

# Agruniek: 'Een grote regionale familie'



Het oostelijke veeweidegebied is het domein van voercoöperatie Agruniek. Het bedrijf zet zich actief in voor deze regio en weet zo als geen ander het familiegevoel onder zijn klanten te versterken. Agruniek is de onbetwiste nummer 3 in dit onderzoek.

“Wij doen veel aan ons regionale imago”, begint Johan Schuttert, algemeen directeur. Het bedrijf levert niet alleen voer, maar neemt ook in de regio geteelde gewassen in. Akkerbouwers en veehouders die grond overhebben, telen er CCM en graan dat door Agruniek in voeders wordt verwerkt. Ook regelt de voercoöperatie des-

Johan Schuttert (l) en Theo Mijnen.

gevraagd de mestafzet. “Onze veehouders zijn mensen die hun brood in deze regio willen verdienen; daarom investeren wij in dit gebied”, motiveert Schuttert. De ‘smaak van de regio’ voert ook de boventoon in evenementen die Agruniek organiseert voor zijn leden. Tijdens het ledenfeest bijvoorbeeld, is het buffet gedekt

met producten uit de streek, alles afkomstig van eigen klanten. “Bij elk gerecht zetten wij dan een bordje met de herkomst”, voegt Theo Mijnen toe. Mijnen is algemeen verkoopleider bij het bedrijf. En natuurlijk speelt er een band uit de streek.

En hoe zit het met de ‘regio-uitstraling’ van de adviseurs? Mijnen zegt niet actief te selecteren op mensen uit de Achterhoek en Twente. “Maar inderdaad, ze komen allen uit deze omgeving. Bij de selectie hebben zij toch een streepje voor. Deze adviseurs snappen de aard en de cultuur van onze veehouders.”

Voerfabrieken in Polen of andere delen van Nederland? Schuttert moet er niet aan denken. “Wij komen niet achter het bos bij Arnhem. De cultuur is daar anders; die boeren zullen zich niet thuis voelen bij ons en wij niet bij hen.” Uitbreiding richting Twente ziet Schuttert wel zitten. Deze boeren hebben dezelfde nuchterheid als in de Achterhoek.

**Minder verkoop, meer kennis**  
Mijnen selecteert zijn adviseurs niet op verkoop-

talent. “Het overbrengen van vakkennis staat bij ons bovenaan de lijst. Agruniek komt niet binnen met de scherpste prijs, maar wij willen wél het maximale rendement voor de veehouder. Het advies kan dan best zijn dat er bespaard moet worden op krachtvoer en geïnvesteerd in het eigen ruwvoer.” De adviseurs zijn voerexperts en beslissen daarom altijd mee over nieuwe voersamenstellingen.

Bijzonder is dat de voercoöperatie dag en nacht bereikbaar is voor zijn leden. De fabriek draait 24 uur per dag en veehouders kunnen altijd bellen. En als de eigen bedrijfsadviseur even niet bereikbaar is, dan springt de directeur desnoods bij. Betrokkenheid bij je klanten, ook privé, dat is de kritische succesfactor van een veevoerbedrijf, denkt Schuttert. En die betrokkenheid is er bij allen, van chauffeur tot zakgoedmedewerker. Iedereen kent de klanten en omgekeerd: de klanten kennen de medewerkers. De coöperatie is als het ware één grote familie.



## Bedrijfsgegevens

**Naam:** Agruniek  
**Hoofdvestiging:** Didam en Doetinchem  
**Nevenvestigingen:** Wichmond, Sinderen, Azewijn  
**Rayon:** Oost-Nederland (Achterhoek en Twente)  
**Aantal medewerkers:** 56  
**In de buitendienst:** 11  
**Omzet:** € 50 miljoen (2007)  
**Historie:** Opggericht in 1904. In 2000 werd voerbedrijf Van den Brink overgenomen en in 2008 voerbedrijf Grevers.