

SELO Processing and Packaging Systems

# Food for Thoughts

Internationalisering binnen SELO

Selo BV  
 Eektestraat 1 T: +31 (0)541 582 000 E: info@selo.com  
 7575 AP OLDENZAAL F: +31 (0)541 520 595 W: www.selo.com

SELO Processing and Packaging Systems



Producent van tailor made verpakings- en procesinstallaties in de voedingmiddelen, petfood en farmaceutische industrie.

Selo BV  
 Eektestraat 1 T: +31 (0)541 582 000 E: info@selo.com  
 7575 AP OLDENZAAL F: +31 (0)541 520 595 W: www.selo.com


## Agenda

- ▶ Waarom internationaliseren?
- ▶ Hoe aangepakt?
- ▶ Waar staan we nu?
- ▶ Wat zijn de learnings?




## Waarom ?

- ▶ Deel van de groei strategie
  - ▶ Meer focus op bestaande productgroepen minder diversificatie
- ▶ Tot 2 jaar terug was internationalisering iets dat ons "overkwam"
  - ▶ Meegroeien met onze global customers
  - ▶ Spontane beurs contacten en relaties
- ▶ Zit in onze genen
  - ▶ Sinds 1944
  - ▶ Turnkey oplossingen
  - ▶ Global customers
- ▶ Risico spreiding
- ▶ Gelijkmatigere verdeling van de projecten
- ▶ Beter benutten van:
  - ▶ Schaalvoordelen
  - ▶ Know how




## Aanpak

- ▶ Internationaliserings scan opgesteld met extern bureau
  - ▶ Welke Selo producten zijn geschikt voor de internationale markt
    - ▶ Packaging Systems
    - ▶ Food Processing
  - ▶ Welke landen/markten zijn interessant voor ons
  - ▶ Wat zijn de criteria voor beoordeling geschikt/ongeschikt?
  - ▶ Entry strategie, start voorwaarden
  - ▶ Prioriteiten stellen



## Welke productgroepen

- ▶ Criteria
  - ▶ Internationale marktbehoefte
    - ▶ Packaging Systems
    - ▶ Food Processing
  - ▶ Mate van standaardisatie
    - ▶ Packaging Systems
    - ▶ Food Processing
  - ▶ Complexiteit en service behoefte
    - ▶ Packaging Systems
    - ▶ Food Processing



## Afbakening

- ▶ Food processing
  - ▶ Sauzen, Mayo, Dressings/spreads, Ketchup
  - ▶ Babyfood, Soepen en Ready Meals
  - ▶ Fruit, jam en bakkerij ingrediënten
  - ▶ Wet Petfood
  - ▶ Utilities (CIP en Doseersystemen)
- ▶ Argumenten
  - ▶ Wereldspeler op de markt van procesinstallaties voor dik viskeuze voedingsmiddelen
  - ▶ State of the art processing technologie, lage verliezen en constante product kwaliteit.
  - ▶ Hoge kwaliteit apparatuur en know how, lage service behoefte
  - ▶ Lange termijn partner en levert tevens recept kennis, proces optimalisatie en vermindering van afval en energy
  - ▶ Snelle opstart dankzij prefab werkwijze en turn key benadering



## Welke landen/markten

- ▶ Analyse gemaakt op basis van:
  - ▶ GDP ontwikkeling (Bruto Nationaal Product)
  - ▶ Retail ontwikkeling
  - ▶ MC Donalds index
    - ▶ BMI/Obesitas
- ▶ Specifieke ontwikkeling food industrie
  - ▶ Mayonaise en spreads
  - ▶ Tomaten
  - ▶ Fruits en jam



## Welke landen/markten

Market drivers for SELO All	Criteria 1: GDP developments	Criteria 2: Retail development	Criteria 3: Obesitas	Criteria 4: Jams	Criteria 5: Tomato process	Criteria 5: Mayonaise	Total
Relative importance	21.1%	11.1%	11.1%	11.2%	22.2%	22.2%	100.0%
Indonesia	3	3	3	3	3	3	18
France	3	3	3	3	3	3	18
Germany	3	3	3	3	3	3	18
United Kingdom	3	3	3	3	3	3	18
Poland	3	3	3	3	3	3	18
Spain	3	3	3	3	3	3	18
Italy	3	3	3	3	3	3	18
Russia	3	3	3	3	3	3	18
USA	3	3	3	3	3	3	18
Mexico	3	3	3	3	3	3	18
Indonesia	3	3	3	3	3	3	18
India	3	3	3	3	3	3	18
China	3	3	3	3	3	3	18
Brazil	3	3	3	3	3	3	18
Turkey	3	3	3	3	3	3	18



## Entry strategie

- ▶ Volg de klant strategie
- ▶ Eigen kantoren oprichten
  - ▶ Europa dekking
- ▶ Zoek naar geschikte partners/agenten
  - ▶ Wereldwijde dekking
  - ▶ Profiel opstellen (essentieel: welke criteria?)
- ▶ Wat heeft dit voor een gevolgen voor de eigen organisatie?



## Agenten profiel

Profile of ideal agent:	Characteristic 1: English preferred	Characteristic 2: Focus on industrial food processing industry	Characteristic 3: pro active, self supporting	Characteristic 4: can provide first line support & maintenance	Characteristic 5: can filter potential client or not
Relative importance	1	2	3	4	5
	20.0%	40.0%	33.0%	25.0%	25.0%
Netherlands	1	1	1	1	1
USA					
France					
Germany					
UK					
Russia					
China					
Poland					
Spain					
Belgium					
Thailand					
Singapore					
Italy					
Denmark					



## Waar staan we nu

- Status 2012
- ▶ Europa dekking met eigen kantoren
  - ▶ Rusland
  - ▶ Oekraïne

- Status 2015
- ▶ Gestart:
    - ▶ India
    - ▶ Midden Oosten
    - ▶ Balkan
    - ▶ Noord Afrika
  - ▶ In ontwikkeling:
    - ▶ Zuid Afrika
    - ▶ Polen
    - ▶ USA



## Learnings

- ▶ Geen buitenlandse beurs zonder lokale back up
- ▶ Agenten/landen ontwikkelen vraagt tijd
- ▶ Standaardiseer producten
- ▶ Niet het bedrijf presenteren maar de producten
- ▶ Lokale service is een must
- ▶ Eén persoon voor verantwoordelijk maken, relatie opbouwen
- ▶ Focus op "getting started" vs. contracten en formaliteiten
- ▶ Twee maal per jaar evalueren, bij niet geschikt afscheid nemen

