



MARKTLEIDERSCHAP ALS UITDAGING

De land- en tuinbouwsector staat voor grote veranderingen. Groep Aveve wil als toeleveringsbedrijf aan land- en tuinbouw marktleider zijn. Hoe kijkt zij tegen de veranderingen en de toekomst aan? – Jacques Van Outryve

In dit dossier gaan we op zoek naar de visie van Aveve over de toekomst van land- en tuinbouw. De aanleiding van ons gesprek is het vertrek van gedelegeerd bestuurder Hendrik Soete op het einde van dit jaar. Soete staat sinds 2007 aan het hoofd van de Groep Aveve, aanvankelijk ook als voorzitter, later enkel als gedelegeerd bestuurder. Met Soete en zijn medewerkers gaan we na wat Aveve drijft en hoe de toekomst wordt voorbereid. Aveve behoort net als Boerenbond tot het Belgisch meubilair. Het bedrijf werd in 1901 opgericht, onder meer om de activiteiten van de lokale aankoopafdelingen van de gilden van de nog jonge Belgische Boerenbond te coördineren. Die lokale verankering is gebleven, al zien het platteland en de maatschappij er vandaag helemaal anders uit. Ook de sterke band met Boerenbond is gebleven. Groep Aveve is een volwaardige dochter van MRBB

(Maatschappij voor Roerend Bezit van de Boerenbond). Dat betekent dat het dividend dat wordt uitgekeerd aan de aandeelhouder in zijn geheel in de landbouwsector blijft. Het gedeelte van de winst dat niet wordt uitgekeerd, wordt in het bedrijf geïnvesteerd. En dat is heel wat! Groep Aveve telt inmiddels meer dan vijftig grote en kleine werkmaatschappijen, stelt 1750 personeelsleden tewerk en behaalde in 2013 een omzet van 1,4 miljard euro. De diervoederproductie in de verschillende vestigingen bedraagt 1,6 miljoen ton. Op de vraag naar de drijfveer van Aveve verwijst Soete naar de missie die hij heeft aangescherpt. Wat niet in de missie paste, werd van de hand gedaan. Aveve concentreert zich op zijn kerntaken. Dat is op de eerste plaats de toelevering aan land- en tuinbouw. Dat is goed om te weten, want over prijs en beschikbaarheid van toelev-

ringsproducten zoals meststoffen en diervoedergrondstoffen is er de jongste tijd heel wat te doen.

Groep Aveve wil op een rendabele manier haar marktleiderschap in de toelevering aan de land- en tuinbouw in België en in de aangrenzende regio's verder versterken. Waar nodig, en enkel ter ondersteuning van die toeleveringsactiviteiten, wordt een actieve rol gespeeld in de commercialisatie van landbouwproducten. Denk hierbij aan de handel in granen en maïs en de productie van biobrandstoffen (Alco Bio Fuel). Zij leveren grondstoffen of bijproducten voor de productie van veevoeders. Een ander voorbeeld is integratie." Beide genoemde passages in de missie vereisen deskundigheid. Als derde opdracht, in die volgorde, moet die deskundigheid die is verworven in de land- en tuinbouwsector ook worden ingezet op de consumentenmarkt en op

internationale nichemarkten. Denk aan de 250 winkels voor 'Tuin, Dier en Bakplezier' en aan Aveve Biochem dat biochemische specialiteiten voor diervoeder zoals enzymen ontwikkelt, produceert en wereldwijd verkoopt. Een ander voorbeeld is de recente overname van Arie Blok waardoor Aveve zich versterkt heeft inzake hobbyvoerders en op de Nederlandse markt.

Met uitzondering van landbouwmachines is Groep Aveve marktleider in de verschillende sectoren waar zij actief is. "Marktleider is een doel op zich. Het is moeilijker dan op de tweede plaats te komen", voegt Soete eraan toe. De markt van de toelevingsproducten is zeer versnipperd waardoor je ook met een klein aandeel marktleider kunt zijn. Maar het ook blijven? Kernwaarden van Groep Aveve zijn – in willekeurige volgorde – klantgerichtheid, kwaliteit, innovatie, duurzaamheid en integriteit. Uit interviews die volgen zal blijken wat er wordt onder verstaan. Soete is streng wat deze kernwaarden betreft. Over kwaliteit zegt hij: "Producten moeten de verwachtingen van onze klanten inlossen aan marktconforme prijzen." Werkmaatschappijen worden verplicht in hun planmatig beleid een hoofdstuk 'innovatie' te voorzien. Integriteit is voor Soete onder meer: "Doen wat we zeggen en zeggen wat we doen." Duurzaamheid

Klantgerichtheid, kwaliteit, innovatie, duurzaamheid en integriteit zijn de kernwaarden van Groep Aveve.

wil zeggen dat klanten- en personeelsrelaties van lange duur moeten zijn ... In de gesprekken verderop worden sommige waarden verder verduidelijkt.

Coöperatieve kenmerken

Groep Aveve is geen coöperatie maar heeft coöperatieve kenmerken. De klanten zijn weliswaar geen aandeelhouder. In de raad van bestuur zetelen 5 boerenbestuurders die verkozen zijn uit de Klantenkringen. Zij besturen mee de onderneming. Op Klantenkringen, provinciale besturen en het Nationaal Verbond van Klantenkringen kunnen klanten hun ideeën aanbrengen. Klantenkringen zijn

lokaal verbonden met het commerciële apparaat. Dat zijn de zelfstandige zaakvoerders. Om de werking van deze Klantenkringen meer inhoud te geven, wordt eraan gedacht ze eerder per specialisatie te organiseren in plaats van per regio. Dat moet het klankbord van klanten nog versterken. Het commercieel apparaat zijn de zelfstandige zaakvoerders die fijnmazig verspreid zijn over het werkgebied. Ook zij zijn gestructureerd en vertegenwoordigd in het Overlegorgaan van Zaakvoerders. Zaakvoerders worden ondersteund door specialisten en krijgen

werk worden gemaakt van interne en externe communicatie. Waarom zou een marktleider zo bescheiden moeten zijn? Over groei zegt Soete dat die noodzakelijk is maar rendabel en zinvol moet zijn. Groei zorgt voor een goede sfeer in een bedrijf. Mensen werken graag in een groeiend bedrijf. Klanten kopen graag bij een bedrijf dat groeit. "De markt is redelijk verzadigd. Ruimte kan maar worden geschapen door verdringing met innovatie of meerwaarde, door concurrenten die stoppen of door internationale groei. Maar ook deze



1 Het kantoor van Groep Aveve verhuisde onlangs van zijn geboorteplek, Minderbroedersstraat 8, naar een gerenoveerd pand aan de Leuvense vesten. 2 Het commerciële apparaat van Aveve bestaat uit zelfstandige zaakvoerders. Bert Truijen (rechts) in gesprek met Renaat Moors bij de weegbrug in Riemst. 3 Christophe Dhuyvetter (Kruishoutem) met zijn onmisbare tablet. 4 Rik en Christel Verbrugge-Vandepopeliere (Aarsele) in hun Aveve-winkel 'Tuin, dier en bakplezier'.

een opleiding. Met het project New Deal wil Aveve de agrarische zaakvoerders nog meer professionaliseren en hen voorbereiden op de toekomst van land- en tuinbouw.

Hendrik Soete blikt tevreden maar ook dankbaar terug op zijn loopbaan bij Aveve. Op 1 december gaat hij met pensioen. De missie is aangescherpt en de merknaam Aveve staat stevig in de markt. Het bedrijf werd onlangs geherstructureerd om de synergie tussen de werkmaatschappijen te bevorderen. "Misschien hadden we dit al eerder moeten doen", geeft Soete toe. Ook vindt hij dat Aveve vaak nog te bescheiden uit de hoek komt. Er moet meer

laatste moet rendabel en zinvol zijn en de thuismarkt ten goede komen."

We vragen tot slot nog of de inzet van deskundigheid in de consumentenmarkt, geen vluchtweg of nooduitgang is omdat het in de professionele landbouw moeilijk gaat. "Helemaal niet", zegt Hendrik Soete. "We moeten deskundig blijven in de professionele land- en tuinbouw. Problemen in de professionele landbouw zijn uitdagingen. Er zal altijd een professionele markt blijven en daar is onze eerste plaats. Er zal veel innovatie en creativiteit nodig zijn om marktleider te blijven." Hierover polsten we enkele medewerkers en zaakvoerders. ■



INVESTEREN IN MAATWERK

De intensieve veehouderij staat voor nieuwe spelregels. Bedrijven moeten voor hun toekomst een nieuwe draai vinden. Dat zal niet bij elk bedrijf dezelfde zijn. Welk antwoord heeft Aveve voor hen klaar? – Jacques Van Outryve

De intensieve veehouderij in ons land gaat verschillende wegen op. Op korte termijn wordt geen uitbreiding van de varkensstapel verwacht, al komt aan de herstructurering van individuele varkensbedrijven geen einde. De melkveehouderij daarentegen kent een substantiële groei die reeds is ingezet. De vleesveestapel daarentegen zal zich stabiliseren of eerder krimpen. Die sector zal zich echter professionaliseren, mede als gevolg van het nieuwe Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB). Aveve herpositioneerde het voorbije najaar zijn vleesveevoeders. Marcel Christianen, commercieel directeur Aveve Veevoeding, steekt niet weg dat de intensieve veehouderij voor een moeilijke conjunctuur staat. Op de volatiliteit van de prijzen heeft Aveve echter geen vat. Die geldt voor iedereen. Aveve kan wel instrumenten aanreiken om de rentabiliteit op de bedrijven te verbeteren zodat buffers kunnen worden aangelegd die prijschommelingen moeten opvangen. Welke instrumenten?

Katleen Jolie, verkoopleider Varkensvoeding Regio West, baseert zich op de

evolutie van productiegetallen om te stellen dat er in de zeugenhouderij nog rek zit. "De jongste 10 jaar steeg het gemiddelde aantal gespeende biggen per zeug, na jaren van stabilisering, van 20 tot

28. De 25% beste bedrijven bij Aveve zitten constant 2 biggen boven dat gemiddelde. De stijging kan zo nog enige tijd doorgaan. Er blijft marge voor verbetering. Dat is op de eerste plaats de ver-



1 Marcel Christianen en **2** Katleen Jolie zien de intensieve veehouderij in ons land verschillende wegen inslaan. Zij krijgen dan ook verschillende aandacht.

dienste van de genetica. De veevoederindustrie, zoals Aveve, moet ervoor zorgen dat die biggen ook verder in leven blijven. Het gaat zowel om de voeding als de omkadering, denk aan het inzetten van pleegzeugen, het gebruik van cups en het gebruik van couveuses.”

M&T Waar ligt de uitdaging in de vleesvarkenssector?

“Die ligt in de voederkost per kg vlees. Het belang van de voederconversie neemt toe naarmate de voederkost stijgt. De voederconversie wordt geoptimaliseerd door het gebruik van korrelvoer. In de veevoederfabriek van Merksem wordt voor 90% korrel uitgeleverd. In onze fabriek van Aalter is het een ander verhaal. In Oost- en West-Vlaanderen is korrel minder populair door het gebruik van de brijvoederbak waar korrels tot praktische problemen leiden. Korrelvoer geeft betere resultaten omdat de grondstoffen vooraf geëxpandeerd werden. Temperatuur en druk in de expander zorgen ervoor dat de grondstoffen ontsloten worden en de nutriënten dus beter beschikbaar zijn.”

Gemis aan resultaat door gebruik van meel is minder erg wanneer de kosten van de grondstoffen laag zijn. Het voor-

meren naar het belangrijkste verbeterpunt. Het aflevergewicht! Te zwaar? “Neen, meestal te licht voor een optimaal rendement”, antwoordt Katleen Jolie verrassend. Dat verhaal past in de veralgemeende inzichten van Aveve over voeding op maat.

Vroeger kenden we enkel het Belgisch landvarken. Vandaag worden verschillende rassen en types afgemest, zelfs 4 verschillende geslachten: zeugen, baren, beren en immunocastraten. Zij hebben allemaal een verschillende voedingsbehoefte. Dit verklaart het



RIK VERBRUGGE (AARSELE)

Bij Rik Verbrugge in Aarsele zijn werken aan de gang. Er komt een nieuwe opslagplaats voor kalkmeststoffen. Hiermee wil hij de beschikbaarheid in het seizoen veiligstellen. Klanten willen op hun wenken worden bediend. Trouwens, de weers- en arbeidsomstandigheden in de landbouw laten weinig flexibiliteit toe. Klanten zijn zich wellicht te weinig bewust van het feit dat die beschikbaarheid bij volatiele prijzen in het gedrang komt wanneer de handel geen maatregelen neemt. De rol van de zaakvoerder als buffer, maar ook als prijsrisiconemer, wordt onderschat. Rik heeft 3 kalkstrooiers, meerdere meststofcontainers en specifieke containers voor rijbemesting ter beschikking van zijn klanten. In het gebied staan veel groenten en die moeten met de nodige precisie worden bemest. Als voorbeeld van klantgerichte, zelfs perceelsgerichte, dienstverlening toont Rik ons zijn meststoffenblender. Die draait van half maart tot eind juni op volle toeren. Op deze manier kunnen op basis van een grondontleding en van

de mengmestgift ook kleine hoeveelheden minerale meststoffen geleverd worden in de juiste formule. Degelijke dienstverlening wordt belangrijker naarmate de wettelijke beperkingen inzake bemesting nog zullen toenemen. Planten optimaal voeden wordt dan enkel nog mogelijk door maatwerk. Vandaar deze blender. Rik weet dat Aveve niet met nodeloze nieuwigheden voor de dag komt. Hij ziet de ‘Crunch’ alvast als een opportuniteit voor de varkenshouders in zijn werkgebied ter vervanging van meel. Hij verwacht dat hij hiermee zijn concurrentiepositie zal versterken. “We moeten klanten in moeilijke tijden overtuigen dat er dankzij innovatie nog een efficiëntieslag mogelijk is”, aldus Rik Verbrugge. Hij is tevreden met de wijze waarop Aveve de jongste jaren investeerde in zijn kerntaken. Ook hij noemt het een verdienste van Hendrik Soete. Het toont aan dat Aveve gelooft in de toekomst van de landbouw. Rik is er vast van overtuigd dat het een toekomst zal zijn mét de zaakvoerders. Trouwens, hoe anders?

..... Indien nodig maakt Aveve voeders op maat van het bedrijf.

deel van korrel wordt daarentegen meer zichtbaar naarmate de grondstoffeprijzen stijgen. Aveve zocht en vond er een oplossing voor. Het luistert naar de naam ‘Crunch’. Het is uniek en werd op Agriflanders voorgesteld. Het voer is sinds 2 februari verkrijgbaar. Het is meel met het resultaat van korrel en de brijbak kan naar wens en gewoonte worden afgesteld. Bij Crunch worden de grondstoffen eerst geëxpandeerd en compacter gemaakt in de korrelpers, en nadien op de juiste structuur gebroken. Omdat het in de vleesvarkenshouderij veel moeilijker is dan in de zeugenhouderij om de technische resultaten zichtbaar te maken, heeft Aveve de ‘saldomager’ ontwikkeld. Dit eenvoudige instrument brengt de technische resultaten in beeld en stelt aan de hand van een checklist verbeterpunten op. We infor-

uitgebreide gamma standaardvoerders dat Aveve ter beschikking heeft. Indien nodig maakt Aveve daarnaast voeders op maat van het bedrijf. Maatwerk is gemakkelijker gezegd dan gedaan. Daar is deskundigheid van nutritionisten maar ook gepaste infrastructuur voor nodig. Aveve heeft beide in huis. Er is de jongste jaren immers flink geïnvesteerd in de veevoederfabrieken van Aalter en Merksem om het uitgebreide standaardgamma of maatwerk op een kostenefficiënte manier te kunnen maken en afleveren met de 'contrasets' of tussenbunkers (zie foto bovenaan p. 36). Elke set van silo's komt overeen met een bulkwagen. Bulkwagens kunnen in 15 minuten geladen worden met de volledige set van voeders. Aveve heeft ook zijn antwoord klaar op het verminderd gebruik van antibiotica in de varkenshouderij. Het antwoord is 'balansvoeder' voor biggen en vleesvarkens. Het maakt gebruik van geselecteerde grondstoffen, voedingszuren, pre- en probiotica en houdt de gezondheid van de dieren 'in balans'.

Nieuwe spelregels melkveehouderij

Ook in de rundveehouderij is voeding maatwerk geworden. Met het einde van de melkquotaregeling wint dat maatwerk nog aan belang. Groei zal gebeuren door stijging van de productie per koe, betere benutting van stalplaatsen of uitbreiding van het bedrijf. De nadruk zal niet langer liggen op arbeidsinkomen per liter melk, maar op saldo per koe. Vanuit Aveve gaat het dan specifiek om het voersaldo. Dat is de melkopbrengst per koe of koeplaats verminderd met de voederkosten.

"Dat kan ook voersaldo per ha ruwvoeder of arbeidseenheid zijn afhankelijk van de limiterende factor op het bedrijf", legt Marcel uit. Hoe dan ook zal in de melkveehouderij heel anders over gebruik van krachtvoeder worden gedacht. Voederefficiëntie wordt de parameter. Dat is de hoeveelheid melk per kg voeder (drogestofopname). Nu koeien meer melk mogen geven, dringen zich ook nieuwe rantsoenberekeningen op. Aanvullend op VEM brengt Aveve in samenwerking met Schothorst Feed Research in Nederland

het 'Gluco' of glucosevormend vermogen van het ruwvoederrantsoen onder de aandacht. Omdat dit op heel wat bedrijven de limiterende factor zal zijn, werd een geheel nieuw gamma melkveevoeders ontwikkeld, Optimilk genoemd. Omdat robotbedrijven in het hele verhaal over de toekomst van de melkveehouderij in Vlaanderen een bijzondere benadering vragen, werd de robotmanager in het leven geroepen. Voeding en gezondheid van de dieren speelt hierbij een zeer belangrijke rol. Aveve slaagt er dan ook in om met alle beschikbare data die robotmelken voortbrengt tot de juiste managementinformatie te komen. Het is een vorm van *smart farming* of 'slimme landbouw'. Tot slot vermeldt Marcel Christiaen nog OmniGen in mineraalkernen en kunstmelk om het weerstandvermogen van hoogproductieve koeien – want koeien zullen opnieuw meer melk gaan geven – te verhogen. Ook dat kadert in duurzaamheid. ■

CHRISTOPHE DHUYVETTER (KRUISHOUTEM)

Er hangt zware mist in de lucht wanneer we op bezoek gaan bij Christophe Dhuyvetter. In Ooike, waar zijn tweede vestigingsplaats gelegen is, worden meststoffen geleverd want het nieuwe seizoen staat voor de deur. Tegelijk worden granen naar Aalter afgevoerd. Er staat een meststoffenautomaat. Klanten kunnen hier in het seizoen met een badge de nodige hoeveelheden ammoniumnitraat of gekorrelde kalk tanken. Het is een vorm van klantgerichte dienstverlening. De hoofdzetel ligt middenin de bebouwde kom van Kruishoutem. Dat is een goede zaak voor de Aveve-winkel die Katja, de vrouw van Christophe, met succes opvolgt. Maar uitbreiding voor bijkomende opslag van granen of meststoffen is niet meer mogelijk. Zaakvoerders willen ook groeien zoals hun klanten. Christophe heeft een zeer divers werkgebied met 3 verschillende grondsoorten. Hij is tevreden met het ruime assortiment aan producten en de deskundigheid van Aveve. Of hij die informatie de baas kan? Hij heeft een

open lijn met de specialisten van Aveve die op vraag meegaan naar klanten of prospecten. Hij maakt bij zijn rondgang handig gebruik van zijn tablet waarop alle technische informatie, prijzen, maar ook informatie van zijn individuele klanten opgeslagen zit. Een zaakvoerder doet, gelet op zijn nabijheid, aan eerstelijnszorg in de landbouw. Hij wordt geconfronteerd met allerlei vragen over GLB, IHD, of andere landbouwactualiteiten. Volgens Christophe is het een dunne lijn tussen louter commerciële informatie en algemene informatie, onder meer over de graan- en of meststoffenmarkten. Klanten maken steeds tijd wanneer hij langskomt. Dat wil zeggen dat hij hen ook iets te vertellen heeft. Contact met klanten is cruciaal, al zijn er ook andere middelen dan de rondgang om contact te houden zoals de elektronische nieuwsbrieven en sms. Niets gaat echter boven het persoonlijk contact, maar ook voor boeren is tijd kostbaar geworden. Hij merkt op dat Aveve eens meer naar



buiten mag komen met zijn inspanningen inzake innovatie en investeringen, al heeft hij het ook weer niet begrepen op de show die anderen om de haverklap opvoeren. Het moet serieus blijven. Hij vraagt zich tot slot af welk beeld klanten hebben van hun Aveve-zaakvoerder. Misschien helpt dit artikel een juister beeld te vormen.

TOTAALOPLOSSINGEN GEZOCHT

In de plantaardige productie liggen de oplossingen ook bij maatwerk. Bovendien zal de wetgeving in toenemende mate de inzet van middelen beperken. Hoe bekom je meer met minder? Wie marktleider wil zijn, moet op die vraag een antwoord hebben. – Jacques Van Outryve

In tegenstelling tot de Groep Veevoeding is de Groep Land- & Tuinbouw binnen Aveve meer een distributeur dan een producent. Wie produceert kan onderzoek en ontwikkeling zelf sturen en heeft innovatie grotendeels zelf in de hand. Wie voor nieuwe producten samenwerkt met producenten buitenshuis,

waaronder grote multinationals, moet in zijn werkgebied marktleider zijn om op de eerste rij te staan voor hun nieuwe ontwikkelingen. Voor zaaigranen en graszaden is Groep Aveve weliswaar vermeerderaar maar geen veredelaar. Met het volledig nieuwe hoogtechnologische graanproductiebedrijf in Landen kan

Aveve Zaden zelf de hoogste kwaliteit, zuiverheid en traceerbaarheid van zaaigranen waarborgen, terwijl anderen de genetica verbeteren. Aveve kan zich permitteren de beste genetica te kiezen. Aveve formuleert meststoffen maar produceert er geen. De uitzondering is Haspargit. Met de overname van Pomagro in Tienen is Aveve ook producent geworden van meststoffen. Meteen is de beschikbaarheid van kalimestoffen voor de toekomst verzekerd. Over beschikbaarheid van toeleveringsproducten voor land- en tuinbouw, vooral van meststoffen maar ook van gewasbeschermingsmiddelen, is er de jongste tijd heel wat te doen. Als gevolg van globalisering, maar



© MICHAEL WIJNANTS

.....
Op maat van het bedrijf en de grond zullen totaaloplossingen worden gekozen.
.....



© JACQUES VAN OUTRYVE



© JACQUES VAN OUTRYVE

1 Een bezoek aan de demonstratieproeven van Aveve met een breed assortiment aan rassen.

Boeren moeten keuze hebben want het ene bedrijf is het andere niet. 2 Dieter Peeters en

3 Michael Wijnants moeten landbouwers oplossingen aanreiken om rendabel te zijn binnen een streng wettelijk kader.

ook monopolisering, zijn de meststoffen bovendien aan sterke prijsschommelingen onderhevig. Weinigen willen nog marktrisico nemen door producten in te slaan. Voor Aveve en zijn zaakvoerders is dat nochtans noodzakelijk om de beschikbaarheid te waarborgen.

Met dit verhaal als achtergrond vragen we aan Dieter Peeters, verkoopleider Land- & Tuinbouw, en Michael Wijnants, technisch adviseur Meststoffen, waar volgens hen de uitdagingen en de oplossingen liggen.

“De innovatie die Aveve bijeenbrengt moet kaderen binnen de wetgeving die alsmaar strenger wordt. Wij moeten onze klanten een oplossing bieden om binnen dat wettelijk kader toch rendabel te zijn”, zegt Michael Wijnants. Hij verwijst naar IPM, het nieuwe MAP dat in wording is,

het nieuwe GLB, erosiebestrijding ... Reeds voor er sprake was van IPM (geïntegreerde gewasbescherming) was Aveve al met totaaloplossingen bezig. Dat wil zeggen oplossingen op maat waar ras-senkeuze, plantenvoeding en gewasbe-scherming op elkaar waren afgestemd. Zo'n totaaloplossing zal in de toekomst de regel worden. Ook tussen de plantaar-dige productie en de veevoeding zullen geen schotten meer staan. Dat zijn de oplossingen die Aveve in petto heeft.

Wanneer we hem naar nieuwe producten vragen verwijst Wijnants naar nieuwe gewasspecifieke bladmeststoffen (Yara-Vita), gewasstimulerende producten en bodemverbeteringsmiddelen die Aveve in de aanbieding heeft. Wat bemesting betreft, weet ook Aveve dat het gebruik van mengmest in Vlaanderen voorrang zal krijgen. Met Lizflow in de kuil en op het veld kan de efficiëntie van mengmest echter worden verhoogd.

"Het zal erop aankomen de opbrengsten te optimaliseren binnen het wetgevend kader. Dus er zal een basisbemesting

GROEP AVEVE

Gemeente: Leuven

Specialisatie: belangrijkste toeleverancier aan de land- en tuinbouw in België (veevoeding, plantenvoeding, gewasbescherming, zaden, zaaigranen, plantaardappelen en machines)

Personeel: 1750

Website: www.aveveagrarisch.be



worden gegeven tot de wettelijke toegela-ten norm. Op het ogenblik dat de plant erom vraagt zal de plantenvoeding fijn-geregeld worden", besluiten Dieter en Michael. Omdat rassenkeuze, bemesting en gewasbescherming zullen moeten samengaan, heeft Aveve zo'n breed assortiment ter beschikking. Op maat van het bedrijf en de grond zullen totaal-oplossingen worden gekozen. Omdat Aveve ook op de markt van de generieke gewasbeschermingsmiddelen

aanwezig is, kan het over de hele wereld op zoek gaan naar nuttige producten. Dat is vooral belangrijk voor kleine teelten. Want ook die moeten in de toekomst nog beschermd worden. Tot slot test ook Aveve nieuwe teelten uit zoals eiwitge-wassen, want niemand weet welke ge-wassen morgen in Vlaanderen zullen staan. De markt zal het uitwijzen. Ze is niet langer voorspelbaar. Een marktleider moet op alles voorbereid zijn. ■

BERT TRUIJEN (RIEMST)

Bij Bert Truijen is een rijdende betonmolen aangekomen. Er worden nieuwe opslagsilo's gebouwd voor meststoffen. Beschikbaarheid van meststoffen wordt de uitdaging voor de toekomst. Aveve wil daar samen met zijn zaakvoerders resoluut voor gaan. Want de klanten rekenen op hen, zowel voor de kwaliteit als de hoeveelheid van de meststoffen aan marktconforme prijzen. Het bedrijf van Bert ligt op de voormalige terreinen van het Aveve-graanreceptiestation. Er is de laatste jaren veel gebouwd voor de stockage van meststoffen en granen.

Aveve-zaakvoerders groeien mee met hun klanten, niet enkel letterlijk, ook figuurlijk. Boeren worden steeds professioneler, Aveve-zaakvoerders ook. Via verschillende kanalen vinden boeren hun informatie. Het is aan de zaakvoerders om op de hoogte te blijven van technische kennis want zij willen hét aanspreekpunt blijven. "Aveve duwt en de klant trekt", zegt Bert Truijen. Hij noemt Aveve-zaak-voerder het op één na mooiste beroep

na boer. Hij is er door en voor de boeren. Dat is maar mogelijk omdat Aveve voor een breed assortiment toeleveringsproducten, deskundigheid en op gepaste tijden voor nieuwigheden met een meerwaarde voor de klant zorgt.

Bert noemt Haspargit een belangrijke meerwaarde. Meteen is de beschikbaarheid van kaliummeststoffen door Aveve veiliggesteld. Dat was het de jongste jaren niet meer. Het is bovendien een goed product aan een goede prijs. Het is in een jaar tijd in zijn werkgebied een succesverhaal geworden. Als voorbeeld van inspelen op de actualiteit roemt hij de 'Optimin'-mineralenkernen met selenium voor rundvee om de tekorten weg te werken en zo gezonder en rendabeler vee te hebben.

Ook voor de granen hebben de zaakvoerders in logistiek geïnvesteerd. "Het weer, en dus ook de oogst, hebben we niet in de hand", aldus Bert. "Opslag en vlote ontvangst zijn belangrijk voor de boer."

Daarnaast volgt hij de graanprijzen minutieus op om zijn klanten correct te informeren. Prijzen voorspellen kan hij helaas niet maar de trends in de juiste context plaatsen, probeert hij wel. Tot slot vindt Bert dat Aveve zijn verantwoordelijkheid om de meest rendabele zaaigranen te produceren niet ontloopt. Dit is in ieders belang, zowel van de boer als de zaakvoerder.

