

Leer- en werktraject ruwvoer
Het leer- en werktraject ruwvoer is gestart op initiatief van CUMELA Nederland. Met als doel kennis van de ruwvoerteelt vergroten. De inhoud van de cursus is te vinden op <http://www.cumela.nl/cursus/ondernemen/ruwvoer-leer-en-werktraject-nieuw>. Heeft u belangstelling voor een vervolg, stuur dan een mail naar cursus@cumela.nl.

Voer voor de loonwerker

Afgelopen najaar begon een groep van zeventien loonwerkers aan een leer- en werktraject rond het thema ruwvoer, georganiseerd door CUMELA. In vier bijeenkomsten, verzorgd door vier verschillende specialisten, laten zij zich bijpraten over de manier waarop melkveehouders over hun ruwvoervoorziening moeten gaan nadenken en verdiepen zij zich in de theorie achter voederkwaliteit.

Aan de hand van opdrachten laten ze zich bovendien prikkelen om zich beter bewust te worden van hun eigen rol en na te denken over nieuwe verdienmodellen.

Eyeopener

Sjon de Leeuw van PPP Agro Advies zit dagelijks bij vooruitstrevende melkveehouders aan tafel en trapte de serie bijeenkomsten af, met de KringloopWijzer als rode draad. Afgelopen jaren deed hij met enkele groepen boeren al de nodige ervaring op met dit hulpmiddel, dat alle mineralenstromen - inclusief de verliezen - op een bedrijf inzichtelijk maakt. Het laat zien hoe efficiënt een bedrijf met mineralen omgaat. Bedrijven met een fosfaatoverschot moeten de KringloopWijzer nu al invullen, met data over het jaar 2015. Uiterlijk maart 2017 volgt de rest van de melkveehouders, die dan over 2016 hun gegevens moeten aanleveren.

Over hoe de KringloopWijzer nu precies werkt, blijkt onder de loonwerkers onduidelijkheid te bestaan. Bekend is dat kuil- en mestmonsters de berekeningen nauwkeuriger maken. Dat opbrengstmetingen in het veld de berekeningen niet direct verder helpen, is voor velen echter een eyeopener. De Leeuw: "De KringloopWijzer werkt veel met vaste kengetallen en gestandaardiseerde rekenregels. Die zijn voor een individuele bedrijfssituatie niet heel nauwkeurig, maar ze laten bijvoorbeeld wel goed zien of de ruwvoervoorraad toe- of afneemt. Dankzij de modelberekening kun je bovendien bedrijven met elkaar vergelijken. Een melkveehouder kan zich spiegelen aan collega-bedrijven en in kaart brengen waar zijn verbeterpunten zitten. Naast bewustwording is het daardoor ook een heel mooi instrument om het dagelijks management op het melkveebedrijf te verbeteren."

Groot verschil in opbrengst

De Leeuw merkt dat de uitkomsten veehouders stimuleren om over hun eigen bedrijfssituatie na te denken. Op zich was het loslaten van het melkquotum al reden genoeg om kritisch na te gaan denken over de eigen ruwvoerteelt, maar nu legt de KringloopWijzer de verschillen tussen bedrijven bloot. En die zijn groot. Binnen een groep van honderd bedrijven in de database van PPP Agro Advies lopen de gemiddelde drogestofopbrengsten in gras bijvoorbeeld uiteen van 7,4 tot 14,0 ton per hectare. In maïs bedraagt die spreiding 7,0 tot 18,3 ton. Ook de berekende fosfaatbenutting uit de bodem wisselt sterk, tussen 60 en 110 procent. "De kunst is om uit te zoeken waar de verbeterpunten zitten. Die kunnen velerlei zijn. Sommigen laten duidelijk stekken vallen. Voor de grootste groep boeren gaat het er uiteindelijk echter om dat je alles net een beetje beter doet: minder schade aan de bodem, beter graslandmanagement, nauwkeurig bemesten, goede conservering van het gewonnen voer et cetera." (Zie kader met tips.)



Op de kuil wordt de kwaliteit gemaakt. Zorg dat daar tijd voor is en dat de waarde daarvan bekend is.

Als veehouders zich verder gaan verdiepen in de ruwvoerteelt wordt het ook belangrijk om de verschillen tussen percelen in kaart te brengen. Een verschil van enkele tonnen droge stof per hectare kun je met het blote oog niet aan het gewas zien. Opbrengstmeters leggen die verschillen wel feilloos bloot. Toch merken de cursisten die al langer experimenteren met opbrengstmeting dat de belangstelling onder hun klanten nog niet groot is. Deels is dat omdat de veehouder gewend is om zijn bedrijf vanuit de koe te benaderen in plaats van vanuit de bodem. Dat vraagt een omslag in het denken.

Slimmer werken

Veehouders zullen hoe dan ook slimmer moeten gaan werken en hebben daar hun loonwerker bij nodig. De Leeuw: "300 kilogram stikstof oogsten doet de één met 10 ton droge stof per hectare en 30 kilogram stikstof per ton, de ander doet het met 7,5 ton droge stof en 40 kilogram stikstof per ton. Dat zijn interessante verschillen, waarmee je wat kunt aan de bemestingskant. Maar de winst kan hem ook zitten in het maken van andere afspraken. 's Nachts doorwerken bij het inkuilen klinkt bijvoorbeeld mooi en voortvarend, en soms is het ook gewoon nodig, maar vanuit productoogpunt is het niet altijd verstandig. In een hete periode kun je beter in de ochtend 'koel' inkuilen, om een lagere temperatuur in de hoop te krijgen en daardoor een betere conservering." Kortom, een goede communicatie met de klant is belangrijker dan ooit; een onderwerp dat later in de cursus nog aan de orde zal komen.

TEKST: **Egbert Jonkheer**
FOTO'S: **CUMELA Communicatie**

Praktische tips

Met welke tips kunnen loonwerkers direct aan de slag? De eerste bijeenkomst, over de KringloopWijzer, leverde de volgende aandachtspunten op:

- **Schaf een thermometer aan:**
 - voor het meten en laten zien van de bodemtemperatuur aan de klant. Bij een bodemtemperatuur onder de negen graden groeit het gras nog onvoldoende om de mineralen op te nemen en dus heeft bemesting geen haast;
 - voor het meten van de temperatuur van de kuil op verschillende plekken (bovenin, onderin en zijkant). Waar is er sprake van broei en hoe groot zijn de verschillen?
- **Hoe maait u? Denk aan hoogte/hergroei.** In de loop van het seizoen is hoger maaien noodzakelijk om het groeipunt niet te beschadigen: de eerste snede vijf à zes centimeter, in juli zeven centimeter.
- **Weilanden die ook worden geweid, hebben vaak een iets lager groeipunt.**
- **Maai. Sla het gras niet af; zorg voor scherpe messen.**
- **Hoe kuilt u in? Wees kritisch op de zijkanten.** Probeer altijd over een grote lengte te lossen. Dunne lagen verdichten namelijk beter.
- **Hoe wordt er uitgekuild? Bekijk samen met de veehouder het resultaat: is er veel of weinig restvoer en is er een strak snijvlak?**
- **Toevoegmiddelen: ken de verschillen en weet waarom je ze toepast.** Toevoegmiddelen met melkzuur bij nat gras en weinig suikers (gegroeid in een bewolkte periode, zeker als het ook 's nachts warm is geweest), toevoegmiddelen met azijnzuur bij een droog product met veel suikers (broeieremmer).
- **Durf tegen de klant te zeggen dat u iets niet ziet zitten, zoals oogsten of bemesten op een veel te nat perceel.** De klant is koning, maar uw visie telt.
- **Wees u ervan bewust dat continue communicatie enorm belangrijk is.** De klant kijkt altijd vanuit zijn standpunt. Probeer open te communiceren, met respect voor de klant.

Peter Kastelijn 'De klant verder helpen'

Peter Kastelijn uit Twijzel (Fr.) is een van de deelnemers aan de ruwvoercursus. Waarom doet hij mee? "Ik denk dat de meeste veehouders hun belangrijkste productiemiddel – de grond – niet goed genoeg benutten. Als loonwerkers kunnen we daar bij helpen, maar dat vraagt wel om kennis van zaken. Het gevoel is er vaak wel, maar verder zijn de meeste van ons vooral machinemensen. Ik wil een inhoudelijk goed gesprek met zo'n boer aan kunnen gaan, zonder met het vingertje aan te komen dat hij het fout doet. Daar hoop ik hier de tools voor te krijgen."

