



Een krappe 200.000 ton mengvoeders wordt jaarlijks via MijnVoer.nl goedkoop ingekocht

# Aankoop van brok via internet stijgt

Binnen een paar seconden zien wie een brok met opgegeven samenstelling het voordeligst kan leveren. Betalen via iDEAL en binnen twee werkdagen wordt de brok geleverd. Dat is het principe van mengvoerwebshop MijnVoer.nl, waar een beperkte, maar groeiende groep onafhankelijk ingestelde veehouders brok koopt.

tekst **Florus Pellikaan**

**W**aar internetverkopen in veel branches in rap tempo groeien, blijven digitale aankopen vanaf het boerenerf achter bij deze trend. Zeker als het gaat over de aankoop van mengvoer, een van de grootste kostenposten op het melkveebedrijf. 'Voor veel veehouders is alles rondom voeding een kwestie van vertrouwen. De emotionele band met de leverancier of adviseur wordt niet zomaar doorbroken', weet onafhankelijk voeradviseur Henry van Ittersum van Euro Koe IDEE. Toch merkt Van Ittersum dat er een verandering in de markt gaande is. 'Op dit moment betreft zo'n 25 procent van mijn klanten het mengvoer via MijnVoer.nl. Vooral de wat jongere boeren, die handig zijn met de computer en kostprijbewust zijn, stappen nog wel eens

over naar MijnVoer. En soms krijg ik via hen ook klanten die een voeradviseur zoeken. Veehouders maken de overstap naar MijnVoer in ieder geval altijd op eigen initiatief, ik blijf onafhankelijk.'

## CheapTickets als voorbeeld

Het internetplatform MijnVoer, zowel in Nederland als in België operationeel, kent zijn oorsprong in 2011. Het is een initiatief van Pieter Snoeijen, oud-directeur van Hendrix UTD, en Maurice van den Eijnden, voorheen Provimi-dealer en nu eigenaar van een aantal diervoederwinkels en bekend met internetverkoop. 'Het idee begon als een grap op een receptie. Je ziet de hele wereld veranderen, behalve de relatie veehouder-mengvoerindustrie. Die is met bijvoorbeeld een

niet transparante all-inprijs voor advies en andere service al jaren hetzelfde, terwijl je boerenbedrijven wel ziet veranderen wat grootte en ambitie betreft', vertelt Pieter Snoeijen.

Als grote voorbeeld zagen de zelfstandige ondernemers vliegticketwebshop CheapTickets. Daarbij kan de klant zelf kiezen of hij rechtstreeks wil vliegen of via en vanaf welke luchthaven. En in één oogopslag zijn de prijzen te vergelijken. 'De gedachte achter MijnVoer was transparantie, waarbij de veehouder met een adviseur de brok samenstelt en vervolgens de prijzen van verschillende producenten echt als appels met appels kan vergelijken', zo licht Snoeijen toe.

'Ik ken vanuit het verleden de mengvoerindustrie van binnen en van buiten en hoewel brokken altijd dezelfde nutritionele waarde hebben, wordt het geld verdiend met de goedkoopste grondstofsamenstelling.' Snoeijen geeft een voorbeeld: 'Je kunt met raap, soja of een reststroom een bepaald eiwitniveau in de brok halen en dan wordt er – zeker bij de brokken tot de middenklasse – dikwijls gekozen voor de goedkoopste. Hierdoor kan een brok met een bepaalde naam de ene keer een heel andere samenstelling hebben dan een andere keer. Bij navraag wordt daar geheimzinnig over gedaan.' En dat terwijl volgens Snoeijen de veehouder wanneer hij over 'hetzelfde voer' spreekt, een brok met exact dezelfde grondstofsamenstelling bedoelt.

## Zelfstandig voeradviseur nodig

De webshop MijnVoer startte in de varkenshouderij. 'Daar worden in verhouding de meeste tonnen voer gebruikt en daar is financieel voor de veehouder dus de grootste winst te boeken', aldus Snoeijen. Samen met Van den Eijnden liet hij de bekende automatiseerder Ro-

vecom een programma bouwen. 'Al snel bleek dat het voor de veehouder toch te ingewikkeld was om zelf zijn brok samen te stellen, daar is echt een voeradviseur voor nodig', geeft Snoeijen eerlijk aan. Omdat er binnen de melkveehouderij voldoende onafhankelijke voeradviseurs waren, begon deze sector vrijwel direct mee te draaien in de verkopen van de webshop.

'Het laatste jaar tot anderhalf jaar zien we heel duidelijk groei van het aantal melkveehouders als klanten', zegt Snoeijen. 'Bedrijven groeien en letten bij deze melkprijs toch even extra op waar er nog iets te bezuinigen is.' Volgens hem zet MijnVoer nu zo tegen de 200.000 ton mengvoeders

om per jaar richting zo'n 200 klanten, waarvan zo'n 40 tot 50 procent melkveehouders.

Veehouders die via het internetplatform voer willen bestellen, kunnen de exacte samenstelling van de brok invoeren. Doorgaans doet de onafhankelijk voeradviseur dit, waarna de veehouder met een druk op de knop de prijzen van aanbieders zichtbaar heeft. De computer rekent de prijzen uit aan de hand van de grondstofprijzen die voerleveranciers dagelijks kunnen aanpassen, een vergoeding per kilometer en een kwantumkorting. De vergoeding voor MijnVoer is gemiddeld 0,25 euro per 100 kilo.

'Een veehouder krijgt altijd de prijs van

de goedkoopste en de op een na goedkoopste aanbieder, zijn voorkeursleverancier en de leverancier die het laatst heeft geleverd. Vervolgens kan de veehouder zijn keuze maken en betalen via iDEAL', vertelt Snoeijen. 'We doen boter bij de vis, dat is ook voor de mengvoerproducent een voordeel. Veehouders die geen liquiditeit hebben, kunnen we helaas niet helpen, omdat wij geen bank kunnen zijn.' De mengvoerleverancier die door de veehouder wordt uitgekozen, is verplicht de brok binnen de twee opgegeven werkdagen te leveren.

### Fabriek gevuld houden

Een van de mengvoerleveranciers die al vanaf het begin brok via MijnVoer uitlevert, is E. J. Bos Mengvoeders uit Edeveen. 'We wilden deze nieuwe manier van voer verkopen van dichtbij meemaken', verklaart verkoopdirecteur Arjan Hoogendoorn de reden van aansluiten. 'Het initiatief loopt redelijk. Wij zien het als extra flexibiliteit waarmee je via de prijs wat kunt sturen in drukkere en rustigere perioden en zo de fabriek en auto's gevuld kunt houden. Nadeel is wel dat het toch soms wat onvoorspelbaar blijft. Zo heb je een week geen bestellingen en dan ineens drie op een dag.'

Omdat afnemers via MijnVoer geen advies krijgen en het geld al voor het uitleveren van het voer op de bankrekening staat, kan het voer volgens Hoogendoorn goedkoper worden aangeboden. 'Maar we gaan het voer niet weggeven en bestaande klanten mogen er niet onder lijden. We zien het dan ook als compliment dat er nog geen van onze eigen klanten is overgestapt naar MijnVoer.'

Volgens zelfstandig voeradviseur Henry van Ittersum zijn vooral veehouders die kostprijbewust zijn, die onafhankelijk zijn ingesteld, of die hechten aan transparantie van wat er in het voer zit, klant bij MijnVoer. 'Daardoor zit er ook wel potentie in dit internetplatform, zeker als de mengvoerindustrie niet transparanter wordt. De samenstelling van de brok is namelijk wel degelijk belangrijk als je bijvoorbeeld kijkt naar ruwvoer verdringing.' Veehouders die een specifieke samenstelling van brok willen, hoeven daarvoor niet naar MijnVoer, zo stelt Van Ittersum. 'Ook bij de grote mengvoerfabrieken kan ik een brok exact op maat laten maken.'

Binnen MijnVoer zijn er veertien aanbieders van mengvoer, doorgaans vooral kleinere tot middelgrote mengvoerfabrieken. Van Ittersum: 'Met wat ervaring weet ik dat niet iedere leverancier elke brok even goed kan maken, dus ik adviseer mijn



## Dick van Selm: 'Nauwelijks meer schommeling in gehalten'

Ruim een jaar voert melkveehouder Dick van Selm uit De Heen zijn 175 melkkoeien nu brok die hij aankoopt via MijnVoer.nl. 'We hebben ooit met de studieclub een lezing over MijnVoer gehad en dat sprak me aan', vertelt Dick van Selm. 'Door de tijd heen ging mij de ondoorzichtigheid van de mengvoerindustrie steeds meer tegenstaan. Er wordt schimmig gedaan over wat er in de brok zit en haast geen adviseur kan je vertellen wat de brok kost. Als ondernemer wil ik graag inzichtelijk hebben wat ik koop.'

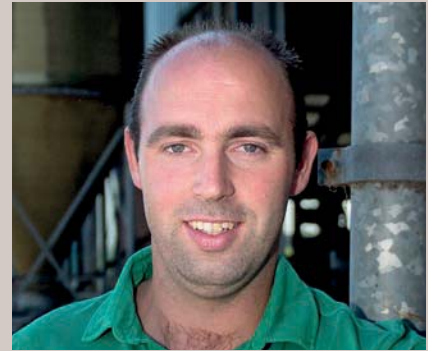
Van Selm maakte daarom een account aan bij de webshop en volgde een jaar de prijzen van de brok die hij voerde. 'Gemiddeld kwam ik op een verschil van zo'n 2,50 euro per 100 kilo brok uit. Bij een jaarlijks verbruik van 300 ton mengvoer loopt dat aardig op. Daarvoor moet je wel een zelfstandig voeradviseur aantrekken, maar voor

een paar duizend euro per jaar kun je de beste krijgen', stelt Van Selm.

Een jaar geleden schakelde Van Selm uiteindelijk over naar MijnVoer. Met adviseur Henry van Ittersum stelt hij het rantsoen en de brok samen. 'We hebben al van diverse voerleveranciers de brok gehad. Ik bestel altijd bij de goedkoopste, dat is de gedachte achter zo'n platform. Daardoor ontstaat er geen enkele relatie tussen leverancier en afnemer en dat houdt leveranciers scherp. Omdat ze alleen brok leveren en geen enkele andere service krijg je als afnemer ook geen voorkeur.'

Volgens de melkveehouder is de constante samenstelling van de brok een voordeel. 'Afgelopen winter hebben wij constant dezelfde samenstelling via MijnVoer gevoerd, waardoor er nauwelijks schommeling in gehalten was.'

Dat je als melkveehouder de brok vooraf moet betalen bij aankoop via de web-



shop vindt Van Selm geen probleem. 'Vooraf betalen is toch niet meer dan normaal. Dat zouden alle mengvoerleveranciers moeten vragen, dan was de melkprijs misschien ook niet zo slecht. Het enige nadeel is dat je bij MijnVoer de bestelde hoeveelheid via iDeal betaalt en het verschil met de geleverde hoeveelheid later met de leverancier verrekent. Dat is even omslachtig.'



*Via MijnVoer wordt via een zelf opgegeven samenstelling altijd dezelfde brok geleverd*

klanten nog wel eens voor wie ze het beste wel of niet kunnen kiezen.'

De kwaliteit van het mengvoer bewaakt MijnVoer volgens Snoeijen door het houden van audits. Ook worden er steekproeven genomen, waarmee nat-chemische analyses gedaan kunnen worden of analyses via NIR en indien nodig worden mengendoseerrapporten opgevraagd.

### Geen advies

Ook het zowel in Nederland als in België opererende adviesbureau Liba is bekend met MijnVoer. 'Een aantal van onze klanten betreft ook voer via dit internetplatform', vertelt Dries Aerden, bedrijfsseco-

nomisch en technisch adviseur bij Liba. 'Wij zijn onafhankelijk en niet stellig voor of tegen MijnVoer, het is een keuze van de veehouder zelf. Dikwijls zien we wel dat MijnVoer-klanten het appreciëren dat ze alleen zelf de hand in wijzigingen hebben. Je ziet dat veehouders steeds meer naar constante samenstellingen willen', vertelt Aerden.

Volgens de adviseur zijn het vooral de grotere bedrijven met een redelijk tot groot aandeel krachtvoer in het rantsoen waar het prijsvoordeel snel kan oplopen. 'Maar daarvoor moeten veehouders wel elders advies inkopen. Het is dus aan de veehouder om te oordelen of

hij het advies dat normaliter in de brokprijs zit, voldoende benut.' Volgens Aerden gebruiken ze bij Liba hun inloggegevens ook veel om brokprijzen te vergelijken en om te kijken hoe een prijs reageert bij een bepaalde grondstof.

'Dat is ook iets wat veehouders kunnen doen', voegt Snoeijen eraan toe. 'Gewoon een inlog aanmaken en eens prijzen vergelijken. We hebben niet voor niets 1600 inlogs, er zijn steeds meer veehouders die dat uit nieuwsgierigheid doen. Daarom zien wij ook mogelijkheden voor groei. Theoretisch denken we voor de melkveehouderij aan een potentieel van zo'n 5 procent marktaandeel.' |