

DLV Advies, 's Lands grootste agrarische adviesdienst “De klant van morgen vraagt meer dan een antwoord”

Tekst: Rob van Ginneken

Beeld: DLV Advies

Tien jaar op eigen benen leert DLV Advies dat de varkenshouderij geprofessionaliseerd is. De risico's zijn groter en de impact van bedrijfsbeslissingen wordt groter. Dat vraagt om een adviseur die met de veehouder de diepte ingaat.

Tien jaar geleden maakte DLV de transitie van publieke naar private adviesdienst. Het zittende management, onder leiding van Paul Bens en Herrold Lammertink, namen de organisaties over van het toenmalige ministerie van LNV thans Economische Zaken, dat decennia lang eigenaar was van DLV en haar rechtsvoorgangers. Ondanks dat DLV Advies al tien jaar op eigen benen staat, wordt directeur Bens nog vaak geconfronteerd met het misverstand dat DLV Advies een publieke organisatie is. “Dat is misschien ook wel een beetje onze eigen fout”, stelt Bens met een glimlach. “We hebben dat in het verleden misschien niet nadrukkelijk genoeg onder de aandacht gebracht.”

In het huidige jubileumjaar heeft DLV Advies ervoor gekozen zich nadrukkelijker te profileren, onder meer door een nieuwe huisstijl en een nieuwe toevoeging aan de naam. Volgens Bens past de toevoeging & Resultaat beter bij een veranderde veehouderij en varkenshouderij in het bijzonder. “We willen meer zakelijkheid uitstralen, omdat de klant van morgen niet iedereen meer zijn zegje laat doen, maar op zoek gaat naar specialisten die hem echt kunnen ondersteunen.” Marco Hol, adviseur varkenshouderij en al ruim 25 jaar werkzaam bij DLV Advies, vult aan: “De varkenshouder van tegenwoordig verwacht meer dan een antwoord als hij een adviseur inschakelt.”

6 pilaren

Vandaag de dag leunt DLV Advies op 6 pilaren: bouwadvies en bijbehorende wet- en regelgeving, mest- en mineralenboekhouding, economische analyses, makelaardij, energie en schade-expertise. Hol: “Van oudsher had DLV Advies ook nog een adviserende rol in het verbeteren van de technische resultaten, zoals het vergroten van het aantal biggen per zeug. Maar er zijn genoeg andere partijen die hier een advies in kunnen geven. Wij richten ons liever op adviesdiensten waar we ons echt in kunnen onderscheiden.”

Een voorbeeld is de uitbreiding van de adviesdiensten met de tak schade-expertise. Hol legt uit: “Met de schaalvergroting zijn ook de risico's groter geworden. Zo groot dat ze niet meer met de mantel der liefde bedekt kunnen worden. De impact van schades is door de omvang van de bedrijven vele malen groter geworden. Zo zijn er verder ook legio voorbeelden waar de schade-expert kennis van de sector moet hebben, zoals bij arbeidsongeschiktheid. Op het moment dat er schade ontstaat, moet een onafhankelijke partij daar naar kunnen kijken. Wij hebben kennis van economie, maar ook van dieren, dus is het logisch dat DLV Advies zich opwerpt.”

Volgens Bens en Hol is de varkenshouderij in de afgelopen 10 jaar sterk geprofessionaliseerd. Bens: “De varkenshouder heeft veel meer ondernemerschap in zich en dat werkt ook door in de bedrijfsadviesing. Die adviseur moet echt een specialist zijn. De discussies gaan meer de diepte in, maar anderzijds is bijvoorbeeld ook de regelgeving een stuk ingewikkelder geworden.” Bens refereert aan de lange lijst met punten



Herrold Lammertink en Paul Bens staan bij het nieuwe logo en de aangepaste naam. DLV advies is nog steeds de bedrijfsnaam, maar de toevoeging & resultaat geeft aan wat het bedrijf garandeert.

waaraan vergunningaanvragen moeten voldoen om in behandeling genomen te worden. “10 jaar geleden kon iedereen in de sector een milieuvergunningaanvraag verzorgen, maar dat gaat tegenwoordig niet meer.”

Wetgeving

De veronderstelling dat die stapeling van wetgeving omzetverhogend werkt voor een adviesbureau, wordt door Bens en Hol resoluut verworpen. “Momenteel bestaat een té groot deel van onze werkzaamheden uit het voeren van een verdediging tegen handhavingen. Dat kost veel negatieve energie”, vertelt Hol. Bens vult aan: “DLV Advies is een organisatie met communicerende vaten. Als we geen verdediging hoeven te voeren tegen handhaving, dan zijn we druk met innovatie. Dat is vele malen leuker voor ons maar ook voor de klanten.”



Marco Hol werkt inmiddels al ruim 25 jaar bij DLV en haar rechtsvoorgangers

Volgens Bens dreigt de innovatiekracht van de sector in het geding te komen door de stapelende wetgeving. “Een uitbreiding van een stal met één spantvak ten behoeve van een luchtwasser, is al een uitbreiding van een inrichting en brengt een berg papierwerk mee. Dat frustriert voorlopers en kan er zelfs toe leiden dat een aanbouw niet meer wordt gerealiseerd. Wij zijn een groot voorstander van een dynamische wetgeving waarin innovatie beloond wordt.”

Financiering

Niet alleen een flexibeler wetgeving houdt de adviseurs van DLV Advies bezig, ook op economisch vlak strijdt DLV Advies voor hervormingen. Gepaard met de schaal is ook de financieringslast vergroot en tegelijkertijd worden de gevolgen van de varkenscyclus intenser. “De varkenscyclus is nog steeds levend en we zien op dit moment eigenlijk niets gekks. Ja, de prijzen zijn laag, maar de varkenscyclus voorspelt regelmatig daljaren. Momenteel zitten we ruim anderhalf jaar in een dal, maar zo lang duurde eigenlijk elk dal in de cyclus. Maar met de vergroting van de bedrijven is de impact van een dal veel groter geworden. Ook is onderschat hoe hoog de kritieke voerwinst op veel bedrijven ligt”, betuigt Bens.

Volgens Bens is het financieringsstelsel niet ingericht op de grotere pieken en dalen in de sector. “We bouwen een stal en gaan vervolgens die stal lineair aflossen in 15 jaar, ongeacht of de cyclus dat toestaat.” Volgens Bens moet er meer flexibiliteit komen in het aflossingssysteem. “Wat we nu zien is dat we 100 euro per zeug per jaar aflossen, ongeacht

De oorsprong van DLV ligt net na de oorlog en was opgezet om de voedselproductie in Nederland te stimuleren. De toenmalige consultantschappen zijn later samengevoegd en gingen gezamenlijk verder als Dienst Landbouw Voorlichting, afgekort DLV. In de loop van de jaren werden verschillende diensten gecommmercialiseerd en gingen zelfstandig verder. In 2005 werden ook de adviesdienst voor de veehouderij en de akkerbouw als gescheiden private ondernemingen voortgezet. De adviesdienst veehouderij werd overgenomen door het zittende management met Paul Bens en Herrold Lammertink.

DLV Advies is onder te verdelen in 6 pijlers. 50 procent van de werkzaamheden komen voor rekening van de bouwadviesgroep, waaronder ook veel wet- en regelgeving valt. Verder is de adviesgroep actief op de mest- en mineralenboekhouding, maakt het economische analyses en begeleidt het bedrijven die geïnteresseerd zijn in het opwekken van duurzame energie. Ook is makelaardij onderdeel van het bedrijf, net als het uitvoeren van schade-expertise in de agrarische sector.

DLV Advies is landelijk dekkend en heeft 4 kantoren. De 100 fte die werkzaam op het bedrijf zijn, zijn verdeeld over de vestigingen in Uden, Deventer, Heerenveen en Vianen.

of we 300 of 700 euro voerwinst per zeug draaien. Maar het spreekt voor zich dat we de aflossing veel makkelijker op kunnen brengen bij 700 euro voerwinst dan bij 300 euro voerwinst. Waarom moeten we dan toch elk jaar hetzelfde bedrag aflossen?”

Hol vult aan: “Als bedrijven in een daljaar in liquiditeitsproblemen dreigen te komen, moeten we een hoop papierwerk verzetten om aflossingen stop te zetten of herfinancieringen aan te vragen. Dat werkt heel omslachtig. Als we op zo'n moment per direct de aflossingen stop kunnen zetten, dan is dat voor iedereen veel gemakkelijker.” Bens stelt dat banken hiervoor hun verantwoording moeten nemen. “We gaan met zijn alleen een avontuur aan, dus we hebben ook allemaal een verantwoordelijkheid te nemen als het even wat minder gaat. Je kunt jaarlijks 100 euro aflossen, maar ook 300 euro in 2 jaar en 1 jaar helemaal niets.” Bens stelt dat een dynamischer aflossingssysteem veel meer rust geeft in de sector. “Nu zie je dat leveranciers tijdelijk bank spelen. Zij fungeren als bufferzone, terwijl de bank dat eigenlijk moet doen. Uiteraard is het moeilijk een rijdende trein van spoor te doen veranderen, maar laten we ergens een wissel gaan aanbrengen.”

Autonome groei

Hoewel DLV Advies de afgelopen 10 jaar veel omzet gehaald heeft uit de investeringsdrang van de sector, is het zelf nauwelijks in omvang gegroeid. Bens: “Groeï is geen doel op zich geweest voor ons. Toen het zittende management in 2005 het bedrijf overnam van het ministerie wilden we het bedrijf continueren. En niet in de laatste plaats omdat 100 gezinnen werkzaam waren bij DLV.” Of DLV Advies de komende jaren in omvang gaat groeien, laat Bens even in het midden. “Groeï is nog steeds geen doel op zich. We vinden het belangrijker dat het bedrijf zich continueert. Vergeet niet dat onze markt, zeker in de varkenshouderij, gaat veranderen. De grote uitbreiding is geweest en nu vraagt de markt om ander specialismen, zoals energie of schade-expertise. En onze klanten vragen die op hoog niveau. Dat blijven leveren is onze grootste uitdaging.”