



‘Varkenshouders zijn positief ingestelde ondernemers’

Algemeen

[Albert Bouwman]

Vrouwelijke voervoorlichters, je komt ze niet zo vaak tegen, maar ze zijn er. Paulien Bosch werkt sinds een half jaar bij ForFarmers. „Door het intensieve contact met de klant en het sparren met mijn collega’s heb ik een baan gevonden die bij me past.”

Paulien Bosch, een vrouw geboren en getogen in de varkenshouderij. Ze heeft het varken altijd al een prachtig dier gevonden. Het is dan ook niet ver-

wonderlijk dat ze al lange tijd binnen deze sector werkt. Voordat ze in de varkenssector begon, werkte ze vier jaar als dierenartsassistent. Daarna werd ze aangenomen bij Hogenkamp-Fokvarkens. Na acht jaar in de kraamstal te hebben gewerkt, ging ze voor hetzelfde bedrijf fokgelten verkopen. „Het contact met de klant sprak me daarbij erg aan.” Toch kwam ze gemiddeld maar drie tot vier keer per jaar op eenzelfde zeugenhouderij. „Ik kwam te weinig op bedrijven om de zwakke plekken in het bedrijfsmanagement aan te wijzen. Ik heb toen vaak gewenst dat ik op de stoel van de voervoorlichter zat.” Het intensieve contact van gemiddeld eens per zes weken en het geven van een breed advies, zijn functie-eigenschappen van een voervoorlichter die Bosch in haar werk miste. Na vier jaar fokgelten verkopen, kwam er een functie bij ForFarmers vrij. Ze solliciteerde en werd aangenomen. Inmiddels is ze een half jaar werkzaam als voervoorlichter.

Boeren met plezier

Bosch zocht in haar nieuwe baan naar een invulling die strookt met de verbeterpunten die ze zag tijdens haar vorige werk. „Om zo betrokken mogelijk bij de klant te werk te gaan, moet je inzicht krijgen in zijn manier van werken.” Ze heeft daarvoor een eigen vragenlijst ontwikkeld die ze doorneemt met de agrarische ondernemer. Alle

vragen worden beantwoordt met ‘ja’ of ‘nee’, „en elke nee signaleert een verbeterpunt”.

Zo kan de varkenshouder maar één voerpunt bij een koppel biggen hebben staan. Op de vraag of er meerdere voerpunten beschikbaar zijn, wordt in dit geval een ‘nee’ ingevuld. Voor de komende keren wordt er vervolgens gewerkt naar een ‘ja’. „Hoe meer positieve antwoorden op de lijst verschijnen, hoe beter de boer zijn stal en vee beheert en hoe plezieriger het voor hem werken is.” Bosch benadrukt dat de agrarische ondernemer zelf beslist of hij wil meewerken aan de veranderingen zodanig dat overal een positief antwoord kan worden aangevinkt. „Als hij het nut ervan niet inziet, werkt het niet en ondervindt hij er geen plezier van.” Collega’s zien ook het voordeel in van de lijst en sommige van hen werken er nu ook mee. „Het werken aan de hand van de lijst wil niet zeggen dat alle varkenshouders over moeten naar een ‘ja’ en dat er vervolgens niets meer te verbeteren valt. Maar het is zowel voor de voorlichter als de klant een richtlijn ter verbetering”, verduidelijkt Bosch.

Sparren

De voervoorlichter vindt het sparren met collega’s erg waardevol. „Er is veel kennis in dit bedrijf en ik vind het een enorme verrijking daarvan gebruik te kunnen maken. Zijn er problemen bij een afnemer waar ik niet uitkom, dan



Het intensieve contact van gemiddeld eens per zes weken en het geven van een breed advies, zijn functie-eigenschappen van de voervoorlichter die Bosch aanspreken.





„Bosch is actief en vooruitstrevend en dat werkt aanstekelijk op mij als ondernemer“, aldus Taco Hillebrand (in het midden, rechts zijn vader).

On the job met voervoorlichter Paulien Bosch

kan ik gemakkelijk een collega aan de mouw trekken.”

Naast de kennis van collega's is er binnen ForFarmers een computerprogramma, Agroscoop, om de kengetallen per varkenshouder op te vragen. „Voordat ik naar de klant ga, raadpleeg ik dit programma. Dit geeft me inzicht in de actuele cijfers van het desbetreffende bedrijf die ik via het programma kan vergelijken met alle ForFarmers-klanten en de gehele sector.“ Scoort de varkenshouder bijvoorbeeld qua levend geboren biggen minder dan ForFarmers-klanten of de sector in zijn geheel, dan is dat een punt van aandacht. Deze informatie samen met de adviespunten uit de vragenlijst stellen Bosch in staat de varkenshouders te voorzien van een passend advies.

Aandacht

Op de vraag of er verschil bestaat tussen een mannelijke of vrouwelijke voervoor-

lichter, antwoordt varkenshouder Taco Hillebrand – één van Bosch haar klanten - weinig verschil in benadering te merken. „Misschien dat Bosch iets dieper doorvraagt en meer aandacht heeft voor de zaak.“ Of dat verschil te verklaren is doordat ze vrouw is, betwijfelt Hillebrand. „Ik denk dat deze andere benadering te maken heeft met het type voorlichter. Dat had ook bij een mannelijke adviseur gekund.“ Wel denkt de varkenshouder dat Bosch haar benadering gevolgen heeft voor de klanten. „Ze is actief en vooruitstrevend en dat werkt aanstekelijk op mij als ondernemer. Dat zie ik als een positief punt wat doorwerkt in mijn bedrijf.“

Toekomst

In de toekomst zou Bosch zich graag meer willen concentreren op de zeugenhouderij. „Daar ligt mijn hart. De manier waarop in die sector moet worden gestuurd en beslist, spreekt me

aan.“ Bij zeugen en biggen is aandacht, volgens Bosch, een belangrijk gegeven voor goed management. „Elke toom biggen vraagt veel van de boer. Samen met hem kijken naar wat beter kan, maar ook vooral naar wat al goed gaat, maakt mijn vak zo interessant.“ Of Bosch ook nog eens van doelgroep wil veranderen? „Nee“, antwoordt ze volmondig. „Varkenshouders zijn enorm ondernemend en in de regel positief ingesteld. Ze lijken zich elke keer af te vragen 'hoe lossen we dit probleem nu weer eens op?'. Zolang ik bij die vraag betrokken mag zijn en daarbij mag adviseren, hoor je mij niet klagen.“ —