

‘Investeer nu in sleeping giant Iran’

Veel kansen voor voedingsmiddelentechnologie

Nu de internationale sancties tegen Iran worden afgebouwd, liggen er in het land enorme kansen voor de Nederlandse voedingsmiddelentechnologie. De honger naar westerse technologie en kennis in de foodsector is er enorm en er is geld. Nu investeren in de sleeping giant Iran is het advies, want ook andere landen gaan hard.

“Nederlandse bedrijven in de agro- en foodsector moeten wat minder voorzichtig worden”, vindt Mohammed Mashhadi, oprichter van het in Nederland gevestigde East-West Trade. Hij is verbonden aan de FME-missie naar Iran van 22 Nederlandse bedrijven in de agro- en foodtech eind mei, waar VMT verslag van doet. “Italiaanse, Franse en Duitse bedrijven investeren al volop in Iran, maar Nederland is daarin nog terughoudend. Vooral omdat de ban-

ken nog niet meewerken. Het gevaar bestaat dat straks alleen de broodkruimels voor Nederland overblijven terwijl de grote business in Iran dan al is verdeeld.”

Potentieel

De waarschuwing van Mashhadi is bedoeld om de Nederlandse foodsector de ogen te openen voor Iran. Het groeipotentieel van het land voor de komende jaren is groot. Het land heeft een consumentenmarkt van

80 miljoen en gaat door voor 's werelds grootste onaangeboorde groeiemarkt. Het land is veiliger dan veel andere landen in het Midden-Oosten en sinds januari van dit jaar is er een begin gemaakt met het opheffen van de internationale handels-sancties tegen het land. Dat maakt zaken doen al iets makkelijker, hoewel Iran nog altijd niet is aangesloten op het wereldwijde betalingsverkeer.

In 2014 werd er echter al voor 5 miljard euro aan machines in Iran geïmporteerd, maar daar ligt een potentie voor liefst 8 miljard euro. Het aandeel voedselverwerkende machines en verpakkingsmachines daarvan is 267 miljoen euro, en dat is in een jaar tijd al met 84 procent gestegen sinds 2013.



NAFTC naar Iran

Het Netherlands Agro, Food & Technology Centre (NAFTC) gaat met hulp van NXT Group een kantoor openen in de Iraanse hoofdstad Teheran. NAFTC en NXT willen zo Nederlandse bedrijven helpen met het realiseren van business in Iran, douane-problematiek, belastingregels en de vraag ‘hoe vind ik de juiste partner’. Volgens NAFTC-voorzitter Bob Steetskamp (links op foto; rechts Arthur Vernooij van FME) liggen er veel kansen in Iran voor Nederlandse bedrijven die actief zijn in de agro-

en foodsector. “De agro- en foodindustrie in Iran is al ver ontwikkeld. Echter, door de sancties heeft wel alles ongeveer tien jaar stilgestaan. Nu die sancties worden afgebouwd, levert dat nu enorme kansen, maar daar zijn wel de juiste contacten voor nodig.” NAFTC is al actief in China (sinds 2008), India (2011), Vietnam (2014) en Turkije (2016). In de toekomst moeten er nog kantoren worden geopend in Zuid-Afrika, Oost- en West-Afrika en Indonesië. Iran is nu aan dit lijstje toegevoegd.



De Iran Food + Bev Tec, de Iran Agro en Food Ingredients 2016 in Teheran vond plaats van 30 mei tot 2 juni met ruim 40.000 bezoekers. 633 exposanten uit 37 landen gaven acte de presence. Er waren elf nationale paviljoens, waar het Holland Paviljoen er een van was.

Missie

Voor FME, de ondernemersorganisatie voor de technologische industrie, reden om dit jaar een eerste handelsmissie naar Iran te organiseren. 22 Nederlandse bedrijven uit de agro- en voedingstechnologiesector zijn aangehaakt om deel te nemen aan het Holland Paviljoen op de Iran Food + Bev Tec en de Iran Agro, die gelijktijdig in Iran werden gehouden eind mei. De vertegenwoordiging is breed: van leveranciers van koeloplossingen, complete frietfabrieken, verpakkingsmachines tot laboratorium-apparatuur voor R&D-afdelingen. Arthur Vernooij, verantwoordelijk voor international business development bij FME: “Een aantal bedrijven zijn hier voor een eerste oriëntatie, maar ook een aantal bedrijven hebben al contacten vanuit het verleden. Er wordt hier de komende jaren aan alle kanten geïnvesteerd in Iran om te moderniseren. En er is geld. Hier moet je nu dus zijn.” FME werkt overigens samen met Netherlands Agro, Food & Technology

Centre (NAFTC) dat een kantoor gaat openen in de Iraanse hoofdstad om de Nederlands-Iraanse handel te bevorderen (zie kader).

A-merk

Vernooij en Mashhadi stellen dat Nederland in de Iraanse foodsector een streepje voor heeft op veel andere landen, omdat de

een erg goede reputatie in Iran als het gaat om foodprocessing-technologie. Er is veel vertrouwen in Europese merken en Nederland profiteert daarvan. Tijdens de jaren van de sancties waren we vooral aangewezen op Chinese machines en producten, maar dat zijn we zat. De A-merktechnologie uit Nederland is meer dan welkom.” In de Iraanse pluimveesector geldt dat

‘Het gevaar is dat alleen de broodkruimels voor Nederland overblijven’

kwaliteit van de machines en apparatuur heel hoog staat aangeschreven in Iran, vooral in de zuivelsector. Dat ziet ook managing director Rasoul Mousavi van het Iraanse bedrijf AGP Company, im- en exporteur van industriële apparatuur en partner van onder meer Geerlofs Koeltechniek in Rijswijk. Mousavi: “Nederland heeft

ook, weet salesmanager Navid Nikouei van Sabahi Engineering Teheran. Het is de Iraanse partner van Foodmate Poultry Processing Systems. “Alle Iraanse slachthuizen weten dat de beste apparatuur uit Nederland komt.” Vincent Veelbehr, regional salesmanager bij Foodmate vult aan: “In de pluimveesector kom je wereldwijd altijd Nederlandse bedrijven tegen. We hebben altijd geïnoveerd op automatisering en efficiëntie. Daarmee hebben we nu oplossingen die andere landen niet hebben. →

REPORTAGE

Iran is erg geïnteresseerd in die nieuwe technologie.”

Hoge standaarden

“Wat verder prettig is aan het werken met Nederlandse bedrijven is dat ze transparant zijn, erg nauwkeurig in hun werk en erg internationaal ingesteld. En de kwaliteit en de standaarden die ze hanteren in de voedingsindustrie zijn hoog”, vult Baha Sadat-Tehrani aan, managing director van de Atrineh Saziba Company, een bedrijf dat een groot aantal Nederlandse en Europese ingrediëntenleveranciers in Iran vertegenwoordigt, zoals IFF, DSM en Bredabest. “En”, vervolgt de managing-director, “Nederlanders vinden het bovendien leuk om hun kennis over te dragen aan anderen.”

Betalen voor kennis

Nederlanders zijn dan weliswaar goed om hun kennis te delen, maar de Iraniërs zijn nog niet zo goed om daarvoor te willen betalen. Dat is een van de hobbels in Iran, weet managing partner Frans van der Schoot van Bakery Initiatives, een consultancybedrijf dat bedrijven helpt om complete industriële bakkerijen te realiseren. Van der Schoot: “Bakery Initiatives ontwikkelt businessplannen, producten, fabrieken, mensenmanagement en procedures. We bouwen echter zelf geen machines. Inmiddels hebben we ervaren dat het in Iran lastig is om een consultancyfee te claimen. Een Iraniër is het nog niet gewend om daarvoor te betalen.”

Inmiddels heeft Van der Schoot daar met Bakery Initiatives een oplossing voor: “We maken langzaam maar zeker de omslag naar systeemintegratie. Dat betekent niet alleen bedenken wat de klant moet gaan doen, maar zelf instappen als systeemintegrator. Daarmee worden wij zelf ook contractpartij en kopen wij ook de machines in. Wij verkopen een werkende oplossing met garantie aan de klant. Dat werkt wel goed.”

Sadat-Tehrani ziet de bereidwilligheid om te betalen voor kennis overigens wel toenemen in Iran, zegt hij. “Twee jaar geleden



In het Holland Paviljoen werden contacten gelegd met spelers in de Iraanse markt. Wim Lodders, exportmanager bij Tummers Food Processing Solutions (rechts), merkte dat er in Iran veel interesse bestaat voor aardappelprocessing.

was het voor consultancybedrijven misschien nog te vroeg om naar Iran te komen, maar inmiddels wordt het makkelijker om kennis aan de man te brengen.”

Betalingsverkeer

Maar of bedrijven nu kennis, technologie of machines aan Iran leveren, uiteindelijk moet er betaald worden. En dat is momenteel nog steeds het grootste probleem. Het betalingsverkeer met Iran verloopt namelijk nog altijd erg stroef. Sinds het opheffen van de sancties mogen landen en bedrijven weliswaar zaken doen met Iran, maar omdat Amerika de financiële sancties nog niet volledig heeft afgebouwd, zijn veel banken afwachtend met het zetten van stappen. Een directe overboeking van een Nederlandse naar een Iraanse rekening is nu nog in de regel onmogelijk. Bedrijven die nu zakendoen met Iran, doen dat via andere landen zoals Turkije. Maar ook dat is en blijft lastig, weet directeur Henk Somers van Lareka, aanbieder van verpakkingsmachines voor chocoladeproducten. “Toen de sancties kwamen, werd het onmogelijk om geld onze kant op te krijgen. En ook al waren we in het trotse bezit van een Turkse bankrekening, er is nooit een euro op binnengekomen.”

Van der Schoot: “Handel doen tijdens de sancties vereiste een behoorlijke mate van creativiteit. In Nederland zijn we nu nog altijd enorm geremd door de banken en het verbaast me dat de overheid daar zo weinig aan kan doen. Daar zit voor mij een behoorlijke frustratie, hoewel sommige banken nu bij hoge uitzondering bereid zijn om een transactie in behandeling te nemen. De deur staat op een kier.”

De verwachtingen zijn dat het nog weleens een jaar tot twee jaar kan gaan duren voordat het betalingsverkeer weer helemaal op gang komt. Sadat-Tehrani van Atrineh Saziba: “Iran is acht jaar ziek geweest en heeft in het ziekenhuis gelegen. We moeten langzaam leren om weer op eigen benen te kunnen staan. De bankensector moet weer leren hoe internationaal te opereren. Dat gaat niet van de een op de andere dag. Het is een proces dat anderhalf tot twee jaar gaat duren.”

Toch kan de huidige bankenblokkade ook worden omgezet in een voordeel voor Nederlandse bedrijven, denkt Mousavi van AGP Company. “Daar is wel wat vertrouwen voor nodig, maar Nederlandse bedrijven zouden het eigenlijk moeten aandurven om voor te financieren. Dan win je alle tenders, echt waar.”



Een beeld van een Iraanse fritesfabriek in Qazvin op twee uur rijden van Teheran. Er wordt nog veel werk met de hand gedaan, maar de foodsector moderniseert snel.



Het groeipotentieel van de Iraanse foodmarkt is groot. Het land heeft een consumentenmarkt van 80 miljoen en gaat door voor 's werelds grootste onaanbeoordeelde groeiemarkt.

Achterstand

Met een dergelijke onorthodoxe aanpak zou Nederland misschien nog wat van de achterstand op andere Europese landen in kunnen lopen. Want die achterstand is er, weet Michael Westenberg van NXT Group of Companies, het bedrijf dat het NAFTC-kantoor in Iran opzet. “Je kunt stellen dat Nederlandse bedrijven onvoldoende focus op Iran hebben. Dat heeft te maken met de media en de Nederlandse overheid. De media zijn negatief over Iran en onze overheid is heel voorzichtig. En dat heeft ertoe geleid dat de Italianen en de Duitsers ons op dit moment aan alle kanten voorbijlopen. Wat dat betreft hebben we de grote boot al gemist. Frankrijk en Italië hebben al honderden jaren een goede relatie met Iran, die voorsprong haal je niet zomaar in.” Dat onderschrijft ook Jos van Velzen van BluePrint Automation, leverancier van volautomatische verpakkingsmachines, die ook in Iran business wil opzetten. “In Iran zelf zie ik niet zo veel concurrentie met wat wij doen, de grootste concurrent hier is voor ons het handmatig inpakken van producten. Maar op technologievlak komt onze grootste concurrentie in Iran van de Italianen, Duitsers en Fransen. De Italiaanse en Duitse overheden stimuleren hun bedrijven vaak beter met regelgeving en subsidies in opkomende markten. En dan worden we ook nog eens meer beperkt door onze banken. Ze zijn het braafste jongetje van de klas en dan zie je snel dat je achter gaat lopen op de rest.” Westenberg onderstreept

dat Nederland wel degelijk wat te bieden heeft. “Zoom even in op de foodtech. De Italianen leveren weliswaar machines en de Nederlanders ook, maar het kwaliteitsverschil is evident. Nederland levert de Rolls Royces en Bentleys onder de machines en niet Italië. Daarom is er wel degelijk ruimte voor de Nederlandse technologie.”

Aardappelprocessing

Die ruimte ziet ook Wim Ladders, exportmanager bij Tummers Food Processing

al gauw 20 tot 30 ton productie per uur. In Iran heb je het vaak nog over 2 tot 6 ton per uur. De technologie komt overigens vaak wel al uit het Westen en is goed.”

De te behalen winst zit hem onder meer in een betere wastechnologie van de aardappels. “Te veel zand in de lijn betekent ook nadelige gevolgen voor het schilproces. Hoe meer grond, hoe meer slijtage in de machines. De schiltechnieken zelf zijn ook verbeterd, waardoor je veel minder schilafval hebt. Daarmee kun je elk jaar weer

procenten uitsparen en dat scheelt in absolute zin heel veel kilo's per jaar. De productievolumes worden zo verhoogd. Verder hebben we veel aandacht besteed aan de snijtechnologie. Tummers heeft de

‘Nederland levert de Rolls Royces en Bentleys onder de machines’

Solutions. “We zijn gespecialiseerd in aardappelvlokken en friteslijnen. Voor de sancties leverden we ook al aan Iran via andere bedrijven, maar nu zijn we zelf actief in het land. In een land als Iran, waar water schaars is, groeit het belang van de aardappel als voedingsbron. Er is veel interesse in processing. De schaalgrootte is nu nog veel kleiner dan in Europa. Vergelijk het met hoe Europa begon met opschalen zo'n 30 tot 40 jaar geleden. De volumes zijn bij ons

beste technologie, zodat de scheurtjes in de aardappels veel minder voorkomen. Daardoor ligt de vetopname weer een stuk lager. Dat levert weer een gezondere friet op. Daar zijn ze ook wel gevoelig voor in Iran.”

Op de website vmt.nl zijn meer artikelen te vinden over de handelsmissie van FME en NAFTC naar Iran.