



# WAT TELT ZIJN DE RESULTATEN!

Een geitenhouder gaat steeds voor de beste resultaten op zijn bedrijf. Voor een goed economisch resultaat ben je afhankelijk van de melkprijs. Maar ook de technische resultaten bepalen sterk het bedrijfsrendement. – *Diane Schoonhoven, landbouwconsulent*

*Boerenbond*

Tijdens een studienamiddag in Geel kregen de geitenhouders heel wat tips om de resultaten op hun bedrijf nog te verbeteren. Want dat is toch waar het om gaat! Willem Koops van het Productschap Zuivel Nederland gaf uitleg bij de Geitenmelkprijsvergelijking die sinds 2006 door het Productschap wordt uitgevoerd. Elke geitenhouder die aan een Nederlandse melkerij geitenmelk levert, is verplicht om per 100 kg melk een heffing van 0,06 euro te betalen. Van deze heffing wordt 0,01 euro besteed aan administratieve kosten, de overige 0,05 euro wordt gebruikt om collectief onderzoek te financieren. Behalve de melkgeitenhouders betalen ook de ontvangers van geitenmelk (melkerijen) een administratieve heffing van 0,01 euro per 100 kg. De opbrengst van deze administratieve heffing wordt gebruikt voor de financiering van de huishoudelijke uitgaven van het productschap (secretariaat, huisvesting ...). Het secretariaat maakt statistieken rond marktontwikkelingen, ontwikkelt promotiemateriaal voor de sector en stelt elke 2 maanden een melkprijsvergelijking op.

## De geitenmelkprijs vergeleken

De Geitenmelkprijsvergelijking wordt uitgevoerd in opdracht van de vakgroep Melkgeitenhouderij van de Nederlandse landbouworganisatie LTO. Via LTO werden 8 geitenhouders bij 8 verschillende verwerkers van geitenmelk bereid gevonden om een kopie van hun melkgeldafrekeningen aan het productschap te bezorgen. De geitenhouders leverden ook informatie aan over hun leveringsvoorwaarden. Sommige melkerijen geven zelf ook aanvullende informatie door. De namen van de leveraars die aan deze melkprijsvergelijking deelnemen zijn niet openbaar. Wel gaat Willem Koops ervan uit dat de melkerijen weten welke leveraar voor hun melkerij deze informatie aanlevert. De prijzen van de verschillende melkerijen worden omgerekend naar een standaardbedrijf met 600.000 kg eersteklasmelk (< 100.000 kiemen en geen boterzuur) met op jaarbasis gemiddeld 4,1% vet en 3,4% eiwit. De prijzen worden gepubliceerd op de website van het productschap. Vlaamse geitenhouders gaan ook vaak naar deze informatie op zoek. De Vlaamse

melkophaler Capra baseert momenteel zijn uitbetaalde melkprijs zelfs op het gemiddelde van de Geitenmelkprijsvergelijking. Momenteel wordt er nog geen Vlaamse verwerker van geitenmelk opgenomen in deze melkprijsvergelijking. LTO en het Productschap Zuivel Nederland zijn wel vragende partij.

## Nederlandse Geitenmelkprijsvergelijking inspireert ook Vlaanderen

Uit de resultaten van de Geitenmelkprijsvergelijking blijkt dat in, bijvoorbeeld, 2012 een verschil van 3 euro/100 kg melk bestond tussen de melkerijen met de hoogste en de laagste melkprijs. Op een bedrijf met 500.000 kg melk komt zo een verschil toch overeen met 15.000 euro extra melkinkomsten! Uit het overzicht van de laatste jaren blijken enkele melkerijen steeds een bovengemiddelde melkprijs te kunnen uitbetalen; zo is BGNN (Belangenvereniging Geitenhouderij Noord-Nederland) een stabiel goede betaler. BGNN is een kleine coöperatie in Noord-Nederland. Hier wordt vooral geitenkaas gemaakt. Met dit nicheproduct

wordt een goede marge gerealiseerd. En omdat het hier om een coöperatie gaat, wordt de winst volledig aan de geitenhouders uitbetaald.

### Afnamezekerheid

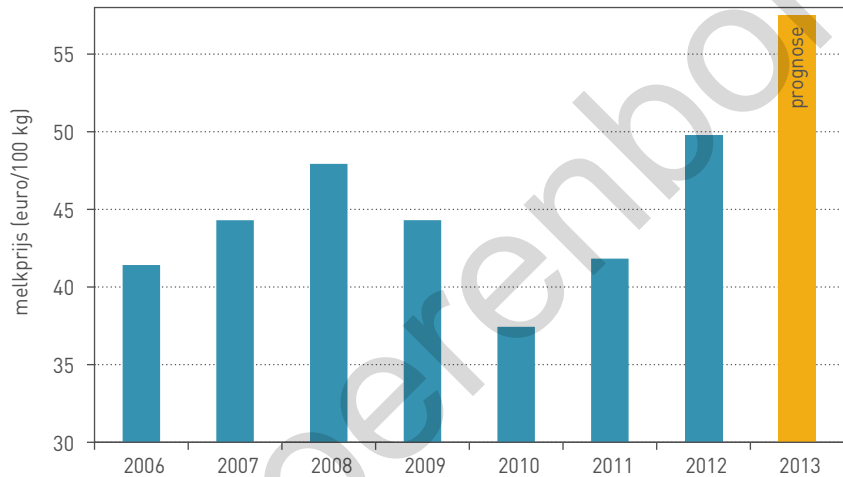
“Het jaar 2013 is een absoluut recordjaar voor de uitbetaalde geitenmelkprijs”, aldus Willem Koops. “Waarschijnlijk komen we op een prijs van ruim 57 euro per 100 kg melk. Als we deze prijs vergelijken met bijvoorbeeld Frankrijk, zien we dat de Nederlandse en Franse melkprijs sterk naar elkaar toegegroeid zijn. In Nederland is de melkprijs sinds 2010 sterk gestegen, terwijl de Franse geitenmelkprijs eerder stabiel is. Frankrijk schermde zijn markten in het verleden altijd sterk af. Maar omdat dit steeds moeilijker wordt, wordt het prijsverschil tussen deze landen ook steeds kleiner. Bij het eventueel kiezen van een afnemer is het als geitenhouder verleidelijk om vooral naar de prijs te kijken. Maar ook de afnamezekerheid is van belang. Zeker tussenhandelaren die de melk niet zelf verwerken kunnen momenteel goede prijzen betalen. Maar deze hoge prijs is niet gegarandeerd, dat hebben we in 2009 ook in de koemelksector gezien. Voor melkveehouders adviseer ik altijd om een melkerij te kiezen die enerzijds meerdere producten maakt, en anderzijds in meerdere landen actief is. Zo wordt het risico gespreid en is de kans op een stabiele en goede melkprijs het grootst.”

### Geitensignalen

Dierenarts Nico Vreeburg van Vetvicegaf een presentatie over geitensignalen. Aan de hand van heel wat foto's legde hij uit wat de belangrijkste geitensignalen zijn en hoe een geitenhouder hierop kan inspelen om de bedrijfstechnische resultaten te verbeteren. “Een dier geeft veel signalen. Deze signalen vertellen je altijd de waarheid want dieren kunnen niet liegen”, wist Nico Vreeburg. “Kijk dus goed of je dier signalen geeft en om welke het gaat. Denk na wat het dier je te vertellen heeft en neem actie als dit nodig is. Het maakt niet uit of een groep uit 100 of uit 1000 geiten bestaat, geiten geven steeds dezelfde signalen. Wel is de actie die je onderneemt bij 1000 geiten anders dan bij 100 geiten. Om de geitensignalen te zien, kijk je altijd van groot (de hele groep) naar klein (de individuele geit). Hierbij is het belangrijk dat je enerzijds de dieren in beweging ziet en anderzijds op stilstaande dieren let. Signalen rond onbegrepen zaken moet je altijd oppikken. Indien nodig moet je je management aanpassen. Ook risicodieren, risiciplaat-

sen en de risicoperiode van aflammeren leveren de nodige signalen op. Je moet daar iets mee doen. Daarnaast zijn er enkele kritische controlepunten rond voer en water. Bijvoorbeeld na het uitmesten van potten moet je opletten dat de voerhekken niet in de weg hangen om nog goed voer te kunnen opnemen. En ook als je steeds veel geiten bij de drinkbakken ziet staan, weet je dat er ofwel te weinig drinkbakken hangen of dat de druk in de waterbakken te laag is. Hier kun je oplossingen voor vinden.”

“Zeker bij een stal met overbezetting komt het erop aan goed af te stemmen. Wanneer je gebruik maakt van een krachtvoerband, mag er zeker geen overbezetting optreden. De dominante geiten eten dan zeer veel krachtvoer in een keer. Ze lopen risico op pensverzuuring, terwijl de jonge geiten veel te weinig krachtvoer krijgen. Alleen als je gebruik maakt van een TMR-rantsoen waarbij de hele dag voer voor het voerhek ligt, kun je overbezetting aan het voerhek toestaan. Maar als de voergoot leeg is, zullen bij het



Figuur 1 Gemiddelde Geitenmelkprijsvergelijking 2006-2013 - Bron: Productschap Zuivel Nederland

De signalen van dieren vertellen je altijd de waarheid, want dieren kunnen niet liegen.

### Wat willen de dieren je vertellen?

Daarnaast wijst Nico Vreeburg op het belang van een goed afgestemd management op het aanwezige systeem. “Een wachtruimte moet afgestemd zijn op de melktijd. Van koeien weten we dat ze maximaal een uur in de wachtruimte kunnen staan. Ze langer in de wachtruimte laten staan heeft een nadelig effect omdat de dieren geen voer en water hebben en niet kunnen gaan liggen. Ik neem aan dat dit ook voor geiten geldt. Denk daarom op voorhand na hoeveel geiten je in een uur kunt melken en hoeveel geiten je dus tegelijkertijd in de wachtruimte zet. Let vervolgens ook op de signalen die de geiten in je wachtruimte afgeven. Zijn ze gestrest of niet?” Ook het voersysteem moet goed afgestemd zijn op je bedrijfsmanagement.

voeren bij overbezetting opnieuw de dominante geiten als eerste naar het voerhek gaan. Geiten selecteren enorm. Zelfs wanneer je met een voermengwagen voert, zullen de geiten die het eerst en het laatst naar het voerhek gaan niet steeds hetzelfde rantsoen opnemen. Als je door je adviseur een nauwkeurig rantsoen laat samenstellen en dit met een voermengwagen voert, wil je toch zeker zijn dat alle geiten het precieze rantsoen opeten. Vraag je dus zeker bij overbezetting af hoeveel restvoer je wil en moet accepteren om je dieren optimaal te laten produceren!” ■