

naam Nick van den Pol
datum 3 april 2018

Bezoek Spaanse melkveebedrijven en mengvoerfabrikant 2018

Van maandag 11 juni tot en met donderdag 14 juni heb ik samen met een technical sales expert van Provimi melkveebedrijven en een mengvoerfabrikant bezocht in Zuid-Spanje. Als eerste zijn we langs een mengvoerfabrikant gegaan. Dit begon leerzaam omdat je op een melkveebedrijf geen overzicht hebt van het aantal producten en de voorraden van premixen en mineralen die een mengvoerfabrikant op voorraad moet hebben staan en hoe dit logistiek geregeld is. Ook interessant om te zien welke uitdagingen er zijn voor beide partijen, hoe kwaliteit gewaarborgd wordt, hoe het logistieke proces georganiseerd wordt en wat de rol hierin is van beide partijen.

Op de tweede dag samen met een veevoeradviseur van een mengvoerfabrikant een aantal melkveebedrijven bezocht. Tijdens deze bezoeken werd eerst duidelijk hoe een Spaans melkveebedrijf is georganiseerd en welke verschillen er zijn met Nederlandse melkveebedrijven en met de stakeholders in de markt. De Spaanse markt heeft namelijk te maken met kwalitatief veel mindere stakeholders en melkveebedrijven worden hier ook minder goed vooruit geholpen door deze stakeholders. Als jonge melkveehouder ga je hierdoor Nederland weer meer waarderen. Ook is de liquiditeitspositie van Spaanse melkveehouders vaak minder goed dan in Nederland.

De voornaamste verschillen op een melkveebedrijf zelf zijn gebouwen, een hogere productie per koe met lagere gehalten (door veevoeding, klimaat als wel genetische aanleg), ruwvoerteelt, beschikbaarheid van kwalitatief goed ruwvoer, kortere levensduur en het klimaat. Door deze verschillen zie je veel voorkomende problemen als selectie in het ruwvoer, hitte stress, slechte eiwit benutting, verminderde weerstand, slechte pens werking en dikke darm fermentatie. Op het gebied van technische kennis over veevoeding en management veel geleerd over het analyseren van deze problemen (type signalen), welke oplossingen er theoretisch zijn en wat voor een specifiek bedrijf dan de meest geschikt praktische oplossing is.

Verder, het wat ook interessant om te zien hoe je als leverancier een nieuwe markt kan benaderen, welke uitdagingen er zijn en hoe je deze uitdagingen op een succesvolle manier kan aanpakken. In Spanje was dit voornamelijk interessant omdat zuivelfabrieken en coöperaties de melkveehouders beperken in hun vrijheid, en hiermee ondernemerschap tot een minimum beperken. Ook doordat in sommige Spaanse gebieden grotendeels van het voer wordt aangekocht maakt dit een melkveehouder meer manager dan ondernemer. Ook zijn er veel sales teams actief die melkveehouders niet verder helpen. Hierdoor werd het interessant hoe je een melkveehouder kan laten zien dat jezelf wel meerwaarde biedt en dat jou advies in combinatie met je producten ook voor de melkveehouder een voordeel opleveren. Van maandag 2 juli tot en met woensdag 4 juli naar Duitsland geweest met iemand anders van Provimi. We gingen maandag aan het einde van de middag weg. 's Avonds langs een klant gereden om de fabrieken te bekijken. De tweede dag hebben we vijf Duitse melkveehouders bezocht. Op alle bedrijven wat een duidelijke andere situatie (type onderneming/ontwikkeling/verhoudingen/etc). Interessant om te zien hoe elke ondernemer zich opstelde en zijn verhaal deed en dit in combinatie met de bedrijfsanalyse en de geschiedenis van de ondernemer. 's Avonds de dag afgesloten met een bbq bij een melkveehouder en al zijn personeelsleden. Dit gaf een ideale mogelijkheid tot diepere gesprekken met de ondernemers als wel met zijn medewerkers.

In principe heeft Noord-Duitsland veel overeenkomsten met de Nederlandse markt als je het vergelijkt met de eerste studiereis naar Spanje. Wat opviel is dat de droogte problemen daar in begin juli al veel meer zichtbaar waren dan destijds hier in Nederland. In Duitsland begonnen melkveehouders begin juli al veel meer met anticiperen op voertekorten in de winter. Je zag dan ook duidelijk dat sommige veehouders de eerste ruwvoer vervangers al hadden aangeschaft.

Op veevoedingsgebied veel geleerd over de inzet van premixen en mineralen, het uitsparen van ruwvoer in het rantsoen (als er een tekort dreigt), bedrijfsanalyses maken en dit vertalen naar praktische verbeterpunten. De afgelopen jaren heb ik als boerenzoon veevoeradviseurs te werk gezien en hierin had ik altijd de veronderstelling dat adviseurs te veel omzet gedreven zijn en de boer niet altijd centraal staat (Overigens zeer tevreden met onze eigen adviseur). Deze twee reizen doen mij wel beseffen dat je als technisch specialist of als adviseur echt een goede bijdragen kan leveren aan melkveehouders als je de boer centraal stelt en gericht bent op lange termijn relaties.

Kortom, zowel op technisch als persoonlijk gebied waren de bezoeken aan Spanje en Duitsland zeer waardevol. Vooraf had ik vooral de technische leerervaringen verwacht en niet zozeer alle nieuwe leerervaringen en inzichten op het gebied van communicatie en persoonlijk inzicht.

BSD, bedankt voor het mogelijk maken van deze twee waardevolle weken!