

95% van onze melkveehouders beveelt Vitomega aan bij collega's

Onder de noemer 'Samen Sterk' deed Jenna van Gog, student aan de HAS Green Academy, in het eerste kwartaal van 2025 onderzoek naar de tevredenheid onder de leveranciers van Vitomega. Melkveehouders zijn als leverancier een belangrijke schakel in de keten van het upcyclen van overtollige biest naar verschillende toepassingen van colostrumpoeder. **Waarom zijn zij bij Vitomega leverancier geworden? Wat vinden zij belangrijk in de samenwerking met Vitomega? Dat waren belangrijke vragen waarmee Vitomega hun partnerschap met de leveranciers verder wil optimaliseren.**

Voor het onderzoek werd naar 1441 actieve, passieve en voormalige leveranciers van overtollige biest een enquête gestuurd. Bijna 40% van de aangeschreven melkveehouders gaf respons aan de uitnodiging om mee te doen aan het tevredenheidsonderzoek. Om te beginnen al een mooi resultaat.

Weggoaien is zonde

Gevraagd naar de motivatie om overtollige biest te leveren aan Vitomega, wordt vooral genoemd dat het zonde is om het waardevolle product biest weg te gooien (71%). Als tweede wordt de financiële vergoeding genoemd. Ook gaven veel melkveehouders aan dat zij belang hechten aan het inzicht dat de samenwerking hen geeft in hun biestmanagement. Ruim 98% van de leveranciers gebruikt de brixmeter voordat ze aan Vitomega leveren. De meeste leveranciers leveren biest vanaf zo'n 15 tot 16 brix. Hier is nog ruimte voor optimalisatie: Vitomega kan dankzij een zorgvuldig ontwikkeld kwaliteitsproces biest al vanaf 13 brix verwerken tot bepalende ingrediënten voor jongdiervoeding of voedingssupplementen voor (spier)herstel van het menselijk lichaam.

Gedeelde waarden

De goede communicatie (67%), tijdige betaling, het nakomen van afspraken en transparante werkwijze wordt door de respondenten gewaardeerd. Dit zijn ook de kernwaarden waarin we herkend willen worden. 95% van de melkveehouders die meededen aan het onderzoek gaven aan Vitomega aan te bevelen bij collega's. Een resultaat om trots op te zijn! De melkveehouders die niet (meer) aan Vitomega leveren, gaven als voornaamste reden op dat ze gestopt waren met het melkveebedrijf. Ook gaven sommigen aan dat ze te weinig overtollige biest hadden en het daarom financieel te weinig opleverde.

Goede communicatie

De afgelopen jaren heeft Vitomega flink geïnvesteerd in een goede communicatie met de leveranciers. Daarom is het goed om terug te lezen dat het persoonlijke contact met onze chauffeurs, het telefonische contact én de pas ontwikkelde app zeer gewaardeerd wordt. Op een schaal van 1 tot 5 leverde het een gemiddelde score op van 4,6. Als verbeterpunt om meer bekendheid te krijgen bij collega's werd, naast een aantal wervende acties, een paar keer het idee van een excursie naar Vitomega genoemd. En dat nemen we uiteraard serieus.

Open dag

Het idee is dan ook om in het najaar voor onze partners een open dag te organiseren. We laten dan graag zien hoe de overtollige biest bemonsterd en gekwalificeerd wordt, welke procedures we daarbij hanteren, en we leggen uit hoe de biest verwerkt wordt tot colostrumpoeder zodat iedereen kan zien hoe we daarmee verspilling voorkomen en zorgen dat waardevolle natuurlijke ingrediënten beschikbaar blijven voor de gezondheid en vitaliteit van mensen en dieren.