



the dutch nightcrawlers

Biodone  
Provincialeweg Noord 51c  
4286 EC Almkerk  
The Netherlands

## Casusbeschrijving : “The Dutch Nightcrawlers”

### The Dutch Nightcrawlers - overview

The Dutch Nightcrawlers is een van oorsprong Nederlands bedrijf en is een verzamelnaam voor The Dutch Nightcrawlers b.v./Megrow b.v./Biodone b.v. en Biodone USA Llc.

Gemakshalve zullen we in deze casus spreken over **tDN.Deze huisnaam is overigens per 01 januari 2004 geïntroduceerd en vervangt de voorheen gebruikte logo's en huisstijl.**

tDN kent drie pijlers te weten : wormenkweken/export van wormen en afzet in tuinbouw tbv structuurverbetering grond.Met deze activiteiten is tDN wereldspeler in een relatief kleine markt.tDN opereert in een concurrerende markt met een zeer dynamische marktomgeving . Bovendien lijkt de markt voor wormen verzadigd en beweegt Biodone b.v. en Biodone USA Llc zich voor 85% op de groeiemarkt Amerika.

Tegen deze achtergrond weet het bedrijf een formidabele prestatie neer te zetten.tDN is op het gebied van wormen marktleider.

tDN weet zijn marktleiderschap te realiseren door zich te onderscheiden op verschillende terreinen.Het levert een kwalitatief hoogstaande worm,investeert veel in R & D,dat overigens veelal in de eigen kwekerij plaatsvindt en is in staat gebleken om de afstand tussen onderneming en de eindgebruiker klein te houden.anders gezegd de verkooporganisatie is zo ingericht,dat tDN opererend klantloyaliteit weet op te bouwen.

tDN kan worden gekenschetst als een zeer innovatief bedrijf.De Europese markt voor viswormen lijkt verzadigd.Door in te zetten op de steeds weer veranderende vraag van de eindgebruiker(de visser en de tuinder) en te opereren op de moeilijkste markten met de meeste potentie groeit tDN jaarlijks ongeveer 15%.

### The Dutch Nightcrawlers : van wormenkweker tot absolute top in de branche

Aan het huidige tDN liggen vier ondernemingen ten grondslag : The Dutch Nightcrawlers b.v./Megrow b.v./Biodone b.v. en Biodone USA Llc.

**The Dutch Nightcrawlers b.v.** dateert van 1999. Begonnen werd met hobby-matig kweken van wormen om daarna een eigen kwekerij op te starten. De wormenkwekerij vestigde zich in Almkerk, alwaar in een oude landbouwschuur werd begonnen met wormen te kweken.

**Megrow b.v.** werd opgericht in 2000 en heeft door Research & Development een worm ontwikkelt met een mate van resistentie tegen kunstmest en bestrijdingsmiddelen, welke vervolgens afgezet wordt binnen de tuinbouw ter structuurverbetering van de grond. Dit bedrijf breidde zijn terrein uit naar onder andere toonaangevende tuinbouwgebieden in Nederland en heeft momenteel ongeveer 200 klanten.

De derde pijler onder tDN was **Biodone b.v.**. Deze werd in 2000 opgericht om de eigen geproduceerde wormen af te zetten op de buitenlandse markt. Door inzet van korte lijnen naar de eindgebruiker en kwaliteit en service, onderscheidde dit bedrijf zich enorm van de overige bedrijven. Zodoende werd in bijna drie jaren tijd een marktaandeel van bijna 60% van de wormenmarkt opgebouwd.

De vierde pijler is opgericht per 01 januari 2004 en is een samenwerkingsverband met een Amerikaanse groothandel in wormen en gevestigd in **Amerika Biodone USA Llc**. Dit bedrijf distribueert deze wormen van Biodone b.v. naar vele staten van Amerika en draagt ook zorg voor de promotie van de Nederlandse worm in Amerika.

In begin 2004 zijn de vier bedrijven verder gegaan onder de huisstijl naam "The Dutch Nightcrawlers".

Men hoopt de komende jaren zijn positie in potentiële markten verder uit te breiden, mede door samenwerking met andere buitenlandse groothandelaren.

Sinds 2002 heeft tDN zich geconcentreerd op zijn kernactiviteit: *de worm van eitje tot eindgebruiker*.

De unieke combinatie en opgebouwde kennis binnen de markt heeft hiertoe aanleiding gegeven.

In korte tijd werden de activiteiten getransformeerd tot een succesvol bedrijf in de agrarische wormenbranche.

Het investeerde veel in onderzoek en ontwikkelde speciaal wormenvoer dat nu ook door vele andere wormenkwekers gebruikt wordt.

Nu is tDN in vele landen trendsetter op het gebied van wormen. Dankzij een enorme ervaring en innovatief handelen met wormen.

Het succes van tDN is opvallend. Het bedrijf is nadat het zijn focus had bepaald, in staat gebleken in een concurrerende markt en een dynamische omgeving van snelle marktveranderende omstandigheden een nummer 1 positie te verwerven.

Blijkbaar heeft het bedrijf het vermogen om de marktmogelijkheden die ontstaan door de continue teelttechnische en marktontwikkelingen te herkennen en te exploiteren.

De eigenaar Bas de Peuter is er van overtuigd dat de leidende positie belangrijke kansen biedt om de wensenpatronen van de eindgebruikers te begrijpen en erop alert te reageren.

De bijbehorende financiële beloning is navenant. De nieuwe strategie resulteert in een omzetgroei van ongeveer 40% per jaar en weet ondanks dat 85% van de omzet Dollargevoelig is en zich valutair in een uiterst ongemakkelijke markt bevindt geweldig te handhaven.

## De kracht van tDN

tDN verklaart zijn succes door een combinatie van vier factoren. In de eerste plaats is het bedrijf erin geslaagd een ijzersterke merkenpositie op te bouwen. In de tweede plaats biedt het bedrijf een brede productrange en als het ware een totaalpakket voor de eindgebruiker. In de derde plaats heeft het een excellentie verworven in uitvoering inclusief de opbouw van een netwerk van landen en afnemers.

Dit gecombineerd met de schaalvoordelen die de omvang van de diverse bedrijven opleveren, maakt dat tDN in vergelijking tot zijn concurrenten ook in de huidige zware marktomstandigheden nog steeds floreert.

## Verantwoordelijkheden



Bas de Peuter



Michel van der Werff

**Bas de Peuter** heeft de dagelijkse leiding over Biodone b.v. en Biodone USA Llc en onderhoudt de contacten met de buitenlandse afnemers. Tevens beheert hij het management van de diverse bedrijven van tDN.

**Michel van der Werff** heeft de dagelijkse leiding over The Dutch Nightcrawlers b.v. en Megrow b.v. en onderhoudt de contacten met de wormenkwekers, die in opdracht van The Dutch Nightcrawlers wormen kweken. Door zijn ruime ervaring in de wormenbranche begeleidt hij deze wormenkwekers met het kweken van wormen en organiseert de logistiek en begeleiding van wormenvoer en wormengrond.

Daarnaast werkt The Dutch Nightcrawlers met een enthousiast team van mensen met een grote betrokkenheid met de wormensector.

## TDN in de markt

tDN is een belangrijke speler binnen een betrekkelijk kleine agrarische markt. Het bedrijf verkoopt de producten in vele landen. De top vijf markten zijn : Amerika/Engeland/Italië / Rusland en Duitsland.

Daarnaast heeft het bedrijf in Nederland 09 productielocaties staan. Die draaien allemaal volgens dezelfde processen en technologieën.

TDN is nu dus marktleider in de viswormen. Het marktaandeel bedraagt ongeveer 60% en de doelstelling is deze uit te breiden en in coöperatieverband verder te ontwikkelen om in alle ketens verantwoording neer te leggen voor het eindproduct..

De poot van de wormen t.b.v. de grondstructuurverbetering heeft het momenteel moeilijk door lage chrysantenprijzen van de laatste jaren en saneringen binnen de tuinbouw daalt de vraag, al is dit tijdelijk. Deze divisie is goed voor een klein gedeelte van de totale omzet mede veroorzaakt door de exorbitant sterke groei van de andere divisies. Vooral nog blijven de vooruitzichten voor Megrow b.v. op middellange termijn goed en zal eventueel worden aangevuld met gelieerde activiteiten.

Tevens worden er ongeveer 25 miljoen dauwwormen per jaar vanuit Canada geïmporteerd en ongeveer 50.000 kg meelwormen verhandeld voor de mondiale hengelsport.

### **Onderzoek en ontwikkeling**

In een bijzondere speciale en unieke branche als de wormen, waar verandering de enige constante is, is de vakbekwaamheid om aan te kunnen passen aan snel opkomende nieuwe luxewensen van de eindgebruiker en voortdurend hogere eisen op logistiek gebied een belangrijke factor tot succes.

Pogingen van ondernemingen om in onder deze condities concurrerend en vernieuwend te zijn, kan allen slagen met een responsieve en verantwoordelijke Research en Development inspanning.

Zeker binnen de tuinbouw heeft Megrow b.v. hier in het verleden ontzettend veel in geïnvesteerd.

Anno nu werken 07 fulltime en parttime mensen voor tDN en worden productie en kweekprocessen steeds verder op een innovatieve wijze verder geautomatiseerd.

Een doorslaggevende factor anno 2004 voor continuïteit van de verschillende bedrijven was of de reeds in 2002 in gang gezette noodzakelijke uitbreidingsplannen in uitvoer en realisatie gelijke tred kunnen houden met visie van overheden. Een spijkerhard gegeven is dat wanneer uitbreidingsplannen niet tijdig gerealiseerd konden worden, dit grote consequenties zou hebben voor de diverse bedrijven en snel uitgekeken zal moeten worden naar een nieuwe lokatie in een andere Gemeente en/of Provincie, gezien het overgrote Amerikaanse klantenbestand niet tolereert dat onvolledig aan de vraag kan worden voldaan. Een nieuwe geoutilleerde nieuwe wormenkwekerij is in 2006 echter gerealiseerd in het vertrouwde Almkerk.

### **De worm als merk**

De huisstijl met merk The Dutch Nightcrawlers staat als een huis. Bas de Peuter en Michel van der Werff zijn ervan overtuigd dat binnen de wormenbranche dit merk de komende tijd een nummer 1 positie blijft behouden.

Huisstijl en merk dienen voor kwalitatief goede wormen te staan, een goede klantenservices die ook gebruiksvriendelijk is met korte lijnen.

Opvallend is dat alle wormen onder condities of begeleiding van tDN gekweekt, onder merknaam vermarkt worden.

tDN brengt de menselijke dimensie in in zijn merk. Omdat de focus van het bedrijf is gericht op klantrelatie, wil het dat men tDN ziet als een betrouwbare vriend.

Hiermee lijkt tDN in een volle markt een sterke positioneringszet te hebben bespeeld. Voor de concurrenten blijft de vraag open hoe zij zich moeten positioneren nu tDN wellicht de beste positionering heeft ingenomen in de markt.

## **De tDN values**

De bedrijfsfilosofie is vertaald in vier waarden. Deze zijn verweven met tDN. Ze vormen het hart van een onderscheidende cultuur en verbinden de diverse divisies.

tDN draagt deze waarden ook naar de medewerkers uit. Van hen wordt verwacht dat zij zich naar deze vier waarden gedragen bij alle voorkomende voorvallen. tDN ziet deze waarden als een duurzaam fundament voor het succes van de onderneming. Een zorgvuldige maatschappelijke betrokkenheid.

De tDN waarden zijn

- Klanttevredenheid**
- Respect voor het individu**
- Resultaatgerichtheid**
- Voortdurend leren**

### ***Klanttevredenheid***

*We respecteren en zorgen voor onze klanten. We werken veelal in partnership met hen om hun behoeften te bevredigen en ze de best mogelijke waarden te geven. Hun probleem is ons probleem.*

### ***Respect voor het individu***

*Wij zien mensen als individuen, of ze nu een medewerker, klant of zakenpartner zijn. Dat betekent dat vertrouwen, openheid, eerlijkheid en acceptatie een gegeven zijn.*

### ***Resultaatgerichtheid***

*Onze resultaten en leidende positie in de wormenmarkt vindt zijn oorsprong in individuele moed, innovatie en de voortdurende bereidheid tot veranderingen en te leren.*

### ***Voortdurend leren***

*Wat goed is voor het individu is ook goed voor de onderneming als geheel. Wij zijn ons goed bewust van de valkuilen en zelfvoldaanheid en voelen ons uitgedaagd om onze ogen open te houden en te leren van nieuwe ontwikkelingen/waar die ook mogen zijn.*

-0-0-0-0-0-0-0-0-0-

