

GEZAMENLIJK INKOPEN: wat levert mij dat op?

Diverse bedrijven met een aanbod voor de boer, waaronder internetbedrijfjes, schieten als paddenstoelen uit de grond. Zij denken alle een graantje mee te kunnen pikken in de stijgende verkopen van producten via internet. Ze geven aan dat ze de veehouder een inkoopvoordeel bezorgen. Uiteraard is er ook de gevestigde orde bij het gezamenlijk inkopen: de coöperatie. Bieden al deze bedrijven echt voordeel voor de boer of geeft het uitsluitend werk en een riant inkomen aan die tussenschakels?

Coöperaties waren de eerste rechtsvormen in de landbouw waarbij sprake was van samenwerken. Al bij de oprichting ervan was het doel om tegen betere condities te kunnen inkopen dan de individuele boer. Martin Grift, directeur van coöperatie Rijnvallei, is er heel stellig over: “Primair is onze coöperatie een gezamenlijke inkoopcombinatie voor onze leden. Wij zijn interessant voor de boer, omdat we ons richten op saldo en continuïteit van onze klanten. En daar gaat het toch om?” Hoewel Grift niet precies in euro’s kan uitdrukken wat het voordeel is voor boeren om zich aan te sluiten bij zijn coöperatie, geeft hij wel aan dat het winstgevend is. Rijnvallei richt zich primair op



ForFarmers

Rinze Exterkate, verkoopleider

Foto: Frank de Vries

veevoer. Samen met de collega-coöperaties ForFarmers en Agrifirm is Rijnvallei eigenaar van Cefetra, een inkooporganisatie voor grondstoffen in de diervoerindustrie. Via Cefetra kopen de bedrijven voordelig hun grondstoffen in om daar mengvoeders van te maken. “Na aftrek van onze organisatiekosten vloeien de resultaten terug naar de leden, aldus Grift. “En onze kennis op het terrein van diervoeding levert ook saldo op voor onze klanten. We verkopen naast voer ook advies.” ForFarmers doet in feite hetzelfde als Rijnvallei: het produceren en verkopen van kwaliteitsvoer en een goede begeleiding van de boer. Een ‘vrije’ boer kan ook voer bestellen bij hen en krijgt dan een ook een korting op bulkafname. Een boer die lid is, krijgt naast deze korting ook nog eens een winstuitkering en vermogen bijgeschreven vanuit zijn participatie. Rinze Exterkate kent de varkenssector op zijn duimpje. Hij is verkoopleider varkenshouderij bij ForFarmers. “Vrije boeren lopen vaak vast op kennis van de voeding. Alleen op prijs inkopen is volgens hem niet goed voor het veebedrijf.” Hij weet dat varkenshouders aan de ene kant individualisten zijn en alleen willen werken en besluiten nemen, en aan de andere kant samen willen optrekken. Ook ForFarmers kan niet precies in euro’s aangeven wat het oplevert om lid te zijn van de coöperatie. “Dat is afhankelijk van je bedrijfsgrootte en de producten en diensten die je bij ons afneemt.” Coöperaties hebben vele concurrenten gekregen vanuit het bedrijfsleven. Niet iedere boer voelt zich thuis in het coöperatieve en logge juk en vandaar die opkomst van andere aanbieders.

Boer heeft weinig te vertellen

Richard Kimman had een frustratie: een individuele boer heeft niets te vertellen als inkoper, noch als persoon noch bij een coöperatie. Hij zette die frustratie in 2004 om in een nieuw bedrijf: Farmers4all. Het werd zo druk met dit nieuwe bedrijf dat hij vorig besloot zijn melkveebedrijf te stoppen. Momenteel heeft hij zo’n tweeduizend klanten. Gestart met diverse producten voor rundveehouders, gaat hij binnenkort verder met een aanbod voor de intensieve sector. Kimman rekent voor dat een boer op jaarbasis wel 5.000 tot 10.000 euro kan besparen door voederbrok en diesel via zijn bedrijf in te kopen. “Gezamenlijk inkopen is belangrijk, maar op het juiste moment gezamenlijk



Farmers4all

Richard Kimman

Foto: Frank de Vries

inkopen is zeker zo belangrijk, vertelt Kimman. Hij onderzoekt momenteel de energiemarkt en wil de varkens- en pluimveehouders daar binnenkort voordeel in gaan aanbieden.

Ook LTO Commerce speelt in op het gezamenlijke inkopen buiten coöperaties om. Deze organisatie is al sinds 2002 actief als aanbieder van diverse diensten aan zijn LTO-leden. Op dit moment kopen zo’n 15.000 leden hun energie via LTO Commerce bij Oxxio. Daarnaast biedt het bedrijf telefonie en verzekeringen aan. Zo’n 40.000 bedrijven maken daar gebruik van. “En niet te vergeten de oormerken voor schapen en geiten”, vertelt teamleider Arnout Goeman. “Daar zijn we marktleider in. We zijn een kleine organisatie met veel klanten. Door je verzekeringen bij ons onder te brengen, koop je 10 procent goedkoper in.” Hij wijst veehouders erop om goed te kijken naar het aanbod van de diverse partijen in de markt. Vooral bij telefonie is er een woud aan mogelijkheden en het is niet altijd eenvoudig om producten onderling te vergelijken. “Zorg ervoor dat je geen appels met peren vergelijkt”, waarschuwt Goeman.

De Groene Belangenbehartiger heeft zich

gestort op de energie- en elektramarkt.

“Wij houden onze interne kosten bewust heel laag zodat we rendement geven aan de varkenshouders”, vertelt hoofd advies Leo Verheijden. Hij kan niet precies aangeven hoeveel ‘winst’ te behalen is door bij De Groene Belangenbehartiger in te kopen. “Onze organisatie heeft als nieuwe dienst het varkensprijzenonderzoek. Daarnaast leren wij de varkenshouders hoe ze tegen de hoogst mogelijke prijs hun biggen kunnen verkopen.”

Goedkoop is duurkoop

Het bundelen van inkopen met meerdere veehouders biedt zeker voordelen voor de individuele veehouder. Daarnaast zijn er vele bedrijven die zelf al werk maken van het inkopen van grote partijen voor hun klanten. Wanneer je je als veehouder bij het inkopen vooral richt op de grote kostenposten van je bedrijf (voer en energie) en daarbij de voor jou beste aanbieder zoekt, ben je vermoedelijk het best bezig. Hoewel er altijd prijsskopers zijn en blijven, weet iedere veehouder dat met de laagste inkoopprijs je niet altijd de beste keuze maakt. Het gezegde ‘goedkoop is duurkoop’ gaat nog steeds op. <