

Dierenarts: kostenpost of toegevoegde waarde?

Frank de Vries

TOEGEVOEGDE WAARDE

‘De toegevoegde waarde van de dierenarts moet duidelijk blijken uit een plan.’

Foto: De Beeldkuil

Diverse dierenartsen lopen aan tegen het fenomeen dat boekhouders hun melkvee-klienten wijzen op gestegen dierenartskosten. Dierenartsen op hun beurt menen dat een intensievere bedrijfsbegeleiding, met meer uren op het melkveebedrijf, juist zorgt voor een betere diergezondheid. Hoe verhouden de uitgangspunten van deze specialisten zich tot elkaar?

Communicatie

Persoonlijk denk ik dat een verschil van inzicht tussen boekhouders en dierenartsen een punt van communicatie is, stelt Jan Kappers. Kappers is bedrijfsadviseur bij Alfa accountants in Zwolle en heeft de melkvee-

sector als zijn werkterrein. Hij stelt dat het enorm uitmaakt of je als boekhouder louter op regelniveau kijkt naar bedrijfskosten of juist een integrale kijk hebt. “Wij als Alfa accountants kijken op een integrale manier naar alle bedrijfskosten en opbrengsten, zodat we eventueel gestegen dierenartskosten in perspectief zien van andere parameters en technische kengetallen.”

Plan veehouder

“Ik vraag altijd aan een melkveehouder welk plan er ligt achter de diergezondheidskosten. Natuurlijk kunnen die gestegen zijn, maar daarvoor wil je wel wat terug hebben als veehouder.” Kappers wil een duidelijk plan van

zijn melkveehouders horen wat de eventueel verhoogde dierenartskosten kan rechtvaardigen. “Ik kan mij voorstellen dat de vruchtbaarheid verbetert door een intensievere bedrijfsbegeleiding door de dierenarts. Dat moet je dan gaan zien in meer geboren kalveren.” Kappers koppelt de dierenartskosten ook aan het voersaldo van een bedrijf. “In mijn ogen is het geen enkel probleem als de dierenartskosten stijgen, maar als melkveehouder moet je je vervolgens wel kritisch afvragen wat daarvan de positieve effecten zijn voor jouw bedrijf. Daarom prikkel ik onze melkveeklanten om zelf te kunnen aangeven welke technische kengetallen verbeterd zijn of gaan verbeteren met die gestegen dierenartskosten.”

Kappers licht zijn kijk toe met een praktijkvoorbeeld. “Stel dat je 35 procent afvoer hebt op je bedrijf met als hoofdreden klauwproblemen. Als de gestegen veeartskosten nodig zijn om die klauwproblematiek op het bedrijf

restwaarde van de koe of meer kalveren of minder afvoer.” Als bedrijfsadviseurs zitten Kappers en zijn collega’s nooit aan tafel met dierenartsen. “Met voeradviseurs wordt soms wel gezamenlijk gesproken over een klant.” Kappers pleit ervoor om bij ondernemers die willen werken vanuit een plan, dit gesprek wel aan te gaan, ook samen met de veearts. “Ik zie dat dierenartsen nog niet worden afgerekend op technische kengetallen in tegenstelling tot de voerleveranciers. Ik denk dat daarin een omslag moet komen.” Kappers ziet dat voerleveranciers meer naar hardere kengetallen kijken en daar door de boer op worden afgerekend, terwijl dierenartsen meer focussen op softere kengetallen.

Braak terrein

Kappers vindt dat een bedrijfsdierenarts in staat moet zijn om op één A4'tje aan zijn klant duidelijk te maken, in euro's, waar zijn toegevoegde waarde ligt. “Dat is een planne-

MEER RICHTEN OP TECHNISCHE KENGETALLEN

te verbeteren waardoor het percentage afvoer daalt, kan ik leven met die gestegen dierenartskosten.” In dit kader kan een melkveehouder nog leren van zijn collega-varkenshouders, aldus Kappers. “Varkenshouders proberen diverse dingen uit. Zo zijn ze bereid om voor een periode van bijvoorbeeld een halfjaar kosten te laten stijgen in ruil voor meeropbrengsten. Als die meeropbrengsten er niet snel uit komen, stoppen de varkenshouders doorgaans met die gestegen kostenpost.” Kappers ziet dat melkveehouders een andere attitude hebben en gestegen kosten vaak vasthouden en daar iets minder strak mee omgaan. “Dat komt doordat technische en financiële kengetallen bij melkveehouders periodiek minder worden vergeleken dan bij varkenshouders.”

Taak dierenarts

Gestegen dierenartskosten op zich zijn dus voor deze bedrijfsadviseur geen probleem zolang daar een goede motivatie en gestegen technische kengetallen, als levensduur of een stijging in omzet en aanwas, tegenover staan. “De dierenarts heeft in mijn ogen de taak om zijn meerkosten goed te onderbouwen voor zijn klant. Dus uiteindelijk moet ik die meerkosten terug zien in bijvoorbeeld een hogere

tje waar zowel de dierenarts als de melkveehouder de komende jaren op kunnen koersen. Binnen ons accountantsbureau kunnen we technische en financiële cijfers periodiek monitoren op het realiseren van gestelde doelen. Kappers nuanceert de dierenartskosten. “Er is in mijn ogen een groot verschil tussen een sectorbelang waarin het afleveren van antibioticumvrije melk hoog in het vaandel kan staan en het individuele belang van een ondernemer om voor zichzelf dit doel te verwezenlijken.” In beide gevallen is er de noodzaak om gestegen kosten en meeropbrengsten goed in kaart te brengen in een plan.

Kappers weet van de noodzaak bij dierenartsen om voor een ander verdienmodel te kiezen vanwege de dalende verkopen van medicijnen. “Ik denk dat de dierenarts zich meer moet gaan richten op technische kengetallen om zijn toegevoegde waarde aan zijn klant te laten zien. Dat is nog een braak terrein waar dierenartsen in mijn beleving direct op in moeten zetten.” Hij vindt dat iedere adviseur, dus ook de dierenarts, een duidelijk doel voor ogen moet hebben waar je naartoe werkt en waar je je toegevoegde waarde aan kunt afspiegelen. “Het gaat toch uiteindelijk om het resultaat.”

DIERENARTSEN
AanBod

Agenda

VIV Europe 2014

Europese Vakbeurs Innovatieve Veehouderij met vooral aandacht voor de varkens- en pluimveesector.

Datum: 20 - 22 mei 2014
Tijd: 10.00 - 18.00 uur
Locatie: Jaarbeurs Utrecht

Meer informatie: www.viveurope.nl

Symposium Made in Holland

Onze productie-efficiency ligt vijfmaal hoger dan het Europees gemiddelde. Van Osch Uden, producent van huisvestingsystemen voor de varkenshouderij, organiseert speciaal ter gelegenheid van zijn 75-jarig jubileum het symposium 'Made in Holland'. Tijdens deze kennisbijeenkomst voor varkenshouders en hun adviseurs, draait alles om het hebben en houden van de internationale koploperspositie voor de Nederlandse varkenshouderij.

Datum: 24 mei 2014
Tijd: 14.00 uur
Locatie: Zadelmakersstraat 5 in Uden
Kosten: Vrij toegankelijk voor varkenshouders en adviseurs
Meer informatie: info@van-osch-uden.nl

Dag van het Schaaap

De enige dag waar alles op het gebied van de schapenhouderij te zien is. Rassen, keuringen, presentaties, wol, lamsvlees, nieuwe producten, lezingen, schapenscheren, kunst, werkhonden, kaaskeuringen, het mooiste schaap van Nederland, enzovoorts. Ook geiten staan deze dag in de spotlights.

Datum: 31 mei 2014
Locatie: KNHS-centrum in Ermelo
Meer informatie: www.dagvanhetschaap.nl

