

Hans Oudenampsen: 'We zetten de verkopers op scherp'

Vruchtbare inkoopdeals

'We worden beter van samenwerken bij inkoop en we hoeven er weinig voor te doen. We bespreken actuele onderwerpen onder het genot van een biertje', zegt Hans Oudenampsen, één van de twaalf veehouders die samenwerken voor lagere kosten.

tekst **Martine Barwegen**

Twaalf Larense veehouders werken in een cluster samen om de kostprijs te drukken, door gezamenlijke inkoop van producten zoals krachtvoer, dieselolie en sperma. Hans Oudenampsen uit Laren en Theo de Winter uit Kring van Dorth zijn respectievelijk de voorzitter en secretaris van het cluster.

Scherpe offertes

Het cluster bestaande uit een vleesvee-annex varkensboer en elf melkveehouders komt vier keer per jaar in de winter voor overleg samen. Op de bijeenkomsten bespreekt de groep nieuwe samenwerkingsmogelijkheden bij inkoop en test vervolgens de werkbaarheid en de winst uit.

'Als we een nieuwe samenwerkingsmogelijkheid zien, moet iedereen vooraf over deelname beslissen. Dus dat kan betekenen dat je voor een tientje tussen twee offertes op jaarbasis van een grondstoffen- en hulpstoffenleverancier wisselt met wie je misschien wel twintig jaar prettig hebt samengewerkt', aldus Oudenampsen. Offerteaanvragen liggen aan de basis van een inkoopcontract. De goedkoopste aanbieder krijgt de deal. 'Vroeger hield de boer zich stil, maar hij wordt steeds mondiger tegenover de verkoper. Zo zetten wij de verkopers op scherp', zegt Oudenampsen.

'Naast dat het geld oplevert,' zegt De Winter, 'geeft de samenwerking mij ook rust. Ieder samenwerkingsverband heeft namelijk zijn eigen coördinator vanuit ons cluster, die de inkoopdeal voor iedereen regelt.'

Meeste winst met krachtvoer

Het krachtvoercontract waar ze alle twaalf aan mee moeten doen om de

maximale korting te behalen ligt aan de basis van de samenwerking die vier jaar geleden begon. De groep koos voor voerleverancier ForFarmers, omdat de meeste veehouders hun voer daar al inkochten.

Voor maximale korting is de afname van 3000 ton krachtvoer per jaar, afgeleverd binnen een straal van tien kilometer, noodzaak. 'Om die hoeveelheid te bereiken hadden we een grootgebruiker nodig. Daarom hebben we een vleesvee-annex varkensboer in ons cluster', vertelt De Winter. De veehouders hebben verplichtingen tegenover elkaar. 'Elke veehouder plaatst zijn eigen bestelling via internet, we betalen per automatische incasso en

door het jaarcontract staan we voor elkaar garant. Als de een namelijk niet betaalt, moet de ander dat doen.' Een nadeel noemen beide veehouders dat ze voor dinsdag twaalf uur moeten bestellen en dat de levering op woensdag of donderdag is. De winst komt op zo'n 1500 tot 3000 euro per groepslid.

Oudenampsen en De Winter werken in het cluster ook samen voor de aankoop van reinigingsmiddelen, plastic, dieselolie en sperma. 'Bij een bestelling van meer dan 120 rietjes krijgen we 20 procent korting', zegt De Winter 'Ik bestel 90 procent bij CRV. Bij gemiddeld 1,75 tot 2 inseminaties per dier is dat voor mijn bedrijf 150 rietjes met 20 procent korting op jaarbasis.' Een contract voor dieselolie levert verder een vaste korting op de dagprijs. Soms lopen deals spaak. Maiszaad bleek helaas dubbeltjeswerk en daarom slechts een eenmalige inkoopdeal. De prijs van zaagsel was op een gegeven moment zo hoog dat de leverancier geen prijs meer wilde afspreken. Over de toekomst denken de twaalf veehouders volop na. 'Op de planning staan nieuwe dieselolietanks', besluit De Winter het gesprek. |

Hans Oudenampsen en Theo de Winter: 'Samenwerken levert geld op en rust'



Philip Ensing: 'Prettig als er iemand in de buurt is met robotervaring'

Gedeelde pieperdienst

Een storing van de melkrobot die verholpen wordt door de buurman. Philip Ensing en Frans van der Vegt uit Paasloo hebben dezelfde melkrobot en zijn elkaars 'stilzwijgende achterwacht' wanneer een van hen ver van huis is.

tekst **Jaap van der Knaap**

Philip Ensing meldt het niet eens meer als hij een dagje op pad is voor familiebezoek of vergaderingen. Mocht hij, ver van zijn boerderij in Paasloo, toch een melding via zijn telefoon krijgen dat zijn melkrobot een storing heeft, dan belt hij gewoon collega-melkveehouder Frans van der Vegt. 'Het zijn vaak kleine storingen die je snel kunt verhelpen', vertelt Van der Vegt, die net als Ensing in Paasloo melkt met een DeLaval-melkrobot. 'Zo helpen we elkaar als het nodig is. Er is hier nog een andere veehouder in de buurt met eenzelfde robot. Ook met hem hebben we ongeschreven afspraken om elkaar te helpen bij storingen. De gedeelde pieperdienst is erg handig. Niet dat er vaak storingen zijn, maar als de een van huis is, kan de ander even gaan kijken wat er aan de hand is.'

Ervaringen delen

Twee jaar geleden startte Van der Vegt met een melkrobot voor zijn 75 melkkoepen. De 110 koeien van Ensing worden sinds oktober vorig jaar met twee robots gemolken. Het land van beiden grenst aan elkaar en ze kennen elkaars bedrijfssituatie goed. 'Voor de aanschaf van de robot heb ik me goed laten informeren door Frans. Hij had al ervaring en daar kon ik mijn voordeel mee doen bij de uitbreiding en de verbouwing van mijn stal', vertelt Ensing.

Van der Vegt knikt. 'Waar ik op kon attenderen, is dat je geduld moet opbrengen om niet te snel attentiekoeien naar de robot te brengen. Dat is iets wat je moet leren, maar het is wel belangrijk omdat je anders koeien lui maakt. Je hoeft koeien echt pas na veertien, vijftien uur te gaan halen, oudmelkte koeien kunnen nog wel langer wachten.' Het uitbesteden van 'de pieperdienst' is vooral handig voor Ensing omdat hij het

ring omdat de stroom kort was uitgevallen. Philip belde me op of ik even kon kijken wat er aan de hand was omdat hij niet bij huis was. Ik wist al wat het probleem was en nadat ik mijn robot opnieuw had opgestart, ben ik naar zijn stal gereden om daar hetzelfde te doen.'

Vakanties afstemmen

Bij Van der Vegt zijn de kinderen al wat ouder, zodat die bij storingen kunnen bijspringen en hij minder vaak een beroep doet op Ensing. Maar ook hij is blij met de 'stilzwijgende achterwacht', zoals hij het gekscherend noemt. 'Bijvoorbeeld bij vakanties. Als we echt wat langer weg willen, dan informeren we even of Philip die periode wel thuis is, mocht er iets misgaan.'

Philip Ensing lacht om de afsluitende opmerking van Van der Vegt. 'Het is nog niet gebeurd, maar eigenlijk zou het slim zijn om onze vakanties op elkaar af te stemmen.' Voor de zekerheid voegt hij meteen de daad bij het woord: 'Zeg, de laatste week van de maand juli, zijn jullie dan thuis?'

Frans van der Vegt en Philip Ensing: 'Het zijn vaak kleine storingen die je zelf kunt verhelpen'

