

Familienunternehmen von Weltrang

World-class family business

Vertrauen durch Verlässlichkeit
Trust through reliability

The firm Euroduna Rohstoffe GmbH in Barmstedt near Hamburg is a key contact in the search for special raw materials for compound feed production. The company is a well functioning interface between raw material suppliers and customers.

„Bringing supply and demand for special raw materials together is a task that requires a great deal of experience, even in the age of internet and email. We have been able to accumulate such experience in the course of successful business development since we founded our company 23 years ago“, is how Managing Director Jan Dubbeldam outlines Euroduna's market position.

He founded the raw material trading company in 1991 together with his father, Nils Dubbeldam, who up to then had been working in the field of oils, fats and soya at Unilever. Their first office was a 35 m² room in Barmstedt. However before long they were able to build their first own office building there in 1995, expanding this in 1998.

The company is an intelligent and good logistics partner for the compound feed industry. Euroduna has developed a comprehensive product programme for feed raw materials and maintains an extensive network of background information and producer contacts for all vegetable proteins, most amino acids, all milk products, most starches and sugars, and a few specialties. The Euroduna Group also covers trade with food raw materials (Euroduna Food Ingredients) and raw materials for pet foods (Euroduna Technologies), segments which will expand their product programmes even further.

The entrepreneurs ventured across the German borders already at an early stage and set

Author

Autor

Bernd Springer
verantwortlicher Redakteur/
senior editor
FeedMagazine/Kraftfutter
Frankfurt
Bernd.Springer@dfv.de

their sights on Europe. For example, in 1999 Euroduna Nutri-

Auf der Suche nach speziellen Rohstoffen für die Mischfutterherstellung ist die Firma Euroduna Rohstoffe GmbH in Barmstedt bei Hamburg ein wichtiger Ansprechpartner. Das Unternehmen ist eine gut funktionierende Schaltstelle zwischen Rohstoffanbietern und -abnehmern.

„Das Zusammenbringen von Angebot und Nachfrage für spezielle Rohstoffe ist auch in Zeiten von Internet und E-Mail eine Aufgabe, die viel Erfahrung erfordert. Diese konnten wir in den vergangenen 23 Jahren seit Gründung unseres Unternehmens bei erfolgreicher Geschäftsentwicklung sammeln“, umreißt Geschäftsführer Jan Dubbeldam die Marktstellung von Euroduna.

1991 gründete er mit seinem Vater Nils Dubbeldam, der bis dahin im Bereich Öle, Fette und Soja bei Unilever tätig war, das Rohstoffhandelsunternehmen. Das erste Büro war ein 35 m² großer Raum in Barmstedt. Doch schon 1995 konnte im gleichen Ort das erste eigene Bürogebäude errichtet werden, das 1998 erweitert wurde.

Das Unternehmen ist ein guter logistischert und mitdenkender Partner für die Mischfutterindustrie. Für die Futtermittelrohstoffe hat sich Euroduna ein umfassendes Produktprogramm erarbeitet. Euroduna verfügt für alle pflanzlichen Eiweiße, die überwiegende Zahl der Aminosäuren, sämtliche Milchprodukte, die meisten Stärken und Zucker sowie für ein paar weitere Spezialitäten über ein ausgedehntes Netzwerk an Hintergrundinformationen und Herstellerkontakten. Die Euroduna Gruppe umfasst auch den Handel mit Lebensmittelrohstoffen (Euroduna Food Ingredients) und Rohstoffen für Petfood (Euroduna Technologies), die ihre Produktpaletten noch weiter ausweiten werden.

Schon früh wagten die Unternehmer den Schritt über die Grenzen Deutschland hinaus und richteten ihre Bestrebungen nach Europa. So wurde 1999 die Euroduna Nutrition B. V. in den Niederlanden gegründet, um von hier aus die Lieferanten und Kunden in den Beneluxstaaten betreuen zu können. 2003 erfolgte die Gründung der Euroduna Pacific Ltd. auf den Philippinen um den asiatischen Markt zu erschließen. Eine Aus-



Fotos/photos: Euroduna

Das Rohstoff-Team von Euroduna, 1. Reihe von links: Karina Dubbeldam, Assistenz der Geschäftsführung, Nina Schröder, Operationmanager, Peter Schulz, Handel Milchprodukte, Figen Pohlmann, Exportmanager, Natalia Linnik, Assistenz Export und Susanne Ewert, Handel, QM.

2. Reihe von links: Nils Dubbeldam, Geschäftsführung, Jan Dubbeldam, Geschäftsführung, Hannes Verse, Produktmanager, Heiko Klemmsen, Buchhaltung, Kerstin Grebenstein, Controlling und Andreas Stein, Vertriebsleiter EU.

The raw materials team at Euroduna, front row, left to right: Karina Dubbeldam, Assistant to the Management, Nina Schröder, Operations Manager, Peter Schulz, Milk Products Trade, Figen Pohlmann, Export Manager, Natalia Linnik, Export Assistant and Susanne Ewert, Trade, QM.

Second row left to right: Nils Dubbeldam, Management, Jan Dubbeldam, Management, Hannes Verse, Product Manager, Heiko Klemmsen, Accounts, Kerstin Grebenstein, Controlling, and Andreas Stein, Distribution Manager EU.

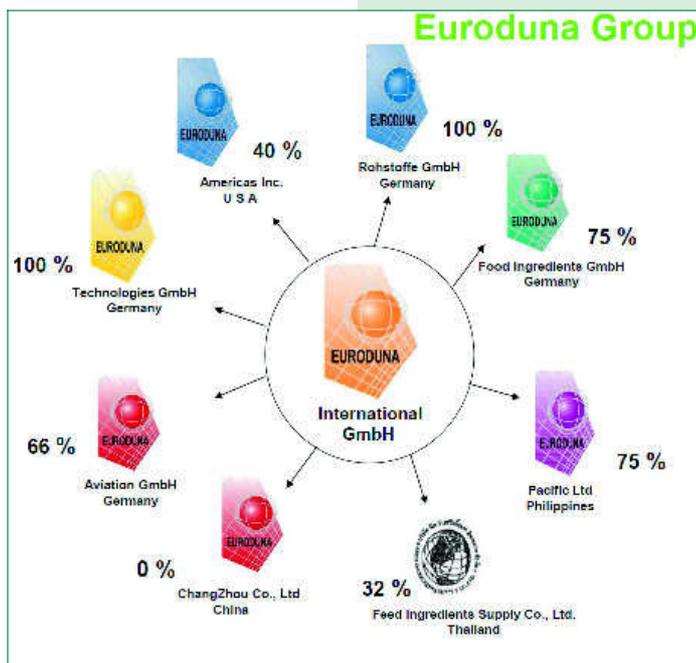
weitung der Aktivitäten im asiatischen Raum erfolgte durch die Beteiligung an der Firma Feed Ingredient Solution in Thailand im Jahr 2005. Den jüngsten Zuwachs bekam die Gruppe vor wenigen Monaten durch die Gründung von Euroduna Americas Inc. Aufgabe dieser Euroduna-Tochter ist die Versorgung des amerikanischen Marktes mit Rohstoffspezialitäten aber auch das Sourcing für Europa und für den asiatischen Raum ist eine wichtige Aufgabe der Euroduna Americas Inc. In Regionen, in denen nicht die Muttergesellschaft selbst oder eine ihrer Töchter agiert, wird mit Distributoren gearbeitet.

Enge Kooperationen

Zu den Erfolgskonzepten der Euroduna gehört es, frühzeitig Angebot und Bedarf an Rohstoffen zu erkennen und untereinander abzustimmen. Dabei helfen enge Kooperationen mit Lieferanten. So übernahm die Euroduna Rohstoffe GmbH schon kurz nach der Gründung den Vertrieb der Molkenfettkonzentrate für die Firma Bonilait Proteinés aus Frankreich. Bonilait war der erste Hersteller, welcher Molkenfettkonzentrate mit einer effektiven Inkapsulierung des Fettes durch Molkenproteine erreichte. Selbst Fettkonzentrate mit 50 Prozent oder mehr Fett konnten problemlos auch lose transportiert werden.

Etwa gleichzeitig übernahm Euroduna den Vertrieb der Carob-Spezialitäten der Firma Torres aus dem spanischen Valencia. Mittlerweile sind Euroduna und Torres die größten Anbieter für Johannisbrot-Spezialitäten weltweit. Die gesamte Carob-Produktpalette wird auch für den Bio-Sektor angeboten. Hinsichtlich der angebotenen Qualität wirken die „Skandale“ der jüngeren Vergangenheit hoch sensibilisierend. So verlässt man sich nicht nur auf Zertifizierungen nach GMP+ oder Fami QS sondern sichert die Qualitätsaussagen durch eigene Kontrollen ab.

Eine besondere Rolle spielen bei Euroduna die Sojaspezialitäten. Das ursprüngliche Verfahren zur Herstellung von Sojaproteinkonzentraten wurde von Unile-



Die Euroduna-Gruppe agiert weltweit. The Euroduna Group operates worldwide.

ver entwickelt. Die Produkte wurden für den Einsatz im Food-Sektor entwickelt. Damals dachte noch niemand an die Tierernährung. Mit Nils Dubbeldam fand Unilever jedoch den richtigen Mann, um dieses Geschäft zu entwickeln und auszubauen. Zeitweise ging die gesamte Produktion von damals rund 30000 Jahrestonnen durch die Hände von Nils Dubbeldam. Mit dem Vertrieb des Sojaproteinkonzentrats Soycomil fing im Jahre 1991 auch bei Euroduna Rohstoffe alles an. Die Zusammenarbeit lief über zehn Jahre bis 2001. Danach beschäftigte sich Euroduna mit Sojaproteinkonzentraten aus vielen verschiedenen Quellen bis schließlich im April 2010 die feste Zusammenarbeit mit der Firma Hamlet Protein A/S aus dem dänischen Horsens bekannt gegeben wurde. Diese Zusammenarbeit stellt für Euroduna den Erfolg einer langen Entwicklung auf dem Bereich der Sojaspezialitäten dar.

Ständig auf der Suche

„Trotz der engen Verflechtung mit unseren Lieferanten mussten auch wir in den vergangenen Jahren gelegentlich feststellen, nicht immer ausreichenden Zugriff auf alle Rohstoffe zu haben – dann werden wir gefor-

tion B. V. was established in the Netherlands in order to be able to service suppliers and customers in the Benelux States from here. This was followed in 2003 by the founding of Euroduna Pacific Ltd. on the Philippines, in order to develop the Asian market. The activities in the Asian region were expanded in 2005 with the acquisition of a share in the firm Feed Ingredient Solution in Thailand. The Group’s most recent addition a few months ago came from establishing Euroduna Americas Inc. The tasks of this Euroduna subsidiary are to supply the American market with raw material specialities and also to source products for Europe and the Asian region. In regions where neither the parent company nor one of its subsidiaries operates, the Group works with distributors.

Close cooperation

One of the success concepts of Euroduna is to identify and coordinate supply and demand for raw materials at an early stage. Close cooperation arrangements with suppliers are helpful here. For example Euroduna Rohstoffe GmbH took over distribution of whey fat concentrates for the firm Bonilait Proteinés from France shortly after it

was set up. Bonilait was the first manufacturer to achieve whey fat concentrates with effective encapsulation of the fat through whey proteins. Even fat concentrates with 50 percent or more fat could easily be transported as bulk material too.

At roughly the same time Euroduna took over distribution of the carob specialities of the firm Torres from Valencia in Spain. In the meantime Euroduna and Torres are the largest suppliers of carob specialities worldwide. The products can be offered with or without GMO for different applications, and for both conventional and organic production. The “scandals” in the recent past have raised awareness and had a sensitising effect as regards the quality offered. For example, the firm now no longer relies solely on certifications by GMP+ or Fami QS, but also secures quality through its own checks and controls.

The soya specialities play a particular role at Euroduna. The original method for producing soya protein concentrate was developed by Unilever. The products were developed for use in the food sector. At that time nobody had animal feed in mind. However, in Nils Dubbeldam Unilever had found the right man to develop and expand this business. For a while the entire production of at that time around 30000 tons per year passed through his hands. It all started with distribution of the soya protein concentrate Soycomil at Euroduna Rohstoffe in 1991 too. The cooperation arrangement continued for ten years up to 2001. After this Euroduna handled soya protein concentrates from many different sources, until finally in April 2010 a firm cooperation relationship with the firm Hamlet Protein A/S from Horsens in Denmark was announced. This cooperation arrangement represents the success of a long development process in the field of soya specialities for Euroduna.

Constantly searching

“Despite the close links with our suppliers, during the past years we have occasionally ascer-

tained that we do not always have sufficient access to all raw materials – then we need to search for further suppliers and if appropriate devise alternative concepts, which as far as possible should be arranged on a long-term basis“, states Jan Dubbeldam, discussing the daily work of a speciality trader. He describes this search as a great enrichment of everyday business life. Thanks to the active collaboration of the 78-year old company founder, Nils Dubbeldam, with his 53 years of experience in the industry, the entire Group has a small “library“ of experience and background knowledge at its disposal. Nils Dubbeldam explains, “In many cases the manufacturers in the food industry first had to be made aware of the significance of their by-products for “feed materials“ and the special quality requirements applying for this.“

The high commodity costs encountered in the recent past have made the financial aspect of purchasing raw materials more important, as Euroduna notes in Euros in the daily consideration of its own stocks. Many customers only call up smaller order margins, but more frequently. For Euroduna this means that they must stock greater amounts at the stores in Lengerich, Leipheim and Rugendorf. The short contract covers by the feed producers due to an increased risk of price decline frequently poses logistical challenges for Euroduna. “But when we have succeeded and we have managed to work out something which we ourselves thought was “impossible“ at first, then we start to look forward to the next 20 years“, is how Jan Dubbeldam describes his motivation.

Self-critically he admits that they did not register the interest of the market in some additives in time. These include nutraceuticals, acids, probiotics and prebiotics, as well as plant extracts. These areas have turned out to be very lucrative and growth-promoting for some firms. Dubbeldam: “By recruiting Andreas Stein with his many



Die Geschäftsführung hat immer ein offenes Ohr für ihre Kunden: Nils, Jan und Karina Dubbeldam.

The management is always ready to listen to customers: Nils, Jan und Karina Dubbeldam.

years of experience in the feed industry as Distribution Manager Feed Europe, Euroduna aims to identify such developments at an earlier stage in future so that we can review them with the option of expanding our own business.“

With their own profile built up over 23 years, the responsible team at Euroduna are convinced that they can repeatedly prove their worth as partner for the feed industry on a daily basis. Product Manager Hannes Verse points out that they repeatedly collaborate with customers in order to use components for optimising purposes. Jan Dubbeldam: “A partnership does not always have to pay off in cash terms. It is simply the feeling that we have done something special and this lets us grow further through our work from day to day.“

dert, weitere Lieferanten zu suchen und notfalls alternative Konzepte zu erarbeiten, die dann möglichst langfristig ausgelegt sein sollen“, berichtet Jan Dubbeldam aus der täglichen Arbeit als Spezialitätenhändler. Diese Suche schildert er als große Bereicherung des kommerziellen Alltags. Durch die aktive Mitarbeit des 78-jährigen Firmengründers Nils Dubbeldam mit seinen 53 Jahren Erfahrung in der Branche stehe der ganzen Unternehmensgruppe eine kleine „Bibliothek“ an Erfahrungen und Hintergrundwissen zur Verfügung. Nils Dubbeldam „Viel-fach müssen die Hersteller in der Lebensmittelindustrie für ihre Nebenprodukte für „Futtermittel“ und ihre speziellen qualitativen Anforderungen erst sensibilisiert werden.“

Durch die in jüngerer Zeit hohen Rohstoffkosten haben sich die fi-

nanziellen Aspekte beim Rohstoffkauf verschärft, was Euroduna auch bei der täglichen Betrachtung des eigenen Lagerbestandes in Euro zu spüren bekommt. Viele Kunden rufen nur geringere Bestellmargen ab bei einer höheren Häufigkeit. Für Euroduna bedeutet dies eine höhere Lagerhaltung in den Lägern Lengerich, Leipheim und Rugendorf. Die kurzen Kontraktdeckungen durch die Futtermittelproduzenten auf Grund eines erhöhten Preisverfallrisikos stellt Euroduna häufiger vor logistische Herausforderungen. „Aber wenn es dann geklappt hat und wir etwas, was wir vorher selbst im ersten Moment als „unmöglich“ eingestuft haben, doch hinbekommen dann freuen wir uns schon auf die nächsten 20 Jahre“ schildert Jan Dubbeldam seine Motivation.

Selbstkritisch gibt er aber auch zu, das Interesse des Marktes an einigen Zusatzstoffen nicht rechtzeitig erfasst zu haben. Hierzu gehören Nutraceuticals, Säuren, Pro- und Prebiotika und pflanzliche Extrakte. Diese Bereiche haben sich für einige Firmen als sehr lukrativ und wachstumsfreudig erwiesen. Dubbeldam: „Durch die Neueinstellung von Andreas Stein als Vertriebsleiter Feed Europe und seiner langjährigen Erfahrung in der Futtermittelindustrie möchte Euroduna solche Entwicklungen zukünftig früher wahrnehmen um sie auf eine mögliche Ausweitung der eigenen Geschäftstätigkeit überprüfen zu können.“

Mit ihrer eigenen, in 23 Jahren aufgebauten Identität sind die Verantwortlichen bei Euroduna überzeugt, sich täglich immer wieder als Partner der Futtermittelindustrie bewähren zu können. So weist Produktmanager Hannes Verse darauf hin, dass immer wieder mit Kunden zusammen gearbeitet wird, um die Komponenten in der Optimierung richtig einzusetzen. Jan Dubbeldam: „Die Partnerschaft muss sich nicht immer monatär auszahlen, es ist auch einfach das Gefühl, etwas besonderes zu schaffen und über den täglichen Einsatz so weiter zu wachsen.“

Übersicht 1: Kennzahlen der Euroduna Gruppe
Table 1: The Euroduna Group statistics

	2002	2013
Zahl der Beschäftigten/ Number of employees	24	55
Umsatz in t/ turnover in tons	62 000	72 000
Umsatz in 1000 €/ Turnover in 1000 €	43 000	71 500
Zahl der Aufträge/ Number of orders	1 753	3 800
Zahl der Rechnungen/ Number of invoices	3 698	7 210

Quelle/source: Euroduna