

# Investering of kostenpost, advisering is persoonlijk

**Een goed advies is goud waard, maar willen boeren extra geld neerleggen voor advisering? Zo'n 35 procent van de akkerbouwers heeft een adviseur van DLV Plant en betaalt voor het ontvangen van persoonlijk advies. De adviseringstak van DLV groeit jaarlijks met 5 procent. De meeste akkerbouwers betalen niet en laten zich adviseren door leveranciers.**

Akkerbouwers die hun bedrijf doorontwikkelen, hebben vooral baat bij een externe onafhankelijke adviseur. Dat vindt directeur Jacco van der Wekken van DLV Plant. Een paar duizend euro per jaar willen de telers daar best voor neerleggen. Bedrijfsadvies van DLV kost afhankelijk van het teeltcontract zo'n 1.500 tot 4.000 euro per jaar. Er zijn telers die minder betalen en telers die meer betalen

voor advies, maar gemiddeld zit de prijs tussen deze bedragen in. Ongeveer 2.500 akkerbouwers (35 procent) maken gebruik van de diensten van DLV.

## **Meerwaarde**

Van der Wekken ziet een meerwaarde in de advisering door het meenemen van de hele

bedrijfsvoering, onderzoeken die DLV Plant verricht en onafhankelijkheid. „In de hele bedrijfsvoering staan boer en plant op de eerste plaats, daarbij betrekken we het bedrijfs-economische aspect”, verklaart hij. „We nemen alle facetten van het bedrijf mee in de advisering. Van gewasbescherming en teeltplan tot strategische plannen voor de lange termijn.” Het voordeel van het complete plaatje zit volgens de directeur in de preventieve oplossingsgerichtheid. De gedachte is dat de specialistische adviseurs problemen tijdig signaleren en daardoor snel met een oplossing komen. Het voordeel van de snelheid zit volgens hem ook in onderzoek. Als voorbeeld noemt hij bemestingsproeven in uien, waarvan adviseurs de resultaten snel doorvertalen naar de praktijk. Op die manier hoeven de klanten niet te wachten tot het rapport van het onderzoek gereed is.

◀ Henk Stuit (rechts) met zijn adviseur Roelof Naber: „Omdat ik betaal voor advies voel ik me niet bezwaard om een adviseur te bellen.“

Van der Wekken: „De kracht zit in de kritische massa. Onze ruim 50 akkerbouwadviseurs hebben veel kennis in huis.“ Ze komen samen met de onderzoekers van DLV Plant drie keer per jaar bijeen om opgedane kennis uit te wisselen. Regionale teams voeren wettelijk kennisoverleg. Een andere genoemde meerwaarde van advisering is de onafhankelijkheid. Van der Wekken stelt dat DLV Plant onafhankelijk is, omdat het bedrijf geen leverancier is. Akkerbouwers betalen puur voor de diensten die de adviseurs leveren.

## Onafhankelijk

Teeltadviseur Rien Bos van toeleverancier Van Iperen is kritisch en ziet DLV Plant niet meer als een onafhankelijke instelling. „DLV Plant moet ook omzet maken“, zegt hij. „Iedereen moet toegevoegde waarde aan het boerenbedrijf leveren. Of je nu middelen levert of niet.“ Het doel van Bos is om een betrouwbare kennispartner te zijn door het bieden van bedrijfszekerheid. Volgens landbouwkundige Aaldrik Venhuizen kan de advisering van commercieel toeleverende bedrijven onafhankelijk zijn. Die onafhankelijkheid is bij Agrifirm gebaseerd op de coöperatieve werkvorm en brede middelenverkoop.

Specialist Rinus Struik van Mol Agrocom vindt niet dat de rol van toeleverancier de advisering in de weg staat. De handel is volgens Struik vooruitstrevender dan de sector. Als voorbeeld noemt hij uitvloeiers en hechters om herbiciden en fungiciden beter aan de plant te hechten en de opname te verbeteren. Struik: „Hiermee zijn wij zeven jaar geleden begonnen. De eerste twee jaren werden de toevoegingsmiddelen slecht opgepakt, maar het mooie is dat het nu een standaard toepassing is. Wij willen wel eens sneller aan de slag, terwijl DLV Plant eerst vijf jaar uittrekt voor onderzoeken.“

## Rendement

Aan het rendement dat een adviseur van DLV Plant op de bedrijven inbrengt, kan directeur Van der Wekken geen exacte waarde verbinden. „Op de aardappelprijs hebben wij helaas geen invloed. Bovendien zijn er teveel complexe factoren die daarbij een rol spelen. Wel zien we dat wanneer we de opbrengsten van onze klanten in 2008 vergelijken met geleverde fabrieksgemiddelden, bij onze klanten de aardappelopbrengst 21 procent hoger lag dan het fabrieksgemiddelde van Avebe. Daarnaast zijn de vele vaste klanten voor ons een

bewijs dat de advisering een verhoogd rendement oplevert. Uit meer kennis volgt een betere bedrijfsvoering.“

Struik waagt zich daarentegen wel aan een concrete inschatting. Naar zijn inzicht leveren voorlichters vijf tot tien procent meer opbrengst. Dit brengen zij volgens hem op dankzij de specialistische kennis: „Ondernemers kunnen niet overal in gespecialiseerd zijn. Voor dat beetje extra's zijn er adviseurs.“

## Persoonlijk

Op welke basis boeren zich ook laten voorlichten, advisering is persoonlijk. Het verschil zit in de denkwijze. Waar de één een externe meedenkende specialist als een investering ziet, wil de ander die kostenpost niet dragen. Over twee zaken zijn de verschillende boeren en adviseurs het wel eens. De specialistische kennis van een voorlichter moet up-to-date zijn en niet minder belangrijk, de 'klik' met de ondernemer moet er zijn. Alleen als er een vertrouwensre-

Henk Stuit uit Valthermond is gebaat bij DLV advies

## 'OMDAT IK BETAAL VOEL IK MIJ NIET BEZWAARD'

**Akkerbouwer Henk Stuit uit Valthermond won de afgelopen tien jaren advies in bij DLV Plant. Samen met zijn vaste adviseur Roelof Naber zet hij de puntjes op de i. Voor hem is de advisering een bevestiging van zijn eigen keuzes.**

De eigen mening van Stuit speelt een grote rol in de bedrijfsvoering. Meerwaarde ziet hij in de externe persoon die meedenkt over de gehele bedrijfsvoering. Een chronische ontstekingsziekte trok hem tien jaren geleden over de drempel om aan te kloppen bij DLV Plant. „Omdat ik ervoor betaal, hoef ik mij niet bezwaard te voelen om de adviseur te bellen.“ De kosten die Stuit betaalt voor het advies verdienen zich volgens hem terug. Toch is die rendementsverhoging niet zijn enige doel: „Ik zie het breder. Ik heb er een goed gevoel bij en via DLV Plant word ik op de hoogte gehouden van de nieuwste ontwikkelingen.“ Door de vroege berichtgeving van referentiejaar 2011 van Avebe kocht Stuit begin november voor 75 euro per aandeel negen Avebe-zetmeelaandelen aan. Die prijs verzesvoudigde binnen twee maanden. Met jaarlijks 25 euro per hectare, kost het de akkerbouwer op 80 hectare grond in totaal 2.000 euro. De investering verdient hij onder andere terug door een beperkt gebruik van gewasbeschermingsmiddelen en een zo ruim mogelijke organische mestaanvoer binnen de regelgeving. Dit levert de akkerbouwer jaarlijks al snel een kunstmestbesparing van 1.000 euro op. In zijn aardappelenbewaring behaalde hij een jaarlijkse winst van 2.500 euro. Dit lukte door de rooimachine beter af te stellen. De jaarlijkse kwaliteitskorting op bewaarverliezen van 1.000 euro werd hiermee omgezet in 1.500 euro premie. Omdat DLV Plant geen toeleverend bedrijf is, bevat hem de advisering goed. Stuit: „Bij advisering van leveranciers heb ik altijd de omzet in mijn hoofd. Ik voel mij minder thuis bij commerciële advisering.“

latie tot stand is gekomen, zal er wederzijds begrip zijn en is er plaats voor een open discussie. Wanneer het rendement verhoogt door advisering, is het doel bereikt. De keuze ligt bij de teler om een raadgeving wel of niet over te nemen. Uiteindelijk staat de boer aan het roer om de koersrichting te bepalen.

'Commercieel' advies bevalt Jarno van Wieren uit Odoornerveen

## 'HET IS GOED FEEDBACK TE KRIJGEN'

**Jarno van Wieren uit Odoornerveen is tevreden over de adviezen die hij van zijn vaste adviseur van Agrarische Unie krijgt. Dat het bedrijf naast advisering een commercieel belang heeft, vindt hij niet storend.**

Weal Cuperus is de nieuwe adviseur van de akkerbouwer uit Odoornerveen. „Ik hoop dat we met hem net zo'n goede vertrouwensband opbouwen als met Hans Boels“, zegt Van Wieren. Hij was tot voor kort de vaste vertegenwoordiger, maar veranderde van baan. „Aan hem hadden we een goeie. Het is goed om een stukje feedback te krijgen.“ Bij de adviezen van zijn vertegenwoordiger blijft hij zelf alert: „Uiteindelijk maak je zelf de keuze.“ Samen met zijn ouders, Willie en Jenny van Wieren, runt hij het bedrijf. De adviseur zien zij als meedenkend persoon in de bedrijfsvoering. Vorig jaar wilden de akkerbouwers het lage onderwatergewicht van de aardappelen omhoog brengen. Dat lukte door op advies het kaligehalte in de mest te verminderen.

Jarno van Wieren vindt de adviezen van de Agrarische Unie objectief en onafhankelijk genoeg. Volgens hem denkt de vertegenwoordiger wel degelijk mee in de bedrijfsvoering. De onafhankelijkheid baseert hij op het ruime aanbod van bijvoorbeeld gewas-

beschermingsmiddelen. Enkele jaren geleden betrok hij zijn adviseur bij het probleem dat de aardappelen van eigen pootgoed minder oprachten dan de aardappelen van aangekocht uitgangsmateriaal. Op advies ging de familie de pootgoedteelt uitbesteden. Dit gaf een netto-opbrengstverhoging van 5 ton zetmeelaardappelen per hectare. Met een uitbetalingprijs van 5 cent per kg levert dit 250 euro per hectare op. Met 30 hectare zetmeelaardappelen tikt dit lekker aan. Ook vader Willie is tevreden over de advisering van de Agrarische Unie: „De adviseur keek altijd goed mee met het bedrijf als geheel en het klikt tussen ons. Voor advies ga ik geen extra geld betalen, want ik vraag me af waar je de winst weg haalt.“

Copyright foto