

Geniaal in

GLOBALCHEM VERDUBBELT OP VIER JAAR TIJD

gewasbescherming

Bio-ingenieurs en echtgenoten Els Paesmans en Koen Quaghebeur stammen beiden af uit een landbouwfamilie. In 2000 begonnen ze samen een bescheiden bedrijf in gewasbeschermingsmiddelen. Vandaag is Globachem actief in veertig landen en realiseert het een omzet van 153 miljoen euro. Dankzij innovatie, productdiversificatie en internationalisering zit er nog flink wat rek op die groei.

Gewasbeschermingsmiddelen bestaan voornamelijk uit insecticiden (insecten), herbiciden (onkruid), fungiciden (schimmels) en plantengroeiregulatoren. De toepassing ervan is erg breed. “We beschermen gewassen in zes categorieën die allen met een ‘f’ beginnen”, legt Koen Quaghebeur uit. “Spontaan denkt men vooral aan de bescherming van food. Maar de landbouw zorgt ook voor feed, dus wat de dieren eten. Er is fiber, het vlas en katoen waarvan textiel gemaakt wordt om ons warm te houden. Fun slaat dan weer op de miljoenen hectaren gebruikt voor de wijngaarden, gerst voor bier en de paardensport. De laatste decennia is fuel erbij gekomen met de biobrandstoffen,

en farma met de productie van medicijnen op plantaardige basis. Wij zorgen voor gewasbescherming in al die takken. Grond is schaars en kan je niet bijmaken. Hoe meer je kan produceren op de weinige beschikbare hectaren, hoe meer grond beschikbaar is voor andere functies zoals natuur, biodiversiteit, plezier, ... We helpen onze klanten dus met efficiëntie en de intensivering van de opbrengst per hectare.”

Globachem is gespecialiseerd in de productie van generieke gewasbeschermingsmiddelen. “Een bestaand product dat uit patent is, kunnen we mits de juiste studies als ons eigen generiek product laten erkennen”, legt Els Paesmans uit. “Daarvoor moeten we eerst

zelf tal van studies doen om aan te tonen dat ons product even goed werkt als het oorspronkelijke product. We moeten ook bewijzen dat het even veilig is voor mens en milieu. De actieve stoffen worden erkend op Europees niveau. Maar voor elk eindproduct en voor elk afzonderlijk land waar we actief willen zijn, moeten we ook een erkenning krijgen van de nationale overheid. Dat is een gigantisch werk waar veel tijd overheen gaat. Vroeger kon je een erkenning soms nog op negen maanden rondkrijgen. Nu duurt het meestal veel langer. We zijn intussen actief in veertig landen met in totaal een achthonderdtal erkenningen.”

STERCK VERHAAL

Koen Quaghebeur
GLOBACHEM

Els Paesmans
GLOBACHEM



Koen Quaghebeur
& Els Paesmans

“ We helpen onze klanten met efficiëntie en de intensivering van de opbrengst per hectare. **”**

STERCK. Wanneer merkten jullie voor het eerst dat jullie idee aansloeg?

Quaghebeur: “We waren oorspronkelijk vooral actief in de fruitteelt met producten die na vorst gebruikt worden en naar schilkwalletoe toe. Er was in die niche geen product toegelaten in Duitsland, maar in de rest van Europa wel. We hebben toen onze producten erkend gekregen in Duitsland en daar zelfs even een monopolie gehad met enkele nicheproducten. Alle groothandelaars hadden ons nodig. Zo zijn we

binnengeraakt en konden we snel groeien. Het heeft ons de middelen gegeven om te investeren in andere producten en in Europese erkenningen. In 2007 was er een harmonisatiefase in Europa en hebben we zwaar geïnvesteerd in een aantal Europese dossiers. Dat is gelukt. We zijn nu actief in heel Europa en een deel van Noord-Afrika, maar we zijn ook andere landen aan het bewerken zoals Brazilië.”

Wetenschappelijk onderbouwd

STERCK. Jullie producten staan steeds naast bestaande merkproducten?

Paesmans: “Dat geldt enkel voor onze puur generieke producten waar we een kopie maken. Daar hebben we weinig marketing nodig omdat het bestaande product gekend is. We doen ook meer dan louter een kopie maken. Met Generics Plus zoeken we nieuwe toepassingen voor een bestaand product, bijvoorbeeld in een andere teelt of voor een andere ziekte. Dat noemt men labeluitbreiding. Daarnaast mengen we bijvoorbeeld twee producten om een completer herbicide te krijgen of een product met een lagere dosis. Elk product moeten we sowieso wetenschappelijk onderbouwen. Je moet steeds bewijzen dat die nieuwe toepassing werkt. Die officiële proeven worden uitbesteed aan door de overheid geaccrediteerde labo's.”



Kwalitatieve hoogstaande hefoplossingen

ZZED Lift Solutions is uw partner voor duurzame, innovatieve en veilige heftechnieken voor uw woning, zaak of openbaar gebouw en dit in de BENELUX.



GLOBALACHEM IN CIJFERS

78
miljoen euro
omzet 2013

153
miljoen euro
omzet 2017

50
medewerkers

actief in
40
landen

STERCK. Jullie doen de productie niet zelf?

Paesmans: "We coördineren de productie en de eindverantwoordelijkheid ligt volledig bij ons, maar we besteden het productieproces inderdaad uit. De actieve stoffen kopen we in het buitenland. Dat is de pure chemie. Vaak moeten we die zelfs buiten Europa zoeken. Dan heb je een voor 99 procent zuiver product waar de landbouwer niets mee kan doen. We sturen die stoffen samen met toevoegingsstoffen naar een formulator die er volgens ons recept een suspensie, emulsie of granulaat van maakt. We werken daarvoor samen met partners in verschillende Europese landen."

STERCK. Hoe gebeurt de verkoop?

Quaghebeur: "Onze producten worden in de markt gezet door distributeurs en groothandelaars die aan landbouwers of kleinhandel leveren. Als je diep in de markt wil doordringen, heb je een team van een paar honderd mensen nodig alleen al voor de Europese markt. Dat was niet onze bedoeling. Daarom werken we samen met één of twee distributeurs

per land. Wij zorgen voor de registratie, de productie en dat het product er op tijd is. Zij doen het detailwerk. Zij nemen lokaal ook een deel van het financiële risico zodat we een vorm van risicospreiding hebben."

First mover

STERCK. Jullie zijn op vier jaar gegroeid van 78 naar 153 miljoen euro omzet. Waarin schuilt jullie succes?

Quaghebeur: "Een goede productkeuze is essentieel. Het is echter niet omdat je het beste product hebt, dat je dit ook verkocht krijgt. We hebben een goed internationaal netwerk met goede markttoegang. We weten voor elk product en elk land wie we moeten benaderen om het zo goed mogelijk in de markt te zetten."

Paesmans: "Ook snelheid en flexibiliteit zijn essentieel. Onze klanten moeten weten dat het product er staat wanneer ze het nodig hebben. We willen een first mover zijn. Daarmee bedoelen we dat we als eerste een generieke versie van een product op de markt brengen. Niet als vijfde of als zesde. Zo kan je een serieus marktaandeel verwerven."

STERCK. Wat is jullie ultieme doel?

Quaghebeur: "Het is moeilijk om daar een getal op te plakken. Ik hoop vooral dat we een technologie en toegevoegde waarde kunnen creëren die overeind blijft, ook als we er zelf niet meer zijn."

Paesmans: "Met de globalisering krijg je nieuwe soorten ziektes en plagen die er vroeger niet waren en waar de natuur nog geen antwoord op heeft. Als we ergens een oplossing kunnen ontwikkelen tegen zo'n plaag of insect, dan zou dat zeer mooi zijn. We willen ook de ecologische voetafdruk helpen verminderen. Sommigen denken dat sproeistoffen schadelijk voor het milieu zijn, maar eigenlijk helpen ze net het milieu. We zorgen ervoor dat je met gewasbeschermingsmiddelen op één hectare evenveel kan produceren als anders op twee hectare."

LEKKER WARM THUIS



Scheepvaartkaai 15
3500 Hasselt

T. 011 22 69 01
F. 011 22 53 51

info@boutsnv.be
www.boutsnv.be



OOK ACTIEF IN ZAADTECHNOLOGIE

Globachem is ook actief in zaadtechnologie en nam daarin het Truiense bedrijf Cropsafe over. "Cropsafe heeft een jarenlange ervaring in het ontwikkelen en produceren van poeders, binders en kleurstoffen voor het coaten van zaaizaden. De zoetstof stevia bijvoorbeeld is als zaadje zo klein als een zandkorrel. Zo kan je het niet zaaien. Er worden binders en mineralen rond gezet zodat het een bolletje wordt dat je wel mechanisch kan zaaien. Als je daarbij ook gewasbescherming kan toevoegen, moet je enkel het zaad behandelen en niet het volle veld. We leveren nu deze toevoegstoffen aan zaadbedrijven. Het is een synergie met andere producten. Zo krijgen we een compleet pakket in de sector."

Quaghebeur: "Innoveren en internationaliseren met nieuwe producten en nieuwe markten blijft ons hoofddoel. Die innovatie doen we niet alleen met generieke, maar ook met echt nieuwe producten. We zoeken daarbij vooral naar elementen die in de natuur zelf voorkomen, zoals plant-eigen stoffen. Die zijn op het vlak van erkenningen gemakkelijker op de markt te brengen dan chemische producten."

STERCK. Jullie hebben in 2012 een nieuw bedrijfsgebouw van 7500 m² gebouwd. Is dat intussen nog groot genoeg?

Quaghebeur: "We werken inderdaad aan de noodzakelijke uitbreidingsplannen en hebben hier langs het bedrijf nog een stuk grond beschikbaar. Als het goed zit zijn we volgend jaar aan het bouwen."

Innovatie en R&D

STERCK. Jullie concurrenten zijn de grote multinationals?

Quaghebeur: "De vier grote spelers Bayer, BASF, Syngenta en Corteva (fusie van Dow en DuPont) hebben in Europa ongeveer 75 procent marktaandeel. Ons speelterrein is die andere 25 procent. Er zijn nog partijen die doen wat wij doen. In totaal hebben we anderhalf procent van de Europese markt. Dat is iets en dat is niets. Maar het is een markt met een zeer hoge

toegangsdrempel. Het registratiewerk voor elke erkenning is immens. En we zien in onze sector ook een heel sterke consolidatiebeweging. Dat gebeurt meestal niet uit luxe."

Paesmans: "We besteden jaarlijks miljoenen euro's aan erkenningen en studies. In totaal herinvesteren we tien procent van onze omzet in R&D en erkenningen. Maar we zijn ook bezig met echt nieuwe en innovatieve producten. Dat doen we ook in samenwerking met universiteiten en onderzoeksinstituten. Er zitten enkele heel mooie projecten in de pijplijn, al kan het daar tot negen jaar duren voor we een return zien. We hebben met ons Greennovation Center nu ook onze eigen onderzoeks- en ontwikkelingsgebouwen. We doen daar oriënterende proeven met kleine plantjes van bijvoorbeeld maïs of bonen. Zo hebben we al een goed idee wanneer we echt naar de veldproeven gaan. Die kan je vaak maar één keer per jaar doen en dan moet het meteen goed zijn."

STERCK. Jullie zijn met dergelijke resultaten ook een gedroomde overnameprooi?

Quaghebeur: (lacht) "Als je iedere keer neen zegt, komen ze niet meer hè. We geloven nog genoeg in ons eigen verhaal en hebben de middelen zodat we niet hoeven op te gaan in één van de grote jongens. We willen onze eigenheid behouden. Er zijn nog maar enkele bedrijven van ons niveau die nog familiaal zijn."

Vochtbestrijding is ons vak!



Visserstraat 1/K4, 3500 Hasselt
info@aquatec-vochtbestrijding.be
www.aquatec-vochtbestrijding.be





In totaal herinvesteren we tien procent van onze omzet in R&D en erkenningen.

Paesmans: “Bij een overname wordt steeds beloofd om de lokale entiteit te behouden, maar vaak blijft daar na enkele jaren niet veel meer van over. Bovendien is flexibiliteit één van onze grote troeven. Bij een multinational staat een jaar op voorhand alles vast. Wij kunnen heel snel inspelen op wijzigende vragen of behoeften. Zo hebben we in ons magazijn bijvoorbeeld een aantal producten die we kunnen herlabelen om andere landen te belevaren als de vraag zich voordoet. Zoiets is veel moeilijker voor multinationals.”

Twee maten en twee gewichten

STERCK. De wispelturigheid van de overheid op het vlak van reglementering is nog een doorn in jullie oog?

Quaghebeur: “We werken in één van de meest gereglementeerde sectoren ter wereld. Daar hebben we ook geen probleem mee, maar het feit dat je een erkenning hebt is op zich al een kwaliteitslabel. In de politieke en de publieke opinie regeert echter vaak de emotie en dan tellen

de wetenschappelijke feiten ineens niet meer. Men moet niet gaan improviseren en met twee maten en twee gewichten gaan werken. Een koffie die je drinkt is lang niet zo grondig gereguleerd als de sproei-stoffen die wij verkopen.”

Paesmans: “Bepaalde stoffen verbieden is eenvoudig, maar dan moet je ook kijken naar wat de alternatieven zijn. Zo verbiedt men Glyphosaat bij particulier. Maar wat is het alternatief? Onkruid verbranden? Is dat dan beter voor het milieu? Men moet de alternatieven ook onderwerpen aan dezelfde normen en eisen.”

Quaghebeur: “Ik pleit voor het nodige realisme. De discussie over gewasbescherming is vergelijkbaar met deze over energievoorziening. Iedereen wil elektrisch rijden. Dat is ook de perfecte oplossing. Maar wel op voorwaarde dat die elektriciteit van kerncentrales komt en niet van gekapte bossen of van steenkoolcentrales. Je moet de juiste vergelijking maken. Onze sector is al zodanig gereguleerd, maar politici blijven daarop focussen omdat er zo weinig kiezers zijn, die gelinkt zijn aan de landbouwsector. Daarentegen zorgt



Koen Quaghebeur
& Els Paesmans

roken elk jaar voor miljoenen doden, auto's en fijn stof ook. Als je het objectief bekijkt, valt er in die sectoren meer winst te boeken op vlak van gezondheid en milieu, maar daar tref je meer kiezers mee dan in onze sector. Velen beseffen onvoldoende dat we dankzij gewasbescherming voldoende, veilig en gezond voedsel hebben én dat hierdoor de ecologische voetafdruk van de landbouw vermindert.”



ALCOMAT HYDRAULIC SERVICE, UW PARTNER IN HYDRAULISCHE TOEPASSINGEN.

• **Officiële verdeler van**
CIFA betonmachines
FASSI autolaadkranen
M-Tec Silosystemen

• **Ateliers voor**
Montage voor nieuwe machines
Herstellingswerken bestaande machines

• **Eigen cilinderafdeling**
Voor herstellingen en revisies op maat

• **Eigen magazijn**
Uitgebreide stock
Dichtingen en leidingen op maat

• **24/7 depannagedienst**

Scheepvaartkaai 16 | B- 3500 Hasselt | +32 11 21 15 72 | www.ahs.be | info@ahs.be

