

Voersector benut mogelijkheden internet onvoldoende

Zelf voer samenstellen via internetplatform

De voersector benut de mogelijkheden van het internet onvoldoende. Dat vindt Pieter Snoeijen van internetplatform MijnVoer.nl. Samen met Maurice van den Eijnden richtte hij een website op waar veehouders zelf hun mengvoer kunnen samenstellen en direct zien welk effect dit heeft op de prijs. „De ondernemer van nu wil transparant zaken doen en advies separaat inkopen”, vertelt de oud-directeur van Hendrix-UTD.

Waarom hebben jullie de website MijnVoer.nl gelanceerd?

„Daar zitten drie redenen achter. Ten eerste maakt de veehouderij een enorme ontwikkeling door. Niet alleen wat de omvang betreft, ook de kwaliteit van de ondernemers verbetert. Ze willen onafhankelijke deskundigen raadplegen over klimaatzaken, wetgeving, organisatorische aspecten en ook voer. Ten tweede stagneert de ontwikkeling van de mengvoersector de afgelopen tien jaar. Mengvoerbedrijven zijn wel gegroeid in omvang, maar in hun marktbenadering zijn ze niet met de tijd meegegaan. Boeren willen transparant zaken doen, hebben wij gemerkt uit gesprekken met boeren. Ze willen separaat advies inkopen, dat los staat van het leveren van voer. Ten derde zijn er weinig internettoepassingen tussen veehouder en mengvoerindustrie. Boeren kunnen al wel digitaal voer bestellen, maar deze toepassing leidt niet tot betere prestaties en een kostprijsverlaging.”

Wat heeft de website boeren te bieden?

„Een transparante en onafhankelijke methode om voer samen te stellen en deze bij één van de aangesloten mengvoerbedrijven te bestellen. Wij zijn niet gelieerd aan de mengvoerindustrie. Acht bedrijven uit nu nog voornamelijk zuiden, midden en westen van het land doen mee, waaronder E.J. Bos Mengvoerders uit Ederveen, Vissers uit Helvoirt en Franssen Gerrits uit Erp. We zijn ook in gesprek met leveranciers in het Oosten en Noorden zoals ForFarmers, maar hebben nog geen contact gehad met Agrifirm. Dat moet nog gebeuren.”

Hoeveel voersoorten bieden jullie aan?

„We hebben drie basisvoerders voor elk segment met een standaard samenstelling op basis van CVB-normen. Maar eigenlijk is het aantal voersoorten onbeperkt,

aangezien boeren de samenstelling naar eigen wens kunnen aanpassen. Belangrijk is dat boeren de kostprijs voor het voer zo laag mogelijk houden. Dat kan al eenvoudig door bijvoorbeeld het aandeel goedkopere grondstoffen als gerst of tarwe in het voer te verhogen.”

Hoe werkt dat dan?

„Neem een basisvoer als A-brok, dat is te vinden onder het kopje mijn-samenstelling. Dat geeft zowel de grondstof- als nutriëntensamenstelling weer. Via het keuzemenu nutriënten kan de melkveehouder bijvoorbeeld de minimale hoeveelheid ruw eiwit (RE) verhogen van 140 gram per kg naar 160. Als de melkveehouder klaar is met het optimaliseren, kan hij berekenen wat het effect is van de aanpassing op de prijs. Dan vraagt het systeem in welke silo's het voer moet worden geplaatst en of er eventueel bijzonderheden zijn, zoals beperkingen betreffende de milieuvergunning. Vervolgens rollen er twee aanbieders voor het voer uit. Een eventuele voorkeursleverancier en de goedkoopste. Heeft de veehouder een keuze voor de leverancier gemaakt, dan plaatst hij de bestelling. We denken dat boeren hiermee de voerkosten met één tot vijf euro per 100 kg afgenomen voer kunnen drukken. Belangrijk is wel dat boeren de locatie aangeven waar het voer moet worden geleverd. Op basis van de afstand tussen productielocatie en afleveradres berekenen de leveranciers de transportkosten.”

Waarop is de basisprijs gebaseerd?

„De referentieprijs is gebaseerd op de gemiddelde grondstofprijs per week van de deelnemende mengvoerbedrijven plus 3 euro voor transport en productie. Op basis van deze referentieprijs per grondstof optimaliseert het systeem het voer. De ideale samenstelling wordt vervolgens uitgevraagd bij de deelnemende mengvoerproducenten.

De prijs van het voer kan per dag fluctueren, want de producenten kunnen hun grondstofprijs dagelijks aanpassen. Daarnaast kunnen ze op elke gewenst moment de kosten voor productie en transport aanpassen evenals de beschikbare capaciteit. De minimale hoeveelheid voer ligt tussen de 16 en 24 ton, een volle vrachtwagen. Dat kunnen meerdere voersoorten zijn, maar ook één. We rekenen een toeslag wanneer minder wordt besteld.”

Het voer is besteld, wat dan?

„De varkenshouder moet rekenen met twee besteldagen, de tijd die nodig is om de bestelling te verwerken, produceren en transporteren. Bij bestelling betaalt de veehouder vooraf via iDeal. Dat geld komt op een tussenrekening bij de Rabobank en wordt 48 uur na levering door de mengvoerproducent geïncasseerd. Vervolgens komt er een mail binnen bij MijnVoer.nl en gaat er een bevestiging naar de producent. Die moet vervolgens de bestelling binnen acht uur accepteren en kan deze in principe niet weigeren.”

De hoeveelheid geleverd voer is meestal niet gelijk aan de bestelling. Wat gebeurt er dan?

„Stel dat een varkenshouder 24 ton heeft besteld en hij krijgt er 25 ton, dan moeten de kosten van pakweg 250 euro separaat worden betaald door middel van een naheffing. Daarin loopt de producent een risico. Omgekeerd, krijgt een boer minder dan besteld, krijgt hij naar verhouding een deel van zijn betaalde geld terug.”

Wat gebeurt er wanneer veehouders extreme waarden invullen?

„Het systeem is uitgerust met een aantal veiligheidsmaatregelen. Zo is het bijvoorbeeld om praktische redenen onmogelijk om voer



te bestellen met bijvoorbeeld extreme nutriëntenwaarden en een VEM van nul. Boeren kunnen alleen variëren tussen de minimale en maximale waarden. Maar toegegeven, je moet wel een beetje verstand hebben van voer wil je verantwoord voer samenstellen en kunnen inspelen op bedrijfsspecifieke zaken. Vul je bijvoorbeeld een VEM in van 800 en doe je met de ruwe eiwit gekke dingen, de verantwoordelijkheid ligt bij de boer. Ons advies luidt 'een beetje bijstellen van een standaard voer is het beste om mee te beginnen'. Verder kunnen boeren natuurlijk altijd een onafhankelijke voeradviseur inschakelen, wanneer zij hulp willen bij het samenstellen van het juiste voer."

Op wat voor soort ondernemers mikken jullie met het internetplatform?

"We denken hierbij vooral aan afnemers met een redelijke omvang. Boeren die 24 ton voer per levering kunnen opslaan. Pakweg de 25 procent grootste bedrijven. Inmiddels hebben honderd boeren zich geregistreerd en hebben we 2.000 unieke bezoekers op de website gehad. Dagelijks komen er vier tot zes nieuwe registraties bij. We hopen op den duur zo'n vijf tot tien procent van de markt te kunnen bedienen."

Wat kost deelname?

"De eerste maand is gratis. Daarna moeten veehouders of voer bestellen of een abonnement nemen van 60 euro per maand of 600 euro per jaar. Hiermee willen we voorkomen dat boeren de website slechts gebruiken om het goedkoopste voer uit te zoeken en niet via ons het voer bestellen. Ons verdienmodel zit in de toeslag van 25 cent per 100 kg voer via de mengvoederfabrikant. Veehouders met een abonnement krijgen 1 euro per ton besteld voer tot een maximum van 50 euro per maand." ■