



Voorbeeld van vier componenten voeren: 1. Zaad: gemalen maïskorrels.



2. Blad: graskuil.



3. Wortel: voederbieten.



4. Stengel: stro.

# Kostprijs verlagen door teugels in eigen hand te nemen

Wilma Wolters

**Een melkprijs van 70,79 euro. Klinkt aantrekkelijk? Biologische geitenhouders ontvingen die prijs in 2008 voor hun melk, maar komen daar niet mee uit. Als antwoord kiezen velen van hen niet de geijkte weg van de schaalvergroting, maar tonen zij durf door grondstoffen in te kopen om daarmee, en met goed ruwvoer, zelf hun rantsoenen samen te stellen.**

**A**l minstens vijf jaar ligt de melkprijs voor biologische geitenmelk ruim onder de kostprijs. In 2008 was er een verschil van 7,38 euro per 100 liter; de kostprijs was 78,17 euro en de melkprijs 70,79 euro. Voor 2009 wordt de kloof door het Louis Bolk Instituut geschat op 3,95 euro bij een gesimuleerde kostprijs van 74,74 euro per 100 liter melk. Wim Govaerts uit het Belgische Blaubeerg is adviseur voor de melkvee- en geitenhouderij en hij denkt dat de gemiddelde kostprijs voor de biologische melkgeitenhouderij voor dit jaar nog lager uit zal komen. Niet door meer geiten te gaan houden, maar juist door de teugels van het bedrijf in eigen hand te nemen.

## Kostprijs verlagen

Dat er wat moet gebeuren aan de kloof tussen melk- en kostprijs nadat die jaren achtereen ruim 7 tot zelfs 15,50 euro bedroeg,

is wel duidelijk. En omdat sturen aan de melkprijskant lastig is, zoeken biologische geitenhouders die zich verzamelen in een themagroep kostprijs binnen het bedrijfsnetwerk biologische geitenhouderij dat door het Louis Bolk Instituut wordt uitgevoerd voor de Groene Geit in opdracht van LNV, naar manieren om de kostprijs te verlagen. Het eerste belangrijke punt dat Govaerts daarbij noemt lijkt vanzelfsprekend. “Een gezonde geitenstapel. Het loont altijd om je met CAE of para-tbc besmette veestapel te vervangen. De terugverdientijd is vier jaar en je kunt daarna je stal vol houden terwijl de productie per dierplaats groeit.” Punt twee is voeding. Het gaat erom dat je zelf de teugels in handen hebt. “Voorop staat kwalitatief hoog ruwvoer. Als je op ruwvoerkosten beknipt, kom je op hoge krachtvoerkosten uit. Daarnaast koop je zelf je grondstoffen in, zoals tarwe, voederbieten,

bietenpulp, aardappelen, maïs, en ga je op zoek naar de juiste componenten voor een goed rantsoen. Dat kun je zelf doen, maar ook samen met bijvoorbeeld de voerleverancier.” Krachtvoer draagt voor 41 procent en ruwvoer voor 23 procent, tezamen dus voor 64 procent, bij aan de kostprijs. Door het verstrekken van ruwvoer van krachtvoerkwaliteit en door eigen inkoop zou je volgens Govaerts kunnen besparen op duur krachtvoer en kun je zelf veel sneller het rantsoen bijsturen, wat tot een betere productie leidt.

Gerrit Verhoeven, voorzitter van de Groene Geit, heeft ervaring met deze manier van voeren. “En ik durf wel te zeggen dat het werkt. Naar mijn mening scheelt dit zomaar 3 eurocent per kg melk aan voerkosten.” En dat niet alleen, Verhoeven is ervan overtuigd dat iedere boer het kan. “Maar ik denk dat het in sommige gevallen nog ontbreekt aan zelfvertrouwen.”

## Breed vakmanschap

Deze ‘nieuwe’ ondernemer heeft of ontwikkelt dus vakmanschap op het gebied van zowel de geit als voer en teelten. Govaerts geeft toe dat het niet niks is. “Een ondernemer moet er klaar voor zijn, de tijd ervoor hebben en ook de middelen.” Zo’n ondernemer weet welke voedermiddelen op welk moment goed zijn voor een dier en teelt die zelf of weet waar hij het kan aankopen. Er zijn twee basisprincipes die Govaerts hanteert. De eerste is tegensturen in de voeding. Govaerts: “Als de zon niet schijnt, moet je zon voeren en als de zon iets te fel schijnt, voer je schaduw.” Het houdt in dat je producten die in de zon gegroeid zijn, in de winter voert – voederbieten of bietenpulp als wintervoer – en dat je in het voorjaar en de zomer voert wat in het najaar en de winter is gegroeid – naast vers voorjaars-

gras kan prima een najaarskuil worden bijgevoerd. Verhoeven herkent hierin een zegswijze die zijn vader en opa al kenden: als de geiten naar buiten gaan moeten de voederbieten op zijn. Zo komen er meer ‘wetenswaardigheden’ terug in deze manier van boeren en voeren.

Het tweede principe dat Govaerts adviseert is dat een rantsoen uit zowel wortel als zaad en stengel en blad moet bestaan. “Als deze vier componenten in het rantsoen voorkomen, luisteren geiten naar een rantsoen dat je op vlak van eiwit en energie doorrekent. Wanneer een van deze componenten ontbreekt in het rantsoen, kunnen geiten een theoretisch optimale rantsoenberekening naast zich neer leggen.”

## Derde punt: arbeid

Er is nog een derde punt dat de kostprijs omlaag kan brengen. Dat is efficiënt omgaan met arbeid, met name piekarbeid. Govaerts: “Je dieren moeten dus zo weinig mogelijk aflammeren. We weten nu dat niet alleen de dieren met de hoogste, maar ook die met redelijke productieniveaus, langer melk kunnen blijven geven. Zeker als je het rantsoen aanpast blijven veel geiten een acceptabel aantal liters geven.”

## Dé weg

Voor biologische boeren ziet Govaerts het telen van hoogwaardig ruwvoer en de eigen inkoop van grondstoffen, of het bedrijf weer zelf in de hand hebben, zoals hij het noemt, als dé weg voor de toekomst. “Groeien is niet altijd de oplossing. Niet iedereen kan of wil 1.000 geiten houden. Het kan pas als je ook in staat bent om voeling met de dieren te houden.” Verhoeven is het met hem eens. “De biologische sector zoekt groei binnen de draagkracht van het gezin, niet per se in schaalvergroting.”

## Samenwerking met akkerbouwer

Voor de inkoop van grondstoffen kan samenwerking met een akkerbouwer lonend zijn.

Verhoeven geeft hiervoor een paar tips.

- Als je een samenwerking met een akkerbouwer wilt aangaan, ga er dan in de winter eens langs. Dan hebben ze meer tijd. Vraag niet alleen om grasklaver of een ander product, maar bied ook direct je geitenmest aan. Kijk naar de meerwaarde voor het akkerbouwbedrijf.
- Koop geen grondstoffen op basis van een vaste prijs, maar voor een bedrag per kg drogestof. De akkerbouwer krijgt op die manier een prikkel om te produceren.
- Heb je eenmaal een band opgebouwd met de akkerbouwer, dan kun je ook wat sturen in de productie en bijvoorbeeld jouw gras- en klaverrassenkeuze aangeven.

## Melk- en kostprijzen biologische geitenmelk

2004, werkelijk	€ 58,92 – € 51,00 = € 7,92 per 100 liter melk
2007, werkelijk	€ 71,13 – € 55,60 = € 15,53 per 100 liter melk
2008, werkelijk	€ 78,17 – € 70,79 = € 7,38 per 100 liter melk
2009, simulatie	€ 74,74 – € 70,79 = € 3,95 per 100 liter melk