

# Voordelig voer inkopen

Judith Waninge


**Hetty Hijink-Wiggers houdt samen met haar man Gerard en zoon Bram in Winterswijk 850 melkgeiten, 200 opfokgeiten en 65 melkkoeien met bijbehorend jongvee. Alle krachtvoer koopt de familie in via een inkoopcluster en hiermee besparen ze zeker 2.500 euro op de jaarlijkse voerkosten.**

In de Achterhoek zijn er ongeveer vijftien inkoopclusters van voer actief, met een wisselende samenstelling van twee boeren tot meer dan dertig deelnemers. Deze inkoopclusters zijn opgestart naar aanleiding van een LTO-bijeenkomsten waarin de voor- en nadelen van het gezamenlijk voer inkopen werden belicht. Ook het voercluster in Winterswijk-Oost is na een dergelijke bijeenkomst in 2006 opgestart. Hetty Hijink nam de coördinatie van deze groep van dertig rundveehouders voor haar rekening, die nu is uitgegroeid tot 35 deelnemers. Gezamenlijk nemen ze ongeveer 3.500 ton krachtvoer af bij voerleverancier ForFarmers en vallen hiermee in de hoogste kortingsgroep van de totale afgenomen tonnages voer. Iedereen, de grote én kleine bedrijven, profiteren mee van de extra korting. “Er zijn niet veel bedrijven die alleen meer dan 3.000 ton afnemen, dus de animo op de bijeenkomst was groot”, aldus Hijink. De motivatie om mee te doen aan het cluster is voor de meeste bedrijven het financiële voordeel. Voor de voerleverancier is het een voordeel dat het cluster een vorm van klantenbinding biedt en een financiële garantstelling onder de leden geeft zekerheid van betaling van het voer. De leden van het voercluster moeten wel voldoen aan een aantal aanvullende voorwaarden. Een belangrijke voorwaarde is de financiële aansprakelijkheid, aldus Hijink. Als een van de leden het voer niet kan of wil betalen, zal de rest van de groep dit bedrag moeten ophoesten. “In de praktijk is dit nog niet voorgekomen. Mocht het wel gebeuren, dan zal het bedrag verdeeld over de 35 deelnemers niet meer dan een paar honderd euro zijn.” Een andere belangrijke voorwaarde is het op vaste dagen bestellen en uitleveren van voer. Hierdoor moet je vooruit plannen. De bestelling moet voor dinsdag 13.00 uur binnen zijn (via een internetbestelling) en

het voer wordt op woensdag of donderdag gebracht.

## Geitenbrok

Sinds 2008 koopt de familie Hijink ook geitenvoer in via het inkoopcluster. Daarvoor gelden dezelfde voorwaarden als voor rundveebrok en zo kunnen de geitenhouders ook meeprofiteren van de korting. “Bij de opstart hadden we meerdere soorten voer en daardoor was het best lastig om aan de leverdag te kunnen voldoen”, vertelt de geitenhoudster, maar het financiële voordeel weegt zeker op tegen de aanvullende voorwaarden die er gelden. Hijink geeft aan dat als je een vaste goede relatie hebt met een

voerleverancier, het zeker de moeite waard is voor geitenbedrijven om het gezamenlijk inkopen van voer te overwegen. Zeker met de kleine marges in de geitenhouderij. 

## Voerclusters ForFarmers

Hoe het verder gaat met de inkoopclusters en aan welke aanvullende voorwaarden de bedrijven volgend jaar moeten voldoen, nu de fusie tussen Hendrix en ForFarmers een feit is, is nog niet duidelijk. Hendrix werkte met een dealernetwerk en kende geen voerclusters zoals ForFarmers.



Hetty Hijink-Wiggers voert via een inkoopcluster goedkoper krachtvoer aan de geiten.