

# Onafhankelijk voeradvies: toekomst of realiteit?

Het aantal onafhankelijke adviseurs is nog maar op twee handen te tellen, maar deze groep breidt zich uit. Steeds meer veehouders hechten meer waarde aan advies dat betaald is dan aan het 'gratis' advies van de voerleverancier. Ook hebben ze geen tijd meer om alleen maar gezellig een kopje koffie te drinken met de voorlichter en willen ze die tijd zeker niet betalen in het voer. Dat biedt perspectief voor de onafhankelijke adviseurs.

Judith Waninge

**H**enk Bolink zette al in 1997 de stap om onafhankelijk voeradvies te verkopen aan varkenshouders. "Het verkopen van voeradvies gekoppeld aan een voerfirma gaf me geen goed gevoel meer. Het voer stond voorop en niet het dier en de ondernemer", vertelt Bolink die eerst als biggenvoerspecialist op pad ging, maar gaandeweg opmerkte dat het probleem vaak bij de zeug begint. Veel voor-

komende problemen, zoals moeilijk afbiggen of een te lage melkproductie, kunnen volgens Bolink binnen enkele maanden verbeterd worden. "Ik spreek met een ondernemer af wat hij in zes weken tijd kan verwachten en daarna kijken we weer verder", aldus de onafhankelijke adviseur die met veel passie voor zijn vak zijn klanten weet te overtuigen.

## Rantsoen

Als vertegenwoordiger van de varkenshouder gaat Bolink naar de voerleverancier van de ondernemer om het samengestelde rantsoen te laten maken. Bij de grotere voerleveranciers liep Bolink tegen moeilijkheden aan om zijn rantsoen in de silo te krijgen. "Dan werd er toch iets aan de samenstelling gewijzigd en lukte het me niet het probleem van de varkenshouder op te lossen. Grotere voerleveranciers hebben zelf een afdeling met specialisten en nemen niet graag advies aan van een onafhankelijke adviseur." Kleinere voerleveranciers kunnen en willen eenvoudiger een afwijkend rantsoen maken. Mede daarom laat Bolink het voer voor zijn klanten nu maken bij Booijink in Raalte. Je kunt hiermee de onafhankelijkheid ter discussie stellen, maar Bolink wil benadrukken dat hij het dier voorop stelt. Bolink houdt zijn kennis op peil door zijn contacten bij Provimi, waar hij vijftien jaar heeft gewerkt. Daarnaast haalt hij zijn kennis van toeleveranciers, zoals Trouw en Denkvit, en laat hij

## HENK BOLINK

Niet het voer, maar het dier staat voorop.

Foto: Judith Waninge



zich bijscholen op de Schothorst. Ook neemt hij deel aan een studieclub met enkele collega's.

## Dairyconsult

Vijf jaar geleden zijn Jaap van Zwieten en Albart Coster hun onafhankelijke voeradviesbedrijf Dairyconsult begonnen. De adviseurs bedienen niet alleen melkveehouders in Nederland, maar ook in Duitsland en Spanje, zonder een voedingsproduct te verkopen. "We richten ons onafhankelijke advies op voergerelateerde zaken en onze missie is doelgericht voedings- en managementadvies voor professionele melkveebedrijven. Hiermee willen we technische bedrijfsdoelstellingen op het gebied van gezondheid, productie en vruchtbaarheid realiseren", vertelt Albart. Het advies van Dairyconsult omvat twee doelen: het verbeteren van het rendement en de kapitaal-efficiëntie van de melkveehouder, en het verminderen van de milieubelasting en verbeteren van de duurzaamheid." Zowel Albart als Jaap hebben in Wageningen diervoeding gestudeerd en het toepassen van gepubliceerd onderzoek op het management van een melkveebedrijf is een belangrijk speerpunt van hun. "We lezen veel en bezoeken wetenschappelijke symposia om onze kennis te verdiepen", vertelt Jaap. De beide heren krijgen meestal via mond-tot-mondreclame nieuwe klanten en soms benaderen ze ook zelf melkveehouders om hun advies te verkopen. "Ik weet niet of er meer vraag is naar onafhankelijk advies", vertelt Albart. "We krijgen nu wel steeds meer opdrachten, maar dat kan ook het gevolg zijn van onze naamsbekendheid."

## Transparante voerprijs

Leg de kosten neer waar ze horen, dat is waar LTO en NVV het over eens zijn. De advieskosten, (volgens het netwerk 'Verbeteren rendement van advieskosten' bedragen die in de varkenshouderij rond 3 euro per afgeleverd vleesvarken) dienen volgens de belangenorganisaties losgekoppeld te worden van de voerprijs. Hierdoor krijg je een transparantere voerprijs. "Om samen met de adviseur tot een juist rantsoen te komen, dienen veehouders ook zelf een grote mate van kennis te hebben over het voer en dat is momenteel nog niet het geval", geeft Harry Vahl aan. Hij is voorzitter van VoederWaarde.nl (www.voederwaarde.nl). Met dit initiatief willen NVV, NVP, LTO en elf mengvoerfabrikanten de transparantie van een gegarandeerde voederwaarde en grondstofsamenstelling verbeteren. Voyerleverancier Forfarmers levert onder bepaalde voorwaarden voer zonder advies, maar geeft aan dat dit niet voor alle klanten geschikt is. Het succes van onafhankelijk voeradvies ligt volgens Forfarmers in het feit dat veehouders meer waarde hechten aan



## ONAFHANKELIJK ADVIES

advies dat betaald is dan aan het 'gratis' advies van de voerleverancier.

Veehouders hechten meer waarde aan betaald advies.

Foto: Judith Waninge

## Meerwaarde betaald advies

Bennie Hutten, commercieel manager bij voerleverancier Forfarmers ziet op korte termijn geen toekomst voor onafhankelijk voeradvies. De ervaring die Forfarmers tot nu toe met onafhankelijke voeradviseurs heeft, is dat er bij problemen vaak naar elkaar gewezen wordt en het probleem van de veehouder niet opgelost wordt. Uitzonderingen zijn er ook, zoals met Farmfocus, waar in een maatwerkoplossing strikte afspraken zijn vastgelegd om het voer los van advies te leveren. Dat de rantsoenen van onafhankelijke adviseurs niet opgevolgd worden, komt volgens Hutten doordat de uitgangswaarden en optimalisatieprogramma's van de onafhankelijke adviseur en die van Forfarmers verschillen. Zo werkt Forfarmers in de melkveehouderij met Melk, waarvan de onafhankelijke adviseur niet de ins en outs kent. Het grootste probleem waarmee de onafhankelijke adviseur mee te maken heeft is volgens Hutten tijd, vooral tijd om nieuwe kennis te vergaren. Voorlichters bij Forfarmers kunnen altijd terugvallen op specialisten en nutritionisten die van een bepaald onderdeel veel kennis hebben en de tijd hebben om nieuwe kennis daarin op te doen. Hutten geeft aan dat voorlichters van Forfarmers niet beoordeeld worden op de verkochte tonnen voer, maar op klantenbalans: het aantal nieuwe en verloren klanten. Ze zullen zich meer gaan richten op voedingsadviezen en niet meer op de randzaken als mestboekhouding en gecombineerde opgave; dat worden betaalde diensten.

