

Verskil tussen noord en zuid?

AgriDirect voerde een analyse uit op de klantengroep van 'LTO Advies', om na te gaan of de noordelijke veehouders (LTO Noord) andere keuzes maken dan de zuidelijke (ZLTO/LLTB). De analyse leverde enkele aanmerkelijke verschillen op.

V

an oudsher worden mensen boven de grote rivieren als onafhankelijker aangemerkt, zij maken hun eigen keuzes. In het zuiden heerst meer de coöperatieve gedachte. Opvallend is dat dit culturele verschil tot uiting komt in dit marktonderzoek.

80 procent van de noordelijke veehouders zegt voor LTO Noord Advies te kiezen vanwege de kwaliteit. Een bewuste keuze dus, waarbij de plussen en minnen tegen elkaar worden afgewogen. In het zuiden was dit maar 39 procent. Hier kiest 56 procent voor ZLTO/LLTB Advies omdat zij 'al jarenlang klant zijn' of omdat 'het bedrijf in de regio is gevestigd'. Een keuze die meer geboren is uit loyaliteit en gewoonte.

De LTO Noord-boeren geven hun adviesorganisatie een 7,1 – de ZLTO-veehouders geven hun adviesdienst een 6,9. Bewust kiezen voor kwaliteit vertaalt zich, zoals te verwachten valt, in een hoger cijfer.

Vershillen

Roel Schutten, directeur dienstverlening bij de ZLTO, kan het lage cijfer niet plaatsen en is er weinig van onder de indruk. In eigen marktonderzoek scoort zijn dienst een 7,5. Ton van Vuren, algemeen directeur van LTO Noord is allerm minst tevreden met de 7,1. "In de dienstverlening mag je niet tevreden zijn met een

cijfer onder de 8. Dan loop je het risico dat de veehouder de volgende keer niet bij je terugkomt." Van Vuren is wel tevreden met de motivatie achter de keuze. "Het is geen goede zaak als veehouders klakkeloos hun adviesdienst kiezen. Bij ondernemerschap hoort kiezen voor kwaliteit, kostenbewust denken en goed kijken wat er te koop is in de wereld." LTO Noord heeft haar adviesdienst bij strategische alliantie ondergebracht bij de Gibo-Groep. "Een zakelijk LTO Noord Advies slaagt het beste in haar opzet als zij volledig in de markt staat en onderhevig is aan de tucht van die markt."

ZLTO heeft een andere keuze gemaakt. Hier is de adviesdienst volledig geïntegreerd met de belangenbehartiging. Netwerk-teamwerk-maatwerk is het credo. "Veehouders kunnen voor hun maatwerk gebruik maken van ons volledige brede netwerk en team van specialisten en belangenbehartigers", aldus Schutten. "Om ontwikkelingsplannen van ondernemers mogelijk te maken, moeten soms wijzingen in bijvoorbeeld provinciebeleid plaatsvinden. Dit lukt alleen als belangenbehartiging en advies samen optrekken."

Voor LTO Noord betekent dit marktonderzoek 'werk aan de winkel'. ZLTO is minder bezorgd over de uitslag. Dat kan ook zolang zuidelijke veehouders de loyaliteit naar hun organisatie zo zwaar laten meewegen in hun keuze.

Roel Schutten (boven) en Ton van Vuren.



Tabel 1

Reden om voor de adviesdienst te kiezen

Keuze op basis van kwaliteit (goede kwaliteit, reputatie, referentie, persoonlijk contact)
Keuze op basis van gewoonte/loyaliteit (jarenlang klant, vestiging in de regio)
Keuze op basis van prijs

LTO Noord (% van de veehouders)

80

20

0

ZLTO/LLTB (% van de veehouders)

39

56

5

De gegevens zijn afkomstig van veehouders die gebruik maakten van de adviesdienst van LTO Noord, ZLTO of LLTB.