

**Informatiecampagne Dierlijk Vet**

Postbus 3095, 2280 GB Rijswijk, tel. 070 319 51 16, fax 070 319 51 96

www.dierlijkvet.nl, info@dierlijkvet.nl

Perswoordvoering: Sjors Beerendonk, voorzitter VVS, tel. 0499-364802

nieuwsbrief

Nummer 12, Oktober 2008

# ‘Mijn klanten vroegen me een eigen handel te starten’

In de dierlijk-vetsector kom je vanwege de schaalvoordelen bijna geen kleine bedrijven tegen. Handelaar in dierlijke vetten Joop van Nifterik vormt met zijn Jogro (Joop's Grondstoffen) B.V. eigenlijk een grote uitzondering in een sector die steeds meer business-to-business werkt, met sluitende, geborgde ketens. Zijn eenmanszaak bestaat sinds 1 januari 2000 en vormt al vanaf het begin een vertrouwde schakel tussen de producent van vet en die van mengvoeders.

“Ik heb een vaste leverancier van dierlijk vet, en vaste afnemers in de mengvoeders”, aldus Van Nifterik, die daarmee meteen het belang aangeeft van persoonlijk contact en vooral persoonlijk vertrouwen als het om handel gaat. “En het is ook eigenlijk dankzij die afnemers, die ik al jaren ken, dat ik indertijd heb besloten om op 60-jarige leeftijd voor mezelf te beginnen. Ik werkte bij Vink in Bodegraven, een bedrijf dat op het punt stond te worden overgenomen. De afnemers met wie ik contact had, raadden me toen aan als zelfstandige door te gaan. Ze wilden graag met me door.”

Van Nifterik is al zo'n 46 jaar actief in de dierlijke productiekolom. Ooit begonnen op de administratie van Vicona in Utrecht, belandde hij al snel in de handel via in- en verkoopfuncties bij o.a. een pluimveehouderij, een producent van petfood en een leverancier van mengvoederingsrediënten. In die laatste baan hield hij zich vooral bezig met het leveren van diermeel en dierlijke vetten aan producenten van mengvoeders. Dit vormde het startpunt voor zijn eigen bedrijf, maar veranderingen waren op til.

**Dalende trend**

“Een paar maanden nadat ik was begon-

*Als onderdeel van de informatiecampagne wordt in elke nieuwsbrief aandacht besteed aan een bedrijf dat of organisatie die actief is in de dierlijk-vetsector.*



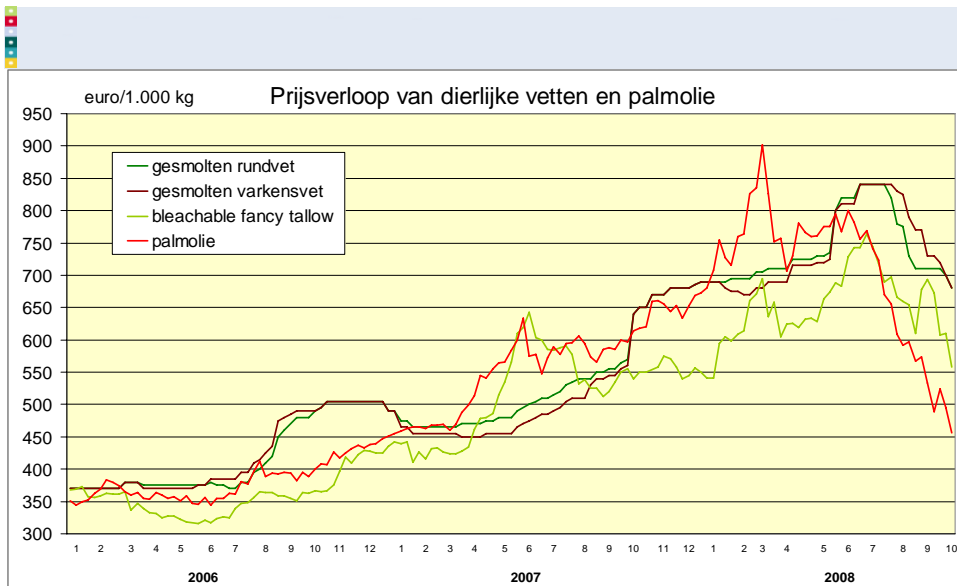
**Joop van Nifterik in zijn 'crisiscentrum'.**

nen, werd in november 2000 het toepassen van diermeel in mengvoeders verboden, en in 2003 kwam daar het verbod op de inzet van gebruikte frituurvetten bij”, stipt hij de ingrijpendste wijzigingen in de beginfase van zijn bedrijf aan. “Uiteindelijk konden alleen nog bepaalde dierlijke vetten naar het diervoeder toe. Op verzoek van mijn klanten ben ik toen ook begonnen met de levering van plantaardige olie, vooral soja- en palmolie, waarnaar steeds meer vraag kwam.” De directeur-eigenaar van Jogro heeft vooral de laatste drie jaar gemerkt dat bij de mengvoeders een duidelijke verschuiving van dierlijk vet naar plantaardige olie is ingezet. Op zijn totale

‘Mijn klanten vroegen me een eigen handel te starten’ ..... 1  
Dierlijke vetten in nieuw MVO Kenniscentrum ..... 2

jaarafzet zag hij in 2002/2003 nog een verhouding van 90 procent dierlijk tegen 10 procent plantaardig, de jaren daarna sloeg de balans steeds verder om naar de plantaardige kant, waardoor zijn handel in 2007/2008 nog slechts voor 20 procent uit dierlijk vet bestaat en voor 80 procent uit palm- en sojaolie.

Van Nifterik: “Het is ten dele een prijsverhaal. Dierlijk vet voor diervoeders was altijd goedkoper dan palmolie, maar nu is de palmolieprijs in elkaar gezakt en dan zie je de mengvoederproducenten toch overstappen. Ik denk dat de prijs echt omlaag moet wil dierlijk vet de komende tijd nog een bestemming in dier-



voeder krijgen.” Hij is woedend op de Amerikaanse hedgefonds die zich vorig jaar met te goedkoop geleende kapitalen op de grondstoffenmarkt hebben gestort. “Bij soja- en palmolie heb je in één jaar tijd enorme prijsfluctuaties gezien. Door speculatie van de hedgefonds schoten de prijzen omhoog, en toen de banken hun geld terug wilden klaptten de markten weer ineen. De praktijken van die speculanten zouden echt aan banden moeten worden gelegd, want ze hebben de grondstoffenmarkten in wezen naar de knoppen geholpen.” Hij wijst echter ook op een onderliggende factor die sterk verantwoordelijk is voor de dalende trend van dierlijk vet in diervoeder. “De eisen die tegenwoordig aan mengvoeders worden gesteld, vanuit de vlees- en de zuivelsector maar ook vanuit de retail, komen in de praktijk zowat neer op een verbod op dierlijke vetten. Het is gewoon absurd. Zo’n kwalitatief goed en prijstechnisch stabiel product. Ik denk ook dat het heel wat zuiverder is dan sommige andere producten ... het is echt meer dan zonde.”

### Samenwerking

Jogro verzorgt de in- en verkoop van dierlijke vetten en vormt het levende bewijs voor het idee dat je voor handel tegenwoordig alleen een telefoon, een computer, een printer en goede contacten nodig hebt. Joop van Nifterik heeft inderdaad gewoon een kantoor aan huis, in een woonwijk in Houten. Aan de buitenkant is niet te zien dat vanuit dit kantoor jaarlijks duizenden tonnen oliën en vetten worden verhandeld; binnen staan de telefoons echter amper stil.

Waar Jogro afspraken over in- en verkoop maakt en contracten sluit, wordt de fysieke handling van de dierlijke vetten – opslag en transport – uitgevoerd door Riho B.V., dat faciliteiten heeft in Nijmegen en Dodewaard. Met dit bedrijf werkte Van Nifterik reeds samen in zijn laatste jaren als werknemer, en ook dit



De handling van Jogro’s oliën en vetten wordt door Riho B.V. verzorgd.

### Dierlijke vetten in nieuw MVO Kenniscentrum

Op woensdag 8 oktober jl. is het officiële startschot gegeven voor het MVO Kenniscentrum. Dit digitale lespakket bevat basisinformatie over oliën en vetten, van grondstof tot eindproduct, van hygiëneregels tot arbo, van dierlijk-vetproducent tot opslagbedrijf, van raffinageproces tot moleculaire structuur.

Uiteraard maken dierlijke vetten ook een belangrijk deel uit van de aangeboden informatie. Zo is er

contact nam hij mee naar zijn eigen bedrijf. Zowel Jogro als Riho zijn GMP+- en HACCP-gecertificeerd, Riho is tevens gecertificeerd volgens de normen van ISO 9001.

Van Nifterik doet alleen zaken met mensen die hij kent en vertrouwt. Hij noemt zichzelf een rechttoe-rechtaanhandelaar, die altijd transparant werkt. “Ik vind dat je een klant altijd recht in de ogen moet kunnen kijken, dat je na elke deal weer bij hem terug moet kunnen komen. Vandaar dat ik nooit een partij vet zal kopen die ik om wat voor reden dan ook niet vertrouw. Als het vet niet schoon is, dan is mijn naam het ook niet meer.” Hoewel hij inmiddels 69 is, zit het handelen hem in het bloed, vindt hij het contact met de mensen nog steeds heerlijk en denkt hij voorlopig niet aan stoppen. “Deze sector is ontzettend leuk, mijn werk is mijn grootste hobby. Zolang ik gezond blijf, ga ik door.”

een filmpje over de productie van dierlijke vetten en informatie over wat de bedrijven doen en welke bedrijven het zijn. Verder is een overzicht opgenomen van de gemiddelde vetzuursamenstelling van de verschillende vetten, de analysemethoden, een verwijzing naar de wetten en regelgeving en nog veel meer.



U vindt het MVO Kenniscentrum op [www.mvo-kenniscentrum.nl](http://www.mvo-kenniscentrum.nl).