

# Hollands glorie

Door: Suzanne van dijk

Naam: Jos van Doren

Bedrijf: Dutch Plantin, Boekel

Wapenfeit: 40 procent marktaandeel op de internationale kokosgruismarkt binnen vijf jaar.

**In vijfjaar maakte hij van bergen kokosafval uit ontwikkelingslanden een product dat miljoenen guldens oplevert. Jos van Doren, sales manager bij Dutch Plantin, produceert en verwerkt sinds 1994 geperst kokosgruis. In drie fabrieken in Sri Lanka, de Filippijnen en India wordt de kokosnootbast vermalen, gezeefd, gedroogd en geperst. Daarna wordt het getransporteerd naar klanten over de hele wereld.**

In Nederland staan productiefabrieken in Asten en Boekel, waar de ruwe grondstof wordt gewassen, voedingsstoffen worden toegevoegd en verpakt voor kwekers in Europa. Rozen, aardbeien, komkommers en potplanten en andere gewassen groeien het beste op kokosgruis, aldus Jos van Doren. Daar heeft hij een punt: van de 80 bedrijven die wereldwijd 500.000 kubieke meter kokosgruis verkopen, doet Van Doren meer dan 150.000 kubieke meter. Na zijn studie aan de Landbouw Universiteit in Wageningen en zijn MBA in Rotterdam ging Van Doren aan de slag als bedrijfsovername-specialist. "Als ik eerlijk ben, komt het idee om kokosafval te gaan verwerken tot kweekgrond van de familie Gerlach, van het gelijknamige transportbedrijf. Die hadden wel een idee, maar geen commerciële kracht om het uit te voeren. Ik kende hen en toen ik dat hoorde, heb ik mijn baan opgezegd en ben ik met hen erin gestapt. Ik dacht: dit is het", vertelt Van Doren. De Dutch Plantin ontstond in 1994, toen de Gerlachs al wat toepassingen hadden onderzocht. "Een handvol kwekers heeft de nek uitgestoken door kokos de beste groeibodem te verklaren voor rozenkweek, terwijl de voor- en nadelen nog niet allemaal duidelijk waren. Dat was heel belangrijk", verklaart Van Doren. Op een kamertje achteraf verkocht Dutch Plantin 25 kubieke meter kokosgruis per week, 1.250 kubieke meter per jaar, tegen 120 keer zoveel, vijfjaar later. Inmiddels was Van Doren ingestapt bij het bedrijf van zijn broers, Van Doren Engineers. Zij zijn gespecialiseerd in industriële automatisering. "Ik werk 50 procent voor Engineers en 50 procent voor de Dutch Plantin, bij beide op het commerciële vlak", vertelt Van Doren. "Het is anders om voor Engineering te werken, het geeft meer rust dan de kokosgruisbusiness. Van Doren Engineers werkt veel met dezelfde klanten. We bouwen jarenlange relaties met hen op, terwijl we met Dutch Plantin steeds op zoek zijn naar nieuwe toepassingen, nieuwe contacten, nieuwe manieren om kokosafval te verkrijgen. De markt voor kokosgruis staat enorm onder druk. Het is een fantastische grondstof, dus steeds meer bedrijven steken er geld in. Het principe van de economies of scale is nu aan de orde: we moeten veel volume maken om er winst uit te halen. We willen blijven ontwikkelen, dus neem je risico's. Risico's inschatten is de belangrijkste activiteit van een ondernemer. Zonder risico's heb je geen profijt", denkt Van Doren hardop. Binnen vijfjaar wordt meer dan 7,5 miljoen gulden omgezet. "We leveren alleen op orderbasis, wat betekent dat we voorraden moeten voorfinancieren. We kennen de gebruikscyclus van het kokossubstraat voor ieder gewas. Rozen doen vier tot vijf jaar met een kokossubstraat. Aardbeien doen een jaar met hun substraat. Voor ieder gewas verschillende type zakken, verschillende mengsels en verschillende plant- en draingaten. Daarnaast vragen klanten om nieuwe ontwikkelingen. Zoals meer vezel mengen door het kokosgruis voor komkommer- en rozenteelt, zodat ze beter groeien. Dat moetje dan uitproberen, hopen dat het werkt en erin investeren", vertelt Van Doren.

'Onze kracht is dat we de kennis van ons product altijd vernieuwen en de opgedane kennis delen met onze klanten. Een van de grote bedreigingen is dat andere aanbieders kokosgruis op onze markt brengen en het imago verpesten. Vaak door gebrek aan specifieke kennis. Onze klanten kunnen bellen naar de helpdesk, waar ze alle vragen over samenstelling, behandeling en gebruik van ons product beantwoord krijgen." De kracht van Dutch Plantin ligt, volgens Van Doren, vooral in eenvoud. "Deze onderneming rust op vijf peilers. Gebruik van een nichemarkt en contact met de juiste partners, zoals transporteur en verpakkers. De controle op ons product vanaf grondstof tot af levering, het advies aan klanten en ons wereldwijde netwerk, zijn nog drie peilers. Het koesteren van deze peilers zorgt ervoor dat we aan de top van de kokosmarkt zullen blijven."

Bizz, 07-04-1999