



‘Transparant zaken doen’

Internetplatform MijnVoer.nl voortvarend van start

Algemeen

[Durkje Hietkamp]

Het nieuwe internetplatform MijnVoer.nl is bijna twee maanden online. De belangstelling van zowel mengvoerbedrijven als veehouders is groot, volgens initiatiefnemer Pieter Snoeijen.

“MijnVoer.nl creëert een nieuwe dynamiek in de mengvoerwereld.”



MijnVoer.nl is de eerste onafhankelijke kennis-, koop- en verkoopsite voor mengvoerders in Nederland.

Het recent gelanceerde internetplatform MijnVoer.nl ontwikkelt zich in sneltreinvaart. Ruim 150 boeren hebben zich inmiddels geregistreerd. Het aantal veehouders dat daadwerkelijke voer via de nieuwe site bestelt, groeit gestaag.

“Meer dan 3000 unieke bezoekers hebben de site bezocht”, vertelt Pieter Snoeijen, oud-directeur van Hendrix-UTD Noordwest-Europa en mede-initiatiefnemer van MijnVoer.nl. Ook de belangstelling van mengvoerbedrijven neemt toe. “Een achttal bedrijven doen mee en met evenzoveel bedrijven zijn we nog in gesprek.” Snoeijen heeft het concept opgezet samen met Maurice van den Eijnden, eigenaar van diverse diervoederwinkels. “We zijn begonnen met een test van vier mengvoerbedrijven in het zuiden van Nederland. Nu worden we zelf benaderd.”

Internet

Met MijnVoer.nl willen de initiatiefnemers de mogelijkheden van internet in de agrarische sector optimaal benutten. “Bij de opkomst van de bijproducten eind jaren '80 reageerden veel diervoederbedrijven in eerste instantie terughoudend. Het inzetten van deze natte producten leidde echter tot een aanzienlijke kostprijsbesparing. Nu zijn die bijproducten niet meer weg te denken”, vertelt Snoeijen. “Zoals bijproducten toen, zal internet nu en in de toekomst niet meer weg te denken zijn”, vergelijkt hij.

MijnVoer.nl

MijnVoer.nl is de eerste onafhankelijke kennis-, koop- en verkoopsite voor mengvoerders in Nederland. “Een internetplatform zorgt voor transparantie. Doel is het verlagen van de kostprijs voor zowel de mengvoerindustrie als veehouder.” Het assortiment varkens- en rundveevoeders dat op de site is te vinden, is samengesteld door ervaren prak-

>>>





>> 'Transparant zaken doen'

The screenshot shows the top navigation bar of the MijnVoer.nl website with links for Home, Hoe werkt het?, Vragen, Wie zijn wij?, Registreren, Mijn gegevens, and Links. Below the navigation bar is the logo and a search bar for 'gebruikersnaam' and 'Wachtwoord vergeten?'. A secondary navigation bar contains 'Mijn Samenstelling', 'Mijn Prijs', and 'Mijn Bestelling'. The main content area is titled 'Beschikbare voeders' and 'Toelichting', with sub-categories for 'Vleesvarkens (compleet)', 'Aanvullend', 'Zeugen en biggen (compleet)', 'Aanvullend', and 'Rundvee (aanvullend)'. A table lists three feeders:

Code	Titel	meer info	Optimaliseren	Plaats in bulkwagen	Bulkwagens
111-100996	VLV Start tot 12 wkn lift				Code Titel
112-100997	VLV Start				Geen mengvoeders in uw bulkwagen
114-100998	VLV Groei				

tijknutritionisten en gebaseerd op de CVB-grondstofwaardering. Voor de natte bijproducten wordt gebruikgemaakt van de door de leverancier opgegeven waarden. "Wij als MijnVoer.nl bepalen welke grondstoffen kunnen worden gebruikt. Het mooie daarvan is dat het voer enkel bestaat uit hoogwaardige grondstoffen. Daarmee blijft het simpel om topkwaliteit voer te maken", aldus Snoeijen.

Kosten verlagen

Mijnvoer.nl verbetert de verdien capaciteit van de keten, stellen de initiatiefnemers. Vraag en aanbod komen via MijnVoer.nl eenvoudig bij elkaar en om de kwaliteit te waarborgen, zijn alle deelnemende bedrijven VWA-geregistreerd, GMP+-erkend en TrustFeed-deel-

nemer. Mengvoerbedrijven kunnen lagere voerprijzen hanteren door benutting van overcapaciteit in productie, efficiënt transport en besparingen op marketing-, verkoop- en advieskosten. "Een fabriek is nooit voor 100 procent vol. Om zo veel mogelijk tonnages te krijgen, worden verkopers op pad gestuurd en boeren geworven. Hiervoor worden extra kosten gemaakt. De site maakt dit overbodig", zegt Snoeijen. Bovendien worden de dichtstbijzijnde afnemers gevonden, waardoor logistieke kosten dalen. "Het werkt simpel. Mengvoerbedrijven voeren in wat hun grondstofprijzen zijn, wat hun beschikbare capaciteit is en tegen welke vergoeding ze voer willen produceren en transporteren." De grondstofprijzen worden wekelijks door de deelnemende bedrijven geactualiseerd. Het wijzigen van gegevens is overigens continu mogelijk.

Moderne ondernemers

Via MijnVoer.nl selecteert de veehouder de best passende aanbieder op basis van grondstoffen, beschikbaarheid en prijs. Zo weet hij vooraf wat hij krijgt en betaalt. "Moderne ondernemers willen zelf keuzes maken, transparant zaken doen en een zo laag mogelijke kostprijs. Boeren willen weten wat ze betalen voor hun voer en dat zelf samenstellen", aldus Snoeijen. Volgens hem wordt de toegevoegde waarde van structureel advies niet meer door iedereen als zinvol gezien, terwijl de kosten voor voorlichting en marketing wel in de prijs worden doorberekend. Mocht een boer toch advies wensen, dan kan hij voorlichting separaat inkopen. "Met wat

boeren besparen via MijnVoer.nl, kunnen ze gemakkelijk goed, onafhankelijk advies inkopen." De door MijnVoer.nl gerealiseerde transparantie zorgt ervoor dat ongewenste kosten uit de productiekolom verdwijnen. Met name de grote veehouders zien daarmee kansen voor het verbeteren van het rendement. "Door constante samenstellingen passend bij de bedrijfseigen omstandigheden, verbeteren de resultaten op primaire bedrijven. Onafhankelijke deskundigen kunnen veehouders hierbij helpen", redeneert Snoeijen.

Uitbreiden

Snoeijen verwacht dat over 4 à 5 jaar, 5 tot 10 procent van de boeren bestellingen via internet doen en dat in de toekomst de rol van onafhankelijke adviseurs belangrijker wordt. "MijnVoer.nl biedt een platform voor drie partijen: boer, mengvoederindustrie en freelance nutritionist." Volgens hem zien vooral de middelgrote en kleine mengvoerbedrijven en freelance nutritionisten veel mogelijkheden. "Het initiatief is voor de grotere ondernemingen in zekere zin bedreigend. Een deel van hun marge kan op het spel komen te staan." Snoeijen geeft aan continu alert te blijven op verbeterpunten. Daarnaast worden er stappen genomen voor uitbreidingen, laat hij weten. "Ook pluimveehouders kunnen op korte termijn profiteren van het platform. Daarnaast wordt het initiatief uitgerold naar België en Duitsland en worden specifieke bijproducten in het assortiment opgenomen."

Concurrerend

Het loopt voorspoedig en het aantal bestelling neemt stap voor stap toe. Snoeijen is ingenomen. "Mensen denken mee en ontdekken steeds nieuwe aspecten. Mengvoerbedrijven kunnen hun productiebedrijven digitaal ook op een andere locatie zetten en op die manier zeer concurrerend in een bepaalde regio gaan werken", vertelt Snoeijen. "Ze hoeven niet direct te investeren om ergens anders omzet te genereren. Mocht blijken dat er veel interesse is vanuit een bepaalde regio, dan kan alsnog worden besloten om ook daar een

Kosten

Mengvoederbedrijven kunnen gratis deelnemen aan MijnVoer.nl. Voor veehouders die voer bestellen via de site kost het gebruik niets. Gebruik zonder daadwerkelijke voerbestelling is de eerste vier weken gratis en kost daarna 50 euro per maand. Belangstellenden kunnen de site verkennen en de basissamenstellingen met bijbehorende referentieprijzen inzien. Wanneer boeren meer willen weten, kunnen ze een gebruikersaccount aanmaken. Dat is de eerste vier weken gratis. Wanneer de site bevalt, kunnen ze voor 50 euro per maand gebruikmaken van de mogelijkheden van MijnVoer.nl. Indien de veehouder besluit daadwerkelijk voer te bestellen, dan krijgt hij zijn inleg terug middels een bonus van 0,10 euro per 100 kg geleverd voer. "De uiteindelijke kosten, een kwartje per 100 kilogram voer, worden via het mengvoerbedrijf verrekend", aldus Snoeijen.



echte productielocatie te vestigen. Met het platform is dus als het ware een extra marketinginstrument gecreëerd." Snoeijen suggereert dat het zelfs nog een stap verder zou kunnen gaan. "Mengvoerbedrijven kunnen hun voer bij een ander bedrijf laten maken en van daaruit laten vervoeren. En dat alles volledig digitaal. De factuur kan dezelfde blijven."

Grote plus

Boeren hebben het momenteel zwaar, benadrukt Snoeijen. "Een grote plus voor diervoederbedrijven is dat ze bij transacties via Mijnvoer.nl geen enkel betalings- of contractrisico lopen. De gegarandeerde betaling, twee leverdagen, 24 ton en geen risico's stellen mengvoerleveranciers in staat tegen de scherpste prijzen te kunnen werken." Wil Vissers, hoofd inkoop, nutritie en productie bij Vissers Mengvoerders uit Helvoirt – een van de deelnemers – onderstreept dat. "Je bent zeker van je centen en dat heeft in deze marktomstandigheden een grote meerwaarde." Hij beoogt door te gaan op de ingeslagen weg. "Via MijnVoer.nl krijgen klanten ook andere samenstellingen te zien." Vissers ziet het nieuwe platform niet als een bedreiging en voelt zich niet genoodzaakt op het scherpst van de snede te opereren om concurrerend te zijn. "We hanteren de dagprij. Daarmee krijgt een boer helder voor ogen wat het voer kost." Vissers merkt op: "Het grootste verschil ten opzichte van traditionele voerleveringen, is dat de boer ons nu slechts nog als producent ziet. Ze hebben alleen onze fabriek nodig."

Nieuwe dynamiek

MijnVoer.nl creëert een nieuwe toekomst voor de verkoop van mengvoerders, besluiten de initiatiefnemers. "Het sluit volledig aan op de mogelijkheden van deze tijd. De website brengt een nieuwe dynamiek en mogelijkheden in de sector. De site koppelt transparante voederwaarden aan een transparante prijs. Maar uiteindelijk is wat we aanbieden, de site MijnVoer.nl, gewoon een hulpmiddel, niets meer en niets minder." ■