

Ludo Segers (Orffa International) blikt terug en vooruit

‘Voer moet op orde zijn’

“Het voer moet eerst op orde zijn, dan kun je corrigeren met additieven”, aldus Ludo Segers. Hij werkte meer dan veertig jaar in de additievensector. Een groot deel van zijn loopbaan werkte hij voor Orffa International. Binnenkort neemt hij afscheid van Orffa en de sector.

Het ontstaan van additievenleverancier Orffa International gaat meer dan vijftig jaar terug. Ludo Segers maakte daarvan een kleine veertig jaar mee. Hij speelde er een belangrijke rol, vooral sinds de management buy-out van 2006. Vanaf dat moment stond hij mee aan het roer. Segers was daarnaast ook een voorloper voor gans de sector van de veevoedings-additieven. Zo trok hij mee de kar van Frana, de Belgische beroepsfederatie van fabrikanten en handelaars in veevoederadditieven en van de Europese

sectororganisatie Fefana. Aan zijn lange loopbaan komt binnenkort een einde. Een gesprek over veertig jaar additieven en Orffa.

Voorloper

Orffa startte in 1967 in Wolvertem, bij Brussel, als een familiaal bedrijf en groeide uit tot een internationale speler op de markt van de diervoederadditieven. In de jaren 70 kwam het bedrijf in handen van Omer Lippens. Hij was een voorloper met visie en maakte, door overnames en

de oprichting van filialen in diverse landen, van Orffa een begrip in de diervoedersector, zowel in Europa als in Azië. Lippens introduceerde onder meer verschillende Japanse producten en bracht de samenwerking met Ajinomoto tot stand. Orffa groeide snel en kwam in 1989 in handen van een strategische partner, de Nederlandse Schouten-groep. Segers kwam in 1983, na assistentiewerk aan de Gentse Universiteit, in dienst bij Orffa als Technisch Commercieel Manager. “De opportuniteit werd geboden dat we als medewerker samen met onze firma konden groeien, zowel op technisch, professioneel als internationaal vlak”, zegt hij.

Overname

In juli 2006 kwam Orffa via een management buy-out in handen van zes managers. Onder hen Segers (directeur ontwikkeling), algemeen directeur Eddy Ketels en financieel directeur Hans van Tricht. Orffa bleef zich verder ontwikkelen. Vanaf 2007 kwamen er kantoren bij in de Verenigde Staten, Latijns Amerika en Azië, China inbegrepen. “Ketels was de trekker. Ik nam het onderzoek voor mijn rekening”, vertelt Segers.

In 2017 nam de veelzijdige Japanse multinationale groep Marubeni Corporation een meerderheidsparticipatie in Orffa. Dit gaf het bedrijf nieuwe vleugels om



Ludo Segers: “De diervoederindustrie hier is de efficiëntste ter wereld. Die moeten we levend houden.”



In 2006 werd Orffa werd via een 'management buy-out' overgenomen door zes managers, waaronder Hans van Tricht, Eddy Ketels en Ludo Segers.

verder te groeien buiten Europa, vooral met eigen ontwikkelingen. In 2018 realiseerde Orffa een omzet van 270 miljoen euro, het dubbele van acht jaar daarvoor.

Geen fabriek

“Wij hebben geen fabriek en dat was ons voordeel”, aldus Segers. “Wij kennen de markt en in functie van – nieuwe – behoeften zoeken wij producten of ontwikkelen die. Wij ontwikkelen producten en laten die produceren door de meest geschikte producent. We zijn dus niet gebonden door een fabriek met een capaciteit, die moet worden opgevuld. We zijn vrij en kijken vooral naar de noden van onze klanten, de markt. Daardoor zijn we vaak een stap voor.” Orffa focust daarbij vooral op kostprijs en efficiëntie.

“We hebben voor alle belangrijke regio's wereldwijd regiomanagers, die vanuit het hoofdkantoor opereren. Ter plaatse hebben we technische mensen, die de lokale behoeften nagaan. In China hebben we eigen kwaliteitsmensen op de loonlijst. Overal zijn aangepaste oplossingen nodig. In het vinden daarvan zijn wij

goed, omdat we niet afhankelijk zijn of beperkt door een eigen productiefabriek. Zo kunnen wij vrij ontwikkelen en bieden daardoor een breed gamma aan.”

Assortiment

Toen Segers in 1983 bij Orffa begon, was de aandacht, naast mineralen en vitamines, gericht op groeibevorderaars. “Wij hadden in die tijd ook al een probioticum. In feite waren we er te vroeg mee. Wij waren de eersten die reeds met alternatieven voor groeibevorderaars werkten.”

Nadien is het assortiment uitgebreid met producten als aminozuren, fytoproducten, probiotica en enzymen. “Onze eerste aandacht ging naar het voer zelf, bijvoorbeeld naar lage eiwitdoseringen. Deze evolutie heeft ons geen windeieren gelegd. Onze filosofie was: eerst het voer in orde brengen en dan corrigeren met additieven, bijvoorbeeld met probiotica.” Orffa introduceerde ook nieuwe mineralen. “Ons organisch stofvrij selenium bijvoorbeeld werd een succesverhaal. Hoewel wij ook groeibevorderaars hadden, waren wij goed voorbereid op de ban”, onderstreept Segers. “Intussen

wordt de Europese antibioticaban uitgebreid tot Noord- en Zuid-Amerika, Azië en zelfs ook in Afrika.”

Voorspellingen

Segers blikt terug op het project ‘Dierlijke productie in de 21ste eeuw’ of DP 21, dat in 2003 werd afgerond met onder meer een publicatie. Met de steun van de Koning Boudewijnstichting werkten alle stakeholders, zowel de overheid als de landbouworganisaties, ngo's, bedrijven en consumenten samen om tot voorspellingen en plannen te komen voor de ontwikkeling van de Belgische dierlijke productie in 2020. Men kwam tot voorspellingen zoals een afbouw van de vleesveestapel met 70 procent, van de melkveestapel met 35 procent, van de varkensstapel met 50 à 60 procent en van de pluimveestapel met 30 à 60 procent. Tevens werd een daling van de export voorspeld.

“De voorspellingen zijn niet uitgekomen en dat heeft volgens mij alles met de efficiëntie van de productie hier te maken”, zegt Segers. “Ik denk daarbij onder meer aan het efficiënt gebruik van

bijproducten uit de voedingsrijverheid, de bio-energieproductie en de kennis van toevoegingsmiddelen. De lage landen exporteren veel. Het is ongetwijfeld de efficiëntie die ons die voorsprong geeft. Bij Orffa hebben we ons daarom altijd op kostprijs en efficiëntie gefocust, zoals de stikstofefficiëntie via laag eiwit, aminozuren en ammoniakbinders. En daarnaast op het verhogen van de verteerbaarheid van droge stof. Samen met de CO₂-aanpak berekend per kilo voer of vlees zijn efficiëntie en kostprijs de uitdagingen, evenals de ganse context van duurzaamheid.”

Toekomst

“Als we het grote plaatje bekijken, stellen we vast dat er globaal steeds meer voedsel nodig is”, merkt Segers op. “Daardoor worden ook meer bijproducten gecreëerd, die de mens niet eet. Die moeten worden omgezet tot eetbaar voedsel. Landbouw en in casu de veeteelt is dus zeker een sector met toekomst”, benadrukt Segers. “We moeten ook de diervoederindustrie hier levend houden. Ze is de efficiëntste ter wereld, ook op het vlak van duurzaamheid.”

Struikelblokken

Een belangrijke handicap in Europa wordt volgens Segers de transparantieregule-

ring in verband met de Europese registratie van producten. Die is er gekomen door de glyfosaatproblematiek. Nieuw daarbij is dat je voor de registratie van een product, vooraf moet informeren over de producten en alle proeven die je doet. “Dit maakt de Europese sector kwetsbaar. De concurrentie, ook van buiten Europa, bijvoorbeeld China, kan van deze kennis gewoon gebruikmaken. Dit leidt tot concurrentievervalsing en remt innovatie. Er bestaat bovendien het reële gevaar dat de proeven dan buiten Europa zullen gebeuren”, meent Segers.

Een andere uitdaging volgens hem vormen de additieven voor biologische productie. “Het is aartsmoelijk additieven op de biologische lijst te krijgen”, zegt hij. “De wetgeving is weinig transparant ter zake. Op basis van slecht gedefinieerde richtlijnen weigeren de bevoegde commissies innovaties.”

Eén geheel

Voor veel grondstoffen voor additieven en voor ‘active pharmaceutical ingredients’ (API’s) is de wereld afhankelijk van China en India. “De realiteit is dat de wereld één geheel is”, stelt Segers. “Bepaalde streken hebben zich gespecialiseerd. Iedereen was tevreden dat vitamines goedkoper in China werden geproduceerd en vele Westerse bedrijven sloten

samenwerkingen of hebben er eigen producties. Wij in West-Europa zijn sterk in formuleren. Vandaag is China de grootste producent van basisproducten, API’s en vitaminen. Orffa heeft daar eigen mensen zitten. Je moet natuurlijk wel een voorraad opbouwen voor als er iets gebeurt, zoals dat schip dat het Suezkanaal versperde.” Orffa beschikt over voldoende voorraad, verzekert Segers. “Zowel in gebouwen als in containers die varen op de oceanen. Corona heeft onze bevoorrading niet in het gedrang gebracht.”

Segers wijst wel op het belang van de vrijhandel. “Het is de motor van vooruitgang. Wij in West-Europa kunnen niet zonder. Dat is niet nieuw. Daarvoor zijn eeuwen geleden de Hanze en de Oost-Indische Compagnie opgericht”, besluit Segers.

Eindfase

Segers volgde alle ontwikkelingen op de voet en had steeds een visie om daarop in te spelen. Daaraan komt nu een einde, na een dienstverband van bijna veertig jaar. Segers werkt bij Orffa nog een aantal uitlopende projecten af, die moeilijk in de eindfase door te geven zijn. “Daarna stopt het”, zegt hij. Dat klinkt vreemd, want hij praat nog altijd enthousiast over ‘zijn’ Orffa.



Corona heeft de bevoorrading van grondstoffen en API's voor Orffa International niet in het gedrang gebracht.