

Michiel Scherders (Cehave Landbouwbelang) meest getalenteerde jonge bedrijfsadviseur 'runner-up'

Michiel Scherders is op 3 februari uitgeroepen tot Beste bedrijfsadviseur van 2009. Dit jaar was adviseursvereniging Agrivaknet op zoek naar jong talent tot dertig jaar. Het niveau van de kandidaten was hoog, aldus de jury. Scherders overtuigde de jury het meest. Het enthousiasme straalt van hem af. Daarbij heeft hij laten zien veel in zijn mars te hebben, zowel als adviseur als op het commerciële vlak.

Geesje Rotgers

Wat hij vooral geleerd heeft in zijn drie jaren bij Cehave Landbouwbelang? "Dat er tig verschillende veehouders en partners zijn. Ja, ook partners. Zij hebben veel invloed op de beslissingen die genomen worden." Michiel Scherders betreft hen dan ook nadrukkelijk bij zijn advisering. "Mijn e-mail en andere correspondentie richt ik aan zowel man als vrouw." Hij staat aan het begin van zijn carrière als bedrijfsadviseur en nu al spat het zelfvertrouwen en enthousiasme van hem af. Hij heeft zin in het interview, ondanks dat hij er weinig idee van heeft hoe zo iets gaat. Scherders weet precies hoe hij mensen moet *triggeren*. "Met enthousiasme, dat is het belangrijkste. Veehouders merken meteen of je enthousiast bent of niet. Ik ben zelf ook boer en weet wie ik hier het liefste ontvang: enthousiaste vertegenwoordigers. Die motiveren je."

Graag met koeien bezig

Zo'n tachtig procent van zijn advieswerk bestaat uit het kijken naar de koeien. Hij ziet snel wanneer er wat aan ze mankeert. Scherders is gewend om naar koeien te kijken. Hij doet het graag. Het liefst naar mooie koeien. Al twee keer werd hij Brabants kampioen veebeoordelen. "Die hobby heb ik overgehouden van een stage bij een fanatieke veebeoordelaar." De Holsteins op zijn eigen bedrijf mogen er wezen. Scherders vindt zelf dat zijn dieren nog niet klaar zijn voor een koeienkeuring. Het gewenste fokdoel is nog niet bereikt. Als hij meedoet, wil hij ook winnen.

De beste willen zijn

Scherders heeft de drive om de beste te willen zijn. Niet alleen in het veebeoordelen, maar ook in zijn werk als adviseur. Jaarlijks maakt hij zo'n zeven tot acht nieuwe klanten. Dat is veel voor een jonge adviseur die slechts 20 procent van zijn tijd besteedt aan acquisitie. Wat is zijn geheim in het binden van (nieuwe) klanten?

dan wel ouderlijke veebedrijf.

Michiel Scherders wist de jury het meeste te overtuigen. Bert Philipsen: "Het enthousiasme en de passie spatten er vanaf. Michiel straalt uit wat hij zegt. Zijn favoriete klant is een klant die zakelijk én sociaal is. Dat is Michiel zelf ook. Bovendien was Michiel prettig dominant aanwezig. Hij wil in de gehele functie de beste zijn en daarover mag gesproken worden." Toch waren dit niet de kwaliteiten die doorslag gaven. Philipsen: "Naast de technische begeleiding van bedrijven doet hij ook acquisitie en geeft hij blijk van een groot commercieel inzicht. Wij merken dat hij op al deze terreinen goed scoort en dat is redelijk bijzonder, zeker voor een jonge adviseur. Wat voor ons als jury de doorslag gaf, is dat hij duidelijk veel meer in zijn mars heeft. En naar onze verwachting in de komende jaren flink zal doorgroeien. Michiel is een echte 'runner-up'."

Jury: 'Het enthousiasme en de passie spatten er vanaf'

Agrivaknet nomineerde drie jonge bedrijfsadviseurs voor de titel 'Beste bedrijfsadviseur van 2009': Nard van den Berg (Victoria Mengvoerders), Erik Saleminck (ForFarmers) en Michiel Scherders (Cehave Landbouwbelang). Na een voorscreening verschenen de drie op 7 januari voor de jury, die werd voorgezeten door Bert Philipsen, projectleider bij Wageningen UR Livestock Research. De jury lette vooral op uitstraling en enthousiasme, het overbrengen van een mening zonder betweterig over te komen, lef en doorzettingsvermogen, initiatief, leergierig- en nieuwsgierigheid en de belangstelling voor nieuwe ontwikkelingen.

De jury was onder de indruk van de hoge kwaliteit van de drie genomineerden. Het betroffen allen gepassioneerde medewerkers met een meer dan normale interesse in hun veehouderijtak. Alle drie waren zij dan ook regelmatig zelf als veehouder actief op het eigen

bedrijfsadviseur 'runner-up'

Scherders: "Ik moet geloven in het verhaal dat ik vertel. Als ik er zelf niet helemaal in geloof, krijg ik het verhaal niet over de bühne." Het verhaal van zijn werkgever 'zit als gegoten'. "Het is een verhaal waar ik in geloof en zonder poespas. Ik zou niet voor alle bedrijven kunnen werken." Scherders staat goed bekend bij zijn klanten, maar ook bij de klanten van de concurrent. Regelmatig organiseert hij workshops voor potentiële klanten, zo'n 12 veehouders per middag. Hoe hij ze gemotiveerd krijgt voor deelname? Niet met een uitnodigingsbriefje. "Dat werkt niet. Ik ga er langs om hen uit te nodigen. Ik moet zelf kunnen overbrengen hoe interessant de middag voor hen is." Dit jaar is de workshop voor veehouders met een groter bedrijf (rond 1,4 miljoen kilo melk). "Het praat leuk in zo'n gelijkgestemde groep." Scherders houdt ervan om de discussie aan te voeren, om te prikkelen. "Prachtig!"

Jonge adviseurs

Of de opleiding en het werk goed op elkaar aansloten? Ja, best wel, volgens Scherders. Nu had hij het grote voordeel dat hij de boerental al sprak. Uiteraard was er eerst een gedegen interne opleiding van 3-4 maanden, waarin hij zich de technische informatie over onder meer voeding en bemesting eigen maakte. Ook bevatte de opleiding commerciële training, bijvoorbeeld voor de omgang met boeren. Daarna is het volgens de jonge bedrijfsadviseur vooral een kwestie van simpel en praktisch denken. "Niet klakkeloos de kuiluitslagen invoeren, maar bedenken wat die uitslagen betekenen voor het bedrijf. Ik ben niet iemand van achter de komma, de meeste boeren ook niet. Daarom klikt het." Enthousiasme, overtuigingskracht en de taal van de boer spreken. Als je dat beheerst, dan komt het goed, meent Scherders. "Met name enthousiasme loont. Je krijgt credits van je klanten en dus eer van je werk. Het feit dat je er goed bekend staat, daar doe je het allemaal voor."

CV Michiel Scherders

Leeftijd	24
Bedrijf	Cehave Landbouwbelang Voeders
Functie	bedrijfsadviseur rundvee
In dienst	2006
Opleiding	HAS Den Bosch, veehouderij
Overig	runt melkveebedrijf samen met zijn ouders (75 Holsteins)



EIGEN BEDRIJF

"Ik ben zelf ook boer en weet wie ik het liefste ontvang op mijn bedrijf: enthousiaste vertegenwoordigers."