

Introduction Novalac® ‘10

Advice report

June, 2010

Student	Robin Wolf
School	Van Hall-Larenstein
Major	Hogere Landbouwschool te Wageningen
Supervisor school	Livestock Management
Supervisor	Hindri Kuipers
	Corine in ‘t Anker



Foreword

Hereby I introduce to you this report "Introduction Novalac '10 advice report." This report has been written on behalf of my thesis at Hogeschool Van Hall-Larenstein, Wageningen.

First I would like to start by thanking my school supervisor Hindri Kuipers for his help in guiding me through my thesis process. Finally I would like to thank my Hendrix UTD supervisor Corine in 't Anker for her dedication in guiding me and my thesis project.

This thesis report will help with the introduction of the renewed dairy concentrate range and that is why I am proud to present to you my results.

Boxmeer, June 2010

Robin Wolf

Summary

A dairy cow ration is specifically made to meet the needs of the cow, not only in maintenance but also in age, production and stage of lactation. For many years a variety of institutions and businesses, private and public, have spent substantial financial resources on dairy cow ration optimization research. The Dutch standard in feed validation is the CVB system. This system however dates from 1991 and is no longer up to date. That is why Hendrix UTD started with its own feed validation system called "Novalac" in 2003. Novalac consists of three main products; the measurement values, the ration optimization program and finally the concentrates range.

The feed validation system Novalac has been developed to meet any dairy farmer's needs for a predictable and reliable high quality product, especially fit for every individual situation. Throughout the years it has become apparent that the accuracy of the measurement values on roughage can be improved. Major contributors to these changes are the improvement of maize and grass breeds together with changes in climate and silage production techniques. This is why Hendrix UTD decided to invest in research to gain accuracy on measuring feed values in roughage and changes in roughage when stored for longer periods of time. Together this will help farmer feed more accurate ration all year round. Hendrix UTD is the only company within the concentrates sector which will measure the feed values in roughage instead of calculating these values. Knowledge is the key for success. Knowing feed values more accurately allowed Hendrix UTD to update their own product range to the current situation.

The update in the product range was not only performed on a technical level. It allowed Hendrix UTD to evaluate their product range and see if it was still suitable for the current and future market. In order to know the current and future market a market research was performed. This research was focussed on the complete agricultural sector, the dairy sector, competitors within the sector and client demands now and in the future. This market research answers Hendrix UTD its question on how the new product range should be shaped to be competitive within a future shrinking market and stay attractive for current and future clients.

A part of this market research was an interview in which 38 dairy farmers were interviewed. When analysing these results the dairy farmers were divided into three categories; age, size and intensity. Of all interviewed farmers 19 were younger than 45 years of age and 19 were older than 45 years. 8 farmers had a dairy herd of over 150 cows. 13 farmers produced till 15.000 kilogram (kg) milk per hectare and 9 produced over 20.000 kg per hectare. Besides these interviewed farmers also 38 Hendrix UTD advisers were questioned by means of an enquiry.

The results show that 97% of all dairy farmers base the composition of their ration and choice of concentrates on the advice provided by the adviser. Dairy farms with less than 150 dairy cows rely more on the advice provided by the adviser than bigger dairy farms. This also accounts for older dairy farmers and more intensive dairy farmers. The advice is mostly received by email. The adviser sends the farmer a complete ration calculation. Most farmers also receive a concentrate table. A minority also receives a loading list for their feed mixer.

The most popular products among the interviewed farmers are; Melkbiksen, Rundveebiksen, Vita products and finally minerals. Notable fact; dairy farmers with less than 150 dairy cows buy 30% more Melkbiksen. Blendixen are more popular among the bigger dairy farms and Transitie Biksen are more popular among younger dairy farmers.

Dairy farmers think all concentrate traits are important. Most important are considered to be intake and predictability. Differentiation, applicability and extent of the range are considered to be less important. The dairy farmers also judged the products they receive. The results resembled the opinion of what farmers see as important traits. Health is considered to be the most important trait when a choice for a type of concentrates is made. After this milk production and feeding cost traits follow. The same question was asked to the advisers. They were asked to answer what they think their clients see as important. According to the advisers dairy farmers only see health, production, fat/protein steering and feed costs as important. Dairy farmers focus more on all aspects, while advisers only look at a few points.

Next to farmer judgement the advisers also judged all individual parts of the current product range. From this feedback provided by the advisers the most important improvement points were; to create a smaller basic product range, so less products, an even price segmentation and finally a sharp priced action concentrate. Advisers also ask for more 'extreme' concentrates within the basic product range. Differentiation from competitors is also seen as an important improvement point. Finally advisers would like to see the reliability of concentrates increase.

The interviewed dairy farmers also judged the Hendrix UTD products, from these results a strength & weaknesses analyses was made. The most important strong points mentioned were the broad extension service offered by Hendrix UTD advisers and the guidance of automatic milking system (AMS) farms. All concentrates were judged with high marks and finally farmers like the Hendrix UTD client approach. Most important improvement points mentioned by farmers were; transparency in content of concentrates. Hendrix UTD clients indicate to think that their concentrates are more expensive than those of competitors, ordering of concentrates is inefficient and finally an automatic follow up appointment after ration changes is not present.

The majority of all dairy farmers indicate that they will not change feeding systems within the near future. Over 60% of all dairy farmers think that the percentage of concentrates in future rations will not decline but stay equal. However farmers assume that the percentage of by products will increase in future rations. Cost price optimization is the most important goal of dairy farmers. Dairy farms with over 150 dairy cows focus both on cost price optimization and on labour optimization. Dairy farms with less than 150 dairy cows focus besides cost price on life production. Within the dairy industry there are a few topics which concern farmers. Manure deposition, discharge of the milk quota in 2015 and milk price are most mentioned. The most important statistical indicator for dairy farmers is credit balance per 100 kg milk.

If Hendrix UTD wants the introduction of the renewed product range to become a success it needs to meet some requirements. All concentrate traits need to be optimal. The product range needs to be small and clear. The price segmentation of the product range must be equally divided and a sharp priced product is required to gain new clients. High prices are a key reason for farmers to switch producer. Differentiation of Hendrix UTD products must be explained clearly to clients. The advisers are the most important link for Hendrix UTD to its clients. Trust plays an important role in this relationship. Try to avoid changing advisers in all regions; due to the risk of losing clients. Bigger dairy farms demand more specific products, that is why tailor made products like Blendixen are essential Hendrix UTD now and in the future.

Table of content

Introduction	7
1. Research questions	9
1.1 Main question.....	9
1.2 Sub questions.....	9
2. Material and methods	10
2.1 Trail set up.....	10
2.2 Selection and conditions.....	11
2.3 Literature review	11
2.4 Data processing	11
3. Market analyses.....	12
3.1 The agricultural sector.....	12
3.2 Dairy sector	13
3.3 Points of interest till 2020	15
3.4 Compound feed industrie	16
4. Competitor analyses	17
4.1 Agrifirm.....	17
Sales structure	17
Product range.....	17
Price structure.....	18
Company analysis	18
4.2 Cehave Landbouwbelang	19
Sales structure	19
Product range.....	19
Price Structure	20
Company analysis	20
4.3 De Heus	21
Product range.....	21
Price structure.....	22
Company analysis	23
4.4 For Farmers	24
Sales structure	24
Product Range	24
Price structure.....	24
Company analysis	25
4.5 Hendrix UTD.....	26
Sales Structure.....	26
Product range.....	26
Price structure.....	28
Company analysis	28

4.6. Five Forces analysis	29
5. Client analysis	31
5.1 General data.....	31
5.2 Grouping of clients.....	32
5.3 Type of clients.....	34
5.3 Products.....	37
5.4 Product quality satisfaction	39
5.5 client/product satisfaction	48
5.6 Client vision	50
6. Conclusions	55
7. Recommendations	58
8. Discussion	59
9. Sources	60
Annexes	62
Annex 1. Natura 2000 areas within the Netherlands.....	63
Annex 2. Interview dairy farmers.	64
Annex 3. Enquiry dealers and advisers	70
Annex 4. Overview Product range Agrifirm.....	75
Annex 5. Overview Product range CeHave	77
Annex 6. Overview Product range De Heus	79
Annex 7. Overview Product range For Farmers	81
Annex 8. Results interview dairy farmers	85
Annex 9. Results enquiry dealers and advisers	87

Introduction

For many years a variety of institutions and businesses in the Netherlands, both private and public, have spent substantial financial resources on research concerning dairy cow ration optimization. A dairy cow ration consists of roughage, possible by products, concentrates and additional minerals. This variety of products contains different types of nutrients which become available for the cow to meet her requirements. To calculate this ration in the Netherlands advisers would normally use the standard Dutch feed validation system CVB. However, this system dates from 1991 and is no longer up to date. That is why all major concentrate producers within the Netherlands work with their own feed validation system. Hendrix UTD started to work with its own feed validation system called "Novalac" in 2003. Novalac consists of three main parts which, according to Hendrix UTD, are required to deliver the best end product; an optimal dairy cow ration. These three parts are; the measurement values, the ration optimization program and finally the concentrate range. The ration optimization program Novalac calculates a predictable low cost ration based on the demands of the client and adviser. Within Novalac the nutrients are divided into three types of energy: glycogenic-, ketogenic- and aminogenic energy. Novalac optimizes the feed validation together with quality indicators based on feed validation system of Hendrix UTD.

Hendrix UTD its To get to an optimal ration it is important that all indicators reflect the true quality of the product. Feed validation, as done on grass and maize silage, is calculated based on a chemical analysis. To verify these data sets analytic companies such as Blgg Oosterbeek, use verify datasets produced in the eighties and nineties. These are no longer up to date, because grass and maize breeds have changed in recent years due to innovations. These innovations changed grass composition, degradation and digestion. That is why Nutreco B.V., owner of Hendrix UTD, decided to renew this data. Nutreco has tested 100 grass and 100 maize silages on degradation and digestion features at their own research farm; Kempenshof. The results of this research were processed together with Blgg Oosterbeek in Near Infrared Reflection Spectrometry (NIRS) calibration lines. This technology allows Blgg to make more accurate measurements. These measurements are used within the feed validation system. The main difference between the two methods is that a sample is now measured by means of the NIRS technique instead of chemically analysing.

The renewal of the feed validation system is necessary for Hendrix UTD to reposition the product range, which may increase market share or provide a steady base for Hendrix UTD towards the future. In order to get a better overview of the current market a competitor analyses has been executed. Together with an enquiry done amongst advisers and dealers which was necessary in helping understand what dairy farmers demand from Hendrix UTD now and towards the future. Finally, the dairy farmers themselves were interviewed. All groups were questioned about client satisfaction, current product range satisfaction, expectations, vision on dairy sector and general market vision. The advice given at the end of this report is based on correlations between multiple answers given by the numerous groups. Besides this, attention was paid while processing the interviews of the dairy farmers to number of dairy cows, age of farmer and milk production intensity per hectare. This research report offers Hendrix UTD support on how to introduce Novalac '10.

Now the reports structure will be explained. The report starts with the market analysis. Secondly the competitor analysis follows, after which you can find the results from the enquiry. In chapter 3 the market analyses can be found after which in chapter 4 the competitor analysis follows. The opinion of farmers, dealers and advisers can be found in chapter 5. The results are all described by means of descriptions, figures and tables. The results are mentioned per question and interviewed group. In Chapters 6 and 7 the conclusion followed by the recommendations can be found. Described in chapter 8 is the discussion and in chapter 9 the references. Background information is processed by means of annexes and can be found at the end of the report.

1. Research questions

If Hendrix UTD wants to be able to correctly position their products within the market it is vital to know the strong- and improvement points of the current product range. Besides this it is important to know the clients, market and competitors. The main question and sub questions are formulated in such a way that this is all covered when answered.

1.1 Main question

- What requirements need to be met by the complete new dairy range of Hendrix UTD to be able to compete within a future market with fewer farmers and at the same time stay attractive to current and future clients?

1.2 Sub questions

- Which concentrate traits do clients mark as important?
- What do dairy farmers expect from the Hendrix UTD advisers?
- Based on which characteristics do dairy farmer choose a specific product?
- What kind of future do dairy farmers expect for their farm within the agricultural sector?
- What were motivations for Hendrix UTD clients to become a client, and stay a client?
- In what way can Hendrix UTD keep its market share in the future?

2. Material and methods

In this chapter will be explained how the market research, the enquiry and the interviews were performed. Furthermore, explanation will follow on the set up of the report, the interviews, enquiry, selection conditions, execution and processing of data. The research report consists of three main parts; the market analysis, competitor analysis and finally the client analysis. The market analyses and the competitor analyses are based on a literature study. The client analysis is based on an enquiry and interviews.

2.1 Trail set up

Interview dairy farmers

The interviews made for the dairy farmers consists of a certain number of questions. These questions can be divided into three categories. The first group of questions is generally about the farm situation. These questions are necessary to group the clients. The second group of questions concerns which products farmers receive and how these products are fed. In the final group the farmers are asked to judge the products they receive from Hendrix UTD and explain what they demand from Hendrix UTD now and in the future.

Before farmers were asked to participate in this project by giving an interview the dealers were contacted. They received an email explaining the goal of the interviews and which farmers were selected. If dealers agreed on the selection, farmers were contacted by phone. If the farmer permits the interview an appointment was made at their farm. The interview itself took around 1 hour to complete.

Enquiry dealers and advisers

The enquiries were sent to all dealers and advisers. They have received an email containing a short introduction why it was important for them to fill in the enquiry. When they completed the enquiry they had several options to send it back. Email was preferred but they also had the opportunity to send a fax or post the completed enquiry. The questions asked in the enquiry were different than in the interviews done amongst farmers. The advisers were asked to judge the current product range and each individual product on technical and commercial level. The advisers were also asked to explain opportunities and weaknesses for the new product range. At the end of the enquiry they were asked to answer how they think dairy farmers judge the Hendrix UTD products.

The completion of the enquiry took about 15 minutes. If they had any comments or questions these could be answered through phone and email. One week after sending the enquiry to the advisers and dealers, those who failed to reply received another email asking them to send back the completed enquiry. One week after sending this reminder the enquiry should have been closed when at least 80% of the dealers and advisers had replied. This target was not met due to very low and low response of advisers and dealers. The enquiry was closed after 4 weeks due to the tight schedule.

2.2 Selection and conditions

Conditions enquiry and interviews

The terms and conditions needed before setting up the enquiry were made together with several specialists. The innovations manager Robert Meijer and product manager Alfred Smits were both actively involved in the set up of the enquiry. Product specialist Corine in ‘t Anker and intern Robin Wolf were responsible for making and further processing of the enquiries and interviews. The interviews needed to be executed in the period from the end of March until the 20th of April.

Selection of dairy farmers

The dairy farmers were selected based on several conditions. The farmers needed to at least milk more than 75 dairy cows. Preferred were 10 dairy farmers milking over 175 dairy cows and 35 dairy farmers milking between 75 and 175 dairy cows. The farmers needed to be equally divided through the country but extra focus was put on dairy regions. It was necessary to get a good spread of clients to make sure that as many dealers as possible were involved. When selecting clients it was important to interview clients who are willing to contribute. What was needed furthermore were clients which had no technical or commercial issues at that moment. This to ensure objective answers. During the selection of dairy farmers they were also selected on travelling distance. It was required to interview at least three dairy farmers a day. That is why travel time in between interviews needed to be minimal. During the interviews the goals set were adjusted. This due to lack of time of dairy farmers for interviews. Eventually 38 dairy farmers were interviewed of which 8 milked over 150 dairy cows and 30 who milked between 75 to 150 dairy cows.

Selection dealers and advisers

All dealers and advisers dealing with dairy cattle from Hendrix UTD were approached to fill in this enquiry. The group initially had three weeks to return the completed enquiries. This eventually took a little longer due to low reactions from dealers and advisers. Eventually 38 dealers and advisers returned the enquiries.

2.3 Literature review

The Dutch dairy sector went through a rough period the last two years. Low prices and big changes created this instability. These changes such as abandoning the quota system, uncertainties about demand on dairy products, price development with or without intervention, derogation, tightening use of antibiotics and nature development all have their influence on the future development of the dairy sector as can be found in chapter 3.3.

To get an overview of the Dutch dairy sector and concentrates market it is important to look at figures and expectations. This can be found in the literature review.

2.4 Data processing

The processing of all interviews and enquiries from dairy farmers, dealers and advisers is done with Microsoft Excel. Before the interviews and enquiries were collected data processing sheets were made. This sheet allowed direct processing of results and gave a direct overview of the results. The results presented in this report are mainly processed in tables and charts. Answers to open questions are presented on frequency and added value. Certain questions were split up into different categories such as; company size, age and intensity.

3. Market analyses

3.1 The agricultural sector

Within this chapter the agricultural market is explained more into detail. Emphasise is put on the current market, market trends and expectations and possibilities in the future.

Demographical trends

The world population is growing. Especially in third world countries and countries with growing economies such as India and China. Compared to the rest of the world the European population is growing at a much lower rate. The Netherlands has an average annual population growth of 0,3%. In Germany, the biggest import country of Dutch agricultural products, the population is slowly declining (Silvis, *et al.*, 2009)

Macro economic trends

On a global scale economical growth is expected in the next few years. Big economical growth is expected to be realised in countries like Brazil, China, India and the new EU-countries. These markets are geographically not close to the Netherlands. Trade in fresh products like dairy products will be a challenge (EVD, 2010). The Netherlands expect an average annual growth of 0,5% to 1% (Innovatieplan, 2010).

“The Dutch agricultural sector will, thanks to slight economic recovery in 2010, grow in all segments. An increased production volume of 2,4% is expected in 2010, while in 2011 this increase will continue with a production growth of 1,8%. This recovery in production is stimulated by an expected decrease in value of the euro compared to the dollar. Expected is that export volumes to countries outside the euro zone will increase. Although economical progress is expected, big differences within the agricultural sector will occur. Within the dairy sector this is confirmed with the current low prices. The volumes are not yet up to normal level but a positive price growth of 7% is expected” (ING, 2010).

Silvis, *et al.* (2009), expects that the contribution of the agricultural sector to the Dutch economy by the year 2020 will decrease, however it is expected that the sector will continue growing.

3.2 Dairy sector

The Dutch dairy sector consists of 20.746 dairy farms (PZ, 2008). The total amount of dairy cattle is estimated at 2.77 million dairy cows, of which 1.49 million are at least two years of age (CBS, 2009b). The amount of dairy farms in the Netherlands is decreasing as can be found in figure 3.2.2. Since 2000 the amount of dairy farms has decreased with 30%. Average company size is growing, that is why the amount of dairy cows has not decreased in recent years as can be seen in figure 3.2.1. (CBS, 2009a) and 3.2.2. (PZ, 2008).

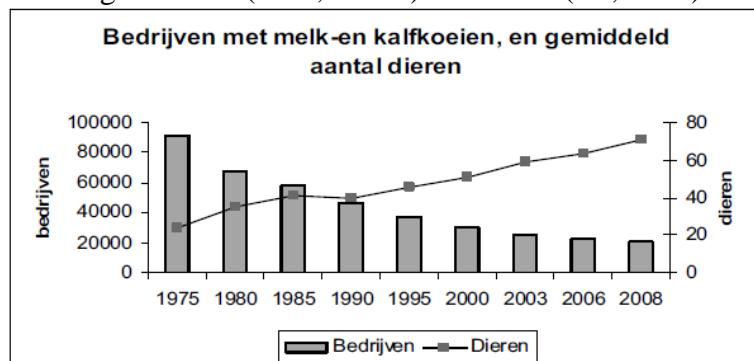


Figure 3.2.1. (CBS, 2009a). This chart clearly shows the decreasing amount of dairy farms in the Netherlands. It also clearly shows the increasing amount of dairy cows per company.

	2000	2005	2007	2008	index 2000=100
Bedrijven met melkkoeien	29.467	23.527	21.313	20.746	70
Melk- en kalfkoeien	1.504.097	1.433.202	1.413.166	1.466.134	97
Gemiddelde melkgift (kg)	7.296	7.554	7.945	7.926	109
Bedrijven met 70 of meer melkkoeien (%)	21,6	33,6	39,6	44,0	
Koeien in melkproductie registratie (MPR) (%)	82,1	84,5	86,7	87,0	
Gemiddelde melkgift melkveestapel (MPR) (rollend jaargemiddelde ¹⁾)	7.492	8.029	8.197	8.152	109
Cultuurgrond (ha)	1.955.319	1.922.460	1.914.332	1.929.274	99
Grasland (ha)	1.011.887	980.359	1.016.380	1.018.404	101
Grasland in % van cultuurgrond (ha)	51,8	51,0	53,1	52,8	
Snijmaïs (ha)	205.321	235.088	221.554	241.727	118
Snijmaïs in % van cultuurgrond (ha)	10,5	12,2	11,6	12,5	

bron: CBS Landbouwtelling, NRS Melkproductiecontrole

1) gemiddelde melkgift berekend over 365 dagen

Figure 3.2.2. (PZ, 2008) This table shows, as in figure 3.2.1, that the amount of dairy farms is decreasing while that the average farm size increases. It also shows that the total quantity of dairy cows has stabilized.

The Dutch dairy sector is spread throughout the Netherlands. In some regions the concentration of dairy farmers is higher, this is due to demographical and historical reasons. The most concentrated dairy regions in the Netherlands are: Friesland, Overijssel, Gelderland and Brabant. A complete overview can be found in figure 3.2.3.

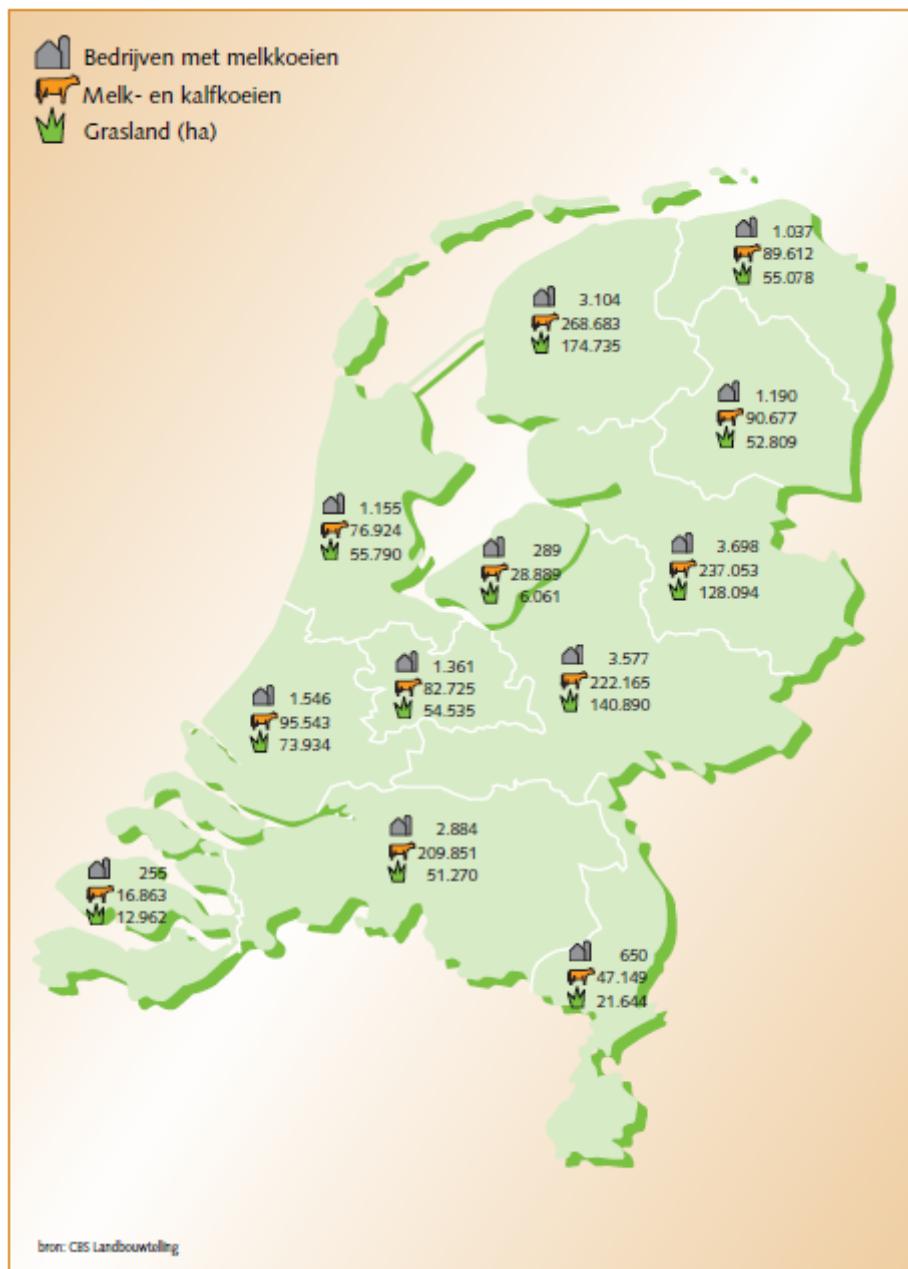


Figure 3.2.3 (PZ, 2008) Dispersion of dairy farms and cows throughout the Netherlands.

The Rabobank expects that the number of dairy farms in the Netherlands will decrease to around 11.000 farms in 2020. Furthermore, they expect an increase in the number of farms producing over 2.000.000 kg of milk. These companies are expected to specialize in their core business producing milk and other activities around the farm will be put out under contract. About half of the family businesses in 2020 are expected to produce between 800.000 kg and 1.000.000 kg of milk (Rabobank, 2009).

3.3 Points of interest till 2020

Milk quota

In 2015 the milk quota system will be abandoned. Until 2015 the Dutch milk quota will grow annually with 1%. An exceptional correction of 1,5% at the start of this quota growth period was required for technical adjustments to the fat correction. The abandoning of the quota system will bring strong market changes to the Dutch dairy sector.

It is expected that milk production in the Netherlands will increase with 10% to 30%. In 2020 Furthermore, it is expected that production will stabilise (CLM, 2008). The Rabobank expects strong price fluctuation due to free market forces (Rabobank, 2009).

Environment Natura 2000

Natura 2000 is a European project destined to create an ecological network of protected areas in the European Union. In the Netherlands this means that 162 areas are appointed as so-called Natura 2000 areas. Because of the economical recession the creation of this ecological network is delayed.

Up to now only one area can be marked as a successful managed and protected area. This zone, an offshore area called the ‘voordelta.’ 18 areas have definitively been selected as natura 2000 areas. It is expected that at the start of 2010 thirty concept management plans are finished. This initiates the process in converting areas to natura 2000. Active protection and management will start within 3 years. These pré selected Natura 2000 areas can be found in Annex 1.

It is expected that for the complete ecological structure will deprive up to 150.000 hectares of agricultural ground (groene ruimte, 2010/Natura 2000, 2010). Farmers in regions close to natura 2000 areas will certainly notice the effect of nature conservation. It will become harder to develop farm size and activities in areas close to natura 2000. Some farms may need to be relocated.

Manure legislation

The manure legislation in the Netherlands consists of three main user norms. The users norm of organic nitrogen is fixed on 170 kg/N per hectare. Nitrogen may be added up to a certain limit dependant on crop and soil type. This must be synthetic nitrogen. If a dairy farm has a surface area that consists for over 70% of grassland they can apply for derogation. This will allow a farmer to put up to 250 kg of organic nitrogen per hectare. The Netherlands as a country received derogation from the European Union up to 2013. Continuity of derogation after 2013 is dependent on research done on nitrogen and phosphate leakage in surface water. The users limit for phosphate is fixed per hectare for both organic and synthetic phosphate.

It is expected that the users norm of phosphate will drop to 60 kg on arable land and 90 kg on grassland in 2020. It is expected that the user norm for nitrogen will not change (Silvis, *et al.*, 2009).

Rabobank 2009, expects the organic nitrogen limit per hectare to become the next limiting factor in milk production after abandoning the milk quota system. If farms want to continue growth in the future it will become essential to sell slurry at a reasonable price. Silvis, *et al.* 2009, expect that the processing cost of cattle slurry to a product allowed to be exported or used as artificial fertilizer will rise up to €20,- per cubic meter.

Use of antibiotics

In the last decade the use of antibiotics in the livestock sector increased with 55%. At the same time the number of infections with antibiotic resistant bacteria grew. This triggered farmers, consumers and government to take action against the use of antibiotics in the livestock sector. The dutch minister of agriculture Verburg, said that the use of antibiotics in the livestock sector will need to be decreased with 20% in coming years. Whether this is realistic is researched at this moment. A fact is that stricter rules on use of antibiotics will follow within the near future (Tweede Kamer, 2009).

Sustainable dairy sector

The compound feed industry is responsible of using up to 25% of all energy within the dairy chain (Oldenhof, 2004). Especially global transport of raw materials like soya and palm and deforestation due to this production is questioned. That is why it is reasonable to assume that politics will interfere within the sector to demand a more sustainable dairy production within near future.

3.4 Compound feed industry

The Dutch compound feed industry consists of about 120 compound feed suppliers. The annual turnover of the Dutch compound feed industry is estimated at around 13 million tons what makes for 4 billion Euros. Annually around 1 million tons of compound feed is exported. It is estimated that about 25% of all produced concentrates are destined for cattle, what results in around 3,25 million tons (Nevedi, 2009). Within the Dutch compound feed industry 5 main players dominate the market. Hendrix UTD is one of those players. In the Netherlands they serve about 3200 dairy clients which results in a market share of 15,4%. The main competitors are Cehave landbouwbelang 11%, Agrifirm 7%, De Heus 11% and For Farmers 7% (Nutreco, 2009).

Companies	Sales Netherlands			sales non domestic	Type of company
	Sales concentrates	By products	Ruminant concentrates	Total sales	
	(x 1000 tons)	(x 1000 tons)	(x 1000 tons)	(x 1000 tons)	
Agrifirm	1634	447	646	2081	Cooperation
Cehave LBB	2703	1463	500	4166	Cooperation
De Heus	1910	***	***	3030	Private
For Farmers	2370	559	689**	2929	Cooperation
Hendrix UTD	***	800	600	2500*	Private

3.4.1. Figures found in this table can be found in annual reports of these companies.

* Only includes turnover of the business unit Hendrix UTD, so Netherlands, Germany and Belgium.

** Including sold raw materials

*** Unknown

The increased dynamics and price fluctuations within the raw materials market was mostly blamed on the fast growing bio-energy sector within the western economies. This turned out to be not the only cause of this development. Fast growing demand on raw materials from countries like China, disappointing harvests in other parts of the world and finally shrinking world food stocks are also to blame. Experts do agree on the fact that competition on raw materials between the foods, feed and fuel industry will arise in the future (ASG, 2008).

4. Competitor analyses

In this chapter, competitor analyses, attention will be paid to the five main compound feed suppliers within the Netherlands. Emphasis in this analysis is put on sales structure, product range and the company analyses.

4.1 Agrifirm

Agrifirm is a cooperative company which is primarily active in the northern part of the Netherlands and Germany. Agrifirm is a cooperative with over 15.000 members (NCR, 2008). This is the second biggest cooperative member population within the Netherlands. Agrifirm has production locations spread primarily throughout the northern part of the Netherlands. Production locations can be found in Zwolle, Meppel, Utrecht and Drachten. Agrifirm is also active in Germany. There Agrifirm operates through Strahmann GmbH, this company is purchased by Agrifirm. In 2009 Agrifirm published that they will merge with Cehave Landbouwbelang. This will be explained in chapter 4.2.

Sales structure

Agrifirm products can be ordered through the advisers, the sales department and by means of internet. Agrifirm does not work with local dealer network as Hendrix UTD does.

Product range

The product range of Agrifirm consists of 7 different concentrate ranges. These ranges are especially developed to address different target groups. The ranges are split up into different categories. These categories are based on the main product objectives of the Agrifirm clients. These objectives are determined by the different feeding objectives as can be found below.

Feed categories

Name	Objective
Exact	Low feed costs
Rendement	Optimal efficiency (price/output)
Excellent	Highest technical results
Correctie	Additional feeds based on specific elements/transition

Correctiefeeds are suitable for every farm category. The main objective of this category feeds is to correct the standard ration excluding concentrates. Within the product range special lines can be detected. One of these lines is based on available roughage. The “Stal” line is primarily based on rations with a grass and maize diet. A and B products are low feed cost products and cannot be found in the Excellent category. The stimulans line is based on rations containing a high percentage of grass. In total Agrifirm offers 36 types of concentrates. 14 can be found in the standard range, the correction range consists of 8 types of concentrates and the transition/start up range consists of 5 different types of concentrates. In total 7 concentrates have phosphate restrictions which make them more suitable for farm specific excretion (FEX).

Price structure

Agrifirm works with a price based on the quantity of the product which is bought per order. Standard prices are expressed per 100 kg product. The maximal discount can be achieved when ordering in excess of 32 tons. This minimal price is called the cluster price. Besides this system Agrifirm also works with a bonus system based on total volume of concentrates purchased on an annual basis. For bagged goods Agrifirm calculates a minimal extra charge of €3,- per 100 kg product. These extra charges and discounts are described in Annex 4.

Company analysis

Agrifirm is analysed by means of an S.W.O.T. analyses. An S.W.O.T. analysis is a strategic planning method used to evaluate the Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats involved in a business both internal and external. Conclusions in an S.W.O.T. analysis can be particularly helpful in determining possible improvement points within a company.

Strength	Weaknesses
<ul style="list-style-type: none">• Good image• Relationship clients• Value for money• Complete package: fertilizers to concentrates	<ul style="list-style-type: none">• Quality advisers
Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none">• Increase market share and cost reduction through merger• Innovation strength through scale advantages	<ul style="list-style-type: none">• Association with clients changes due to relocation of their head quarters• Loss of clients through changes within company due to merger

4.1.1. S.W.O.T. analysis Agrifirm.

Agrifirm is the biggest compound feed cooperative in the Netherlands. Especially in the northern part of the Netherlands, Agrifirm has a big market share and a strong image. Clients are very loyal due to the cooperative setting of the company. The thresholds for leaving Agrifirm are high. Agrifirm is known as a producer with good value for money products. They are capable to guide a company from cultivation till feeding in materials and advice. Weak point mentioned in the S.W.O.T. analysis is mentioned by former Agrifirm clients. The qualities of the advice and client approach were the main reasons for them to change supplier.

Most S.W.O.T. parts of this analysis are the same at Cehave, this is due to the merger as can be read in chapter 4.2.

4.2 Cehave Landbouwbelang

“Cehave Landbouwbelang is a cooperative company and is the biggest compound feed producer within the Netherlands according to the Dutch agricultural economical institution (LEI, 2008). Cehave¹ has production locations in Veghel, Oss, Wanssum and Maasbracht. Cehave focuses mostly on the southern part of the Netherlands but operates on the entire Dutch market. Cehave also focus their attention on foreign markets. They are known to have production locations in Belgium, Germany, Poland, Hungary and China (LEI, 2008). The ruminant group of Cehave within the Netherlands employ about 60 people. Of this group about 50 employees are trained advisers. Cehave Landbouwbelang served in 2007 around 5.500 members (NCR, 2008). On the 19th of October 2009 Cehave announced to merge with Agrifirm. On the 6th of May 2010 this merger was allowed by the Dutch competition authority. It is most likely that both cooperation's will merge on the first of June 2010. The merger will be completed on the first of January 2011. The new cooperation will continue under the name of Agrifirm and have in excess of 20.000 members. It is confirmed that the new main head office will be placed in Apeldoorn (Boerderij, 2010).

Sales structure

Cehave products can be ordered through the advisers, the sales department and by means of internet. Cehave does not work with local dealer network like Hendrix UTD.

Product range

The product range of Cehave consists of 7 main concentrate ranges. These ranges are specially developed to address different target groups. The main three objectives are determined by the different feeding objectives as can be found in the table below.

Feed categories

<i>Name</i>	<i>Objective</i>
Productie	Low feed costs
Nutriënt	Optimal efficiency (price/output)
Top	Highest technical results

Next to these main categories Cehave also offers transition and correction feeds. In total Cehave offers 31 different types of concentrates, of which 14 can be found in the standard product range, 14 additional correction concentrates, 2 transition and correction feeds and 1 special compound feed. The total amount of transition concentrates is limited. Cehave supports this limited collection by offering a wide range of minerals. In the total range 9 concentrates have a phosphate restriction which makes them more suitable for farm specific excretion (FEX).

Besides their complete product range Cehave also offers a service, the so-called Rendement Scan. This scan is developed to detect potential improvement issues on farm level to improve the credit balance. This scan includes all health, housing, breeding and feeding aspects. This is not an interactive program, together with the adviser potential improvement points are found and improved.

¹ Cehave landbouwbelang will be noted as Cehave

Price Structure

Cehave works with a price based on the amount of product bought per order. The 8-10 tons price is used as the standard 100 kg product price. The maximum discount can be achieved when ordering in excess of 32 tons product. When ordering less than 8 tons an additional charge needs to be paid. Next to this an annual discount system Cehave also works with a bonus system based on total volume of concentrates purchased on an annual basis. More about this is explained in Annex 5.

Company analysis

Cehave is analysed by means of an S.W.O.T. analyses.

Strength	Weaknesses
<ul style="list-style-type: none">• 25% of total profit is invested in research• Companies focus is on compound feeds• Relationship clients	<ul style="list-style-type: none">• Commotion within Cehave due to reorganization in 2009 followed by a merger in 2010
Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none">• Increased market share and cost reduction through merger• Focus on sustainable entrepreneurship• Focus on complete support besides feeds	<ul style="list-style-type: none">• Clients association towards Cehave changes because of relocation head quarters• Loss of clients through changes in adviser in regions due to merger

4.2.1. S.W.O.T. analysis Cehave

Cehave is a big player in the Dutch compound feed industry. Within Cehave a lot of focus, time and money are invested in research en development. Clients are very loyal due to the cooperative setting of the company. The strength of Cehave is according to their own sources their focus on feed. The weakness of Cehave is the commotion within the company. In 2009 a big reorganization mend that substantial amount of people lost their job. This together with a merger in 2010 and movement of their headquarters creates commotion and is a weakness.

There are plenty of chances for Cehave. The merger expands the market for the new cooperative Agrifirm. Advantage in scale will have a positive effect on the working efficiency of the cooperative. Cehave addresses the entire company when a farmer is advised. This advice together with the Rendements scan is the way to go for Cehave. The merger also brings possible threats for the new cooperative. Loss of clients due to changes in advisers is a potential threat.

4.3 De Heus

“The Heus Feeds is the biggest privately owned compound feed producer in the Netherlands. Contributing factors to this success are thought to be a stable annual growth and acquisition of smaller compound feed producers. De Heus has production locations spread throughout the Netherlands. Production locations can be found in Den Bosch, Ravenstein, Veghel, Andel, Erp, Harmelen, Nijkerk, Utrecht, Meppel and Sneek. The headquarters of De Heus is placed in Ede. De Heus is not only active within the Netherlands, De Heus owns production locations in 35 countries among which in Poland, Russia, Tsjech Republic, Egypt and South Africa (LEI, 2008).” Poland is De Heus its second domestic market.

Product range

The product range of De Heus voeders consists of 9 main concentrate ranges. These ranges are specially developed to address different target groups.

Feed categories.

Name	Objective	Description
Productie Range	Maximal technical results	Fits best in a well balanced ration. High percentage of energy in feed assures a good fat/protein balance
Kuil Range	Correction grass	Feed for an optimal active rumen in a ration with a high percentage grass silage
Maïs Range	Maize correction	This concentrate range is based on ration with a high concentration of maize silage to ensure an optimal rumen function
Weide Range	Support grazing	To make maximal use of high protein value in grass
Euro Range	Steer on protein	Increases production. Quality can be compared to A-B Subliem
LKB Range	Low cost	LKB = Low cost Pellets. Feeds at a low price
Stimulans Range	Support start lactation	High percentage glycogenic energy. This to shorten the negative energy balance. Is fed as an additional concentrate during the start up of the lactation
Correctie Range	Add protein	Small concentrations can correct protein shortage
Speciaal Range	Them Feeds	Dry off nutrition, additional minerals
RUCOM	Raw materials mixtures	Mixture of raw materials with additional minerals made by the adviser for each individual situation.
Bestermine	Additional protein	Mixture of minerals

4.3.1. Overview product ranges De Heus.

The product range of De Heus consists of 41 types of concentrates, of which 3 types are basic concentrates, 5 types are euro range concentrates, 5 Weide range and 4 Kuil range, 3 Maïs range, 6 production range, 5 stimulans range, 4 correction range and 6 specials range. The product ranges of De Heus are based on specific ways of production just like Hendrix UTD. Within the feed categories the transition and dry off concentrates are added. An overview of the product ranges of De Heus can be found in Annex 6.

De Heus provided besides concentrates an interactive advising program; Dairy Compass. This management program offers De Heus farmers all kinds of possibilities to analyse their farm. This internet based program can automatically load data from the Dutch Cattle Syndicate (NRS) and the dairy plant. Farmers are required to enter basic farm data to the program. This allows them to compare farm results with colleges throughout the region and the country. The farm its adviser has direct excess to Dairy Compass allowing him to act with real time data

and spot possible problems before the farmer does. This program is designed to provide the farmer with an interactive advice on how to improve the technical results.

Price structure

An 8 tons price is the standard which is used by De Heus. A maximal discount can be achieved when ordering over 24 tons of concentrates. De Heus works with discount steps ranging from 10-12 tons, 12-16 tons, 16-24 tons and over 24 tons as can be found in the overview below

Quantity (kg)	euro	bagged goods (kg)	euro
3.000-3.999	+0.7	0-150	+3.2
4.000-4.999	+0.5	151-500	+1.8
5.000-5.999	+0.4	501-999	+0.9
6.000-6.999	+0.3		
7.000-7.999	+0.2	1.000-1.999	0
8.000-9.999	0	2.000-4.999	-0.9
		5.000-7.999	-1.4
10.000-11.999	-0.1	8.000- more	-1.8
12.000-15.999	-0.2		
16.000-23.999	-0.25		
24.000-31.999	-0.3		
32.000- more	-0.35		

De Heus has a franchise dealer network spread throughout the country. Besides using dealers De Heus also market their own products. Both employ their own advisers. The total amount of advisers De Heus is difficult to estimate. Known is that 15 advisers are employed by De Heus to operate within the three Northern provinces and parts of Noord Holland and Overijssel. Spread throughout the southern part of the Netherlands De Heus employs about 18 advisers. Jarich Westra, a former De Heus adviser estimates the total amount of De Heus advisers to be around 60 to 75.

Company analysis

De Heus is analysed based on the S.W.O.T. analysis.

Strength <ul style="list-style-type: none">• Strong international spread• Focus on feed• Price competitive	Weaknesses <ul style="list-style-type: none">• Low innovation strength• Training advisers
Opportunities <ul style="list-style-type: none">• International growth	Threats <ul style="list-style-type: none">• Changing market position within the Dutch market

4.3.2 S.W.O.T. analysis De Heus.

De Heus is an ambitious international company. This is proven by a steady annual growth of production within the Dutch market and international market. De Heus as a company is primarily focussed on the production of compound feeds at a low price. Weakness of De Heus is their low innovation strength. De Heus develops little new products, it merely follows other successful and proven concepts. Further weakness is the level of training received by their advisers. De Heus focuses its attention to strong international growth. This is a successful approach. De Heus chooses to invest primarily in markets which are less developed such as in Eastern Europe and in developing markets such as South Africa and Egypt. De Heus is threatened to lose its competitive position within the Netherlands due to the merger of Cehave and Agrifirm.

4.4 For Farmers

For Farmers is a cooperative compound feed producers shaped from numerous smaller cooperatives. The most recent fusion of For Farmers was between ABC and CTA in 2000. In 2006 ABCTA bought the German compound feed producer Bela-Thesing. That same year ABCTA changed their name into For Farmers. In 2007 this cooperative severed about 7.170 members (NCR, 2008). The mission of For Farmers states that it wants to create optimal revenues by increasing sales. For Farmers claims to be interested in merging and possible takeover if it contributes to their mission statement (For Farmers, 2008). For Farmers serves a big market share and is continuing to grow. Nowadays For Farmers still serve market strongly oriented on eastern part of the Netherlands, with considerable market shares in Overijssel and Gelderland.

Sales structure

For Farmers is as mentioned before a cooperative located in the eastern part of the Netherlands with their head quarters based in Lochem. If farmers want to buy products from For Farmers they are required to contact their adviser or the sales department within either Lochem or Germany. Clients of For Farmers are also able to purchase their products by means of using the internet through For Farmers its own private network.

Product Range

The product range of For Farmers consists of 4 concentrate ranges. Every range designed to address different target groups. Of these 4 ranges the standard and super are considered to be the main ranges. Speciaal and Supplement are additional or non lactating concentrates. The objective of all ranges is described below.

Feed category

<i>Name</i>	<i>Objective</i>
Standaard:	Low feeding costs
Super:	Optimal efficiency (price/output)
Speciaal:	Transition feeds
Supplement:	Supplement feeds based on feed elements

For Farmers is unique in having just two main concentrate ranges; Standaard and Super. The standard range of For Farmers consists of four types of concentrates. The Super range consists of 16 different types of concentrates. The complete basic package of For Farmers houses 20 types of concentrates. This is considered to be brought. Besides the primary ranges For Farmers also Speciaal and Supplement ranges. The Supplement range consists of 12 different types of concentrates. The Special range consists of 4 types of concentrates focussing on transition and fresh cow management

Price structure

For Farmers work with a price based on quantity of product bought. The standard price per 100 kg of concentrates is based on a 4 to 8 tons price. The maximal price discount is achieved when ordering over 32 tons of products. When ordering less than 4 tons of concentrates an additional charge is paid. Besides this system For Farmers also work with an annual discount based on the total quantity of bought product. The height of the discount is unknown. Further explanation can be found in Annex 7.

Company analysis

For Farmers is analysed based on the S.W.O.T. system.

Strength <ul style="list-style-type: none">• Strong image• Low price producer• Connection with clients	Weaknesses <ul style="list-style-type: none">• Regional character
Opportunities <ul style="list-style-type: none">• Increase market non domestic market share	Threats <ul style="list-style-type: none">• Strong competition with Agrifirm

4.4.1 S.W.O.T. analysis For Farmers.

For Farmers has a strong cooperative and regional character. This is fully emphasized by the marketing campaign of For Farmers. This attracts a more specific group of farmers. For Farmers competes within the market by providing concentrates at low price. The total product range can be found in Annex 7. In recent years For Farmers has invested in production capacity in Germany thereby increasing their total sales volume dramatically.

4.5 Hendrix UTD

“Hendrix UTD was created when two compound feed producers; Hendrix Voerders B.V. and UT Delfia B.V. merged. Hendrix UTD is part of Nutreco N.V., an international animal nutrition and fish feed company based in the Netherlands. Hendrix UTD has production locations spread throughout the Netherlands. Factories can be found in Oosterhout(NB), Zwolle, Deventer, Lochem, Heijen and Helmond. The feed is sold by franchise dealers throughout the Netherlands. Hendrix UTD is an international feed producer with production facilities in Germany and Belgium both belonging to the business unit Hendrix UTD. These companies; Heack(Belgium) and Illisch(Germany) operate with their own name” (LEI, 2008).

Sales Structure

Hendrix UTD markets its products within the Netherlands through its dealer network. These franchise dealers operate with local offices. They are responsible for client contact, payments and orders. The advisers are employed and trained by Hendrix UTD. This training period takes three months and needs to be successfully completed by an exam. Advisers need to pass this exam on an annual basis to assure a stable high quality advice. The advisers are leased out to the dealers. Within Hendrix UTD there is an internal sales department. They are able to answer specific questions and offer additional service.

Product range

The product range of Hendrix UTD consists of 11 different types of concentrates. These types are specially developed to serve different target groups and purposes. These concentrate types are considered to be the main categories as can be found in table 4.5.1.

Concentrate types

Name	Objective	Description
Algemeen	Low priced concentrates	Range for dairy farmers with less specific feed demands who want to feed concentrates at a low price
Energie	Energy rich nutrient	Concentrates destined for rations based primarily on grazing or grass silage. These feeds can be used in rations with high protein level and small amount of starch
Fermentatie	Optimal rumen function with fat/protein correction	This type of concentrates is designed to create an optimal rumen function with the possibility to correct fat or protein level
Productie	Maximal technical results	Excellent feeds best used with high quality well balanced rations to achieve maximal technical results
Omega	Brand Milk	These concentrates are designed to meet specific brand milk requirements. They contain less saturated fatty acids and create a more desired fatty acid pattern within the milk
Correctie	Correction on ration excluding Concentrates	These concentrates are made in such a way that only feeding a view kg of this product will correct the ration based on minerals, protein or energy
Eiwit	Addition to starch rich diets	These feeds are especially developed to supplement a starch rich diet
Specialiteiten	Theme Feeds	Additional minerals, increased fertility, increase palatability
Transitie	Optimal dry off period	Takes care of the cow during transition. The kation-anion balance
Fresh Cow	Start up guide	A concentrate which is fed the first 4 weeks of lactation. To ensure better health, fertility and less loss in body condition score
Raw materials	Additional feeds	Additional feeds to directly correct on the basic ration

Table 4.5.1 Description product range Hendrix UTD summer 2010

Within the different categories of concentrates there are different concentrate ranges. These ranges can be found in table 4.5.2.

Concentrate ranges

Name	Objective	Description
Rundveebiksen	Low price	Can be found in any range except at the Productie and Eiwit. They do not contain Rundveebiksen.
Melkbiksen	High production	Melkbiksen can be found in any range except correctie and algemene reeksen. Melkbiksen have a big production drive.
Hepro's/Rubiksen =eiwit+energie correctie	Correct basic ration	Hepro's need to be used in energy rich rations, they contain high crude protein. RuBiksen can partly be used in rations with high crude protein and partly in energy rich rations. RuBiksen contain less minerals than Hepro's.
Transitie Bik	Increase transition health	Decreases the amount of problems during and after calving.
Combi		Mixtures of 2 to 3 types of concentrates.
Omega Bik	Theme range	Serve farmers producing milk with unsaturated fatty acids.
Blendix	Custom range	Blendix feeds are mixtures specially prepared based on roughage situation for an individual farm demands.
Vita products	Young stock	Help rumen function and increases growth rate calves.

Table 4.5.2. Concentrate ranges of Hendrix UTD 2010.

Concentrates

Categories	Types	Name	Categories	Types	Name
<i>Energie Reeks</i>			<i>Algemene Reeks</i>		
	MelkBiks	Harmonie		RundveeBiks	A Subliem
	MelkBiks	Ideaal		RundveeBiks	B Subliem
	RundveeBiks	Favoriet		RundveeBiks	Grasconditie
<i>Fermentatie Reeks</i>				RundveeBiks	Ster 1000
	MelkBiks	Progressie	<i>Eiwit correctiereeks</i>		
	MelkBiks	Pluslac		HeproBiks	Protect
	MelkBiks	Primeur		HeproBiks	Promax
	MelkBiks	Markant		HeproBiks	Plus
	MelkBiks	Perfect		HeproBiks	Pep
	MelkBiks	Focus		RuBiks	Proteïne
	MelkBiks	Signaal		RuBiks	ProBest
	RundveeBiks	Kompas	<i>Energie correctiereeks</i>		
<i>Productie Reeks</i>				RuBiks	Dynamiek
	MelkBiks	Super		RuBiks	Perspectief
	MelkBiks	Blauw		RuBiks	Pit
	MelkBiks	Omega extra	<i>Eiwit Reeks</i>		
	MelkBiks	Top			
	MelkBiks	Compact			
	MelkBiks	Trend			

Table 4.5.3 Overview of summer product range of Hendrix UTD.

The Vita and Transitie feeds are not mentioned within this table due to the fact that those feeds are non lactating feeds. Blendixes are not mentioned because they are specific for each company just like the combi's.

Price structure

Just like any compound feed producer Hendrix UTD works with a product price based on quantity of product bought. Hendrix UTD communicates the standard 8 tons price when mentioning a 100 kg price. When ordering over 8 tons an extra discount will be granted. If less than 8 tons are ordered an additional charged needs to be paid. Furthermore there are discounts for early order, annual quantity discount and in some cases farm specific discounts.

Company analysis

Hendrix UTD is analysed based on the S.W.O.T. analysis.

Strength <ul style="list-style-type: none">• Additional service from dealers• Products and product quality• Own research centre• A part of Nutreco B.V.• Quality Hendrix UTD advisers	Weaknesses <ul style="list-style-type: none">• More expensive than competitors• Connection with clients• Internal communication• Communication quality to clients
Opportunities <ul style="list-style-type: none">• Keep investing in research and development• Growing demand for farm specific products• Internal/external communication	Threats <ul style="list-style-type: none">• Innovation strength of competition is increasing• Becoming too expensive

4.5.4 S.W.O.T. analysis Hendrix UTD

Hendrix UTD is a privately owned company who works with franchise dealers. Hendrix UTD. The total package offered by dealers is something which applies to most farmers positioned close to a dealer. Hendrix UTD has got an A-level image. This is supported by having its own research facilities. Nutreco, Hendrix UTD owner, is a world biggest compound feed producers. Advisers of Hendrix UTD are well trained. The training method used by Hendrix UTD is a unique selling point. The A-level appeal of Hendrix UTD also brands it as being more expensive than competitors. Connection to clients, internal and external communication within the company is not yet optimal. Hendrix UTD has a lot of potential in the non domestic market as can be found in chapter 5,6 and 7. Hendrix UTD will experience more competition on product innovation. Price stays an issue for clients. As is mentioned in the client analysis, price is one of the motivators to change producer.

4.6. Five Forces analysis

The Five Forces analysis is developed by Michael Porter. The objective of this analysis scheme is to determine the profit potential of a specific branch.

Bargaining power of suppliers

The power of suppliers within the compound feed industry is relatively high. Trust is very important within this branch. If an adviser has turned a prospect client into a client it is common that these farmers stay loyal for many years. That is why service and individual treatment are vital within this industry. It is important that product price stays within reasonable distance of competitors. If an adviser is liked, price will be less of an issue. If however the relationship changes due to changes in advisers, price may become a motivator to change supplier. As can be found in interviews taken amongst clients. When choosing a product suited for their livestock, farmers almost always follow the adviser's choice. Only discussion point generally being the price.

Bargaining power of buyers

The compound feed industry is a buyer's market. This is due to the fact that relatively large amount of supplier produce the same type of products. Farmers approach towards the market has changed throughout the years. A more businesslike approach is more common. Farmers claim to have less tie to their feed producer. Dairy farmers who are members of a cooperative do seem to feel less free to change supplier. The total amount of dairy farms is expected to decrease from 20.000 to 11.000 in 2020 (Rabobank, 2009). The average farm size is increasing meaning that each individual farm will become more important to the feed producer. The bargaining power of buyers is still increasing.

Threat of substitute products

The dairy sector has been a consistent market for many years. Concentrates have been used to produce milk for many years and will still be required in the future. The percentage of concentrates used when producing milk is heavily dependent on the actual milk price. Due to the abandoning of the quota system the Rabobank expects that the milk price will fluctuate more. This will have an effect on concentrate use. When prices are low farmers depend more on roughage and buy less concentrates. The agricultural sector also faces political pressure. Animal welfare, use of antibiotics, emission and sustainable entrepreneurship are important themes. The compound feed industry may be forced to act on behalf of these issues.

The compound feed industry is very competitive. Competition can not only be found amongst competitors but also in other nutrients. By products and raw materials are popular concentrate replacers. On an annual basis 4,8 million tons of by products are delivered on farms. 1,8 million tons of by products are destined for the cattle sector (OPNV, 2009). Dairy farmers think that the percentage of concentrates fed will stay equal towards the future as can be found in table 5.6.2. A small quantity of farmers think that the percentage of concentrates stays equal and that the amount of by products and raw materials fed on the farm will increase. This is probably due to lack of roughage. Only 12% of all farmers expect that the total percentage of concentrates within future rations will decrease.

Threat of new entry

The Dutch compound feed industry is a competitive sector with a few large and numerous smaller suppliers. As mentioned previously it is expected that the amount of dairy farms will decrease to 11.000 farms (Rabobank, 2009). The total amount of cows will not decrease much.

This means larger average farm size and increased importance of every client. To produce products at low cost it is vital to produce large quantities. To further suppress cost price it is important to increase production. This can be realized through steady growth or by merging. This last option is popular amongst feed producers. Gaining production capacity by expanding the market abroad is also an interesting possibility which is already done on large scale by the big producers within the Netherlands. Due to the amount of compound feed producers, the production scale, loyalty towards producers, investment costs and the high amount of organization and service already provided within the Netherlands it is less interesting for new producers to enter the Dutch market. It is possible for new and foreign competitors to buy or merge with a local producer and penetrate the market in that way.

Degree of rivalry

As is mentioned before the Dutch compound feed industry is a competitive sector. Within this market the main players are; Agrifirm, Cehave, De Heus, For Farmers and Hendrix UTD. Besides the big five numerous regional suppliers can be found. These primarily serve local- or niche markets which are not interesting for big producers. The often specific approach is demanded by certain farmers. It can be expected that the total amount of smaller suppliers will decrease towards the future. This due to the production and development costs.

The Dutch market is not interesting for new parties as can be read in “threat of new entries.” The rivalry is mostly from within. Two big feed producers are going to merge as mentioned in chapter 4.2. This company will become the biggest provider of compound feeds within the Netherlands. They will be in the unique position to sell large quantities of products at a low cost price per 100 kg. Due to the background of both co operations it is to be expected that substantial financial resources will be invested in research and development. Others will be forced to follow. Due to the decreasing amount of dairy farms the competition on clients will increase.

5. Client analysis

5.1 General data

In total 38 clients were interviewed. In the table below you can find the general company data of the interviewed dairy farms.

Milking systems

	Amount	Percentage
Milk parlour	27	71%
Automatic milking system (AMS)	11	29%
Total	38	100%

Table 5.1.1 Type of milking system

This table shows that 29% of all questioned dairy farmers' milk by means of an automatic milking system (AMS). This is a high average compared to the Dutch average mean of 10% in 2009 (UGCN, 2010).

Feeding systems

	Amount	Percentage
Partial Mixed Ration	36	95%
Total Mixed Ration	2	5%
Total	38	100%

Table 5.1.2 Type of feeding system

This table clearly shows that almost all questioned farmers feed a partial mixed ration. This is the most common system within the Netherlands.

Silage feeding system

	Amount	Percentage
Automatic feeding system	1	3%
Feeder wagon (blokkenwagen)	7	18%
Loader	1	3%
Forage box wagon	1	3%
Feed mixer wagon	27	71%
Weelink feed fence	1	3%

Table 5.1.3 Feeding system

What strikes is that the feed mixer is the most popular way in feeding silage. This does not directly mean that this is also the most popular way of feeding within the Netherlands. The average herd size of the interviewed dairy farmers is with 125 dairy cows (as can be seen in table 5.1.4) higher than the Dutch average. The questioned farm herds have on average 48 more cows (CRV, 2010).

Interviewed Hendrix UTD client vs. average Dutch dairy farmer

Average	Average interviewed Hendrix UTD client	Average Dutch dairy farmer(CRV, 2010)
# dairy cows	125	77
% Fat	4,38	4,35
% Protein	3,52	3,52
Production (365-day production)	8.930	8218
Somatic Cell Count (x100)	179	***
KG/Hectare	16.492	***
Life production in kg	20.521	30.543
Calving age heifers ** (Months)	25,4	26

Table 5.1.4 Average Hendrix UTD questioned clients vs. average Dutch dairy farmer

* Total life production herd book registered dairy cows

** Calving age heifers

*** Unknown

Big differences can be seen within table 5.1.4. The 365-day production of the average interviewed Hendrix UTD client is almost 700 kg higher than the Dutch average. Noteworthy is the fact that the questioned dairy farms are bigger than the Dutch average. Most striking is the difference in life production. This is a lot lower on Hendrix UTD farms. This is due to another ways of calculating. The life production calculated on the average Dutch dairy farm by CRV is done based on the total life production. Based on this formula: *culling age cow-calving age heifer*production*. Hendrix UTD measures the actual life production on a herd level. This is done based on the following formula; *average age herd-calving age heifers*production*.

5.2 Grouping of clients

Size

The first deviation is made based on herd size. If a dairy farms were split in two groups. Farms till 150 and over 150 dairy cows. This is done based on Hendrix UTD its expectations that these two groups have different expectations towards Hendrix UTD. This point is the line between family operated companies and working with staff. Working with staff changes management and attitude.

Data based on herd size			
	<150 Dairy cows	>150 Dairy Cows	Total
Average of %Fat	4,40	4,32	4,38
Average of %Protein	3,51	3,53	3,52
Average of Production (KG)	9.064	8.443	8.930
Average of Somatic cell count	177	186	179
Average of KG Milk/ Hectare	15.822	18.838	16.492
Average life production	20.511	20.568	20.521
Average calving age heifers	25,6	24,5	25,4
Amount of companies	30	8	38

Table 5.2.1 Data based on herd size

This table indicates that the differences in average are relatively small. Notable differences are kg milk/hectare and average production in kg of milk. It seems that farms with a herd size in access of 150 dairy cows invested more in buildings and quota than in land. Reason for this is probably the relatively high investment costs of land and the low return of investment rate.

Age

This split has been done based on the age of the clients. The answers are split into two age categories. The first category is till 45 years and the second category is over 45 years. This to detect possible differences in attitude, satisfaction and future perspective. Are there any specific demands done on Hendrix UTD by the younger clients?

Data based on age of farmers			
	<45 Year	>45 Years	Total
Average of % Fat	4,40	4,37	4,38
Average of % Protein	3,53	3,50	3,52
Average of Production (kg)	8.705	9.168	8.930
Average somatic cell count	174	184	179
Average kg/Hectare	16.576	16.409	16.492
Average life production	20.851	20.151	20.521
Average calving age heifers	25,3	25,5	25,4
Amount of companies per category	19	19	38

Table 5.2.2 Data based on age

This table shows minor differences between categories. Small differences are detectable between average life production and 365 day production. It seems that younger farmers put more emphasis on durability. A lower annual production with a higher life production.

Intensity

The intensity of the farm gives a clear image on the roughage position of that particular farm. It also shows if the farmers have to export slurry.

Data based on farm intensity*				
KG milk/Hectare	0-14.999	15.000-19.999	>20.000	Total
Average of % Fat	4,41	4,40	4,32	4,38
Average of % Protein	3,54	3,50	3,50	3,52
Average of Production (kg)	8.688	9.019	9.130	8.930
Average somatic cell count	170	182	186	179
Average kg/Hectare	12.435	16.937	22.250	16.492
Average life production	19.264	22.711	19.008	20.521
Average calving age heifers	25,7	25,1	25,3	25,4
Amount of companies per category	13	15	9	38

Table 5.2.3 Data based on intensity

*The intensity and production of one company are unknown

Notable difference is the life production between categories. If a farm produces between 15.000 and 19.999 kg milk/hectare the life production is on average over 2.000 kg higher. Reason for this is unknown.

5.3 Type of clients

Different types of clients make different types of choices. After processing and analysing the data received during the interviews, three different categories of clients emerged when dealing with making a choice in concentrates. Farmers were asked on what base they chose a certain type of concentrate. Farmers could choose between several possibilities.

- Price per 100 kg
- Feed price per kg milk
- Based on the product range flyer
- Advice adviser

All clients answered that the choice for a specific type of concentrate depends on the adviser's advice. When making the final choice different motivations started to appear. Within these group three types of farmers emerged:

- Follows advisers advice without question (40%)
- Follows advisers advice, decides based on price per 100 kg (27%)
- Follows advisers advice, decides based on feed price per kg milk (33%)

40% of all clients claim to follow the adviser's advice without questioning. Their main motivation is that advisers know between which limits they are allowed to seek a concentrate. "*My adviser knows what is expected and knows what is best on my farm.*" A part of this group, about 30% also does not interfere with the formulation of the ration as can be seen in tables 5.3.1 till 5.3.4.

27% of all clients say that they follow the advice made by the adviser, but always question their decision to make sure that they get the cheapest concentrate with their specifications. This group wants to feed a concentrate with a price per 100 kg of product as low as possible. Their primary motivation is that an expensive concentrate can never create a low feed price per 100 kg.

Within the final group, which is 33% of all interviewed clients, the main focus is on feed price per kg of milk. This group has a higher average 305 day production and produce more kg of milk per hectare.

This same question was asked to the advisers. They claimed that 92% of all farmers follow the advice of the adviser. 16% of all advisers say that the farmer also selects based on price per 100 kg and feed cost per kg of milk.

Ration formulation

During the interviews the farmers were asked in what way the ration is formulated. This question had several answer options as is described below. The farmer had the possibility to choose between the next three answers.

- I can choose between several options
- The advisers formulates a ration and decides which concentrate fits within this ration
- Together with the adviser a ration is formulated and a concentrate is chosen.

Answers dairy farmers	amount	Percentage
Choice between several options	0	0%
Adviser chooses ration and concentrate	13	34%
Choice is made together with adviser	25	66%
Total	38	100%

Table 5.3.1. Ration formulation

This table indicates that 66% of all questioned dairy farmers formulate their ration together with their adviser. 34% of the questioned farmers claim that the adviser makes the ration and decides which concentrate is used.

Size

Size	<150 Dairy cows	>150 Dairy Cows	Total
Choice between several options	0(0)	0(0)	0
Adviser chooses ration and concentrate	11(37%)	2(25%)	13
Choice is made together with adviser	19(63%)	6(75%)	25
Total	30(100%)	8(100%)	38

Table 5.3.2 Farm size influence on ration formulation

Table 5.3.2 indicates that dairy farms with less than 150 dairy cows more often let the adviser choose what ration and concentrates are suitable for the farm. In farms with an average size of over 150 dairy cows 12% more farmers make the choice together with the adviser.

Age

Age	<45 Year	>45 Years	Total
Choice between several options	0(0)	0(0)	0
Adviser chooses ration and concentrate	8(42%)	5(26%)	13
Choice is made together with adviser	11(58%)	14(74%)	25
Total	19(100%)	19(100%)	38

Table 5.3.3 Age influence on ration formulation

This table shows that farmers younger than 45 make the choice of the ration more often together with the adviser than the farmers older than 45 years.

Intensity

kg milk/hectare	0-14.999	15.000-19.999	>20.000	Total
Choice between several options	0(0)	0(0)	0(0)	0
Adviser chooses ration and concentrate	8(62%)	3(20%)	2(22%)	13
Choice is made together with adviser	5(38%)	12(80%)	7(78%)	24
Total	13(100%)	15(100%)	9(100%)	37

Table 5.3.4 Influence of intensity on ration choice.

This table shows that more intensive farmers tend to make the choice for a certain ration more often together with an adviser.

From the gathered data it can be concluded that the older farmers, smaller and less intensive farms rely more on the advice of the adviser. The bigger herd size, more intensive and younger farmers tend to work together with the adviser in deciding which ration is best suited for that particular situation.

Receiving the advice

When the advice is formulated the farmer needs to receive this product. The farmers were asked to show in what way they received the ration formulation. They also got the opportunity to give notes on how to improve this information flow. The question; “in what way they received their ration calculation” was a closed question with three possible answers:

- Standard ration print per cow
- Concentrate table
- Loading list per herd

The results show that in 97% of all cases the advisers send the standard ration print per cow. 37% of all farmers indicate that they also receive a loading list per herd. In 92% of all cases the farmer also receives a concentrate table. The companies who do not receive a standard ration print did not have their silage results analysed. Companies who did not receive a concentrate table feed the cows by means of a total mixed ration. Concentrate tables are not required in this situation. Less than half of the farmers receive a loading list per herd. All farmers indicated that they had the opportunity to receive this however they preferred to do these themselves.

5.3 Products

Farmers were asked to judge the Hendrix UTD products they receive. Before this is of any use it is important to see which products are purchased by the farmers.

Received products

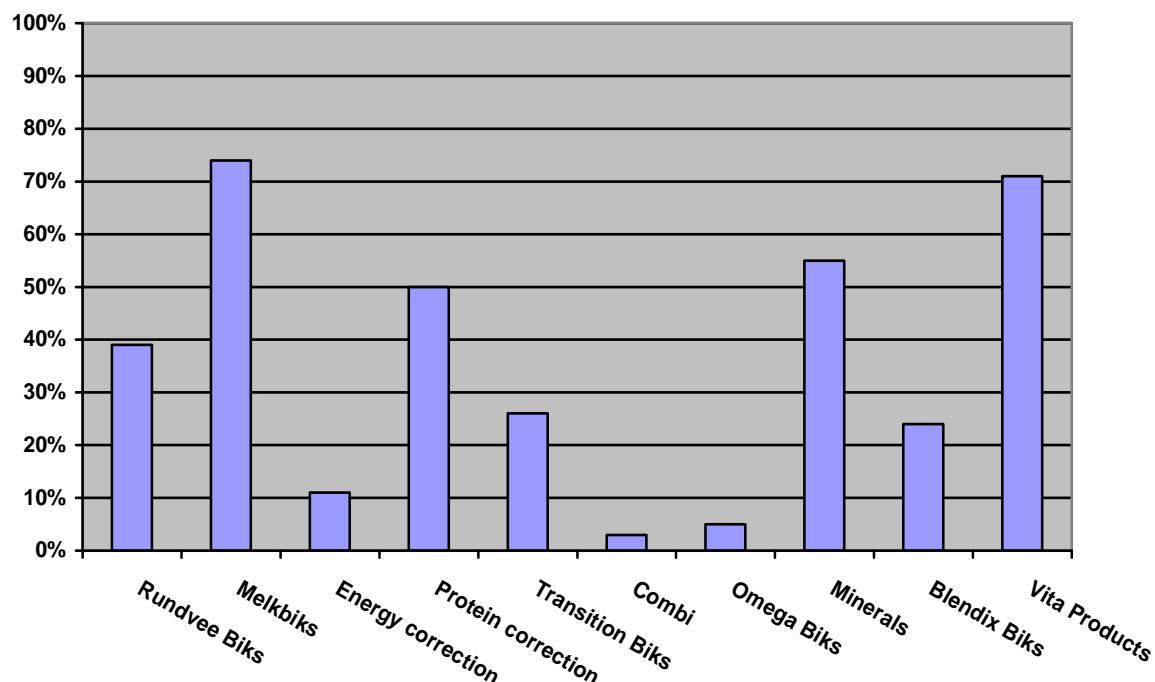


Table 5.3.1 Products received in % by questioned Hendrix UTD clients.

Size

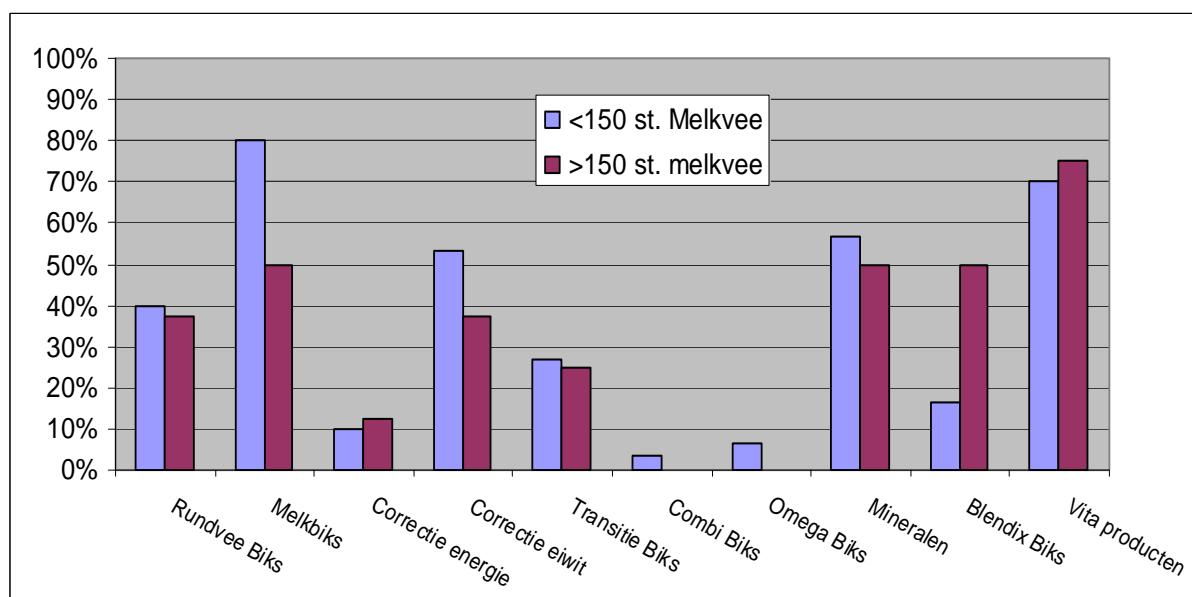


Table 5.3.2 Concentrate choice per herd size

This table indicates that dairy farms with an average herd size of less than 150 dairy cows purchase more Melkbiksen. Blendixen on the other hand are purchased a lot more by farms

with an average higher herd size. This explains why Melkbiksen are less popular amongst farms with big herd sizes.

Age

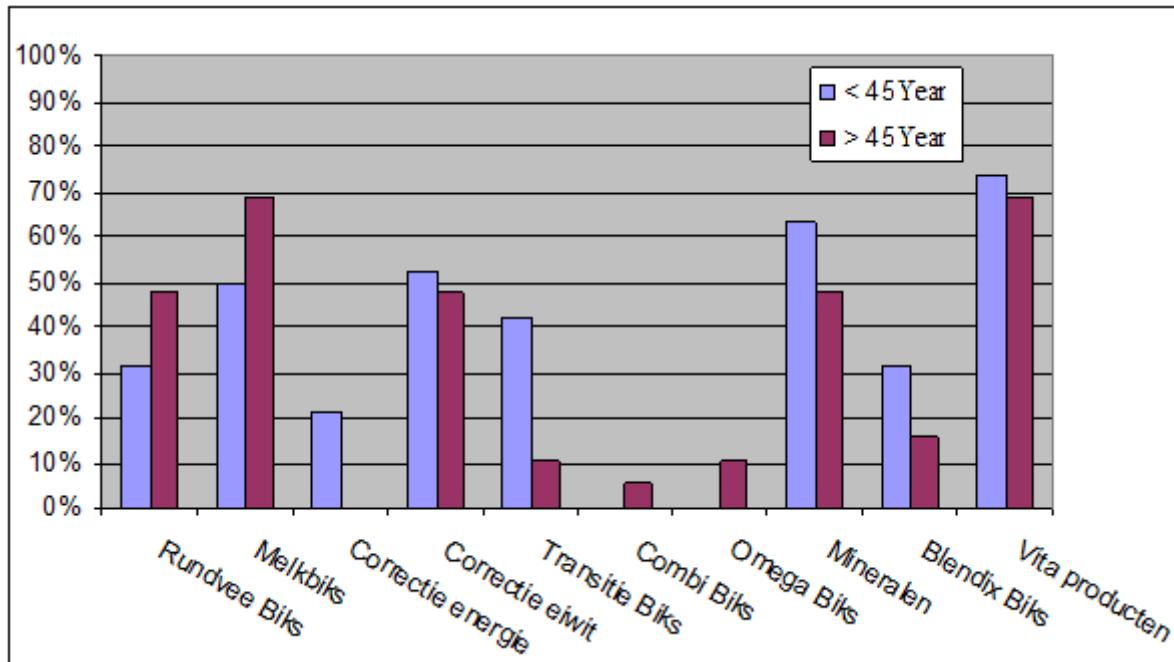


Table 5.3.3 Choice of concentrate per age category.

Within this table it can be seen that some products are bought more frequently by younger than older farmers and visa versa. Transition, minerals and Blendixen are used 10% more by younger farmers. As can be read in table 5.3.3 Farmers with an average age of over 45 years use on average more Rundvee Bik and melk Biksen.

Intensity

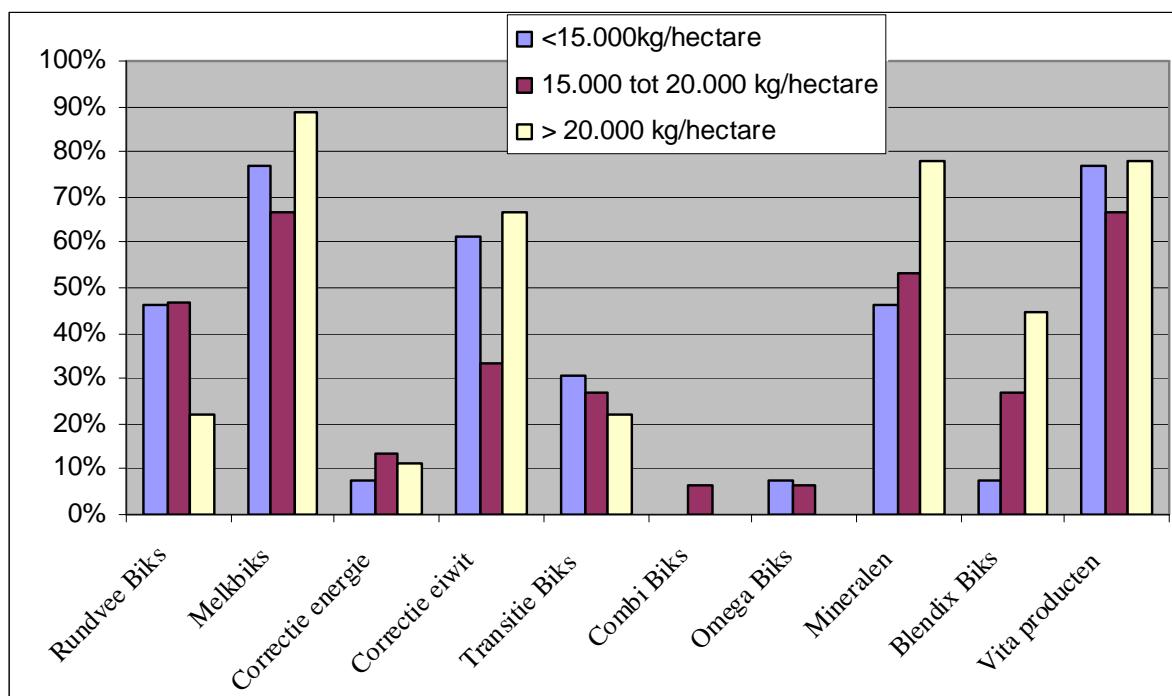


Table 5.3.4 Concentrates used per intensity

What strikes within this table is the increasing use of minerals when farm size increases. This also happens with Blendix. This may have to do with average farm size and increased production in larger herds. Furthermore a small decrease in use of transition feeds can be detected. This difference in percentage is however too small to assume as a fact.

Big differences occur between all different groups as can be seen in the tables above. Dairy farms with a herd size till 150 dairy cows use more Melkbiksen and Rundvee Biksen while farms with an average larger herd size prefer Blendixen. It seems that the group farmers with a higher average age prefer less concepts and proven feeds.

5.4 Product quality satisfaction

The average client satisfaction on product quality was tested by means of a number of open and closed questions asked during the interview. The answers provided by the farmers are split into two categories. First based on herd size and second based on age. The total product range is also judged by the advisers and dealers. Both results can be found within this chapter.

In the first question farmers were asked to indicate which quality indicators they see as important when purchasing a type of concentrate. As can be seen in table 5.4.1 farmers think all factors are important. Most important are intake and predictability. The uniqueness of the product is least important. The farmers say that they do not mind the size of the product range. It can be a bit less however they want their products to be in. Further points of attention are the fact that farmers with a herd size of over 150 dairy cows see applicability and uniqueness as less important than their colleagues with a smaller herd size. Reason for this fact is unknown. It is possible that due to the fact that they use more Blendixen they think that any mixture for them is possible.

Size

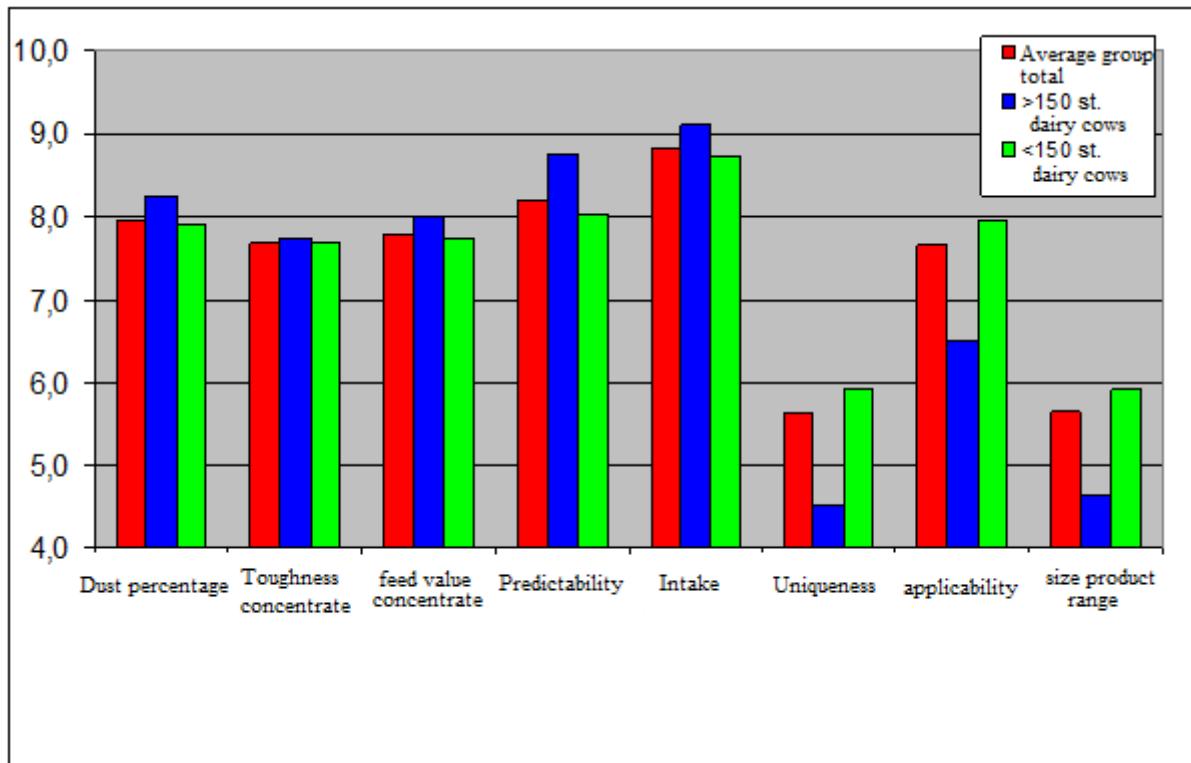


Table 5.4.1. Judgement product quality by farms divided based on herd size.

Age

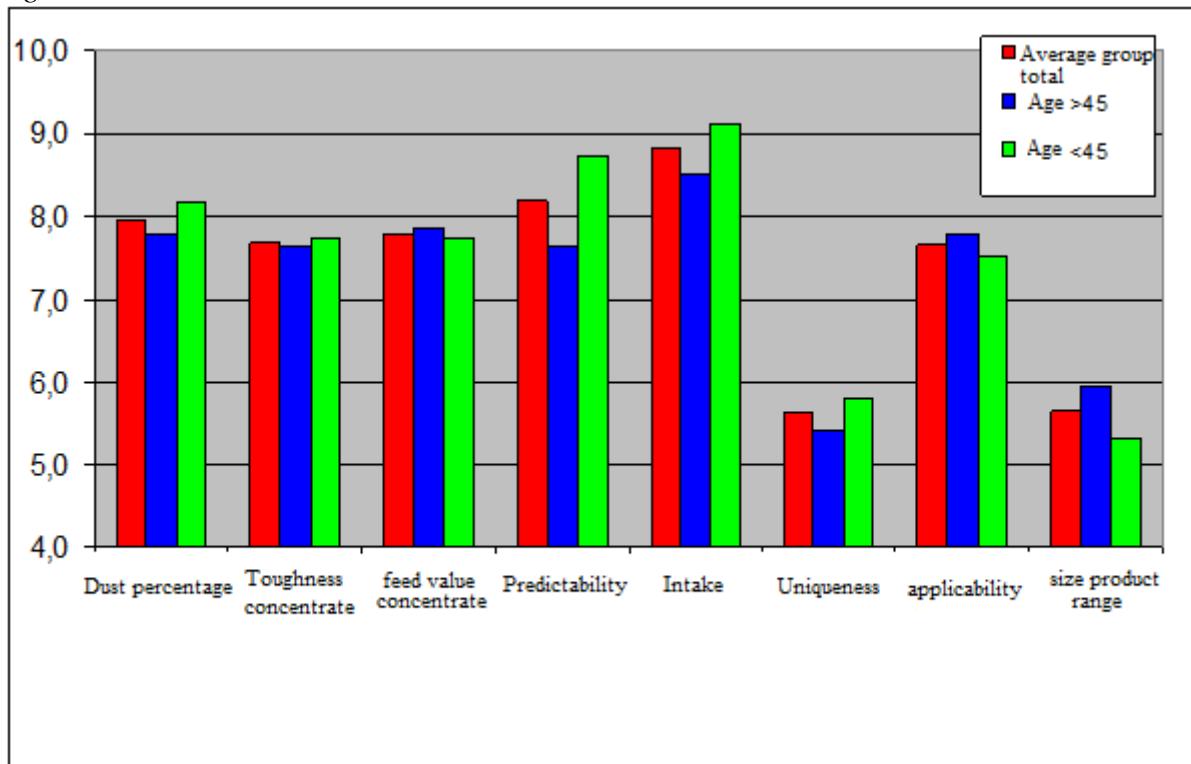


Table 5.4.2 Judgement product quality by farms divided based on age.

In table 5.4.2 it can be clearly seen that age does not influence the farmers their opinion on product quality.

Hendrix UTD product quality satisfaction

Hendrix UTD clients have been asked about their product quality satisfaction. The farmers were asked to judge all products they received.

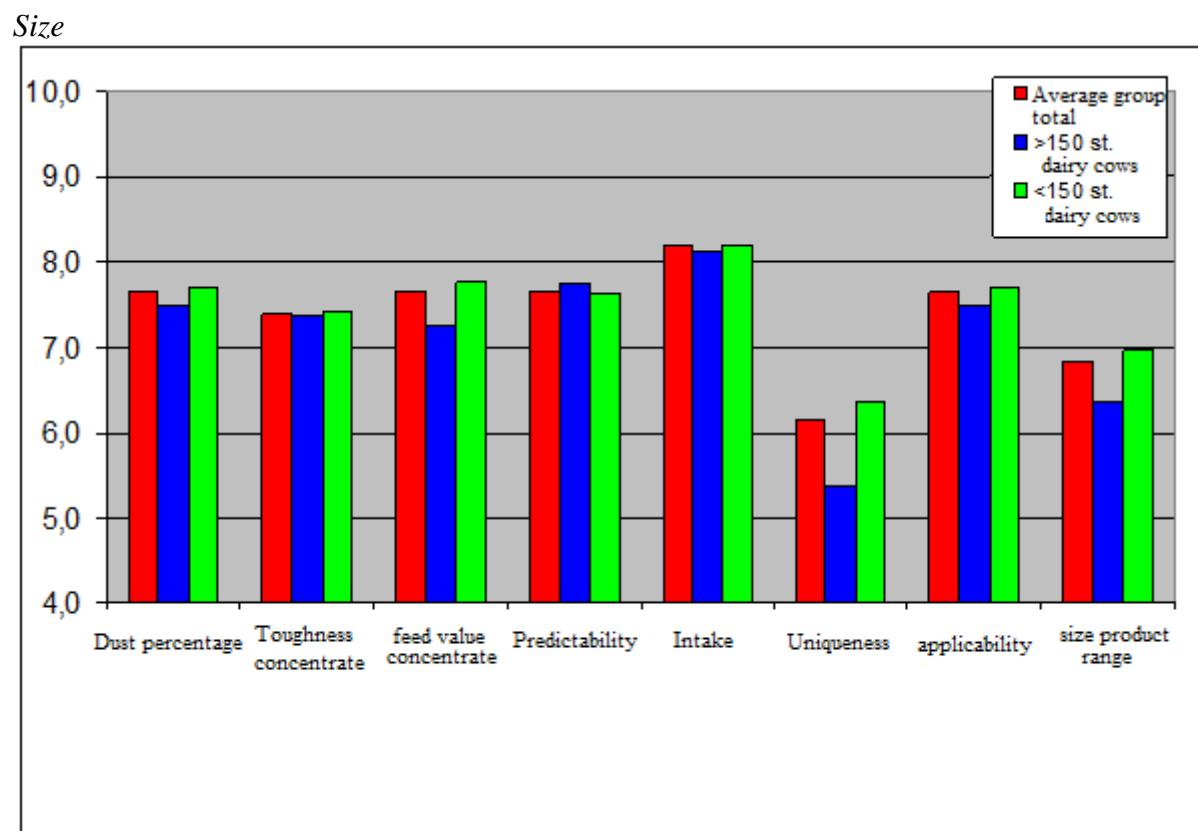


Table 5.4.3. Product quality satisfaction based on herd size

It can be seen that the product quality of the received products resembles what farmers see as important. Further notable point is that farmer's judge the uniqueness of the product as low. Farmers meant by answering this specific question that they do not see this as important. They do think that Hendrix UTD needs to make new and innovative products but this latest knowledge needs to be processed in current products. Size of the product range is judged low on average. This is because a big percentage of farmers think that the product range is too brought. Some farmers indicate that they think the price of the products can go down when a smaller product range is offered. Size of the company does not seem to influence farmers much.

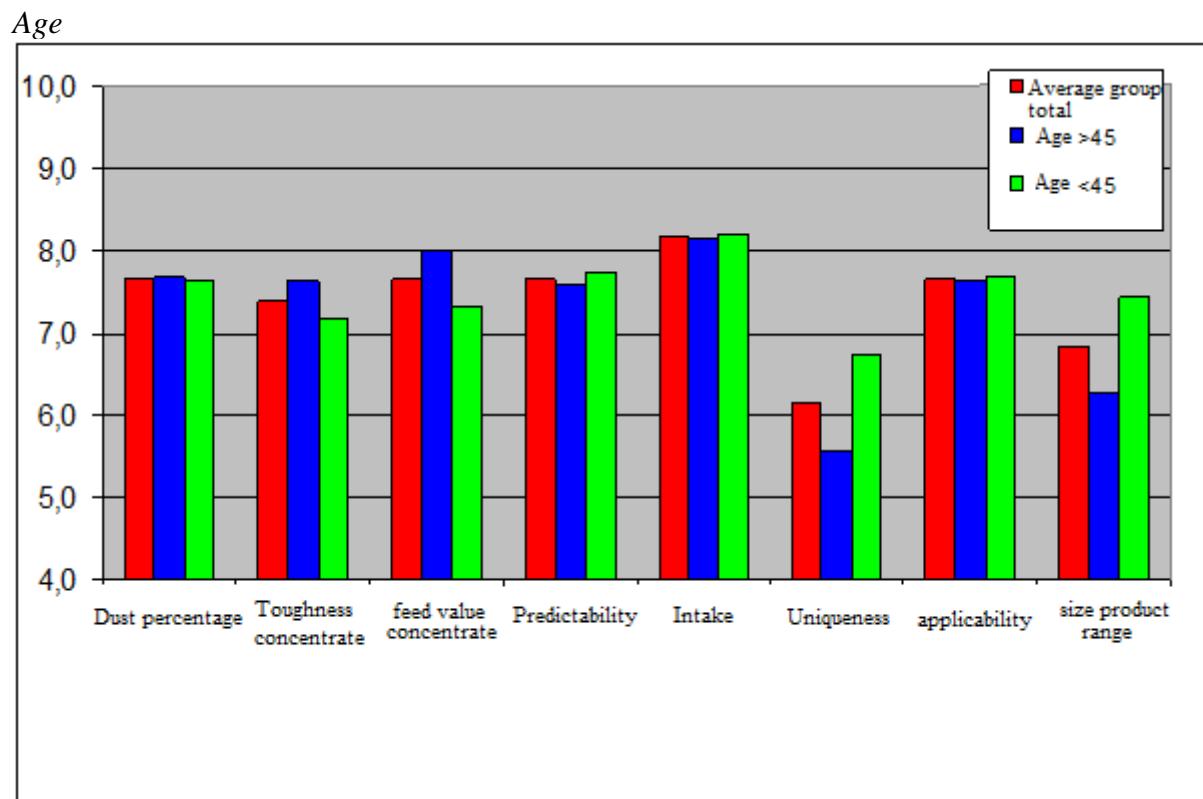


Table 5.4.4. Product quality satisfaction divided on age. The size of the product range and the uniqueness of the Hendrix UTD products are judged better by younger farmers.

Concentrates

The farmers were asked which topics they see as important when purchasing concentrates. To what factors do concentrates need to contribute if a farmer wants to use these products? Farmers were asked to rank their 3 main spear points.

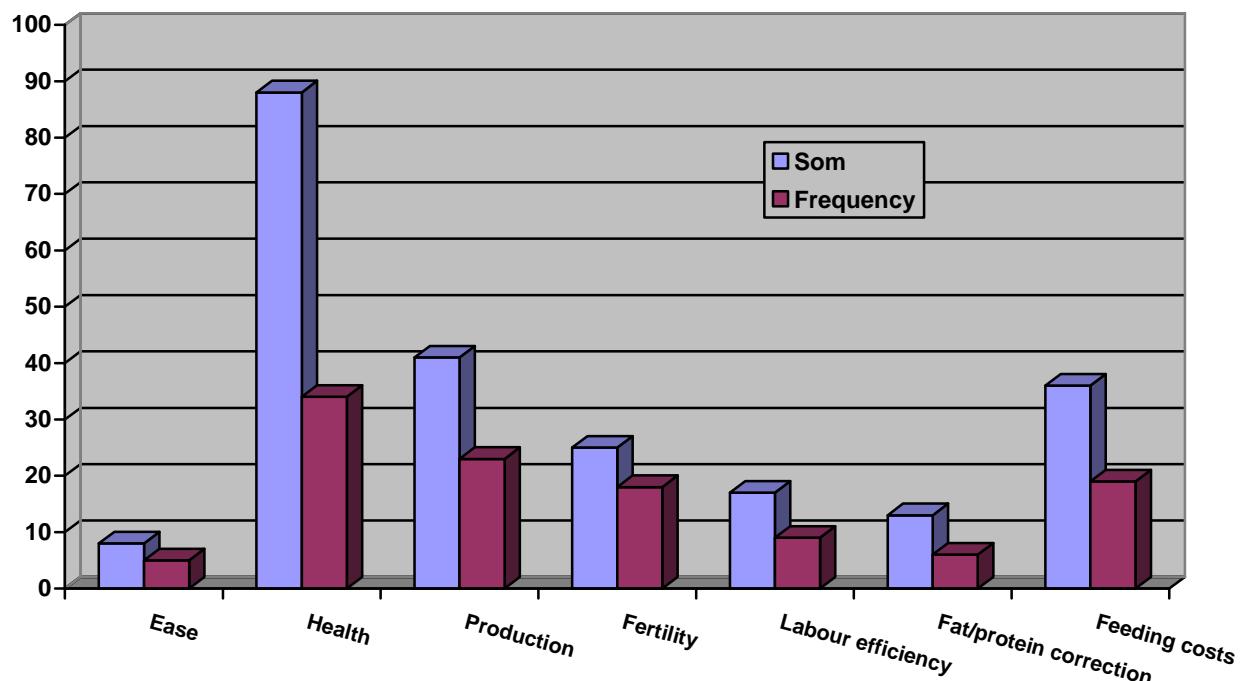


Table 5.4.5 Most important topics.

This table 5.4.5 clearly shows that health is to be considered as the most important topic. Production and feeding costs follow within this list. Fertility is also an important issue as can be seen in table 5.4.5. This table shows that farmers do not focus on only a few points when looking for the correct concentrate

Also the advisers were asked to judge the total product range. Specific product lines within the range are judged by the advisers. They were also asked to provide technical and commercial feedback and to indicate strong and possible improvement points on the current product range. They were also asked to indicate farmers their demands towards the Hendrix UTD products.

In table 5.4.6 a comparison can be seen between what farmers see as important towards the products and what advisers think farmers see as important points towards the products.

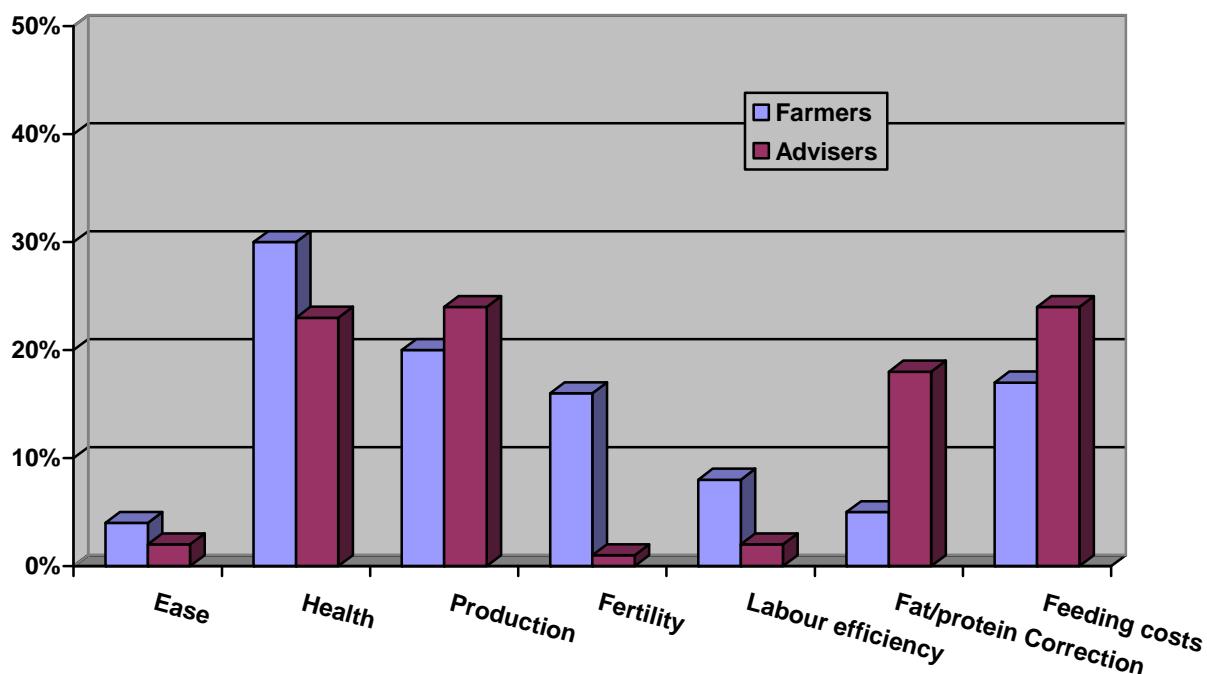


Table 5.4.6 Result important topics from farmers and advisers

According to the advisers farmers see health, production, fat/protein correction and feeding costs as important topics. This is true however as can be seen within table 5.4.6 farmers see more topics as important. This is probably due to the fact that advisers are judged by the farmers on these specific points which they mention. It can be concluded that farmers base their choice of concentrates on a wider variety of topics advisers think they do.

Concentrate choice advisers

The advisers and dealers have indicated by giving a mark from 1(not important at all) to 10 (Very important) on what quality features they think farmers decide to buy a type of concentrate. The higher the average score the more likely that farmers look at this point when selecting a type of concentrate.

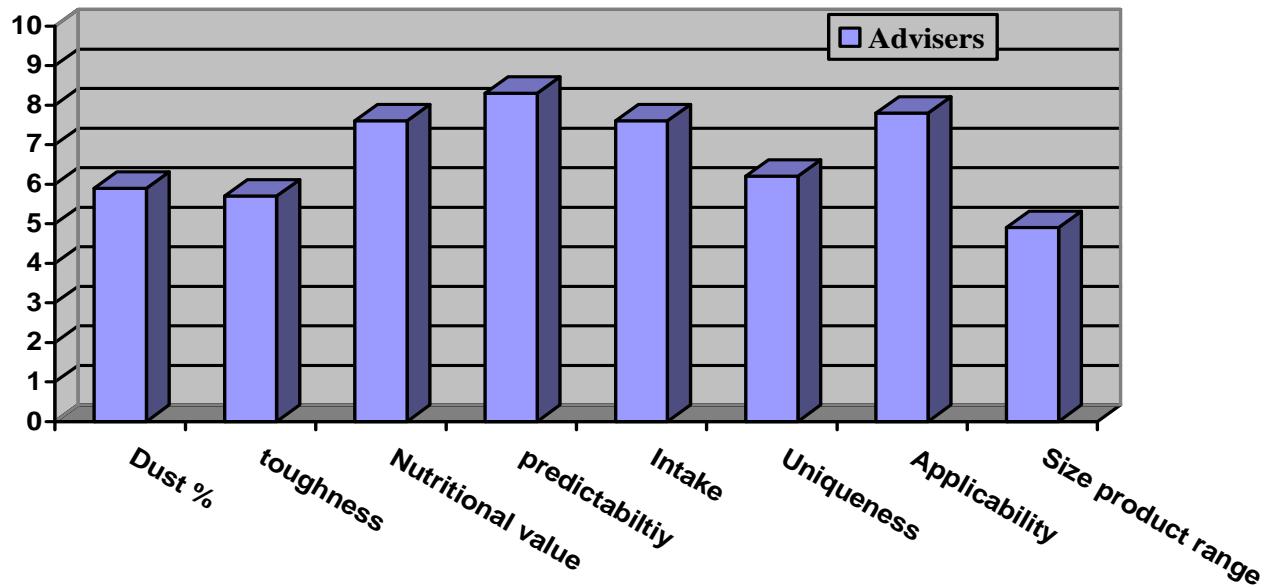


Table 5.4.7. Choice based on product quality by advisers and dealers

All product quality features are seen as important by the advisers and dealers. Most important selection points are predictability, nutritional value, intake and applicability. Advisers and dealer indicate that product quality does not become an issue when purchasing concentrates unless the physical quality is below standard. If standard are to low farmers will start selecting on these features.

Within table 5.4.8 the results provided by the farmers and dealers and advisers are compared. This table shows that dealers, advisers know how important farmers see the product quality features. Only one major difference can be detected. Advisers think that the uniqueness of the product is more important than farmers. Farmers need the product to be good and reliable. Uniqueness is more important to the advisers because they need to provide farmers with unique selling points when offering products.

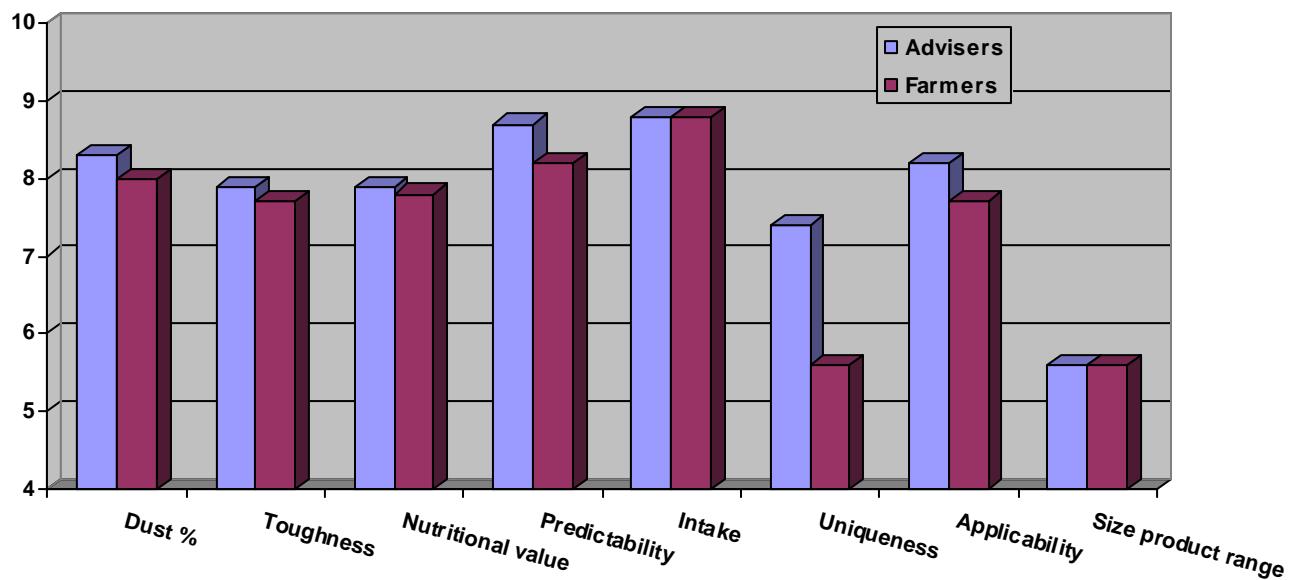


Table 5.4.8. Comparison answers given by advisers and dealers versus farmers.

Composition product range

The advisers were asked to judge the products within the product range. They were also asked to motivate their judgement. They also judged some important product lines within the product range. This is described in the chapter below.

How do advisers of Hendrix UTD judge the product lines?					
Advisers	Composition product range	Predictability	RundveeBiks	Hepro/Rubiks	Melkbiks
Mark	7,8	7,4	7,2	7,6	8

Table 5.4.9 Overview of marks given by advisers and dealers

The composition of the product range is judged by the advisers with an average mark of 7,8. Noteworthy is that fact that no single product line within the product range gets such a high average mark besides the Melkbiksen. It can be concluded that advisers did not give an extreme answer. The advisers provided a list of strengths and weaknesses of the current product range. These results can be found in table 5.4.10 and 5.4.11.

Strengths

Technical	Commercial
Mineral core	Product range can be used in any occasion
Predictability	Production drive concentrates
Reliability	
Added Biotine	

Table 5.4.10 Strengths on a technical and commercial level. Reliability is mentioned as both strength and a weakness. This means the advisers like the reliability of the products but improvements are required.

Improvement points

Improvement points were also provided by the advisers as can be found in table 5.4.11.

Technical	Commercial
To little spread within the combi's	(To) many products
Gap in price between milk and Rundvee Biksen	Obscure product range
Concentrates without palm products	Price variation, especially within the 18 to 20 euro per 100 kg range.
More extreme products within basic range	Farmers do not see Hendrix UTD its unique selling points
Predictability can be improved	Price discount actions
More variation is required within the Nett intestine protein with a low rumen protein balance(PEB)	

Table 5.4.11. Overview of technical and commercial improvement points

Predictability

The overall predictability of the product range is judged by the advisers with a 7,4. In the tables below you can find some mentioned strengths and improvement points.

Strong Points	Predictability Melkbiksen
	Predictability is generally good although concentrates only play a small role
Improvement Points	Predictability Rundvee Biksen
	The variation in predictability throughout the product range.

RundveeBiks

Rundvee biksen are judged with the lowest mark of all product lines within the current product range as can be seen in table 5.4.9. The average grade of the Rundveebiksen is a 7,2.

Strong Points	Price / quality balance
	Commercially interesting, farmers like this product
Improvement Points	Price variation, a cheaper cheapest Rundveebiks and a more even spread
	Predictability is the lowest of the entire product range

Melkbiks

The Melkbiksen are accessed with the highest grade of the entire product range. Dealers and advisers give this product line an average score of 8.

Strong Points	Quality of concentrate
	Much variation within the concentrate line
	High predictability product
Improvement Points	Price/Quality balance is often good, Melkbiksen may be a little high priced
	Big price difference between Melkbiksen and Rundveebiksen
	Low amount of Melkbiksen with high concentration Rumen Carbohydrates Total (PKT)

Hepro's/Rubiksen

The Hepro's and Rubiksen get an average score of 7,6. The response to this product range is generally positive. In the table below some strength and improvement points are mentioned. .

Strong Points	Function excellent within the rations
	Excellent quality minerals
Improvement Points	Hepro's and Rubiksen are competitors with combi's. Combi's may sometimes be a better choice financially
	(to) expensive

The concentrates are generally scored with a high average. Melkbiksen get the highest score, Rundveebiksen the lowest. The price/quality balance is very different between both products. Diversity is very important within the product range. A product range must be big enough to tackle all varieties and wishes, but not too big otherwise the overview will be lost.

Uniqueness product range

Based on the strengths and improvement points mentioned by the advisers and dealers they were also asked to mention possible improvement points which could be adapted within the new product range to make it commercially more attractive.

Wishes advisers:

- A smaller standard product range
- An even price distribution with a low priced action concentrate
- Within the standard product range more extreme types of concentrates
- The uniqueness of the concentrates needs to be increased compared to concentrates produced by competitors. The reliability also needs to be increased
- “Keep it simple,” a simple basic overview of the product range makes it easier to explain to farmers why a type of concentrate is fed. The advisers’ advice to make three product lines within the basic product range and add extreme correction feeds.

Communication new product range

Advisers would like to see the new product range being promoted in trade papers. A clear campaign and with a bold message should be shown. The predictability is improved, guarantee this. Hendrix UTD is the only compound feed producer who is going to start out with this concept, emphasis this. Advisers would like to have simple promotional flyers. Before starting a campaign within the trade papers it is important that the clients are notified first by means of a letter or an email. What is important to the advisers is that Hendrix UTD also shows that it is capable of being competitive based on price per 100 kg product.

5.5 client/product satisfaction

During the interview the clients were asked to mention the strong and improvement points of the current product range. Within this open question the farmers had the opportunity to share their opinion and their vision on the current product range.

Hendrix UTD: The choice

The clients were asked why they became a Hendrix UTD client and why they are still a client. The clients had the opportunity to give several reasons why they choose Hendrix UTD. Below a list with the main motivations is shown.

Amount	Percentage	
25	66%	Clients are Hendrix UTD clients because of the adviser
11	29%	Are Hendrix UTD clients because they have been so for many years
5	13%	The dealer is the main motivation to be a Hendrix UTD client
4	11%	Clients sad to have become Hendrix UTD clients due to the bad job former supplier

In 66% of all cases the adviser is the most important reason to be and stay a Hendrix UTD client. 29% of all farmers indicate that they have been a client of Hendrix UTD for many years. They like the working relationship and see no need to change within the near future. The importance of the dealers is very dependent on the distance from the dealer. In large dealer areas, such as Hendrix UTD noord, the value of the dealer contact is relatively low. In smaller dealers areas such as can be found in Friesland the dealer is very important to the clients. Only 11% of all farmers claim to have changed supplier due to bad contact with former supplier. The actual number is expected to be lots higher. Farmers did not address this as the first reason. This is expected based on the conversations with farmers. Most changes of supplier occur when changes in advisers occur or when serious problems cannot be fixed.

Expectations towards supplier

Farmers have indicated during the interviews what they expect from Hendrix UTD being there feed supplier. All answers given can be found in Annex 8. A wide variety of answers were given. The main line which could be detected from the answers is that they expect their adviser to inform them about issues within the region and sector. The adviser should be capable to detect issues within the stable and work together with the farmer and the ration calculation program on a fitting solution. The adviser should be able to give advice on business activities within the company which are non food related, such as increasing herd size and take over. The adviser should always be able to give an informed and honest answer.

From Hendrix UTD as a company the clients always expect the highest quality feed stuff. This should never be an issue. The product range should be clear and there always needs to be a concentrate present which matches their individual situation. The size and uniqueness of the range are less important to farmers. The farmers' share the opinion that Hendrix UTD should always deliver feeds which are made according to the latest technology and knowledge.

Strengths

92% of all clients name the adviser as Hendrix UTD its main strength. The relationship towards the client, the guidance and their knowledge found to be of a high standard.

Additional strengths:

- Lots of knowledge of advisers
- Wide knowledge present within the company
- Guidance of farmers with an automatic milking system!
- All concentrate traits are judged at a high standard
- Clients think that Hendrix UTD is a company with a low threshold
- Dealer contact is important (distance to dealer is important. When distance to dealer increases the dealers importance decreases)

Improvement points

The following improvement points were mentioned by the clients.

- Raw materials within concentrates must be published (11%)
- Clients seem to think that Hendrix UTD is more expensive than other suppliers (37%)
- Ordering of concentrates is complex; too many people are involved (13%)
- Automatic follow up appointments are not yet common

The most mentioned improvement point is price. 37% of all interviewed clients think that Hendrix UTD is more expensive than their main competitors. It is important that Hendrix UTD loses this image and proves not to be much more expensive than rivals. A lot of clients say that price may become an issue in the future and a possible stress point in the relationship with Hendrix UTD.

Points of attention

When interviewing the farmers some points of attention emerged. A list of points can be found below.

- Clients claim to be less tight to Hendrix UTD. Clients say that they will change feed supplier with a lot more ease than in the past. Hendrix UTD for them is no longer the only producer of a high quality concentrate.
- Clients think Hendrix UTD is no longer the only producer of high quality concentrates. They are clients because they want the whole package of high quality advice and concentrates.
- Farmers say that it is important that the advisers have a practical background. They need to know what is happening on the farm. Only theoretical knowledge is considered to a too little.
- Minimize changes in advisers. This can be a possible braking point within the working relationship.
- Actual cost price is becoming more important. Farms with big herd sizes want to use this data.

5.6 Client vision

Feeding systems

The interviewed farmers were asked if they think feeding systems on their farm in the future will change. By changing feeding systems also changes in feeding groups, concentrate gift and roughage feeding were taken into account.

Amount	Percentage	
22	58%	Farmers say not to change feeding systems within the near future.
6	16%	Want to keep the cows in several groups.
2	6%	Want to change back into keeping cows in one group, due to load

Other changes mentioned by farmers were providing concentrates to dry cows, feeding by contractor and replacing the feed wagon by a feed mixer. 58% of all farmers indicate not to change feeding system. The structure of the stable is the most limiting factor.

Percentage concentrates within the ration

The farmers were asked to share their opinion on the percentage of concentrates in future rations. The answers can be found in table 5.6.2.

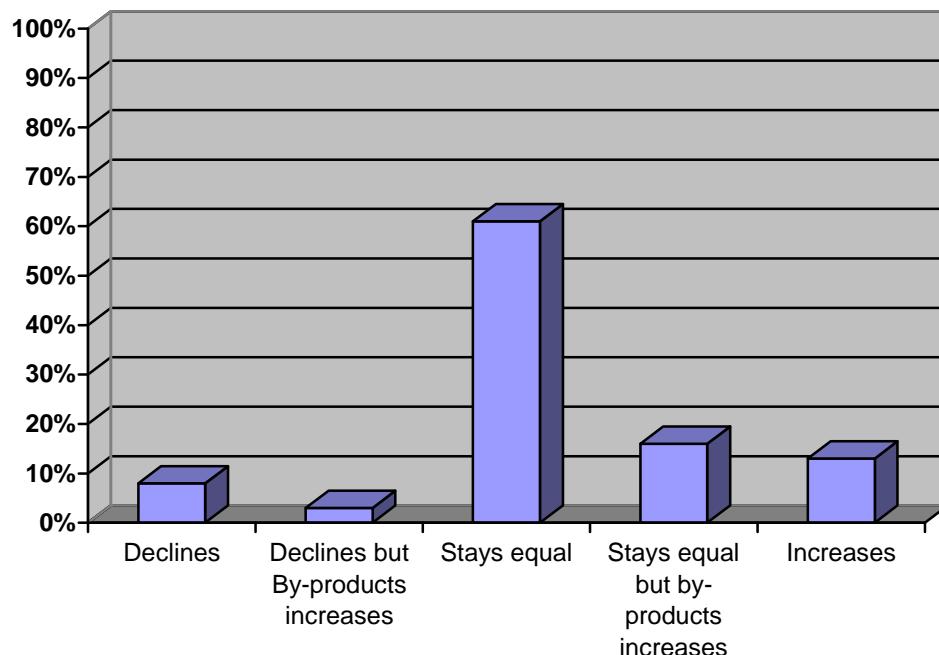


Table 5.6.2. Percentage of concentrates in future rations.

Table 5.6.2 indicates that a high percentage of farmers' thinks that the percentage of concentrates in future rations will not change much. 16% of all farmers think that the amount of concentrates will stay equal but the amount of by products will increase. 13% of all farmers think that the amount of concentrates in future rations will increase due to more intensive farming methods. 8% of all interviewed farmers think that the percentage of concentrates will decrease. Finally 3% of all questioned farmers think that the amount of concentrates will decrease and the percentages of by products will increase.

Objectives farmers

The farmers were asked to formulate their three main objectives. The farmers could choose between the following options:

- Labour optimization
- Life production optimization
- Production cost optimization
- Optimize feed efficiency
- High production and fat/protein content
- Others

Farmers had the opportunity to add objectives. None of the interviewed farmers added an option, which is why this is not added in table 5.6.3.

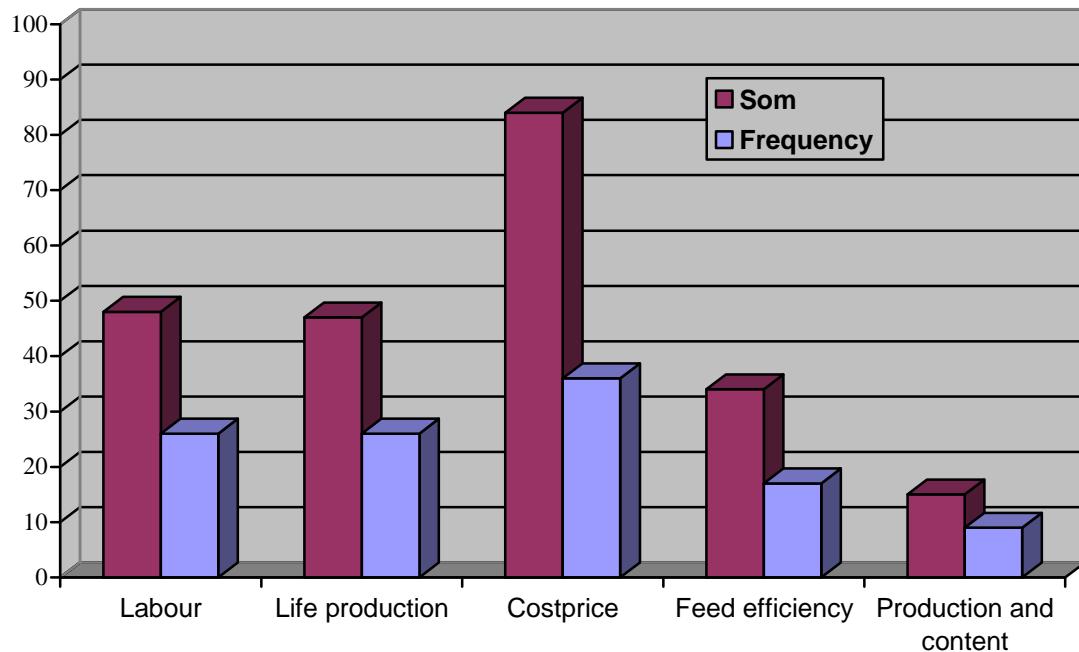


Table 5.6.3. This table clearly indicates that cost price optimization is the most important objective for most of the dairy farmers. Labour optimization and life production follow. Cost price optimization is a more farm specific objective instead of focussing on details.

Company size

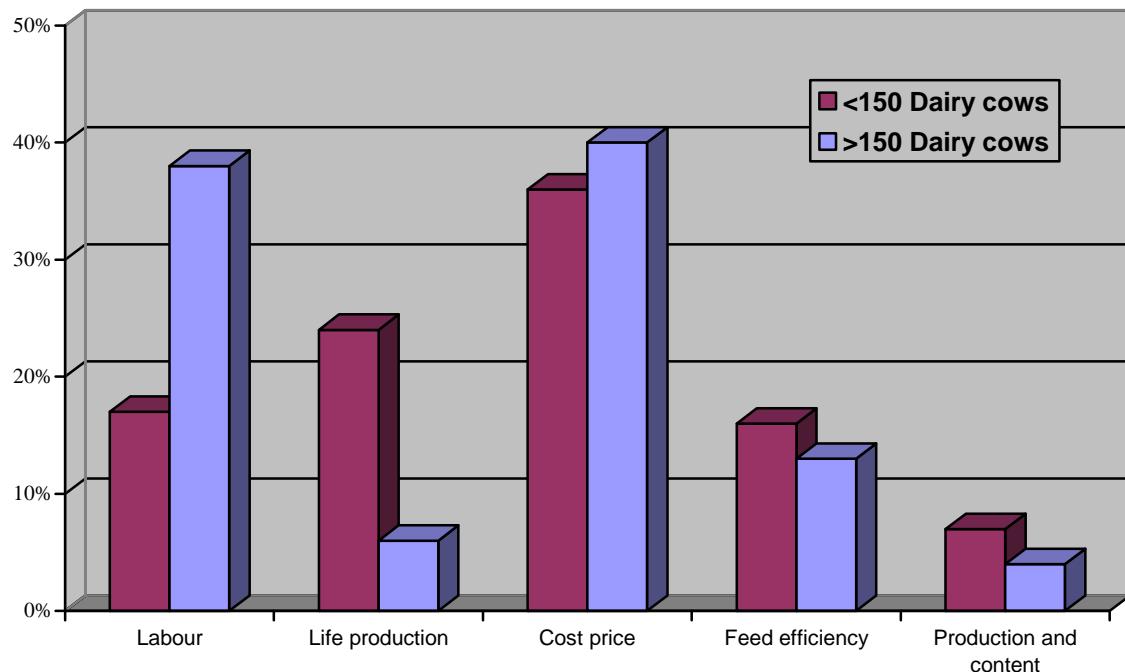


Table 5.6.4. Objectives based on herd size

The table shows that life production is considered to be very important for farmers with an average herd size of fewer than 150 dairy cows. Labour optimization is considered to be very important in farms with a larger herd size. This may be due to the fact that these farms generally work with employees.

Age

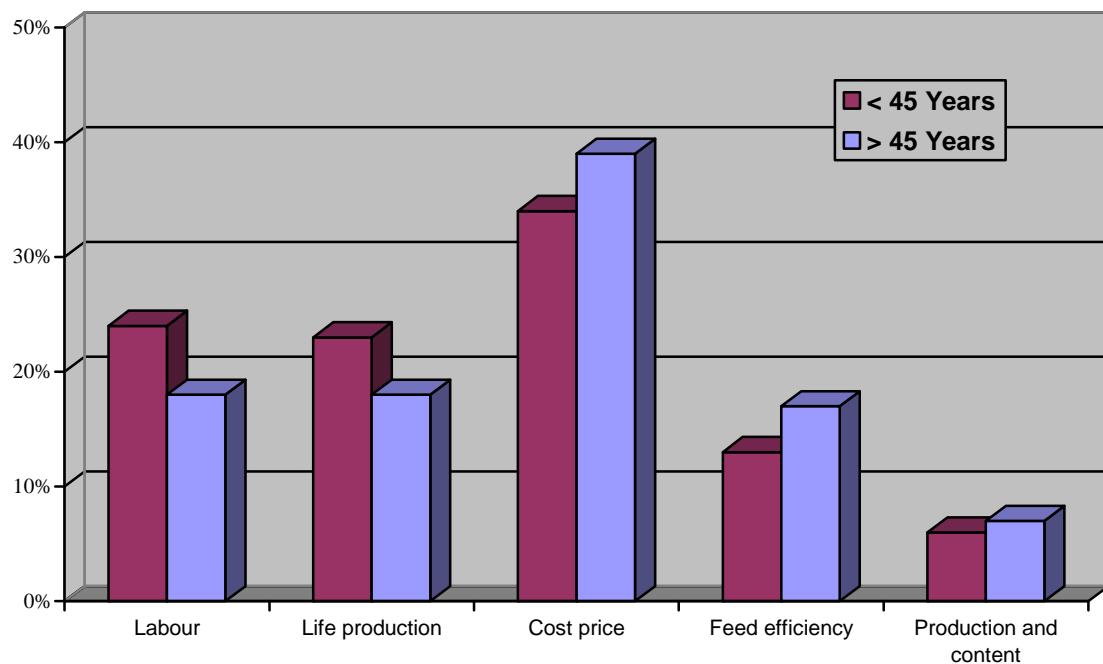


Table 5.6.5. Farmers' objectives per age category

The table shows that age does not influence objectives much. Younger farmers do seem to focus more on labour and life production optimization.

Intensity

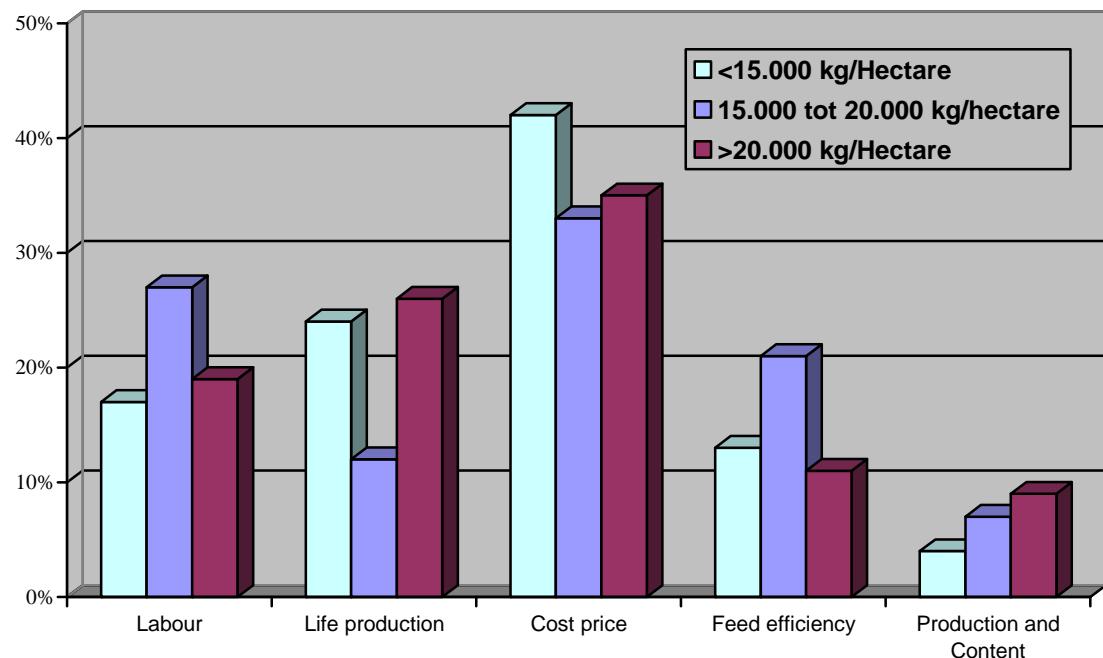


Table 5.6.6. Farmers objectives per intensity

No large differences can be detected within these groups. Less intensive farmers seem to focus on cost price optimization.

Cost price optimization is considered to be the most important farm objective. Interesting to see is that farmers with herd sizes till 150 dairy cows focus their attention on life production and farms with herd sizes in access of 150 dairy cows focus on labour optimization.

Themes

It is important to know what is happening within the sector at any moment. The questioned dairy farmers were asked what themes were points of interest to them. The farmers were able to give more than one answer. The next topics were the ones most mentioned.

- 34% of all questioned dairy farmers said that the manure legislation was a point of interest to them. (FEX, derogation and manure placement)
- 26% indicate that the milk quota and the market after abandoning the quota system in 2015 were of interest to them. Investing in quota is a topic which is a point of attention to many farmers.
- 34% of the questioned farmers indicate that milk price is their main point of interest.
- Other mentioned topics were; health status farm, quality of roughage, increasing herd size, passing on the farm to future generation and labour and cost price optimization.

Notable was the fact that farmers see the derogation as a right. If nitrogen and phosphate leakage will be too high after 2013 derogation will not continue. This would be a big setback for the Dutch livestock industry. Most dairy farmers see selling of manure not as an issue. To 26% of all farmers the abandoning of the quota system is a point of interest.

Problems facing farmers at this moment are stable growth till 2015. Investing in quota is in many cases too expensive but necessary. The milk price is a major point of interest to farmers. When milk prices dropped farmer started to make better use of their roughage.

Important statistical indicators

The farmers were asked to indicate which statistical indicators they think are important and use within the farm management. A variety of answers were given. These are structured and presented with percentages below. Farmers claim to use the following statistical indicators:

- 32% uses the balance per 100 kg of milk
- 18% uses the cost price per 100 kg of milk
- 18% uses the feeding costs per 100 kg milk
- 13% uses the cash flow per 100 kg milk as an important statistical indicator
- 16% claims to focus on labour, concentrate costs, Nett yield per hectare, daily revenues, fat/protein balance and company standard cow (BSK)

6. Conclusions

In this chapter the conclusions of the research report are presented. The presented conclusions are based on the literature study and the market enquiry. The main research question is based on answers provided by the sub research questions.

"Which concentrate traits do clients mark as important"

- Farmers indicate that predictability and feed intake are the most important traits.
- Other traits such as dust percentage, toughness, applicability and nutritional value should always be good. Farmers see this as a standard criteria.
- Differences in opinions can be detected within the different herd sizes. Farms with less than 150 dairy cows and the farms with a larger herd size differ in opinion. The larger farms see applicability, uniqueness and size of the product range as less important. Reason for this probably is the fact that they feed more Blendixen.
- The advisers and dealers know their clients well. They were capable of estimating what farmers think about the quality of the products. Only one major difference could be detected. Advisers find the uniqueness of the product range more important than farmers do.

"Based on which characteristics do dairy farmer choose a specific product?"

- 34% of all rations are made by the advisers without interference of the farmers; the other 66% are formed together with the farmer.
- Remarkable differences are found based on herd size and age. Farmers with a herd size of over 150 dairy cows are more actively involved in creation of the ration.
- Younger farmers are more involved in the creation of the ration than their older colleagues.
- Intensive farms are more involved in the creation of the ration than their extensive colleagues.
- The choice of which specific type of concentrate needs to be used is dependent on the adviser. 40% of all advices are directly followed. 27% of all farmers use the advice but decide which type is fed based on the price per 100 kg product. 33% use the advice but make their choice based on the feed price per kg produced milk.
- The most important concentrate traits mentioned by the advisers are predictability, nutritional value and applicability. Furthermore, the advisers indicate that quality of the concentrates is no selling point unless the quality of previous received products was not up to standard.

“What do dairy farmers expect from the Hendrix UTD advisers?”

The farmers expect that the adviser has a lot of knowledge about the entire sector. Furthermore, the advisers are required to inform the farmer about issues within the region and sector. An adviser is expected to detect possible improvement points within the stable and afterwards find a possible solution together with the calculation program. The advisers should be capable of helping the farmer with issues which are not feed related. Specific topics mentioned by farmers are; the passing through of the farm to another generation and the expansion of the herd.

“What kind of future do dairy farmers expect for their farm within the agricultural sector?”

- Cost price optimization is considered to be the most important objective in dairy farms within the Netherlands. Optimization of life production and labour follow closely dependant on farm size.
- Farmers, with an average herd size of over 150 dairy cows, see labour optimization as 20% more important than farmers with a smaller herd size.
- Little difference in objectives can be detected within different age and intensity categories.
- The dairy sector is a dynamic sector in which drastic changes will occur within the near future. The farmers were asked which topics will concern them in the future. 34% of all dairy farmers say that they will have to deal with manure legislations, 26% indicates that the abandoning of the quota system concerns them. 34% indicates that a fluctuation in milk price concerns them.
- 58% of all questioned dairy farmers indicate not to change feeding systems within the near future. 16% indicates that they want to keep the herd in several groups. A small percentage wants to place the herd back into one group due to labour efficiency.
- Farmers think that the percentage of concentrates will stay equal within future rations. 13% thinks that the percentage of by products in future rations will increase. 11% indicates to think that the percentage of concentrates in future rations will decrease.

“What were motivations for Hendrix UTD clients to become a client, and stay a client?”

- The main reason for two thirds of all Hendrix UTD clients to stay a client is the relationship with the adviser.
- 29% of all clients say that they still are a Hendrix UTD client because they have been as for as long as they remember.
- 13% say they think the dealers are important to them.
- 11% of the clients indicate that they have become a Hendrix UTD client due to problems with former supplier.
- 37% of all clients say that they think Hendrix UTD is more expensive than their competitors. For most clients this may be a breaking point in their professional relationship with Hendrix UTD.

“In what way can Hendrix UTD keep its market share in the future?”

- Keep investing in research and development and effective communication towards clients.
- The quality of the advisers should be kept at a high level. Not too many changes in advisers are recommended, if too many changes occur farmers have the tendency to switch.
- Optimize data flow within the company.
- Stay price competitive.

“What requirements need to be met by the complete new dairy range of Hendrix UTD to be able to compete within a future market with fewer farmers and at the same time stay attractive to current and future clients?”

A smaller product range with an equal price distribution is necessary for the advisers to provide each farmer with a type of concentrate. One sharp priced concentrate will help convince potential clients to become clients. Hendrix UTD must always be able to deliver mixes which are specially designed for an individual farmer. Especially farms with a herd size over 150 dairy cows demand this. Keep it simple, the new product range must be price competitive. It is not required to be the cheapest, as long as is communicated why. The quality traits of concentrates need to be excellent. Intake and predictability are the most important concentrate traits.

7. Recommendations

The market analysis shows that the amount of dairy farmers is decreasing; the herd sizes are increasing which means that each individual client becomes more important. Through offering intensive guidance and farm specific products Hendrix UTD will create unique selling point within the sector. Especially because it is widely known that the quality of the advice of Hendrix UTD is high. The enquiry shows that farms with herd size in excess of 150 dairy cows buy 30% more blendix, individually mixed, concentrates.

Clients have indicated that they see themselves as clients of the adviser instead of Hendrix UTD. The additional value created by Hendrix UTD must be better expressed.

The client analysis shows that a simple and clear product range is needed.

Knowledge is a strength and unique selling point of Hendrix UTD. Keep investing in research and development and use effective communication towards farmers to show that Hendrix UTD still is the best.

Optimize data flow within the company. Farmers indicate that too many people are involved in ordering of products. This can be solved by centralizing orders through the sales department or with use of a central software program.

Hendrix UTD is one of the only major concentrate feed producers where online ordering of concentrates is not yet possible. To provide additional services and to keep up with competitors it may be required to offer this service.

Farmers indicate that they see health as a very important issue. “Concentrates contribute to a healthier animal.” Use this subject in communicating topics towards clients. Advisers may need to address more attention towards fertility and labour efficiency.

Other themes seen as important by farmers are manure legislation, quota and milk price. Use these themes when communicating towards clients.

Cost price optimization is seen as the most important objective for dairy farmers. Bigger farms tend to focus on cost price as well as on labour efficiency while farms with less than a 150 dairy cows focus more on life production optimization. Selective marketing brings opportunities.

Advisers say that the product range functions well within its current form. However, none of the advisers use the complete product range. Decreasing the amount of products within the range, increasing the number of extreme products, a higher predictability and a better price variation helps the advisers sell the complete product range.

One sharp priced concentrate will help convince potential clients to become clients.

8. Discussion

In chapter 5.4 clients were asked to indicate which concentrate traits they see as important. After answering this question they immediately were asked to judge the quality of each trait of products received by them. The results on both questions were very similar. Reason for this can be that farmers copied answers of the previous question on what they see as important traits to the quality of the traits of the products received by them.

When making the competitor analysis use was primarily made of internet and written resources. This was a challenge, especially with the private owned compound feed producers. They publish very little data. The presented data is primarily based on untraceable resources, such as former employees and copied flyers.

In order to get a representative reflection of the sector it is important to interview a fixed percentage of the total number of clients. For this market research 38 clients were interviewed. This is only 1,2% of the entire number of clients. Within the group of farmers who have a herd of over 150 dairy cows only 8 farmers were interviewed. This does not provide a representative reflection of the sector. It can only be used to indicate the mean thoughts of clients. To get a representative reflection it is required to interview about 10% of the entire client population (Marktonderzoek, 2010).

9. Sources

ASG, 2008. Feed or Fuel. Biofuels en effecten op de kwaliteit en beschikbaarheid van dervoeder grondstoffen in Nederland.

Boerderij, 2010. Fusie Agrifirm en Cehave landbouwbelang rond.

<http://www.boerderij.nl/10101520/Landbouw/Nieuws/Fusie-Agrifirm-en-Cehave-Landbouwbelang-rond.htm> (23-3-2010)

CBS, 2009a. Land en tuinbouw cijfers. ISSN 1386-9566. LEI-rapport 2009-069 p.92

CBS, 2009b. Landbouw; gewassen, dieren, grondgebruik, naar regio.

[http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=71284NED&D1=423-442,463-482&D2=0&D3=0,5,\(1-2\),\(1-1\),l&HD=090602-1422&HDR=G1,G2&STB=T](http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=71284NED&D1=423-442,463-482&D2=0&D3=0,5,(1-2),(1-1),l&HD=090602-1422&HDR=G1,G2&STB=T) (18-3-2010)

CLM, 2008. Afschaffing zuivelquotum. Analyse van de milieueffecten. CLM 684 – 2008

CRV, 2010. CRV Jaarstatistieken Nederland ISSN: 0922-3509, Arnhem

EVD, 2010. Bevolkingsgroei.

<http://www.evd.nl/home/landen/regio.asp?bstnum=189288&land=azi&location=/home/landen/regio.asp?land=azi> (28-4-2010).

For Farmers, 2008. Jaarverslag 2008. “ambitie” <http://nl.forfarmers.eu/jaarverslag.php>. (7-5-2010).

Groene ruimte, 2010. Dossier EHS.

<http://www.groeneruimte.nl/dossiers/ehs/home.html> (12-5-2010).

ING, 2010. Kwartaalbericht Sectoren. Groeperspectief sectoren loopt verder uiteen. ING Economisch Bureau. (22-04-2010).

Innovatieplan, 2010. Plan innovatieplatform leidt tot extra economische groei

<http://www.innovatieplatform.nl/pers/persberichten2010/Plan%20Innovatieplatform%20leidt%20tot%20extra%20economische%20groei.doc/> (2-6-2010)

LEI, 2008. Ontwikkeling mengvoerproductie Noord-Brabant 2008-2013. Rapport 2008_062 Projectcode 31402

LEI, 2010. Verduurzaming van de zuivelketen via het krachtvoerspoor.

<http://www.lei.dlo.nl/publicaties/PDF/2010/2010-022.pdf> (24-5-2010)

Markonderzoek, 2010. Alles over markonderzoek. Steekproefcalculator. (1-7-2010).

www.allesovermarkonderzoek.nl/extra/steekproef.aspx

NCR, 2008. Coöperatie nr. 595. Top 30 grootste coöperaties in de agribusiness. C.Griffioen

www.cooperatie.nl/.../480-2008+nr+595+Top+30+_de+grootste+cooperaties+in+de+agribusiness.+C.+Griffioen.pdf

Natura 2000, 2010. <http://www.natura2000.nl/pages/kaartpagina.aspx> (12-5-2010)

Nevedi, 2010.

<http://www.nevedi.nl/index.php?page=1&parent=1&template=1> (13-5-2010)

Nutreco, 2009. Samenvatting jaarverslag '09. Feeding the future. Nutreco Holding N.V.

Oldenhof, S., 2004. Uitgebreide Energiestudie Zuivelindustrie. KWA Bedrijfsadviseurs B.V., Amersfoort.

OPNV, 2009. Afzet vochtrijke bijproducten 2008. Ir. W.J.G. (Wim) Thielen. Venray, 10 september

PZ, 2008. Melkveehouderij 2008. Productschap Zuivel.

http://www.prodzuivel.nl/pz/productschap/publicaties/sjo/sjo08/SJO_2008_H2_melkveehouderij.pdf P:23(28-5-2010)

Rabobank, 2009. Anders melken.

http://www.rabobank.nl/images/3469_anders_melken_29180579.pdf (25-4-2010)

Silvis, H.J., Bont de C.J.A.M., Helming J.F.M., Leeuwen van M.G.A., Bunte F., Meijl van J.C.M, 2009. De agrarische sector in Nederland naar 2020; perspectieven en onzekerheden. Rapport 2009-021

Tweede Kamer., 2009. Antibiotica resistentie veehouderij.

http://www.tweedeekamer.nl/kamerstukken/dossiers/antibiotica_resistentie_veehouderij.jsp (24-3-2010)

UCGN, 2010. Automatische melksystemen.

http://www.ugcn.nl/templates/dispatcher.asp?page_id=5019799 (15-7-10)

Annexes

- | | |
|---------|--------------------------------------|
| Annex 1 | Natura 2000 areas in the Netherlands |
| Annex 2 | Interview dairy farmers |
| Annex 3 | Enquiry Dealers and advisers |
| Annex 4 | Overview product range Agrifirm |
| Annex 5 | Overview product range Cehave |
| Annex 6 | Overview product range De Heus |
| Annex 7 | Overview product range For Farmers |
| Annex 8 | Results interviews dairy farmers |
| Annex 9 | Results enquiry advisers and dealers |

Annex 1.



Annex 2.

Interview dairy farmers

1. Wat is uw bedrijfsomvang?

.....stuks melkvee

2. Wat zijn de productie resultaten van het bedrijf (rollend jaargemiddelde 2009)?

.....KG melk% Vet% Eiwit

Celgetal.....(x 1000 ml; jaargemiddeld 2009)

3. Hoeveel KG melk produceert u per hectare?

.....

4. Wat is de gemiddelde afkalf leeftijd vaarzen (ALVA)?

.....

5. Wat is gemiddelde leeftijd veestapel?

.....

6. Wat is uw gemiddelde vervangingspercentage?

.....

**Lp berekenen: leeftijdveestapel -ALVA * productie

7. Wat zijn de doelstellingen van uw bedrijf?

(top 3 aangeven)

... Voerefficiëntie

... Arbeidsoptimalisatie, efficiënt werken

... Kostprijs optimalisatie, melk produceren tegen lage kostprijs

... Levensproductie-optimalisatie, duurzame koeien op het bedrijf

... Hoge productie + gehaltes

8. Hoe voert u op uw bedrijf?

0 TMR (Total mixed ration)

0 PMR (Partial mixed ration)

0 Normvoeding*

9. (indien 8 antwoord 2 of 3) Op wat voor manier verstrek u krachtvoer?

- 0 Krachtvoerbox
0 Melkstal
0 Robot
0 Voerhek
0 Anders,
0 Namelijk.....

10. (indien 8 antwoord 2 of 3) Hoeveel en welke verschillende soorten krachtvoer kunt U voeren? (in voerstation en of los)

.....
.....

11. Op wat voor manier verstrek u ruwvoer aan de koeien?

- 0 Voermengwagen
0 Weelink voerhek, hydraulisch voerhek
0 Blokkenwagen
0 Kuilvoersnijder
0 anders,

12. Voert u losse grondstoffen? Zo Nee vraag 14, zo ja HOE?,

Product	KG per koe (kg product/DS percentage)	Opmerkingen

13. Voert u losse bijproducten? Zo Nee vraag 14, zo ja HOE?,

Product	KG per koe (kg product/DS percentage)	Opmerkingen

14. Verwacht U in de toekomst anders te gaan voeren? Zo ja, hoe? (vb. ander systeem, groepen,meerdere soorten krachtvoer etc.)

.....
.....

15. Wat voor producten neemt u af van Hendrix UTD? (Folder)

- 0 RundveeBiks**
- 0 MelkveeBiks**
- 0 Correctievoeders (energie/eiwit)**
- 0 Transitie voeders**
- 0 Fresh cow**
- 0 Combi**
- 0 Omega reeks**
- 0 Specialiteiten (zoals: Mivitex, Fertimeel, PropyVital)**
- 0 Blendix**
- 0 Vita (jongveeproducten)**

- 0 Bijproducten**
- 0 Enkelvoudige grondstoffen**

16. Waarop baseert u de keuze voor een bepaalde Bik?

- 0 Aankoopprijs**
- 0 Voersaldo**
- 0 assortimentsfolder**
- 0 advies van adviseur**
- 0 Anders,**

17. Geef aan hoe belangrijk u onderstaande eigenschappen van producten vindt in de vorm van een cijfer (algemeen)

Fysische kwaliteit Bik: hoeveelheid gruis

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

Fysische kwaliteit Bik hardheid

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

Voederwaarde Bik

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

Voorspelbaarheid van het product

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

Smakelijkheid (Opname)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

Onderscheidend en vernieuwend product

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

Toepasbaarheid van het product

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

De omvang van het assortiment (aantal producten)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

18. Hoe beoordeelt onderstaande eigenschappen bij *Hendrix UTD* producten?

Fysische kwaliteit Bik's: hoeveelheid gruis

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk					Belangrijk				

Fysische kwaliteit Bik's hardheid

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk					Belangrijk				

Voederwaarde Bik's

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk					Belangrijk				

Voorspelbaarheid van het product

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk					Belangrijk				

Smakelijkheid (Opname)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk					Belangrijk				

Onderscheidend en vernieuwend product

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk					Belangrijk				

Toepasbaarheid van het product

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk					Belangrijk				

De omvang van het assortiment (aantal producten)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk					Belangrijk				

19. Wat vindt u belangrijk in relatie tot mengvoer voor uw melkkoeien?

(top 3)

- ... Gezondheid
- ... Gemak
- ... Arbeidsefficiëntie
- ... Melkproductie
- ... Vet sturing
- ... Eiwit sturing
- ... Vruchtbaarheid
- ... Voerkosten
- ... Anders, namelijk

20. Wat zijn de sterke punten van het huidige melkveeassortiment van Hendrix UTD?

.....

.....

21. Wat zijn de verbeterpunten van het huidige melkveeassortiment van Hendrix UTD

.....

.....

22. Hoe denkt u dat het aandeel mengvoer in uw toekomstige rantsoenen zal veranderen?

- Neemt af
- Blijft ongeveer gelijk
- Stijgt

23. Hoe komt het rantsoen tot stand?

- Ik kan kiezen uit aantal voorstellen
- De bedrijfsadviseur maakt een rantsoen en Bik's keuze
- Samen met de bedrijfsadviseur wordt het rantsoen berekend en de Bik's keuze bepaald.

24. Waar moet het advies voor u uit bestaan?

-
- rantsoen uitdraai
 - laadlijst
 - krachtvoertabel
 - anders, namelijk.....

25. Wat zijn de thema's die u vandaag en morgen bezig houden?

.....

.....

.....

26. Wat verwacht u van uw Mengvoerleverancier op dit gebied?

.....

.....

.....

27. Wat is voor u het meest belangrijke kengetal waarmee u de presentaties van uw bedrijf meet?

.....

.....

28. Waarom bent u klant geworden van Hendrix UTD

.....
.....
.....

27. Hoe oud bent u?

.....jaar

Bedankt

Annex 3.

Enquiry dealers and advisers Hendrix UTD Novalac 2010

Beste bedrijfsadviseur,

Bedankt voor het invullen van de enquête. Het invullen duurt ongeveer 15 minuten. De enquête bestaat uit twee delen. In het eerste deel u gevraagd worden naar uw mening over het huidige assortiment van Hendrix UTD. In het tweede gedeelte wordt gevraagd hoe u denkt dat uw klanten de producten van Hendrix UTD ervaren.

Deel 1.

Hoe beoordeelt u de samenstelling van het huidige assortiment in het algemeen?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Zeer slecht uitmuntend

Toelichting

.....
.....

Hoe beoordeelt u de Rundveebiksen?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Zeer slecht uitmuntend

Toelichting

.....
.....

Hoe beoordeelt u de voorspelbaarheid van de Bik's van Hendrix UTD?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Zeer slecht uitmuntend

Toelichting

.....
.....

Hoe beoordeelt u de Hepro's en Rubiksen?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Zeer slecht uitmuntend

Toelichting

.....

Hoe beoordeelt u de Melkbiksen?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Zeer slecht					uitmuntend				
Toelichting									

Toelichting

Wat vindt u sterke kanten van het huidige melkveeassortiment van Hendrix UTD op technisch gebied? (noem indien mogelijk 3 punten)

.....
.....
.....

Wat vindt u sterke kanten van het huidige melkveeassortiment van Hendrix UTD op commercieel gebied? (noem indien mogelijk 3 punten)

.....
.....
.....

Wat vindt u verbeterpunten aan het huidige melkvee assortiment van Hendrix UTD op technisch gebied? (noem indien mogelijk 3 punten)

.....
.....
.....

Wat vindt u verbeterpunten aan het huidige melkvee assortiment van Hendrix UTD op commercieel gebied? (noem indien mogelijk 3 punten)

.....
.....
.....

Hoe kunnen we ons in de markt onderscheiden met een nieuw melkveeassortiment?

.....
.....
.....

Als u een nieuw melkveeassortiment mag maken, hoe ziet dat er dan uit?

.....
.....
.....

Welke hulpmiddelen denkt u nodig te zijn bij de introductie van het nieuwe assortiment? Communicatie, pr, marketing hulpmiddelen

.....
.....
.....

De volgende vragen gaan over de mening van uw klanten.

Wat vinden veehouders belangrijk in relatie tot mengvoer voor hun koeien?

Top 3:

- ... Gezondheid
- ... Gemak
- ... Arbeidsefficiëntie
- ... Melkproductie
- ... Vet sturing
- ... Eiwit sturing
- ... Vruchtbaarheid
- ... Voerkosten
- ... Anders, namelijk

Op schaal van 1 (onbelangrijk) tot 10 (belangrijk).

Fysische kwaliteit Bik's: hoeveelheid gruis

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk					Belangrijk				

Fysische kwaliteit Bik's hardheid

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk					Belangrijk				

Voederwaarde Bik's

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk					Belangrijk				

Voorspelbaarheid van het product

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk					Belangrijk				

Smakelijkheid (Opname)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

Onderscheidend en vernieuwend product

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

Toepasbaarheid van het product

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

De omvang van het assortiment (aantal producten)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

Wat is volgens u de belangrijkste reden dat veehouder kiezen voor een bepaalde Bik?

(1 aanvinken)

- Aankoopprijs
- Voersaldo
- Assortiment folder
- Advies adviseur
- Anders, namelijk.....

Kijkend naar het product, waarop denkt u dat de klant zijn keuze baseert voor kopen van een bepaalde Bik?

Fysische kwaliteit Bik: hoeveelheid gruis

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

Fysische kwaliteit Bik: hardheid

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

Voederwaarde Bik

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

Voorspelbaarheid van het product

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

Smakelijkheid (Opname)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

Onderscheidend en vernieuwend product

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

Toepasbaarheid van het product

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

De omvang van het assortiment (aantal producten)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Onbelangrijk									Belangrijk

Annex 4

Product range Agrifirm

Staffel bulk			Staffel Big bags ***				Staffel zakgoed			
Hoeveelheid	Letter code	Toeslag t.o.v. 32-ton bulkprijs	Hoeveelheid	Letter code	Toeslag t.o.v. 32-ton bulkprijs	Aantal big bags	Hoeveelheid	Letter code	Toeslag t.o.v. 32-ton bulkprijs	Aantal pallets
32 ton	M	-	≥ 30 ton	J	€ 1,60	≥ 50	≥ 28 ton	K	€ 3,00	>20
24 - 32 ton	K	€ 0,10	24 - 30 ton	I	€ 1,70	40 - 49	23.800 - 28.000 kg	J	€ 3,10	17-19
20 - 24 ton	J	€ 0,15	18 - 24 ton	H	€ 1,75	30 - 39	19.600 - 23.800 kg	I	€ 3,15	14-16
16 - 20 ton	I	€ 0,20	15 - 18 ton	G	€ 1,80	25 - 29	16.800 - 19.600 kg	H	€ 3,20	12-13
12 - 16 ton	H	€ 0,30	12 - 15 ton	F	€ 1,90	20 - 24	12.600 - 16.800 kg	G	€ 3,30	9-11
8 - 12 ton	G	€ 0,40	9 - 12 ton	E	€ 2,00	15 - 19	8.400 - 12.600 kg	F	€ 3,40	6-8
4 - 8 ton	F	€ 1,00	6 - 9 ton	D	€ 2,10	10 - 14	4.200 - 8.400 kg	E	€ 4,00	3-5
2 - 4 ton	E	€ 2,00	3,6 - 6 ton	C	€ 2,60	6 - 9	1.400 - 4.200 kg	D	€ 5,00	1-2
< 2 ton **	D	€ 7,50	1,2 - 3,6 ton	B	€ 3,60	2 - 5	700 - 1.400 kg	C	€ 7,50	<1
			< 1200 kg**	A	€ 7,50	1 - 2	300 - 700 kg	B	€ 15,00	
							< 300 kg	A	€ 20,00	
Los gehaald			Big bags gehaald				Gezakt gehaald			
≥ 1 ton	B	€ 1,60	≥ 1200 kg	€ 3,20	B	> 1		Elk kwantum € 7,50		
< 1 ton	A	€ 2,60	< 1200 kg	€ 4,20	A	1				

*) Voor levering van los product, per volle vracht, los gestort met kiepwagen, 5 werkdagen levertijd: - € 0,20

**) Voor levering van hoeveelheden kleiner dan de aangegeven hoeveelheid geldt de afhaalprijs zakgoed

***) Bij afwijkende maten big bags geldt € 0,20 / 100 kg bigbagtoeslag en twee dagen extra levertijd

Jaarafnamebonus

Leden/afnemers ontvangen een jaarafnamebonus over de totaal afgenummerde hoeveelheid meststoffen van Agrifirm BV. Per 100 kg bedraagt de korting op jaarbasis:

Staffel	Schaalindeling (tonnen)	Euro
1	0 – 25	-
2	25 – 50	€ 0,10
3	50 – 75	€ 0,15
4	75 – 100	€ 0,20
5	100 – 150	€ 0,25
6	150 – 250	€ 0,30
7	250 - 350	€ 0,35
8	350 - 450	€ 0,40
9	450 - 550	€ 0,45
10	550 - 750	€ 0,50
11	750 - 1.000	€ 0,55
12	1.000 - 2.000	€ 0,60
13	2.000 - 4.000	€ 0,65
14	> 4.000	€ 0,70

*) De standaard prijsstaffel en jaarafnamebonus gelden niet voor de volgende producten: kalk, compost, potgrond, vinassekali, natukali, dierlijke mest, handelspartijen aan coöperaties c.s.

Aan het begin van het nieuwe boekjaar wordt de jaarafnamebonus per afnemer vastgesteld op basis van zijn afname in het vorige boekjaar. Indien op dat moment reeds duidelijk is dat de voer- en kunstmestafname van de afnemer in het nieuwe boekjaar in belangrijke mate afwijkt van het voorgaande jaar dan kan hiermee met de vaststelling van de jaarafnamebonus rekening worden gehouden. De jaarafnamebonus wordt op de factuur direct in de prijs verrekend.

Overige Condities

Valt de gewenste leverdatum binnen 14 dagen na besteldatum dan geldt de prijs op besteldatum; anders de prijs van de gewenste afleverdatum.

- **Retourverpakking big bags:** op aangewezen panden kan op aangegeven tijden (één of tweemaal per jaar) lege verpakking worden ingeleverd. Voor pallets geldt dat deze het hele jaar retour worden genomen;
- **Retourzendingen meststoffen:** voor franco retourzendingen in het gebruiksseizoen worden geen kosten berekend. Indien op verzoek van de klant product moet worden teruggehaald, wordt € 3,00 per 100 kg kosten in rekening gebracht plus eventuele verwerkingskosten (mits in oorspronkelijke staat);
- **Betalingskorting:** 1% bij automatische incasso.

het beste van het land

Staffel bulkleveringen		
Hoeveelheid	Letter code*)	Toeslag t.o.v. clusterprijs
32 ton	M	clusterprijs
24 - 32 ton	K	€ 0,10
20 - 24 ton	J	€ 0,15
16 - 20 ton	I	€ 0,20
12 - 16 ton	H	€ 0,30
8 - 12 ton	G	€ 0,40
4 - 8 ton	F	€ 1,00
2 - 4 ton	E	€ 2,00
< 2 ton **)	D	zakgoedprijs

*) wordt op factuur gemeld.

**) minimum hoeveelheid in bulk is 2 ton

Staffel zakgoed bezorgd		
Hoeveelheid	Letter code*)	Toeslag t.o.v. clusterprijs
28 ton	M	€ 3,00
24 - 28 ton	K	€ 3,10
20 - 24 ton	J	€ 3,15
16 - 20 ton	I	€ 3,20
12 - 16 ton	H	€ 3,30
8 - 12 ton	G	€ 3,40
4 - 8 ton	F	€ 4,00
1 - 4 ton	E	€ 5,00
500 - 1.000 kg	D	€ 7,50
200 - 500 kg	C	€ 15,00
< 200 kg	B	€ 20,00

Clusterprijs bulkvoer

Bij orders < 32 ton wordt de 32-tons prijs berekend als de order voldoet aan de volgende voorwaarden:

- erfbereikbaarheid voor een 32-tons bulkauto;
- geen tijdvensters;
- minimale hoeveelheid per order is 4 ton (4000 kg);
- binnen een order minimale hoeveelheid/artikel van 2 ton (2000 kg);
- prijskorting geldt voor producten bestemd voor één diersoort;
- klant is actief benaderbaar voor overleg om order aan te passen om auto's 'vol' te maken;
- bestellen voor levering op de daarop volgende twee werkdagen of later (maandag - vrijdag)
- bestellen is mogelijk op werkdagen van maandag t/m vrijdag van 06.00 tot 21.00 uur. Binnengekomen bestellingen na 21.00 uur worden ingevoerd als bestelling geplaatst op de volgende dag.

Voor orders die niet aan deze voorwaarden voldoen, geldt de normale bulkstaffel:

- Orders van 32 ton die aan bovenstaande voorwaarden voldoen krijgen extra korting van € 0,10 per 100 kg (cluster-plus prijs);
- De combinatie mengvoer en enkelvoudige voeders vallen niet onder de cluster-plus korting.

Overige Condities

- **Besteldatum is prijsbepalend:** Valt de gewenste leverdatum binnen 14 dagen na besteldatum dan geldt de prijs op besteldatum; In alle andere gevallen is de prijs van de gewenste afleverdatum bepalend.
- **Medicinaal voer:** Vaste toeslag per (voersoort-)bestelling € 40,- wordt apart gefactureerd, minimale bestelhoeveelheid is 2 ton. De totale hoeveelheid wordt gefactureerd, incl. medicijnen. Medicinaal voer wordt niet afgezeefd en nooit retour genomen.
- **Specifieke (bedrijfs-)samenstellingen:** Bestellingen voor levering op de volgende werkdag moeten vóór 12.00 uur zijn vastgelegd. Samenstellingen met toevoegingen worden behandeld als bedrijfsspecifieke samenstellingen;
- **Simplimixen en maatmelen:** Minimale bestelhoeveelheid is 2 ton per soort en de bestellingen voor levering op de volgende werkdag moeten vóór 12.00 uur zijn vastgelegd;
- **Retouren op verzoek van de klant:** 100% creditering van de aankoopsprijs per 100 kg onder aftrek van de volgende kosten: herverwerkingskosten € 1,00/100 kg, voorrijkosten zuigauto € 50,- per keer, zuigkosten: werktijd € 50,- per uur. Als tegelijkertijd voer geleverd kan worden dan worden geen voorrijkosten berekend. Retouren van zakgoed voer worden gecrediteerd onder aftrek van € 3,00 per 100 kg op de gefactureerde prijs onder voorwaarde dat het product nog minstens 1 maand houdbaar is;
- **Levering in het weekeinde:** Voor leveringen op zon- en officiële feestdagen wordt per levering € 100,- extra in rekening gebracht als bijdrage in de extra bezorgkosten;
- **Betalingskorting:** 1% bij automatische incasso.

Jaarafnamebonus

Leden/afnemers ontvangen een jaarafnamebonus over de totaal afgenumde hoeveelheid veevoer*) + meststoffen.

De tabel hieronder toont de korting op jaarbasis per 100 kg.

Aan het begin van het nieuwe boekjaar wordt de jaarafnamebonus per afnemer vastgesteld op basis van zijn afname in het vorige boekjaar. Indien op dat moment reeds duidelijk is dat de afname van mengvoer en meststoffen van de afnemer in het nieuwe boekjaar in belangrijke mate afwijkt van het voorgaande jaar dan kan hiermee met de vaststelling van de jaarafnamebonus rekening worden gehouden.

De jaarafnamebonus wordt op de factuur direct in de prijs verrekend.

*) Som van rundvee-, varkens- en pluimveevoeders, uitgesloten zijn enkelvoudige voeders en paardenvoeders.

Staffel	Schaalindeling (tonnen)	Euro	Staffel	Schaalindeling (tonnen)	Euro
1	0 – 25	-	8	350 – 450	€ 0,40
2	25 – 50	0,10	9	450 – 550	€ 0,45
3	50 – 75	0,15	10	550 – 750	€ 0,50
4	75 – 100	0,20	11	750 – 1.000	€ 0,55
5	100 – 150	0,25	12	1.000 – 2.000	€ 0,60
6	150 – 250	0,30	13	2.000 – 4.000	€ 0,65
7	250 – 350	0,35	14	> 4.000	€ 0,70

het beste van het land

Voeding voor Vee

Winter 2009

Basis	Exact	Rendement			Excellent							
	De laagste prijs staat voorop, voldoet exact aan de eisen.	VEM	WDVE	VG	Het optimum tussen kosten en opbrengsten.	VEM	WDVE	VG	Alleen het beste is goed genoeg.	VEM	WDVE	VG
Kuilgras	22014 Stimulans Exact	940	95	80	22065 Zomer Rendement	960	95	110	22075 Stabiel Excellent	960	100	110
					22045 Stabiel Rendement	940	95	90	22032 Stimulans Excellent	1000	105	135
					22068 Stimulans Rendement	980	105	120	22012 Conditie Excellent LP*	1000	105	150
					22072 Stimulans Rendement LP*	980	105	120				
Maïs/kuil	22064 Stal Exact	940	95	80	22066 Stal Rendement	980	110	110	22031 Stal Excellent	1000	115	125
Algemeen	22026 A Exact	940	90	50	22027 A Rendement	940	95	55				
	22055 B Exact	940	105	50	22036 B Rendement	940	110	55				

* deze voeders hebben een laag fosfaatgehalte en zijn geschikt als BEX-correctie-voeders.

Correctievoeders

Snelheidcorrectie	VEM	WDVE	VG	Eiwitcorrectie	VEM	WDVE	VG	Speciale voeders	VEM	WDVE	VG	Transitie- en opstartvoeders	VEM	WDVE	VG
22018 Productie Exact	960	95	80	22073 Pens Rapide	900	140	50	22048 Raapbrok	875	135	40	22077 Total Droogstandbrok	1045	125	130
22029 Productie Rendement	980	105	80	22016 Eiwitcorrectiebrok	940	160	50	22931 Maïsmeelbrok*	1080	75	235	22013 Prestart	1000	125	120
22035 Productie Excellent	1000	110	105	22037 Eiwitkern	940	180	60	22074 Tarwekernbrok*	1000	95	105	22067 Start Excellent	1025	125	140
22040 Pens Excellent*	1000	110	110	22038 Eiwitkern Extra	940	210	60	22041 Mineralenbrok	900	85	65	22069 Dracht Excellent*	1075	130	140
								22062 Omega Rendement	1040	115	130	22012 Conditie Excellent LP*	1000	105	150
								22063 OptiMelk Rendement	1000	115	130				
								21008 Omegameel	1875	95	131				
								20829 Nutex Merkmelk	1478	96	48				

VG: Vitale Glucose

* deze voeders hebben een laag fosfaatgehalte en zijn geschikt als BEX-correctie-voeders.

Enkelvoudige voeders

Ruwvoeders	Enkelvoudige voeders	Simplimixen	Vochtige voeders	Vloeibare voeders	Bestellen
Graszaadhooi	Bietenpulp	Simplimix Biet Citrus Tarwe Maïs 25/25/25/25	Aardappelzetmeel	Aardappelstoomschillen	Regio's noord/oost
Luzerne	Citruspulp	Simplimix Maïs Soja 50/50	Aardappelpersvezels	ProtiWanze	T (0522) 26 89 50 F (0522) 26 89 47
Snijmaïs	Maïs	Simplimix Maïs Tarwe 50/50	Aardappelnippers	Smulsiroop	E rundveeDrachten@agrifirm.com
Stro	Maïsglutenvoermeel	Simplimix Raap Soja 50/50	Bierbostel	Tarwegistconcentraat	Regio's midden/west/zuid
Mervo Best Soja of Raap	Mervo Best Soja of Raap	Simplimix Raap Soja Tarwe 33/33/33	Cigarant		T (0522) 26 89 53 F (0522) 26 89 63
Raapzaadschroot of -schilfers		Simplimix Raap Soja Tarwe Maïs 25/25/25/25	Corngold		E rundveeUtrecht@agrifirm.com
Sojaschroot		Simplimix Soja Citrus 50/50	Erwtenevezel		Afdeling Dier, vochtige voeders
Tarwe		Simplimix Tarwe Soja 50/50 ook met mineralenkern	Perspulp		T (0522) 26 89 87 F (0522) 26 89 44
			Proficorn		E dier@agrifirm.com
			Voeraardappelen		

Annex 5

Product range Cehave Landbouwbelang

Voer bestellen... Kan op ieder moment van de dag

Cehave Landbouwbelang streeft naar een goed en persoonlijk klantcontact. Daarom werken we vanuit drie Order entries op de productielocaties.

Hebt u algemene vragen of opmerkingen over onze producten of diensten, dan kunt u ook bij deze teams terecht.

U kunt uw voerbestelling plaatsen bij onderstaande Order entries. Deze zijn maandag t/m vrijdag van 08.00 uur tot 17.00 uur telefonisch bereikbaar. Daarnaast is het mogelijk uw bestelling per fax of e-mail door te geven.

Bestellen via internet kan ook:
www.mijnboerenerf.nl

Buiten kantooruren kunt u voor spoedeisende vragen +31 413 38 22 55 bellen. Ook kunt u contact opnemen met uw bedrijfsadviseur.



Bezoek ons ook eens op
www.voeders.nl

Order entry Locatie Veghel

Telefoon 0900 540 40 40
Fax 0900 542 42 42

Order entry Locatie Oss

Telefoon 0900 560 60 60
Fax 0900 562 62 62

Order entry Locatie Maasbracht

Telefoon 0900 580 80 80
Fax 0900 582 82 82

Klantenservice Veghel

Telefoon 0900 590 90 90
Fax 0900 592 92 92

Op alle door ons aangegeven overeenkomsten zijn onze algemene voorwaarden van toepassing. Deze algemene voorwaarden zijn gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel te Eindhoven en worden op verzoek kosteloos toegezonden. Algemene voorwaarden vindt u ook op www.voeders.nl



> *beter voeren*

Mengvoeders

Bestel- en aflevercondities

De bestel- en aflevercondities van Cehave Landbouwbelang Voeders bv zijn erop gericht om de serviceverlening naar u als klant en de efficiency in onze productielocaties, planning en transport zo optimaal mogelijk op elkaar af te stemmen.

Minimale ordergrootte

De minimale bestelhoeveelheid mengvoer is twee ton per voersoort. Voor speciaalvoeders is de minimale bestelgrootte vier ton. Overleg hierover met uw bedrijfsadviseur.

Leverdagbeloning

Voor een optimale planning van productie en transport is een tijdige bestelling vanzelfsprekend zeer gewenst. Indien u in staat bent tijdig te bestellen ontvangt u een leverdagbeloning. Onderstaande tabel geeft de extra leverdagbeloning aan per 100 kg.

Bulkkortingsregeling	
Bestelgrootte	Korting en toeslag in euro's per 100 kg
2 ton	+ € 0,80
4 ton	+ € 0,60
6 ton	+ € 0,40
8 t/m 10 ton	€ 0,00
12 t/m 14 ton	- € 0,10
16 t/m 22 ton	- € 0,25
24 ton	- € 0,40
32 ton van één code één weging	- € 0,45

Onderstaande tabel geeft de extra leverdagbeloning aan per 100 kg:

Besteltijdstip	Gewenste afleverdag		
	Morgen vast	Overmorgen vast	Vrije levering (morgen of overmorgen)
Voor 13:00 uur *	€ 0,05	€ 0,05	€ 0,10
Na 13:00 uur **	€ 0,00	€ 0,05	€ 0,10

Om u tegemoet te komen in uw voorraadbeheer tegen het weekend zijn er enkele uitzonderingen:

* Donderdagmorgen vóór 13.00u bestellen voor maandag vast leveren is +/- 0,10 euro

** Woensdagmiddag na 13.00u bestellen voor vrije levering donderdag of vrijdag is 0,10 euro

Leverdagtoeslag

Wanneer u een spoedbestelling verlangt, d.w.z. vandaag bestellen, vandaag leveren, brengen wij u de extra kosten van € 0,50 per 100 kg in rekening.

Afwijkende levertijden

Voor het nevenassortiment, speciale en medicinale voeders, geldt een levertijd van minimaal twee werkdagen.

maximum van € 100,00 per code. Graag bij de medicinale bestelling het attestnummer, dat u via uw dierenarts ontvangt, gelijktijdig met uw bestelling doorgeven.

Kwantumkorting

U ontvangt als afnemer van mengvoer een afname korting op jaarbasis volgens onderstaande tabel.

Klasse afname voer in tonnen per jaar	Gestapelde factuurkorting per 100 kg	Gemiddelde korting begin van de klasse per 100 kg
0 tot 50	€ 0,00	€ 0,00
50 tot 75	€ 0,07	€ 0,00
75 tot 100	€ 0,08	€ 0,02
100 tot 125	€ 0,12	€ 0,04
125 tot 150	€ 0,19	€ 0,05
150 tot 175	€ 0,24	€ 0,08
175 tot 200	€ 0,28	€ 0,10
200 tot 250	€ 0,30	€ 0,12
250 tot 300	€ 0,35	€ 0,16
300 tot 400	€ 0,37	€ 0,19
400 tot 500	€ 0,39	€ 0,24
500 tot 600	€ 0,43	€ 0,27
600 tot 700	€ 0,52	€ 0,29
700 tot 800	€ 0,58	€ 0,33
800 tot 900	€ 0,64	€ 0,36
900 tot 1.000	€ 0,66	€ 0,39
1.000 tot 1.100	€ 0,72	€ 0,42
1.100 tot 1.200	€ 0,72	€ 0,44
1.200 tot 1.300	€ 0,76	€ 0,47
1.300 tot 1.400	€ 0,81	€ 0,49
1.400 tot 1.500	€ 0,86	€ 0,51
1.500 tot 1.600	€ 0,90	€ 0,54
1.600 tot 1.700	€ 0,87	€ 0,56
1.700 tot 1.800	€ 0,90	€ 0,58
1.800 tot 1.900	€ 0,85	€ 0,59
1.900 tot 2.000	€ 0,88	€ 0,61
2.000 tot 2.200	€ 0,82	€ 0,62
2.200 tot 2.400	€ 0,86	€ 0,64
2.400 tot 2.600	€ 0,89	€ 0,67
2.600 tot 2.800	€ 0,93	€ 0,68
2.800 tot 3.000	€ 0,97	€ 0,69
3.000 tot 3.500	€ 1,00	€ 0,71
3.500 tot 4.000	€ 1,12	€ 0,75
>= 4.000	€ 0,80	€ 0,80

Levering weekend / zon- en feestdagen

Voor bestellingen die op uw verzoek in het weekend of tijdens feestdagen worden uitgeleverd, wordt een bedrag van € 100,00 per extra vracht in rekening gebracht.

Medicinale bestellingen en overige toevoegingen in of bij het voer

Voor medicinale voeders en toevoegingen in of bij het voer geldt een toeslag van € 0,50 per 100 kg met een

Annex 6

Product range De Heus

Assortiment Rundveevoeders

code		VEM	SDVE	SOEB	GLUCO	KETO	AMINO
BASIS REEKS							
5005	LKB 90	940	90	0	-	++++	+
5010	LKB 100	940	100	0	-	+++	++
5012	LKB 110	940	110	10	-	+++	+++
EURO REEKS							
5015	EURO WIT	940	90	5	0	+++	++
5020	EURO ROOD	940	95	10	0	+++	++
5025	EURO GROEN	940	110	20	0	++	++++
5030	EURO PAARS	940	120	30	0	++	+++++
5032	EURO LILA	940	135	60	0	+	+++++
WEIDE REEKS							
5053	SYNCHRO ZOMER	920	90	0	+	++	+
5054	SYNCHRO OPTIFERM	940	100	-5	0	++	++
5051	EURO PULP	940	80	-20	0	++++	0
5055	EUROMIX	940	95	-5	+++	++	+
5056	UR-BROK	940	95	-10	+++	++	+
KUIL REEKS							
5067	SYNCHRO WINTER	950	115	10	++	++	++++
5072	GRAS SPRINT	960	105	15	+++	++	+++
5085	GRAS POWER	940	120	40	++	+	++++
5075	GRAS SOLIDE	940	105	65	+	++	+++
MAIS REEKS							
5078	MAIS SPRINT	940	120	15	+	++	+++
5082	MAIS POWER	960	120	40	+++	+	++++
5084	MAIS SOLIDE	960	130	35	++++	0	+++++
PRODUCTIE REEKS							
5060	SYNCHRO ORANJE	940	100	15	++	++	++
5065	SYNCHRO GEEL	950	105	15	+	++	+++
5040	SYNCHRO VIOLET	1000	115	10	+++	+++	++++
5070	PROTEX GRAS	960	100	15	+++++	+	++
5080	PROTEX MAIS	960	110	20	++++	+	+++
5095	SYNCHRO TOP	980	110	30	+++++	++	+++
STIMULANS REEKS							
5145	LACTATIE TOP	1020	120	25	+++++	++	++++
5147	LACTATIE START	1020	120	30	+++	+++	++++
5130	IMPULS	1000	110	20	+++++	0	++++
5134	ENERGIE BALANS	1100	110	20	++++	+++++	++
5132	FERMENTATIE PLUS	1000	110	20	+++++	++	+++
CORRECTIE REEKS							
5110	ER BALANS	940	180	95	-	-	+++++
5115	ER EXTRA	940	200	140	-	-	+++++
5120	ER ACTIEF	940	115	160	0	++	++++
5122	ER DYNAMIEK	940	160	100	++	-	++++
SPECIAAL REEKS							
5135	MIVIT	930	95	15	0	++	+
5140	DROOGSTAND MG	910	95	5	+	+	+
5137	DROOGSTAND TOPLAC	860	75	20	++	0	0
5090	KAASBROK SPECIAAL BS	950	100	20	++	++	++
5092	VETCONTROL	1040	100	-5	++	++++	++
5127	GLUCOSTAR	1120	110	20	+++++	0	++



De Heus Voeders B.V.

Postbus 396 6710 BJ Ede Tel. 0318 – 675 430 Fax 0318 – 675 439 info@de-heus.nl www.de-heus.nl



03/2006

HET ASSORTIMENT

Het assortiment rundveevoeders van De Heus Voeders is onderverdeeld in een aantal reeksen om de keuze van het juiste krachtvoer, voor uw rantsoen, te vereenvoudigen. Het uitgebreide assortiment zal voor ieder type rantsoen het optimale krachtvoer bieden, dat helpt uw bedrijfsdoelstellingen te realiseren.

Productie Reeks

In een uitgebalanceerd rantsoen, waarbij de eiwitbehoefte en de afbraaksnelheid aan het voerhek gecorrigeerd zijn, wordt met voeders uit de Productie Reeks een hoge melkproductie met een uitstekende melkeiwit – melkveterhouding gerealiseerd. Het hoge aandeel aan glucogene energie levert een belangrijke bijdrage aan het succes dat wordt bereikt met deze voeders.

Kuil Reeks

De kwaliteit van kuilgras heeft grote invloed op de pensfermentatie. Met voeders uit de Kuil Reeks wordt de penswerking geoptimaliseerd in rantsoenen met een groot aandeel kuilgras. De voeders uit de Kuil Reeks worden zodanig samengesteld dat een hoge voeropname van het kuilgras wordt bereikt en dat het ruwvoer optimaal wordt benut voor de productie van melk met uitstekende gehalten.

Maïs Reeks

De ontwikkelingen in de veredeling van snijmaïs gaan snel. Dit geeft een grote variatie in de voederwaarde van de snijmaïs. Ook de groeiomstandigheden en het moment van oogsten bepalen mede de kwaliteit van dit hoogaardige ruwvoer. Voeders uit de Maïs Reeks zijn samengesteld om in rantsoenen met een groot aandeel snijmaïs de pensfermentatie te optimaliseren, waardoor een uitstekende benutting van het ruwvoer wordt gerealiseerd.

Weide Reeks

Rantsoenen waarin weidegras het belangrijkste ruwvoer is, bevatten in het algemeen een hoog eiwitgehalte. Het gras-eiwit willen we maximaal benutten voor de productie van melkeiwit. De Heus Voeders heeft, om dit waar te maken, de ideale energiebron vastgesteld middels de gasproductietest. Deze kennis is gebruikt bij het samenstellen van de voeders uit de Weide Reeks. Voeders uit de Weide Reeks geven een maximale benutting van graseiwit.

Euro Reeks

Bij voeders uit de Euro Reeks zijn VEM, SDVE en SOEB bepalend. Deze voeders passen in rantsoenen waarbij aan het voerhek het rantsoen is uitgebalanceerd en aangepast aan uw doelstelling. De voeders uit de Euro Reeks zijn zeer smakelijk en hebben een constante samenstelling.

LKB Reeks

De samenstelling van de voeders uit de LKB Reeks wordt bepaald door VEM, SDVE en prijs. De ontwikkelingen op de grondstoffenmarkt zijn daardoor medebepalend.

Stimulans Reeks

Om nieuwmelkte, hoogproductieve koeien te stimuleren veel

melk te geven en tegelijkertijd een goede vruchtbaarheid te behouden, worden hoge eisen gesteld aan de voeding van deze koeien. De voeders uit de Stimulans Reeks worden ingezet als aanvullend krachtvoer, gedurende de eerste maanden van de lactatie. Bij het samenstellen van deze voeders is veel aandacht gegeven aan de soort energie. Hoogproductieve koeien hebben een grote behoefte aan glucogene energie. Hiermee biedt u uw melkvee de aanvulling die nodig is om een hoge productie te realiseren, tijdig weer af te kalven en een uitstekende gezondheid te behouden.

Correctie Reeks

In rantsoenen met een fors aandeel eiwitarm ruwvoer en/of enkelvoudige krachtvoeders is een aanvulling met eiwitrijk krachtvoer noodzakelijk. Met enkele kilogrammen krachtvoer uit de Correctie Reeks worden eiwittekorten opgeheven en wordt de eiwitkwaliteit in het rantsoen geoptimaliseerd.

Speciaal Reeks

Naast de hierboven genoemde reeksen voeders, zijn er krachtvoeders met een speciaal doel. Deze voeders worden samengevoegd in de Speciaal Reeks. Het betreft voeders voor de droogstaande koeien, voor zelfkazende bedrijven, voor de aanvulling van vitamines en mineralen en voor de regulering van het melkvetgehalte.

RUCOM

RUCOM staat voor RUndvee CORrectie Meel. Dit zijn mengsels van grondstoffen in vaste verhoudingen. Met RUCOM-mengsels worden tekorten aan energie en/of eiwit in het basisrantsoen aangevuld en wordt de pensfermentatie gesynchroniseerd. Zo wordt een optimale benutting van het ruwvoer bereikt. Aan RUCOM-mengsels zijn vitamines en mineralen toegevoegd. De samenstelling van RUCOM-mengsels wordt in overleg met de rundveespecialist bepaald.

Bestermine

Hoogproductief melkvee stelt hoge eisen aan vitamines en mineralenvoorziening. Aanvulling van deze elementen draagt bij aan een goede gezondheid, productie en vruchtbaarheid. Ook in rantsoenen met een groot aandeel enkelvoudige krachtvoeders is extra aanvulling met vitamines en mineralen noodzakelijk. Het assortiment Bestermine mineralenmengsels biedt voor iedere situatie het passende product. Tevens levert De Heus Voeders mineralen op maat.

Kalvermelk en kalvervoeders

De Heus Voeders levert een compleet assortiment kalvermelk en kalvervoeders, welke in het kalveropfokplan leiden tot een gezonde opfok van uw fokkalveren, uw melkkoeien voor de toekomst. Het kalveropfokplan geeft een optimale ontwikkeling van uw kalveren, zodat op 2-jarige leeftijd een goed ontwikkelde vaars aan de melk komt.

Vleesveevoeders

Voor zowel de rosé- als de roodvleesproductie bieden wij een uitgebreid assortiment voeders. Hiermee kan, afhankelijk van het gewenste aflevergewicht en type, onder alle omstandigheden een optimaal rantsoen worden samengesteld.



Annex 7

Product range For Farmers

Prijzen For Farmers

	26 April
standaard a	15,10
standaard b	16,40
eiwitkern brok	22,70
super plusmix brok	17,70
super fermentbrok	19,60
super TOP balansbrok	19,90
super elite brok	23,10
supp. Correctiemeel	26,70
eiwitmeel	25,20
super. Kalvergroeibrok	23,90
soya 44/7 (z)	40,30
raap00 (z)	26,70
maismeel (z)	26,80
ciruspulp (z)	
Sprayfo Geel	149,00
Unimel clasic	132,00
Sprayfo Excellent	169,00
prijzen 4-8 ton in bulk	
(z) is zaggoed	

LEVERINGSVOORWAARDEN



MELKVEEVOEDERS

ForFarmers heeft de ambitie om voor boeren een betrouwbare partner te zijn.

We willen een bijdrage leveren aan het rendement op uw veehouderijbedrijf.

ForFarmers hanteert daarbij het Cowcare-concept® als instrument ter verbetering van de duurzaamheid van uw rundveestapel. Dat betekent de levering van een totaalpakket voeders, meststoffen, zaaizaad en pootgoed met deskundig advies.

De benodigde gegevens komen beschikbaar met Agroscoop®.



ForFarmers levert u deskundig advies en maakt samen met u een keuze uit één van de reeksen van het assortiment. De reeksen sluiten aan bij verschillende doelstellingen.

Standaard reeks	:	Scherpe voerkosten
Super reeks	:	Maximaal technisch resultaat
Speciaal reeks	:	Voeders met specifieke werking
Supplement reeks	:	Aanvullende voeders naast eigen producten

Door toepassing van fasenvoeding kan de voeding optimaal worden afgestemd op de specifieke behoeftte van het dier op een bepaald moment.

cowscare®

MELKVEEVOEDERS



STANDAARD REEKSEN		NAAM	VEM	MELK	WDVE	FEB	MELKGLUCO	Art. Nr.
• Bestemd voor jongvee en melkvee.	• Standaard Eiwitkern is een aanvulling voor rantsoenen met een tekort aan eiwit.	A	940	215	90	5	*	20016
• Te voeren naast een hoogwaardig basisrantsoen.		A Extra	940	215	95	10	*	20356
		B	940	210	110	20	*	20106
		Eiwitkern	900	200	180	75	*	20166

SUPER REEKSEN		NAAM	VEM	MELK	WDVE	FEB	MELKGLUCO	Art. Nr.
• Bestemd voor melkvee.	• Super Efficiënt zorg voor een maximale benutting van het eiwit in het rantsoen en daarmee verlaging van het ureumgehalte in de melk.	Efficiënt	950	260	100	-25	**	20146
• Door de opbouw van de fermenteerbare koolhydraten hebben deze voeders een positief effect op de melk- en melkeiwitproductie.		Favoriet	940	220	100	10	*	20026
		Plusmix	940	220	105	15	*	20046
		Maismix	940	220	120	25	*	20066
• Bestemd voor melkvee.	• Draagt bij aan een optimale benutting van het eigen ruwvoer en een optimale productie.	Component	940	230	105	20	*	20076
• Voor met extra pensenergie en penseiwit.		Ferment	940	225	120	30	*	20586
• Voor rantsoenen met traag afbreekbare ruwvoeders.								
• Bestemd voor hoogproductief melkvee.	• Door specifieke energieopbouw zijn deze voeders prima in te zetten bij fasevoeding.	Stabiel	940	235	105	20	***	20096
• Zetmeelrijke voeders die resulteren in een hoge melkproductie met een nauwe vet/eiwitverhouding.		Topbalans	980	245	120	0	****	20025
		Energiebalans	980	270	105	10	****	20296
		Lactatiebalans	980	260	110	15	****	20126
		Pensbalans	980	255	120	20	***	20136
		Gluco	954	295	115	15	*****	20715
		Grasgluco	958	290	105	-5	*****	20196
• Bestemd voor bedrijven met topproducties.	• Deze voeders sluiten exact aan op de behoefte van hoogproductief melkvee.	Best Start	1025	290	115	5	****	20035
• Geconcentreerde voeders, die de melk- en melkeiwitproductie stimuleren.	• Super Best Start is door de specifieke energieopbouw speciaal bestemd voor het begin van de lactatie.	Graselite	1000	255	120	20	***	20726
		Elite	1020	265	125	20	***	20086

SPECIAAL REEKSEN		NAAM	VEM	MELK	WDVE	FEB	MELKGLUCO	Art. Nr.
• Te voeren aan droogstaand melkvee, vanaf 3 weken voor afkalven.		Droogstandsbrok	850	230	110	**	***	20055
• Bestemd voor een gezonde en vlotte start van hoogproductief melkvee, gedurende de eerste 60 dagen van de lactatie.		Supporter	1050	300	115	5	*****	20806
• Energierijk mengvoer met een positieve invloed op de vruchtbaarheid van melkvee, te voeren gedurende de eerste 100 dagen van de lactatie.		Vruba	1000	270	115	5	****	20516
• Specifiek afgestemd op de behoefte van melkvaarzen.		Vaarzenbrok	1000	260	105	20	***	20906
• Mineralen-, sporenelementen- en vitamineaanvulling in brokvorm, bestemd voor jongvee en melkvee.		Mivit	900	210	90	0	*	20286

SUPPLEMENT REEKSEN		NAAM	VEM	MELK	WDVE	FEB	MELKGLUCO	Art. Nr.
• Voeders in deze reeks worden aangepast op uw specifieke bedrijfsmogelijkheden voor een maximaal rendement.	Hierbij wordt gebruik gemaakt van de laatste ontwikkelingen op het gebied van diervoeding.	Eiwit ¹	900	185	210	90	**	20085
		WDVE	940	175	250	-5	**	20075
		FEB	900	210	150	200	*	20796
		Populair ¹	900	205	170	155	**	20105
		Correct	940	235	170	100	***	20145
		Impuls	980	215	190	15	**	20095
		Prima ¹	900	205	170	130	**	20665
		Uniek ¹	960	240	200	-25	****	20815
NB. Ook in meelvorm beschikbaar.	¹ = met mineralen en vitamines.	Pens Stimulans	1020	225	85	-40	*****	20835
• Mengsels met grove structuur voor melkvee (starconcept). Door de opname van geplette granen wordt veel hoogwaardige energie in de vorm van melkgluco geleidelijk in de pens beschikbaar gesteld.		Balans	940	305	180	180	****	20845
		Energie Booster	1040	305	80	-20	*****	20132
		Effect	940	230	180	60	****	20122

UNIMIX REEKSEN		NAAM	VEM	MELK	WDVE	FEB	MELKGLUCO	Art. Nr.
• Unimix mengsels zijn meelmengsels en worden gebaseerd op een vaste mengverhouding, daardoor kan de voederwaarde licht variëren.		912	860	185	170	90	*	20912
		922	930	205	175	160	*	20922
		932	950	185	245	115	**	90932
		942	960	250	150	95	***	20942
		952	950	200	200	30	**	20952
		962	990	250	250	50	****	20962

LEVERINGSVOORWAARDEN MENGVOEDERS EN MESTSTOFFEN IN NEDERLAND

Bestellen en afleveren

- Bestellen via Internet, www.forfarmers.eu (24 uur per dag).
- Bestellen via klantenservice, telefoonnummer +31 (0)573 28 88 11, of per fax +31 (0)573 28 88 33 (24 uur per dag).
- Bij het opgeven van de bestelling minimaal de volgende gegevens vermelden:
 - Naam;
 - Klantnummer;
 - Adres;
 - Gewenste dag van levering;
 - Gewicht, soort en artikelnummer;
 - Bij bulk; in welke silo;
 - Bij zakgoed, wel of niet lossen op pallet;
 - Bij voorkeur even tonnages bestellen.
- Bestellen via Internet in combinatie met een digitale factuur levert € 1,50 korting per order op.

Erf en silo

- De afnemer is verantwoordelijk voor een goede toegangsweg zonder overhangende takken. Bovendien moet er voldoende manoeuvreerruimte voor de bezorgwagen aanwezig zijn.
- Putten, kelders, enzovoorts, die niet berijdbaar zijn, duidelijk markeren. Dat voorkomt problemen. Indien markering onvoldoende is, zijn eventuele schades voor rekening van de afnemer.
- Aanbevolen doorsnede ontluchtingspijp is minimaal 20 cm bij doorsnede vulpijp van 10 cm.
- ForFarmers stelt speciale stofzakken beschikbaar. Gebruikte stofzakken worden door de chauffeur gedeponeerd in de door ForFarmers geleverde stofzakton. De afnemer is er verantwoordelijk voor deze stofzak voor de volgende levering te ledigen en uit te kloppen.

Betalingen

- U dient binnen 21 dagen na factuurdatum te betalen.
- Voor betalingen die na 21 dagen worden gedaan, wordt rente in rekening gebracht.
- De rente wordt per kwartaal vastgesteld.
- Bij automatische betaling (incassering na 7 dagen) bedraagt de betalingskorting 0,5%.

Mengvoeders bulk

Tijdige bestelkorting

€ 0,10 per 100 kg als er besteld wordt vóór 12 uur, 1 werkdag voor levering.

Bulkkorting/-toeslag per 100 kg

De bulkkortings tabel wordt per sector toegepast.

We kennen de sectoren:

- rundvee + overig
- varkens
- pluimvee

Besteld tonnage	Toeslag/Korting
1 ton	+ € 5,00
2 ton	+ € 1,50
4 tot 8 ton	Basisprijs
8 tot 16 ton	- € 0,10
16 tot 24 ton	- € 0,20
24 ton (en meervouden)	- € 0,35
25 ton	- € 0,30
26 ton	- € 0,30
27 ton	- € 0,30
28 ton (en meervouden)	- € 0,40
29 ton	- € 0,30
30 ton	- € 0,30
31 ton	- € 0,30
32 ton (en meervouden)	- € 0,45

Regelkorting

Naast bovengenoemde bulktoeslagen en -kortingen, op basis van de totale hoeveelheid van de bestelling, hanteert ForFarmers een regelkorting, die als volgt is opgebouwd:

- Even tonnage op orderregelniveau geeft een korting van € 0,10 per 100 kg t.o.v. de basisprijs.

Bonuskorting

De bonuskorting wordt per sector toegepast. We kennen de sectoren: - rundvee en overig, - varkens en - pluimvee. De bonuskorting wordt berekend over de afname van mengvoeders in bulk binnen de sector gedurende een boekjaar en komt direct in mindering op de factuur.

Grondstoffen en unimixen gecombineerd met mengvoer

De leveranties van grondstoffen zijn gebaseerd op de normale leveringscondities mengvoer, met die uitzondering dat er geen bonuskorting op van toepassing is.

Mengtoeslagen

- Toeslag voor gemedicineerd voeder (met attest) per artikel:
 - Er wordt een vast bedrag van € 40,- per orderregel berekend.
 - Een bestelling van minder dan 2 ton is niet mogelijk in verband met het feit dat dan een goede menging niet gegarandeerd kan worden.
- Toeslag voor overige toevoegingen per artikel:
 - Er wordt een vast bedrag van € 15,- per orderregel berekend.
 - Een bestelling van minder dan 2 ton is niet mogelijk in verband met het feit dat dan een goede menging niet gegarandeerd kan worden.

Zakgoed (25 kg verpakking)

Zakgoedproducten hebben een meerprijs ten opzichte van bulkproducten.

Voor bezorgen en afhalen van zakgoed gelden de volgende toeslagen/kortingen:

Bezorgen van zakgoed

Hoeveelheid in kg	Toeslag/Korting bij bezorgen per 100 kg
0 – 299	+ € 20,00
300 – 499	Basisprijs
500 – 999	- € 0,50
1.000 – 1.999	- € 0,75
2.000 – 2.999	- € 1,00
3.000 – 3.999	- € 1,10
≥ 4.000	- € 1,20

Afhalen van zakgoed

Hoeveelheid in kg	Korting bij afhalen per 100 kg
0 – 299	Basisprijs
300 – 499	Basisprijs
500 – 999	- € 0,50
1.000 – 1.999	- € 0,75
2.000 – 2.999	- € 1,00
3.000 – 3.999	- € 1,10
≥ 4.000	- € 1,20

Palletkorting

- Voor mengvoeders, meststoffen en enkelvoudige producten vanuit het magazijn te Lochem geleverd, geldt een korting van € 0,25 per 100 kg als het zakgoed op het bedrijf op een pallet kan worden gelost met behulp van kooiaap of hefinstallatie en indien:
 - bij bestelling het lossen op pallet is afgesproken;
 - bij laden en lossen van pallet geen handmatig werk nodig is;
 - er bij mengvoeders, enkelvoudige producten en meststoffen per artikel volle pallets worden besteld.
- Voor kalvermelk en mineralen bedraagt de palletkorting € 5,00 per 100 kg, als op het bedrijf op een pallet kan worden gelost met behulp van kooiaap of hefinstallatie en indien:
 - bij bestelling het lossen op pallet is afgesproken;
 - bij laden en lossen van pallet geen handmatig werk nodig is;
 - per artikel volle pallets worden besteld.

Meststoffen

- De bulkkorting/-toeslag voor meststoffen tot 24 ton is gelijk aan die voor mengvoeders. De regelkorting is niet van toepassing op de meststoffen.
- Vanaf een hoeveelheid van 24 ton geldt een korting van € 0,30 (met uitzondering van meervouden van 24, 28 en 32 ton. Hiervoor geldt een bulkkorting van € 0,35).
- Minimale afname in bulk is 2 ton per soort.
- Meststoffen in bulk worden geleverd op afspraak. De tijdelijke bestelkorting is daarbij niet van toepassing.
- Bij afhalen van < 2 ton geldt de 2-tons prijs.

Meststoffen in Big Bags

- Voor meststoffen in Big Bags geldt een aparte basisprijs.
- Het standaardvolume voor een Big Bag is 600 kg.

Voor de meststoffen in Big Bags geldt de volgende toeslag/kortingtabel:

Hoeveelheid in kg	Toeslag/Korting bij bezorgen per 100 kg
< 1.200	Basisprijs
1.200 – 1.799	- € 0,20
1.800 – 2.999	- € 0,40
3.000 – 4.799	- € 0,60
4.800 – 5.999	- € 0,80
6.000 – 8.999	- € 1,00
> 9.000	- € 1,20

ALGEMENE VOORWAARDEN FORFARMERS

1. Deze algemene voorwaarden zijn van toepassing op alle overeenkomsten, hoe ook genaamd, aangegaan door ForFarmers. Deze voorwaarden kunnen ook worden ingeroepen door werknemers van ForFarmers en door derden die door ForFarmers zijn ingeschakeld.
2. Indien ForFarmers, door omstandigheden buiten zijn wil en/of schuld, een overeenkomst niet, niet tijdig of niet behoorlijk kan nakomen, wordt dit aangemerkt als overmacht voor ForFarmers. ForFarmers is in dat geval niet aansprakelijk voor de schade, die ontstaat door het niet, niet tijdig of niet behoorlijk nakomen van de overeenkomst.
3.
 - a. Indien een contractpartij bezwaar heeft tegen de wijze waarop de overeenkomst door ForFarmers is uitgevoerd, moet die contractpartij onmiddellijk daarvan bij de levering van het product of na het verlenen van de dienst of bij de oplevering aan ForFarmers schriftelijk mededeling doen.
 - b. Verborgen gebreken dienen binnen 7 dagen na ontdekking schriftelijk aan ForFarmers te worden medegedeeld, doch niet later dan 6 maanden na levering.
 - c. Indien de bezwaren niet tijdig schriftelijk kenbaar zijn gemaakt, kan de contractpartij daarop geen beroep doen.
4. ForFarmers behoudt zich het eigendom van door haar geleverde goederen voor. Indien een factuur van ForFarmers ter zake van geleverde goederen of verrichtte diensten niet tijdig wordt betaald, of ForFarmers op zijn wederpartij een vordering heeft wegens tekortschieten in de nakoming van een overeenkomst, heeft ForFarmers de bevoegdheid het door haar geleverde als haar eigendom terug te vragen.
5. Mocht in verband met de uitvoering van een met ForFarmers gesloten overeenkomst schade ontstaan, dan geldt het volgende:
 - a. Indien de schade het gevolg is van een verplichtende overheidshandeling dan wel van niet in rekening gebrachte diensten en/of adviezen, is ForFarmers voor die schade niet aansprakelijk.
6. Indien de schade is veroorzaakt door een gebrekig product als geleverd door ForFarmers of door een door ForFarmers in rekening gebrachte gebrekige dienst of advies, dan is de aansprakelijkheid van ForFarmers beperkt tot het bedrag dat in het desbetreffende geval uit hoofde van door haar gesloten aansprakelijkheidsverzekering(en) wordt uitgekeerd, vermeerderd met het bedrag van het eigen risico dat volgens de polisvoorwaarden niet ten laste van verzekeraars komt. Indien, om welke reden dan ook, geen verzekeraarsuitkering plaatsvindt, is de aansprakelijkheid van ForFarmers beperkt tot ten hoogste de factuurwaarde van het desbetreffende product c.q. dienst of advies, echter met een maximum van € 45.000,-.
7. Het recht op schadevergoeding uit hoofde van aansprakelijkheid van ForFarmers ter zake van gebreken in geleverde goederen, verrichte diensten of verstrekte adviezen zal vervallen door verloop van één jaar na het tijdstip van (af)levering.
8. Inkoopvoorwaarden van contractspartijen worden door ForFarmers niet aanvaard, noch geheel noch gedeeltelijk.

Annex 8

Results interviews dairy farmers

Doelstellingen 3e	arbeidsopt	levensprod	kostprijs	voereff	prod	voeren	krachtvoer	krachtvoerbox	Melkstal	Robot	voerhek
levensproductieoptimalisatie	3	1	2			PMR	Krachtvoerbox, Voerhek		1		1
arbeidsoptimalisatie	1	3	2			TMR	Voerhek				1
arbeidsoptimalisatie	1	2	3			PMR	Krachtvoerbox, Melkstal		1	1	
arbeidsoptimalisatie	1	2		3		PMR	Robot, Voerhek			1	1
kostprijsoptimalisatie	2		1	3		PMR	Krachtvoerbox, Voerhek		1		1
arbeidsoptimalisatie	1		3			2 TMR	Voerhek				1
levensproductieoptimalisatie		1	3			2 PMR	Robot, Voerhek			1	1
kostprijsoptimalisatie	2	3	1			PMR	Krachtvoerbox, Melkstal, Voerhek		1	1	
levensproductieoptimalisatie		1	3	2		PMR	Krachtvoerbox, voerhek		1		1
kostprijsoptimalisatie	2		1	3		PMR	Krachtvoerbox, voerhek		1		1
kostprijsoptimalisatie	3	1	1	2		PMR	Krachtvoerbox, Melkstal, Voerhek		1	1	
arbeidsoptimalisatie	1	2	3			PMR	Krachtvoerbox, Voerhek		1		1
arbeidsoptimalisatie	1	2	3			PMR	Krachtvoerbox, melkstal		1	1	
levensproductieoptimalisatie	2	1	3			PMR	Krachtvoerbox, Robot		1		1
Hoge productie + gehaltes		3	2			1 PMR	Krachtvoerbox, voerhek, Robot		1	1	1
levensproductieoptimalisatie	3		2	1		PMR	Melkstal			1	
levensproductieoptimalisatie		1	2	3		PMR	Robot, Voerhek			1	1
arbeidsoptimalisatie	1	3		2		PMR	Krachtvoerbox				
arbeidsoptimalisatie	1	2	3			PMR	Krachtvoerbox, Robot		1		1
arbeidsoptimalisatie	1		3	2		PMR	Krachtvoerbox, voerhek		1		1
levensproductieoptimalisatie	1	3	2			PMR	Krachtvoerbox, Melkstal, Voerhek		1	1	
voerefficiëntie	3		2	1		PMR	Robot				1
levensproductieoptimalisatie		1	2			3 PMR	Krachtvoerbox				
Hoge productie + gehaltes		3	2			1 PMR	Krachtvoerbox, Melkstal		1	1	
levensproductieoptimalisatie	3	1	2			PMR	Krachtvoerbox, voerhek				1
voerefficiëntie		3	2	1		PMR	Krachtvoerbox, voerhek, Robot		1		1
levensproductieoptimalisatie	2	1	3			PMR	Krachtvoerbox, Melkstal		1		1
levensproductieoptimalisatie	2	1	3			PMR	Krachtvoerbox, Melkstal		1		1
voerefficiëntie	2		3	1		PMR	Krachtvoerbox, Melkstal		1		
Hoge productie + gehaltes		2	3			1 PMR	Krachtvoerbox, Melkstal, Voerhek		1	1	1
voerefficiëntie	3		2	1		PMR	Krachtvoerbox, Voerhek		1		1
levensproductieoptimalisatie		1	3	2		PMR	Krachtvoerbox, voerhek, Robot			1	1
arbeidsoptimalisatie	1		3	2		PMR	Krachtvoerbox				
Hoge productie + gehaltes			2	3		1 PMR	Krachtvoerbox, Melkstal, Voerhek		1	1	
levensproductieoptimalisatie		1	2			3 PMR	Krachtvoerbox, Melkstal, Voerhek		1	1	1
kostprijsoptimalisatie	3	2	1			PMR	Krachtvoerbox, Robot, Voerhek		1		1
voerefficiëntie	2		3	1		PMR	Krachtvoerbox, Voerhek		1		1

keuzebiks	hvl.gruis	hardheid	vwBiks	voorspel	Opname	Ond.pro	tpsbrheid	omv.asso	H.hvl.gruis	H.hardheid	H.vwBiks	H. voorspel	H.opname	H.Ond.pro	H.tpsbrheid	H.omv.asso	Mkoedoe1	Mkoedoe2
Advies adviseur, voersaldo is leidend	7	7	9	9	9	5	3	3	7	7	7	7	7	5	5	5	5	Gezonheid
Advies adviseur, n.v.t	n.v.t	n.v.t	n.v.t	n.v.t	n.v.t	n.v.t	n.v.t	n.v.t	n.v.t	n.v.t	n.v.t	n.v.t	n.v.t	n.v.t	n.v.t	n.v.t	Voerkosten	
Advies adviseur	10	8	5	8	10	1	10	1	8	8	5	7	8	5	9	9	Gezonheid	
Advies adviseur, Kostprijs belangrijk	8	8	10	10	10	11	10	9	8	8	8	4	8	4	4	4	Melkproductie	
advies adviseur	8	8	8	8	8	7	8	6	8	8	8	8	8	7	8	6	vruchtaarheid	
advies adviseur	10	6	8	8	10	6	4	4	6	5	5	10	8	7	10	10	vruchtaarheid	
advies adviseur	5	5	10	9	10	5	7	6	5	5	10	9	10	5	7	6	Gezonheid	
Advies adviseur, voersaldo is leidend	8	8	7	9	9	8	8	5	8	8	7	9	9	8	8	5	Voerkosten	
Advies adviseur, reactie koeien	8	8	8	8	8	6	8	8	8	8	8	8	8	6	8	8	Gemak	
Advies adviseur, voersaldo is leidend	7	7	9	9	7	4	6	4	9	9	7	8	8	6	8	7	Gezonheid	
Advies adviseur, voersaldo is leidend	10	10	10	10	10	6	8	6	8	8	7	7	9	5	7	7	Arbeidsufficient	
ADVIES ADVISEUR	10	9	10	10	10	7	7	7	10	10	10	10	9	9	10	10	vruchtaarheid	
Advies adviseur	8	8	9	9	9	5	8	7	8	8	8	8	8	8	7	8	Gezonheid	
Advies adviseur, voersaldo is leidend	7	8	10	10	10	6	9	4	8	8	7	7	9	6	8	9	melkproductie	
Advies adviseur, voersaldo is leidend	8	8	9	8	10	8	8	6	6	6	8	8	9	9	8	9	Gezonheid	
Advies adviseur	9	9	9	9	9	8	7	9	9	9	7	6	9	8	8	8	Arbeidsufficient	
advies adviseur	7	7	5	8	9	7	7	5	7	7	8	6	8	6	7	6	Voerkosten	
Advies adviseur, Kostprijs belangrijk	8	8	6	9	8	4	7	2	8	8	5	7	8	9	9	8	melkproductie	
Advies adviseur, Kostprijs belangrijk	7	7	7	10	8	7	8	8	8	8	8	9	8	8	8	9	Voerkosten	
Advies adviseur, Kostprijs belangrijk	8	7	9	9	10	9	9	7	5	8	8	6	7	8	8	9	melkproductie	
Advies adviseur, voersaldo is leidend	8	8	8	8	8	1	8	8	8	8	8	8	8	5	9	7	Gezonheid	
Advies adviseur, voersaldo is leidend	9	9	4	8	10	8	7	6	7	7	7	7	8	6	7	7	Melkproductie	
Advies adviseur, Kostprijs belangrijk	8	8	8	9	10	3	8	4	8	8	7	7	8	3	8	3	Arbeidsufficientie	
Advies adviseur, voersaldo is leidend	7	7	8	8	7	6	7	8	7	7	8	8	7	6	7	8	eiwit sturing	
Advies adviseur	10	8	6	7	10	10	10	2	9	9	10	8	10	10	8	9	Gezonheid	
Advies adviseur	8	8	8	7	7	5	6	6	8	8	8	7	7	5	6	8	Arbeidsufficientie	
Advies adviseur, voersaldo is leidend	7	7	9	9	9	4	10	4	7	7	9	10	10	4	10	4	Gezonheid	
Advies adviseur, Kostprijs belangrijk	8	7	9	8	9	6	7	6	8	7	9	8	9	6	7	6	Voerkosten	
Advies adviseur, voersaldo is leidend	8	8	8	8	10	6	8	8	8	8	8	8	9	5	7	7	vruchtaarheid	
Advies adviseur	9	9	6	9	9	2	8	2	9	9	9	8	9	3	7	3	Gezonheid	
Advies adviseur	9	9	9	8	9	8	8	6	9	9	9	8	9	8	8	8	Arbeidsufficientie	
advies adviseur	6	6	6	8	7	3	4	3	6	6	7	7	7	6	7	7	Gezonheid	
Advies adviseur, voersaldo is leidend	10	10	10	11	10	5	10	7	9	9	9	9	9	5	9	9	vruchtaarheid	
Voersaldo, daarna adviseur	10	10	10	10	10	5	10	5	10	10	10	10	10	5	10	5	Voerkosten	
Advies adviseur, Kostprijs belangrijk	8	8	10	9	9	10	10	10	8	7	6	7	8	7	6	7	melkproductie	
Advies adviseur, Kostprijs belangrijk	8	8	8	8	9	8	10	8	7	8	9	10	9	8	9	9	Gezonheid	
Advies adviseur, Kostprijs belangrijk	9	8	3	8	9	7	9	4	9	9	3	8	8	9	7	9	vruchtaarheid	
Advies adviseur, Kostprijs belangrijk	8	8	8	8	9	6	9	8	8	8	8	8	8	6	9	8	Voerkosten	
Advies adviseur, Kostprijs belangrijk	8	8	8	8	9	6	9	8	8	8	8	8	8	6	9	8	Melkproductie	

Sterkepunten.Hendrix.assortiment
Goede voorlichting. Relatie adviseur en klantenbinding
Adviseur is erg belangrijk. Regionaal kantoor. De brede ondersteuning van de adviseur. Iedereen kan goede biks maken
Profijt hebben van advies. Adviseur is leidend
kennis en service. Robot begeleiding
Service vertegenwoordiger
Veel eigen inbreng boer. Open voor andere vertegenwoordigers, relatie adviseur, word goed gewezen op aandachtspunten sector. Erg flexibel
Vlotte levering. Voorlichting, zeker de robot ondersteuning.
Begeleiding breed, ook mestboekhouding
Begeleiding adviseur
Begeleiding veevoedingsadviseur
Biks is goed. Begeleiding adviseur. Spiegelen met adviseur. Adviseur komt veel bij grote bedrijven
Voorlichting kwaliteit product, vooraf de dealer, het complete pakket
Dealer regelt mestwetgeving. Relatie adviseur is uitstekend De begeleiding bevalt
Begeleiding is erg belangrijk. Dealer maakt net zo veel uit. Mag best vanuit zwolle geregeld worden
Begeleiding. Erst gekeken naar de koegezondheid. Robot begeleiding is goed
Contact met adviseur is het belangrijkste. De kik is goed...tevreden klant
Begeleiding goed bereikbaar. Relatie adviseur.
Contact met adviseur en dealer
Relatie adviseur. Robot begeleiding. Goed opschielen met adviseur. Gemiddelde kwaliteit is goed
Begeleiding. Scherp kijken naar voerkosten met adviseur
Goede begeleiding relatie adviseur. Zijn geen lopers. Relatie adviseur bevalt goed
Service, goede kik met adviseurs assortiment, weinig te klagen
Goede begeleiding
Goede begeleiding. Goede kwaliteit biks
Tevreden over het huidige assortiment en de vertegenwoordiger.
Hele plaatje. Brede voorlichting, dus niet alleen voor maar ook economische kennis. Is een keer gewisseld maar om de advies terug gekomen
Relatie tussen dealer en voorlichter. Meer dan alleen brok advies. Ook advies op andere gebieden. Voorspelling is beter geworden!
Goede begeleiding. Technische informatie rantsoen niet erg belangrijk, zolang het maar werkt. Veel vertrouwen in adviseur. Werken met lokale dealers Zeer belangrijk
Goede adviseur en passent advies.
Advising. Relatie dealer.
Gaat goed
Dealerschap in de buurt. Het contact met adviseur.
Begeleiding Robot programma in combinatie met adviseur. Inzet adviseur en begeleiding bedrijfsplan erg belangrijk
Adviseur is erg belangrijk. Regionaal kantoor. De brede ondersteuning van de adviseur. Iedereen kan goede biks maken
Meedenken. De puntjes op de i zetten
Tevreden. Dealerschap zit in de buurt. Relatie adviseur
Relatie met dealer adviseur
Enige reden klant zijn: Dealer lost mestprobleem op. Komt met oplossingen, voor wat hoord wat, daarom nemen ze daar biks af

Verw.Meng	BetrkeKgetal	aantal BetrkeKgetal
Nee, verantwoording ondernemer. Veearts kosten worden wel na gekeken en vanuit overlegt	Uitvalpercentage: levensproductie	
Bestemingsplan. Brede begeleiding	saldo per 100 kg melk	1
Medenken bedrijfsadviseur man zich breed inzetten. Advies vanuit regio kantoor belangrijk	voerkosten 100 kg melk	4
goedkopere krachtvoeders. Zullen meer moeten begeleiden. Gezonede Veestapel Biks niet leidend	cashflow per 100 kg melk	3
Doorgaan op zelfde manier.	BSK, voersaldo	4
Helpen met BEX.	kostprijs per 100kg melk	2
Meedenken en niet beslissen	Saldo algemeen, bsk, vruchtbaarheid	1
Voer aanpassen. Meedenken en meepraten	saldo per 100 kg melk	1
Een klankbordgroep, kostenloos meedenken	Saldo, voerefficiëntie	4
Meer meedenken: Dealer contact belangrijk	Voerefficiëntie. Voersaldo per dag	4
bezig houden met veevoeding en verder niet. Mest regelen via dealer	kostprijs per 100kg melk	2
bezig houden met veevoeding en verder niet	kostprijs per 100kg melk	2
Gezamelijk tot een randsoen komen. De gehele teeld begeleiden	saldo per 100 kg melk	1
Breed meedenken en kennis hebben van producten op de markt	cashflow per 100 kg melk	3
Brede begeleiding. Verschillende termen mede bepalend	voerkosten 100 kg melk	4
Met voeren kun je veel sturen op duurzaamheid. VH heeft indruk dat hendrix hierin hard aan de weg timmert	saldo per 100 kg melk	1
Meepraten, en zo nodig meedenken, wel bij prijs ingebrepen service. Een stabiel assortiment. Duidelijke omschrijving wat het doet en de werking	saldo per 100 kg melk	1
klankbord	saldo per 100 kg melk	1
Doorgaan op zelfde manier.	saldo per 100 kg melk	1
Goed up to date. Bredere voorlichting dan alleen voeders.	saldo per 100 kg melk	2
Op de hoogte houden van wat er in de sector speelt. Bex begeleiding, met meerdere eick punten per jaar	saldo totaal tkt, bsk	1
Begeleiding moet goed zijn op meer dan 1 gebied	bedrijfs saldo per 100kg melk	1
Begeleiding moet goed zijn op meer dan 1 gebied	kostprijs per 100kg melk	2
Fosfaat arm brok, zeer over te spreken	EJR, BSK, kostprijs per 100kg melk	1
Een advies, bedrijfsadviseurs kennen de bedrijven het beste, daarnaast een goede gesprekspartner	Arbeid	
Een goed advies, ook sturen op technisch gebied	krachtvoer per 100 kg melk	
Brokprijs mee te laten fluctueren met melkprijs	voerkosten 100 kg melk	4
Vooral bezig houden met mengvoer	cashflow per 100 kg melk	3
krachtvoer fosfaat opvangen	Netto hectare opbrengst. Saldo	
Goed advies + meegaan in gedachten klant	kostprijs per 100kg melk	2
Vooral blijven focussen op Veevoeding. Optimale vw leveren	Vet/ewelv gehalte melk	
Behoud regio kantoren. Binding met klant. Vertrouwen hebben in de Mensen	kostprijs per 100kg melk	2
Scherp blijven. Marktscherp. Vind het erg vreemd dat de Biks prijs zo meefluctueerd met melkprijs	voerkosten 100 kg melk	4
Mee kijken. Direct de kosten erbij	saldo per 100 kg melk, bsk en ureum	1
Meedenken en meepraten	cashflow per 100 kg melk	3
Mest begeleiding. In de gaten houden wat er gebeurt in de markt	BSK	
Hierop inspelen. De VH ondersteunen	cashflow per 100 kg melk	3

Annex 9

Results enquiry Advisers and Dealers

Klantnr.	Dealer	Melksyst.	Bedrijfsomvang	Ber omvang	KG MELK	%Vet	%Eiwit	SCC	KG/Hect	Ber. KG/Hect	ALVA	Gem. Leeftijd	Levensspr.	Gem. Verv.%	Doelstellingen 1e	Doelstellingen 2e
30072601	AgriFocusR.	Melkstal		210	2	8747	4,14	3,43	167	20000	3	25	53	20.410	25,00%	arbeidsoptimalisatie
30680301	AgriOost	Melkstal		80	1										30,00%	levensproductieoptimalisatie
31493001	AgriRivieren	Melkstal		74	1	7450	4,57	3,63	62	9500	1	26	63	22.971	25,00%	kostprijsoptimalisatie
11111101	AgriTwente	Robot		70	1	10000	4,64	3,49	180	16000	2	25	48	19.167	42,00%	voereficiëntie
31123301	De Wijk b.v.	Melkstal		75	1	9400	4,14	3,45	90	14000	1	26	53	21.150	15,00%	voereficiëntie
32126201	De Wijk b.v.	Melkstal		300	2	8600	4,01	3,55	250	16500	2	24	52	20.067	onb.	arbeidsoptimalisatie
30360901	De Wijk b.v.	Robot		108	1	8500	4,41	3,56	200	12600	1	28	54	18.417	30,00%	kostprijsoptimalisatie
31236401	De Wijk b.v.	Melkstal		75	1	9500	4,45	3,65	120	13300	1	25	56	24.542	30,00%	levensproductieoptimalisatie
30902001	Elsinga/kieft	Melkstal		100	1	12000	4,10	3,35	100	27000	3	27	43	16.000	onb.	voereficiëntie
31692301	Elsinga/kieft	Melkstal		120	1	9200	4,24	3,47	260	n.v.t	3	27	46	14.567	31,00%	voereficiëntie
30363401	Elsinga/kieft	Melkstal		260	2	9400	4,37	3,50	180	19700	2	24	54	23.500	30,00%	arbeidsoptimalisatie
30525501	Geire	Melkstal		110	1	9300	4,30	3,40	100	10555	1	24	46	17.050	onb.	voereficiëntie
31058501	Geirle	Melkstal		200	2	8500	4,25	3,48	150	27000	3	24	56		19,00%	kostprijsoptimalisatie
30898001	Geire	robot		110	1	9300	4,27	3,47	200	18000	2	26	54	21.700	30,00%	arbeidsoptimalisatie
30834701	Geire	Robot		118	1	8700	4,55	3,62	178	20000	3	25	51	18.850	40,00%	levensproductieoptimalisatie
30668801	Hndrx Noord	Melkstal		115	1	9988	4,37	3,45	250	15000	2	24	58	28.299	30,00%	kostprijsoptimalisatie
32074801	Hndrx Noord	Robot		136	1	8300	4,19	3,50	300	12.000	1	25	55	20.750	onb.	voereficiëntie
30693001	Hndrx Noord	Melkstal		90	1	8000	4,40	3,37	145	16000	2	24	56	21.333	20,00%	levensproductieoptimalisatie
31488501	Hndrx Noord	Robot		115	1	8500	4,39	3,46	157	11000	1	26	49	16.292	30,00%	kostprijsoptimalisatie
30247101	Hndrx Noord	Melkstal		125	1	8800	4,50	3,50	180	17960	2	25	58	24.200	25,00%	voereficiëntie
30070901	Hndrx Noord	Melkstal		120	1	9768	4,35	3,46	170	21000	3	24	51	21.978	30,00%	levensproductieoptimalisatie
31463201	Hndrx Noord	Melkstal		140	1	9200	4,48	3,52	150	16400	2	25	54	22.233	20,00%	kostprijsoptimalisatie
30817101	Hndrx Noord	Robot		190	2	8500	4,50	3,45	200	18000	2	23	onb.		arbeidsoptimalisatie	
30881201	Maastricht	Melkstal		140	1	8200	4,40	3,53	220	22000	3	25	51	17.767	21,00%	hoge productie en gehalten
30149001	Midland	Robot		90	1	9459	4,34	3,55	215	20000	3	26	55	22.859	20,00%	levensproductieoptimalisatie
30682501	Midland	Melkstal		80	1	9300	4,46	3,60	250	17500	2	28,8	60	24.180	20,00%	arbeidsoptimalisatie
31042601	Midland	Robot		100	1	9400	4,55	3,55	230	13500	1	25	41	12.533	30,00%	levensproductieoptimalisatie
30500301	Sneijders	Melkstal		100	1	8000	4,45	3,60	200	12500	1	27	52	16.667	onb.	kostprijsoptimalisatie
31336801	Sneijders	Melkstal		100	1	9500	4,50	3,50	120	12300	1	25	51	20.583	10,00%	Arbeidsoptimalisatie
30838101	vd Zwaag	Melkstal		165	2	8000	4,50	3,70	200	13500	1	25	56	20.667	35,00%	kostprijsoptimalisatie
30875501	vd Zwaag	Melkstal		82	1	8800	4,48	3,52	230	13500	1	26	61	25.667	onb.	Arbeidsoptimalisatie
31243101	vd Zwaag	Melkstal		160	2	7600	4,50	3,60	210	21000	3	25	56	19.633	30,00%	levensproductieoptimalisatie
31721801	vd Zwaag	Robot		80	1	8300	4,40	3,50	200	13400	1	26	45	13.142	30,00%	voereficiëntie
30941701	vd Zwaag	Melkstal		110	1	8100	4,54	3,53	195	19000	2	n.v.t	68,		onb.	voereficiëntie
311278	Verkley	Melkstal		80	1	10800	4,30	3,47	140	19000	2	26	57	27.900	onb.	voereficiëntie
30906301	Weidseblik	Melkstal		70	1	8800	4,33	3,55	180	15000	2	26	58	23.467	25,00%	hoge productie en gehalten
30679701	Weidseblik	Robot		110	1	8300	4,50	3,60	100	15000	2	25	54	20.058	onb.	levensproductieoptimalisatie
30664301	Weidseblik	Melkstal		200	2	8200	4,30	3,50	130	15000	2	26	54	19.133	30,00%	kostprijsoptimalisatie
				Gemiddeld		8930,05	4,38	3,52	178,62	16492,08		25,38	53,51	20.521		
				STDEV		890,10	0,14	0,08	53,52	4156,48		1,21	5,52	3.733		
				MAX		300	4,64	3,7	300	27000		28,8	68	28.299		
				MIN		70	4,01	3,35	62	9500		23	41	12.533		

Adviseur	Dealerschap	Sam.Ass	ber.Sam. Ass.	Sam.ass.Toe	BeoRund	ber.BeoRund
Jan Kroes	kroes/vdzwaag	8	1		7	1
2epapier: advis.onb.		8	1		8	1
Alle Vissers		7	1		8	1
Arjan Hutten		8	1		7	1
Bas Bastiaansen		8	1		5	1
Cees Ruyter			0			0
onb1.MD		8	1	kan er op dit moment goed mee uit de voeten	7	1
Antoine		8	1		8	1
onb2		7	1	gebruik maar klein deel ass. Doe veel met markant blendix of grondstoffen		0
Fons Klein		9	1	Het assortiment is vierkant, en voor alle situaties is een passende oplossing	9	1
Frank Duivenvoorden			0	Verdeling is prima, energie, eiwit, productie, teveel soorten in de groepen	6	1
Gauke Adamse		8	1	Te Breed pakket met veel mogelijkheden	7	1
George Brands		8	1		7	1
Gerrit Meulenaar		9	1	Te Breed pakket met veel mogelijkheden	8	1
Henk van Veldhuizen		8	1	Breed pakket met veel mogelijkheden	7	1
Henk Vincent		8	1	Ass. Is breed en technisch goed, groot verschil in prijs tussen goed en goedkoope bicksen	6	1
Jan Ebskamp		7	1	Breed pakket met veel mogelijkheden	7	1
Jan Katerberg		8	1		7	1
Jan Verkleij	Verkleij	9	1	voer beloofd wat er van verwacht word	9	1
Jan Willem Krijt	Hendrix Noord		0			0
Jarich Westra		6	1	groot gat tussen MB en RB. Goedkoop of duur, weinig tussen.	7	1
Jelmer Sietzema		8	1	ttussensegment 18-20 euro assortiment beperkt in redelijke bicksen	7	1
Johannes Jongma		7	1	te groot assortiment, alles is wel aanwezig	7	1
Jos Uytdenwilligen		8	1	redelijk goed, in combi's zit weinig spreiding. Veel raapachtige, weinig soya, mais tarwe, bietenpulp combi's	7	1
Kees Schep		8	1		8	1
Marcel Houdijk		7	1	goed, alleen wel onoverzichtelijk	7	1
Marcel Poppe		7	1		8	1
Martijn Muskens		7	1		7	1
Maurice Severt		7	1	Breed pakket met veel mogelijkheden	7	1
Micheal Soppe	De wijk	8	1	Assortiment is voldoende groot met voldoende spreiding	8	1
Nico langeveld		7	1	Zit in de basis goed in elkaar	5	1
Niels grootsoon		8	1		6	1
René van de Gevel		9	1		8	1
Rob Jacobs		8	1		8	1
Rob Pullens		8	1	Assortiment is voldoende groot met voldoende spreiding	7	1
Roel Ruiter		8	1	Ik mis inlandse pulp producten	6	1
Tjerk Politiek		7	1	Breed pakket met veel mogelijkheden	8	1

BeoRund.Toe	BeoVoorsp.	Ber.BeoVoorsp.
Oppassen voor hardheid/meel	7	1
	6	1
	7	1
	8	1
	8	1
		0
Prijs is goed, presentatie wisselend	7	1
	6	1
te weinig ervaring mee om te oordelen	8	1
De biken doen wat ze doen/kwal/hardheid goed	9	1
Te veel soorten, maak 1 super goedkope A brok	8	1
Voldoende simpel voorspelbaarheid daardoor minder	7	1
	7	1
deze hebben we vornamelijk voor prijs nodig	8	1
Prijs-kwaliteit verhouding erg belangrijk	7	1
commercieel goed, technisch minder	8	1
Leuke scherp geprijsde voeders	7	1
	8	1
goede structuur, voldoende smakelijk	9	1
		0
b-subliem en a en b profijt is dubbel a en b subliem kunnen vervallen namen als winterconditie zijn commercieel sterk	8	1
overstap naar duurdere biken leverd niet altijd verwachte resultaat op	8	1
goede prijs goede biks	8	1
goed, weinig verschil tov concurrentie	7	1
	8	1
voorspelbaarheid is goed, alleen de biken lijken veel op elkaar	7	1
	7	1
ik gebruik alleen ster1000	9	1
Oke, goed en goedkoop, technisch qua prestatie duidelijk minder dan de melkbiken	7	1
	7	1
zit overal tussen in..niet erg goed en prijs is ook niet erg laag	8	1
scherpere prijzen hanteren, moet meer verkocht worden omdat ze scherper geprijsd zijn. Verwachtingspatroonverlagen	8	1
	9	1
	7	1
moeilijk voorspelbaar	7	1
mis een zeer goedkope a en b	7	1
	7	1

BeoVoorsp.Toe	BeoHepRub	ber.BeoHep
	7	1
	8	1
	7	1
	8	1
	7	1
	0	
Melkbiks goed, rundveebiks matig	8	1
	7	1
Alhoewel ik het niet alleen aan de biks wil koppelen. Het is vaak een samenspel van ruwvoer bikskeuze en samenstelling rantsoen aan de ene kant, en de kwaliteiten van de veehouder aan de andere kant ...Hoog voorspelbaar resultaat op gehalten en liters. Eiwitgehaltesturing kan soms iets sterker,	8	1
	8	1
Biks helaas vaak te duur voeren	9	1
Totaal rantsoen is veel meer verantwoordelijk voor de voorspelbaarheid dan 1 voersoort. Melkbiksen voldoende voorspelbaar	7	1
	7	1
	7	1
redelijk zou graag beter zien. Echte sturing op melk-melkeiwit met hoge voorspelbaarheid	8	1
goed, de melkbiksen zijn goed, de rundveebiksen zijn minder, maar dat verwacht ik ook dus goed voorspelbaar	8	1
Voorspelbaarheid houdt samen met nauwkeurigheid analyse, berekening, voeren en opname rantsoen.	6	1
	8	1
doet wat er van verwacht word	9	1
	0	
	7	1
overstap tussen duurdere en goedkopere biksen leverd niet altijd direct verwachte resultaat	7	1
Niks heeft opzich een goede voorspelbaarheid	7	1
erg veel variabelen, biks is hierin maar een kleine speler	8	1
	9	1
onderscheid mag groter	8	1
	8	1
	6	1
Meestal goed, soms afwijkend door sterke schommelingen in de grondstof keuze waardoor soms op name klachten of tegenvallende resultaten	7	1
Voorspelbaarheid rundveebiksen minder goed dan melkbiksen. Maar is naar tevredenheid	8	1
goed in te schatten spelen wel kleine rol ivm rantsoen	6	1
	9	1
	8	1
goed in te schatten spelen wel kleine rol ivm rantsoen	8	1
is al eens beter geweest volgens mij	8	1
goed in te schatten spelen wel kleine rol ivm rantsoen	8	1

BeoHepRub.Toe	BeoMelk	ber.BeoMelk
Hepro: 2kg qua min/sporen elementen/v.2 lang niet altijd dekkend	8	1
	7	1
	8	1
zitten goed in elkaar, niet altijd goed inzetbaar i.v.m. concurrentie combi mengsel	9	1
Voorstellbaarheid Hepro's goed, van RuBiksen iets minder. Prijsverschil Hepro's t.o.v. Combi's + mineralen wel eens te groot. Hepro's arbeidsvriendelijk	8	1
		0
Hepro uitstekend, kwalitatief goed. Rubiksen qua energy goed eiwit goed qua prijs	8	1
	8	1
	8	1
Over algemeen prima, alleen mis ik er enkele in de middeneiwit hoek, zoals vb support vorrig jaar	9	1
Prima soorten om mee te combineren. Qua concurrentie goed vanwege de combi met mineralen	8	1
Goed toepasbaar. Met mengen voldoende weerwoord op enkelvoudigen en simpeler in gebruik t.o.v blendix	8	1
	8	1
Maak zelf weinig gebruik van Hepro's. Rubiks mag scherper worden weggezet(mineralen/VEM) Weinig variatie in hepro's rubiksen	9	1
Goed assortiment echter volgt de markt niet snel genoeg als eiwit/energie stijgt of daalt mogen deze voeders eerder mee veranderen	8	1
	8	1
Hepro's beperkt inzetbaar en Rubiksen in geval als prijs van rantsoen een rol speeld	8	1
	8	1
tevreden	8	1
		0
zie jarich westra	7	1
prestatie in lijn met de verwachting, verschil tussen rubiksen moet verklaard worden door onze kennis van de grondstoffen. Terwijl dat op papier niet er zo uit ziet. (Raap vs Soja a	7	1
te duur, ik gebruik hem wel eens als correctie		0
goed in elkaar, mis een support achter de biks, dit zou ten koste kunnen gaan van perspectief, die in mijn ogen weinig toevoegd	8	1
	8	1
goed, met name de verschillen zijn goed merkbaar	7	1
	7	1
Hepro bicks / miksen is zeer goed. Rubiks intens heel graag terug. Energie correct met energie op pensniveau is er momenteel niet. Rubiks pit is te extreem.en rubiks pit we	8	1
Hepro's soms te duur. Voorbeeld: Heprobiks PLuS vergeleken met mengsel van hepro biks promax en rubiks tempo, dit scheeld 6 euro per 100 kg.	8	1
functioneren prima, alleen is niet zomaar 1 op 1 te vergelijken met grondstoffen. Dit moet nadrukkelijker vermeld worden in onze mtm sheets	8	1
hierin mochten de verschillen groter zijn. Niet alles in een biks proberen te proppen ('eiwit correctie en BEX) assortiment verder uit elkaar trekken	8	1
kan scherp worden weggezet in vergelijking tot soya. Ook verkoopargumenten goed. Graag wel meer inzicht hebben in hoeveelheid/soorten mineralen en vitamines etc.	9	1
	8	1
	8	1
Hele goede correctie bicks, enige aandachtspuntje is dat ik graag een energie correctie zou willen met meer RE	9	1
	8	1
Hepro's goede mineralen voorziening en goed uitgerust. Rubiksen goed blij met perspectief. Scherp zetmeel voeder	9	1

BeoMelk.Toe	Sterke kant huidig 1Tech	Sterk Kant huidig 2Tech
	Breed assortiment	
	Breed assortiment	
	Rundvee biks en Melkbiks (mineralen en grondstoffen verschil)	
Redelijk vierkant assortiment en een goede voorspelbaarheid	goede gebruik van voldoende zetmeel in de biks Voorspelbaarheid met name hepro's en Melkbiksen	redelijk vierkant assortiment Gemak (hepro's)
Goed voer, zorgt af en toe wel voor prijs discussie	Voorspelbaarheid Breed assortiment Spreiding in snelheid(PKS en PKT) vierkant, alle hoeken wat	fysiek goed vaste matrix waarden Productie kracht
continuiteit nutrienten	Breed assortiment	krachtige voeders
kwaliteit voldoende. Prijs/kwaliteit..oppassen	voldoende keuze in extremen spreiding in nutritionele kenmerken	logisch opgebouwd
Wel veel aanbod	Breed assortiment	Veel goede specialiteiten
weinig verschil tussen melkbiksen	Breed assortiment	voor ieder wat wils
top van markt, gelieve niet teveel palm etc. gebruiken	Breed assortiment	technisch goed
	Grote voorspelbaarheid	goede balans energie eiwit
tevreden	Goede opname(smaak)	unieke nutrienten/berekening
	Voorspelbaarheid is redelijk	sturende invloed(gehalte/ureum)
zie jarich westra	Ozetmeel heeft goede variatie, goed product	voor ieder wat wils
goed maar prijzig	Veel keuze en overal een passend antwoord op	Pr. Indexen zijn juist(voorsp.goed)
goede voorspelbaarheid	Breed assortiment	Veel technische producten
ok	we melken iets gemakkelijker liters tot de concurrentie	we hebben "gezonde" niet te snelle voeders
variatie mag groter	geoptimaliseerd nutrienten	veel vitamines en mineralen
	voorspelbaarheid	vit+mineralen en goede biks
progressie is mooie aanwinst	hepromiks/biksen	
technisch oke, te duur	Breed assortiment	bevat top voeders als melkbiks super
prima	goede betrouwbaarheid	prima aanvulling vitamines en mineralen
goed, mag alleen extremer met 2010 kruipen alles naar elkaar	echte topvoeders als melkbiks super	logisch opgebouwd
	zowel eiwit als zetmeel voeders	markant en focus om snelle kuilen te comp.
Compleet en overzichtelijk assortiment	Indeling in eiwitvervanging fermentatiereeks en productie reeks	
	goede mineralenkern	veel zetmeel in de biksen
super, veel verschillende voeders die breed inzetbaar zijn	Voorspelbaarheid hepro mixen	
	Breed assortiment	
goede naam, meer mineralen erin en nog melkdrijvender	De heprobiksplus als soja in biksvorm. Inclusief mineralen	de scherp geprijsde perspectief als zetmeel

Sterk Kant huidig 3Tech	Sterke kant huidig 1Com	Sterk Kant huidig 2Com	Sterk Kant huidig 3Com
Breed assortiment	Ruim assortiment	onderscheidend voeder	
redelijk goed voorspelbaar breed assortiment	Voldoende mineralen Breed assortiment	Goede voorspelbaarheid Specifieke voeders met specifieke grondstoffen	
veelal doen wat ze moeten doen eiwit opbouw	Onderscheid in MB/RB+Hepro's kunnen op moment redelijk mee in de markt	Blendixen voorvoedselbaarheid	goede onderbouwing
allemaal excl. voeders voor de biksen voldoende voorspelbaar melk/geh.	breed Hard melken Voor elk wat wils Voor ieder wat wils	prijs/kwaliteit wat je berekent komt er ook uit goed uit te leggen hoe voer gaat werken	regio voeder inzet daar waar gaten zitten mag in standaard assortiment in toenemende mate ook commerciële voeders
veel soorten	aanbod ieder prijssegment		
Op dit moment normale prijs/kwaliteit verhouding	goede-prijs kwaliteit verhouding breed assortiment ook in prijs	goed onderscheidend t.o.v. concurrentie	
Hoge mineralen concentraties t.o.v. concurrentie goede mineralenkern	blendix breed assortiment aan te reiken Prijs/kwaliteit hoge mineralen t.o.v concurrentie	transitie concept Glucogene energie	fresh cow
voldoende keus melkbiksen	Alles is leverbaar		
voorspelbaar resultaat	verschillende prijsklassen zelfde biks voorvoedselbaarheid goedkopere voeders alternatieven in pakket breed assortiment	altijd oplossing mogelijk Lagere P in voer voer in mix vorm	goede alternatieven voor grondstoffen Prijs soms probleem
bevat speciale voeders als omega extra transitie meel veel verschillende melkbiksen qua samenstelling	van goed goedkoop tot sterk en exclusief onderscheidend assortiment spreiding in prijs		
biotine toevoeging	breed op gebied van vruchtbaarheid Totaal pakket	veel aanbod om te kopen	mineralen in de voeders
voldoende keuze om rantsoen technisch in te vullen	spreiding in prijs de specialiteiten	goedkope biks duidelijke lagere kwaliteit	hepro's biksen en miksen goed verkoop verhaal
de gisten in markant en focus als rustige biksen lage VI	Stimulant eiwitmeel	Blendixen	

Verb.Huidig.Tech1	Verb.Huidig Tech2
Duurder voeders doen niet altijd wat ze moeten	
Kennis en grondstoffen openbaarheid	
beter logische volgorde in opbouw, naam, energie eiwit en zetmeel, dzetmeel of te wel gluco vormend	
Pas op met snelheid VI	
Voorospelbaarheid voeders hoog houden; bijv. prijstechnisch niet meer raap in laten lopen.	
Meer extremen, ligt te dicht bij elkaar	
Snelheid en werken Blendix: meer mogelijkheden om kleine aanpassingen door nutritie te laten doen verhouding PKS/PKT. In mijn visie meer PKT en minder PKS	Snellere voeders
meer eiwit en melksturende voeders	
in eiwit reeks te kort aan soorten	alround melkbiks voor redelijke prijs
De minder extreme voeders goed laten werken	
onvoldoende onderscheidendheid t.o.v. concurrentie	blendixen die wij uniek noemen kom je bij meerdere leveranciers tegen
door grote aanbod weet de Bedr.Ad. Niet altijd wat hij/zij in tas heeft en laat daardoor mogelijkheden liggen	de BA heeft door grote ass. Niet altijd verkooparg. Scherp en helder
Voorospelbaarheid	meer aandacht voor grondstoffen+effect daarvan i.p.v. nutriënten
opbouw van goedkoop naar technische voeders kan beter	voorspelbaarheid goed, maar kan beter
Meer gericht op voereficiëntie	onderscheid tussen intensiteit
Blendix ook als biks	biks met meer VEM en hoog eiwit
Minder palm producten in het voer	Hardheid kan beter
zie eerder genoemde punten	teveel combi's.
alle biks zijn eenheidsworst (andere lev. Hebben equivalenten) kunnen we niet ergens excl. rechten op krijg?	
Niets	
CHV melkt gemakkelijker gehalten onder de koeien	mijn inziens een laagP voer met hoog VEM
Nog beter eiwit verhogend voor	
te veel soorten	te weinig extremen
meer extreme voeders/grondstoffen	minder snel wisselen van grondstoffen met name in melkbiken
Rubiks intens terug	Fermentatie reeks en productie reeks zeg triks
gedurende het seizoen meer sturen in de biks, dus misschien meer seizoens biks?	groter ass.breder, meer spreiding in grondstoffen, beter naar conc. Kijken
misschien minder voeders	
prijsverschil	
geen behoefte aan grondstoffen met palmproducten	klant moet brede keuze hebben
meer biks in tussensegment	
meer verschillen tussen de biks. Moet simpeler kunnen	

Verb.Huidig Tech3	Verb.Huidig Comm1	Verb.Huidig Comm2
	A en B Bik verl tot de overige leveranciers te duur zou commercieel moeten	
	Kennis en grondstoffen openbaarheid	
	Er moet een standaard zeer goedkoop assortiment komen. Voor ieder wat wils	Meer product publicatie
	Voorspelbaarheid voeders hoog houden; bijv. prijstechnisch niet meer raap in laten lopen.	
	Kleiner assortiment	Compacter
Meer extremen maken; voeders die doen wat ze moeten doen kost wat kost	assortiment niet uitbreiden maar gaan werken met twee lijsten-Noord/zuid	Voorspelbaarheid
	Lef hebben om super voor als Markant heel scherp op de markt te zetten	te weinig voeders in 18-20 euro range
	Regio voeders in assortiment opnemen	niet allerlei acties opzetten
groot gat tussen melkbiks super en de rest	Teveel soorten die op elkaar lijken.	prijs beste biks toch erg duur
	agressiever reageren in de markt met extreme voeders	af en toe scherp afprijsen
	Prijs per 100 kg	Vertaling naar veehouders
	prijs technische opbouw	onderkant ass. Sluit niet aan opmidden
	Snelle marktopvolging voor correctievoeders/blendixen	
	beter voeders mogen scherper geprist	
betere segmentatie naar gebruik in rantsoenen	Onderscheid naar functie	scherpe resultaat afrekening
	Lagere 100 kg prijs	
	Beter op papier de eigenschappen van de grondstoffen uitleggen	1 biks met top grondstoffen
	Algemene reeks moet goed en goedkoop zijn, Vit E en Selenium zijn absoluut overbodig	
	Veel tonnen verkopen IPV veel soorten	Robotbiks
	Niets	
	Meer spreiding in prijs	
	geen echte uitschieters qua reputatie	meer variatie in onderste segment
	bepaalde blendixen biks van maken	minimale tonnage korting naar beneden
duidelijke groep biks benoemen	prijs en prestatie van veel voeders	
	Meer spreiding in prijs	enkele biks inzetten met lagere vit kern
	Rundveebiks een echt goedkoop maken	geen echte gemak voeders
	prijs tussen rundveebiks en melkbiks in groot	zeer scherpe voeders
	door resultaten te halen	
	voor elk wat wils icm voorspelbaarheid	
	echte prijskrakers	

Verb.Huidig Comm3	Ond.Nieuw
	Op Novalac iets aankoppelen, sturend en voorspellende voeders, we doen wat we beloven qua prijs en prestatie
	Doormiddel van Novalac, betere eiklijnen en een nog betere voorspelbaarheid
	Specifieke voeders voor specifieke doelstellingen van de veehouder.
gestaffeld(duidelijke opbouw prijs/prestatie) uitnutting van blendix concept	geen mening aansluiting op de ruivoersituatie: novalac nieuw en in combinatie met BLGG. Cijfers Melkmonitor snel beschikbaar en vergelijkbaar maken
	Niet, huidige is prima
lastig commercieel hard te maken bij pio's imago dat we ook goedkoop kunnen zijn Melkveehouder ervaart ass.niet ondersch. topsegment wijkt teveel af daardoor weinig gebruik	De huidige concepten handhaven. Dit is werkelijk super Qua prijs kunnen wij wel wat verbeteren, zie voorafgaande Neem bijvoorbeeld MB signaal. Standaard melkbiks die te hoog is geprijsd extreme voeders die goed voorspelbaar hun werk doen. Dus niet alleen de specialiteiten, die er dus moeten blijven Simpel en duidelijk ook weer keer toevoeging durfen skippen als niet in de markt past, nadruk op resultaat(voerwinst, arbeidsproductiviteit, en levensproductie) Onderscheidend verhaal publiceren
flexibel en actueel	Kleiner en goedkoper productie technisch met nieuwste ontwikkelingen mee gaan compact, breed, slim
	doen we al Mogelijk meerdere voeders met biotine?
beter de namen tot hun recht laten komen.	Onderscheidende verkoopargumenten benoemen als hoog Vit E en Selenium. Productie indexen weergeven in KG MELK/Vet/Eiwit Rubiks en Heopro's op een hoop vegen. Ik kan het verschil er tussen nu al niet uitleggen. Energie en Eiwit een familie naam geven. Naam Melkbiks en Rundveebiks behouden zie Jarich westra nog hogere voorspelbaarheid, Focus op betere grondstoffen. Daar maken wij het verschil nieuwe producten blijven doorontwikkelen Keep it simple. Basis met simpele specialiteiten die makkelijk te adviseren zijn. De vh moet uit de folder kunnen halen wat hij nodig heeft extremere voeders zowel energie als eiwit van zeer rustig naar zeer snel Inspelen op gezondvoer, voer wat het goed doet in de BEX door topvoeders zo betrouwbaar mogelijk te maken assortiment inkorten. Meer spreiding in samenstelling en prijs goed eiwit en gezonde koeien kwaliteit blijft belangrijkste . Hoog aandeel vit en mineralen Regelmatisch prijsdiscussies paar broksorten die ik niet gebruik eruit hendrix heeft hoogste saldo en gezonde koeien voorspelbaarheid en keuze verduidelijken en verbreden. Hiermee zul je meer draagkracht creëren voor adviezen onder klanten Simpeler duidelijker helderder

U.new.Maken
Bij nieuw assortiment 8 kengetallen, openheid over grondstoffen anders is houvast weg
Duidelijke opbouw in groepen (goedkoop-middel-mistgoedkoop)Duidelijke opbouw in voorspelbaarheid, Dzetmeel eiwit en energie
Goed vinden in huidige assortiment
Voor elk voer een goedkoop, basis, luxe variant
Huidige assortiment dat 90% vd omzet behaald aangevuld met extreme voeders
Minder voeders, vooral voeders die niet extreem corrigerend zijn. Maar ik heb makkelijk praten omdat ik op basis kan corrigeren
gelijk, met eerder genoemde aanvullingen
drie soorten van elke groep, m.u.v. correctiereeksen
Minder soorten die dicht bij elkaar staan ik gebruik maar 5-10 basis soorten. Stuur mogelijkheden meer met extreme soorten die wel ook in concurrerende prijsrange zitten.(ook in biks vorm)
zie intern voorstel
onderscheidend voer, goede prijs-kwaliteit verhouding Voer waar ook inlandse pulp kan lopen/ blendix met inlandse pulp
Relatief klein basis assortiment dat niet wijzigd, seizoen biksen naar behoeft toevoegen. Regio biksen...(grondsoort)
Minder biksen en overzichtelijker
Nieuw assortiment moet logischer voor de boer en voorlichter bijvoorbeeld meer richten op Goed, Beter, Best Makkelijker een keuze maken voor de veehouder. Met productie indexen
Veel minder voeders, daardoor lagere prijs aan bieden en productie capaciteit beter benutten
zie jarich westra
zelfde opbouw als nu met energie/eiwit reeks. Daarbij een BEX reeks met een eiwit correctie bex, een energie correctie bex etc.
breder in nutriënten en in prijsklassen
4 lagen met 4 soorten
voorspelbaarder, concurrerender en extremer.
duidelijke biksreeksen benoemen. Onderscheidende biksen en zeker niet te groot assortiment. Ook kwaliteitsmixen 1 a 2 miksen/biksen scherp wegzetten.net als 2 jaar geleden met super mengen mag met veel extremer voeders, betere prijs/prestatie
voldoende verschillen den durven veranderen gedurende het seizoen
meer zetmeel in de biksen
hulpmiddelen voor bedrijfsadviseur in vorm van sheet. Duidelijke communicatie in de pers
Imago verbeterend
Simpeler duidelijker helderder

Comm.Hulp	Gezondheid	Gemak	Melkproductie
Folder, achtergrond "spreiding in de voederwaarde pas op met " los zand" gevoel			2
Algemene publicatie aan Novalac. Laten weten dat we niet zomaar over de kop gaan maar door nieuwe inlichtingen	3		2
Communiceren dat we een betere voorspelbaarheid durfen te geven	3		2
Heldere advertenties in goed gelezen vakbladen, assortimentfolder(s).			3
geen mening	1		3
Combinatie van freepublicity, mailings, workshops, gadgets die refereren naar novalac	3		2
Een wervelende campagne aangaande de veranderende kuilen en graskwaliteiten van de afgelopen jaren en hoe HX UTD daar als ENIGE op inspeelt. De rest roept wel wat maar doet niets.	3		1
Knal vaker in de publiciteit dat we echt de goedkoopste zijn	3		1
goede folder, communiceer dat we dit ook met lage kostprijs kunnen realiseren.	2	1	2
Overzichtelijke folder voor zowel BA als VH. Voldoende aandacht besteden aan product portefeuille wanneer zet je wat in en wat verwacht je qua resultaat			3
Goede bekendmaking van ons assortiment en waarom	1		3
voor boer is prijs/kwaliteit belangrijk			3
	2		1
Voldoende aanwezig	1		1
geen mening	1		
Goed overzichtelijk maar vooral logische folder	2		3
Hou het simpel. Niet te hoge verwachtingen sheppen.			1
Simpel houden, hapklare brokken	1		1
	3		2
Heldere advertenties in goed gelezen vakbladen, assortimentfolder(s). + free publicity			
alles	2		3
Pers publicatie nieuwe novalac	3		
Overzichtelijke folder voor zowel BA als VH. Voldoende aandacht besteden aan product portefeuille wanneer zet je wat in en wat verwacht je qua resultaat	3		2
prima zo	3		2
prima zo	2		3
Focussen op passende producten onder paraplu met goed imago			3
	2		3
	1		2
duidelijke intro Novalac, tot nu toe nog niet veel duidelijkheid over.	3		2
Immagio verbeterende campagne	2		
alle vh folder sturen met pakkende icoontjes zoals nu		1	

Fruchtbaarheid	Arbeideff.	vet/eiwit sturing	voerkosten	hvl.gruis	hardheid	vwBiks	voorspel	Opname	Ond.pro	tpsbrheid	omv.asso	keuzebiks
			1	3	9	9	7	8	9	7	8	6 advies adviseur
			1	3	8	8	8	8	8	8	8	5 advies adviseur, voersaldo
			1	2	10	8	8	9	9	8	8	7 advies adviseur
					8	7	10	9	9	9	8	8 advies adviseur
			2	1	7	6	8	9	8	7	7	6 advies adviseur
					8	6	7	9	9	6	4	5 advies adviseur
					7	6	9	8	8	8	8	5 advies adviseur
					1	8	6	7	9	6	4	5 advies adviseur
					1	7	7	6	9	8	8	5 advies adviseur
2	1				8	9	7	8	9	10	9	5 advies adviseur
			2		10	10	10	10	10	9	10	6 advies adviseur
					2	8	8	7	8	8	6	6 advies adviseur
					3	7	7	8	9	8	8	5 advies adviseur
					1	9	9	8	10	10	8	6 advies adviseur
					2	1	9	8	10	10	7	5 advies adviseur
					2	1	9	8	6	9	7	7 advies adviseur, aankoop
					2	1	10	7	9	9	9	7 advies adviseur
					2	1	9	9	4	8	10	6 advies adviseur
					3	7	7	8	7	8	6	6 advies adviseur, voersaldo
					1	1	7	7	8	9	7	8 advies adviseur
					1	1	8	8	7	8	7	3 advies adviseur
					1	1	9	9	8	9	6	7 advies adviseur, aankoop
					1	1	10	10	10	10	10	10 advies adviseur
					1	10	9	10	8	10	10	3 Opname
					1	8	7	10	10	8	8	7 advies adviseur
						5	8	10	10	10	10	7 voersaldo
						1	7	7	9	8	7	3 Advies adviseur
2			1	8	6	8	9	9	8	7	3 advies adviseur	
			1		8	7	9	10	7	8	6 advies adviseur	
			1		8	8	9	8	7	7	5 Advies adviseur	
			1		9	9	7	8	9	7	9 2 advies adviseur	
			2	1	9	9	8	9	9	4	10 advies adviseur	
			1	9	7	9	6	9	5	7	4 advies adviseur	
			3	8	8	9	9	8	8	8	7 advies adviseur	
			1		7	8	9	7	7	6	9 7 advies adviseur	
			2	1	8	8	7	9	8	7	8 7 advies adviseur	
			1	3	9	9	7	10	8	6	9 6 advies adviseur	
			3	2	7	7	8	9	9	7	9 6 voersaldo	

H.hvl.gruis	H.hardheid	H.vwBiks	H. voorspel	H.opname	H.Ond.pro	H.tpsbrheid	H.omv.asso						
5	5	7	8	8	8	8	8	5					
1	1	7	8	1	7	8	1						
9	8	8	9	10	7	8	7						
3	3	10	9	2	5	9	7						
7	6	9	9	8	7	8	5						
8	6	7	9	9	6	4	5						
7	7	6	9	8	8	8	5						
2	3 onb.		8	8	8	7	1						
10	10	10	10	10	9	10	6						
6	7	7	9	8	7	8	6						
3	3	8	9	8	7	8	4						
6	6	8	9	9	6	8	6						
1	1	7	7	8	1	9	9						
6	6	7	9	6	6	8	4						
1	1	8	8	1	1	8	1						
6	6	8	6	8	6	8	3						
6	6	7	8	8	7	7	7						
8	8	7	8	9	7	7	3						
5	5	8	8	5	5	7	7	Fysische kwaliteit word van verwacht dat dit goed is, alleen motivatie als het niet goed is					
10	10	10	10	10	10	10	10						
10	8	10	10	10	7	7	4						
4	4	7	10	6	7	7	4						
10	8	10	10	10	10	10	7						
7	7	7	10	8	7	10	4						
6	6	4	8	6	5	8	3						
5	6	7	7	9	4	8	2						
7	7	8	8	7	7	7	5						
9	9	7	7	10	2	2	2						
2	2	2	8	8	8	10	3						
9	6	5	5	9	3	5	3						
6	6	9	8	8	7	7	7						
6	7	9	7	7	6	9	8						
3	3	7	7	8	6	8	7						
7	7	8	9	7	5	8	4						
5	5	8	8	8	6	8	5						
5,9	5,7	7,6	8,3	7,6	6,2	7,8	4,9						

geen van allen, randvoorwaarden zijn belangrijker

7 Fysische kwaliteit word van verwacht dat dit goed is, alleen motivatie als het niet goed is

BeoRund.Toe	BeoVoorsp.	Ber.BeoVoorsp.
Oppassen voor hardheid/meel	7	1
	6	1
	7	1
	8	1
	8	1
		0
Prijs is goed, presentatie wisselend	7	1
	6	1
te weinig ervaring mee om te oordelen	8	1
De biken doen wat ze doen/kwal/hardheid goed	9	1
Te veel soorten, maak 1 super goedkope A brok	8	1
Voldoende simpel voorspelbaarheid daardoor minder	7	1
	7	1
deze hebben we vornamelijk voor prijs nodig	8	1
Prijs-kwaliteit verhouding erg belangrijk	7	1
commercieel goed, technisch minder	8	1
Leuke scherp geprijsde voeders	7	1
	8	1
goede structuur, voldoende smakelijk	9	1
		0
b-subliem en a en b profijt is dubbel a en b subliem kunnen vervallen namen als winterconditie zijn commercieel sterk	8	1
overstap naar duurdere biken leverd niet altijd verwachte resultaat op	8	1
goede prijs goede biks	8	1
goed, weinig verschil tov concurrentie	7	1
	8	1
voorspelbaarheid is goed, alleen de biken lijken veel op elkaar	7	1
	7	1
ik gebruik alleen ster1000	9	1
Oke, goed en goedkoop, technisch qua prestatie duidelijk minder dan de melkbiken	7	1
	7	1
zit overal tussen in..niet erg goed en prijs is ook niet erg laag	8	1
scherpere prijzen hanteren, moet meer verkocht worden omdat ze scherper geprijsd zijn. Verwachtingspatroonverlagen	8	1
	9	1
	7	1
moeilijk voorspelbaar	7	1
mis een zeer goedkope a en b	7	1
	7	1

BeoVoorsp.Toe	BeoHepRub	ber.BeoHep
	7	1
	8	1
	7	1
	8	1
	7	1
	0	
Melkbiks goed, rundveebiks matig	8	1
	7	1
Alhoewel ik het niet alleen aan de biks wil koppelen. Het is vaak een samenspel van ruwvoer bikskeuze en samenstelling rantsoen aan de ene kant, en de kwaliteiten van de veehouder aan de andere kant ...Hoog voorspelbaar resultaat op gehalten en liters. Eiwitgehaltesturing kan soms iets sterker,	8	1
	8	1
Biks helaas vaak te duur voeren	9	1
Totaal rantsoen is veel meer verantwoordelijk voor de voorspelbaarheid dan 1 voersoort. Melkbiksen voldoende voorspelbaar	7	1
	7	1
	7	1
redelijk zou graag beter zien. Echte sturing op melk-melkeiwit met hoge voorspelbaarheid	8	1
goed, de melkbiksen zijn goed, de rundveebiksen zijn minder, maar dat verwacht ik ook dus goed voorspelbaar	8	1
Voorspelbaarheid houdt samen met nauwkeurigheid analyse, berekening, voeren en opname rantsoen.	6	1
	8	1
doet wat er van verwacht word	9	1
	0	
	7	1
overstap tussen duurdere en goedkopere biksen leverd niet altijd direct verwachte resultaat	7	1
Niks heeft opzich een goede voorspelbaarheid	7	1
erg veel variabelen, biks is hierin maar een kleine speler	8	1
	9	1
onderscheid mag groter	8	1
	8	1
	6	1
Meestal goed, soms afwijkend door sterke schommelingen in de grondstof keuze waardoor soms op name klachten of tegenvallende resultaten	7	1
Voorspelbaarheid rundveebiksen minder goed dan melkbiksen. Maar is naar tevredenheid	8	1
goed in te schatten spelen wel kleine rol ivm rantsoen	6	1
	9	1
	8	1
goed in te schatten spelen wel kleine rol ivm rantsoen	8	1
is al eens beter geweest volgens mij	8	1
goed in te schatten spelen wel kleine rol ivm rantsoen	8	1

BeoHepRub.Toe	BeoMelk	ber.BeoMelk
Hepro: 2kg qua min/sporen elementen/v.2 lang niet altijd dekkend	8	1
	7	1
	8	1
zitten goed in elkaar, niet altijd goed inzetbaar i.v.m. concurrentie combi mengsel	9	1
Voorstellbaarheid Hepro's goed, van RuBiksen iets minder. Prijsverschil Hepro's t.o.v. Combi's + mineralen wel eens te groot. Hepro's arbeidsvriendelijk	8	1
		0
Hepro uitstekend, kwalitatief goed. Rubiksen qua energy goed eiwit goed qua prijs	8	1
	8	1
	8	1
Over algemeen prima, alleen mis ik er enkele in de middeneiwit hoek, zoals vb support vorrig jaar	9	1
Prima soorten om mee te combineren. Qua concurrentie goed vanwege de combi met mineralen	8	1
Goed toepasbaar. Met mengen voldoende weerwoord op enkelvoudigen en simpeler in gebruik t.o.v blendix	8	1
	8	1
Maak zelf weinig gebruik van Hepro's. Rubiks mag scherper worden weggezet(mineralen/VEM) Weinig variatie in hepro's rubiksen	9	1
Goed assortiment echter volgt de markt niet snel genoeg als eiwit/energie stijgt of daalt mogen deze voeders eerder mee veranderen	8	1
	8	1
Hepro's beperkt inzetbaar en Rubiksen in geval als prijs van rantsoen een rol speeld	8	1
	8	1
tevreden	8	1
		0
zie jarich westra	7	1
prestatie in lijn met de verwachting, verschil tussen rubiksen moet verklaard worden door onze kennis van de grondstoffen. Terwijl dat op papier niet er zo uit ziet. (Raap vs Soja a	7	1
te duur, ik gebruik hem wel eens als correctie		0
goed in elkaar, mis een support achter de biks, dit zou ten koste kunnen gaan van perspectief, die in mijn ogen weinig toevoegd	8	1
	8	1
goed, met name de verschillen zijn goed merkbaar	7	1
	7	1
Hepro bicks / miksen is zeer goed. Rubiks intes heel graag terug. Energie correct met energie op pensniveau is er momenteel niet. Rubiks pit is te extreem.en rubiks pit we	8	1
Hepro's soms te duur. Voorbeeld: Heprobiks PLuS vergeleken met mengsel van hepro biks promax en rubiks tempo, dit scheeld 6 euro per 100 kg.	8	1
functioneren prima, alleen is niet zomaar 1 op 1 te vergelijken met grondstoffen. Dit moet nadrukkelijker vermeld worden in onze mtm sheets	8	1
hierin mochten de verschillen groter zijn. Niet alles in een biks proberen te proppen ('eiwit correctie en BEX) assortiment verder uit elkaar trekken	8	1
kan scherp worden weggezet in vergelijking tot soya. Ook verkoopargumenten goed. Graag wel meer inzicht hebben in hoeveelheid/soorten mineralen en vitamines etc.	9	1
	8	1
	8	1
Hele goede correctie bicks, enige aandachtspuntje is dat ik graag een energie correctie zou willen met meer RE	9	1
	8	1
Hepro's goede mineralen voorziening en goed uitgerust. Rubiksen goed blij met perspectief. Scherp zetmeel voeder	9	1

BeoMelk.Toe	Sterke kant huidig 1Tech	Sterk Kant huidig 2Tech
	Breed assortiment	
	Breed assortiment	
	Rundvee biks en Melkbiks (mineralen en grondstoffen verschil)	
Redelijk vierkant assortiment en een goede voorspelbaarheid	goede gebruik van voldoende zetmeel in de biks Voorspelbaarheid met name hepro's en Melkbiksen	redelijk vierkant assortiment Gemak (hepro's)
Goed voer, zorgt af en toe wel voor prijs discussie	Voorspelbaarheid Breed assortiment Spreiding in snelheid(PKS en PKT) vierkant, alle hoeken wat	fysiek goed vaste matrix waarden Productie kracht
continuiteit nutrienten	Breed assortiment	krachtige voeders
kwaliteit voldoende. Prijs/kwaliteit..oppassen	voldoende keuze in extremen spreiding in nutritionele kenmerken	logisch opgebouwd
Wel veel aanbod	Breed assortiment	Veel goede specialiteiten
weinig verschil tussen melkbiksen	Breed assortiment	voor ieder wat wils
top van markt, gelieve niet teveel palm etc. gebruiken	Breed assortiment	technisch goed
	Grote voorspelbaarheid	goede balans energie eiwit
tevreden	Goede opname(smaak)	unieke nutrienten/berekening
	Voorspelbaarheid is redelijk	sturende invloed(gehalte/ureum)
zie jarich westra	Ozetmeel heeft goede variatie, goed product	voor ieder wat wils
goed maar prijzig	Veel keuze en overal een passend antwoord op	Pr. Indexen zijn juist(voorsp.goed)
goede voorspelbaarheid	Breed assortiment	Veel technische producten
ok	we melken iets gemakkelijker liters tot de concurrentie	we hebben "gezonde" niet te snelle voeders
variatie mag groter	geoptimaliseerd nutrienten	veel vitamines en mineralen
	voorspelbaarheid	vit+mineralen en goede biks
progressie is mooie aanwinst	hepromiks/biksen	
technisch oke, te duur	Breed assortiment	bevat top voeders als melkbiks super
prima	goede betrouwbaarheid	prima aanvulling vitamines en mineralen
goed, mag alleen extremer met 2010 kruipen alles naar elkaar	echte topvoeders als melkbiks super	logisch opgebouwd
	zowel eiwit als zetmeel voeders	markant en focus om snelle kuilen te comp.
Compleet en overzichtelijk assortiment	Indeling in eiwitvervanging fermentatiereeks en productie reeks	
	goede mineralenkern	veel zetmeel in de biksen
super, veel verschillende voeders die breed inzetbaar zijn	Voorspelbaarheid hepro mixen	
	Breed assortiment	
goede naam, meer mineralen erin en nog melkdrijvender	De heprobiksplus als soja in biksvorm. Inclusief mineralen	de scherp geprijsde perspectief als zetmeel

Sterk Kant huidig 3Tech	Sterke kant huidig 1Com	Sterk Kant huidig 2Com	Sterk Kant huidig 3Com
Breed assortiment	Ruim assortiment	onderscheidend voeder	
redelijk goed voorspelbaar breed assortiment	Voldoende mineralen Breed assortiment	Goede voorspelbaarheid Specifieke voeders met specifieke grondstoffen	
veelal doen wat ze moeten doen eiwit opbouw	Onderscheid in MB/RB+Hepro's kunnen op moment redelijk mee in de markt	Blendixen voorvoedselbaarheid	goede onderbouwing
allemaal excl. voeders voor de biksen voldoende voorspelbaar melk/geh.	breed Hard melken Voor elk wat wils Voor ieder wat wils	prijs/kwaliteit wat je berekent komt er ook uit goed uit te leggen hoe voer gaat werken	regio voeder inzet daar waar gaten zitten mag in standaard assortiment in toenemende mate ook commerciële voeders
veel soorten	aanbod ieder prijssegment		
Op dit moment normale prijs/kwaliteit verhouding	goede-prijs kwaliteit verhouding breed assortiment ook in prijs	goed onderscheidend t.o.v. concurrentie	
Hoge mineralen concentraties t.o.v. concurrentie goede mineralenkern	blendix breed assortiment aan te reiken Prijs/kwaliteit hoge mineralen t.o.v concurrentie	transitie concept Glucogene energie	fresh cow
voldoende keus melkbiksen	Alles is leverbaar		
voorspelbaar resultaat	verschillende prijsklassen zelfde biks voorvoedselbaarheid goedkopere voeders alternatieven in pakket breed assortiment	altijd oplossing mogelijk Lagere P in voer voer in mix vorm	goede alternatieven voor grondstoffen Prijs soms probleem
bevat speciale voeders als omega extra transitie meel veel verschillende melkbiksen qua samenstelling	van goed goedkoop tot sterk en exclusief onderscheidend assortiment spreiding in prijs		
biotine toevoeging	breed op gebied van vruchtbaarheid Totaal pakket	veel aanbod om te kopen	mineralen in de voeders
voldoende keuze om rantsoen technisch in te vullen	spreiding in prijs de specialiteiten	goedkope biks duidelijke lagere kwaliteit	hepro's biksen en miksen goed verkoop verhaal
de gisten in markant en focus als rustige biksen lage VI	Stimulant eiwitmeel	Blendixen	

Verb.Huidig.Tech1	Verb.Huidig Tech2
Duurder voeders doen niet altijd wat ze moeten	
Kennis en grondstoffen openbaarheid	
beter logische volgorde in opbouw, naam, energie eiwit en zetmeel, dzetmeel of te wel gluco vormend	
Pas op met snelheid VI	
Voorospelbaarheid voeders hoog houden; bijv. prijstechnisch niet meer raap in laten lopen.	
Meer extremen, ligt te dicht bij elkaar	
Snelheid en werken Blendix: meer mogelijkheden om kleine aanpassingen door nutritie te laten doen verhouding PKS/PKT. In mijn visie meer PKT en minder PKS	Snellere voeders
meer eiwit en melksturende voeders	
in eiwit reeks te kort aan soorten	alround melkbiks voor redelijke prijs
De minder extreme voeders goed laten werken	
onvoldoende onderscheidendheid t.o.v. concurrentie	blendixen die wij uniek noemen kom je bij meerdere leveranciers tegen
door grote aanbod weet de Bedr.Ad. Niet altijd wat hij/zij in tas heeft en laat daardoor mogelijkheden liggen	de BA heeft door grote ass. Niet altijd verkooparg. Scherp en helder
Voorospelbaarheid	meer aandacht voor grondstoffen+effect daarvan i.p.v. nutriënten
opbouw van goedkoop naar technische voeders kan beter	voorspelbaarheid goed, maar kan beter
Meer gericht op voereficiëntie	onderscheid tussen intensiteit
Blendix ook als biks	biks met meer VEM en hoog eiwit
Minder palm producten in het voer	Hardheid kan beter
zie eerder genoemde punten	
alle biks zijn eenheidsworst (andere lev. Hebben equivalenten) kunnen we niet ergens excl. rechten op krijg?	teveel combi's.
Niets	
CHV melkt gemakkelijker gehalten onder de koeien	mijn inziens een laagP voer met hoog VEM
Nog beter eiwit verhogend voor	
te veel soorten	te weinig extremen
meer extreme voeders/grondstoffen	minder snel wisselen van grondstoffen met name in melkbiken
Rubiks intens terug	Fermentatie reeks en productie reeks zeg triks
gedurende het seizoen meer sturen in de biks, dus misschien meer seizoens biks?	groter ass.breder, meer spreiding in grondstoffen, beter naar conc. Kijken
misschien minder voeders	
prijsverschil	
geen behoefte aan grondstoffen met palmproducten	klant moet brede keuze hebben
meer biks in tussensegment	
meer verschillen tussen de biks. Moet simpeler kunnen	

Verb.Huidig Tech3	Verb.Huidig Comm1	Verb.Huidig Comm2
	A en B Bik verl tot de overige leveranciers te duur zou commercieel moeten	
	Kennis en grondstoffen openbaarheid	
	Er moet een standaard zeer goedkoop assortiment komen. Voor ieder wat wils	Meer product publicatie
	Voorspelbaarheid voeders hoog houden; bijv. prijstechnisch niet meer raap in laten lopen.	
	Kleiner assortiment	Compacter
Meer extremen maken; voeders die doen wat ze moeten doen kost wat kost	assortiment niet uitbreiden maar gaan werken met twee lijsten-Noord/zuid	Voorspelbaarheid
	Lef hebben om super voor als Markant heel scherp op de markt te zetten	te weinig voeders in 18-20 euro range
	Regio voeders in assortiment opnemen	niet allerlei acties opzetten
groot gat tussen melkbiks super en de rest	Teveel soorten die op elkaar lijken.	prijs beste biks toch erg duur
	agressiever reageren in de markt met extreme voeders	af en toe scherp afprijsen
	Prijs per 100 kg	Vertaling naar veehouders
	prijs technische opbouw	onderkant ass. Sluit niet aan opmidden
	Snelle marktopvolging voor correctievoeders/blendixen	
	beter voeders mogen scherper geprist	
betere segmentatie naar gebruik in rantsoenen	Onderscheid naar functie	scherpe resultaat afrekening
	Lagere 100 kg prijs	
	Beter op papier de eigenschappen van de grondstoffen uitleggen	1 biks met top grondstoffen
	Algemene reeks moet goed en goedkoop zijn, Vit E en Selenium zijn absoluut overbodig	
	Veel tonnen verkopen IPV veel soorten	Robotbiks
	Niets	
	Meer spreiding in prijs	
	geen echte uitschieters qua reputatie	meer variatie in onderste segment
	bepaalde blendixen biks van maken	minimale tonnage korting naar beneden
duidelijke groep biks benoemen	prijs en prestatie van veel voeders	
	Meer spreiding in prijs	enkele biks inzetten met lagere vit kern
	Rundveebiks een echt goedkoop maken	geen echte gemak voeders
	prijs tussen rundveebiks en melkbiks in groot	zeer scherpe voeders
	door resultaten te halen	
	voor elk wat wils icm voorspelbaarheid	
	echte prijskrakers	

Verb.Huidig Comm3	Ond.Nieuw
	Op Novalac iets aankoppelen, sturend en voorspellende voeders, we doen wat we beloven qua prijs en prestatie
	Doormiddel van Novalac, betere eiklijnen en een nog betere voorspelbaarheid
	Specifieke voeders voor specifieke doelstellingen van de veehouder.
gestaffeld(duidelijke opbouw prijs/prestatie) uitnutting van blendix concept	geen mening aansluiting op de ruivoersituatie: novalac nieuw en in combinatie met BLGG. Cijfers Melkmonitor snel beschikbaar en vergelijkbaar maken
	Niet, huidige is prima
lastig commercieel hard te maken bij pio's imago dat we ook goedkoop kunnen zijn Melkveehouder ervaart ass.niet ondersch. topsegment wijkt teveel af daardoor weinig gebruik	De huidige concepten handhaven. Dit is werkelijk super Qua prijs kunnen wij wel wat verbeteren, zie voorafgaande Neem bijvoorbeeld MB signaal. Standaard melkbiks die te hoog is geprijsd extreme voeders die goed voorspelbaar hun werk doen. Dus niet alleen de specialiteiten, die er dus moeten blijven Simpel en duidelijk ook weer keer toevoeging durfen skippen als niet in de markt past, nadruk op resultaat(voerwinst, arbeidsproductiviteit, en levensproductie) Onderscheidend verhaal publiceren
flexibel en actueel	Kleiner en goedkoper productie technisch met nieuwste ontwikkelingen mee gaan compact, breed, slim
	doen we al Mogelijk meerdere voeders met biotine?
beter de namen tot hun recht laten komen.	Onderscheidende verkoopargumenten benoemen als hoog Vit E en Selenium. Productie indexen weergeven in KG MELK/Vet/Eiwit Rubiks en Heopro's op een hoop vegen. Ik kan het verschil er tussen nu al niet uitleggen. Energie en Eiwit een familie naam geven. Naam Melkbiks en Rundveebiks behouden zie Jarich westra nog hogere voorspelbaarheid, Focus op betere grondstoffen. Daar maken wij het verschil nieuwe producten blijven doorontwikkelen Keep it simple. Basis met simpele specialiteiten die makkelijk te adviseren zijn. De vh moet uit de folder kunnen halen wat hij nodig heeft extremere voeders zowel energie als eiwit van zeer rustig naar zeer snel Inspelen op gezondvoer, voer wat het goed doet in de BEX door topvoeders zo betrouwbaar mogelijk te maken assortiment inkorten. Meer spreiding in samenstelling en prijs goed eiwit en gezonde koeien kwaliteit blijft belangrijkste . Hoog aandeel vit en mineralen Regelmatisch prijsdiscussies paar broksorten die ik niet gebruik eruit hendrix heeft hoogste saldo en gezonde koeien voorspelbaarheid en keuze verduidelijken en verbreden. Hiermee zul je meer draagkracht creëren voor adviezen onder klanten Simpeler duidelijker helderder

U.new.Maken
Bij nieuw assortiment 8 kengetallen, openheid over grondstoffen anders is houvast weg
Duidelijke opbouw in groepen (goedkoop-middel-mistgoedkoop)Duidelijke opbouw in voorspelbaarheid, Dzetmeel eiwit en energie
Goed vinden in huidige assortiment
Voor elk voer een goedkoop, basis, luxe variant
Huidige assortiment dat 90% vd omzet behaald aangevuld met extreme voeders
Minder voeders, vooral voeders die niet extreem corrigerend zijn. Maar ik heb makkelijk praten omdat ik op basis kan corrigeren
gelijk, met eerder genoemde aanvullingen
drie soorten van elke groep, m.u.v. correctiereeksen
Minder soorten die dicht bij elkaar staan ik gebruik maar 5-10 basis soorten. Stuur mogelijkheden meer met extreme soorten die wel ook in concurrerende prijsrange zitten.(ook in biks vorm)
zie intern voorstel
onderscheidend voer, goede prijs-kwaliteit verhouding Voer waar ook inlandse pulp kan lopen/ blendix met inlandse pulp
Relatief klein basis assortiment dat niet wijzigd, seizoen biksen naar behoeft toevoegen. Regio biksen...(grondsoort)
Minder biksen en overzichtelijker
Nieuw assortiment moet logischer voor de boer en voorlichter bijvoorbeeld meer richten op Goed, Beter, Best Makkelijker een keuze maken voor de veehouder. Met productie indexen
Veel minder voeders, daardoor lagere prijs aan bieden en productie capaciteit beter benutten
zie jarich westra
zelfde opbouw als nu met energie/eiwit reeks. Daarbij een BEX reeks met een eiwit correctie bex, een energie correctie bex etc.
breder in nutriënten en in prijsklassen
4 lagen met 4 soorten
voorspelbaarder, concurrerender en extremer.
duidelijke biksreeksen benoemen. Onderscheidende biksen en zeker niet te groot assortiment. Ook kwaliteitsmixen 1 a 2 miksen/biksen scherp wegzetten.net als 2 jaar geleden met super mengen mag met veel extremer voeders, betere prijs/prestatie
voldoende verschillen den durven veranderen gedurende het seizoen
meer zetmeel in de biksen
hulpmiddelen voor bedrijfsadviseur in vorm van sheet. Duidelijke communicatie in de pers
Imago verbeterend
Simpeler duidelijker helderder

Comm.Hulp	Gezondheid	Gemak	Melkproductie
Folder, achtergrond "spreiding in de voederwaarde pas op met " los zand" gevoel			2
Algemene publicatie aan Novalac. Laten weten dat we niet zomaar over de kop gaan maar door nieuwe inlichtingen	3		2
Communiceren dat we een betere voorspelbaarheid durfen te geven	3		2
Heldere advertenties in goed gelezen vakbladen, assortimentfolder(s).			3
geen mening	1		3
Combinatie van freepublicity, mailings, workshops, gadgets die refereren naar novalac	3		2
Een wervelende campagne aangaande de veranderende kuilen en graskwaliteiten van de afgelopen jaren en hoe HX UTD daar als ENIGE op inspeelt. De rest roept wel wat maar doet niets.	3		1
Knal vaker in de publiciteit dat we echt de goedkoopste zijn	3		1
goede folder, communiceer dat we dit ook met lage kostprijs kunnen realiseren.	2	1	2
Overzichtelijke folder voor zowel BA als VH. Voldoende aandacht besteden aan product portefeuille wanneer zet je wat in en wat verwacht je qua resultaat			3
Goede bekendmaking van ons assortiment en waarom	1		3
voor boer is prijs/kwaliteit belangrijk			3
	2		1
Voldoende aanwezig	1		1
geen mening	1		
Goed overzichtelijk maar vooral logische folder	2		3
Hou het simpel. Niet te hoge verwachtingen sheppen.			1
Simpel houden, hapklare brokken	1		1
	3		2
Heldere advertenties in goed gelezen vakbladen, assortimentfolder(s). + free publicity			
alles	2		3
Pers publicatie nieuwe novalac	3		
Overzichtelijke folder voor zowel BA als VH. Voldoende aandacht besteden aan product portefeuille wanneer zet je wat in en wat verwacht je qua resultaat	3		2
prima zo	3		2
prima zo	2		3
Focussen op passende producten onder paraplu met goed imago			3
	2		3
	1		2
duidelijke intro Novalac, tot nu toe nog niet veel duidelijkheid over.	3		2
Immagio verbeterende campagne	2		
alle vh folder sturen met pakkende icoontjes zoals nu		1	

Fruchtbaarheid	Arbeideff.	vet/eiwit sturing	voerkosten	hvl.gruis	hardheid	vwBiks	voorspel	Opname	Ond.pro	tpsbrheid	omv.asso	keuzebiks
			1	3	9	9	7	8	9	7	8	6 advies adviseur
			1	3	8	8	8	8	8	8	8	5 advies adviseur, voersaldo
			1	2	10	8	8	9	9	8	8	7 advies adviseur
					8	7	10	9	9	9	8	8 advies adviseur
			2	1	7	6	8	9	8	7	7	6 advies adviseur
					8	6	7	9	9	6	4	5 advies adviseur
					7	6	9	8	8	8	8	5 advies adviseur
					1	8	6	7	9	6	4	5 advies adviseur
					1	7	7	6	9	8	8	5 advies adviseur
2	1				8	9	7	8	9	10	9	5 advies adviseur
			2		10	10	10	10	10	9	10	6 advies adviseur
					2	8	8	7	8	8	6	6 advies adviseur
					3	7	7	8	9	8	8	5 advies adviseur
					1	9	9	8	10	10	8	6 advies adviseur
					2	1	9	8	10	10	7	5 advies adviseur
					2	1	9	8	6	9	7	7 advies adviseur, aankoop
					2	1	10	7	9	9	9	7 advies adviseur
					2	1	9	9	4	8	10	6 advies adviseur
					3	7	7	8	7	8	6	6 advies adviseur, voersaldo
					1	1	7	7	8	9	7	8 advies adviseur
					1	1	8	8	7	8	7	3 advies adviseur
					1	1	9	9	8	9	6	7 advies adviseur, aankoop
					1	1	10	10	10	10	10	10 advies adviseur
					1	10	9	10	8	10	10	3 Opname
					1	8	7	10	10	8	8	7 advies adviseur
						5	8	10	10	10	10	7 voersaldo
						1	7	7	9	8	7	3 Advies adviseur
2			1	8	6	8	9	9	8	7	3 advies adviseur	
			1		8	7	9	10	7	8	6 advies adviseur	
			1		8	8	9	8	7	7	5 Advies adviseur	
			1		9	9	7	8	9	7	9 2 advies adviseur	
			2	1	9	9	8	9	9	4	10 advies adviseur	
			1	9	7	9	6	9	5	7	4 advies adviseur	
			3	8	8	9	9	8	8	8	7 advies adviseur	
			1		7	8	9	7	7	6	9 7 advies adviseur	
			2	1	8	8	7	9	8	7	8 7 advies adviseur	
			1	3	9	9	7	10	8	6	9 6 advies adviseur	
			3	2	7	7	8	9	9	7	9 6 voersaldo	

H.hvl.gruis	H.hardheid	H.vwBiks	H. voorspel	H.opname	H.Ond.pro	H.tpsbrheid	H.omv.asso						
5	5	7	8	8	8	8	8	5					
1	1	7	8	1	7	8	1						
9	8	8	9	10	7	8	7						
3	3	10	9	2	5	9	7						
7	6	9	9	8	7	8	5						
8	6	7	9	9	6	4	5						
7	7	6	9	8	8	8	5						
2	3 onb.		8	8	8	7	1						
10	10	10	10	10	9	10	6						
6	7	7	9	8	7	8	6						
3	3	8	9	8	7	8	4						
6	6	8	9	9	6	8	6						
1	1	7	7	8	1	9	9						
6	6	7	9	6	6	8	4						
1	1	8	8	1	1	8	1						
6	6	8	6	8	6	8	3						
6	6	7	8	8	7	7	7						
8	8	7	8	9	7	7	3						
5	5	8	8	5	5	7	7	Fysische kwaliteit word van verwacht dat dit goed is, alleen motivatie als het niet goed is					
10	10	10	10	10	10	10	10						
10	8	10	10	10	7	7	4						
4	4	7	10	6	7	7	4						
10	8	10	10	10	10	10	7						
7	7	7	10	8	7	10	4						
6	6	4	8	6	5	8	3						
5	6	7	7	9	4	8	2						
7	7	8	8	7	7	7	5						
9	9	7	7	10	2	2	2						
2	2	2	8	8	8	10	3						
9	6	5	5	9	3	5	3						
6	6	9	8	8	7	7	7						
6	7	9	7	7	6	9	8						
3	3	7	7	8	6	8	7						
7	7	8	9	7	5	8	4						
5	5	8	8	8	6	8	5						
5,9	5,7	7,6	8,3	7,6	6,2	7,8	4,9						

geen van allen, randvoorwaarden zijn belangrijker

7 Fysische kwaliteit word van verwacht dat dit goed is, alleen motivatie als het niet goed is

Adviseur	Dealerschap	Sam.Ass	ber.Sam. Ass.	Sam.ass.Toe	BeoRund	ber.BeoRund
Jan Kroes	kroes/vdzwaag	8	1		7	1
2epapier: advis.onb.		8	1		8	1
Alle Vissers		7	1		8	1
Arjan Hutten		8	1		7	1
Bas Bastiaansen		8	1		5	1
Cees Ruyter			0			0
onb1.MD		8	1	kan er op dit moment goed mee uit de voeten	7	1
Antoine		8	1		8	1
onb2		7	1	gebruik maar klein deel ass. Doe veel met markant blendix of grondstoffen		0
Fons Klein		9	1	Het assortiment is vierkant, en voor alle situaties is een passende oplossing	9	1
Frank Duivenvoorden			0	Verdeling is prima, energie, eiwit, productie, teveel soorten in de groepen	6	1
Gauke Adamse		8	1	Te Breed pakket met veel mogelijkheden	7	1
George Brands		8	1		7	1
Gerrit Meulenaar		9	1	Te Breed pakket met veel mogelijkheden	8	1
Henk van Veldhuizen		8	1	Breed pakket met veel mogelijkheden	7	1
Henk Vincent		8	1	Ass. Is breed en technisch goed, groot verschil in prijs tussen goed en goedkoope bicksen	6	1
Jan Ebskamp		7	1	Breed pakket met veel mogelijkheden	7	1
Jan Katerberg		8	1		7	1
Jan Verkleij	Verkleij	9	1	voer beloofd wat er van verwacht word	9	1
Jan Willem Krijt	Hendrix Noord		0			0
Jarich Westra		6	1	groot gat tussen MB en RB. Goedkoop of duur, weinig tussen.	7	1
Jelmer Sietzema		8	1	ttussensegment 18-20 euro assortiment beperkt in redelijke bicksen	7	1
Johannes Jongma		7	1	te groot assortiment, alles is wel aanwezig	7	1
Jos Uytdenwilligen		8	1	redelijk goed, in combi's zit weinig spreiding. Veel raapachtige, weinig soya, mais tarwe, bietenpulp combi's	7	1
Kees Schep		8	1		8	1
Marcel Houdijk		7	1	goed, alleen wel onoverzichtelijk	7	1
Marcel Poppe		7	1		8	1
Martijn Muskens		7	1		7	1
Maurice Severt		7	1	Breed pakket met veel mogelijkheden	7	1
Micheal Soppe	De wijk	8	1	Assortiment is voldoende groot met voldoende spreiding	8	1
Nico langeveld		7	1	Zit in de basis goed in elkaar	5	1
Niels grootsoon		8	1		6	1
René van de Gevel		9	1		8	1
Rob Jacobs		8	1		8	1
Rob Pullens		8	1	Assortiment is voldoende groot met voldoende spreiding	7	1
Roel Ruiter		8	1	Ik mis inlandse pulp producten	6	1
Tjerk Politiek		7	1	Breed pakket met veel mogelijkheden	8	1

Adviseur	Dealerschap	Sam.Ass	ber.Sam. Ass.	Sam.ass.Toe	BeoRund	ber.BeoRund
Jan Kroes	kroes/vdzwaag	8	1		7	1
2epapier: advis.onb.		8	1		8	1
Alle Vissers		7	1		8	1
Arjan Hutten		8	1		7	1
Bas Bastiaansen		8	1		5	1
Cees Ruyter			0			0
onb1.MD		8	1	kan er op dit moment goed mee uit de voeten	7	1
Antoine		8	1		8	1
onb2		7	1	gebruik maar klein deel ass. Doe veel met markant blendix of grondstoffen		0
Fons Klein		9	1	Het assortiment is vierkant, en voor alle situaties is een passende oplossing	9	1
Frank Duivenvoorden			0	Verdeling is prima, energie, eiwit, productie, teveel soorten in de groepen	6	1
Gauke Adamse		8	1	Te Breed pakket met veel mogelijkheden	7	1
George Brands		8	1		7	1
Gerrit Meulenaar		9	1	Te Breed pakket met veel mogelijkheden	8	1
Henk van Veldhuizen		8	1	Breed pakket met veel mogelijkheden	7	1
Henk Vincent		8	1	Ass. Is breed en technisch goed, groot verschil in prijs tussen goed en goedkoope bicksen	6	1
Jan Ebskamp		7	1	Breed pakket met veel mogelijkheden	7	1
Jan Katerberg		8	1		7	1
Jan Verkleij	Verkleij	9	1	voer beloofd wat er van verwacht word	9	1
Jan Willem Krijt	Hendrix Noord		0			0
Jarich Westra		6	1	groot gat tussen MB en RB. Goedkoop of duur, weinig tussen.	7	1
Jelmer Sietzema		8	1	ttussensegment 18-20 euro assortiment beperkt in redelijke bicksen	7	1
Johannes Jongma		7	1	te groot assortiment, alles is wel aanwezig	7	1
Jos Uytdenwilligen		8	1	redelijk goed, in combi's zit weinig spreiding. Veel raapachtige, weinig soya, mais tarwe, bietenpulp combi's	7	1
Kees Schep		8	1		8	1
Marcel Houdijk		7	1	goed, alleen wel onoverzichtelijk	7	1
Marcel Poppe		7	1		8	1
Martijn Muskens		7	1		7	1
Maurice Severt		7	1	Breed pakket met veel mogelijkheden	7	1
Micheal Soppe	De wijk	8	1	Assortiment is voldoende groot met voldoende spreiding	8	1
Nico langeveld		7	1	Zit in de basis goed in elkaar	5	1
Niels grootsoon		8	1		6	1
René van de Gevel		9	1		8	1
Rob Jacobs		8	1		8	1
Rob Pullens		8	1	Assortiment is voldoende groot met voldoende spreiding	7	1
Roel Ruiter		8	1	Ik mis inlandse pulp producten	6	1
Tjerk Politiek		7	1	Breed pakket met veel mogelijkheden	8	1

BeoRund.Toe	BeoVoorsp.	Ber.BeoVoorsp.
Oppassen voor hardheid/meel	7	1
	6	1
	7	1
	8	1
	8	1
		0
Prijs is goed, presentatie wisselend	7	1
	6	1
te weinig ervaring mee om te oordelen	8	1
De biken doen wat ze doen/kwal/hardheid goed	9	1
Te veel soorten, maak 1 super goedkope A brok	8	1
Voldoende simpel voorspelbaarheid daardoor minder	7	1
	7	1
deze hebben we vornamelijk voor prijs nodig	8	1
Prijs-kwaliteit verhouding erg belangrijk	7	1
commercieel goed, technisch minder	8	1
Leuke scherp geprijsde voeders	7	1
	8	1
goede structuur, voldoende smakelijk	9	1
		0
b-subliem en a en b profijt is dubbel a en b subliem kunnen vervallen namen als winterconditie zijn commercieel sterk	8	1
overstap naar duurdere biken leverd niet altijd verwachte resultaat op	8	1
goede prijs goede biks	8	1
goed, weinig verschil tov concurrentie	7	1
	8	1
voorspelbaarheid is goed, alleen de biken lijken veel op elkaar	7	1
	7	1
ik gebruik alleen ster1000	9	1
Oke, goed en goedkoop, technisch qua prestatie duidelijk minder dan de melkbiken	7	1
	7	1
zit overal tussen in..niet erg goed en prijs is ook niet erg laag	8	1
scherpere prijzen hanteren, moet meer verkocht worden omdat ze scherper geprijsd zijn. Verwachtingspatroonverlagen	8	1
	9	1
	7	1
moeilijk voorspelbaar	7	1
mis een zeer goedkope a en b	7	1
	7	1

BeoVoorsp.Toe	BeoHepRub	ber.BeoHep
	7	1
	8	1
	7	1
	8	1
	7	1
	0	
Melkbiks goed, rundveebiks matig	8	1
	7	1
Alhoewel ik het niet alleen aan de biks wil koppelen. Het is vaak een samenspel van ruwvoer bikskeuze en samenstelling rantsoen aan de ene kant, en de kwaliteiten van de veehouder aan de andere kant ...Hoog voorspelbaar resultaat op gehalten en liters. Eiwitgehaltesturing kan soms iets sterker,	8	1
	8	1
Biks helaas vaak te duur voeren	9	1
Totaal rantsoen is veel meer verantwoordelijk voor de voorspelbaarheid dan 1 voersoort. Melkbiksen voldoende voorspelbaar	7	1
	7	1
	7	1
redelijk zou graag beter zien. Echte sturing op melk-melkeiwit met hoge voorspelbaarheid	8	1
goed, de melkbiksen zijn goed, de rundveebiksen zijn minder, maar dat verwacht ik ook dus goed voorspelbaar	8	1
Voorspelbaarheid houdt samen met nauwkeurigheid analyse, berekening, voeren en opname rantsoen.	6	1
	8	1
doet wat er van verwacht word	9	1
	0	
	7	1
overstap tussen duurdere en goedkopere biksen leverd niet altijd direct verwachte resultaat	7	1
Niks heeft opzich een goede voorspelbaarheid	7	1
erg veel variabelen, biks is hierin maar een kleine speler	8	1
	9	1
onderscheid mag groter	8	1
	8	1
	6	1
Meestal goed, soms afwijkend door sterke schommelingen in de grondstof keuze waardoor soms op name klachten of tegenvallende resultaten	7	1
Voorspelbaarheid rundveebiksen minder goed dan melkbiksen. Maar is naar tevredenheid	8	1
goed in te schatten spelen wel kleine rol ivm rantsoen	6	1
	9	1
	8	1
goed in te schatten spelen wel kleine rol ivm rantsoen	8	1
is al eens beter geweest volgens mij	8	1
goed in te schatten spelen wel kleine rol ivm rantsoen	8	1

BeoHepRub.Toe	BeoMelk	ber.BeoMelk
Hepro: 2kg qua min/sporen elementen/v.2 lang niet altijd dekkend	8	1
	7	1
	8	1
zitten goed in elkaar, niet altijd goed inzetbaar i.v.m. concurrentie combi mengsel	9	1
Voorstellbaarheid Hepro's goed, van RuBiksen iets minder. Prijsverschil Hepro's t.o.v. Combi's + mineralen wel eens te groot. Hepro's arbeidsvriendelijk	8	1
		0
Hepro uitstekend, kwalitatief goed. Rubiksen qua energy goed eiwit goed qua prijs	8	1
	8	1
	8	1
Over algemeen prima, alleen mis ik er enkele in de middeneiwit hoek, zoals vb support vorrig jaar	9	1
Prima soorten om mee te combineren. Qua concurrentie goed vanwege de combi met mineralen	8	1
Goed toepasbaar. Met mengen voldoende weerwoord op enkelvoudigen en simpeler in gebruik t.o.v blendix	8	1
	8	1
Maak zelf weinig gebruik van Hepro's. Rubiks mag scherper worden weggezet(mineralen/VEM) Weinig variatie in hepro's rubiksen	9	1
Goed assortiment echter volgt de markt niet snel genoeg als eiwit/energie stijgt of daalt mogen deze voeders eerder mee veranderen	8	1
	8	1
Hepro's beperkt inzetbaar en Rubiksen in geval als prijs van rantsoen een rol speeld	8	1
	8	1
tevreden	8	1
		0
zie jarich westra	7	1
prestatie in lijn met de verwachting, verschil tussen rubiksen moet verklaard worden door onze kennis van de grondstoffen. Terwijl dat op papier niet er zo uit ziet. (Raap vs Soja a	7	1
te duur, ik gebruik hem wel eens als correctie		0
goed in elkaar, mis een support achter de biks, dit zou ten koste kunnen gaan van perspectief, die in mijn ogen weinig toevoegd	8	1
	8	1
goed, met name de verschillen zijn goed merkbaar	7	1
	7	1
Hepro bicks / miksen is zeer goed. Rubiks intes heel graag terug. Energie correct met energie op pensniveau is er momenteel niet. Rubiks pit is te extreem.en rubiks pit we	8	1
Hepro's soms te duur. Voorbeeld: Heprobiks PLuS vergeleken met mengsel van hepro biks promax en rubiks tempo, dit scheeld 6 euro per 100 kg.	8	1
functioneren prima, alleen is niet zomaar 1 op 1 te vergelijken met grondstoffen. Dit moet nadrukkelijker vermeld worden in onze mtm sheets	8	1
hierin mochten de verschillen groter zijn. Niet alles in een biks proberen te proppen ('eiwit correctie en BEX) assortiment verder uit elkaar trekken	8	1
kan scherp worden weggezet in vergelijking tot soya. Ook verkoopargumenten goed. Graag wel meer inzicht hebben in hoeveelheid/soorten mineralen en vitamines etc.	9	1
	8	1
	8	1
Hele goede correctie bicks, enige aandachtspuntje is dat ik graag een energie correctie zou willen met meer RE	9	1
	8	1
Hepro's goede mineralen voorziening en goed uitgerust. Rubiksen goed blij met perspectief. Scherp zetmeel voeder	9	1

BeoMelk.Toe	Sterke kant huidig 1Tech	Sterk Kant huidig 2Tech
	Breed assortiment	
	Breed assortiment	
	Rundvee biks en Melkbiks (mineralen en grondstoffen verschil)	
Redelijk vierkant assortiment en een goede voorspelbaarheid	goede gebruik van voldoende zetmeel in de biks Voorspelbaarheid met name hepro's en Melkbiksen	redelijk vierkant assortiment Gemak (hepro's)
Goed voer, zorgt af en toe wel voor prijs discussie	Voorspelbaarheid Breed assortiment Spreiding in snelheid(PKS en PKT) vierkant, alle hoeken wat	fysiek goed vaste matrix waarden Productie kracht
continuiteit nutrienten	Breed assortiment	krachtige voeders
kwaliteit voldoende. Prijs/kwaliteit..oppassen	voldoende keuze in extremen spreiding in nutritionele kenmerken	logisch opgebouwd
Wel veel aanbod	Breed assortiment	Veel goede specialiteiten
weinig verschil tussen melkbiksen	Breed assortiment	voor ieder wat wils
top van markt, gelieve niet teveel palm etc. gebruiken	Breed assortiment	technisch goed
	Grote voorspelbaarheid	goede balans energie eiwit
tevreden	Goede opname(smaak)	unieke nutrienten/berekening
	Voorspelbaarheid is redelijk	sturende invloed(gehalte/ureum)
zie jarich westra	Ozetmeel heeft goede variatie, goed product	voor ieder wat wils
goed maar prijzig	Veel keuze en overal een passend antwoord op	Pr. Indexen zijn juist(voorsp.goed)
goede voorspelbaarheid	Breed assortiment	Veel technische producten
ok	we melken iets gemakkelijker liters tot de concurrentie	we hebben "gezonde" niet te snelle voeders
variatie mag groter	geoptimaliseerd nutrienten	veel vitamines en mineralen
	voorspelbaarheid	vit+mineralen en goede biks
progressie is mooie aanwinst	hepromiks/biksen	
technisch oke, te duur	Breed assortiment	bevat top voeders als melkbiks super
prima	goede betrouwbaarheid	prima aanvulling vitamines en mineralen
goed, mag alleen extremer met 2010 kruipen alles naar elkaar	echte topvoeders als melkbiks super	logisch opgebouwd
	zowel eiwit als zetmeel voeders	markant en focus om snelle kuilen te comp.
Compleet en overzichtelijk assortiment	Indeling in eiwitvervanging fermentatiereeks en productie reeks	
	goede mineralenkern	veel zetmeel in de biksen
super, veel verschillende voeders die breed inzetbaar zijn	Voorspelbaarheid hepro mixen	
	Breed assortiment	
goede naam, meer mineralen erin en nog melkdrijvender	De heprobiksplus als soja in biksvorm. Inclusief mineralen	de scherp geprijsde perspectief als zetmeel

Sterk Kant huidig 3Tech	Sterke kant huidig 1Com	Sterk Kant huidig 2Com	Sterk Kant huidig 3Com
Breed assortiment	Ruim assortiment	onderscheidend voeder	
redelijk goed voorspelbaar breed assortiment	Voldoende mineralen Breed assortiment	Goede voorspelbaarheid Specifieke voeders met specifieke grondstoffen	
veelal doen wat ze moeten doen eiwit opbouw	Onderscheid in MB/RB+Hepro's kunnen op moment redelijk mee in de markt	Blendixen voorvoedselbaarheid	goede onderbouwing
allemaal excl. voeders voor de biksen voldoende voorspelbaar melk/geh.	breed Hard melken Voor elk wat wils Voor ieder wat wils	prijs/kwaliteit wat je berekent komt er ook uit goed uit te leggen hoe voer gaat werken	regio voeder inzet daar waar gaten zitten mag in standaard assortiment in toenemende mate ook commerciële voeders
veel soorten	aanbod ieder prijssegment		
Op dit moment normale prijs/kwaliteit verhouding	goede-prijs kwaliteit verhouding breed assortiment ook in prijs	goed onderscheidend t.o.v. concurrentie	
Hoge mineralen concentraties t.o.v. concurrentie goede mineralenkern	blendix breed assortiment aan te reiken Prijs/kwaliteit hoge mineralen t.o.v concurrentie	transitie concept Glucogene energie	fresh cow
voldoende keus melkbiksen	Alles is leverbaar		
voorspelbaar resultaat	verschillende prijsklassen zelfde biks voorvoedselbaarheid goedkopere voeders alternatieven in pakket breed assortiment	altijd oplossing mogelijk Lagere P in voer voer in mix vorm	goede alternatieven voor grondstoffen Prijs soms probleem
bevat speciale voeders als omega extra transitie meel veel verschillende melkbiksen qua samenstelling	van goed goedkoop tot sterk en exclusief onderscheidend assortiment spreiding in prijs		
biotine toevoeging	breed op gebied van vruchtbaarheid Totaal pakket	veel aanbod om te kopen	mineralen in de voeders
voldoende keuze om rantsoen technisch in te vullen	spreiding in prijs de specialiteiten	goedkope biks duidelijke lagere kwaliteit	hepro's biksen en miksen goed verkoop verhaal
de gisten in markant en focus als rustige biksen lage VI	Stimulant eiwitmeel	Blendixen	

Verb.Huidig.Tech1	Verb.Huidig Tech2
Duurder voeders doen niet altijd wat ze moeten	
Kennis en grondstoffen openbaarheid	
beter logische volgorde in opbouw, naam, energie eiwit en zetmeel, dzetmeel of te wel gluco vormend	
Pas op met snelheid VI	
Voorospelbaarheid voeders hoog houden; bijv. prijstechnisch niet meer raap in laten lopen.	
Meer extremen, ligt te dicht bij elkaar	
Snelheid en werken Blendix: meer mogelijkheden om kleine aanpassingen door nutritie te laten doen verhouding PKS/PKT. In mijn visie meer PKT en minder PKS	Snellere voeders
meer eiwit en melksturende voeders	
in eiwit reeks te kort aan soorten	alround melkbiks voor redelijke prijs
De minder extreme voeders goed laten werken	
onvoldoende onderscheidendheid t.o.v. concurrentie	blendixen die wij uniek noemen kom je bij meerdere leveranciers tegen
door grote aanbod weet de Bedr.Ad. Niet altijd wat hij/zij in tas heeft en laat daardoor mogelijkheden liggen	de BA heeft door grote ass. Niet altijd verkooparg. Scherp en helder
Voorospelbaarheid	meer aandacht voor grondstoffen+effect daarvan i.p.v. nutriënten
opbouw van goedkoop naar technische voeders kan beter	voorspelbaarheid goed, maar kan beter
Meer gericht op voereficiëntie	onderscheid tussen intensiteit
Blendix ook als biks	biks met meer VEM en hoog eiwit
Minder palm producten in het voer	Hardheid kan beter
zie eerder genoemde punten	teveel combi's.
alle biks zijn eenheidsworst (andere lev. Hebben equivalenten) kunnen we niet ergens excl. rechten op krijg?	
Niets	
CHV melkt gemakkelijker gehalten onder de koeien	mijn inziens een laagP voer met hoog VEM
Nog beter eiwit verhogend voor	
te veel soorten	te weinig extremen
meer extreme voeders/grondstoffen	minder snel wisselen van grondstoffen met name in melkbiken
Rubiks intens terug	Fermentatie reeks en productie reeks zeg triks
gedurende het seizoen meer sturen in de biks, dus misschien meer seizoens biks?	groter ass.breder, meer spreiding in grondstoffen, beter naar conc. Kijken
misschien minder voeders	
prijsverschil	
geen behoefte aan grondstoffen met palmproducten	klant moet brede keuze hebben
meer biks in tussensegment	
meer verschillen tussen de biks. Moet simpeler kunnen	

Verb.Huidig Tech3	Verb.Huidig Comm1	Verb.Huidig Comm2
	A en B Bik verl tot de overige leveranciers te duur zou commercieel moeten	
	Kennis en grondstoffen openbaarheid	
	Er moet een standaard zeer goedkoop assortiment komen. Voor ieder wat wils	Meer product publicatie
	Voorspelbaarheid voeders hoog houden; bijv. prijstechnisch niet meer raap in laten lopen.	
	Kleiner assortiment	Compacter
Meer extremen maken; voeders die doen wat ze moeten doen kost wat kost	assortiment niet uitbreiden maar gaan werken met twee lijsten-Noord/zuid	Voorspelbaarheid
	Lef hebben om super voor als Markant heel scherp op de markt te zetten	te weinig voeders in 18-20 euro range
	Regio voeders in assortiment opnemen	niet allerlei acties opzetten
groot gat tussen melkbiks super en de rest	Teveel soorten die op elkaar lijken.	prijs beste biks toch erg duur
	agressiever reageren in de markt met extreme voeders	af en toe scherp afprijsen
	Prijs per 100 kg	Vertaling naar veehouders
	prijs technische opbouw	onderkant ass. Sluit niet aan opmidden
	Snelle marktopvolging voor correctievoeders/blendixen	
	beter voeders mogen scherper geprist	
betere segmentatie naar gebruik in rantsoenen	Onderscheid naar functie	scherpe resultaat afrekening
	Lagere 100 kg prijs	
	Beter op papier de eigenschappen van de grondstoffen uitleggen	1 biks met top grondstoffen
	Algemene reeks moet goed en goedkoop zijn, Vit E en Selenium zijn absoluut overbodig	
	Veel tonnen verkopen IPV veel soorten	Robotbiks
	Niets	
	Meer spreiding in prijs	
	geen echte uitschieters qua reputatie	meer variatie in onderste segment
	bepaalde blendixen biks van maken	minimale tonnage korting naar beneden
duidelijke groep biks benoemen	prijs en prestatie van veel voeders	
	Meer spreiding in prijs	enkele biks inzetten met lagere vit kern
	Rundveebiks een echt goedkoop maken	geen echte gemak voeders
	prijs tussen rundveebiks en melkbiks in groot	zeer scherpe voeders
	door resultaten te halen	
	voor elk wat wils icm voorspelbaarheid	
	echte prijskrakers	

Verb.Huidig Comm3	Ond.Nieuw
	Op Novalac iets aankoppelen, sturend en voorspellende voeders, we doen wat we beloven qua prijs en prestatie
	Doormiddel van Novalac, betere eiklijnen en een nog betere voorspelbaarheid
	Specifieke voeders voor specifieke doelstellingen van de veehouder.
gestaffeld(duidelijke opbouw prijs/prestatie) uitnutting van blendix concept	geen mening aansluiting op de ruivoersituatie: novalac nieuw en in combinatie met BLGG. Cijfers Melkmonitor snel beschikbaar en vergelijkbaar maken
	Niet, huidige is prima
lastig commercieel hard te maken bij pio's imago dat we ook goedkoop kunnen zijn Melkveehouder ervaart ass.niet ondersch. topsegment wijkt teveel af daardoor weinig gebruik	De huidige concepten handhaven. Dit is werkelijk super Qua prijs kunnen wij wel wat verbeteren, zie voorafgaande Neem bijvoorbeeld MB signaal. Standaard melkbiks die te hoog is geprijsd extreme voeders die goed voorspelbaar hun werk doen. Dus niet alleen de specialiteiten, die er dus moeten blijven Simpel en duidelijk ook weer keer toevoeging durfen skippen als niet in de markt past, nadruk op resultaat(voerwinst, arbeidsproductiviteit, en levensproductie) Onderscheidend verhaal publiceren
flexibel en actueel	Kleiner en goedkoper productie technisch met nieuwste ontwikkelingen mee gaan compact, breed, slim
	doen we al Mogelijk meerdere voeders met biotine?
beter de namen tot hun recht laten komen.	Onderscheidende verkoopargumenten benoemen als hoog Vit E en Selenium. Productie indexen weergeven in KG MELK/Vet/Eiwit Rubiks en Heopro's op een hoop vegen. Ik kan het verschil er tussen nu al niet uitleggen. Energie en Eiwit een familie naam geven. Naam Melkbiks en Rundveebiks behouden zie Jarich westra nog hogere voorspelbaarheid, Focus op betere grondstoffen. Daar maken wij het verschil nieuwe producten blijven doorontwikkelen Keep it simple. Basis met simpele specialiteiten die makkelijk te adviseren zijn. De vh moet uit de folder kunnen halen wat hij nodig heeft extremere voeders zowel energie als eiwit van zeer rustig naar zeer snel Inspelen op gezondvoer, voer wat het goed doet in de BEX door topvoeders zo betrouwbaar mogelijk te maken assortiment inkorten. Meer spreiding in samenstelling en prijs goed eiwit en gezonde koeien kwaliteit blijft belangrijkste . Hoog aandeel vit en mineralen Regelmatisch prijsdiscussies paar broksorten die ik niet gebruik eruit hendrix heeft hoogste saldo en gezonde koeien voorspelbaarheid en keuze verduidelijken en verbreden. Hiermee zul je meer draagkracht creëren voor adviezen onder klanten Simpeler duidelijker helderder

U.new.Maken
Bij nieuw assortiment 8 kengetallen, openheid over grondstoffen anders is houvast weg
Duidelijke opbouw in groepen (goedkoop-middel-mistgoedkoop)Duidelijke opbouw in voorspelbaarheid, Dzetmeel eiwit en energie
Goed vinden in huidige assortiment
Voor elk voer een goedkoop, basis, luxe variant
Huidige assortiment dat 90% vd omzet behaald aangevuld met extreme voeders
Minder voeders, vooral voeders die niet extreem corrigerend zijn. Maar ik heb makkelijk praten omdat ik op basis kan corrigeren
gelijk, met eerder genoemde aanvullingen
drie soorten van elke groep, m.u.v. correctiereeksen
Minder soorten die dicht bij elkaar staan ik gebruik maar 5-10 basis soorten. Stuur mogelijkheden meer met extreme soorten die wel ook in concurrerende prijsrange zitten.(ook in biks vorm)
zie intern voorstel
onderscheidend voer, goede prijs-kwaliteit verhouding Voer waar ook inlandse pulp kan lopen/ blendix met inlandse pulp
Relatief klein basis assortiment dat niet wijzigd, seizoen biksen naar behoeft toevoegen. Regio biksen...(grondsoort)
Minder biksen en overzichtelijker
Nieuw assortiment moet logischer voor de boer en voorlichter bijvoorbeeld meer richten op Goed, Beter, Best Makkelijker een keuze maken voor de veehouder. Met productie indexen
Veel minder voeders, daardoor lagere prijs aan bieden en productie capaciteit beter benutten
zie jarich westra
zelfde opbouw als nu met energie/eiwit reeks. Daarbij een BEX reeks met een eiwit correctie bex, een energie correctie bex etc.
breder in nutriënten en in prijsklassen
4 lagen met 4 soorten
voorspelbaarder, concurrerender en extremer.
duidelijke biksreeksen benoemen. Onderscheidende biksen en zeker niet te groot assortiment. Ook kwaliteitsmixen 1 a 2 miksen/biksen scherp wegzetten.net als 2 jaar geleden met super mengen mag met veel extremer voeders, betere prijs/prestatie
voldoende verschillen den durven veranderen gedurende het seizoen
meer zetmeel in de biksen
hulpmiddelen voor bedrijfsadviseur in vorm van sheet. Duidelijke communicatie in de pers
Imago verbeterend
Simpeler duidelijker helderder

Comm.Hulp	Gezondheid	Gemak	Melkproductie
Folder, achtergrond "spreiding in de voederwaarde pas op met " los zand" gevoel			2
Algemene publicatie aan Novalac. Laten weten dat we niet zomaar over de kop gaan maar door nieuwe inlichtingen	3		2
Communiceren dat we een betere voorspelbaarheid durfen te geven	3		2
Heldere advertenties in goed gelezen vakbladen, assortimentfolder(s).			3
geen mening	1		3
Combinatie van freepublicity, mailings, workshops, gadgets die refereren naar novalac	3		2
Een wervelende campagne aangaande de veranderende kuilen en graskwaliteiten van de afgelopen jaren en hoe HX UTD daar als ENIGE op inspeelt. De rest roept wel wat maar doet niets.	3		1
Knal vaker in de publiciteit dat we echt de goedkoopste zijn	3		1
goede folder, communiceer dat we dit ook met lage kostprijs kunnen realiseren.	2	1	2
Overzichtelijke folder voor zowel BA als VH. Voldoende aandacht besteden aan product portefeuille wanneer zet je wat in en wat verwacht je qua resultaat			3
Goede bekendmaking van ons assortiment en waarom	1		3
voor boer is prijs/kwaliteit belangrijk			3
	2		1
Voldoende aanwezig	1		1
geen mening	1		
Goed overzichtelijk maar vooral logische folder	2		3
Hou het simpel. Niet te hoge verwachtingen sheppen.			1
Simpel houden, hapklare brokken	1		1
	3		2
Heldere advertenties in goed gelezen vakbladen, assortimentfolder(s). + free publicity			
alles	2		3
Pers publicatie nieuwe novalac	3		
Overzichtelijke folder voor zowel BA als VH. Voldoende aandacht besteden aan product portefeuille wanneer zet je wat in en wat verwacht je qua resultaat	3		2
prima zo	3		2
prima zo	2		3
Focussen op passende producten onder paraplu met goed imago			3
	2		3
	1		2
duidelijke intro Novalac, tot nu toe nog niet veel duidelijkheid over.	3		2
Immagio verbeterende campagne	2		
alle vh folder sturen met pakkende icoontjes zoals nu		1	

Fruchtbaarheid	Arbeideff.	vet/eiwit sturing	voerkosten	hvl.gruis	hardheid	vwBiks	voorspel	Opname	Ond.pro	tpsbrheid	omv.asso	keuzebiks
			1	3	9	9	7	8	9	7	8	6 advies adviseur
			1	3	8	8	8	8	8	8	8	5 advies adviseur, voersaldo
			1	2	10	8	8	9	9	8	8	7 advies adviseur
					8	7	10	9	9	9	8	8 advies adviseur
			2	1	7	6	8	9	8	7	7	6 advies adviseur
					8	6	7	9	9	6	4	5 advies adviseur
					7	6	9	8	8	8	8	5 advies adviseur
					1	8	6	7	9	6	4	5 advies adviseur
					1	7	7	6	9	8	8	5 advies adviseur
2	1				8	9	7	8	9	10	9	5 advies adviseur
			2		10	10	10	10	10	9	10	6 advies adviseur
					2	8	8	7	8	8	6	6 advies adviseur
					3	7	7	8	9	8	8	5 advies adviseur
					1	9	9	8	10	10	8	6 advies adviseur
					2	1	9	8	10	10	7	5 advies adviseur
					2	1	9	8	6	9	7	7 advies adviseur, aankoop
					2	1	10	7	9	9	9	7 advies adviseur
					2	1	9	9	4	8	10	6 advies adviseur
					3	7	7	8	7	8	6	6 advies adviseur, voersaldo
					1	1	7	7	8	9	7	8 advies adviseur
					1	1	8	8	7	8	7	3 advies adviseur
					1	1	9	9	8	9	6	7 advies adviseur, aankoop
					1	1	10	10	10	10	10	10 advies adviseur
					1	10	9	10	8	10	10	3 Opname
					1	8	7	10	10	8	8	7 advies adviseur
						5	8	10	10	10	10	7 voersaldo
						1	7	7	9	8	7	3 Advies adviseur
2			1	8	6	8	9	9	8	7	3 advies adviseur	
			1		8	7	9	10	7	8	6 advies adviseur	
			1		8	8	9	8	7	7	5 Advies adviseur	
			1		9	9	7	8	9	7	9 2 advies adviseur	
			2	1	9	9	8	9	9	4	10 advies adviseur	
			1	9	7	9	6	9	5	7	4 advies adviseur	
			3	8	8	9	9	8	8	8	7 advies adviseur	
			1		7	8	9	7	7	6	9 7 advies adviseur	
			2	1	8	8	7	9	8	7	8 7 advies adviseur	
			1	3	9	9	7	10	8	6	9 6 advies adviseur	
			3	2	7	7	8	9	9	7	9 6 voersaldo	

H.hvl.gruis	H.hardheid	H.vwBiks	H. voorspel	H.opname	H.Ond.pro	H.tpsbrheid	H.omv.asso						
5	5	7	8	8	8	8	8	5					
1	1	7	8	1	7	8	1						
9	8	8	9	10	7	8	7						
3	3	10	9	2	5	9	7						
7	6	9	9	8	7	8	5						
8	6	7	9	9	6	4	5						
7	7	6	9	8	8	8	5						
2	3 onb.		8	8	8	7	1						
10	10	10	10	10	9	10	6						
6	7	7	9	8	7	8	6						
3	3	8	9	8	7	8	4						
6	6	8	9	9	6	8	6						
1	1	7	7	8	1	9	9						
6	6	7	9	6	6	8	4						
1	1	8	8	1	1	8	1						
6	6	8	6	8	6	8	3						
6	6	7	8	8	7	7	7						
8	8	7	8	9	7	7	3						
5	5	8	8	5	5	7	7	Fysische kwaliteit word van verwacht dat dit goed is, alleen motivatie als het niet goed is					
10	10	10	10	10	10	10	10						
10	8	10	10	10	7	7	4						
4	4	7	10	6	7	7	4						
10	8	10	10	10	10	10	7						
7	7	7	10	8	7	10	4						
6	6	4	8	6	5	8	3						
5	6	7	7	9	4	8	2						
7	7	8	8	7	7	7	5						
9	9	7	7	10	2	2	2						
2	2	2	8	8	8	10	3						
9	6	5	5	9	3	5	3						
6	6	9	8	8	7	7	7						
6	7	9	7	7	6	9	8						
3	3	7	7	8	6	8	7						
7	7	8	9	7	5	8	4						
5	5	8	8	8	6	8	5						
5,9	5,7	7,6	8,3	7,6	6,2	7,8	4,9						

geen van allen, randvoorwaarden zijn belangrijker

7 Fysische kwaliteit word van verwacht dat dit goed is, alleen motivatie als het niet goed is