapelen.



Broedeieren worden omgepakt in eierdozen of op pallets geëxporteerd.