

Barend Meerkerk (PPP-Agro Advies) is 'Bedrijfsadviseur van het jaar 2011'

Innovatief adviseren met plezier

Een toekomstbestendige adviseur van en voor veehouders, met aandacht voor Perspectief, Pegels en Plezier. Zo typeert de jury de winnaar van de Agrivaknet-titel 'Bedrijfsadviseur van het jaar 2011': Barend Meerkerk. De andere genomineerden Marc Kikkert, een betrouwbare en gedreven sparringpartner, en Wouter Kalverboer, die in slechts twee jaar de sector leerde kennen, zijn eervol tweede en derde geworden.

Judith Waninge

Na vijftien jaar DLV Advies vond Barend Meerkerk het tijd om meer 'open source' te gaan werken en nam hij samen met vier collega's de stap om voor zichzelf te beginnen. Dit heeft geresulteerd in een vestiging van PPP-Agro Advies in het westen van het land. Barend houdt van samenwerken en van creativiteit. Dit vindt hij terug in projecten als Koeien & Kansen, waarin hij met boeren en onderzoekers mag samenwerken en innovaties kan delen met

de buitenwereld. Door veel informatie te geven krijg je ook veel terug, is het motto van Barend.

Open source

Door deze open benadering wil hij voorop blijven lopen met de kennis in de rundveesector en hiermee zijn klanten blijven motiveren om mee te doen met innovaties. Zijn klanten zijn melkvee-houders, maar daarnaast werkt hij veel samen met het bedrijfsleven en onderzoek. Met name met Melkveeoproefbedrijf Zegveld zijn al heel wat

Jury: 'Barend Meerkerk, een gedreven en sterk betrokken adviseur'

Barend Meerkerk weet als geen ander zich te presenteren als de gedreven en sterk betrokken adviseur van de mensen in zijn omgeving, met aandacht voor de – door hem zelf geschetste – drie P's, te weten Perspectief, Pegels en Plezier, aldus het juryrapport. Barend voldeed, meer dan welk ander, aan de opgedragen beoordelingscriteria voor een toekomstbestendige adviseur van en voor de agrariër. Daarbij toont hij zelf een ruime mate van ondernemerschap door zowel zijn eigen bedrijf als de daaraan gerelateerde franchiseondernemingen solide in de markt te zetten. Een sterk punt van Barend is zijn *down to earth* manier van werken. Hij heeft het vermogen om een vraagstelling eenvoudig tot de kern terug te brengen en zo een heldere afweging te maken. Deze werkwijze schept vertrouwen. Barend heeft plezier in zijn werk en weet zijn relaties te enthousiasmeren. Hij houdt zichzelf en zijn bedrijf scherp door steeds weer nieuwe uitdagingen te zoeken op gebied van innovatie, zowel in zijn advies naar de klant alsook in zijn manier van werken.

De jury van de 'Bedrijfsadviseur van het jaar 2011' bestond uit (op de foto v.l.n.r.) Evert Verboom, zelfstandig HR-consultant, Jan Pool, afge-



vaardigde uit de Agrivaknet-stuurgroep Rundvee, Ludo Hellebrekers, bestuursvoorzitter KNMvD en tevens juryvoorzitter, Yvonne Oostdam, agrarisch ondernemer, Wilma Wolters, afgevaardigde uit de Agrivaknet-stuurgroep Conferentie, Marien Jansen, bestuurslid Agrivaknet en Agrivaknet-stuurgroep Pluimvee en Chris Opschoor, winnaar 'Bedrijfsadviseur van het jaar 2010'.

activiteiten opgepakt. Als bruggenbouwer wil Barend het onderzoek en bedrijfsleven dicht bij de boer brengen. Vooral de creativiteit van de onderzoekers spreekt Barend aan, maar toch blijft de output voorop staan: het resultaat van de boer telt. Met praktische adviezen die voor iedereen uit te leggen zijn, probeert hij zijn klanten te verleiden om ze ook daadwerkelijk te gaan gebruiken.

Innovatieve klanten

Barend heeft twee soorten boerenklanten: boeren die ontzorgd willen worden en boeren die willen sparren en vooruit willen. De laatste groep bestaat uit melkveehouders die meegaan in de innovaties, maar beide groepen houdt Barend, ondanks de nauwe persoonlijke relatie waarin hij veel vertrouwen krijgt, regelmatig een spiegel voor om ze alert te houden en om ze kennis bij te brengen. De persoonlijke benadering gaat zelfs zo ver dat een deel van zijn klanten op kraambezoek is geweest en dat Barend een gezellige, informatieve fietstocht organiseerde waar vijftig boeren aan meededen.

Barend is positief ingesteld, zijn glas is altijd halfvol. Ook in het bedrijfsleven is Barend open. Zo organiseerde hij 'gratis' dagen voor collega-adviseurs om de technische kennis over de bedrijfsspecifieke excretie (BEX) uit te leggen, zodat iedereen daar zijn voordeel mee kan doen. "Je moet niet bang zijn om kennis te delen met andere adviesbureau's. De klant staat centraal en op de lange termijn krijg je daar meestal wat voor terug", aldus Barend Meerkerk die als ambitie heeft om veel nieuwe kennis over de rundveehouderij uit het westen van het land te laten komen.

De klik met de klant

Barend heeft meer dan een zakelijke relatie met zijn klanten. "Elke klant heeft wel iets wat ik leuk vind en dat vertel ik hem of haar dan ook!"

VEENWEIDEGEBIED

Barend wil veel nieuwe kennis vanuit het westen verspreiden.

Foto: Judith Waninge

Curriculum vitae winnaar

Naam	Barend Meerkerk
Leeftijd	44
Bedrijf	PPP-Agro Advies
Functie	Bedrijfsadviseur Management en Strategie
In dienst	Barend maakte 4,5 jaar geleden de overstap samen met vier collega's van DLV Advies naar een eigen adviesbedrijf voor rundveehouders.
Opleiding	Agrarische Hogeschool Delft, met specialisatie Rundvee, Marketing en Voorlichtingskunde.
Overig	Naast veel activiteiten in het adviesbedrijf maakt Barend ook nog tijd vrij voor vrijwilligersactiviteiten voor de kerk en is hij bestuurslid van de agrarische natuurvereniging Weidehof Krimpenerwaard.



Marc Kikkert:
‘Met een breed netwerk kun je veel kennis overdragen’



Kennis cijfermatig onderbouwen en hiermee optimaal adviseren: op die manier adviseert Marc Kikkert zijn varkenshouders het allerliefst. Marc streeft ernaar om meer kennis te hebben dan zijn klanten. Die kennis vergaart hij mede door zijn brede netwerk in de varkenshouderij en hij schuwt niet om dat snel in te schakelen als hij dat nodig acht.

Toegang tot kennis

Marc ging meteen na zijn opleiding bij ForFarmers aan de slag. De huidige fusie met Hendrix UTD ziet hij positief in voor de klant en voor hemzelf. “Deze fusie geeft mij als adviseur de kans om nog meer kennis te verzamelen doordat we ook toegang krijgen tot andere onderzoeksresultaten. Daarmee kan ik de klant nog beter ondersteunen”, vertelt een enthousiaste Marc. Per klant houdt de varkensvoorlichter naast een dossier op de computer ook een dossier op papier bij, zodat hij de informatie van de klant altijd beschikbaar heeft, ook aan de keukentafel en in de stal. Marc kiest zijn klanten niet zelf uit, maar ziet toch dat de meeste van hen ook netjes en gestructureerd werken. Hij stimuleert zijn klanten dan ook om de technische resultaten goed bij te houden, zodat hij een goed toekomstig advies kan geven. Via benchmarking kan hij de resultaten van zijn klanten vergelijken met bijvoorbeeld het gemiddelde van Nederland. Door deze voorbereiding kan Marc samen met de klant snel en effectief ‘vergaderen’.

Er zijn geen standaardbedrijven

Daarnaast maakt hij regelmatig in een zelfontworpen programma een analyse van de groeieresultaten van de vleesvarkens om ook voor de klant eenvoudig inzichtelijk te maken hoe het ervoor staat. Marc wil zich blijven ontwikkelen en is daardoor nauw betrokken bij het inzetten van managementtools die de voorlichters van ForFarmers kunnen gebruiken bij de boer. “Zo kunnen binnenkort ook de slachtgegevens eenvoudig geanalyseerd worden”, vertelt Marc. Het rendement staat altijd voorop. Er zijn wel standaardvoerschema’s, maar geen standaardbedrijven, waardoor het rantsoen voor elke klant anders is. Boeren hebben veel vertrouwen in Marc, soms zoveel dat ze ook financiële keuzes bij hem neerleggen, zoals bij nieuwbouw van een stal. Of ze vragen hem mee te denken over het zo efficiënt mogelijk inrichten van de voerkeuken. “Je maakt uiteindelijk samen met de klant de keuze, maar wel met de verantwoordelijkheid van de boer.”

De klik met de klant

Doe wat je zegt en zeg wat je doet. Een wederzijds belang hebben en door een breed netwerk veel kennis kunnen overdragen.

CIJFERMATIG ONDERBOUWEN

Marc Kikkert gebruikt graag managementtools als ondersteuning voor een goede toekomstadvisering.

Foto: Judith Waninge

Curriculum vitae

Naam	Marc Kikkert
Leeftijd	38
Bedrijf	ForFarmers
Functie	Varkensvoorlichter, opleiden nieuwe collega's en specialist droge bijproducten
In dienst	Sinds 1995. Marc is direct vanaf school aan de slag gegaan en heeft de naamswijzigingen van het bedrijf via CTA, ABCTA en nu ForFarmers meegemaakt. Hij heeft zich in korte tijd opgewerkt binnen de verschillende organisaties als specialist.
Opleiding	CAH Dronten, studierichting varkenshouderij
Overig	Lid van het jeugdbestuur van de plaatselijke voetbalvereniging in Daarle, wedstrijdsecretaris van de junioren en pupillentrainer van de E-jeugd.

Wouter Kalverboer:
‘Het is pionieren om boeren en dierenartsen ‘anders’ te laten denken’



Wouter Kalverboer is niet van boerenafkomst en heeft geen landbouwopleiding, maar sinds twee jaar komt hij wel bij veel veehouders en dierenartsen over de vloer om gezondheidsadviezen te geven op veterinair niveau. Het lijkt wel of Wouter altijd al in de landbouw heeft gewerkt, met zoveel passie vertelt hij over zijn streven om veehouders anders te laten denken. “Helemaal antibioticavrij is niet mogelijk, maar door preventie is een reductie van 80 procent haalbaar”, vertelt Wouter.

Zijn klanten zitten vooral in de pluimveesector, maar ook binnen de varkens- en rundveesector ontstaat een groeiende markt voor deze enthousiaste adviseur. DGW Pharma is een relatief jong bedrijf dat concepten verkoopt om de diergezondheid op veehouderijbedrijven structureel te verbeteren zonder gebruik van antibiotica. “Het is vooral op preventie gericht. Als de dieren al ziek zijn, moet je wel behandelen met antibiotica, daar zijn we wettelijk zelfs toe verplicht”, vertelt Wouter. Dat het nu al anders kan – zonder antibiotica – blijkt onder andere uit het verhaal dat Wouter vol trots vertelt over een kalkoenenbedrijf dat met behulp van zijn adviezen in drie ronden tijd antibioticavrij produceert. “Een vrij unieke situatie in de kalkoensector, die tevens laat zien dat het mogelijk is als je het maar echt wilt.”

Antibioticavrij produceren

“Als een klant zegt ‘laten we het eerst maar eens proberen’, zeg ik nee. Het uitgangspunt is dat het totale management voor antibioticavrij produceren open staat. Kortom, er moet een duidelijke wil zijn om ‘anders te denken’. Het gaat om het gemiddelde, op jaarbasis zijn er grote verschillen tussen de ronden. Evaluatie van een aantal ronden geeft pas een duidelijk beeld van de verbetering op een bedrijf, hoewel de ondernemer vaak de eerste ronde al wel duidelijke verbeteringen waarneemt.”

Daarnaast speelt ook het bedrijfseconomische plaatje mee. In bepaalde sectoren betekent het gebruik van antibiotica een soort ‘verzekeringspremie’ op een koppel. “Daar moeten we vanaf”, vindt Wouter. Afhankelijk van de bedrijfssituatie zijn de aanpassingen gericht op minder uitval, betere groei, meer eieren; resultaten dus die op langere termijn geld opleveren. “Het commercieel houden van dieren is te vergelijken met het begeleiden van topsporters: niets mag hen in de weg staan om topprestaties te leveren.”

Op veel traditionele bedrijven wordt nu nog te vaak afgewacht tot gezondheidsproblemen zich openbaren en wordt er naar aanleiding daarvan gehandeld. De boodschap van Wouter is om bedrijven erop te wijzen dat ze door meer aandacht te besteden aan gezondheidspreventie, ze naar gezondere dieren en minder antibiotica kunnen. Dit leidt volgens Wouter automatisch tot optimalisatie van het bedrijfsresultaat.

Wouter komt nogal wat sceptici tegen in het veld, maar als er een probleem opgelost is bij een veehouder, geeft dat niet alleen de boer een vreugdevol gevoel.

De klik met de klant

Wouter werkt klantgericht met een duidelijk doel waarbij het bedrijfsresultaat van de klant voorop staat. Dat geeft vertrouwen en wederzijds respect.

PIONIEREN

Wouter wil dierenartsen en veehouders overtuigen dat het ook zonder antibiotica kan.

Foto: Judith Waninge

Curriculum vitae

Naam	Wouter Kalverboer
Leeftijd	44
Bedrijf	DGW-Pharma bv
Functie	Salesmanager en marketing
In dienst	Twee jaar geleden maakte Wouter de overstap van de humane sector orthomoleculaire voeding naar de veterinaire sector en ging bij DGW Pharma aan de slag om de strijd tegen antibiotica aan te gaan.
Opleiding	HEAO, commerciële marketing
Overig	In zijn vrije tijd is Wouter veel in het vrije veld te vinden. Zo heeft hij een passie voor de jacht en natuur.