

Naam

Rita Groenendaal

Geboren

24 september 1963 in Nederhorst Den Berg

Woonplaats

Rhenen

Studie

havo

Middelbare Landbouwschool
Praktijkschool Veehouderij Oenkerk
Opleiding Controleur Stamboekhouder

Carrière

1984 - 1990

rundveespecialist bij UTD Mengvoeder
in Maarsse

1990 - 1995

salesmanager Benelux bij Smithkline Beecham
in Zoetermeer

1995 - 1996:

salesmanager bij Kemin Europa N.V.
in Herentals (België)

Vanaf 1996:

oprichter, directeur/grootaandeelhouder
Greenvalley International in Wageningen

Hobby's

Honden (Friese Stabij) trainen en opvoeden,
paardrijden, oldtimers,
safari's in Afrika en saxofoon spelen

Tekst: Richard Stegers

Beeld: Ingrid Zieverink

Veehouderij

Rita Groenendaal (46) groeide op in het landelijke gebied onder de rook van Amsterdam. In Nederhorst Den Berg om precies te zijn. Haar ouders runden daar een melkveebedrijf. „Ik was een echt buitenkind en vond het geweldig om met vee om te gaan. De liefde voor dieren is daar ontstaan. Met vijftig koeien en dertig dwerggeiten - mijn eigen veestapel - was er genoeg te doen. Al op jonge leeftijd wilde ik boer worden. Geen boerin, want die was meer voor het huishouden, dacht ik toen. Het bedrijf was modern, met perfect graslandbeheer en een uitgekende melkveefokkerij. Het ondernemen zit in mijn genen. Mijn vader was een moderne veehouder. Hij volgde alle nieuwe ontwikkelingen en raakte niet in paniek als het even tegengat. Ik mocht overal bij helpen en daar heb ik veel van geleerd.”

Middelbare Landbouwschool

Na de havo besloot Groenendaal te gaan studeren aan de Middelbare Landbouwschool in Utrecht. „Ik was er het enige meisje. Maar dat was niet erg, want ik wilde per se boer worden.” Toen ze de opleiding had afgerond, kon ze naar de Hogere Landbouwschool, maar zover kwam het niet. „Ik koos toch voor meer praktijkervaring. Dat vond ik leuker en nuttiger. De praktijkschool Veehouderij in Oenkerk leek me heel geschikt. Een goede keuze, want ik heb er veel opgestoken over voeding en melkvee. Daarna volgde de opleiding controleur stamboekhouder, waarbij de nadruk op het beoordelen van exterieur lag. Ik beschikte inmiddels over genoeg kennis en vaardigheden om in de agrarische sector aan de slag te gaan, maar vond het nog te vroeg om boer te worden.”

Rundveespecialist(e)

Haar eerste baan was bij UTD Mengvoeder. „Ik zag de vacature in Boerderij. UTD zocht een rundveespecialist melkveehouderij. Dat leek me wel wat.” De functie lokte veel kandidaten, allemaal mannen. Door haar kennis van zaken kreeg Groenendaal, de enige vrouw in het gezelschap, het voordeel van de twijfel. Want de beleidsbepalers vroegen zich wel hardop af hoe ze haar als vrouw de boer op moesten sturen. „Dat vond men toen best lastig. Mijn enthousiasme heeft uiteindelijk de doorslag gegeven.” Nieuwe klanten werven werd haar missie. Ze moest daarvoor eerst het vertrouwen van de boer winnen. „Mijn agrarische achtergrond heeft me wel geholpen. Ik sprak de taal van de boeren.” Als ze ergens nieuw kwam, vroeg ze of ze de koeien mocht zien. „Het ijs was dan meestal snel gebroken, omdat ik kon laten zien dat ik verstand van koeien had.”

Salesmanager

De buitendienstfunctie bij UTD Mengvoeder beviel aanvankelijk goed. „Het was pionieren. Nieuwe klan-

ten binnenhalen en ze proberen vast te houden. Ik had een bepaalde prestatiedrang en boekte resultaten. Voerantsoenen berekenen en adviseren, het lag me wel. Maar na zes jaar ging de lol eraf. Ik wilde wat meer dan alleen voeders verkopen aan melkveehouders.”

De volgende stap op de carrièreladder van Groenendaal was een baan bij het farmaceutische bedrijf Smithkline Beecham (het huidige Pfizer). Ze werd als salesmanager voor de Benelux aangenomen op de Animal Health-afdeling. „Ik was geen nutritionist, ik had immers niet aan de Wageningen Universiteit gestudeerd. Dus ik moest me opnieuw bewijzen. Door me steeds goed voor te bereiden en door veel wilskracht te tonen heb ik het gered. Het was business to business. Dat vond ik prettig.”

Omslag

Bij Smithkline Beecham werkte Groenendaal met één product, een voederantibioticum. „Na een tijdje wilde ik meer leren en met meer producten aan de slag.” Die kans kreeg ze bij Kemin Europe, producent van voederadditieven. Toch liepen haar werkzaamheden veel minder prettig dan ze had verwacht. „Ik zou een team gaan aansturen en met verschillende producten aan de slag gaan. Dat leek me inhoudelijk een interessante uitdaging. Maar ik had te weinig bewegingsvrijheid. Het voelde niet goed.” Al vrij snel en van het

ene op het andere moment diende Groenendaal haar ontslag in. „Ik wilde eigen baas worden, ondernemen. Ik wilde meer invloed om mijn eigen ideeën vorm te kunnen geven. Kortom, het was tijd voor een eigen bedrijf.”

Greenvalley

In 1996 werd al gesproken over het verbieden van antibiotica als toevoegingsmiddel in diervoeders. Groenendaal zag destijds de kansen die daardoor zouden ontstaan. „Ik was er klaar voor. De discussie over antibiotica was een reden om mijn droom te verwezenlijken en Greenvalley International op te richten.” Greenvalley, de vertaling van haar achternaam, refereert tevens aan de 'groene' producten van het bedrijf. De naam past ook goed in de Gelderse Vallei en de Food Valley waartoe Wageningen behoort. Greenvalley levert voederadditieven, vooral aan mengvoederbedrijven in Nederland. Het gaat hoofdzakelijk om natuurlijke toevoegingen of natuuridentische producten. „We zijn gespecialiseerd in producten met toegevoegde waarde die de diergezondheid en de diertechnische resultaten verbeteren. De producten waar we ons op richten, zijn smakelijk en goed. Daarmee onderscheiden we ons. Dierenwelzijn en natuurlijke ingrediënten passen bij elkaar. Dat weet ik als geen ander. Die idealistische inslag valt te verklaren. Mijn hart ligt immers bij het boerenbedrijf.”

Doorbraak

Het duurde nog tien jaar voordat antibiotica daadwerkelijk uit de diervoeders werden geweerd. Toen het besluit in 2006 werd genomen, betekende dat tegelijk de doorbraak voor Greenvalley International. „De eerste jaren was het investeren in de toekomst. Pas na vijf jaar verkocht ik de eerste kilo's van een plantaardig additief. Maar alle inspanningen betalen zich nu uit. We hebben door de lange voorbereidings-tijd een voorsprong op de concurrentie en zijn GMP+ gecertificeerd.”

Vanaf 2006 is de omzet explosief gestegen, naar ruim 3 miljoen euro dit jaar. Ook op het personele vlak moest er worden uitgebreid. In 2006 werd Greenvalley versterkt met de komst van Henk van Faassen, dierenarts van oorsprong, en Ingrid Faber, specialist dierfysiologie en diervoeding. Sinds enkele maanden maakt officemanager Susan Grotenhuis ook deel uit van het team.

Meer groei

De toekomst ziet er zonnig uit voor Rita Groenendaal en Greenvalley International. Haar doorzettingsvermogen werpt zijn vruchten af. De directeur/grootaandeelhouder verwacht een verdere groei. „We zetten bijna alles af in onze thuismarkt Nederland, maar er liggen kansen in het buitenland, bijvoorbeeld in Duitsland. Dat is het doel voor de komende tijd. Haar droom om ooit boer te worden heeft ze laten varen. „Ik heb veel van de wereld gezien en ben tot de ontdekking gekomen dat dit beter bij me past. Hier kan ik mijn energie in kwijt.”