

Elk biologisch melkveebedrijf haar eigen strategie



Wat is de beste strategie voor een biologische melkveebedrijf? De deelnemers aan de themawerkgroep Strategie proberen hierop een antwoord op te vinden. Daarbij zijn zij zich ervan bewust dat de omstandigheden per bedrijf verschillen, en daarmee ook de bedrijfsvoering en strategie. Maar: elke bedrijfsstrategie kan altijd beter. In dit bioKennis-bericht daarom enkele voorbeelden, ervaringen en tips.

Momenteel zijn er ruim 350 biologische melkveebedrijven in Nederland. Elk bedrijf voert haar eigen strategie. Zo kiest de ene melkveehouder voor hoogproductieve melkkoeien, terwijl een ander juist voor laagproductieve koeien kiest die tegen een stootje kunnen. In de themawerkgroep Strategie wisselen biologische melkveehouders kennis en ervaringen uit over het toepassen van verschillende bedrijfsstrategieën. Ook bezoeken zij bedrijven om te leren van anderen. De grote verschillen tussen de deelnemers en bedrijven valt dan op. Zo loopt de intensiteit uiteen van 5.800 kg melk/ha tot 17.400 kg melk/ha, heeft het ene bedrijf aanzienlijk meer grond en koeien dan het andere en varieert de meetmelkproductie van minder dan 5.000 kg tot bijna 9.000 kg per koe.

Strategie bepalen

Elk bedrijf is verschillend en iedere ondernemer heeft andere wensen en doelen. Waar de één het prima vindt om met externe arbeid te werken, is de ander erop gebrand om zelf alles rond te kunnen zetten. Dat heeft gevolgen voor de bedrijfsvoering en de strategie. Binnen de themawerkgroep praten de ondernemers uitgebreid over hun keuzes en doelen. Dat helpt om de ideeën te scherpen en daarna de eigen strategie te bepalen. Ieder legt zijn of haar eigen accenten.

→ Ambitie

In 2013 wil de biologische zuivel- en rundvleessector een toppositie qua duurzaamheid hebben en tegelijkertijd een goed rendement leveren voor alle schakels in de keten. Speerpunten voor de Productwerkgroep zuivel en rundvlees zijn: de onderscheidendheid van de producten; een duurzame productiewijze; de relatie met de consument; smaak en voedingswaarde van de producten; kringlopen sluiten; robuuste dieren met natuurlijkere leefwijzen en gedrag (koeien met hoorns, kalveren bij de koe en stimuleren onbeperkte weidegang) en een passende productprijs voor iedereen in de keten.

Lopend onderzoek

- Gezondheidseffecten biologische zuivel
- Echt Overijssel!
- Voeding biologisch melkvee
- 100% biologische input – mestbenutting
- Biofokkerij, biologische landschapskoe
- Familiekudde
- Weerstand van melkvee
- Biogeit
- Bioschaap
- Verbeteren welzijnsprestaties
- Koeien met hoorns
- Kalveren bij de koe
- Stimuleren onbeperkte weidegang

Biokennisberichten

Biokennisberichten beschrijven de resultaten uit onderzoek voor de praktijk. Recente biokennisberichten Zuivel en Rundvlees beschreven:

- Antibioticavrij produceren
- Duurzaam stalontwerp

Kijk op www.biokennis.nl voor alle reeds verschenen berichten. U kunt zich daar ook abonneren.



Schaalvergroting, quotum en neventakken

Belangrijke ontwikkelingen voor de komende jaren zijn de afschaffing van het melkquotum en de aanhoudende schaalvergroting. De melkveehouder – ook de biologische – staat voor grote uitdagingen. Een aantal deelnemers aan de themawerkgroep hebben daarom recent hun stal vernieuwd of uitgebreid. Zij willen meer koeien houden om hun quotum vol te kunnen melken. Een verhoging van de melkproductie is vaak gewenst omdat de vaste kosten hoog zijn. Sommigen proberen meerwaarde te creëren door zelf kaas te maken. Wel blijken tijdrovende investeringen en bouwactiviteiten soms ten koste te gaan van aandacht voor de dieren. Dat vertaalt zich dan weer in een lagere productie per koe. Inkomen genereren buiten de primaire productie kan ook een optie zijn. Sommige melkveehouders kiezen ervoor om een tweede bedrijfstak te beginnen of buiten de deur te gaan werken. Wel blijkt uit de ervaringen binnen de themawerkgroep dat neventakken veel aandacht vragen en soms ten koste gaan van de hoofdtak. Daarom is het belangrijk dat – naast de melkveehouder – één ander persoon verantwoordelijk is de nevenactiviteiten.

Kostenbeheersing

Een deel van de biologische melkveehouders heeft te maken met hoge kosten. Vooral de voerkosten zijn voor veel deelnemers aan de themawerkgroep een aan-

dachtspunt. Met name de ruwvoer kwaliteit en opbrengst van het eigen land zijn hierbij belangrijk. Waar de ene melkveehouder ervoor kiest om de hele zomer geen krachtvoer te geven, is voor de ander het hooghouden van de melkproductie maatgevend. Ook als dat betekent dat er meer krachtvoer gegeven moet worden. Opmerkelijk is dat bij een gelijke melkproductie per koe de krachtvoerkosten tussen biologische bedrijven meer dan 10 cent per kilo melk uiteen kunnen lopen. Sommige ondernemers proberen goedkope en goede grond te pachten om hooi van te winnen. Anderen gaan samenwerken met een akkerbouwer om aan hun ruwvoer te komen, ook al omdat de beweringskosten soms fors zijn (tot 1000 euro per hectare). Vooral kleine percelen op afstand zijn duur. Land op afstand verkopen is dan vaak een voor de hand liggende strategie. Arbeid is ook een grote kostenpost. Deze kosten kunnen bijvoorbeeld omlaag door te beweiden en op dezelfde hoeveelheid grond meer gras te laten groeien. Veel zelf doen op het bedrijf scheelt natuurlijk ook. Zelf een nieuwe stal bouwen bijvoorbeeld, of zelf de machines onderhouden.

Voerkosten drukken: graslandbeheer

Voor biologische melkveehouders is grasland de belangrijkste ruwvoerleverancier. Vaak is hun bedrijfssysteem gebaseerd op het voeren van zoveel mogelijk vers gras. Goed en voldoende ruwvoer is extra belangrijk, omdat biologisch krachtvoer relatief duur is. Door productief grasland

kunnen de ruwvoerkosten omlaag. Bestaand slecht grasland is te verbeteren door te bekalken, bemesten en nieuw gras in te zaaien. Veel boeren zetten al in op een beter graslandbeheer. Literatuuronderzoek en rassenproeven laten zien dat het mogelijk is om met Engels raaigras, timotheegras, beemdlangbloem, rietzwenkgras en kropaar de grasgroei en eerste snede in het voorjaar te vervroegen. Rietzwenkgras biedt ook mogelijkheden voor verlenging van het groeiseizoen in het najaar. Langdurige beweiding in het najaar kan leiden tot een zeer korte stoppellingte en een verdichte toplaag. Door de beweidingduur in de herfst op tijd te



beperken, blijft meer gras beschikbaar. (Meer over verlenging graslandseizoen in bioKennisbericht Zuivel en Rundvee # 17 op www.biokennis.nl)

Voerkosten drukken: dynamisch voeren

Bij dynamisch voeren bepaalt de computer voor elke koe de krachtvoergift. Dit gebeurt aan de hand van de reactie in de melkproductie van een koe op een verandering in de krachtvoergift. In het begin van de lactatie voert de computer de gift op tot het niveau dat de extra krachtvoerkosten niet hoger zijn dan de extra melk-opbrengsten. Daarna wordt de krachtvoergift automatisch geleidelijk verlaagd en houdt het programma bij of dit niet teveel ten koste gaat van de melkproductie. Dynamisch voeren is bedoeld om op de langere termijn krachtvoer en geld uit te sparen. Soms is bij deze wijze van voeren handmatig bijstellen nodig. Bijvoorbeeld bij koeien die hun melkproductie zo goed op peil houden dat ze nog maar weinig krachtvoer krijgen, terwijl ze voor die melkproductie eigenlijk meer krachtvoer nodig hebben om er op langere termijn niet onder te gaan lijden.

Bedrijfssysteem

Het gekozen bedrijfssysteem verschilt per ondernemer. Houd altijd in de gaten dat sleutelen aan één aspect van de bedrijfsvoering gevolgen heeft voor het geheel. Dat kan soms tot onverwachte resultaten leiden. Aandachtspunten voor de nabije



Jan Vis, melkveehouder te Sijbekarspel en lid van de themawerkgroep Strategie

“Mijn strategie is nu: het volmelken van mijn quotum. Ik heb de stal daarvoor en ben nog bezig met het aankopen van meer land. Als dat geregeld is, dan is het plaatje rond, dan zit ik rond de 10.000 kg melk/ha en is het bedrijf weer in evenwicht. Ik heb nu veel jongvee staan – wel 60% – allemaal zelf gefokt. Daarvoor gebruik ik tegenwoordig de biologische KI stier Nye Wytze.

Mijn vrouw werkt mee in het bedrijf, en twee van mijn kinderen zijn ook actief, naast hun school. Eén daarvan heeft wel belangstelling voor het bedrijf; de tekenen zijn gunstig. Je bedrijfsstrategie hangt er ook van af of je een bedrijfsopvolger hebt. Dat maakt voor mij wel uit, anders zou ik ook niet zijn gaan kijken naar extra land. Want op zich draai ik goed en zonder opvolger had ik nog 10 jaar geboerd en was dat ook prima geweest. Je gaat er bij je strategische beslissingen toch rekening mee houden. Ik lees ook de berichten over mestafzet en mestverwerking – volgens mij wordt dat echt kostprijsverhogend. Het is beter om dat binnen je eigen kringloop rond te zetten, dat is ook mijn reden voor het aankopen van meer land. Ik heb het niet meteen allemaal nodig, een deel ga ik verhuren. Ruwvoer verbouw ik zelf: grasklaver en graan, vooral zomertarwe.

Aankomend jaar is de uitbreiding op orde, denk ik. Het is nog onduidelijk hoe de situatie er precies uit komt te zien na de afschaffing van het quotum. Voor veel mensen is dat een erg onzekere factor. Ik melk het nu vol en ik zie wel hoe het zich daarna ontwikkelt.

De themagroep vind ik heel interessant, het houdt je scherp, zorgt voor nieuwe inzichten en het werkt verrijkend voor jezelf en voor je bedrijf. Je hebt niet altijd precies in de gaten wat die bijeenkomsten later voor vruchten af werpen. Zo heb ik ook in Bioveem gezeten, en bijvoorbeeld bij graslandmanagement ga je later toch meer opletten waar dingen beter kunnen. Doordat je vaak met deskundigen in het land bent geweest kun je je kennis veel beter toepassen. Dat gaat van rassenkeuze tot ploegen en mineralensamenstelling!”

toekomst zijn het 100% biologisch en zelfvoorzienend maken van de bedrijfsvoering, de genetische basis van het bedrijf en het opfokstelsel.

100% zelfvoorzienend en biologisch

De meeste biologische melkveebedrijven hebben nog geen volledige zelfvoorzienende en biologische bedrijfsvoering. Op zoek naar een geschikte strategie klinkt meestal de vraag: ‘Hoe kun je in je bedrijf kringlopen zo goed mogelijk sluiten terwijl je financieel gezond blijft draaien?’ Als handvat heeft het Louis Bolk Instituut een overzicht opgesteld van een bedrijfsindeling. Hierin worden de bedrijven onderscheiden in vier groepen. De mate van intensiviteit en het aandeel grasland in het areaal bepalen in welke groep een bedrijf valt. Het overzicht is bedoeld als een grove indeling, waardoor niet elk bedrijf exact binnen een van de groepen valt. Wel geeft het schema een denkrichting aan. Melkveehouders kunnen de indeling gebruiken om hun strategie richting 100% biologisch in te vullen. Hoe het komt dat een bedrijf

in een bepaalde groep valt, hangt vaak samen met de bedrijfsomstandigheden, randvoorwaarden, de grondsoort of wat de boer zelf wil en kan. Lees meer hierover in bioKennisbericht Zuivel en Rundvee # 13, op www.biokennis.nl.

Biologisch fokprogramma

De biologische melkveesector is bezig met het uitwerken van een plan voor een volwaardige biologische melkveefokkerij. Koeien in de biologische melkveehouderij krijgen vaak een soberder rantsoen en moeten beter tegen een stootje kunnen dan reguliere koeien. Door de fokkerij volledig op biologische leest te schoeien, kan de sector structureel werken aan robuuste koeien die het goed doen onder biologische omstandigheden. Uit eerder onderzoek onder HF-vaarzen in Nederland blijkt dat deze dieren na omschakeling gemiddeld 1000 kilogram melk per lactatie minder produceren, dat het eiwitpercentage daalt en het celgetal stijgt. Tevens gaat de leeftijd bij afkalven anderhalve maand omhoog en neemt de tussen-



kalftijd toe. Mede daarom zijn biologische boeren zelf gaan kruisen. Hierbij gebruiken zij rassen als Montbéliarde, Brown Swiss, MRIJ, Blaarkop en de laatste tijd ook met Fleckvieh en Zweeds Roodbont. De diversiteit tussen biologische bedrijven is groot en er zijn dus verschillende wensen voor fokdieren. Met een biologisch fokprogramma kan worden voorkomen dat de sector gebruik moet maken van voortplantingstechnieken die niet in de biologische gedachte passen. Het helpt ook om de bedrijfsvoering antibioticavrij te maken. Mont Beliarde koeien hebben bijvoorbeeld een laag celgetal: zowel raszuivere Mont Beliarde als 75, 50 en 25% ingekruisd. Dieren met veel HF-bloed (>50%) hebben ook op biologische bedrijven de hoogste melkproductie. Lees meer over het biologisch fokprogramma in bioKennisberichten Zuivel en Rundvee # 20 en # 12 op www.biokennis.nl.

Opfok jongvee

Uit literatuuronderzoek over de opfok van jongvee bij veel biologische bedrijven blijkt:

- Als vaarzen op 32 maanden afkalven in plaats van bij 24 maanden, is het gemiddeld aantal productieve maanden die deze koeien in hun leven maken 5 maanden lager (35 in plaats van 40).
- Vaarzen die later dan 24-25 maanden voor het eerst afkalven geven in de 1^e lactatie gemiddeld meer melk, maar in volgende lactaties zijn de koeien die voor het eerst op 24-25 maanden afkalven juist beter.

- De opfokkosten per koe kunnen zo maar 100 euro hoger zijn wanneer ze op 30 maanden voor het eerst afkalven in vergelijking met afkalven op 24 maanden.
- De ontwikkeling van de lactatiewaarde (1^e, 2^e en latere) is per bedrijf verschillend: vaarzen hebben op sommige bedrijven een duidelijk hogere en op andere bedrijven juist een duidelijk lagere lactatiewaarde dan de oudere koeien.

Tips

Tot slot een aantal tips voor strategie en bedrijfsvoering die voortkomen uit de bijeenkomsten van de themawerkgroep Strategie.

- Kies een strategie die past bij jou als ondernemer en waar je niet wakker van ligt;
- Kijk naar de totale organisatie van het bedrijf;
- Houd de bedrijfsvoering simpel en overzichtelijk, richt de aandacht niet op teveel verschillende dingen;
- Maak duidelijke keuzes in de bedrijfsvoering. Bijvoorbeeld bij het afstoten van grond en bij de verhouding van eigen mechanisatie tot loonwerk;
- Breng in je voerkosten goed in kaart en kijk naar de mogelijkheden tot samenwerking op het gebied van ruwvoer;
- Bekijk of je stal en quotum optimaal bezet zijn – zodat je vaste kosten niet onevenredig hoog worden;
- Ga na of er mogelijkheden zijn om meer waarde uit je melk te halen.

Het doel van Bioconnect is het verder ontwikkelen en versterken van de biologische landbouwsector door het initiëren en uitvoeren van onderzoeksprojecten. In Bioconnect werken ondernemers (van boer tot winkelvloer) samen met onderwijs- en onderzoeksinstellingen en adviesorganisaties. Dit leidt tot een vraaggestuurde aanpak die uniek is in Europa.



Het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie is financier van de onderzoeksprojecten.



Wageningen UR (University & Research centre) en het Louis Bolk Instituut zijn de uitvoerders van het onderzoek. Op dit moment zijn dit voor de biologische landbouwsector zo'n 140 onderzoeksprojecten.



Adviseurs van DLV Rundvee Advies begeleiden de themawerkgroep Strategie.



Contact

Contactpersoon: Edith Finke, DLV Dier
e-mail: e.j.finke@dlv.nl
telefoon: 0348 495 252
www.biokennis.nl

Tekst: Jules Looman, À la carte redactie

Eindredactie / Vormgeving / Productie
Wageningen UR, Communication Services
e-mail: info@biokennis.nl
telefoon: 0317 486 370