

Sparringpartner gevraagd, expert geleverd

Welke eisen stelt de veehouder aan zijn adviseur? En voldoen adviseurs aan die eisen? Dit onderzocht Leanne Aantjes, student van Wageningen UR in opdracht van V-focus. Vraag en aanbod blijken te verschillen: adviseurs zijn graag breed georiënteerd en expert op hun vakgebied, terwijl de veehouder graag een sparringpartner wil. Adviseurs werken graag samen met andere erfbetreders, de boer zelf vindt die samenwerking minder nodig. De dierenartsen wordt het meest gewaardeerd, de veehandelaar het minste. Dit zijn enkele resultaten uit het onderzoek met 777 respondenten, waarvan 260 primaire ondernemers en 280 erfbetreders.

Leanne Aantjes
student Wageningen Universiteit en Researchcentrum

Veehouders stellen eisen aan hun adviseurs, maar welke adviseur past hen het best? Adviseurs willen meerwaarde bieden op het boerenerv, maar doen zij dit ook? Dit werd in de afgelopen maanden onderzocht middels een online onderzoek.

Rol van de adviseur

De grondgebonden veehouders zien het liefst een sparringpartner het erf op komen (zie Figuur 1). De intensieve veehouders zijn het daarmee eens, al hebben zij naast een sparringpartner ook graag een ondernemende adviseur. Een sparringpartner is iemand

die vraagt, luistert, meedenkt, 'tegendenkt', stimuleert en inspireert zonder aan het roer van de onderneming te gaan staan. Een sparringpartner zorgt ervoor dat de ondernemer het 'gevecht' met de omgeving aankan. Een ondernemende adviseur heeft een breed perspectief en is in staat de hele onderneming te overzien. Veel grondgebonden en intensieve veehouders geven aan niet op een expert zitten te wachten. Dit type adviseur scoort dan ook het laagst. Adviseurs zien zich daarentegen wel graag als expert. Onder de adviseurs scoort deze kwalificatie dan ook hoog. De meeste adviseurs herkennen zich het meest in de rol van ondernemende adviseur of expert. Hiermee

is vooral het verschil tussen de grondgebonden veehouders en de adviseurs groot. De intensieve veehouders matchen beter met de adviseurs. Om aansluiting te vinden met de grondgebonden veehouders zullen adviseurs meer moeten werken aan de kwaliteiten van een sparringpartner en het geven van gebruikersadviezen. Er is nauwelijks een relatie tussen de leeftijd van de adviseurs en de veehouders en de rol waarin ze zich herkennen of de rol die ze het liefst zien.

Kwaliteit verkozen boven prijs

Kwaliteit geeft de doorslag bij de veehouder in de keuze voor een adviseur. Bijna 60 procent kiest voor een goede kwaliteit als belangrijkste argument. Dit staat in schril contrast met het percentage veehouders dat kiest voor een lage prijs, wat voor de grondgebonden veehouders helemaal geen rol blijkt te spelen (zie Figuur 2). Net als het feit dat een adviseur uit de regio komt geen rol speelt. Prettig contact en een goede reputatie scoren bij grondgebonden veehouders hoger dan bij de intensieve veehouders, die meer inzetten op goede referenties en de prijs speelt hier meer een rol. Verder stelden de veehouders de volgende eisen aan hun adviseur: goede kennis op het goede moment beschikbaar, alleen als een adviseur iets toe kan voegen, onafhankelijkheid, iemand die verder durft te kijken dan zijn neus lang is, de waarheid durft te zeggen en durft te confronteren.

Waarde van het advies

De dierenarts geeft de meest waardevolle adviezen en de veehandelaar voegt het minste toe op het erf van de veehouders, blijkt uit het onderzoek (zie Figuur 3). De ranking van de adviseurs is samengesteld op basis van de som 'waardevol' en 'een beetje waardevol'. Naast de dierenarts worden ook de veevoedingsadviseur, accountants en collega-ondernemers als waardevol gezien. Het communiceren met mensen in hetzelfde schuitje zonder commerciële belangen blijkt als waardevol te worden gezien door veehouders. Collega-ondernemers worden gezien als de gewenste sparringpartners, de rol die veehouders ook graag terugzien in een adviseur.

Ook de inseminator en de loonwerker vallen in deze categorie en hebben beide nog een plaats in de top tien verkregen. De relatiebeheerder van de bank is pas terug te vinden op plek twaalf. Deze lage plaats wordt vooral veroorzaakt door een relatief hoog percentage (20 procent) van de respondenten dat het advies als 'nuttelos' of een 'beetje nutteloos' ervaart.

Rondetafelgesprek met meer erfbetreders

Adviseurs geven aan het liefst vaak gezamenlijk om tafel te gaan met andere bedrijfsadviseurs van de veehouder. De veehouders zelf zien deze hoge frequentie echter niet zitten: zij willen de samenwerking tussen hun adviseurs het liefst beperken tot probleemsituaties. Dit blijkt uit de antwoorden op de vraag of het wenselijk zou zijn om met meerdere erfbetreders van verschillende pluimage om tafel te gaan. Ook is onderzocht in welke mate nu rondetafelgesprekken plaatsvinden.



LEANNE AANTJES

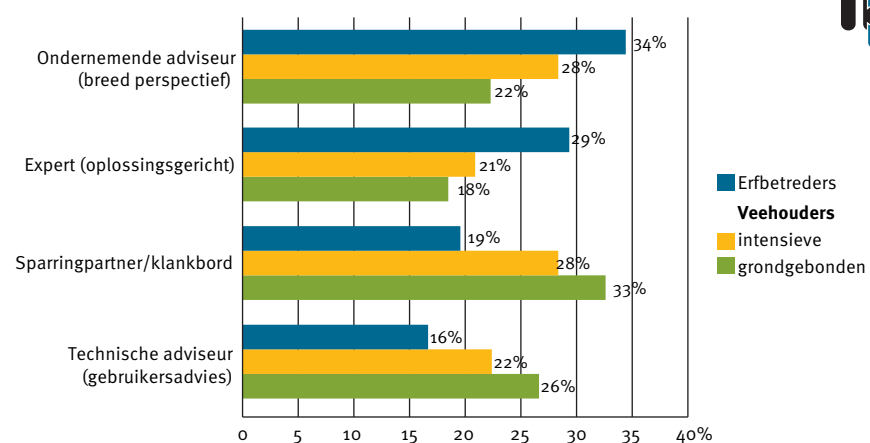
Adviseurs willen meerwaarde bieden op het boerenerv, maar doen zij dat ook?

Foto: V-focus

ADVISEUR ALLEEN BIJ PROBLEEM IN GESPREK MET CONCLEGA'S

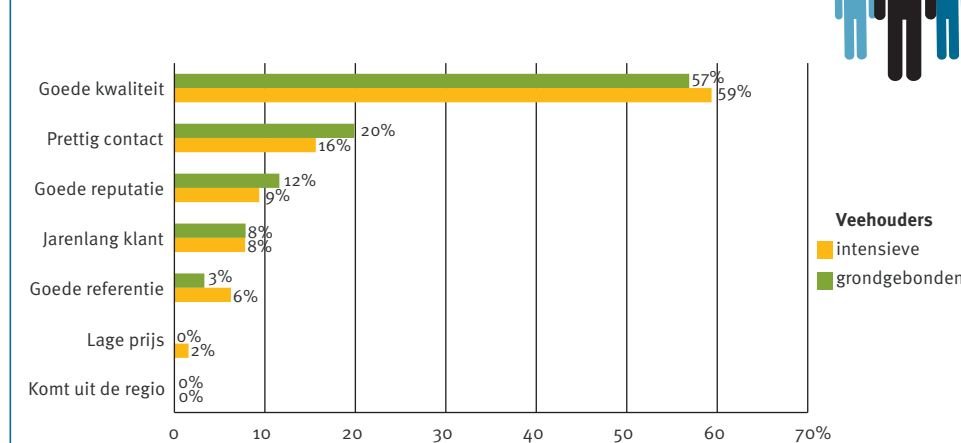
Figuur 1

In welke rol herkent de erfbetreder zich het meest, en welke adviseur heeft de veehouder het liefst op zijn erf?



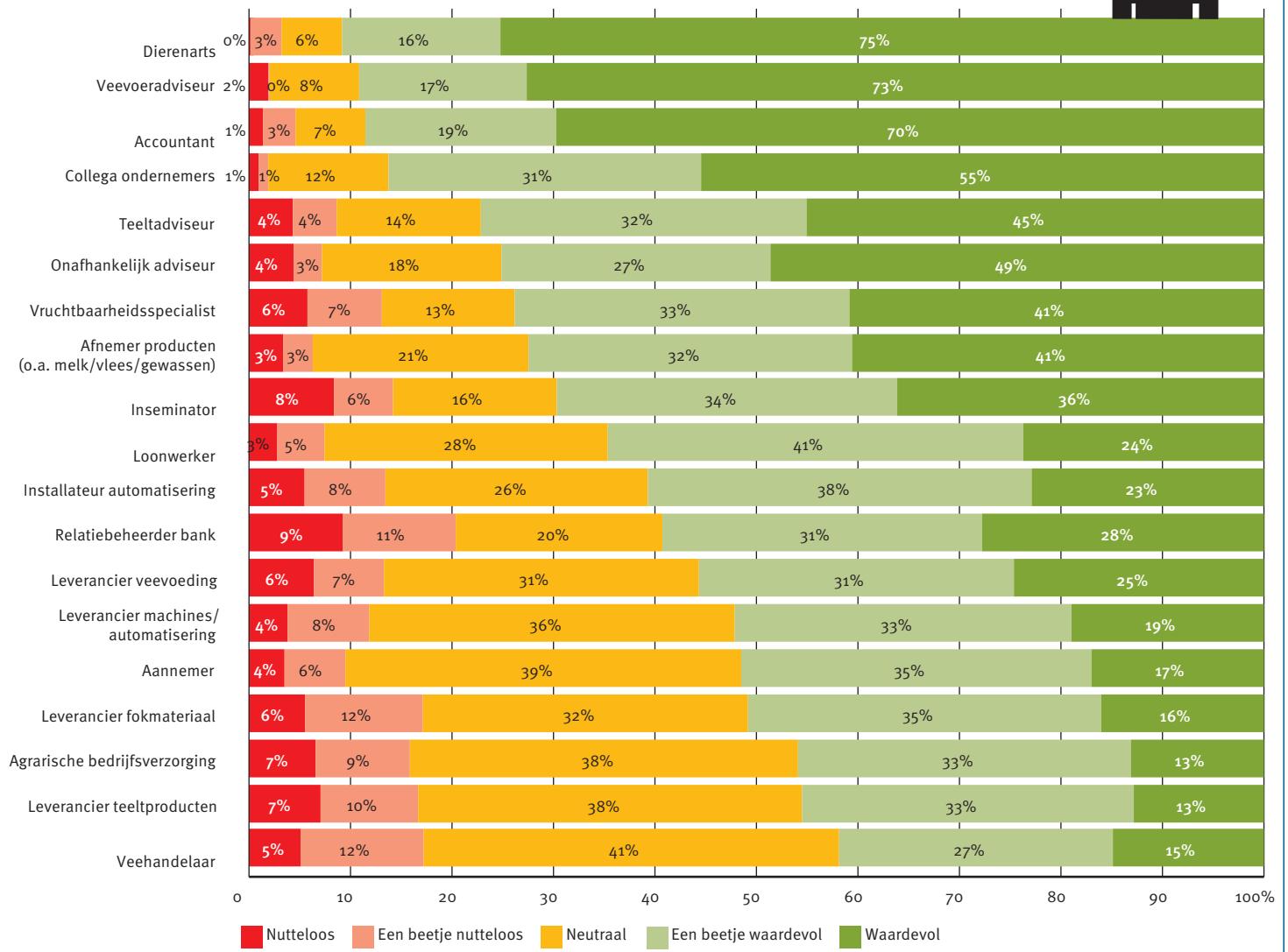
Figuur 2

Belangrijkste argumenten van veehouders voor de keuze van een adviseur.



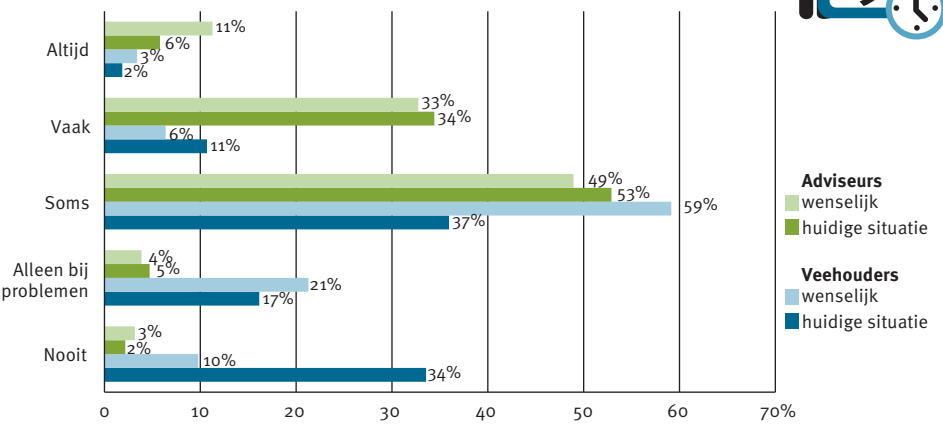
Figuur 3

Waardering van het advies van de erfbetreders (gesorteerd op totaal waardevol).



Figuur 4

Huidige en wenselijke frequentie om met meerdere adviseurs tegelijkertijd om tafel te gaan.



Uit Figuur 4 blijkt dat erfbetreders vaker met andere adviseurs om tafel gaan en dit ook wenselijker vinden dan de agrarisch ondernemers zelf. 90 procent van de erfbetreders geeft aan in meer of mindere mate de samenwerking te zoeken met andere erfbetreders. Daarentegen blijkt dat zo'n 85 procent van de agrarische ondernemers dit nooit, alleen bij problemen of soms doet en wenselijk vindt. 34 procent van de agrarische ondernemers geeft aan nooit met verschillende erfbetreders tegelijkertijd om de tafel te gaan, terwijl zij dit soms wel wenselijk vinden. Hier ligt duidelijk een uitdaging voor de erfbetreders.