

Rendement is de droom van adviseur én ondernemer

Judith Waninge

De behoefte aan advies op het pluimveebedrijf verandert en adviseurs krijgen minder tijd voor een goed advies. Door strakke tijdsplanning van de ondernemer, maar ook van de adviseur, is onaangekondigd op het bedrijf langskomen verleden tijd. De digitale snelweg levert alle actuele informatie aan de ondernemer, waardoor de taak van de adviseur meer ligt bij het advies van het eigen product, zoals voer of kuikens. Uiteindelijk telt het eindresultaat: een goed rendement op het (pluimvee) bedrijf.

Dat er helemaal geen ruimte meer is om een kop koffie bij de pluimveehouder te drinken is zeker niet de waarheid, bleek uit de praktijkverhalen van drie pluimveehouders op de pluimveebijeenkomst van Agrivaknet voorafgaand aan de landbouwbeurs in Venray. Het sociale aspect bij een adviseur blijft heel belangrijk en er moet zeker een klik zijn. Maar uiteindelijk is het eindresultaat, een goed rendement, bepalend of een adviseur voldoet, vertelt Hugo Bens, een van de drie aanwezige pluimveehouders. Bens is naast legpluimveehouder ook ZLTO-bestuurder.

ROL VAN PLUIMVEEADVISEURS

De rol van pluimveeadviseurs zal meer een analyserende rol spelen op het pluimveebedrijf.

Foto: Judith Waninge



Zakelijk advies

Waar de pluimveehouders het samen over eens zijn is dat het advies zakelijker wordt en dat geeft aanleiding om nog meer af te stemmen op welke verwachtingen de pluimveehouder van de adviseur heeft. Belangrijk is dat het advies afgestemd is op de producten die geleverd worden. Ook pluimveehouders hebben een gedegen opleiding en veel kennis van de sector, daardoor hebben niet alle producten een extra advies nodig.

Specifiek advies

Gerard Witlox is vleeskuikenhouder en zelf ook voeradviseur geweest; hij kent dus beide kanten van de medaille. Witlox geeft aan dat er veel erfbedrevers op zijn bedrijf komen en deelt deze in twee groepen in: de eerste groep betreft de leveranciers die voer, kuikens, energie, medicijnen, geld, stalinrichting en diensten leveren en als tweede groep is er de afnemers, zoals de slachterij, eventueel tussenhhandel en mestafzet. Het zijn er zeker tien die op het bedrijf langs komen. Als ondernemer moet je deze bedrijven zien als partners die een gezamenlijk belang hebben. Niet alle leveranciers of afnemers hoeven extra advies te leveren bij de producten. Bij producten zoals

DISCUSSIE: KENNIS UIT PRAKTIJK

V.l.n.r. Han Tellegen, Hugo Bens, Gerard Witlox, Willy van Erp, Jan Janssen en dagvoorzitter Wim Thielen.

Foto: Judith Waninge



water, licht, energie, maar ook voor geld is geen extra informatie nodig. Geld is geld; voor een voerleverancier zal het geen verschil maken of de voerrekening betaald wordt met het geld van de Rabobank of van de ING, aldus Witlox. Ook voer is eigenlijk een simpel product en heeft volgens de vleeskuikenhouder geen extra advies nodig naast onder andere informatie over de samenstelling en wel of niet in fase voeren. Veel adviezen van de voeradviseur gaan momenteel dan ook over bijzaken. Voor producten die bij elke levering in kwaliteit kunnen verschillen, zoals eendagskuikens, is een bijgeleverd advies noodzakelijker, volgens de pluimveehouder. Voor de producten die eigenlijk geen aanvullend advies nodig hebben, geldt natuurlijk wel dat de pluimveehouder kennis moet hebben om het product juist in te

‘ZELFS DE MODERNSTE KEUKEN LEERT JE NIET KOKEN’

kunnen zetten. “Je kunt een van de modernste keukens kopen, maar deze keuken leert je niet hoe je een verrukkelijke maaltijd moet koken.” Advies is ook te zien als een product, maar vaak geen simpel product. Vandaar dat het belangrijk is om het advies daar in te kopen waar het gevoel goed bij is en het rendement van het advies het beste is, beëindigt Witlox zijn visie.

Menselijke klik

Willy van Erp is vleeskuikenhouder en een van de initiatiefnemers van de Volwaardkip, een traaggroeiend kuiken dat bij Jumbo als ‘Jumbo Bewust’ in de schappen ligt en als ‘puur&eerlijk’ in de schappen van Albert Heijn. Van Erp verlangt ook een zakelijke aanpak van zijn adviseurs, waarbij de resultaten meetbaar moeten zijn. Dé pluimveehouder en dé pluimveeadviseur bestaan niet. Belangrijk is dat de kennis en behoefte op elkaar afgestemd zijn. Bij de opstart van Volwaard was voorlichting over het concept heel belangrijk, de praktische tips kwamen vooral van de zes deelnemende bedrijven. Van Erp hecht grote waarde aan een goede relatie met zijn adviseur: er moet een menselijke klik zijn, want waarom komt de bankadviseur niet bij de burens met een vergelijkbaar bedrijf en situatie en wel bij jou? De relatie met de mengvoerleverancier zal volgens Van Erp veranderen doordat de

trend van betaald advies gaat doorzetten. Hij wil wel de kanttekening maken dat een voeradviseur ook het visitekaartje van het bedrijf is.

Betaald advies

Jan Jansen, directeur van Vitelia Voeders, heeft vorig jaar een proef opgezet met negen varkens- en pluimveehouders om voer te verkopen met betaald advies. Jansen ziet deze trend van betaald advies doorzetten en geeft aan dat dit ook een andere adviseur vergt. Door de daling van het aantal bedrijven zal ook het aantal adviseurs drastisch dalen. Jansen wil de huidige adviseurs meegeven dat als de klant denkt dat het advies voor niets is, het advies dan ook niets waard is. Volgens hem is het dan ook de droom van de adviseur om gewaardeerd te worden voor zijn of

haar geleverde kennis, betaald of onbetaald. Dat kan door gespecialiseerd advies te geven en door kennis te bundelen, zoals Vitelia doet met onder andere Crop Solutions en Cultus Agro Advies. De toekomstige adviseur is een adviseur die ook zijn adviesuren kan verkopen; alleen de beste adviseurs blijven over. Tijdens de discussie aan het eind van de morgen ging het niet over wel of geen betaald advies, maar wel over de kennis en kwaliteit van de adviseur. Waar haalt de adviseur de praktijkkennis vandaan? Pluimveehouderij is geen sexy onderwerp tijdens opleidingen. Han Tellegen van VMR geeft aan dat een pluimveehouder denkt en handelt vanuit zijn karakter en ervaring als mens. Wat een ondernemer doet en zegt kan dus van elkaar verschillen. De rol van adviseur verandert hierdoor van voorlichter, adviseur naar analist. Een pluimveehouder zit namelijk niet te wachten op advies, de kennis is allang bekend of de ondernemer weet de kennis wel te vinden. De ondernemer wil bevestiging van de toekomstige analist of hij de juiste keuze maakt of heeft gemaakt. Tellegen geeft aan dat voor de adviseur het effect van het advies het belangrijkste is en voor de ondernemer is het rendement het belangrijkste.



Agenda

Effectief adviseren aan agrariërs in moeilijke tijden

Voor erfbedrevers en vrijwilligers die stoppende boeren en tuinders ondersteunen

Datum: 28 maart 2012

Tijd: 18.30-21.00 uur

Locatie: Oss

Kosten: Deelname is gratis

Meer informatie: www.boerenkans.nl

Workshop GDI 2012

GDI actualiteiten en Adviesmogelijkheden GLB-conversie

Datum: 30 maart 2012

Tijd: 13.30 - 16.30 uur

Locatie: Houtsma Bedrijfsadvies in Deventer

Kosten: € 325,- (excl. btw) per deelnemer

Meer informatie:

www.houtsmabedrijfsadvies.nl

New developments in feed-compounding technology

Datum: 7-11 mei 2012

Locatie: Research Institute of Feed

Technology of IFF in Braunschweig-Thune

Kosten: € 1.490 (€ 995 voor IFF-members)

Meer informatie: www.gmpplus.org