

Schuttert: 'De klant komt zeker van rechts, maar heeft niet altijd voorrang'

# Marrina Schuttert 'Bedrijfsadviseur van het jaar'

In de afgelopen maanden ging adviseursvereniging Agrivaknet op zoek naar de beste adviseur van 2012. Het werd een spannende strijd en uiteindelijk wist Marrina Schuttert (dierenarts bij De Varkenspraktijk) de jury het meeste te overtuigen. Zij mag zich 'Bedrijfsadviseur van het jaar 2012' noemen. Ook de twee andere genomineerden, voerspecialisten Marcel Schennink (AgruniekRijnvallei) en Wilco de Bruin (Agrifirm Feed) worden door de jury aangemerkt als 'kanjers' die meerwaarde aan de klant leveren.

Judith Waninge

**V**erast en eervol, zo omschrijft Marrina Schuttert haar voordracht voor 'Bedrijfsadviseur van het jaar'. Niet eerder werd een dierenarts genomineerd voor deze titel. Volgens Schuttert is het beroep dierenarts dan ook sterk veranderd richting een adviserende rol. "Ik vind het dan ook een compliment dat je als dierenarts als adviseur en niet alleen als dokter gezien wordt", zegt Schuttert. Dat ze ook de eerste genomineerde vrouwelijke adviseur is,

vindt ze wel opmerkelijk, maar niet bijzonder. "Bij boeren krijg je misschien een keer het voordeel van de twijfel, maar daarna moet je net als de mannelijke collega's waar voor je adviesdiensten leveren." Adviseur zijn in de huidige landbouwsector betekent veel communiceren en behoeftes aanvoelen van de klant – uitermate geschikt voor een vrouw, aldus Schuttert. Daarnaast is het vak van varkensdierenarts voor haar bijna een soort roeping. Ze koos bewust voor de varkenssector: niet alleen heeft ze van huis uit

## Jury: 'Schuttert heeft visie, lef en een hoge mate van betrokkenheid'

Ondanks dat er drie kanjers genomineerd waren, is de jury overtuigd en unaniem in haar keuze: de titel 'Bedrijfsadviseur van het jaar 2012' is voor Marrina Schuttert. De jury laat weten dat Schuttert een hoog tempo van 'denken en doen' koppelt aan een directe betrokkenheid bij de klant. Zij wil voor de klant, de sector en de maatschappij het verschil maken en daarbij zelf een leidende en tegelijkertijd ondersteunende rol spelen, waarbij de menselijke maat niet uit het oog verloren wordt. De jury omschrijft haar dan ook als gedreven en gepassioneerd, als iemand die haar herkomst uit de varkenssector weet om te zetten in specifieke kennis en kunde. Kortom, een dierenarts met visie, lef en een hoge mate van betrokkenheid. Schuttert weet bedrijfsbelangen, sectorale en maatschappelijke aspecten in een goede balans te agenderen. Alle drie de genomineerden zijn, ieder op hun eigen wijze en met grote kennis van hun eigen vakgebied, in staat om een daadwerkelijke meerwaarde aan de klant te leveren. Over Marcel Schennink vertelt de jury dat hij een stevig opererende adviseur is die zich aangesproken voelt door eigenschappen als 'durf' en 'initiatief'. Als adviseur wil hij een sparringspartner zijn voor de veehouder. En Wilco de Bruin is volgens de jury een toekomstgerichte en breed georiënteerde vakspecialist, die de klant centraal heeft staan, zowel als mens als professional. De jury van de titel 'Bedrijfsadviseur van het jaar 2012' bestond uit een breed samengesteld gezelschap, van links naar rechts: Ludo Hellebre-



kers, voorzitter van de KNMvD en juryvoorzitter, Piet Verhoeven, docent HAS Den Bosch en varkenshouder, Willy Derks, pluimveehouder (met Rondeelstal) in Ewijk, Yvonne Oostdam, melkveehoudster in Bodegraven, Tom Heg, psycholoog bij YER, Wilma van Dalen, productmanager Pluimvee bij Agrifirm, Barend Meerkerk, adviseur bij PPP-Agro Advies en winnaar 'Bedrijfsadviseur van het jaar 2011'.

veel met varkens te maken gehad, belangrijker is dat de varkenssector een soort nuchterheid over zich heeft waarbij Schuttert zich als een vis in het water voelt. Als een soort ambassadeur van de sector verkondigt ze haar uitgesproken mening: een hoog rendement halen met een minimale inzet van antimicrobiële middelen.

### Uitgesproken mening

De varkensdierenarts doet er alles aan om haar visie over te brengen op de varkenshouder. Met goede adviezen over het totale management op het bedrijf en het reduceren van het antibioticagebruik. Ze wil de varkenshouders duidelijk maken dat ze voedsel produceren. Daarin valt nog veel 'zendingswerk' te verzetten, aldus Schuttert. Elke adviseur heeft zijn eigen vakgebied, maar zeker als dierenarts moet je overal iets vanaf weten en daarnaast een netwerk hebben om kennis in te schakelen. Samenwerken met andere erfbetreiders vindt de dierenarts daarbij heel belangrijk. Schuttert adviseert om minimaal twee keer per jaar met de gezamenlijke adviseurs, van bijvoorbeeld voerleverancier en slachterij, te overleggen over waar je als bedrijf staat en naartoe wilt. De regie zou eigenlijk bij de varkenshouder moeten liggen. Als dierenarts heb je meer dan andere adviseurs een zakelijke overeenkomst waarbij de varkenshouder betaalt voor je advies. Dit betekent overigens niet dat je niet goed op de hoogte moet zijn van de persoonlijke situatie op het bedrijf. Het belang van de klant komt zeker voorop, maar heeft zeker niet altijd voorrang. "Als ik in een stal kom waarin te veel biggen bij elkaar zitten, moet en zal ik de varkenshouder hierop (blijven) aanspreken. Niet alleen vanwege de wettelijke taak die we als dierenarts hierin hebben, maar ook omdat dit voor de diergezondheid en het dierwelzijn en dus het rendement van het bedrijf van belang is".

### MARRINA SCHUTTERT

Het moet duidelijk zijn wat je taak als adviseur is op het bedrijf. De klant moet niet het gevoel hebben dat je alleen komt koffie drinken.

Foto: Judith Waninge

### Curriculum vitae

Naam	Marrina Schuttert
Leeftijd	46 jaar
Bedrijf	De Varkenspraktijk (locatie Someren)
Functie	Varkensdierenarts en aandeelhouder
In dienst	Sinds 1993
Opleiding	Diergeneeskunde aan de Universiteit Utrecht
Overig	Naast een volle werkweek en diverse nevenfuncties, zoals beroemd zijn als internetdierenarts bij 100 seconden Dierenarts en lid van het internationale Feet First team, houdt Schuttert nog tijd over voor haar hobby's koken en lekker eten, tuinieren en haar lidmaatschap van de Rotary en het kerkbestuur.



Marcel Schennink

‘Adviseur moet vooral naar de varkens kijken: varkens liegen niet’



MARCEL SCHENNINK

Met veel liefde en passie voor varkens, varkenshouder en varkensvoer ontwikkelt Schennink het beste rantsoen voor de juiste varkenshouder.

Foto: Judith Waninge

Curriculum vitae

Naam	Marcel Schennink
Leeftijd	42
Bedrijf	AgruniekRijnvallei
Functie	Accountmanager Varkenshouderij
In dienst	Sinds 1997 bij AgruniekRijnvallei.
Opleiding	Na de MAS en midden kader begon Schennink als bedrijfsleider op een vleesvarkensbedrijf, maar na een half jaar kwam het adviseursvak al voorbij. Ondertussen werkt Schennink alweer bijna 26 jaar als voeradviseur in de varkenshouderij. Minimaal 10 procent van zijn tijd besteedt hij aan de ontwikkeling van nieuwe voeders en innovaties op voergebied.
Overig	Voor Schennink is zijn werk ook zijn hobby, daarnaast maakt hij graag zijn hoofd leeg tijdens een skeelertocht.

Vol passie vertelt Marcel Schennink over zijn adviseursvak in de varkenshouderij, dat meer dan een gemiddelde werkweek in beslag neemt. “Ik geniet ervan als het goed loopt in de varkensstal, dat geeft me gewoon een kick”, aldus Schennink.

Liefde voor varkens

Een bezoek aan de stal slaat hij niet vaak over: “De varkens liegen niet en vertellen je hoe het op een bedrijf loopt”. De liefde voor varkens is hem met de paplepel ingegoten, net als het adviseursvak. Thuis waren er geen bedrijven en varkens, maar in de vakanties was Schennink te vinden bij zijn oom die een zeugentopfokbedrijf had. Daarnaast ging zijn vader als een van de eerste adviseurs in de pluimvee op de motor langs de boeren. Nu zit Schennink ook alweer ruim 26 jaar in het adviseursvak. Veel kennis over adviseren en de varkenssector heeft hij opgedaan in de praktijk, maar ook tijdens cursussen van Schothorst en symposia in binnen- en buitenland. Deze kennis wil hij graag delen met collega’s en boeren om samen naar een doel toe te werken: een goed bedrijfsresultaat. AgruniekRijnvallei heeft niet voor niets de slogan ‘De kortste weg naar resultaat’. Schennink herkent zich hierin en wil met zijn advies graag dicht bij de boer staan. Zijn werk bestaat dan ook niet alleen uit adviseren, maar ook uit het ontwikkelen van nieuwe voersoorten en rantsoenen. Zo was Schennink betrokken bij de ontwikkeling van het CCM-product Agrubrij, wat een groot succes is bij zijn klanten.

Goed bedrijfsresultaat

Voor Schennink is de grootste uitdaging dat het juiste voer bij de juiste boer terecht komt. En daarna is het de kunst om samen met de varkenshouder tot een goed bedrijfsresultaat te komen, en dat kan een ander rantsoen betekenen voor elke individuele boer. De markt is veranderd, bedrijven worden groter en specialiseren zich. Er zijn minder gemengde bedrijven, en meer bedrijven specialiseren zich in alleen een varkenstak en daarnaast maken ze een keus voor zeugen of vleesvarkens. Hierdoor moet het ‘makkelijk’ lopen. “Als het op een bedrijf technisch goed loopt, volgen de goede financiële resultaten vanzelf”, vertelt Schennink die advies geeft op zowel zeugenbedrijven als op vleesvarkensbedrijven. Het belang van de klant staat altijd voorop, maar wel binnen de mogelijkheden die er zijn, aldus de adviseur die graag alles zelf in de hand houdt en zichzelf dan ook een perfectionist noemt. Schennink wil dan ook graag het hele rantsoen met bijbehorend advies te leveren. Bedrijven die alleen naar het laatste dubbeltje voor een (bij)product kijken passen niet bij hem. “Kwaliteit in een rantsoen betaalt zich uiteindelijk zelf terug”, aldus de adviseur die ook graag klanten om zich heen verzamelt die het uiterste uit de varkens willen halen. Dat vertaalt zich dan ook in een klantenkring die klaar is voor de toekomst, ook na 2013, en een groot gedeelte van zijn klanten heeft dan ook uitbreidingsplannen.

Wilco de Bruin

‘Klant komt altijd van rechts, als het maar wel redelijk is’

Het werkgebied van rundveespecialist Wilco de Bruin omvat het Groene Hart en het Veenweidegebied. Hierdoor maakt hij veel auto-kilometers, en door de vele files in deze regio spendeert hij ook extra veel tijd in de auto. Deze tijd benut hij optimaal door veel met zijn klanten te bellen en te informeren hoe het ervoor staat.

Verschillende fases

De Bruin is een zeer sociaal betrokken en praktijkgerichte adviseur. Hij is opgegroeid op een melkveebedrijf en heeft daarnaast veel praktijkkennis opgedaan in zijn (nog korte) carrière. Hierdoor kan hij goed inspelen op vragen vanuit zijn klantenkring. Zijn klanten zijn veehouders die net het bedrijf hebben overgenomen, groeiers, maar ook bedrijven die consolideren of in een fase zitten van (op termijn) stoppen. Echt een voorkeur voor een speciale groep klanten heeft de rundveespecialist niet. Het omgaan met de mensen en de bedrijfsontwikkelingen met een goed rendement voor de rundveehouder op de langere termijn, zijn voor hem de belangrijkste motivatie. Dat hij genomineerd is voor bedrijfsadviseur van het jaar was dan ook een hele verrassing waar hij even over moest nadenken. Het liefst blijft de Bruin zichzelf en stelt het belang van de klant voorop.

Op weg naar 2015

Voor de veehouders is het jaar 2015 waarin het melkquotum vervalt een hele uitdaging. Dat is voor de Bruin een extra stimulans om de veehouders te prikkelen om over hun keuzes na te denken. Het advies is daardoor voor geen klant gelijk. Is weidegang voor de ene klant zeer interessant, voor een andere klant kan het advies heel goed luiden om de koeien maar eens op te stallen. De huidige wetgeving geeft ook veel onzekerheid, maar juist dat is voor de Bruin een extra uitdaging. De Bruin wil voor elke klant een zo hoog mogelijk saldo zien te bereiken. Het advies van de rundveespecialist gaat verder dan alleen adviseren over het voer-rantsoen, ook zaken zoals de mestboekhouding en gecombineerde opgave zijn aan de orde van de dag.

Voerspecialist

Ongeveer 20 procent van zijn tijd besteedt de Bruin aan zijn functie van voerspecialist, waarin hij mede het nieuwe assortiment bepaalt en een vraagbaak voor collega’s is. Doordat hij vaak met collega’s op pad gaat voor aanvullend advies, is geen dag het-

WILCO DE BRUIN

Sociaal betrokken en integer, maar vooral jezelf blijven met een rechtlijnig advies is zijn motto.

Foto: Judith Waninge

Curriculum vitae

Naam	Wilco de Bruin
Leeftijd	32 jaar
Bedrijf	Agrifirm Feed
Functie	Specialist Rundveehouderij
In dienst	Sinds 2005
Opleiding	Na de MAS en MTM Rundveehouderij (Managementtraining Melkveehouderij) werkte Wilco 3,5 jaar als bedrijfsleider op een melkveebedrijf. Daarna 1,5 jaar als inseminator en vruchtbaarheidsbegeleider bij Tellus en nu alweer 5 jaar als adviseur rundveehouderij bij Agrifirm, met als nevenfunctie voerspecialist, waarin hij mede het assortiment bepaalt.
Overig	Verzamelt miniatuurtrekkers, vooral John Deere en Fendt, en daarnaast probeert hij zoveel mogelijk tijd vrij te maken voor het gezin.

zelfde. Door deze nevenfunctie en de vele files in zijn gebied, maakt de Bruin geen hele vaste afspraken met zijn klanten. Wel komt de klant altijd van rechts, zolang het maar redelijk is en ethisch verantwoord. De Bruin houdt van rechtlijnig adviseren. Als een klant gelijk heeft, dan heeft de klant ook voorrang ook al is dit ten koste van het voerbedrijf. De Bruin vindt daarnaast dat een klant niet kan verwachten dat een adviseur meewerkt aan zaken die ethisch niet kloppen.

