



MELKWEG 2020

Melkweg 2020-deelnemers benutten samenwerking met collega-boeren voor voerverzorging in de toekomst

Grondaankoop geen prioriteit

Hoe voorzie ik de groeiende veestapel van voer? Over die vraag spreken de Melkweg 2020-deelnemers zich uit. De meerderheid wil investeren in een goede band met onder andere akkerbouwers. Door een combinatie van de huidige grondprijzen en de financiële positie staat grondaankoop op een laag pitje.

tekst **Florus Pellikaan**

Hoe voorzie ik de groeiende veestapel in de toekomst van voer, wat is het belang van grond onder het melkveebedrijf en wat mag grond kosten? Deze vragen zijn met het quotumloze tijdperk in het vooruitzicht misschien wel actueler dan ooit tevoren. De Melkweg 2020-deelnemers vertellen over hun persoonlijke toekomstplannen op het gebied van voer en grond. De basis achter deze plannen zijn de huidige

kengetallen die de bedrijven op voergebied realiseren. Deze zijn door Accon avm-adviseurs en -accountants op een rij gezet en staan in tabel 1. Bij bespreking van het onderwerp voerverzorging in de toekomst is al snel duidelijk dat alle veehouders hier al behoorlijk over hebben nagedacht. Gerard, Ria en Gerben Boenink concluderen aan de hand van de cijfers dat er op hun bedrijf niet veel rek meer zit in optimalisatie

van voeropbrengst. 'Als je bijna 40.000 kilo melk per hectare hebt, moet je iedere meter grond wel benutten en daar hebben we de laatste jaren hard aan gewerkt', vertelt Gerard Boenink. 'Richting de toekomst betekent dit wel dat we helemaal buiten ons huidige bedrijf moeten kijken voor de voerverzorging.'

Meer opbrengstgericht denken

Voor Jef, Elian en Jos Vanderheijden geldt eigenlijk hetzelfde, al boeren ze met 19.000 kilo melk per hectare wel minder intensief dan Boenink. 'De afgelopen jaren hebben we hard gewerkt aan het verhogen van de ruwvoeropbrengsten', vertelt Jos Vanderheijden. 'Toch kan de productie van het land nog omhoog, maar dan moeten we stoppen met weidegang en dat willen we niet. Eigenlijk past weidegang niet bij een intensief bedrijf, omdat de stikstof- en fosfaatefficiëntie dan lager uitkomt. Het voordeel van een intensief bedrijf is wel dat je met

de laatste kosten iets meer kunt schuiven, bijvoorbeeld in de productkeuze van voeraankoop.'

Voor Jan Teade en Lydia Kooistra ligt de situatie anders, daar zijn in de toekomst binnen het huidige areaal voldoende mogelijkheden. 'Voor Friese begrippen zijn we met ruim 14.000 kilogram melk per hectare niet eens heel extensief, maar wij kunnen zeker nog een efficiëntieslag maken', vertelt Jan Teade Kooistra. 'Tot nu toe was ons streven altijd om de kosten zo laag mogelijk te houden, maar met het oog op het quotumloze tijdperk en de verdubbeling die wij voor ogen hebben, moeten we straks meer opbrengstgericht denken. Zonder quotumkosten is dat de beste strategie.'

Ook Klaas en Martine Schoone willen verder optimaliseren en dan vooral in de mineralenbenutting. 'Als ik naar onze stikstof- en fosfaatefficiëntie van 24 en 29 procent kijk, kunnen we daarin nog een slagje maken. Afgelopen jaar konden we een deel van het verhuurde land pas in het voorjaar inzaaien. Dat heeft ons twee sneden gras gekost', vertelt Klaas Schoone. 'Afgelopen herfst is de inzaai wel gelukt, dus dit jaar moet de efficiëntie omhoog. Daarnaast laten we ons inmiddels meer begeleiden en voorlichten over de bemesting.'

Geen extra rendement grond

De bedrijfssituatie van Brands is vanwege de biologische bedrijfsvoering heel specifiek en dat geldt zeker ook voor de voerverzorging. De huidige ruwvoeropbrengst van ruim 9000 kvem per hectare is een bewuste keus. 'Bij onze om-

	Boenink	Brands*	Kooistra*	Schoone	Vanderheijden
kg melk	741.248	813.401	1.036.894	955.237	1.077.762
percentage vet	4,38	4,12	4,33	4,41	4,18
percentage eiwit	3,47	3,38	3,59	3,49	3,54
aantal koeien	77	108	114	110	125
aantal stuks jongvee	13	83	102	64	104
totaal aantal ha volwaardig gebruik	18,8	49,3	70,0	37,9	55,7
intensiteit (kg melk/ha volwaardig gebruik)	39.428	16.509	14.821	25.204	19.349
nettovoerproductie (kvem eigen ruwvoer/ha)	11.660	9.048	10.003	12.794	9.833
totaal aankopen (kvem/100 kg melk)	52,7	41,7	26,6	41,9	46,5
kosten krachtvoer (euro/100 kg melk)	6,64	7,98	6,68	6,09	7,19
kosten ruwvoer (euro/100 kg melk)	3,77	5,95	0,69	1,74	2,63
kosten natte bijproducten (euro/100 kg melk)	0,54	0,76	0,20	2,07	0,92
kosten melkproducten (euro/100 kg melk)	0,60	—	—	0,43	—
totale voerkosten (euro/100 kg melk)	11,56	14,69	7,56	10,33	10,75
fosfaatefficiëntie (%)	36	—	—	29	34
stikstofefficiëntie (%)	28	—	—	24	28

Tabel 1 – Voerkengetallen over het boekjaar 2011 van de Melkweg 2020-deelnemers (bron: Accon avm) (*geen deelname bex)

schakeling tien jaar geleden hebben we overal een gras-klavermengsel ingezaaid. Na die tien jaar is de magie tussen deze gewassen alleen een beetje weg en dat kost opbrengst. Graslandvernieuwing brengt onder biologische omstandigheden echter veel risico's met zich mee. Dat zorgt nu voor een dilemma: lage kosten en een wat lagere opbrengst, of kosten maken en risico lopen voor een wat hogere opbrengst.' Voor biologische begrippen boert Brands met 16.500 kilo melk per hectare behoorlijk intensief. Daarom is hij al langer bezig met het oriënteren op de voermarkt dan sommige van zijn collega's. 'Biologisch voer is weinig beschikbaar, zeker in deze uithoek van het land. Daarom zijn wij erg blij met twee om-

schakelende jonge akkerbouwers in de buurt', vertelt Brands. 'Omdat zij verplicht biologische mest moeten aanvoeren, hebben we elkaar nodig. We investeren in een goede verstandhouding met de akkerbouwers, omdat we zekerheid willen hebben en niet afhankelijk willen zijn van de grillen van de vrije markt.' Niet alleen Brands geeft de voorkeur aan samenwerken met akkerbouwers in plaats van grond aankopen, eigenlijk is dit de algehele tendens onder de Melkweg 2020-deelnemers. Ook Jos Vanderheijden heeft investeren in grond niet hoog op de prioriteitenlijst staan. 'We zijn op dit moment best zwaar gefinancierd en dan moet je alleen investeren in dingen die op korte termijn extra rendement opleveren. Grond doet dat niet.



Andries-Jan de Boer: 'Tot 20.000 kg melk is intensiveren lucratief'

Nadenken over de toekomstige voer-voorziening vindt Andries-Jan de Boer, senior agrarisch adviseur bij Accon avm, voor veehouders heel belangrijk. 'Voer wordt een beperkende factor in de bedrijfsontwikkeling en zoals het er nu uitziet, wordt het in de toekomst alleen maar duurder.'

Voordat een veehouder beslist om al dan niet land te gaan vergaren, pleit De Boer eerst voor optimalisatie van de huidige situatie. 'In Amerika bepaalt de mate waarin een bedrijf in staat is om voer om te zetten in melk nu al het bedrijfssucces. Ook in Nederland zal

efficiëntie steeds belangrijker worden.' Na het volledig optimaliseren van de efficiëntie is volgens De Boer ook de intensiteit van belang. 'Tot 20.000 kilo melk per hectare is intensiveren bijna altijd lucratief.'

Pas als derde komt volgens De Boer de advisering rondom het al dan niet verwerven van grond om de hoek kijken. 'Grond pachten is altijd het goedkoopst, maar het aanbod is vaak klein. Daarna komen de aankoop van voer en de afvoer van mest het meest voordelig uit. Grond aankopen is daarentegen op de korte termijn eigenlijk nog nooit recht

te rekenen geweest. Maar door de waardstijging zijn grondinvesteringen uit het verleden achteraf wel rendabel gebleken.'

De huidige maatschappelijke discussie pleit volgens De Boer wel in het voordeel van grondaankoop. 'De grondgebondenheid past binnen de duurzaamheidskaders. Misschien is grond in de toekomst wel een plek waar je wat met milieulasten mag doen. Grondaankoop kan daarom best verstandig zijn, maar het hangt op dit moment helemaal af van de financiële positie en mogelijkheden van een veehouder.'

Daarnaast hebben wij nog een bedrijfs-overname op de rol staan en het is niet mogelijk om nog meer grond over te nemen', stelt Vanderheijden. Hij wil de voervoorziening garanderen door voor een deel samen te werken met een akkerbouwer. 'Dit geeft een mooie basis en zekerheid. Het laatste deel van de voervoorziening willen we dan invullen met producten van de vrije markt.'

Ook bij Schoone loopt de samenwerking met akkerbouwers als een rode draad door de huidige en toekomstige voer-voorziening. 'We zijn nu nog behoorlijk intensief door de verhuur van 9,5 hectare grond, maar we rekenen ieder jaar weer uit of de opbrengsten opwegen tegen de kosten. Voor sommige gewassen is dit omslagpunt al gepasseerd, maar voor andere kan het nog steeds uit', vertelt Schoone.

Het intensieve karakter van het bedrijf is op zichzelf geen doel voor Schoone. 'We willen eigenlijk wel wat extensiveren en zeker niet overgeleverd zijn aan de grillen van de voermarkt. Ook dat speelt mee in de beslissing of we land blijven

verhuren. Het is voor ons een jaarlijkse rekensom.'

Vanwege het heel intensieve karakter lijkt het bedrijf van Boenink nog het meest behoefte aan extra grond te hebben. 'We hebben hier met elkaar goed over nagedacht en uiteindelijk besloten het op het gebied van grond verwerven rustig aan te doen. Financieel is grond aankopen gewoon niet aantrekkelijk omdat het nauwelijks rendement oplevert. En aan de mogelijk toekomstige waardevermeerdering heb je nu niets', stelt Boenink. 'Wij blijven daarom voer aankopen bij onze jongveeopfokker, die 21 hectare grond tot zijn beschikking heeft.'

Ruwvoermarkt emotioneel

Dat de maatschappelijke discussie zich toespitst op grondgebondenheid, veront- rust Boenink niet. 'We doen met weidegang nog veel aan diervriendelijkheid en duurzaamheid. En als dit echt de discussie wordt, maak ik me eerst zorgen om de intensieve veehouderij.'

Anders dan zijn collega's ziet Kooistra

samenwerking met akkerbouwers niet zitten. 'Het is wel een mooie mogelijkheid, maar de praktijk leert dat boeren onderling niet zo gemakkelijk handelen. Ze zijn al snel bang dat de ander net iets meer voordeel heeft.'

Dat Kooistra er in de toekomst niet voor kiest om de voerbehoefte met ruwvoer in te vullen, heeft nog een andere reden. 'Iedereen duikt op dat hoekje grond en de ruwvoerprijzen lopen fors op. Dit is een duidelijk lokale en emotionele markt, maar de prijs van het krachtvoer wordt bepaald op de beurs in Chicago. Daarop hebben de omstandigheden in Nederland geen invloed', stelt Kooistra. 'Daarom willen wij ons huidige areaal beter benutten voor de ruwvoerproductie en verder krachtvoer aankopen.'

Overigens staat Kooistra helemaal niet negatief tegenover het aankopen van grond, maar niet tegen iedere prijs. 'Collega's zijn op dit moment net iets gekker dan wij en betalen meer. Door die emotie zal de grondprijs richting 2015 alleen maar stijgen. We krijgen een herhaling van de run op grond rond de Minas.' |

Berend Jan Wilms: 'Groeien mét grond kan financieel niet uit'

Voor de broers Berend Jan en Bouke Durk Wilms in Schoonebeek is het duidelijk, de Koe-Landerij met duizend koeien willen ze opzetten zonder eigen voervoorziening. 'Groeien mét land kan financieel niet uit omdat het rendement op land echt nul is', stelt Berend Jan Wilms. 'Daarnaast ontstaan er bij veel grond bedrijven die door de volgende generatie gewoon niet meer over te nemen en te financieren zijn.'

Voor de Koe-Landerij hebben de broers daarom een samenwerking met akker-

bouwers voor ogen, waarbij een voercentrum de schakel vormt. 'Er ontstaat dan een samenwerking tussen specialisten die doen waar ze goed in zijn en dat komt de efficiëntie ten goede.'

Wilms verwacht dat akkerbouwers wel bereid zullen zijn om voedergewassen te gaan telen. 'De toekomst van aardappelzetmeel is uiterst onzeker en Europa discussieert over een maximaal percentage aan rooivuchten. Akkerbouwers moeten dan op zoek naar andere gewassen', stelt Wilms. 'Door contractu-

ele samenwerking met akkerbouwers ben je bovendien ook gewoon regionaal grondgebonden.'

Voor het financieel motiveren van akkerbouwers ziet Wilms wel mogelijkheden. 'Je zou net als in Israël prima met de akkerbouwer af kunnen spreken dat de voerprijs verbonden is aan de melkprijs. Natuurlijk zit er ook voor ons een onzekere factor aan de afhankelijkheid van de voer- en mestmarkt, maar grond is ook niet zonder risico; dat hebben we in Denemarken gezien.'