

Aveve kijkt naar de toekomst

Op 23 juni vergaderde het Nationaal Verbond van Aveveklantenkringen over de uitdagingen en de strategie voor de toekomst. Varkenshouder Marc Ceyskens uit Eksel volgt Jan Oostvogels op als voorzitter. We hadden een gesprek met hem en met nationaal secretaris Chris Van Quickelberghe.

Op het bedrijf van Marc Ceyskens zijn de stallen afgevoerd met rode baksteen. Stemmige beplanting integreert de gebouwen in hun omgeving. "Integratie is heel belangrijk, ook sociaal", vertelt Marc. "Dat uit zich in maatschappelijk engagement en in het feit dat je je burens bijvoorbeeld als eerste op de hoogte brengt van het hoe en waarom van nieuwe plannen." Marc nam in 1995 een bestaand bedrijf over. Hij bouwde het uit tot een gesloten bedrijf met 250 zeugen en afmesten. Achteraf beschouwd, heeft zijn proactieve aanpak bij uitbreidingen hem geen windeieren gelegd. "In 1999 bouwden we al een emissiearme stal. In Nederland werd daar toen al veel over gesproken, en we verwachtten dat dit vroeg of laat ook in België verplicht zou worden. Hier in de streek liggen grote complexen van bossen en heide. Door de uitbreiding van het Vlaams Ecologisch Netwerk (VEN) ligt er nu natuur tot op 300 meter van ons bedrijf. Dankzij onze emissiearme stallen haalden wij veel meer punten voor Vlarem en ondervonden we geen problemen met vergunningen." Ook de groepshuisvesting van zeugen, die vanaf 2013 verplicht wordt, is al grotendeels voorbereid bij een eerste verbouwing in 2003 en een uitbreiding in 2006. "We hebben nog honderd zeugenplaatsen te gaan."

– Wat is dat, het Nationaal Verbond van Klantenkringen?

CHRIS VAN QUICKELBERGHE: "Dat is de vergadering van alle provinciale bestuursleden van de Aveveklantenkringen. Die bespreken er strategische thema's met de voltallige directie van Aveve. Dit jaar werkten we rond de uitdagingen in de land- en tuinbouw en de visie van Aveve op de toekomstige samenwerking."

MARC CEYSSENS: "Contact met de directie is de hoofdbedoeling van dat forum. Het is heel belangrijk dat de directie rechtstreeks feedback krijgt over de dagelijkse werking van Aveve en de perceptie daarvan in de markt."

– In je eigen bedrijf anticipeer je sterk op de toekomst. Kunnen we die houding van jou ook verwachten als voorzitter?

MARC: "Ik wil zeker met mijn collega's in de raad van bestuur ver genoeg vooruitkijken en tijdig aangeven hoe wij de evolutie zien. Ik heb dat bij mijn aanstelling op de raad van bestuur gedaan in verband met de evolutie in de varkenshouderij, namelijk de schaalvergroting en de verplichting tot groepshuisvesting in de zeugenhouderij, met als uitdaging het kanaliseren van de biggenstroom."

Een tweede uitdaging is in feite al gerealiseerd. We hebben heel hard gedruwd aan de herstructurering van de klantenkringen. Doordat het aantal boeren – en dus ook het aantal klanten – vermindert, was het nodig om de structuur accurater te maken. Het aantal klantenkringen werd herleid tot 21. De voorzitters maken automatisch deel uit van het provinciale bestuur."

– Hoe ervaart men die ontwikkelingen bij Aveve?

CHRIS: "Alle sectoren van de land- en tuinbouw evolueren voortdurend. De toeleveringssector moet mee zijn met de nieuwste tendenzen. We moeten soms ook vooroplopen en zaken vanuit het wetenschappelijk onderzoek vertalen naar bedrijfsomstandigheden. Aveve benut alle kennis in de groep om het beste rendement voor de klant op korte en lange ter-

mijn te realiseren, gebaseerd op duurzame samenwerking."

MARC: "Op het Nationaal Verbond kwam zo iets tot uiting. Sommige melkveebedrijven schakelen over naar melkrobots. Dat vraagt een heel andere aanpak dan een bedrijf dat zijn koeien tweemaal daags melkt. Vanuit de veevoeding moet je daarop inspelen, want die dieren moeten anders gevoederd worden."

CHRIS: "De behoeften worden veel individueler. Bedrijven vragen producten en oplossingen op maat. Een recent voorbeeld is het vernieuwde gamma zeugenvoerders van Aveve, specifiek ontwikkeld voor bedrijven met een zeer hoog productiegetal."

– Welke verwachtingen heeft de boer van de toelevering?

CHRIS: "In het debat met Peter Broeckx en de divisiedirecteurs Van Thielen, Peumans en Guiot werd vooral benadrukt dat de kwaliteit van de producten moet blijven vooropstaan, tegen competitieve prijzen. Bovendien verwacht men van de toeleveringssector dat die innovatieve producten aanbiedt waarmee de boer zijn resultaten permanent kan optimaliseren. Het is ook duidelijk dat we moeten instaan voor een intensieve maar kostenefficiënte begeleiding van de bedrijven, maar de boer verwacht vooral een leverancier die betrouwbaar is en die ver meedenkt met zijn belangen."

MARC: "Elke boer wil rendement. Het beleid bij Aveve moet daarop gericht zijn. Langetermijnrelaties kunnen slechts blijven bestaan wanneer ook de boer zijn kost goed verdient, en dat kan enkel door goede technische resultaten. Wij moeten in de raad van bestuur dergelijke zaken aanbrengen en zorgen dat daarnaar gewerkt wordt. Wij begrijpen dat onze leverancier zich moet kunnen indekken in een schommelende markt, maar aan de andere kant moeten wij blijven bestaan. Dat de twee belangen mekaar ontmoeten in de raad van bestuur hebben we heel sterk ondervonden in 2008, met de gestegen grondstoffenprijzen. De andere leden van de raad van bestuur kennen de situatie ook wel, maar als daar iemand zit die zegt dat het water hem aan de lippen staat, dan is dat iets heel anders dan vaststellen dat de debiteurenlijst aangroeit. Op dat moment is het heel belangrijk dat er geluisterd wordt en de voederprijzen geleidelijker stijgen. Het omgekeerde is ook waar. Het zou ook niet correct zijn wanneer we met de boeren als lid van de raad van bestuur alles naar onze kant willen trekken. Je moet kunnen aanvaarden dat het bedrijf winst maakt."

Foto: Patrick Dieleman



Marc Ceyskens (links) en Chris Van Quickelberghe hebben duidelijk omlinjende ideeën over de samenwerking tussen Aveve en zijn klanten.

De beschikbaarheid van producten is ook heel belangrijk. Ook dat kwam sterk tot uiting in 2008. De prijs is bijna ondergeschikt als je het risico loopt van geen product te hebben. Gelukkig kwam het toen niet zo ver. Het is belangrijk dat je dan een partner hebt die voor de beschikbaarheid van bijvoorbeeld meststoffen instaat."

– Welke uitdagingen kwamen er naar voren uit het Nationaal Verbond?

CHRIS: "Peter Broeckx vertelde dat er minder overheidstegemoetkomingen zullen zijn en dat de evolutie naar schaalvergroting zich zal doorzetten. Er zullen ook bedrijven kiezen voor verbreding. Hij zag vooral kansen voor wie de technologische vooruitgang wil benutten. Verder had hij ook veel aandacht voor een consumentgedreven productieketen. Hij hield een betoog dat de boer een manager zal moeten zijn die streeft naar topresultaten, maar anderzijds ook aandacht heeft voor de kosten. De algemene indruk was dat onze klanten – zowel de akkerbouwers als de veehouders – ervan overtuigd zijn dat bedrijven groter worden en dat we onze bedrijven nog professioneler moeten voeren. Kwaliteit was de rode draad doorheen heel de dag. Klanten die topresultaten nastreven, vragen eigenlijk aan de leverancier om topkwaliteit als uitgangspunt te nemen."

– Je hebt behoefte aan een toeleveringsbedrijf dat je partner wil zijn. Merk je nog iets van de coöperatieve achtergrond van Aveve?

MARC: "De slogan 'De kracht van samenwerken' vertaalt deze coöperatieve gedachte op een moderne manier. Als het goed gaat, dan is samenwerken nergens een probleem, maar je moet ook kunnen samenwerken als het eens wat tegenzit. Daarvoor moet er van beide zijden vertrouwen zijn. De coöperatieve structuur die Aveve zichzelf oplegt, geeft ons via verschillende kanalen de mogelijkheid om aan te geven wat we willen. Dat ken ik bij geen enkel ander toeleveringsbedrijf. Daar kan ik alleen bestellen en betalen! We hebben verschillende toeleveranciers, want we hebben ze allemaal nodig, maar de ene doet het net iets anders dan de andere, en dat maakt het verschil."

CHRIS: "Het feit dat onze klanten in de raad van bestuur mee beslissen en controle kunnen uitoefenen op het beleid, is toch wel de intensiefste vorm van samenwerking tussen Aveve en zijn klanten."

– Patrick Dieleman