

Veehouder: advies veearts meest waardevol

De dierenarts is de erfbetreder met de meeste toegevoegde waarde. Dat blijkt uit een onderzoek van Leanne Aantjes, student van Wageningen Universiteit. Aantjes deed haar onderzoek onder begeleiding van Wageningen Universiteit, in opdracht van adviseursvakblad V-focus.

GEESJE ROTGERS



Leanne Aantjes, studente van Wageningen Universiteit & Researchcentrum

De adviezen van de dierenarts zijn het meest waardevol. Dat blijkt uit een onderzoek van Leanne Aantjes, student van Wageningen Universiteit. Aantjes voerde onder begeleiding van Wageningen Universiteit en het adviseursvakblad V-focus een onderzoek uit naar de waarde van de adviezen van erfbetreders. Zij onderzocht onder meer welke eisen veehouders stellen aan hun adviseurs en welke adviezen de hoogste waarde hebben. 218 veehouders deden mee aan het uitgebreide onderzoek.

Resultaten

Aantjes vroeg de veehouders hoe zij de adviezen kwalificeren, van waardevol tot nutteloos. Maar liefst 75 procent van de veehouders noemt de adviezen van de dierenarts waardevol en niemand vindt deze nutteloos (zie Figuur 1). Dit in tegenstelling tot de adviezen van de veehandelaar die door slechts 15 procent van de veehouders als waardevol worden beschouwd. Ook de adviezen van de voeradviseurs en accountants scoren hoog, maar net niet zo hoog als die van de dierenarts. En op het gebied van de vruchtbaarheidsbegeleiding blijven dierenartsen de vruchtbaarheidsspecialist voor.

Kwaliteit belangrijkste

Aantjes onderzocht ook aan welke eisen een goed advies voldoet. Veehouders vinden een goede kwaliteit van het advies vele malen belangrijker dan een gezellig contact (zie Figuur 2). Dit geldt voor zowel veehouders in de grondgebonden als in de intensieve veehouderijsectoren. Opvallend is dat de prijs eigenlijk helemaal geen rol speelt in de advisering. Verder is

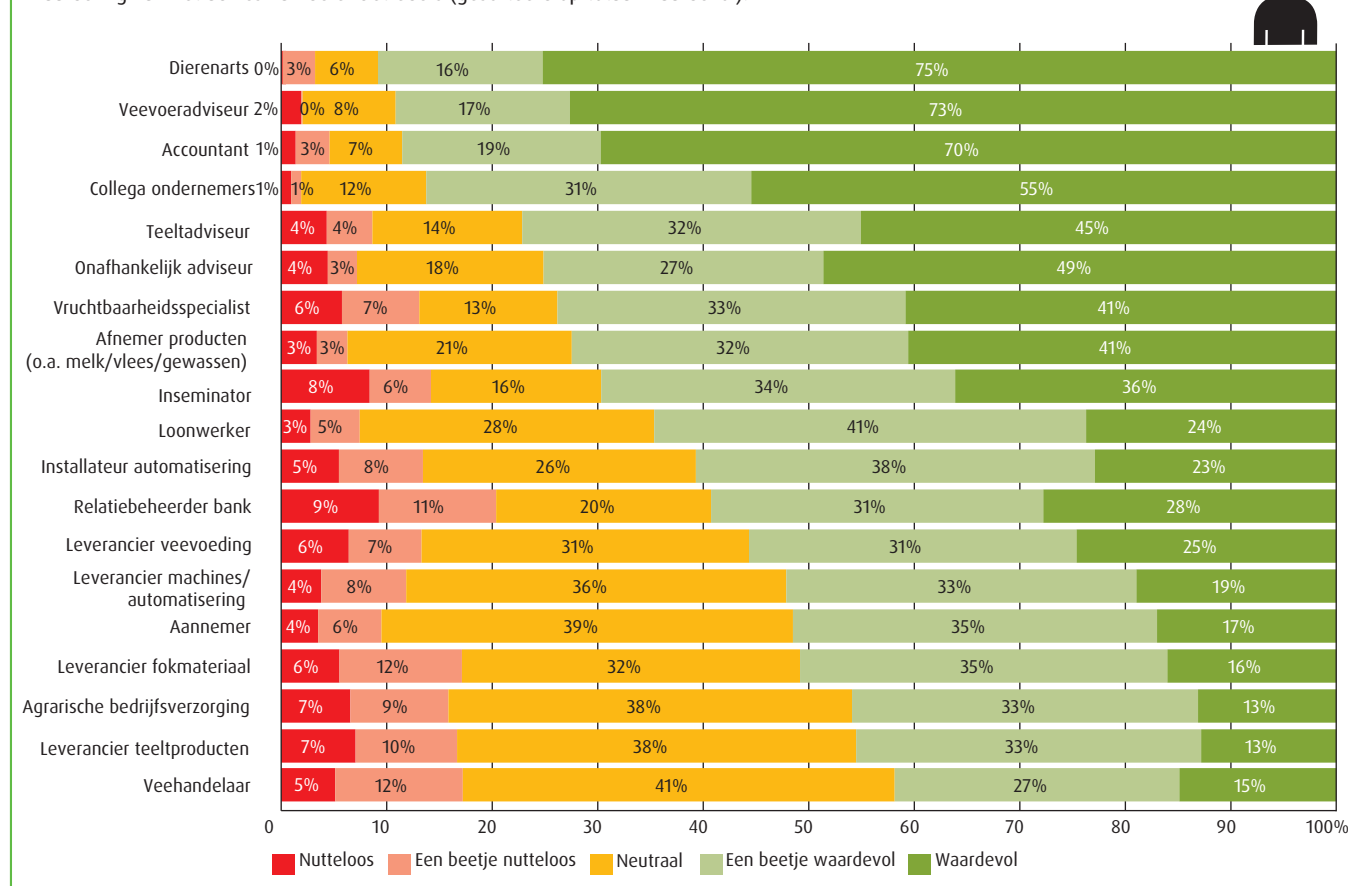
aan de veehouders gevraagd welke rol zij verwachten van de adviseurs op hun erf. En in welke rol adviseurs zichzelf het liefst zien. Opvallend is dat adviseurs zich graag presenteren in de rol van de expert die met oplossingen voor problemen komt en zijn adviezen in een breed perspectief weet te zetten (bedrijfsbreed kunnen kijken). 63 procent van de adviseurs focust op deze rol. Opvallend is dat de veehouders zelf hun adviseurs toch graag in een wat andere rol zien. 60 procent van de veehouders zegt liever een adviseur te hebben in de rol van sparringpartner/klankbord die tevens praktische gebruikersadviezen geeft.

Wens samenwerken overschat

Adviseurs hechten aan de samenwerking met andere adviseurs op het boeren erf. Zij denken dat een gezamenlijk advies meer waarde heeft voor veehouders. Liefst schuiven de adviseurs dan ook op gezette tijden samen bij de veehouder aan tafel om een integraal bedrijfsadvies te kunnen geven. Uit het onderzoek van Aantjes blijkt echter dat veel veehouders minder waarde hechten aan een samenwerking tussen de bedrijfsadviseurs. Relatief veel adviseurs geven in het onderzoek aan vaak samen te (willen) werken, terwijl relatief veel veehouders aangeven dat er op hun erf nooit wordt samengewerkt door adviseurs. En 10 procent heeft daar ook geen behoefte aan.

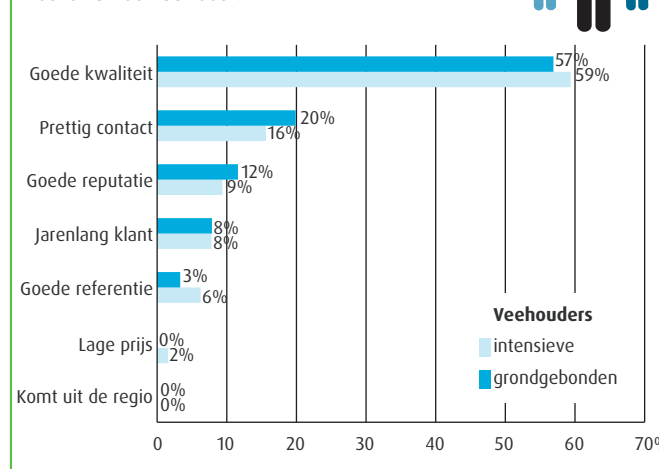
Figuur 1

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



Figuur 2

Belangrijkste argumenten van veehouders voor de keuze van een adviseur.



Figuur 3

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

