



**Vitelia Voeders presenteert vernieuwende productietechnieken**

# Stofwolken na fusie zijn opgetrokken

**Vernieuwende productietechnieken, kartrekker bij het innovatielab en twee productielocaties die een topomzet draaien. Vitelia Voeders bruist weer. Na een dalende klanttevredenheid en omzetsdip als gevolg van de fusie ziet directeur Stefan Kuijpers de toekomst weer met vertrouwen tegemoet.**

Na de laatste fusie tussen de coöperaties Boerenbond Ysselsteyn en Saweco was de nieuw geboren coöperatie op zoek naar een naam. De dochter van een klant bedacht de naam Vitelia. Een Latijnse naam die zoveel betekent als: land rijk aan vee. Drie jaar na de fusie kijkt directeur Stefan Kuijpers terug op een roerige periode. Het Limburgse bedrijf heeft het dal definitief achter zich gelaten en de weg omhoog weer gevonden. „In en rond het bedrijf waren we

te druk met emoties rond de fusie. We waren te weinig bezig met voer maken.”

#### **Richten op de driehoek**

Vitelia heeft ongeveer 600 leden. Naast mengvoer heeft de coöperatie een plantaardige tak met boomkwekers, tuin- en akkerbouwers als lid. De voertak Vitelia Voeders kent 300 klanten en is verantwoordelijk voor 90 procent van de omzet. Vitelia Voeders heeft met een jaaromzet van 460.000 ton

veevoer een marktaandeel van circa vier procent in de totale Nederlandse mengvoerproductie.

„We hebben rond de 300 veehouders als klant, waarvan de meeste lid zijn van de coöperatie”, legt Kuijpers uit. Hij schat dat ruim de helft van de klanten varkenshouder is en voor de rest rund- (80) en pluimveehouder (60). „We richten ons op de driehoek Eindhoven, Nijmegen en Roermond. Binnen deze driehoek zijn we heel sterk vertegen-



**Fotoreportage productieproces**

Mengvoederfabrikant Vitelia Voeders pretendeert over één van de modernste mengvoederfabrieken in Europa te beschikken. Zo zijn er naast de al aanwezige expander een walsenstoel en vacuümcoater in de productielijn aangebracht. Bekijk de fotoreportage van het productieproces op [www.pigbusiness.nl](http://www.pigbusiness.nl)

woordigd in de gemeentes Horst aan de Maas, Venray en Peel & Maas.” Een goed beeld van de klantenwaardering geeft het V-Focus adviseursonderzoek. Het jaarlijkse onderzoek onder ruim 13.000 veehouders geeft inzicht in de waardering die de veehouder toekent aan zijn adviesteam. In 2008 scoorde Vitelia Voeders een 7,9 als rapportcijfer en werd daarmee als 13de beste van het land gekroond. Een jaar later volgde een vrije val naar 7,4. Het afgelopen jaar is een einde gekomen aan de vrije val met cijfer 7,3, goed voor een 29ste plaats. „Als je zegt dat je goedkoop moet zijn en je bent relatief duur dan gaat de klant dat van je overnemen en je ermee confronteren. We konden die belofte niet waarmaken omdat we in 2008 een verkeerde inkooppositie hadden.”

**Formule als navigatie**

Klanten en leden van Vitelia moeten de formule kunnen dromen. Kwaliteit x effectiviteit = vertrouwen. De drie woorden moeten de navigatie van Vitelia Voeders zijn om de juiste koers te bewandelen. Een formule die op papier is gezet om de eenheid binnen het bedrijf te bewaken.

Kuijpers: „Onder kwaliteit versta ik de kwaliteit van de organisatie en het product. De kwaliteit van de organisatie stond niet en misschien ook wel de kwaliteit van het product niet. We konden gewoonweg niet de kwaliteit leveren die de klant van ons verwachtte. Om de formule kracht bij te zetten, is een jaar geleden de organisatie sterk veranderd. De organisatiestructuur is veranderd in een twintigkoppige gekozen ledenraad die de

600 leden vertegenwoordigen. De ledenraad moet zowel qua bedrijfstak als geografische ligging een afspiegeling van de leden zijn. Onder de ledenraad staat de directie die verantwoordelijk is voor de operationele zaken. De Raad van Commissarissen zit daar tussen en oordeelt over de directievoering. De ledenraad geeft direct zijn mening door en brengt rechtstreeks advies aan ons uit. Als wij als directie een nieuwe fabriek willen en zij niet dan komt de fabriek er niet.”

**Twee productielocaties**

Naast de veranderingen in de organisatiestructuur heeft Vitelia Voeders de laatste jaren fors gesneden in het aantal productielocaties en zijn de overgebleven fabrieken uitgerust met de modernste productietechnieken. „We hebben naast de al aanwezige expander een walsenstoel en vacuümcoater in onze productielijn aangebracht. Uit beide technieken is het Magi-Maxx voer (zie ‘Nieuwe behandeltechnieken moeten voor impuls zorgen’) gerold wat veelbelovende resultaten laat zien”, aldus de directeur.

Het aantal productielocaties is in 2009 teruggebracht van vijf naar twee. „Alleen in Ysselsteyn en Oirlo vindt nu productie van voer plaats. We zijn teruggegaan van 90 naar 70 medewerkers. Door opschaling en optimalisatie draaien we nu jaarlijks ruim 6.500 ton voer per fulltime medewerker. Het landelijke gemiddelde ligt tussen de 4.000 en 4.500 ton voer per arbeidskracht. In Ysselsteyn hebben we afgelopen jaar stappen gemaakt van 30 naar 48 ton per uur en we maken nog steeds stappen.”

„Het bulktransport is gereorganiseerd na de fusie door met minder bulkwagens te gaan rijden, maar wel met uniforme vakindeling en een standaard laadcapaciteit van 33 ton. De beladingsgraad is 90 procent, zodat wij gemiddeld jaarlijks 30.000 ton per bulkauto wegbrengen. Het landelijke gemiddelde is 20.000 ton per bulkauto per jaar.”

„Als we meer voer in de fabriek kunnen gaan produceren en met minder bulkauto’s het voer kunnen wegbrengen, gaan de vaste lasten omlaag. Dat zorgt voor een kostprijsverlaging. Zo kunnen we de slogan ‘effectiviteit’ in de formule blijven waarmaken.”

**Zeg nooit nooit**

„We hebben geleerd van onze laatste fusie. Emotie is niet verkeerd, alleen moet je zorgen dat het zich niet tegen je keert. Daarom is de organisatiestructuur gewijzigd om voldoende feeling te houden met de leden en te weten wat er bij hen leeft. Bovendien hebben we het eigen bedrijfsblad Vitelia Vitaal uitgebracht om informatie te communiceren. Zo weten de klanten en leden wat er zich allemaal afspeelt. Alle signalen wijzen erop dat we het vertrouwen van de klant weer aan het terugwinnen zijn. Na de omzetting in 2009 zijn we afgelopen jaar in afzet per week bij eigen klanten met drie procent gegroeid. De doelstelling is jaarlijks vijf procent groeien. Of er een nieuwe fusie aan zit te komen? Zeg nooit nooit. Maar op dit moment is er geen zicht op een naderende fusie.” ■



**Reageren?**  
[r.vanboekel@pigbusiness.nl](mailto:r.vanboekel@pigbusiness.nl)

**Nieuwe behandeltechnieken moeten voor impuls zorgen**

Vitelia Voeders bewijst druk bezig te zijn met innovatie. Zo is het één van de kartrekkers in het Feed Design Living Lab. De ruimte moet een plaats zijn waar nieuwe diervoeders in praktijkomstandigheden worden getest. Vitelia is binnen de groep van vier initiatiefnemers de enige mengvoederfabrikant en wil zo met het project innovatie in de mengvoerwereld stimuleren. De Limburgse coöperatie heeft al een voorschot genomen op het innovatielab door een nieuw varkensvoer op de markt te brengen dat is geproduceerd met behulp van nieuwe behandeltechnieken.

„Om tegemoet te komen aan stagnerende technische resultaten bij vleesvarkens heeft Vitelia Voeders zich nadrukkelijk bezig gehouden met de ontwikkeling van vleesvarkensvoer en daar is Magi-Maxx uitgerold”, legt verkoopleider Michel van den Bergh uit. „De meest recente techniek is het Magi-Mill concept voor het malen van grondstoffen. Traditioneel wordt veel gebruik gemaakt van de hamermolen die grondstoffen net zo lang klein slaat totdat ze door de zeef naar de menger kunnen. De wals heeft een aparte behandeling per grondstof en breekt en snijdt het fijn tot de exact ingestelde deeltjesgrootte. Met de wals behandelen we nu onder

andere de granen. Door een optimale grofheid en vorm van de grondstofdeeltjes wordt het maag- en darmkanaal geprikkeld, wat voor een betere darmwerking zorgt bij het varken en hierdoor de ziekteverwekkers beter buiten boord houdt.”

De tweede vernieuwende techniek is de Magi-Con. Naast malen, mengen en persen heeft de installatie meer bewerkingsmogelijkheden. „De expander verhit binnen korte tijd de grondstoffen tot boven de 100 graden Celsius. Daardoor worden celwanden afgebroken waardoor het beter en makkelijker wordt ontsloten door het varken. De laatste bewerking met de vacuümcoater zorgt ervoor dat hittegevoelige ingrediënten als vitaminen, smaakstoffen en mineralen onder hoge druk tot diep in de korrel kunnen worden aangebracht. Dezelfde korrel bevat dan meer energie.”

De mengvoederfabrikant pretendeert uit onderzoeksresultaten van Schothorst Feed Research en eigen proefbedrijven een verbeterde voederconversie bij de vleesvarkens van 2,22 bij de gelten en de borgen scoorden gemiddeld 2,47. Bij de gespeende biggen waar het voer ook al is geïntroduceerd, behaalden de biggen een gemiddelde voederconversie van 1,53.