

"Quality is the foundation of our growth"

In 2024, the brothers Twan and Jeroen Engelen embarked on a journey to export hatching eggs. Their export company Angel Eggs quickly gained traction, expanding exponentially by incorporating eggs from other breeders. "Customers want our hatching eggs," says Twan. By December 2024, Angels Eggs celebrated its 10th anniversary, marking a decade of growth and success in the industry.

BY HANS BIJLEVELD

Twan Engelen welcomes me into a magnificent business building. "Taken over from a bankrupt rose grower," T he says. The premises have been transformed to receive, prepare and store hatching eggs for export. Storage is kept to a maximum of three days to ensure the eggs reach customers quickly, maintaining their quality. This efficient logistics process allows Angel Eggs to uphold its slogan: "The start of a healthy chick."

Hatching eggs

In the 1990s, Twan and Jeroen joined their father's breeding farm, which had expanded in 1989 to include its own rearing facilities. From 1996 onwards, the company grew in stages. Today, the poultry farm comprises one rearing location and eight broiler breeder locations, five of which are owned.

In 2014, the brothers decided to take control of marketing their hatching eggs themselves. Dissatisfied with their position as breeders in the supply chain, they felt the quality of their hatching eggs was insufficiently rewarded. "We delivered our eggs, like most breeders, to hatcheries at fixed prices on a contract. Some of our eggs were exported abroad and those buyers appreciated our hatching eggs, but that wasn't reflected in the price." Now, by selling the hatching eggs themselves, the quality is recognised. "Our goal is to ensure quality, create added value and get paid for it."



Profile

Name: Jeroen (46), Tim (24) Engelen and Twan (50) Engelen

Residence: Someren (the Netherlands.)

Enterprise: The brothers Twan and Jeroen have a breeding farm with broiler breeders at eight locations and one rearing location. In 2014 Angel Eggs started to export their hatching eggs. Also, they buy and export hatching eggs from other breeders. Jeroen is responsible for production and

#FunduszePromocji

employees, Twan does the purchasing and is responsible for sales. Tim is responsible for the supply and sales of all hatching eggs within Angel Eggs. In 2014, exports comprised 29 million hatching eggs; in 2023 it was 180 million

.Focus on quality

What began in 2014 with the export of approximately 20 million hatching eggs has grown to 180 million in just 10 years. In addition to their own hatching eggs, the brothers also export eggs from 15 other breeders, managing the process from start to finish. "We have grown because our customers want our quality hatching eggs. The trick is to get more for it. The breeders who supply us see the added value in that, because we can truly appreciate their quality.

The quality of the hatching eggs is influenced by several factors, including the vaccination schedule of the parent stock, their treatment and the packing method. When the hatching eggs arrive in Someren in the Netherlands they are prepared for export as quickly as possible.

The suppliers of the hatching eggs are located in four Dutch provinces: Limburg, North Brabant, Gelderland and Overijssel. The furthest is in Twente, some 150 kilometers away. The eggs are collected with our own trucks every two days, averaging 3.5 times a week, ensuring full trucks from several breeders. "So that we don't have too many eggs of the same age here," he adds.



The stacks of trays are placed from the pallets onto a conveyor belt that transports them to the packing machine. Photos: Bert Jansen



The stacks of trays are placed from the pallets onto a conveyor belt that transports them to the packing machine.



Another tray is automatically placed on the top tray before the stacks are packed.

Focus on cost savings The trucks are equipped with a self-developed disinfection system, ensuring that they are sanitised both inside and out before loading the hatching eggs at the breeder. Angel Eggs pioneered the practice of loading hatching eggs onto pallets at the breeders, allowing more eggs to be transported in each truck and reducing handling costs. By using a slightly narrower pulp tray, the truck can accommodate an extra pallet of hatching eggs, further reducing costs. Cost reduction is crucial for the company. "If we perform a few percent better or have a few percent lower costs than our competitors, we will continue to thrive."

The brothers also achieve cost savings in packing the hatching eggs. For example, eggs are mechanically packed in slightly narrower boxes than those used for manual packing, as the packing machine folds the box around the trays and seals it shut. This narrower box allows more pallets to fit in a truck, saving 4% on costs per extra pallet.

In addition to investing in a custom packing machine, Angel Eggs has invested in automation over the past few years, including automatic packing of hatching eggs into boxes and stamping/labelling the boxes. Angel Eggs prints data such as the export number, company number of the breeder and its own company number on the egg cartons, ensuring clarity and transparency and preventing fraud.



In the last few years, Angel Eggs has invested in, among other things, the automatic packing of the hatching eggs in boxes and the stamping/labelling of the boxes.

To almost all EU countries

Since Angel Eggs does not have its own hatchery, all hatching eggs must be exported, ensuring high quality. "We don't want to be a competitor to Dutch companies," says Twan. Angel Eggs exports to nearly all European countries except Italy, Switzerland, Austria and the Scandinavian countries. They also export to the Middle East, USA, South Korea, Philippines and various African countries, totalling 36 destinations approximately. The company has many regular customers, though not all purchase regularly. Exports by air are handled from airports in Amsterdam, Brussels, Frankfurt, Maastricht, Liege and Cologne. "We can go there with our own transport in one day," he says. For farther destinations such as Poland, Ukraine and Iraq, they use freight forwarders who reduce costs by loading return freight. "Kenya is our cheapest flight transport because we use the empty return freight of flower growers there," Twan adds.

Art to finding buyers

The export of hatching eggs is categorised into five grades based on the age of the breeder flock: 26-30 weeks, 30-40 weeks, 40-48 weeks, 48-54 weeks, and 54-62 weeks. "The hatching eggs from the parent stock aged 30 to 48 weeks are the most sought after. Those from 48 weeks are difficult to sell outside of Europe. The trick is to find buyers for all hatching eggs in every season, every week, because our production is fairly constant." Twan emphasises that poultry is a seasonal product: "During Ramadan, no chicken is eaten in certain countries and in Eastern Europe people eat game in the autumn, not chicken." The brothers place a new flock at their production locations every six weeks, while breeders whose eggs they market determine their own placement scheme. Across all locations, an average of about 80,000 breeders are placed every month, currently all Ross 308. "That's what customers want at the moment, so we that's what we produce." Although Angel Eggs benefits from stable supplies, the export side of the company must also navigate instability. "Our exports are affected by outbreaks of poultry diseases, such as AI or salmonella. This creates gaps in production and supply and we respond to that."



The logistic process is designed to store the hatching eggs for as short a time as possible, so that the quality does not deteriorate.

„Jakość jest podstawą naszego rozwoju”

W 2024 roku bracia Twan i Jeroen Engelen rozpoczęli działalność w zakresie eksportu jaj wylęgowych. Ich firma eksportowa Angel Eggs szybko zyskała popularność, rozszerzając swoją działalność poprzez włączenie jaj od innych hodowców. „Klienci chcą naszych jaj wylęgowych” – mówi Twan. W grudniu 2024 roku firma Angels Eggs świętowała 10-lecie istnienia, zaznaczając dekadę rozwoju i sukcesów w branży.

Autor HANS BIJLEVELD

Twan Engelen wita mnie w imponującym budynku firmy. „Przejęliśmy go od bankrutującego hodowcy róż” – mówi. Obiekt został przekształcony w miejsce przyjmowania, przygotowywania i przechowywania jaj wylęgowych przeznaczonych na eksport. Jaja są przechowywane maksymalnie przez trzy dni, aby szybko trafiły do klientów i zachowały swoją jakość. Dzięki tej wydajnej logistyce firma Angel Eggs może realizować swoje motto: „Początek zdrowego życia piskląt”.

Jaja wylęgowe

W latach 90. Twan i Jeroen dołączyli do gospodarstwa hodowlanego swojego ojca, które w 1989 roku rozszerzyło działalność o własne zakłady hodowlane. Od 1996 roku firma rozwijała się etapami. Obecnie gospodarstwo drobiarskie obejmuje jedną fermę hodowlaną i osiem ferm brojlerów, z których pięć jest własnością firmy.

W 2014 roku bracia postanowili przejąć kontrolę nad marketingiem jaj wylęgowych. Niezadowoleni ze swojej pozycji hodowców w łańcuchu dostaw, uważali, że jakość ich jaj wylęgowych nie jest odpowiednio wynagradzana. „Podobnie jak większość hodowców, dostarczaliśmy nasze jaja do wylęgarni po stałych cenach określonych w umowie. Część naszych jaj była eksportowana za granicę, a nabywcy doceniali jakość naszych jaj wylęgowych, ale nie znalazło to odzwierciedlenia w cenie”. Obecnie, sprzedając jaja wylęgowe samodzielnie, jakość ich produktów jest doceniana. „Naszym celem jest zapewnienie jakości, tworzenie wartości dodanej i uzyskanie za to wynagrodzenia”.



Profil

Imię i nazwisko: Jeroen (46), Tim (24) Engelen i Twan (50) Engelen

Miejsce zamieszkania: Someren (Holandia)

#FunduszePromocji

Przedsiębiorstwo: Bracia Twan i Jeroen prowadzą fermę hodowlaną z hodowlą brojlerów w ośmiu lokalizacjach i jednym miejscu odchowu. W 2014 roku firma Angel Eggs rozpoczęła eksport jaj wylęgowych. Ponadto kupuje i eksportuje jaja wylęgowe od innych hodowców. Jeroen jest odpowiedzialny za produkcję i pracowników, Twan zajmuje się zakupami i sprzedażą. Tim jest odpowiedzialny za dostawy i sprzedaż wszystkich jaj wylęgowych w firmie Angel Eggs. W 2014 roku eksport wyniósł 29 milionów jaj wylęgowych, a w 2023 roku – 180 milionów.

Koncentracja na jakości

To, co zaczęło się w 2014 roku od eksportu około 20 milionów jaj wylęgowych, w ciągu zaledwie 10 lat rozrosło się do 180 milionów. Oprócz własnych jaj wylęgowych bracia eksportują również jaja od 15 innych hodowców, zarządzając całym procesem od początku do końca. "Rozwinęliśmy się, ponieważ nasi klienci chcą naszych wysokiej jakości jaj wylęgowych. Sztuczka polega na tym, aby uzyskać za nie więcej. Hodowcy, którzy nas zaopatrują, dostrzegają w tym wartość dodaną, ponieważ naprawdę doceniamy ich jakość.

Na jakość jaj wylęgowych ma wpływ kilka czynników, w tym harmonogram szczepień stada rodzicielskiego, sposób ich traktowania i metoda pakowania. Kiedy jaja wylęgowe trafiają do Someren w Holandii, są jak najszybciej przygotowywane do eksportu.

Dostawcy jaj wylęgowych znajdują się w czterech holenderskich prowincjach: Limburg, Brabancja Północna, Gelderland i Overijssel. Najdalej położony jest w Twente, około 150 kilometrów stąd. Jaja są odbierane naszymi własnymi ciężarówkami co dwa dni, średnio 3,5 razy w tygodniu, co zapewnia pełne ciężarówki od kilku hodowców. „Dzięki temu nie mamy tu zbyt wielu jaj w tym samym wieku” – dodaje.



Stosy tacek są umieszczane z palet na przenośnik taśmowy, który transportuje je do maszyny pakującej. Zdjęcia: Bert Jansen



Stosy tacek są umieszczane z palet na przenośnik taśmowy, który transportuje je do maszyny pakującej.



Przed zapakowaniem stosów na górną tacę automatycznie umieszczana jest kolejna tacka.

Skupienie się na oszczędnościach

Kosztów Ciężarówka wyposażone są w opracowany przez firmę system dezynfekcji, który zapewnia higienę zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz pojazdu przed załadunkiem jaj wylęgowych w hodowli. Firma Angel Eggs jako pierwsza wprowadziła praktykę załadunku jaj wylęgowych na palety w gospodarstwie hodowlanym, co pozwala na transport większej ilości jaj w każdej ciężarówce i zmniejsza koszty obsługi. Dzięki zastosowaniu nieco węższych wytłaczanek ciężarówka może pomieścić dodatkową paletę jaj wylęgowych, co dodatkowo obniża koszty. Redukcja kosztów ma kluczowe znaczenie dla firmy. „Jeśli osiągniemy o kilka procent lepsze wyniki lub o kilka procent niższe koszty niż nasi konkurenci, będziemy nadal prosperować”.

Bracia osiągają również oszczędności w zakresie pakowania jaj wylęgowych. Na przykład jaja są pakowane mechanicznie w nieco węższe wytłaczanki niż te używane do pakowania ręcznego, ponieważ maszyna pakująca składa karton wokół tacek i zamyka je. Węższe kartony pozwalają zmieścić więcej palet w ciężarówce, co daje 4% oszczędności na każdej dodatkowej palecie.

Oprócz inwestycji w specjalną maszynę pakującą, firma Angel Eggs zainwestowała w ostatnich latach w automatyzację, w tym w automatyczne pakowanie jaj wylęgowych do pudełek oraz stemplowanie/etykietowanie pudełek. Angel Eggs drukuje na kartonach z jajami dane takie jak numer eksportowy, numer firmy hodowcy i własny numer firmy, zapewniając przejrzystość i zapobiegając oszustwom.



W ciągu ostatnich kilku lat firma Angel Eggs zainwestowała między innymi w automatyczne pakowanie jaj wylęgowych do kartonów oraz stemplowanie/etykietowanie kartonów.

Do prawie wszystkich krajów UE

Ponieważ Angel Eggs nie posiada własnej wylęgarni, wszystkie jaja wylęgowe muszą być eksportowane, co gwarantuje wysoką jakość. „Nie chcemy konkurować z holenderskimi firmami” – mówi Twan. Angel Eggs eksportuje do prawie wszystkich krajów europejskich z wyjątkiem Włoch, Szwajcarii, Austrii i krajów skandynawskich. Eksportuje również do Bliskiego Wschodu, USA, Korei Południowej, Filipin i różnych krajów afrykańskich, łącznie do około 36 miejsc docelowych. Firma ma wielu stałych klientów, choć nie wszyscy kupują regularnie. Eksport lotniczy odbywa się z lotnisk w Amsterdamie, Brukseli, Frankfurtach, Maastricht, Liege i Kolonii. „Możemy tam dotrzeć naszym własnym transportem w ciągu jednego dnia” – mówi. W przypadku dalszych miejsc docelowych, takich jak Polska, Ukraina i Irak, korzystają z usług spedytatorów, którzy obniżają koszty, ładując towary powrotne. „Kenia jest najtańszym kierunkiem transportu lotniczego, ponieważ wykorzystujemy puste ładunki powrotne od tamtejszych hodowców kwiatów” – dodaje Twan.

Sztuka znalezienia nabywców

Eksport jaj wylęgowych dzieli się na pięć klas w zależności od wieku stada hodowlanego: 26–30 tygodni, 30–40 tygodni, 40–48 tygodni, 48–54 tygodnie i 54–62 tygodnie. „Najbardziej poszukiwane są jaja wylęgowe od stada rodzicielskiego w wieku od 30 do 48 tygodni. Te od 48 tygodni są trudne do sprzedania poza Europą. Sztuczka polega na znalezieniu nabywców na wszystkie jaja wylęgowe w każdym sezonie, w każdym tygodniu, ponieważ nasza produkcja jest dość stała”.

Twan podkreśla, że drób jest produktem sezonowym: „W niektórych krajach podczas ramadanu nie je się kurczaków, a w Europie Wschodniej jesienią je się dziczyznę, a nie kurczaki”. Bracia co sześć tygodni umieszczają nowe stado w swoich zakładach produkcyjnych, natomiast hodowcy, których jaja sprzedają, sami ustalają harmonogram umieszczania ptaków. We wszystkich lokalizacjach co miesiąc umieszcza się średnio około 80 000 ptaków, obecnie wszystkie z rasy Ross 308. „Tego właśnie chcą obecnie klienci, więc to właśnie produkujemy”.

Chociaż Angel Eggs korzysta ze stabilnych dostaw, dział eksportowy firmy musi również radzić sobie z niestabilnością. „Na nasz eksport wpływają ogniska chorób drobiu, takich jak AI lub salmonella. Powoduje to przerwy w produkcji i dostawach, na które musimy reagować”.



Proces logistyczny jest zaprojektowany tak, aby jaja wylęgowe były przechowywane jak najkrócej, aby nie uległa pogorszeniu ich jakość.