

Bedrijfsstijlen en vaccinatie

Een onderzoek naar melkveebedrijven in de
Krimpenerwaard



WAGENINGENUR

For quality of life

Renée Pak

Leerstoelgroep: Rurale Sociologie

Vakcode: RSO-80433

Wageningen Universiteit

Bedrijfstijlen en vaccinatie

20 juni, 2016

Wageningen Universiteit

Opleiding: MSc International Development Studies
Specialisatie: Sociology of Development
Leerstoelgroep: Rural Sociology

MSc Thesis

Student: Renée Pak
Reg. nummer: 910518640070
E-mail: renee.pak@wur.nl

Begeleiders: Dr. ir. Rudolf van Broekhuizen
MSc Jaap Sok

Examinator: Prof. dr. ir. Han Wiskerke

Code: RSO-80433
ECTS: 33

Voorwoord

Voor u ligt de scriptie ‘Bedrijfsstijlen en vaccinatie’. Het onderzoek voor deze scriptie is uitgevoerd in de gemeente Krimpenerwaard. Deze scriptie is geschreven in het kader van mijn afstuderen aan de masteropleiding International Development Studies aan de Wageningen Universiteit. Van september 2015 tot en met februari 2016 ben ik fulltime bezig geweest met het onderzoek en het schrijven van de scriptie.

Samen met mijn begeleiders, Rudolf van Broekhuizen en Jaap Sok, ben ik vol enthousiasme het onderzoek ingegaan. Ik heb veel steun en vertrouwen gehad van beide begeleiders. Hetgeen dat het onderzoek aantrekkelijk maakte, was het feit dat het een kwalitatief onderzoek betrof waardoor ik met veel mensen in contact ben gekomen. Op doordeweekse dagen ben ik bij melkveehouders langsgegaan om te luisteren naar hun interessante verhalen. Vaak kreeg ik na het interview nog een rondleiding op de melkveehouderij.

Voordat ik met dit onderzoek begon had ik weinig tot geen kennis over bedrijfsstijlen en melkveehouderijen. Gedurende het onderzoek heb ik me daarom meerdere keren afgevraagd waarom ik voor dit onderwerp gekozen heb, omdat het voor mij makkelijker was geweest als ik kennis had gehad over het onderwerp van mijn thesis. Toch had mijn onwetendheid ook positieve kanten; ik ging onbevooroordeeld het onderzoek in en heb heel veel van het onderzoek geleerd. Echter, een nadelig effect is dat als ik meer kennis had gehad, ik kritischer naar de resultaten had kunnen kijken.

Mijn resultaten heb ik in de Vlisterstee, een dorpskroegje, gepresenteerd waarbij vele geïnterviewde melkveehouders aanwezig waren. Ook gaf een werknemster van de Gezondheidsdienst voor Dieren op deze avond een presentatie. Het was een geslaagde avond. Daarnaast heeft er een artikel in het Algemeen Dagblad gestaan over mijn onderzoek en heb ik mijn resultaten mogen vertellen bij RTV Krimpenerwaard.

Bij dezen wil ik mijn begeleiders bedanken voor de fijne samenwerking en hun ondersteuning de afgelopen maanden. Jullie lieten mij mijn gang gaan en dat is wat ik nodig heb. Uiteraard stuurden jullie mij bij als ik weer iets te enthousiast werd. Ook wil ik alle respondenten enorm bedanken die mee hebben gewerkt aan mijn onderzoek. Zonder mijn begeleiders en de respondenten had ik dit onderzoek nooit kunnen doen.

Tevens wil ik mijn vrienden en familie bedanken. Zij hebben altijd vertrouwen in mij gehad en dat hebben zij ook vaak uitgesproken in de afgelopen maanden omdat ik het nodig had. De laatste loodjes wegen altijd het zwaarst. Tot slot wil ik mijn opa en oma, papa en mama, zus en vriend in het bijzonder bedanken. Hun motiverende woorden en vertrouwen hebben mij wederom gemotiveerd om dit onderzoek tot een goed einde te brengen.

Door dit onderzoek ben ik anders over boeren gaan denken en heb ik respect gekregen voor het werk dat zij verrichten en dat ondanks alle beperkingen zij genieten van hun werk. Daar kunnen veel mensen wat van leren.

Ik wens u veel leesplezier toe.

Abstract

Het onderwerp van deze masterthesis is gebaseerd op een lopend promotieonderzoek naar de bereidheid van boeren om dierziektes te voorkomen en te bestrijden op hun bedrijf. Uit het economische promotieonderzoek blijkt dat de houding van melkveehouders ten opzichte van vaccinatie tegen BT voorzichtig positief is. Zowel economische als niet-economische overtuigingen spelen een rol.

Het doel achter dit ruraal-sociologisch onderzoek is om inzicht te krijgen in de relatie tussen bedrijfsstijlen en vaccineren in de Krimpenerwaard. Er wordt onderzoek gedaan naar de factoren die het gedrag van boeren beïnvloeden ten opzichte van vaccineren. Als er een relatie is tussen bedrijfsstijlen en vaccinatie, dan kan dit als hulpmiddel gebruikt worden om een effectief vaccinatiebeleid op te stellen in de toekomst. De kans is echter aanwezig dat op korte termijn Nederland weer met Blauwtong te maken krijgt, omdat in september 2015 Blauwtong gesignaleerd is in Frankrijk.

De volgende onderzoeksvraag is opgesteld om inzicht te krijgen in de factoren die het gedrag van boeren beïnvloeden ten opzichte van vaccineren: ‘Wat is de relatie tussen bedrijfsstijlen en de benadering van dierziektes in de Krimpenerwaard?’. Het concept *bedrijfsstijl* wordt geïmplementeerd omdat het mogelijk is dat er een link is tussen bedrijfsstijlen en vaccinatie.

Om antwoord te krijgen op de onderzoeksvraag zijn er 25 interviews afgenomen bij melkveebedrijven in de Krimpenerwaard. Naast de 25 interviews met melkveehouders, zijn er ook interviews afgenomen met een werknemster van Friesland Campina, een dierenarts, een voerleverancier en een werknemster van de Gezondheidsdienst voor Dieren. Uit de interviews is gebleken dat er patronen te vinden zijn tussen bedrijfsstijlen en het gedrag van boeren, zoals in het voer- en fokbeleid, de benadering van vee, groeistrategie, quotumaankopen et cetera. Echter, er is geen relatie tussen bedrijfsstijlen en vaccineren gevonden. Voornamelijk ervaringen uit het verleden, zoals het IBR-schandaal en de vorige Blauwtongepidemie, hebben invloed op de besluitvorming van boeren.

Doordat elke boer uniek is qua bedrijfsvoering en opvattingen, is het vrijwel onmogelijk om in te schatten wat boeren gaan doen wanneer er een vrijwillig beleid komt. Ze geven aan dat de prijs van het vaccin en de ervaringen uit het verleden grotendeels bepalen of ze wel of niet zullen gaan enten. Dit betekent niet dat er geen beleid moet komen. Integendeel, het schreeuwt juist om een goed beleid.

Inhoudsopgave

1	Introductie	1
1.1	Achtergrondinformatie	1
1.2	Kwalitatief versus kwantitatief	1
1.3	Bedrijfstijlenonderzoek	2
1.4	Maatschappelijke relevantie	4
1.5	Doel en onderzoeksvragen	5
2	Onderzoeksmethoden	6
2.1	Onderzoeksgebied en populatie	6
2.2	Uitwerking van informatie	7
3	Empirie en Analyse	9
3.1	Algemene bedrijfskenmerken	9
3.2	Bedrijfsgeschiedenis	12
3.2.1	Melkquotum	12
3.2.2	Bedrijfsbegroting	13
3.3	Omgang met vee en diergezondheid	15
3.4	Blauwtong	18
3.4.1	Algemene introductie	18
3.4.2	Vrijwillig vaccinatiebeleid blauwtong	20
3.4.3	Risicoperceptie	20
3.4.4	Inschatting mogelijk gedrag	22
3.4.5	Verwachte rol partijen	23
	Conclusies	25
	Discussie	26
	Referenties	28
	Bijlagen	31

1 Introductie

In deze introductie wordt allereerst achtergrondinformatie gegeven van het onderzoek omdat het onderzoek gebaseerd is op een ander onderzoek. De redenen waarom er nog een onderzoek wordt gedaan met hetzelfde onderwerp worden in paragraaf 1.2 beschreven. In paragraaf 1.3 wordt het concept *bedrijfsstijl* uitgelegd. Daarna zal de maatschappelijke relevantie beschreven worden. Het hoofdstuk eindigt met het doel en de onderzoeksvragen.

1.1 Achtergrondinformatie

Het onderwerp van deze masterthesis is gebaseerd op een lopend promotieonderzoek naar de bereidheid van boeren om dierziektes te voorkomen en te bestrijden op hun bedrijf. Dit betreft de dierziekte Blauwtong (voortaan BT genoemd), die voorkomt op de zogenaamde OIE-lijst (Wereldorganisatie voor Diergezondheid, in het Frans Office International des Epizooties) (OIE, 2008, 2015). Volgens de OIE- en EU-richtlijnen, zijn de nationale overheden verantwoordelijk voor een ‘Blauwtongvrije’ situatie in hun land. Aan het begin van de BT-epidemie, eind 2006 en het jaar 2007, werden dus de richtlijnen, die zouden moeten leiden tot de beheersing en uitroeiing van het BT-virus, uitgezet (European Council, 2000, 2007). Deze maatregelen bleken daartoe onvoldoende in staat, waarna in 2008 naar het middel van vaccinatie werd gegrepen (European Council, 2008).

De meeste EU-lidstaten verplichtten hun boeren tot vaccinatie van hun dieren, dat garandeerde dat de spreiding van het virus ingedamd zou worden, en dus het vaccinatieprogramma effectief zou zijn. Nederland en het Verenigd Koninkrijk besloten echter tot vrijwillige vaccinatie tegen BT. Met deze keuze werd de effectiviteit van het vaccinatieprogramma afhankelijk van de bereidheid van boeren om te gaan vaccineren. Uit een steekproef onder melkveehouders gaf 71% aan in 2008 en 58% in 2009 te hebben gevaccineerd (Elbers et al, 2009). Na 2009 werden er geen nieuwe BT-infecties meer gerapporteerd.

Wanneer voldoende bereidheid gevonden wordt onder de boerenpopulatie om te gaan vaccineren, zou een vrijwillig vaccinatieprogramma kosteneffectiever kunnen zijn dan een verplicht vaccinatieprogramma. Dit heeft te maken met verschillende transactiekosten die vermeden kunnen worden, zoals het lobbyen en het maken van wetgeving vooraf (*ex-ante*) en toezicht en handhaving achteraf (*ex-post*) (Furubotn & Richter, 1998).

Uit het promotieonderzoek tot nu toe blijkt dat de houding van melkveehouders ten opzichte van vaccinatie tegen BT, mocht het zich voordoen, voorzichtig positief is. Achterliggende factoren die de houding verklaren zijn overtuigingen van zowel economische (instrumenteel) als niet-economische aard (Sok et al, 2015a). Verder is aangetoond dat de beslissing om te gaan vaccineren deels wordt bepaald door sociale normen; wat anderen (zoals de dierenarts) vinden wat goed zou zijn of wat andere melkveehouders zullen gaan doen is medebepalend voor de beslissing om te gaan vaccineren (Sok et al, 2015b).

1.2 Kwalitatief versus kwantitatief

Het promotieonderzoek maakt vooral gebruik van economische en sociaal-psychologische theorieën en van kwantitatief statistische methoden. Dit onderzoek maakt echter gebruik van ruraal-sociologische theorieën en van kwalitatieve methoden. Doordat er op een andere manier informatie wordt verzameld en er vanuit andere opvattingen naar hetzelfde onderwerp wordt gekeken, kan het ruraal-sociologisch onderzoek bijdragen aan het promotieonderzoek.

De promovendus voert zijn onderzoek uit met behulp van kwantitatieve statistische methoden. Informatie is voornamelijk verzameld door middel van enquêtes verspreid over Nederland. Elke enquête is eender wat als positief effect heeft dat de verzamelde informatie eenvoudig met elkaar vergeleken kan worden. Hierdoor is het mogelijk om statistische methoden toe te passen die tot betrouwbare resultaten leiden. Een ander voordeel van enquêtes is dat de onderzoekspopulatie groter is. Door alleen gebruik te maken van kwantitatieve methoden is het echter mogelijk dat de promovendus bepaalde aspecten gemist heeft omdat elke methode specifieke informatie oplevert. Het is bijvoorbeeld mogelijk dat een

onderwerp niet is opgenomen in de enquête terwijl dat onderwerp wel degelijk invloed heeft op het gedrag van boeren. Daarom maakt dit onderzoek gebruik van kwalitatieve onderzoeksmethoden om erachter te komen of het promotieonderzoek bepaalde aspecten gemist heeft. In dit ruraal-sociologisch onderzoek is informatie hoofdzakelijk verzameld door middel van interviews. Dit had als grote voordeel, wat enquêtes niet hebben, dat de ‘waarom vraag’ gesteld kon worden. De interpretaties van de sociale actoren stonden centraal in de interviews. Dit heeft tot diepgaande en gedetailleerde informatie geleid (Mason, 2002).

Een ander voordeel van interviewen is dat de onderzoekster met eigen ogen de boer en de melkveehouderij kon observeren. Het is namelijk mogelijk dat boeren bepaalde onderwerpen niet aanhalen omdat het voor hen vanzelfsprekend is, terwijl dat juist typerend is voor hun gedrag. Tevens, hoe het erf erbij ligt en de boerderij en stallen eruit zien, zegt ook veel over de bedrijfsstijl die boeren hanteren. In de volgende sectie wordt uitgelegd wat het concept *bedrijfsstijl* inhoudt en hoe het concept is toegepast in dit onderzoek.

De combinatie van het promotieonderzoek en dit onderzoek zal volgens de sociale wetenschapsliteratuur leiden tot betrouwbare resultaten, omdat zij aanraden meerdere onderzoeksmethoden te gebruiken. Toch worden kwantitatief en kwalitatief vaak als elkaars tegenpolen gezien, maar volgens Jick (1979) moeten ze gezien worden als complementair. Dit betekent dat als dit ruraal-sociologisch onderzoek andere informatie oplevert dan de informatie verzameld door de promovendus, dit niet gezien moet worden als informatie die elkaar tegensprekt maar als informatie die elkaar aanvult.

1.3 Bedrijfsstijlenonderzoek

Dit onderzoek hanteert het concept *bedrijfsstijl* omdat het mogelijk is dat er een verband is tussen bedrijfsstijlen en vaccineren. Het concept *bedrijfsstijl* is een benaming voor de gehanteerde strategie in de bedrijfsopzet, bedrijfsvoering en bedrijfsontwikkeling van een melkveehouder. Eerdere onderzoeken hebben aangetoond dat er vaak een relatie is tussen bedrijfsstijlen en een ander onderwerp, zoals bedrijfsstijlen en fokkerij (Groen et al, 1993), bedrijfsstijlen en het beheer van natuur en landschap (De Bruin & Van der Ploeg, 1991; Van der Ploeg, 2012) en bedrijfsstijlen en koersbepaling landelijke gebieden (De Bruin, 1993). Het is daarom goed mogelijk dat er ook een relatie is tussen bedrijfsstijlen en vaccineren. Hieronder wordt uitgelegd wat een bedrijfsstijl is en hoe het concept in dit onderzoek gebruikt is.

Een bedrijfsstijl is het geheel van samenhangende en door groepen boeren gedeelde opvattingen betreffende de organisatie van de productie en de ontwikkeling van het bedrijf. Op basis van deze opvattingen wordt de productie georganiseerd en wordt er geanticipeerd op ontwikkelingen in de markt en regelgeving. Uiteenlopende bedrijfsstijlen uit zich aldus in verschillende handelingspatronen; ze leiden tot verscheidenheid in landbouwbeoefening. De relatie tussen de opvattingen over de manier van boeren (over het verzorgen van het vee, over het graslandbeheer, het fokken, de bedrijfsontwikkeling) en de praktijk op de landbouwbedrijven staat centraal in deze benadering. Het gaat hier dus niet om een indeling van boerenbedrijven aan de hand van een aantal kenmerken; de opvattingen en het handelen van de boeren wordt als uitgangspunt genomen om de verscheidenheid te begrijpen (de Bruin & Van der Ploeg, 1991).

Door de jaren heen is de omschrijving van bedrijfsstijlen wel iets veranderd, maar het uitgangspunt blijft hetzelfde. Van der Ploeg (2012) beschrijft drie formele betekenissen van bedrijfsstijlen door de jaren heen:

- In 1994 wordt een bedrijfsstijl omschreven als een specifieke structurering van het arbeidsproces. De stijlen tonen verbindingen aan tussen economische, sociale, politieke, ecologische en technologische dimensies.
- In 2003 wordt een bedrijfsstijl omschreven als een algemene manier van ordenen; een systematische en voortdurende poging om congruentie te creëren zowel binnen als tussen de domeinen waarin boeren met hun families in opereren. De congruentie moet bereikt worden op individueel niveau, maar ook tussen verschillende niveaus.
- In 2008 wordt een bedrijfsstijl omschreven als patronen. Deze patronen ontstaan door de samenhang van heterogeniteit in de landbouwsystemen.

Alles bij elkaar genomen kan geconcludeerd worden dat de betekenis door de jaren heen, op de beschrijving na, nauwelijks is veranderd.

Er zijn veel verschillen tussen melkveebedrijven. Deze betreffen de wijze waarop de bedrijfsvoering wordt georganiseerd en de bedrijven zich door de jaren heen ontwikkelen. De verschillen hebben o.a. betrekking op omvang, intensiteit, productie per koe, fokkerijstrategie en groeistrategie. Daarnaast wordt er gekeken hoe de bedrijfsvoering en bedrijfsontwikkeling samenhangt met opvattingen, overtuigingen en doelstelling waarmee de boeregezinnen het bedrijf vormgeven. Het gaat om de balans tussen de vele verschillende aspecten van het bedrijf (Dirksen et al, 2013).

Ook spelen boeren in op te verwachten omstandigheden (zoals marktontwikkelingen). Het uitbalanceren van al deze verschillende zaken gebeurt vanuit de eigen visie en opvattingen over wat voor bedrijf de boer in de toekomst zou willen hebben. Eerder onderzoek heeft aangetoond dat ondanks de vele verschillen in bedrijfsopzet, bedrijfsvoering en bedrijfsontwikkelingen er patronen te onderkennen zijn, genoemd bedrijfsstijlen (Dirksen et al, 2013). Er zijn vier 'basisstrategieën' te onderscheiden:

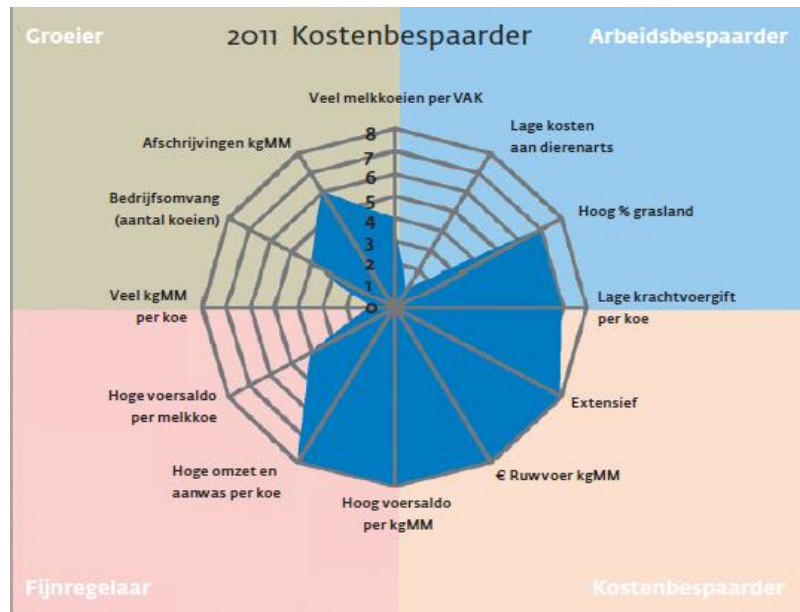
- Kostenbespaarders
- Koeienboeren
- Groeiers
- Arbeidsbespaarders

Elk melkveebedrijf heeft elementen van alle vier de strategieën, maar vaak is het zo dat een bedrijf hoog scoort bij een bepaalde strategie. Het is dus nooit zo dat een bedrijf geheel en exclusief aan de beschrijving van één bepaalde bedrijfsstijl voldoet. Daarnaast is het mogelijk dat de bedrijfsstijl door de jaren heen verandert. Opvallend is wel dat naarmate melkveebedrijven stijl-specifieker zijn, de bedrijfseconomische resultaten gemiddeld beter zijn (Dirksen et al, 2013). Ook zegt de grootte van het bedrijf weinig over het inkomen. Onderzoek heeft namelijk aangetoond dat inkomens van grootschalige en van kleinschalige bedrijven hetzelfde kunnen zijn. De kleinere bedrijven zijn vaak ook beter opgewassen tegen negatieve marktontwikkelingen, zoals een lagere melkprijs (Van der Ploeg, 2012). Deze theorie werd bevestigd tijdens de interviews, aangezien veel boeren aangaven dat de 'groeier' het meest kwetsbaar is in tijden van prijsschommelingen en de 'kostenbespaarder' het minst. De 'kostenbespaarders' zijn het minst kwetsbaar door het hoge aandeel eigen vermogen in het bedrijf, lage vaste kosten en geringe marktafhankelijkheid. Hieronder volgt een korte beschrijving van de vier bedrijfsstijlen:

- De kostenbespaarders streven ernaar om met eigen middelen zo zuinig en effectief mogelijk te werken. De kosten die ze buiten het bedrijf moeten maken proberen ze zo laag mogelijk te houden. De melkproductie per hectare en per koe hoeft niet maximaal te zijn en het zijn vaak wat kleinere bedrijven. Relatief gezien hebben ze een lagere melkgift per koe en lagere krachtvoerkosten per koe.
- De koeienboeren streven hoge productieniveaus na en maken daartoe zo nodig extra kosten. De melkproductie en de krachtvoergift per koe en het aantal kg melk per hectare zijn gemiddeld hoger dan in de andere stijlen. Ook scoren zij hoog op variabelen zoals fokkerijkosten en stuks jongvee per melkkoe. Deze boeren besteden relatief veel tijd aan hun vee.
- De groeiers willen het bedrijf van de toekomst opbouwen. Daarvoor zijn zij voortdurend bezig met nieuwe en hoge investeringen. Voor hen staat doorgaande groei voorop: alles draait om bedrijfsvergroting. Zij vallen dus voornamelijk op door hun omvangskenmerken, zoals het aantal melkkoeien, stuks jongvee en het totaal aantal hectares.
- Bij de arbeidsbespaarders zijn het aantal koeien en hectares per arbeidskracht hoog. De krachtvoergift en productie per koe zijn relatief gering. Dit zijn de boeren die minder aandacht voor de individuele koe hebben (Dirksen et al, 2013).

Met deze beschrijvingen in het achterhoofd is de onderzoekster bij melkveehouderijen langs geweest. Door middel van interviews en observatie is veel informatie verworven over onder andere de bedrijfsstijl die boeren op dit moment hanteren. Deze informatie had betrekking op het aantal koeien, aantal hectares, voerbeleid, fokkerijbeleid, melkproductie per koe, aantal koeien per vaste arbeidskracht (VAK), vormen

van arbeidsbesparing, melkquotum en bedrijfsgroei. Van elk melkveebedrijf zijn deze punten geïnventariseerd zodat de bedrijven met elkaar vergeleken konden worden, en daarnaast gekeken kon worden welke bedrijfsstijlkenmerken zij hadden. Figuur 1 geeft een grafische illustratie hiervan. De afbeelding laat goed zien dat elk bedrijf elementen heeft van alle bedrijfsstijlen, maar ondanks dat de melkveebedrijven te plaatsen zijn bij één bedrijfsstijl, in dit geval de kostenbespaarder (Dirksen et al, 2013).



Figuur 1: Bedrijfsstijlendiagram (Dirksen et al, 2013)

Uit het onderzoek is gebleken dat de overheersende stijl in de Krimpenerwaard de kostenbespaarders zijn. Er zijn namelijk elf kostenbespaarders vastgesteld, zes groeiers, vier arbeidsbespaarders en vier koeienboeren.

1.4 Maatschappelijke relevantie

Deze paragraaf laat de negatieve gevolgen van een niet-effectief vaccinatiebeleid zien. Om dit in de toekomst te vermijden, wordt aan het eind van dit verslag in de discussie een aanbeveling geschreven over de factoren waarmee rekening gehouden moet worden indien er weer een nieuw vrijwillig vaccinatiebeleid opgesteld gaat worden. De kans is echter aanwezig dat de informatie beschreven in de discussie op korte termijn nodig is omdat BT uitgebroken is in Frankrijk, en daardoor de kans groot is dat Nederland er ook mee te maken gaat krijgen (Gezondheidsdienst voor Dieren, 2015; Veearts, persoonlijke communicatie, 08 februari 2016).

Het promotieonderzoek heeft aangetoond dat de kosten hoog kunnen oplopen als er een ziekte uitbreekt (Velthuis et al, 2010). Redenen voor deze hoge kosten zijn onder andere dat wanneer een OIE-ziekte uitbreekt, dit grote implicaties heeft voor productie, beleid en handel in het land of regio waar de ziekte is geconstateerd (Sok et al, 2015b). De totale schade die gerelateerd is aan de BT-epidemie in 2006 werd geschat op 28,5 miljoen euro, terwijl de schade in 2007 werd geschat op 49,3 miljoen euro. In 2006 werden de kosten veroorzaakt door de opstalverplichting (63%), transportbeperking (29%) en diagnosekosten (8%). De productieschade was maar 0,4% van de totale schade omdat het aantal besmette bedrijven en dieren relatief laag was. In 2007 was de kostenverdeling anders: productieschade was de hoofdveroorzaker (62%), gevolgd door behandelingskosten (22%) en transportkosten (13%). De reden voor de grote verschillen in schade-componenten is dat in 2007 er geen opstalverplichting van kracht was, en in dat jaar veel meer bedrijven en dieren getroffen waren. De melkveehouderij is binnen de rundveehouderij het hardst getroffen. 53% van de economische schade binnen de rundveehouderij werd veroorzaakt binnen de melkveehouderij, terwijl in 2007 de melkveehouderij zelfs 76% van de totale economische schade op zich nam. Dit kwam voornamelijk door een daling van de melkproductie van geïnfecteerde koeien en de behandelingskosten (Velthuis et al, 2008).

De voornaamste reden waarom Nederland in 2008 tijdens de BT-epidemie voor een vrijwillig vaccinatieprogramma koos was het besparen van extra administratieve en uitvoerende kosten ten opzichte van een verplichte vaccinatie. Een andere reden was dat boeren in het verleden een negatieve ervaring hebben gehad met een verplicht vaccinatiebeleid tegen een andere OIE-ziekte toen het vaccin achteraf vervuild bleek te zijn. Dit zorgde voor serieuze gezondheidsproblemen onder de gevaccineerde dieren. Veel boeren zijn hierdoor het vertrouwen in vaccineren verloren. De overheid heeft geprobeerd

met behulp van financiële compensatie de boeren te prikkelen om toch mee te doen aan een vrijwillig vaccinatiebeleid, maar ook dit werkte niet voldoende (Sok et al, 2015b; Velthuis et al, 2008).

De eerste paragraaf laat zien wat de negatieve gevolgen zijn van het uitbreken van een OIE-ziekte, in dit geval BT. Het zou voor vele sectoren, vooral voor de melkveehouderij, een verlossing zijn als een dergelijke epidemie sneller onder controle komt, ten eerste omdat het hoge kosten met zich meebrengt, en ten tweede omdat er dierenleed veroorzaakt wordt. De tweede paragraaf laat zien dat het erg lastig is om een goed vrijwillig vaccinatiebeleid op te stellen dat aanslaat onder de boeren. Het promotieonderzoek heeft echter aangetoond dat de houding van melkveehouders ten opzichte van vaccinatie tegen BT, mocht het zich voordoen, voorzichtig positief aan het worden is. Dit onderzoek zal bijdragen aan het meer inzichtelijk krijgen wat de achterliggende factoren zijn die de houding van boeren beïnvloeden om te gaan vaccineren. Deze informatie kan in de toekomst, wellicht dit jaar nog, waardevol zijn omdat het vaccinatiebeleid op de boeren afgestemd kan worden.

1.5 Doel en onderzoeksvragen

Het doel achter dit ruraal-sociologisch onderzoek is om inzicht te krijgen in de relatie tussen bedrijfsstijlen en vaccineren in de Krimpenerwaard. Als er een relatie is kan dit als hulpmiddel gebruikt worden om een effectief vaccinatiebeleid op te stellen. De hoofdvraag luidt als volgt:

Wat is de relatie tussen bedrijfsstijlen en de benadering van dierziekten in de Krimpenerwaard?

Om antwoord te kunnen geven op de hoofdvraag zullen allereerst de onderstaande deelvragen beantwoord moeten worden:

1. Welke bedrijfsstijlen zijn er in de Krimpenerwaard?
2. Hoe ontwikkelen de melkveehouderijen zich in de Krimpenerwaard?
3. Hoe benaderen de verschillende bedrijfsstijlen vee?
4. Hoe kijken de verschillende bedrijfsstijlen aan tegen diergezondheid?
5. Wat zijn de opvattingen per bedrijfsstijl over dierziekten, met BT als casus?

Als de bovenstaande deelvragen beantwoord zijn, zal duidelijk worden of er onderling verbanden zijn tussen de deelvragen die betrekking hebben op bedrijfsstijlen en de benadering van dierziekten. Het is echter mogelijk dat er geen verband wordt gevonden tussen deze twee indicatoren, maar dat er wel verbanden worden gevonden tussen bedrijfsstijlen en andere indicatoren. Deze verbanden zullen dan meegenomen worden in de aanbeveling.

2 Onderzoeksmethoden

Dit hoofdstuk beschrijft de methoden die gebruikt zijn om antwoord te kunnen geven op de hoofdvraag. In sectie 2.1 wordt beschreven in welk gebied er onderzoek is gedaan en waarom, en met welke onderzoekspopulatie. Daarna zal uitgelegd worden hoe de verzamelde informatie geanalyseerd is.

2.1 Onderzoeksgebied en populatie

De interviews zijn afgenomen bij melkveehouders in de gemeente Krimpenerwaard (voortaan Krimpenerwaard genoemd). De Krimpenerwaard is ontstaan uit een fusie van de gemeenten Bergambacht, Ouderkerk, Nederlek, Schoonhoven en Vlist en telt 54.142 bewoners en heeft een oppervlakte van ruim 160 km² (Gemeente Krimpenerwaard, z.d). Met als belangrijkste kenmerken ruimte, rust en groen is de Krimpenerwaard een gebied met veel melkveebedrijven en daarom een gunstig gebied om regionaal onderzoek te doen naar de factoren die invloed hebben op de houding van melkveehouders ten opzichte van vaccinatie. Daarnaast moest het onderzoeksgebied afgebakend worden omdat er voor het gehele onderzoek maar 5,5 maanden beschikbaar waren. De laatste reden om het onderzoek in de Krimpenerwaard te doen is omdat de onderzoekster in de Krimpenerwaard woont waardoor het voor haar makkelijker was om contact te leggen met de melkveehouders.

In totaal zijn er 25 interviews afgenomen bij melkveehouders in de Krimpenerwaard met verschillende bedrijfsstijlen (zie Figuur 2 voor overzicht). De eerste afspraken voor interviews zijn geregeld met behulp van vrienden/kennissen van de onderzoekster. Aan hen werd gevraagd of zij melkveehouders kenden en of het mogelijk was hun contactinformatie te krijgen. Na afloop van de eerste interviews werd aan de boeren gevraagd om namen van andere boeren in de buurt, de zogenoemde sneeuwbalmethode. Deze boeren werden dan gebeld of persoonlijk benaderd.



Figuur 2: Overzicht van geïnterviewde bedrijven

Vanaf interview 7 is de onderzoekster ook meerdere malen random gestopt bij melkveebedrijven. Dit had als voordeel dat de onderzoekster zelf kon inschatten wat voor melkveebedrijf het was en aan de hand daarvan kon bepalen of het voor het onderzoek interessant zou zijn om met de eigenaar een interview te hebben. Het is namelijk mogelijk om van een afstand in te schatten wat voor stijl de boer hoogstwaarschijnlijk heeft. Op deze manier is er geprobeerd om de aanwezige diversiteit aan stijlen in de Krimpenerwaard zo goed mogelijk te dekken.

De eerste zes interviews hadden als onderwerpen: bedrijfsgegevens, bedrijfsstijlen, omgang met vee, diergezondheid en het vrijwillige vaccinatiebeleid. Echter, toen bekend werd dat BT in Frankrijk was uitgebroken (dat is vanaf interview 7) is dat meegenomen in de interviews (zie Bijlage 1 voor interviewschema). Er is gekozen voor semigestructureerde interviews omdat het dan mogelijk is om de bovengenoemde onderwerpen in verschillende volgorde aan bod te laten komen, wat ook vaak gebeurde omdat de onderwerpen met elkaar in verband staan. Zo gebeurde het bijvoorbeeld vaak dat tijdens het bespreken van de bedrijfsstijl al het één en ander verteld werd over omgang met vee en over diergezondheid, of dat melkveehouders zelf over BT begonnen aan het begin van het interview omdat

ze wisten dat BT als casus gebruikt werd. De interviews verliepen erg soepel, dit kwam mede omdat het onderwerp van dit onderzoek interesse opwekte bij de melkveehouders, zeker nu BT weer is uitgebroken, maar ook omdat het interview ging over hun bedrijf en hun mening. Het perspectief van de boer en zijn/haar beleefwereld stond centraal en dit werd erg gewaardeerd. De gemiddelde tijdsduur van een interview was ongeveer een uur, maar na het interview werd er vaak nog gediscussieerd over van alles en nog wat, zoals bijvoorbeeld het onderwerp ‘kalfjes moeten bij hun moeder blijven’, en over de vraag ‘wat is nou goed voor een koe?’. Dit waren erg interessante gesprekken. Ook werd na afloop van het gesprek vaak nog een rondleiding op het bedrijf gegeven.

Uit de interviews kwamen bepaalde onderwerpen naar voren zoals de rol van verschillende partijen tijdens een uitbraak van dierziektes. Er is daarom gekozen om naast de 25 interviews met melkveehouders nog vier interviews te doen, te weten met een werknemster van de Gezondheidsdienst voor Dieren (GD), een werknemster van Campina, een veearts en een persoon die veel kennis heeft over boeren in de Krimpenerwaard. Deze persoon is al tientallen jaren in dienst bij een voerleverancier, gevestigd in de Krimpenerwaard. Voor deze vier personen is een apart interviewschema gemaakt (zie Bijlage 2), die uiteraard aansluit bij het interviewschema voor de melkveehouders. Zo wordt bijvoorbeeld ook aan deze partijen gevraagd hoe zij hun rol zien bij een uitbraak van dierziektes en wie zij vinden dat een rol zou moeten spelen. Ook worden er punten aan de partijen voorgelegd die bij de interviews met melkveehouders naar boven kwamen en betrekking hebben op hun bedrijf/organisatie. Bij de selectie van deze personen is vooral gelet op de mogelijke toegevoegde waarde die hun kennis kan hebben voor dit onderzoek.

2.2 Uitwerking van informatie

Alle interviews zijn opgenomen en uitgewerkt. De uitwerkingen zijn onderverdeeld in onderwerpen omdat het dan bij het analyseren makkelijker is om de interviews met elkaar te vergelijken. Na elk uitgewerkt interview werd een korte samenvatting getypt die betrekking had op de onderwerpen. Het voorbeeld hieronder heeft betrekking op het onderwerp BT.

Interview 11

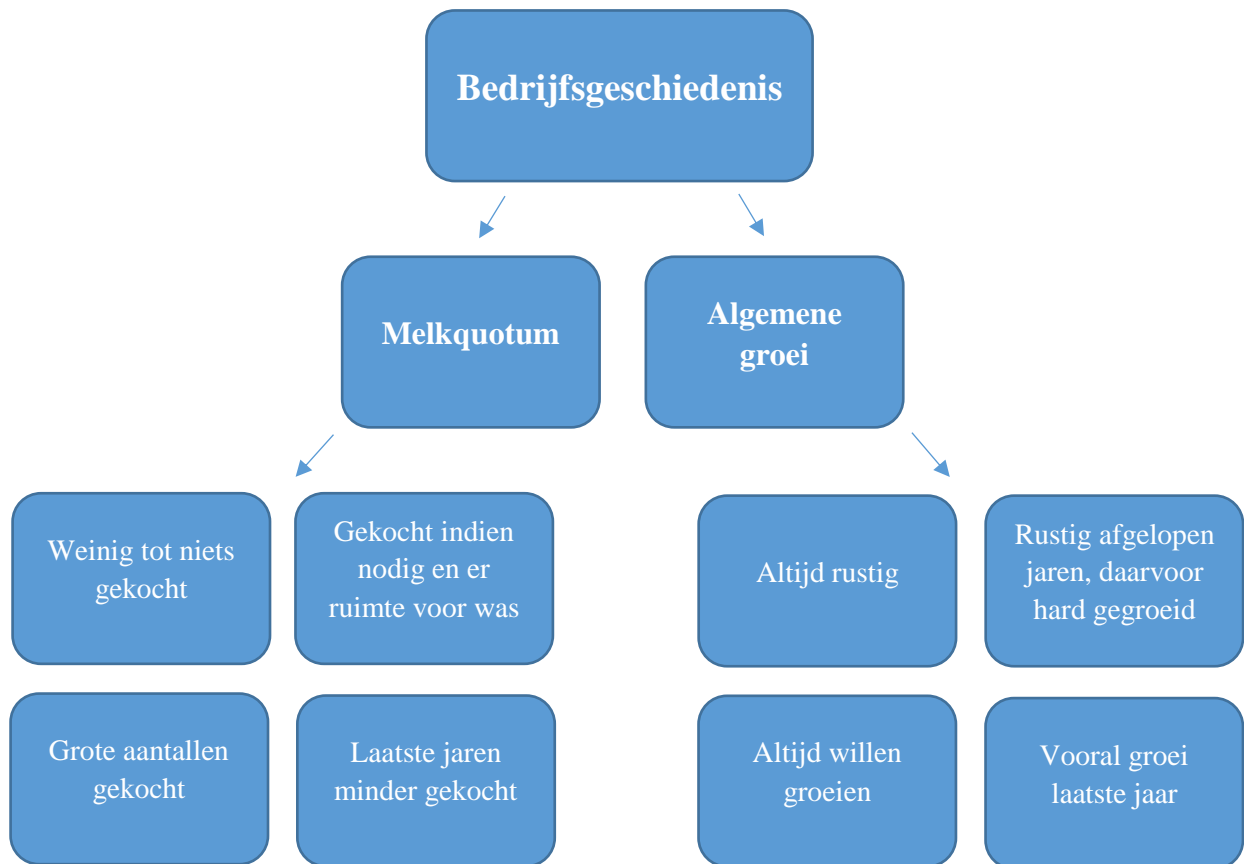
1. De boer is, zonder het te weten, best erg met BT in aanraking gekomen. Hij heeft niet geënt omdat hij er ineens middenin zat en dan heeft het toch geen zin meer. Hij wist toen niet wat BT was en was ook niet op de hoogte dat het in Nederland was. Ook was hij niet op de hoogte van het vrijwillige beleid.
2. Als het omhoog trekt gaat hij erover nadenken. Hij zal gaan enten om risico te vermijden, zeker als het voor dezelfde prijs is. De overheid moet een rol spelen want boeren onderling kunnen het toch nooit met elkaar regelen.

Interview 14

1. Heeft geënt tegen BT omdat hij het op zijn boerderij had.
2. Zegt in de eerste instantie dat hij van de winter gaat enten omdat het in Frankrijk is, maar hij gaat zeker enten als het België bereikt. Ook geeft hij aan dat het gesleep met vee eens moet ophouden, daar komt alle ellende van. Zal gaan enten omdat hij de vorige keer gezien heeft hoe ziek de koeien werden en ook omdat hij nu weet wat toen de schade was. Hij vindt dat de Gezondheidsdienst voor Dieren een rol moet spelen om BT te bestrijden, omdat als boeren het onderling moeten regelen en niks terecht van komt.

Punt 1 betrekking heeft op het verleden (hebben ze toen wel of niet geënt en waarom) en punt 2 heeft betrekking op de toekomst (zullen ze wel of niet gaan enten, wanneer gaan ze überhaupt over enten nadenken en welke partij zou een rol moeten spelen). Er is van elk onderwerp een samenvatting gemaakt zodat ze makkelijker met elkaar vergeleken konden worden. Er zijn dus samenvattingen gemaakt van de onderwerpen: bedrijfsgeschiedenis, bedrijfsstijlen, omgang met vee/dierengezondheid en van BT. De bedrijfsstijlen werden echter niet bij de samenvattingen beschreven/gebruikt omdat er anders een kans aanwezig was dat de onderzoekster bepaalde stijlen onbewust zou indelen bij het kopje wat het meest voor de hand liggend is voor die stijl. Zo werd bijvoorbeeld het eerste onderwerp van het interview ‘bedrijfsgeschiedenis’ gesplitst in twee kopjes, die zelf weer onderverdeeld werden in vier kopjes (zie

Figuur 3). Het is in dit voorbeeld voor de hand liggend dat de bedrijfsstijl kostenbespaarders waarschijnlijk bij de kopjes ‘weinig tot niets’ en ‘altijd rustig’ horen, terwijl de groeiers waarschijnlijk bij de kopjes ‘grote aantallen’ en ‘altijd willen groeien’ horen. Om dit vermoeden niet mee te laten spelen tijdens de indeling van de boeren zijn de bedrijfsstijlen achterwege gelaten en zijn de indelingen puur gebaseerd op samengevatte stukken tekst uit de interviews.



Figuur 3: Verschillende stromingen bij het onderwerp ‘bedrijfsgeschiedenis’

3 Empirie en Analyse

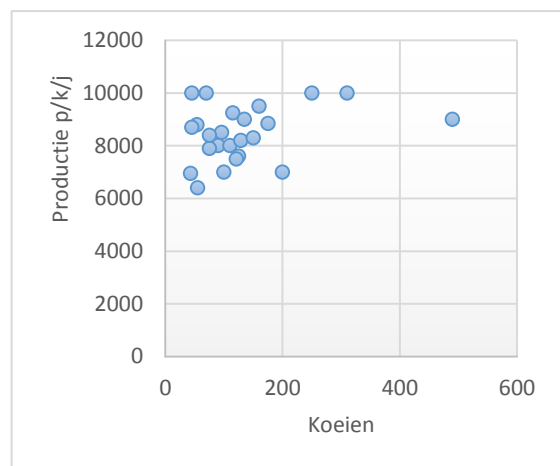
Dit hoofdstuk beschrijft de resultaten van het onderzoek. In de introductie is beschreven dat het interview uit verschillende onderwerpen bestond. Deze onderwerpen worden in elke paragraaf apart behandeld op één paragraaf na. De onderwerpen ‘omgang met vee’ en ‘diergezondheid’ zijn namelijk samengevoegd in paragraaf 3.3. De laatste paragraaf zal de resultaten met betrekking tot blauwtong beschrijven. In deze resultatenanalyse wordt uitgegaan dat er een samenhang is tussen denken en doen omdat bedrijfsstijlen een geheel zijn van samenhangende en door groepen boeren gedeelde opvattingen omtrent de ontwikkeling van hun bedrijf (Van der Ploeg, 2001). Op basis van deze opvattingen zullen de boeren bepaalde dingen wel of niet doen, zoals niet vaccineren. In dit hoofdstuk zullen citaten gegeven worden uit de afgenomen interviews.

3.1 Algemene bedrijfskenmerken

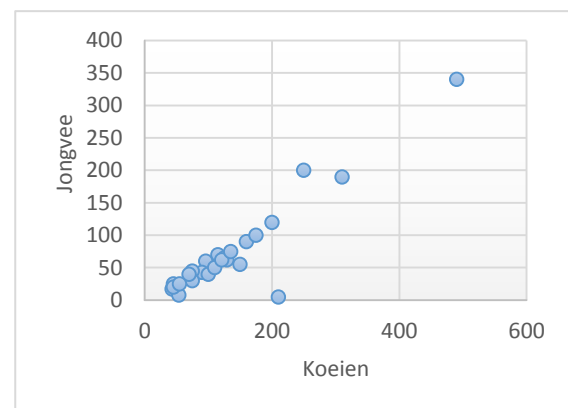
De onderstaande bedrijfskenmerken geven een overzicht van de geïnterviewde melkveehouders. De melkveehouders zullen in de resultaten anoniem en random behandeld worden omdat veel boeren elkaar kennen in de Krimpenerwaard. Ook is boer 1 hieronder niet dezelfde boer als boer 1 in de rest van het verslag.

	Melkkoeien	Jongvee	P/k/j
Boer 1	135	75	9000
Boer 2	121	62	7500
Boer 3	55	25	6400
Boer 4	150	55	8300
Boer 5	129	62	8200
Boer 6	125	65	7600
Boer 7	70	40	10000
Boer 8	75	30	8400
Boer 9	110	150	8000
Boer 10	45	20	8700
Boer 11	210	5	-
Boer 12	54	8	8800
Boer 13	175	100	8850
Boer 14	200	120	7000
Boer 15	160	90	9500
Boer 16	115	70	9250
Boer 17	75	45	7900
Boer 18	310	190	10000
Boer 19	250	200	10000
Boer 20	100	40	7000
Boer 21	90	43	8000
Boer 22	96	60	8500
Boer 23	45	25	10000
Boer 24	43	17	6950
Boer 25	490	340	9000

Tabel 1: Bedrijfskenmerken



Figuur 4: Geen relatie tussen aantal koeien en productie per koe per jaar



Figuur 5: Relatie tussen aantal koeien en stuks jongvee

Uit de bovenstaande figuren kan geconcludeerd worden dat er ten eerste veel verscheidenheid is in de grootte van de melkveebedrijven, ten tweede er geen relatie is tussen het aantal koeien en de productie per koe per jaar, en ten derde dat er een directe relatie is tussen het aantal koeien en het aantal stuks jongvee omdat er een denkbeeldige ‘rechte lijn’ van linksonder naar rechtsboven getrokken kan worden door de puntenwolk, op één bedrijf na. Dit bedrijf fokt niet zijn eigen jongvee op omdat ze liever willen

handelen. Van de 25 melkveebedrijven zijn er dus 24 die hun eigen jongvee opfokken. Echter, daar hebben ze wel verschillende redenen voor. Hier wordt later in het verslag dieper op ingegaan. Wat ook uit de bedrijfsgegevens is gebleken is dat er ‘maar’ zeven van de 25 melkveebedrijven alleen inkomsten verdienen door de verkoop van melk. Van deze zeven melkveebedrijven vallen er vier onder de bedrijfsstijl kostenbespaarder. De andere achttien boeren doen of aan multifunctionele landbouw, of aan pluri-activiteit. Multifunctionele landbouw houdt in dat er aanvullende inkomsten binnen het eigenlijke bedrijf worden verdiend (bijvoorbeeld kaas maken of een zorgboerderij hebben), terwijl pluri-activiteit inhoudt dat er inkomsten buiten het eigenlijke bedrijf verdiend worden (Van der Ploeg, 2001). Doordat veel melkveehouderijen naast de melkveehouderij zelf één of meerdere inkomstenbronnen hebben, en in de interviews werd aangegeven dat het geld verdiend met andere activiteiten vaak in het bedrijf wordt geïnvesteerd, is het moeilijk de economie van het bedrijf te beoordelen en te begrijpen. Hieruit kan geconcludeerd worden dat als er onderzoek gedaan wordt naar melkveehouderijen, de andere inkomstenbronnen tegenwoordig niet meer buiten beschouwing gelaten kunnen worden.

Een andere conclusie wat hieruit getrokken kan worden is dat ook de melkveehouders in de Krimpenerwaard te maken hebben met de ‘agricultural squeeze’ (Van der Ploeg, 2000). De ‘agricultural squeeze’ houdt in dat de kosten synchroon oplopen met stagnerende opbrengsten, doordat boeren steeds meer investeringen moeten doen vanwege nationale en Europese wet- en regelgeving op het terrein van dierenwelzijn, voedselveiligheid en het terrein van milieu. Daarnaast worden veel boeren gedwongen om te groeien in omvang en schaal om de stagnerende kosten te compenseren. Doordat de marge tussen de kosten en opbrengsten van de boerenbedrijven steeds kleiner worden, wordt de handelingsruimte van boeren steeds beperkter. De opbrengsten stagneren o.a. door het dumpen van overschot op de wereldmarkt (Renting et al, 2003), teruglopende subsidies en concurrerende wereldmarktprijzen (Van der Ploeg et al, 2000) en door de verzadiging van markten (Roep, 2000). Om de stagnerende melkopbrengsten te compenseren hebben veel boeren tegenwoordig meerdere inkomstenbronnen.

“Ik vind het wel noodzakelijk dat we sinds een paar weken kaas maken want er komt al drie kwartalen te weinig binnen. En als je dan de helft van je melk voor een goede melkprijs kan verwerken en je hebt nog 50% wat je aflevert aan een melkleverancier, als je dan naar het gemiddelde kijkt heb je toch een mooie prijs. Dan zit je toch rond de 40/42 cent. Er zijn wel eens mensen die zeggen ‘kostprijs dit, kostprijs dat’, maar kostprijs is leuk, maar ik wil ook voor al die uren wel eens een leuk salaris overhouden” (Persoonlijke communicatie, 26 november 2015).

Van de 25 geïnterviewden geven er 24 aan een familiebedrijf te hebben. Hieruit kan geconcludeerd worden, en dat geven boeren ook aan, dat het tegenwoordig heel zwaar is en niet aantrekkelijk om een melkveebedrijf te starten. Dat de afgelopen jaren amper tot geen nieuwe melkveebedrijven zijn gestart, had vooral te maken met het quotum. Dit dure productierecht in combinatie met de stijgende prijs van land heeft ervoor gezorgd dat het financieel bijna onmogelijk was voor starters om een melkveehouderij te beginnen. Maar ondanks dat het quotum is afgeschaft, verwachten deskundigen geen wildgroei aan nieuwe melkveebedrijven. Dit heeft te maken met nieuwe ammoniakrechten, fosfaatplafond en een nieuwe melkveewet. De quotumkosten zijn vervangen door hogere voer- en mestkosten waardoor het financieel niet makkelijker is geworden. Dit tezamen verklaart waarom melkveebedrijven bijna altijd familiebedrijven zijn, omdat door alle regel- en wetgeving het bijna onmogelijk wordt gemaakt om een nieuw bedrijf te starten (Berntsen, 02 oktober 2014). De onderstaande citaten laten zien dat het ook voor al bestaande boeren een onzekere tijd is, waardoor zij nu even rustig aan doen. Met name de onzekerheid omtrent de fosfaatrechten weerhouden boeren ervan om te groeien.

“Met het ook op het wegvallen van het quotum hebben we tot 2010 wel elk jaar zo’n 20.000 gekocht. Winst opwerken en het was gewoon aftrekbaar. De laatste jaren hebben we niks meer gekocht omdat je het binnen 2 of 3 jaar moest afschrijven. Als je tijdens de afschaffing niet op 0 stond dan was het gewoon weg. Nu eerst maar eens afwachten wat ze met de fosfaatrechten gaan doen” (Persoonlijke communicatie, 27 oktober 2015).

Echter, het LEI (Landbouw Economisch Instituut) verwacht dat in 2020 de gemiddelde veestapel per bedrijf verdubbelt naar ongeveer 120 koeien door de afschaffing van het melkquotum (Bont et al, 2011). De onderstaande citaten van boeren sluiten aan bij de voorspelling van het LEI.

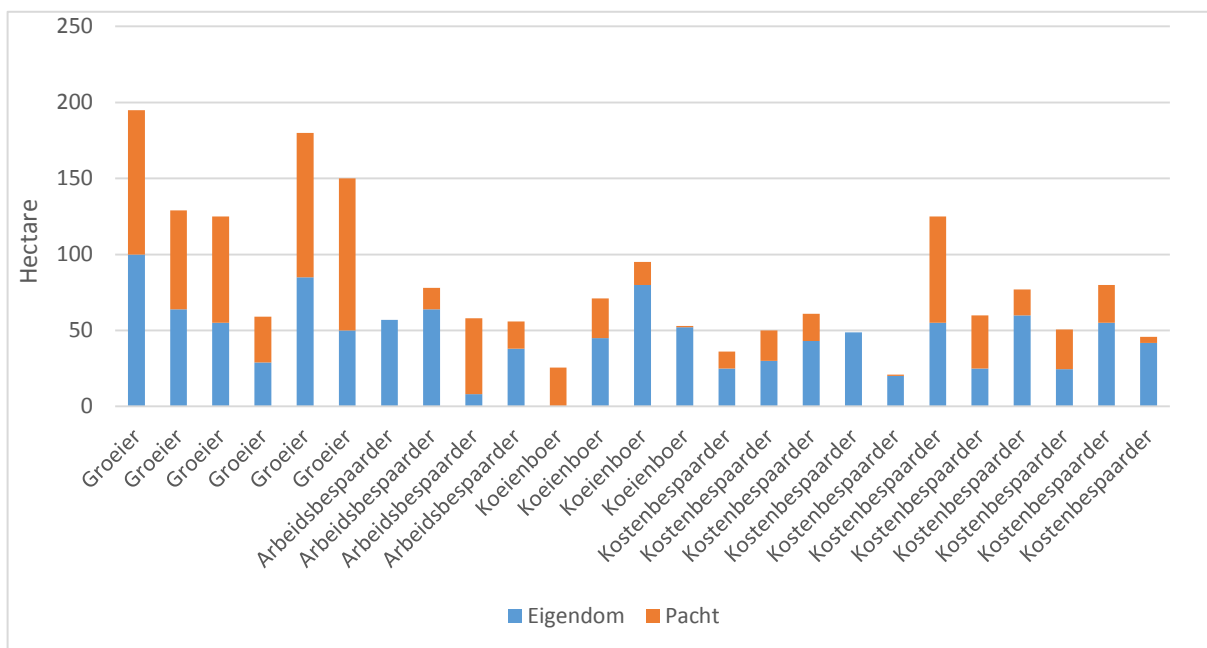
We hebben altijd rustig aan gedaan, wel elk jaar iets gegroeid, maar sinds het quotum is afgeschaft zijn we van 8 ton naar 1 miljoen kg per jaar gegaan” (Persoonlijke communicatie, 05 januari 2016).

Toen ik het overnam, dat was in 2001, toen hadden we 5,5 ton en in 2014 zaten we op 7 ton. Na de afschaffing zijn we met meer dan een ton gegroeid” (Persoonlijke communicatie, 10 december 2015).

Echter, veel melkhouders vragen zich af of deze weg van productieverbod wel de goede weg is omdat ze ook met andere factoren te maken hebben zoals mestwetgeving, fosfaatplafond, grond schaarste en limiet aan arbeidscapaciteit.

De bovenstaande citaten laten duidelijk zien dat boeren vanuit hun opvattingen hun bedrijfsstrategie bepalen. Sommige boeren zien de afschaffing van het quotum als de kans om te vergroten, terwijl andere juist voor de afschaffing extra quotum hebben gekocht omdat zij niet in onzekerheid willen zitten.

Er worden niet veel koeien geëxporteerd en geïmporteerd in de Krimpenerwaard. Bijna alle boeren gaven aan dat een gesloten cirkel op hun boerderij erg belangrijk is. Er wordt geprobeerd al het ruwvoer van eigen land te halen, alleen eigen arbeid en machines in te zetten en zelf jongvee op te fokken zodat ze geen vee hoeven aan te kopen. De hoofdreden dat ze liever geen vee aankopen heeft te maken met insleep van ziektes. Van der Ploeg (1991) beschrijft deze ontwikkeling als het onttrekken van het bedrijf aan de invloedssfeer van de markten. Boeren distantiëren zich van de markten aan de ‘input-kant’ waardoor er een zekere afstand is tussen het boerenbedrijf en de markt. Op deze manier proberen zij zich ook te onttrekken aan de ‘agricultural squeeze’. Van der Ploeg ziet dit verschijnsel als het succes van de Nederlandse landbouw. Van de 25 boeren doen er twee niet aan beweiding.



Figuur 6: Verhouding land in eigendom/pacht

Uit het bovenstaande figuur kan geconcludeerd worden dat de groeiers over het meeste land beschikken. Dit klopt met de beschrijving van groeiers (Dirksen et al, 2013). De groeiers vallen namelijk voornamelijk op door de omvang kenmerken (aantal koeien, hectares e.d.). Ook kan uit Figuur 6 afgelezen worden dat de groeiers in vergelijking met de andere drie stijlen veel land pachten, wat voor hoge vaste kosten zorgt.

3.2 Bedrijfsgeschiedenis

Tijdens de interviews werd aan de boeren gevraagd om wat over het bedrijf te vertellen. Er werd voornamelijk ingegaan op het melkquotum en op groei in het algemeen (aantal hectares, aantal koeien, nieuwe stallen etc.). Uit dit gedeelte kwamen steeds verschillende punten naar voren, die de interviewster heeft opgeschreven. Nadat deze punten vaststonden zijn de boeren ingedeeld bij de punten die voor hen het meest toepasselijk waren.

3.2.1 Melkquotum

Sinds 1984 kent de EU voor melk een stelsel van productiebeheersing gebaseerd op de toekenning van heffingsvrije hoeveelheden. Als de boeren meer melk produceerden dan waar zij quotum voor hadden, dan werden zij geconfronteerd met een hoge heffing, die ongeveer gelijk was aan de opbrengstprijis van melk voor de veehouder (Vogelzang et al, 2003). Het melkquotum is 1 april 2015 afgeschaft. De ene boer was daar blij mee, de andere boer niet.

“We hadden 1 miljoen quotum, ik ben er ook altijd nog tegenstander van dat het afgeschaft is. Je moet het zo zien, ik heb denk voor 2 miljoen in quotum geïnvesteerd, en omdat 1 of andere gek bij de overheid zegt: we gaan het anders doen, is het gewoon opgegaan in de lucht. Plus dat je denkt: als ik ooit nog eens stop of een opvolger doorgaat, dan hebben we nog een appeltje voor de dorst maar dat is ook niet meer zo” (Persoonlijke communicatie, 25 november 2015).

Aan de boeren werd in dit onderzoek gevraagd hoe zij gehandeld hebben sinds de invoering van het melkquotum. De volgende antwoorden werden gegeven:

1. weinig tot niets gekocht;
2. gekocht indien nodig en er ruimte voor was;
3. grote aantallen gekocht;
4. voor de afschaffing minder gekocht.

Het antwoord ‘weinig tot niets’ werd door zes kostenbespaarders en één koeienboer gegeven. De redenen die zij gaven om weinig tot niets te kopen luiden als volgt:

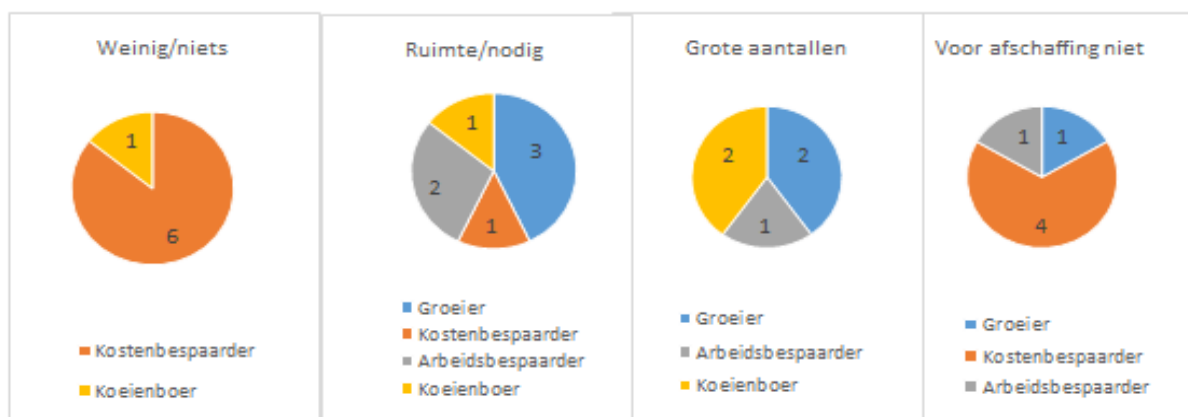
- De boer wilde een eenmansbedrijf blijven.
- De boer kampt met gezondheidsproblemen.
- De boer had niet de middelen (geld/ruimte) om quotum aan te schaffen.

Deze drie redenen kunnen ook met elkaar samenhangen.

Het antwoord ‘gekocht indien nodig en wanneer er ruimte voor was’ was vooral te horen bij boeren die geleidelijk zijn gegroeid. Er werd dan bijvoorbeeld alleen quotum gekocht als het fiscaal uitkwam of er werd quotum gekocht omdat er meer geproduceerd werd. Tot deze groep behoren zeven boeren, bestaande uit drie groeiers, twee arbeidsbespaarders, één koeienboer en één kostenbespaarder.

Tot de derde groep behoren boeren die eenmalig of meerdere keren een grote hoeveelheid melkquotum hebben gekocht. Dat varieert van 200.000 tot 450.000 liter. Redenen voor de grote aankopen zijn onder andere dat de melkveehouderij opgestart is na de invoering van het melkquotum of door het aangaan van samenwerkingsverbanden. Er zijn vijf boeren die tot deze groep behoren, twee groeiers, twee koeienboeren en één arbeidsbespaarder. Vier van deze vijf boeren hebben meer dan 160 melkkoeien.

De laatste groep bestaat uit zes boeren die de afgelopen jaren geen quotum meer hebben gekocht omdat ze daarvoor erg hard gegroeid zijn en daarom zwaar gefinancierd zijn, of omdat ze wisten dat het afgeschaft zou worden. Deze groep bestaat uit vier kostenbespaarders, één groeier en één arbeidsbespaarder.



Figuur 7: Quotumstrategie per bedrijfsstijl

Uit de figuren hierboven kan geconcludeerd worden dat de kostenbespaarders overheersen in de groepen ‘weinig tot niets gekocht’ en in de groep ‘voor de afschaffing minder gekocht’. Dit komt overeen met de beschrijving van de bedrijfsstijlen want bij de kostenbespaarders staan lage kosten centraal (aankoop quotum in dit geval) en het zijn vaak de kleinere bedrijven. Ook zullen kostenbespaarders het quotum sneller als ‘weggegooid’ geld zien en het liever aan iets anders willen besteden. Zij letten met alles op de kosten.

De groeiers zitten zoals verwacht bij de groepen ‘gekocht indien nodig en er ruimte voor was’ en ‘grote aantallen gekocht’. Het verschil tussen deze twee groepen kwam ook in de interviews duidelijk naar voren. Er zijn groeiers die veel risico (durven te) nemen en daarom met grote sprongen voorwaarts gaan, maar er zijn ook groeiers die elk jaar bij wijze van spreken 30.000 liter kopen en uiteindelijk ook groeien. De tijdsduur is alleen wat langer.

De arbeidsbespaarders hebben ook vaak grote bedrijven die zoveel mogelijk proberen te produceren met een zo laag mogelijke arbeidsinzet. Bij de arbeidsbespaarders was de afgelopen jaren veel geautomatiseerd, denk aan melkrobots, shovels en een automatisch voersysteem, wat inhoudt dat het aantal koeien per VAK omhoog is gegaan. Er konden dus meer koeien per man gemanaged worden maar dan moest er wel eerst quotum gekocht worden. Het is daarom ook niet verassend dat er geen één arbeidsbespaarder bij de groep ‘weinig tot niets gekocht’ hoort.

De koeienboeren, net als de arbeidsbespaarders bestaande uit vier boeren, zijn verspreid over drie mogelijkheden. Het is daarom voor deze groep niet mogelijk om een link te vinden tussen de bedrijfsstijl en de antwoorden. Het is wel belangrijk om te weten dat er een grote variatie is binnen de groep koeienboeren (van 45 melkkoeien tot 160), maar dat ze overduidelijk bij de bedrijfsstijl koeienboer horen. Ze besteden allemaal veel aandacht aan de koe (de koe heeft voor hen wel degelijk een intrinsieke waarde) en hebben alle vier een hoge productie per koe.

3.2.2 Bedrijfsbegroting

De antwoorden die gegeven werden op de vraag hoe de boeren gegroeid zijn sinds zij in maatschap zijn gegaan en/of eigenaar zijn geworden van het bedrijf zijn:

1. altijd rustig;
2. rustig afgelopen jaren, daarvoor hard gegroeid;
3. altijd willen groeien;
4. vooral groei laatste jaar.

De antwoorden hadden voornamelijk betrekking op het aantal koeien. Bij de eerste groep horen boeren die de afgelopen 2,5 decennia met maximaal 40 koeien zijn gegroeid. Zeven kostenbespaarders en één koeienboer vallen onder deze groep en gaven de volgende twee antwoorden waarom ze altijd rustig aan gedaan hebben:

- Het is juist de kunst om met een x-aantal koeien rond te komen.

- Het niet rendabel meer voor hun is door gezondheidsproblemen en/of leeftijd om nog grote investeringen te doen.

Alle zeven boeren die op de vraag van het melkquotum ‘weinig tot niets’ hebben beantwoord zitten in deze groep.

“Wij willen graag een gezinsbedrijf blijven. Onze stallen zijn groot genoeg om 120 koeien te houden, maar als ik met 75 koeien mijn boterham kan verdienen dan hoef ik er geen 120 te hebben. Dat is mijn visie” (Persoonlijke communicatie, 19 november 2015).

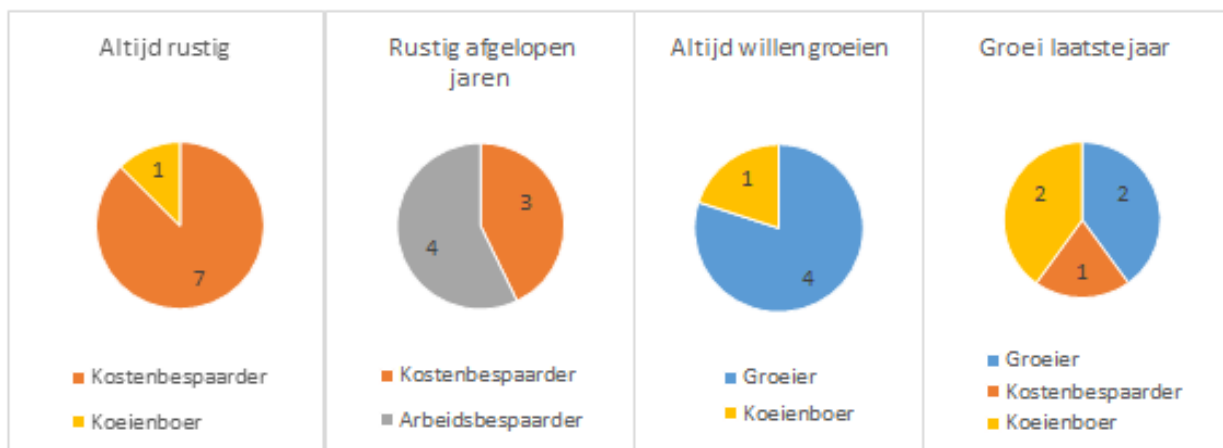
Degene die de afgelopen jaren rustig aan hebben gedaan terwijl ze daarvoor een groeispurt hebben gemaakt zijn vier arbeidsbespaarders en drie kostenbespaarders. Van de arbeidsbespaarders zijn er twee die arbeid besparen op het melkveebedrijf omdat zij hun tijd in iets anders zijn gaan steken (pluri-activiteit). De andere twee besparen arbeid omdat ze ook nog een sociaal leven willen hebben. De kostenbespaarders in deze groep waren tot een aantal jaar geleden groeiers, maar omdat ze toen hoge investeringen hebben gedaan zijn zij nu zwaar gefinancierd.

De vijf boeren die het antwoord gaven ‘altijd willen groeien’ bestaan uit vier groeiers en uit één koeienboer. Dit is ook de koeienboer die veel melkquotum heeft gekocht. De reden dat hij wil groeien is omdat hij opvolgers heeft.

“We hebben drie jongens en er zal er al gauw eentje het overnemen maar ze hebben nu allemaal wel interesse, dan heb ik zoiets van ja dan kan ik maar beter proberen om door te gaan. En het is ook gewoon gezellig met elkaar en dat is het mooie aan een gezinsbedrijf” (Persoonlijke communicatie, 25 november 2015).

Er zijn ook boeren die gewacht hebben tot het quotum afgeschaft werd en die zijn sinds de afschaffing aanzienlijk gegroeid. Deze groep bestaat uit twee groeiers, twee koeienboeren en één kostenbespaarder. De groeiers in deze groep hebben het afgelopen jaar tussen de 100.000 en 200.000 liter melk meer geproduceerd dan het jaar daarvoor. Deze vijf boeren hebben in de afgelopen jaren een nieuwe/grotere stal gebouwd die nu (eindelijk) gevuld kan gaan worden met koeien nu het quotum afgeschaft is. Echter, een groeiend bedrijf heeft meer land nodig en dat is niet altijd mogelijk.

“Ik wil er heel graag nog grond bij, maar dan moet het wel ergens te koop staan” (Persoonlijke communicatie, 26 januari 2016).



Figuur 8: Groeipatronen per bedrijfsstijl

De bovenstaande figuren tonen wel degelijk een relatie aan tussen bedrijfsstijlen en groeipatronen. De kostenbespaarders zijn vooral te vinden in de cirkel ‘altijd rustig’, de arbeidsbespaarders zijn alleen te vinden in de ‘rustig afgelopen jaren’ cirkel, en de groeiers zijn vooral te vinden in de ‘altijd willen groeien’ cirkel. De koeienboeren zijn verspreid dus daar kan geen conclusie over uitgesproken worden.

3.3 Omgang met vee en diergezondheid

De onderwerpen ‘Omgang met vee’ en ‘Diergezondheid’ hadden een dermate grote overlap met elkaar dat ze samengevoegd zijn in dit verslag. Uit de interviews is gebleken dat beide onderwerpen betrekking hebben op o.a. de balans tussen melkproductie en rantsoen wat sterke invloed heeft op de diergezondheid. Er waren boeren die vertelden dat koeien zonder enkele moeite 10.000 liter kunnen produceren als het rantsoen maar goed is, terwijl andere boeren dat niet zien zitten omdat een hoge productie hoe dan ook tot gezondheidsklachten leidt en tot hogere dierenartskosten. De afweging tussen melkproductie, rantsoen en diergezondheid is voor boeren erg belangrijk, want het kwam in elk interview ter sprake.

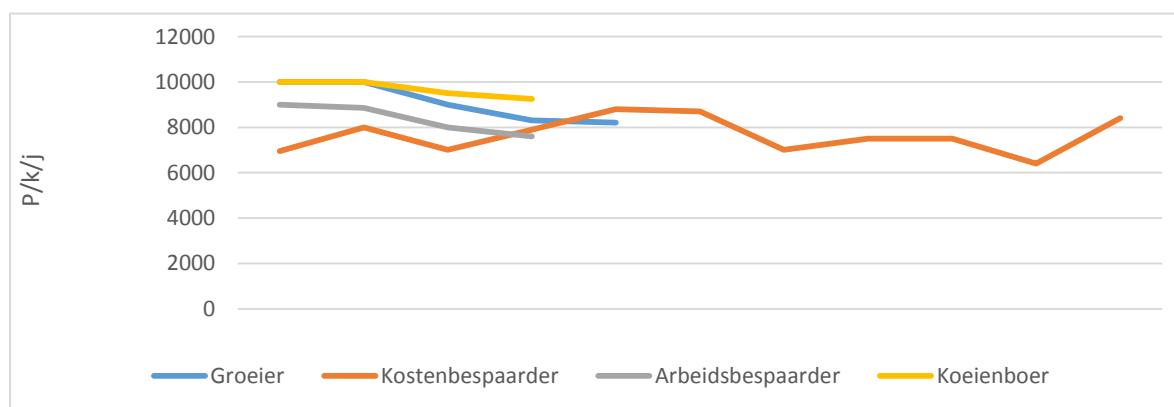
Ook is er meer aandacht voor deze afweging gekomen van buitenaf (vooral consumenten) door programma's zoals Zembla. In de moderne maatschappelijke opvatting hebben koeien namelijk recht op een dierwaardig bestaan, wat volgens het programma Zembla niet meer mogelijk is als koeien een te hoog productieniveau hebben en niet meer hun natuurlijke gedrag kunnen vertonen (gaan vaak niet meer de wei op). De hoog-productieve koeien op megastallen worden in dit programma ‘wegwerpproducten’ genoemd of ‘broodmagere topsporters’ die amper tot geen natuurlijk gedrag kunnen vertonen, terwijl de kleinere boeren hun koeien buiten hebben staan en niet het maximale uit de koeien halen. Als gevolg hiervan hebben deze koeien minder last van gezondheidsklachten, zijn gelukkiger, produceren kwalitatief betere melk en hebben een langere levensduur (Ham, van der, 27 mei 2015). De boeren hadden hier ook een mening over.

“Er wordt vaak gesuggereerd, en daar heb ik wel moeite mee, zoals bij Zembla, dat bij voorbaat bedrijven die aan het groeien zijn de koe als productmachine zien. Je weet dat die filmpjes van Zembla door heel Nederland gezien worden, en daar is ook niets aan gelogen, maar als ik die boer in het filmpje was dan had ik sommige dingen even uitgesteld. Als een koe echt niks meer kan of wil, dan wordt hij inderdaad omhoog geholpen maar dat wordt dan precies uitgezonden. En nog iets, als je hier kijkt zijn er ongetwijfeld 1 of 2 die kreupel lopen, maar ga jij eens een flatgebouw in met 500 man dan lopen er misschien wel 10 kreupel. En als jij geen kreupelen zoekt in de stal, dan vind je ze ook niet” (Persoonlijke communicatie, 19 oktober 2015).

De paragrafen hieronder zullen controleren of de beweringen van Zembla ook betrekking hebben op de geïnterviewden in dit onderzoek.

In Figuur 9 is de productie per koe per jaar per bedrijfsstijl weergegeven.

- Groeier gemiddeld 8917 liter p/k/j en gemiddeld 240 melkkoeien.
- Kostenbespaarder gemiddeld 7665 liter p/k/j en gemiddeld 90 melkkoeien.
- Arbeidsbespaarder gemiddeld 8365 liter p/k/j en gemiddeld 133 melkkoeien.
- Koeienboer gemiddeld 9688 liter p/k/j en gemiddeld 98 melkkoeien.



Figuur 9: Productie per koe per jaar per bedrijfsstijl

De koeienboeren hebben duidelijk het hoogste productiegemiddelde en de kostenbespaarders het laagste. Dit komt overeen met de beschrijving van de bedrijfsstijlen in sectie 1.3.

Aan de boeren werd gevraagd hoe zij naar hun vee kijken. Uit de gesprekken is gebleken dat meer dan de helft van zowel de groeiers als koeienboeren hun koeien voornamelijk als productiemiddel ziet, terwijl de reden hiervoor verschilt tussen deze twee bedrijfsstijlen. De koeienboeren hebben als doel om veel te produceren, terwijl zij aangeven veel om hun koeien te geven en ze allemaal individueel kennen. Zij besteden veel aandacht aan de koe omdat anders het hoge productiegemiddelde niet gehaald kan worden. De groeiers zien hun vee meer als productiemiddel omdat de tijd die zij kunnen besteden aan het vee minder is geworden omdat de omvang van hun veestapel steeds is vergroot. De helft van hen heeft personeel in dienst, en veel mensarbeid is vervangen door machines. Hieronder ziet u een uitspraak van een groeier.

“Nou voor mij heeft een koe zeker individuele waarden, maar helaas, aan het begin deed ik dat anders, maar dan kom jezelf tegen, het moet wel eens afgelopen zijn voor een koe. Het ene bedrijf kiest daar sneller voor dan de ander, maar ik vraag me wel eens af wat nou echt goed is voor de koe. Behandelen of afscheid nemen. In het verleden lieten wij ook alles behandelen maar in het kader van de koe is het achteraf niet altijd de beste keuze geweest” (Persoonlijke communicatie, 19 oktober 2015).

De kostenbespaarders zijn over het algemeen het zuinigst op hun koeien. Doordat zij niet extreem veel koeien hebben is de aandacht per koe hoog, net als bij de koeienboeren. Daarnaast hebben zij het laagste productiegemiddelde van de vier stijlen. Bij de kostenbespaarders is over het algemeen weinig geautomatiseerd. Bij de arbeidsbespaarders is daarentegen veel geautomatiseerd en zij geven aan dat ze geen moeite hebben om een koe weg te doen als de melkproductie te laag is of de koe een vervelend karakter heeft. Ook besteden zij minder aandacht aan iedere individuele koe. Bijlage 3 geeft een korte samenvatting van de opvattingen per boer.

Uit de bovenstaande gegevens kunnen verschillende punten voorzichtig afgeleid worden:

- Er is een relatie tussen bedrijfsstijlen en omgang met vee, in die zin dat kostenbespaarders zuiniger op hun vee zijn dan de andere bedrijfsstijlen omdat zij geen hoge productieniveaus nastreven en/of meer tijd hebben voor de dieren. Dit heeft gevolgen voor diergezondheid.
- Koeienboeren en kostenbespaarders hebben meer persoonlijke aandacht voor de koe dan de arbeidsbespaarders en groeiers, en geven hierdoor meer intrinsieke waarden aan de koe.

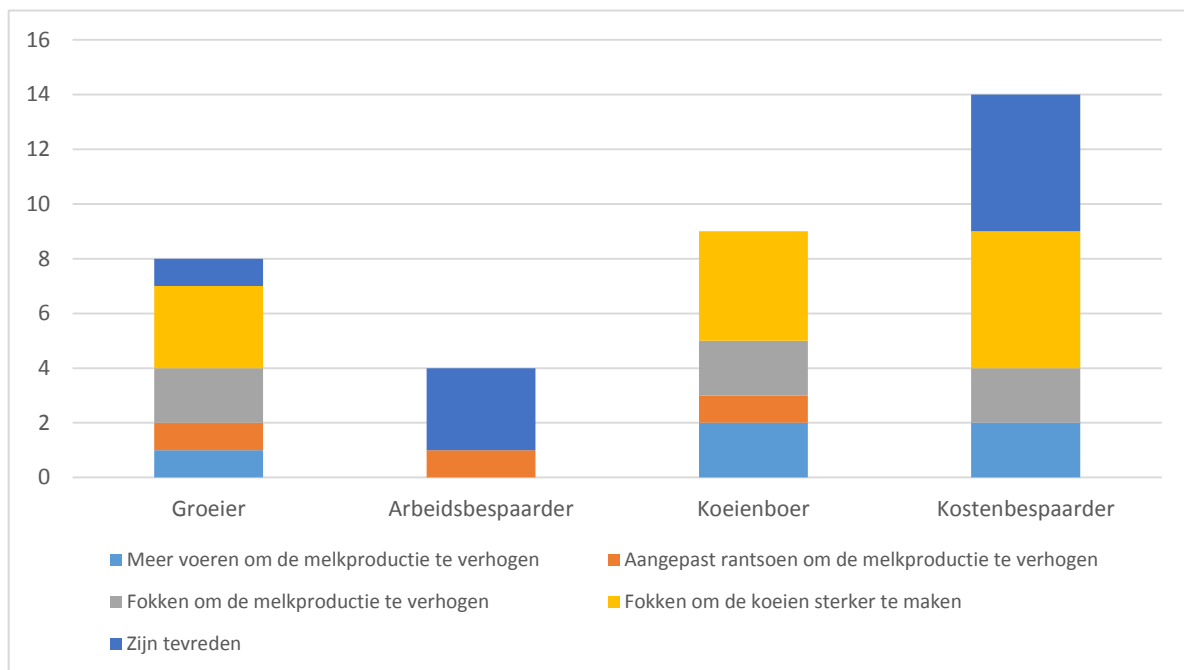
De vraag is echter of de kostenbespaarders ook daadwerkelijk minder last hebben van gezondheidsklachten onder de koeien. In de interviews werd gevraagd aan de boeren hoe vaak de dierenarts gemiddeld langs komt en waarom. Uit de interviews is inderdaad gebleken dat kostenbespaarders weinig bezoek krijgen van dierenartsen, tenzij ze dat verplicht zijn voor het Koe-Kompas (KKM). Meerdere geven aan lang te wachten voordat zij een dierenarts bellen omdat zij het zonde vinden om hem voor één geval, zoals een kalfje onthoornen, te laten komen.

De groeiers daarentegen geven aan geen lage dierenartskosten te hebben, en sommige hebben zelfs een abonnement op de dierenarts. Van de koeienboeren geven er drie van de vier aan zelf veel kennis te hebben van dierziektes, dus als zij het niet weten dan weet de dierenarts het vaak ook niet. Ook hebben zij zelf een medicijnkast dus ze kunnen vaak de koe zelf behandelen. De dierenarts komt wel vaker langs voor drachtcontrole, omdat zij ernaar streven om de tussenkalftijd zo kort mogelijk te houden.

Naast de melkproductie en het rantsoen heeft het fokbeleid ook invloed op de diergezondheid. Het gaat uiteindelijk om de balans tussen de kilo's ruw- en krachtvoer, het fokbeleid en het aantal liters melk per koe. Er zijn boeren die aangeven niet méér te willen produceren, omdat ze dan ten eerste meer krachtvoer moeten gaan voeren, en ten tweede de dierenartskosten zullen gaan stijgen doordat een hoogproductieve koe kwetsbaarder wordt. Andere boeren gaven aan dat elke koe genetisch meer kan produceren, dus als je het op de juiste manier doet, de koe niet kwetsbaarder zal worden. Dat is de uitdaging.

“De ene boer ziet ze als productiemachine en verder is de kous af, maar ik zie de koe als een beest en die moet je goed verzorgen anders moet je geen beesten houden” (Persoonlijke communicatie, 03 december 2015).

Daarom werd er aan de boeren gevraagd waar hun voorkeur naar uitgaat: een robuuste koe met een wat lagere productie of een iets kwetsbaardere koe met een hogere productie. Ook werd er aan de boeren gevraagd of zij behoefte hebben om meer te produceren en/of behoefte hebben om hun koeien sterker te maken, en zo ja, hoe ze dat willen bereiken. Er zijn negen boeren die momenteel niet bezig zijn met een bepaald fokbeleid en/of een ander rantsoen omdat zij vinden dat zij nu een balans hebben gevonden. Daarnaast zijn er boeren die met meerdere trajecten bezig zijn dus daarom is het mogelijk dat er bij de vijf groeiers acht antwoorden zijn uitgekomen. In Figuur 10 zijn per bedrijfsstijl de gegeven antwoorden gepresenteerd.



Figuur 10: Fok- en voerstrategie

Uit het bovenstaande figuur kunnen meerdere dingen afgelezen worden. De meeste boeren hebben een fokbeleid met als doel hun vee sterker te maken wat leidt tot minder gezondheidsproblemen. Er is maar één boer die fokt om alleen de melkproductie te laten stijgen, de andere vijf in de categorie ‘fokken om de melkproductie te verhogen’ vallen ook onder de categorie ‘fokken om koeien sterker te maken’. De andere zeven boeren in deze categorie fokken alleen om hun koeien robuuster te krijgen. Hieronder is een meer gedetailleerde beschrijving.

De groeiers tonen een grote variatie (zie Figuur 10), maar zijn naar verhouding meer bezig met fokbeleid dan met rantsoen en het merendeel van de arbeidsbespaarders geeft aan een balans gevonden te hebben en zijn niet in het bijzonder bezig met fokbeleid of rantsoen.

De vier koeienboeren hebben zes antwoorden gegeven met betrekking op het fokbeleid en drie met betrekking tot het rantsoen:

- Twee fokken met als doel een sterkere koe en hogere productie.
- De andere twee fokken alleen om een sterkere koe te krijgen.
- Drie van de vier geven ook aan het rantsoen vaak aan te passen zodat de melkproductie stijgt.

Er is geen koeienboer die aangeeft tevreden te zijn met hoe het nu gaat, en dat past ook bij de beschrijving van de koeienboer.

Bij de kostenbespaarders zijn er:

- vijf tevreden met de huidige staat, terwijl één daarvan aangeeft wel wat anders te willen maar dat niet mogelijk is tenzij er een nieuwe stal gebouwd wordt;
- twee die aangeven meer te willen voeren om de melkproductie te verhogen;
- zeven bezig met fokken, waarvan vijf puur fokken om de koeien robuuster te krijgen, één fokt om de melkproductie te verhogen, en één fokt met beide doelen.

Bij de kostenbespaarders kunnen dus, net zoals bij de groeiers, geen duidelijke patronen gevonden worden.

“Ik ben niet meer gaan fokken op melk, wel op sterkere koeien. Meer melk hoeft van mij niet als ze langer mee gaan” (03 december 2015).

Geconcludeerd kan worden dat het productieniveau niet direct invloed heeft op de diergezondheid, omdat de koeienboeren het hoogste productieniveau hebben maar aangeven niet veel last te hebben van gezondheidsproblemen. Dit kan verklaard worden door het feit dat koeienboeren meer tijd en aandacht hebben voor de koe, dus in staat zijn zelf snel te behandelen waardoor ergere problemen verholpen worden. Een andere verklaring kan zijn dat koeienboeren en kostenbespaarders voornamelijk bezig zijn met hun koeien robuuster te maken door middel van een aangepast fokbeleid.

Opvallend is dat weinig boeren aangeven dat zij door middel van een ander voerbeleid hun melkproductie willen verhogen, terwijl veel boeren nauwkeurig de melkwaarden in de gaten houden en aan de hand daarvan het rantsoen aanpassen. Dit kan verklaard worden door het feit dat boeren al lange tijd bezig zijn om hun voerbeleid te maximaliseren dus dat het daarom nu geen grote effecten meer met zich meebrengt. Dit vermoeden werd bevestigd tijdens een persoonlijk gesprek met een werknemer van een voerleverancier. Hij gaf aan dat al jarenlang er heel veel aandacht is voor voer omdat dat direct gerelateerd is aan diergezondheid. Echter, de focus verandert wel door de jaren heen. Een paar jaar geleden lag de focus alleen op vet en eiwitten, terwijl nu het ureum belangrijk aan het worden is. Het gaat dus meer om de kwaliteit van de melk dan om de hoeveelheid melk (Werknemer voerleverancier, persoonlijke communicatie, 08 februari 2016).

3.4 Blauwtong

Deze sectie zal eerst uitleg geven over het BT-virus. Daarna zal er aandacht besteed worden aan de uitkomsten van de interviews die hieraan gerelateerd zijn.

3.4.1 Algemene introductie

In sectie 1.1 is uitgelegd dat Blauwtong een OIE-ziekte is. Dit betekent dat een uitbraak directe gevolgen heeft voor (internationale) handel in dieren en dierproducten. Omdat het een meldingsplichtige ziekte is, moet elke uitbraak gemeld worden aan de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit (NVWA) en dat Nederland als land zijnde verplicht ‘BT vrij’ moet worden (Werkneemster GD, persoonlijke communicatie, 22 januari 2016). In het verleden kwam BT alleen voor in streken met een (sub)tropisch klimaat. Op 17 augustus 2006 werd BT voor het eerst officieel gemeld in Nederland.

Tijdens de BT-epidemie in Nederland vielen de verschijnselen in het algemeen mee bij het rundvee. De schapen en geiten hadden ergere verschijnselen. De meeste runderen liepen wel de infectie op maar werden er niet erg ziek van. De ziekteverschijnselen beperkten zich tot koorts, ontstoken slijmvliezen van neus en bek, zweertjes aan de uier en zwelling van de kroonranden wat tot kreupelheid kon leiden. In de meeste gevallen knapten de dieren zonder veel problemen op (Gezondheidsdienst voor Dieren, z.d.). Dit gaven de melkveehouders ook aan in de interviews. BT wordt doorgaans gezien als een ‘griepje’. Dit betekent niet dat de volgende epidemie weer zo is, want er zijn ook gevallen geweest waarbij drachtige koeien hun kalfjes verwierpen, melkkoeien veel minder melk produceerden en/of droog kwamen te staan, en het heeft zelfs tot sterfte geleid (Keuper, 6 september 2007).

BT is een orbivirus dat door vrouwelijke culicoidesvliegjes (in de volksmond knutten genoemd) wordt verspreid. In totaal zijn er tot nu toe 27 serotypen bekend van BT. Nadat BT is vastgesteld is het virus nog ongeveer 60 dagen in het bloed aantoonbaar. Het is ook mogelijk dat het virus in het rund

overwinterd om zich daarna opnieuw te verspreiden via de knutten. Het risico om BT op te lopen is het grootst in de periode eind mei tot eind oktober omdat de knutten dan volwassen zijn. Ze zijn het actiefst tussen zonsondergang en zonsopgang en planten zich het liefst voort in een vochtige omgeving. Veehouders kunnen maatregelen nemen om de kans op besmetting te verkleinen: de koeien tussen zonsondergang en zonsopgang op stal houden en ze te behandelen met insecticiden (Gezondheidsdienst voor Dieren, z.d.)

Aan de melkveehouders werd tijdens de interviews gevraagd of ze in het verleden geënt hebben tegen Blauwtong, en waarom. Er werden verschillende redenen gegeven.

	Redenen waarom wel geënt	Redenen waarom niet geënt
Groeier (6)	Financiële afweging/risico groot Koeien hadden antistof in hun lichaam Koeien moesten geënt worden voor export	Boer wist niet dat je kon enten Koeien moesten gewoon uitzielen Speelde niet in de buurt
Kostenbespaarder (11)	Had BT op de boerderij dus geënt (2) De boer zag hoeveel last anderen ervan hadden Financiële afweging/risico groot	Gebruikte insecticiden Koeien hadden het al dus geen nut meer om te enten Koeien hadden er niet zo veel last van en de ziekte ging makkelijk weer weg. De koeien hadden genoeg weerstand (4) Speelde niet in de buurt
Arbeidsbespaarder (4)	De kosten waren niet hoog (2) Werken preventief	Speelde niet in de buurt
Koeienboer (4)	Op advies van de dierenarts	Op advies van de dierenarts Geen garantie dat de entstof hielp Koeien hadden het al dus geen nut meer om te enten

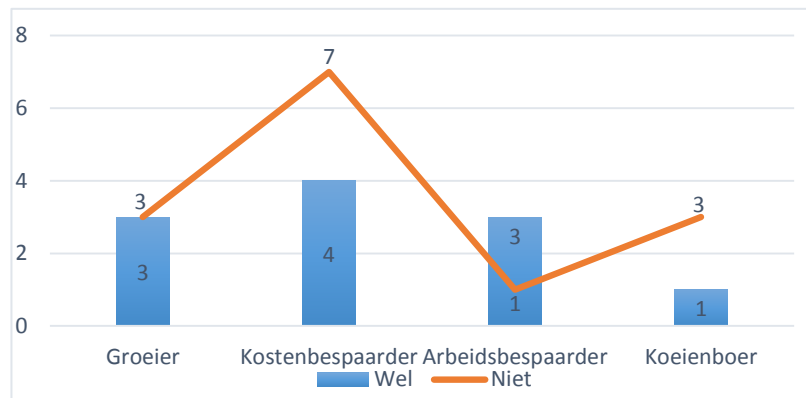
Tabel 2: Beweegredenen om wel of niet te enten

Daarna werd aan de boeren gevraagd wanneer ze over een behandeling zouden gaan nadenken. Sommige boeren gaven aan dat als BT in België opduikt ze al actie gaan ondernemen, terwijl andere aangeven er pas over na te gaan denken als ze BT het op de boerderij hebben. Bij deze vraag werd aan de boeren een plaatje getoond waarop Frankrijk afgebeeld was met een overzicht van BT-uitbraken (zie Bijlage 4). Het betekent niet dat wanneer een boer aangeeft om over een behandeling te gaan nadenken, hij uiteindelijk ook zal gaan enten. Daarom werd aan de boeren gevraagd waarom ze wel, misschien of niet zouden gaan enten. Bij sommige boeren wordt het puur een financiële afweging, terwijl andere wantrouwen hebben in de entstof dus sowieso niet zullen gaan enten. Aan de boeren die niet meer zo goed wisten wat het virus inhield werd een filmpje getoond waarin kort werd uitgelegd wat BT is. Als laatste werd de rol van partijen besproken waarvan de boeren vinden dat zij een rol moeten spelen in de bestrijding van BT. Er zijn dus kortom meerdere onderwerpen besproken:

- In het verleden wel of niet geënt en waarom?
- Nu de boeren weten dat BT in Frankrijk geconstateerd is, wat denken ze dan?
- Gaan ze wel of niet enten en met wat voor reden?
- Welke partij of partijen moeten een rol spelen in de bestrijding van BT?

3.4.2 Vrijwillig vaccinatiebeleid blauwtong

Om rundvee te beschermen tegen Blauwtong moest een koe twee keer geënt worden. De kosten hiervan waren tijdens de vorige BT-epidemie 2 euro per enting en de helft van de dierenartskosten, de rest werd vergoed (J. Sok, persoonlijke communicatie, 3 november 2015). Van de 25 geïnterviewden hebben elf melkveehouders geënt tegen BT. In het figuur hiernaast is een overzicht per bedrijfsstijl weergegeven.



Figuur 11: Enting 2008/2009

Uit Figuur 11 kan afgelezen worden dat de koeienboeren en kostenbespaarders duidelijk vaker niet geënt hebben dan wel. De kostenbespaarders hebben voornamelijk niet geënt omdat zij ervan overtuigd waren dat hun koeien genoeg weerstand hadden om het virus te weerstaan. Dit komt overeen met de beschreven informatie in sectie 3.3, dat kostenbespaarders veel waarden hechten aan een robuuste koe die ‘tegen een stootje’ kan. Bij de groeiers is het resultaat gelijk en de arbeidsbespaarders hebben als enige groep vaker wel geënt dan niet. Een reden hiervoor kan zijn dat een zieke koe arbeid kost en ze dat wilden vermijden met een enting. Tabel 2 op de vorige pagina geeft een overzicht van de beweegredenen van boeren om in het verleden wel of niet te enten per bedrijfsstijl.

3.4.3 Risicoperceptie

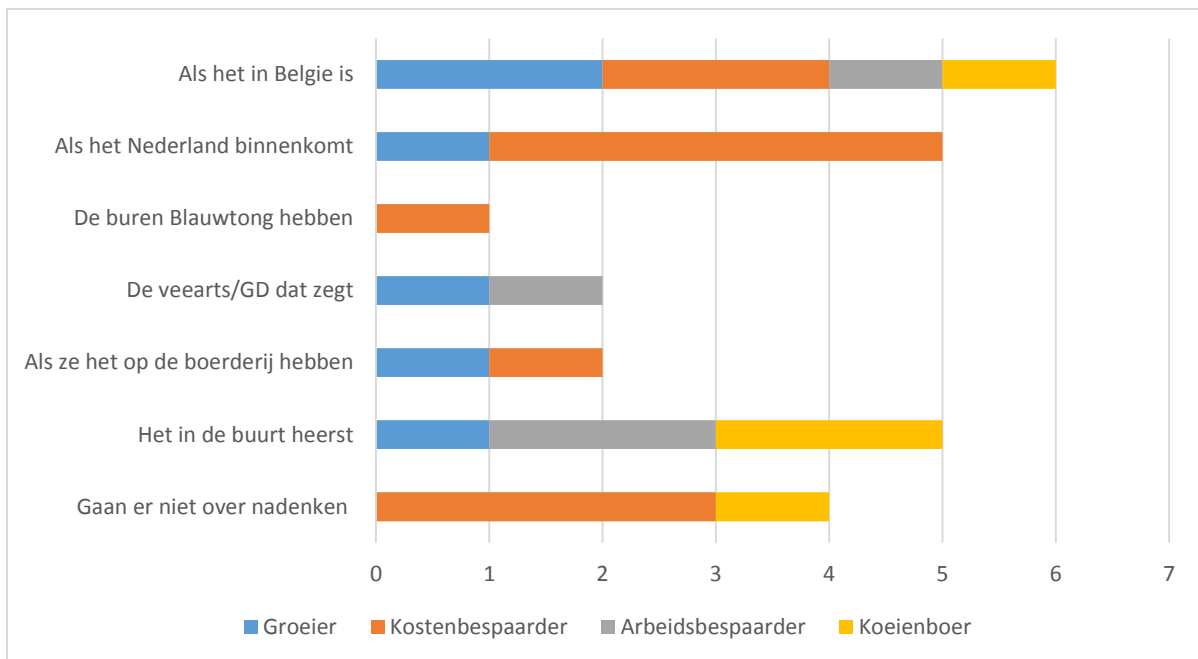
Vanaf interview 7 werd aan de boeren een plaatje voorgelegd waarop Frankrijk afgebeeld was met een overzicht van de BT-uitbraken (zie Bijlage 4). Ook werd aan hun verteld dat de Franse overheid een vaccinatiecampagne is gestart waarin 2,2 miljoen doses vaccins beschikbaar zijn gesteld. De vaccins worden voornamelijk gebruikt voor runderen, fokschape en geiten die geëxporteerd moet worden en niet om de ziekte in het besmette gebied te bestrijden (J. Sok, persoonlijke communicatie, 03 november 2016; Het Schaap, 2 oktober 2015). Lang niet alle boeren waren op de hoogte van de nieuwe BT-uitbraken. De mogelijkheden die boeren hebben om informatie te verzamelen over dierziekten worden later in het verslag besproken omdat tijdens de interviews, zowel met de boeren als met de externe partijen, duidelijk werd dat er veel onduidelijkheid is wie informatie moet leveren, wat voor informatie er geleverd zou moeten worden en waar de informatie te vinden is.

De reacties van de melkveehouders verschilden aanzienlijk toen zij gevraagd werden wanneer zij over eventuele entingen gaan nadenken tegen BT. Dit was een hypothetische vraag want tijdens de interviews was er nog geen vaccin beschikbaar (Veearts, persoonlijke communicatie, 09 februari 2016). Echter, in een artikel van de Nieuwe Oogst (18 mei 2015) staat beschreven dat deze zomer een BT-vaccin beschikbaar is in Nederland.

“Als ik hoor dat boeren om mij heen gaan enten en het kost weer een paar honderd euro, dan denk ik dat ik ook wel ga enten” (Persoonlijke communicatie, 17 december 2015).

“Als het bij België is, dan moeten we aan de gang want dan gaat het oprukken (...) als ik zie wat voor gevolgen het kan hebben dan blijf ik het liever allemaal voor” (Persoonlijke communicatie, 06 november 2015).

“Ik ga er pas over nadenken als de buurman het heeft” (Persoonlijke communicatie, 08 december 2016).



Figuur 12: Wanneer boeren over enten gaan nadenken

In totaal zitten er zes boeren in de groep ‘als het in België is’. De groeiers geven beiden aan te gaan enten omdat zij de negatieve gevolgen voor willen blijven. De koeienboer geeft ook aan dat hij zal gaan enten omdat BT op zijn boerderij financiële gevolgen met zich meebrengt maar ook omdat hij dierenleed wil voorkomen. De arbeidsbespaarder zal afhankelijk van de kosten wel of niet gaan enten, terwijl de kostenbespaarders beiden aangeven te gaan enten omdat zij het niet nog een keer willen meemaken. Dus boeren die het antwoord ‘als het in België is’ gaven, zijn positief over enten.

In de tweede groep zit één groeier en vier kostenbespaarders. De groeier geeft aan sowieso te gaan enten om eventuele kosten tegen te gaan. De vier kostenbespaarders denken er als volgt over:

- Twee geven aan waarschijnlijk wel te gaan enten omdat ze alle ellende willen voorkomen.
- Eén zal echt een afweging gaan maken tussen de kosten en het risico.
- De vierde kostenbespaarder geeft aan niet te gaan enten omdat zijn koeien het zelf aan kunnen.

“Als een koe een virusziekte heeft dan moet hij gewoon even uitzieken. Dat moet je de tijd geven, dan bouwen ze immuniteit op en dan is het klaar. Dat is met een griep ook zo” (Persoonlijke communicatie, 05 januari 2016).

Er is één boer die er over gaat nadenken als de burens het hebben en geen seconde eerder. Dit is een kostenbespaarder. De reden om dan wel of niet te gaan enten zal een financiële afweging zijn.

In de vierde groep zit een groeier en een arbeidsbespaarder. Zij zullen afwachten wat de veearts hun vertelt en aan de hand daarvan een besluit nemen om wel of niet te enten. Als de dierenarts ze zal aanraden om te enten dan wordt er geënt.

De twee boeren die in de groep ‘als ze het op de boerderij hebben’ horen zijn boeren die aangaven het in het verleden op hun boerderij te hebben gehad maar dat de ziekte erg meeviel. Als de ziekteverschijnselen een stuk erger zijn dan de vorige keer zullen ze gaan enten. In de deze groep zit een kostenbespaarder en een groeier. Beiden zullen gaan enten voor financiële redenen.

In de zesde groep zitten twee arbeidsbespaarders, twee koeienboeren en één groeier. Ze gaan erover nadenken als het in de buurt maar dit betekent niet dat ze ook zullen gaan enten. Er zijn drie boeren die erg twijfelen over enten omdat zij net zoals de eerste groep niet positief denken over enten. De kans is erg klein dat zij zullen gaan enten. De twee arbeidsbespaarders in deze groep geven aan sowieso te gaan enten om arbeid en dierenleed te besparen.

“Als je naar de geschiedenis kijkt, dan zie je dat als je alle dieren vrij hebt, dan komt er wel weer wat ergers. Dan is met mensen ook zo. Als kanker wordt uitgebannen dan worden hart en vaatziektes

doodsoorzaak nummer 1. Daarnaast is het ook zo dat als iedereen vrij is, wij geen dieren meer kunnen aanvoeren van andere bedrijven want dan zit je weer met bloedonderzoeken en besmettingsgevaar” (Persoonlijke communicatie, 20 oktober 2015).

In de laatste groep zitten drie kostenbespaarders en één koeienboer. Ze hebben verschillende redenen om niet te enten:

- Twee wantrouwen vaccineren door het IBR-schandaal.
- Eén ziet de ziekte niet als iets ergs.
- En de koeienboer is ervan overtuigd dat zijn koeien sterk genoeg zijn.

“Ik heb toen niet geënt en de reden is heel simpel, want we moesten jaren geleden verplicht enten voor IBR en toen was dat vaccin vervuild, dus ik ben nu nog steeds helemaal klaar met vaccineren. Wij hebben toen ook nog met die rechtszaak meegedaan” (Persoonlijke communicatie, 18 december 2015).

Geconcludeerd kan worden dat er geen relatie is tussen de bedrijfsstijlen en het moment dat boeren over enten gaan nadenken. Wel kan vastgesteld worden dat hoe hoger de risicoperceptie is, hoe groter de kans is dat ze zullen gaan enten.

3.4.4 Inschatting mogelijk gedrag

Als het ent-gedrag van boeren tijdens de BT-epidemie in het verleden wordt vergeleken met de gegevens van boeren of ze verwachten wel of niet te gaan enten bij een nieuwe uitbraak, dan is er wel degelijk een patroon. Echter, de redenen die zij aangeven om te gaan enten wijken vaak af van de redenen waarom zij in het verleden hebben geënt. In totaal zijn er acht van de elf boeren die in het verleden geënt hebben en nu ook zullen gaan enten. De kostenbespaarder die aangeeft in het verleden wel geënt te hebben en het nu niet te gaan doen, doet dat met de reden dat zijn koeien er nu goed tegen kunnen. De koeienboer die aangeeft misschien te gaan enten zegt eerst insecticiden te gebruiken en als dat niet werkt zal hij pas gaan enten, terwijl de arbeidsbespaarder afhankelijk van het kostenplaatje zal gaan enten. Van de veertien boeren die in het verleden niet geënt hebben zullen er zes bij een nieuwe uitbraak niet gaan enten. Daarnaast zijn er zes die aangeven misschien te gaan enten, afhankelijk van de kosten, ziekteverschijnselen en het advies van de dierenarts. De andere twee geven aan wel te gaan enten omdat het risico te groot is en zij dierenleed willen besparen.

Het is ook mogelijk dat in de afgelopen jaren het melkveebedrijf is overgenomen door een zoon/dochter dus dat daarom de mening over enten is veranderd. Van de 25 boeren zijn er dus veertien boeren die er nog hetzelfde over denken, drie die het tegenovergestelde zouden doen, en acht die het antwoord ‘misschien’ hebben gegeven. Bij meer dan 75% van de groep ‘misschien’ zal enten om financiële redenen, dus de prijs van het vaccin zal bepalen of ze wel of niet gaan enten.

Bedrijfsstijl	2008 2009	Toekomst
Groeier	Ja	Ja
Groeier	Ja	Ja
Groeier	Nee	Nee
Groeier	Nee	Misschien
Groeier	Ja	Ja
Groeier	Nee	Misschien
Kostenbespaarder	Nee	Nee
Kostenbespaarder	Nee	Nee
Kostenbespaarder	Nee	Ja
Kostenbespaarder	Ja	Ja
Kostenbespaarder	Ja	Ja
Kostenbespaarder	Nee	Misschien
Kostenbespaarder	Nee	Misschien
Kostenbespaarder	Nee	Misschien
Kostenbespaarder	Ja	Nee
Kostenbespaarder	Nee	Nee
Kostenbespaarder	Ja	Ja
Koeienboer	Nee	Nee
Koeienboer	Nee	Nee
Koeienboer	Nee	Ja
Koeienboer	Ja	Misschien
Arbeidsbespaarder	Ja	Ja
Arbeidsbespaarder	Ja	Ja
Arbeidsbespaarder	Ja	Misschien
Arbeidsbespaarder	Nee	Misschien

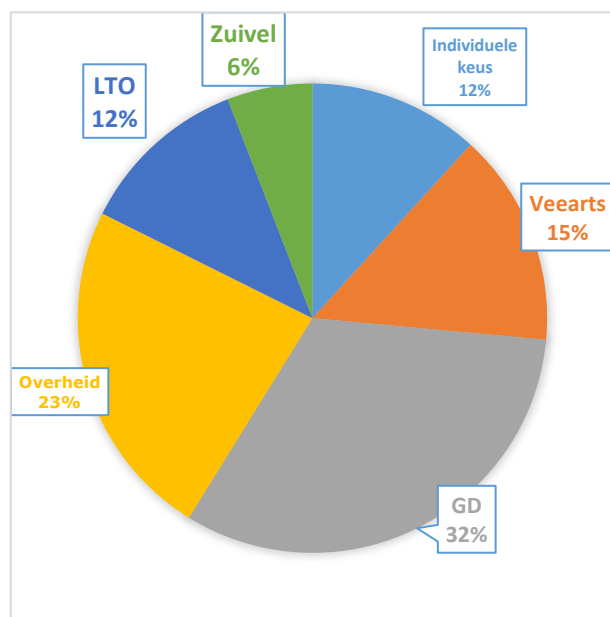
Tabel 3: Relatie tussen wel of niet geënt in het verleden en verwacht ent-gedrag

Uit de gegevens op de vorige pagina kan geconcludeerd worden dat veel boeren hoogstwaarschijnlijk hetzelfde zullen gaan handelen als dat zij in het verleden gedaan hebben, en dat de prijs een belangrijke rol speelt. De dierenarts gaf ook aan dat als boeren een bepaald beeld hebben over enten het heel lastig is om dit beeld te veranderen (Veearts, persoonlijke communicaties, 09 februari 2016). Gemiddeld genomen zijn de arbeidsbespaarders het meest positief over enten, en de koeienboeren en kostenbespaarders het minst positief. Echter, de gegevens laten wel zien dat het niet onmogelijk is om veel boeren te laten enten, want er zijn er maar zeven van de 25 die aangeven sowieso niet te gaan enten. De achttien andere staan er dus wel open voor.

3.4.5 Verwachte rol partijen

Aan de boeren werd gevraagd welke partij(en) een rol zouden moeten spelen in de bestrijding van BT wanneer het weer in Nederland uitbreekt. Doordat bij sommige interviews er meerdere personen aanwezig waren zijn er meer dan 25 antwoorden gegeven. Ook waren er een paar boeren die voor meerdere partijen een rol zagen. Zo kon iemand vinden dat de overheid zou moeten faciliteren en de GD een adviserende rol zou moeten hebben. In totaal werden zes partijen genoemd (zie Figuur 13).

Nadat alle interviews met de melkveehouders waren afgenomen is er vervolgggesprek geweest met een werknemster van de GD omdat veel boeren hadden aangegeven dat de GD meer de leiding zou moeten nemen. De werknemster van de GD gaf echter aan dat de EU zal gaan bepalen wat er met BT gaat gebeuren en dat zij daar weinig tot geen invloed op hebben. Er zijn officiële regels voor meldingsplichtige ziektes die beschreven staan in een draaiboek. Het is puur regelgeving. Het enige wat de GD kan doen is informeren over de ziekte, zonder dat zij hun mening opleggen. Uiteindelijk is het de boer, als de overheid het niet verplicht maakt, degene die moet bepalen of hij wel of niet ent (Werknemster GD, persoonlijke communicatie, 22 januari 2016). Tijdens de eindpresentatie en de verdediging van het onderzoek, waar veel boeren aanwezig waren, gaf de werknemster van de GD een korte presentatie over de taken van de GD omdat uit het onderzoek gebleken dat veel boeren daar een verkeerd beeld over hadden.



Figuur 13: Rol partij(en)

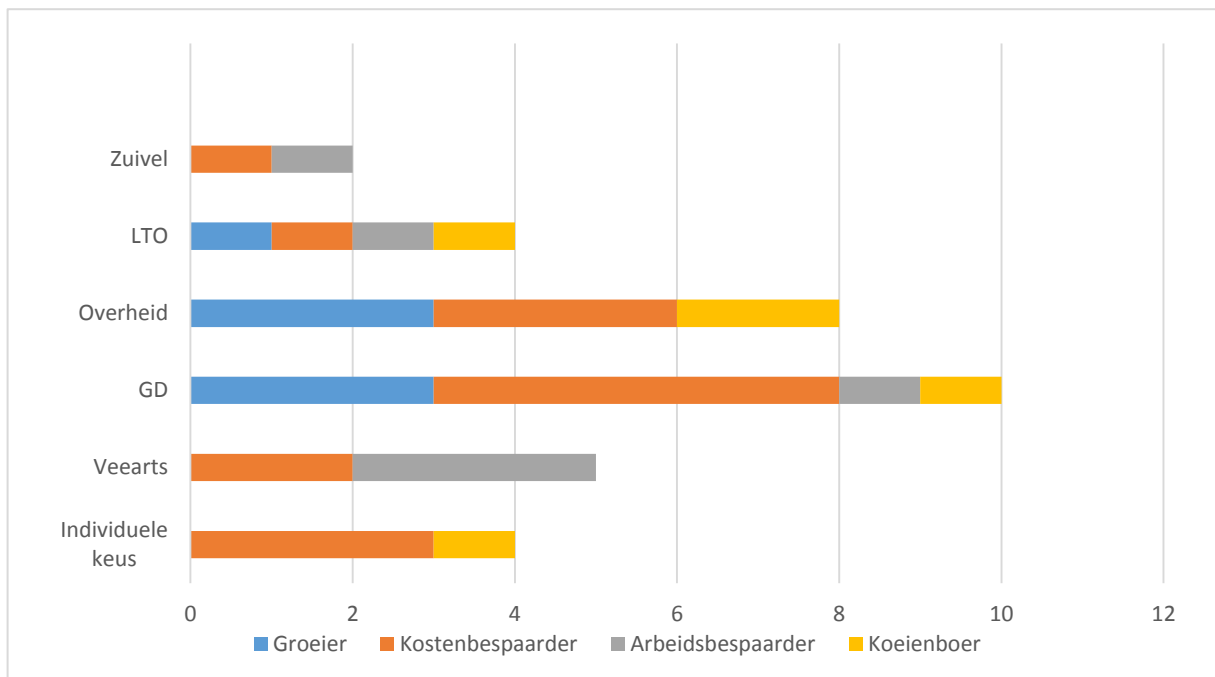
was

De boeren die aangeven dat de veearts een rol moet spelen beargumenteren dat met het feit dat veeartsen het dichtst bij de boer staan en daardoor een vertrouwensband met de boeren hebben. De twee boeren die vinden dat de zuivelindustrie het moet oppakken vinden dat omdat zij zich ook bezighouden met BVD en IBR. Uit een persoonlijk gesprek met een werknemster van Friesland Campina (01 februari 2016) werd echter duidelijk dat dit niet mogelijk is, omdat er al een landelijke aanpak is voor BT. Ook gaf zij aan dat wanneer er voor BVD en IBR een landelijke aanpak komt, deze twee indicatoren uit het puntensysteem zullen verdwijnen. Als Friesland Campina in het draaiboek staat van de overheid, dan moeten zij handelen zoals dat beschreven staat in het draaiboek. De boeren die aangaven dat de overheid een rol zou moeten spelen gaven hier verschillende redenen voor:

- Als boeren het onderling moeten regelen dan komt er niks van terecht.
- Het een landelijke kwestie is dus het landelijk aangepakt moet worden.
- Het een overheidskwestie is.
- Ze het gewoon verplicht moeten maken.

De antwoorden hebben veel overlap met elkaar.

De vier boeren die vinden dat LTO een rol moet spelen is omdat zij vinden dat LTO de belangen behartigt van boeren en de vier boeren die vinden dat het een individuele keuze is beargumenteren dat met het feit dat het hun koeien zijn en zij bepalen wat daarmee gebeurt. De veearts en de werknemster van de GD lieten duidelijk merken dat dit een knelpunt is omdat de boeren die niet enten ervoor zorgen dat de ziekte zich kan uitbreiden en niet bestreden word omdat elke knut die een besmette koe prikt het virus oploopt. De boeren die ervoor kiezen om niet te enten houden dus geen rekening met het gehele plaatje. De keuze die zij maken is puur gebaseerd op hun eigen bedrijf. Dit betekent niet dat zij ervan op de hoogte zijn wat de consequenties kunnen zijn van het niet enten voor de rest van Nederland (Veearts, persoonlijke communicatie, 09 februari 2016; Werknemeester GD, persoonlijke communicatie, 22 januari 2016).



Figuur 14: Verwachte rol partij(en) tijdens een BT-uitbraak

Figuur 14 toont aan dat er geen relatie is tussen melkveehouders in dezelfde bedrijfsstijl en hun mening over welke partij of partijen er een rol moeten spelen in de bestrijding van BT. Hieruit kan geconcludeerd worden dat er veel onduidelijk is over wie er daadwerkelijk een rol zou moeten en kunnen spelen. Uit de externe interviews is namelijk gebleken dat de richtlijnen al vast staan, en de rollen van partijen hierdoor automatisch ook. Als de boeren goed geïnformeerd zouden zijn, dan zouden zij hiervan op de hoogte zijn.

Conclusies

Dit hoofdstuk zal antwoord geven op de onderzoeksvraag ‘Wat is de relatie tussen bedrijfsstijlen en de benadering van dierziekten in de Krimpenerwaard?’. Om deze vraag te beantwoorden zijn er vijf deelvragen gesteld. In de volgende alinea’s worden de deelvragen één voor één beantwoord.

De eerste deelvraag had betrekking op de bedrijfsstijlen in de Krimpenerwaard. Uit het onderzoek is gebleken dat de kostenbespaarders overheersend zijn in de Krimpenerwaard. Zowel de boeren, de voerleverancier en veearts hebben dit bevestigd. Er is geen relatie gevonden tussen de bedrijfsstijlen en het aantal koeien en gemiddelde melkproductie. Wel is er een relatie gevonden tussen het aantal koeien en het stuks jongvee, dus hoe meer koeien een boer heeft, hoe meer stuks jongvee er aanwezig zijn. De reden hiervoor is dat boeren een gesloten cirkel op hun bedrijf prefereren, dus geen (jong)vee willen aankopen.

De ontwikkeling van melkveehouderijen was de kern van deelvraag 2. Het onderzoek heeft aangetoond dat de kostenbespaarders weinig tot geen quotum hebben gekocht en in het verleden altijd rustig gegroeid zijn. Zij zullen niet snel hoge investeringen doen. Opvallend was dat de afschaffing van het quotum ervoor heeft gezorgd dat sommige boeren van bedrijfsstijl zijn verwisselend. Zo zijn er boeren geweest die voor de afschaffing van het quotum enorm gegroeid zijn omdat zij dat als *dé* mogelijkheid zagen om te groeien. Deze boeren hebben dus hoge investeringen gemaakt en zijn nu meer richting de bedrijfsstijl kostenbespaarder gegaan omdat ze zwaar gefinancierd zijn. Er zijn ook boeren die gewacht hebben tot de afschaffing en na de afschaffing hard zijn gaan groeien. Zij waren vaak eerst kostenbespaarders maar gaan nu richting de bedrijfsstijl groeiers.

De derde deelvraag onderzocht of er een verschil was in de benadering van vee tussen de bedrijfsstijlen. Opvallend was dat de koeienboeren aangeven hun koeien vooral als productiemiddel te zien, terwijl zij de meeste individuele aandacht per koe geven. Zij streven hoge productieniveaus na en dat is de reden dat zij ze vooral als productiemiddel zien. De meerderheid van de groeiers geven aan dat ze geleidelijk de koeien meer als productiemiddel zijn gaan zien omdat door de uitbreidingen de individuele aandacht per koe aanzienlijk gedaald is. De arbeidsbespaarders geven ook aan hun koe snel weg te doen omdat een zieke koe tijd kost. De kostenbespaarders besteden daarentegen net als de koeienboeren veel aandacht aan hun koeien. Echter, het merendeel van de kostenbespaarders geeft aan hun koeien niet als productiemiddel te zien en ze niet snel weg te doen. Geconcludeerd kan worden dat er wel degelijk een relatie is tussen de benadering van vee en de bedrijfsstijlen.

Uit de vierde deelvraag kan geconcludeerd worden dat er geen relatie is tussen diergezondheid en bedrijfsstijlen. Factoren zoals omvang en productieniveaus hebben dus niet automatisch invloed op diergezondheid. De koeienboeren hebben bijvoorbeeld het hoogste productieniveau hebben maar geven aan niet veel last te hebben van gezondheidsproblemen. Dit is bevestigd door de dierenarts. Dit kan verklaard worden door het feit dat zowel de kostenbespaarders, koeienboeren en groeiers hun fokstrategie hebben aangepast om hun koeien robuuster te krijgen.

De laatste deelvraag onderzocht de opvattingen per bedrijfsstijl over dierziekten, met Blauwtong als casus. De enige conclusie die hierover getrokken kan worden is dat er geen enkele link is te vinden tussen de reden waarom boeren wel of niet (zouden) enten per bedrijfsstijl. Wel heeft het verleden aangetoond dat de kostenbespaarders en koeienboeren vaker niet geënt hebben, maar de redenen waarom zij niet geënt hebben verschillen enorm. De ervaringen met dierziekten in het verleden en de financiële gevolgen spelen een belangrijke rol in de besluitvorming van de boer.

Discussie

De lezer moet er rekening mee houden dat deze studie gebaseerd is op een kleine populatie in de Krimpenerwaard, en dat de resultaten geen betrekking hebben op de melkveehouderij in het algemeen. Als dit onderzoek in bijvoorbeeld Limburg uitgevoerd zou worden dan zullen de resultaten waarschijnlijk anders zijn omdat de Limburgse boeren andere ervaringen hebben met Blauwtong en hun manier van boeren anders is omdat zij met andere omstandigheden, zoals het bodemtype, te maken hebben.

Terugkijkend op de afgelopen maanden kan allereerst de vraag gesteld worden of het sociologische concept bedrijfsstijlen wel nuttig is geweest voor dit onderzoek omdat er geen relatie is gevonden tussen vaccineren en bedrijfsstijlen. Is het daarom achteraf gezien ‘zonde’ dat er voor het concept bedrijfsstijlen is gekozen? Het antwoord hierop is nee. Het concept bedrijfsstijlen heeft er ten eerste voor gezorgd dat ik enige houvast had tijdens mijn onderzoek, en dat er, ondanks de brede scope, een rode draad loopt door het onderzoek. Ten tweede was het voor de boeren ook prettig om een plaatje (zie pagina 2 van bijlage 1) voor zich te hebben die ze het hele interview konden gebruiken om naar te verwijzen. En ten derde betekent het niet dat als er geen relatie is gevonden tussen bedrijfsstijlen en vaccineren, de andere gevonden relaties niet belangrijk zijn. Integendeel, ik denk juist dat het *niet* kunnen vinden van een relatie tussen bedrijfsstijlen en vaccineren veelzeggend is omdat er *wel* relaties zijn gevonden tussen bedrijfsstijlen en andere onderwerpen zoals de relatie tussen bedrijfsstijlen en de benadering van vee, fokstrategie, voerstrategie en groeistrategie.

De relaties tonen namelijk aan dat boeren vaak systematisch denken, maar dat er niet systematisch gedacht wordt over vaccineren. Dit wordt veroorzaakt door het feit dat het kennisniveau van boeren erg verschilt op het gebied van Blauwtong, en dat zij slecht geïnformeerd zijn. Tijdens het bespreken van Blauwtong tijdens de interviews gingen de gedachtegangen alle kanten op. Eén ding werd wel duidelijk: het beeld dat boeren over Blauwtong hebben is vaak fout. Er waren maar enkele boeren die het als een erge ziekte beschouwden, terwijl de andere boeren het maar als een ‘griepje’ zagen. Het niet systematisch denken en het tekort aan kennis schreeuwt om een goed beleid. Hoe het beleid eruit moet zien, dat kan ik niet met zekerheid zeggen, maar ik neig ernaar om te zeggen dat het beleid allereerst gericht moet zijn op de bewustwording van boeren. Uit de interviews is namelijk gebleken dat veel boeren wel openstaan voor vaccineren, maar dat het vaak een afweging is tussen verschillende factoren. De factoren die zij nu gebruiken om een afweging te maken zijn vaak ongegrond. Het is dus uiterst belangrijk dat beleidsmaker ervoor zorgen dat boeren goed geïnformeerd worden en dat de boeren hierdoor zelf een keuze kunnen maken die gebaseerd is op goed onderbouwde en doordachte opvattingen.

De Gezondheidsdienst voor Dieren kan uit mijn onderzoek afleiden dat de boeren meer van de Gezondheidsdienst verwachten dan dat mogelijk is. Zij moeten dit duidelijk communiceren naar de boeren. Een medewerkster van de Gezondheidsdienst voor Dieren heeft dit gedaan tijdens de verdediging van mijn onderzoek in het gebied in het bijzijn van de geïnterviewde boeren. De vragen en discussie na haar presentatie bevestigden dat de boeren geen goed beeld hebben over wat de rol van de Gezondheidsdienst voor Dieren is. Een andere partij die lering uit dit onderzoek kan halen zijn de dierenartsen. De dierenartsen moeten bewust worden van het feit dat zij veel invloed hebben op het gedrag van boeren. Hierdoor zijn de dierenartsen een goede doelgroep voor beleidsmakers. Ook is mijn onderzoek erg interessant voor bijvoorbeeld LTO Noord omdat zij zich ook focussen op de Krimpenerwaard.

Terugdenkend aan mijn afstudeeronderzoek kan ik met volle overtuiging vermelden dat ik er erg veel van dit onderzoek heb geleerd, zowel op sociaal als academisch niveau. Het meest sterke punt aan dit onderzoek is de hoeveelheid data waarop de resultaten gebaseerd zijn. De praktische aspecten gerelateerd aan dit onderzoek zijn sterk. Echter, de analytische kant van dit onderzoek had beter gekund. Dit heeft twee redenen. De eerste reden is dat ik, achteraf gezien, te lang ben doorgedaan met interviews zodat ik te weinig tijd heb gehad om goed te analyseren. De reden hiervoor was dat ik de gesprekken met boeren zo leuk vond en ik tijdens het onderzoek er ook voor gekozen heb om met externe partijen

te gaan praten. Daarnaast ben ik direct na mijn verdediging in het gebied (eind februari) met mijn stage begonnen, terwijl het beter was geweest als ik nog twee weken aan mijn thesis had kunnen werken om de thesis vervolgens gelijk in te leveren. De tweede reden dat dit onderzoeksrapport analytisch niet heel goed is komt door het feit dat ik zelf te weinig kennis van bedrijfsstijlen en melkveebedrijven had om goede analyses uit te kunnen voeren. Toch heb ik hier geen spijt van omdat ik door dit onderzoek heel veel leuke ervaringen heb opgedaan die mij de rest van mijn leven zullen bijblijven, en ik kennis heb mogen maken met een unieke, en vaak onderschatte, groep: melkveehouders.

Referenties

Berntsen, P. (02 oktober 2014) Kleine kans voor gelukszoekers, *veeteelt*, 31(17), 12-14.
Gedownload op 20 februari 16, van <http://edepot.wur.nl/319173>.

Bont, K., Venema, G., Wisman, A. (2011) *Landbouw in Overijssel, Huidige Situatie en Ontwikkeling*, LEI-rapport, Wageningen UR, Stichting Dienst Landbouwkundig Onderzoek.

Bruin, R. de & Ploeg, J.D. van der (1991) *Maat houden: bedrijfsstijlen en het beheer van natuur en landschap in de Noordelijke Friese Wouden en het Zuidelijk Westerkwartier*. Wageningen UR, Bos- en Landschapsbouw.

Bruin, R. de (1993) *Bont of blauw: bedrijfsstijlen en koersbepaling landelijke gebieden*. Bedrijfsstijlenstudie 8. Vakgroep rurale sociologie, LU Wageningen 1-118.

Dirksen, H., Klever, M., Broekhuizen, R.E. van, Ploeg, J.D. van der & Oostindie, H.A. (2013) *Bouwen aan een betere balans: Een analyse van bedrijfsstijlen in de melkveehouderij*. Vakgroep rurale sociologie en DMS, LU Wageningen 3-31.

Elbers, A.R.W., Koeijer, A.A. de & Rijn, P.A. van (2009) Beweegredenen van commerciële veehouders en hobbydierhouders om te vaccineren tegen Blauwtong tijdens een vrijwillige vaccinatiecampagne in 2008 en 2009 in Nederland (in Dutch). Lelystad: Wageningen UR, Centraal Veterinair Instituut.

European Council (2000) Directive 2007/75/EC laying down specific provisions for the control and eradication of bluetongue. *Official Journal of the European Union*, 327, 74-83.

European Council (2007) Commission Regulation number 1266/2007 on implementation rules for Council Directive 2005/75/EC as regards the control, monitoring, surveillance and restrictions on movements of certain animals of susceptible species in relation to bluetongue. *Official Journal of the European Union*, 283, 37-52.

European Council (2008) Commission Decision 2008/655/EC approving the emergency vaccination plans against bluetongue of certain Member States and fixing the level of the Community's financial contribution for 2007 and 2008. *Official Journal of the European Union*, 241, 66-69.

Furubotn, E.G., & Richter, R. (1998) *Institutions and economic theory: the contribution of the new institutional economics*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Gezondheidsdienst voor Dieren (z.d) *De ziekte bluetongue*.

Geraadpleegd op 11-02-16, van

<http://www.gddiergezondheid.nl/diergezondheid/dierziekten/de-ziekte-bluetongue>

Gezondheidsdienst voor Dieren (2015) *Hoofdpunten monitoring rundergezondheidszorg 3^e kwartaal 2015*.

Geraadpleegd op 18-02-16, van

<http://www.gddiergezondheid.nl/~media/Files/Monitoringsflyers/Rund/Monitoring%20diergezondheid%20rund%20Hoofdpunten%20Rapportage%203e%20kwartaal%202015.ashx>

Gezondheidsdienst voor Dieren (z.d) *Risicofactoren bluetongue*.

Geraadpleegd op 11-02-16, van

<http://www.gddiergezondheid.nl/diergezondheid/dierziekten/risicofactoren-bluetongue>

- Gemeente Krimpenerwaard (2015) *Over Krimpenerwaard*.
Geraadpleegd op 28-09-15, van
http://www.krimpenerwaard.nl/inwoners/over-krimpenerwaard_3139/
- Groen, A.F., Groot., K. de, Ploeg, J.D. van der & Roep, D. (1993) Stijlvol fokken. *Een oriënterende studie naar de relatie tussen sociaal-economische verscheidenheid en bedrijfsspecifieke fokdoeldefinitie*. Bedrijfsstijlenstudie 9. Vakgroepen Veefokkerij en Rurale Sociologie, LU Wageningen 1-35.
- Ham, T. van der (27 mei 2015) De topsporters van de melkindustrie. In: M. Blaas. *Zembla*. Hilversum: omroepvereniging VARA.
- Het Schaap (2 oktober 2015) *Meer gevallen Blauwtong in Frankrijk*.
Geraadpleegd op 12-02-16, van
<http://www.hetschaap.nl/meer-gevallen-blauwtong-in-frankrijk/>
- Jick, T.D. (1979) Mixing qualitative and quantitative methods: Triangulation in action. *Administrative Science Quarterly* 24.4, 602–611.
- Keuper, J. (6 september 2007) Dode koeien door blauwtong. In *De boerderij*. Geraadpleegd van
<http://www.boerderij.nl/Rundveehouderij/Foto-Video/2007/9/Dode-koeien-door-blauwtong-BOE019204W/>
- Mason, J. (2002) *Qualitative Researching*, London, Sage Publications.
- Nieuwe Oogst (18 mei 2016) *Blauwtong-vaccin deze zomer beschikbaar*.
- OIE (2008) *Bluetongue general disease information sheet*.
Geraadpleegd op 29-09-15, van
http://www.oie.int/fileadmin/Home/eng/Media_Center/docs/pdf/Disease_cards/BLUET-EN.pdf
- OIE (2015) *OIE-listed diseases, infections and infestations in force in 2015*.
Geraadpleegd op 29-09-15, van
<http://www.oie.int/animal-health-in-the-world/oie-listed-diseases-2015/>
- Ploeg, J.D. van der, Renting, H., Brunori., G., Knickel., K, Mannion, J., Marsden, T., Roest, K. de, Sevilla-Guzman, E. & Ventura, F. (2000) Rural Development: From practices and policies towards theory. *Sociologia Ruralis* 40 (4), 391-408.
- Ploeg, J.D. van der (2001) *De Virtuele Boer*, Assen, Koninklijke van Gorcum.
- Ploeg, J.D. van der (2012) The genesis and further unfolding of farming styles research. In: *Historische Anthropologie, Kultur, Gesellschaft, Alltag; thema: Landwirtschaftsstile*, 20. Jahrgang 2012 Heft3, Böhlau verlag Köln Weimar Wien.
- Renting, H., Marsden, T., Banks, J. (2003) Understanding Alternative Food Networks: Exploring the Role of Short Food Supply Chains in Rural Development. *Environment and Planning A* 35, pp. 393–411.
- Roep, D. (2000) *Vernieuwend werken: sporen van vermogen en onvermogen*. Wageningen Universiteit: Wageningen.
- Sok, J., Hogeveen, H., Elberts, A.R.W., Velthuis, A.G.J., Oude Lansink, A.G.J.M. (2014) Expected utility of voluntary vaccination in the middle of an emergent Bluetongue virus serotype 8 epidemic: A decision analysis parameterized for Dutch circumstances. *Preventive Veterinary Medicine* 115, 75-87.

Sok, J., Hogeveen, H., Elbers, A.R.W., & Oude Lansink, A.G.J.M. (2015a) Farmers' beliefs and voluntary vaccination schemes: Bluetongue in Dutch cattle. *Submitted*.

Sok, J., Hogeveen, H., Elbers, A.R.W., & Oude Lansink, A.G.J.M. (2015b) Using farmers' attitude and social pressure to designing voluntary Bluetongue vaccination strategies. *Submitted*.

Velthuis, A.G.J., Mourits, M.C.M., Koeijer, A.A. de, Elbers, A.R.W. (2008) *Kostenbaten analyse Bluetongue: schade epidemieën 2006 en 2007 en evaluatie vaccinatiestrategieën 2008*. In: Business Economics, Wageningen University, Wageningen.

Velthuis, A.G.J., Saatkamp, H.W., Mourits, M.C.M., Koeijer, A.A. de & Elbers, A.R.W. (2010) Financial consequences of the Dutch Bluetongue serotype 8 epidemics of 2006 and 2007. In: Business Economics, Wageningen University, Wageningen.

Vogelzang, T.A., Bont, C.J.A.M. de, Berentsen, P.B., Daatselaar, C.H.G., Dellen, L.I. van, Huirne, R.B.M. & Wolswinkel, C.J.W. (2003) *Geen cent te veel; Over opties voor het verlagen van de quotumkosten in de melkveehouderij*, Den Haag: LEL.

Bijlagen

Bijlage 1: Interviewschema melkveehouders

Bijlage 2: Interviewschema GD, Campina, Veearts en Voerleverancier

Bijlage 3: Intrinsieke waarden koeien (interview resultaten)

Bijlage 4: Kaart Frankrijk met BT-uitbraken

Bijlage 1: Interviewschema melkveehouders

A. Enkele bedrijfsgegevens:

- | | |
|--|-------------------|
| 1. Aantal koeien: | st |
| 2. Stuks jongvee: | st |
| 3. Omvang melkproductie/jaar: | kg |
| 4. Productie/koe/jaar | kg |
| 5. Bedrijfsoppervlakte | ha |
| a. Waarvan eigendom | |
| b. Waarvan pacht | |
| 6. Beweiding | ja/nee |
| 7. Familiebedrijf | ja/nee |
| 8. Aantal personeelsleden | st |
| a. Waarvan gezinsleden | |
| 9. Andere inkomstenbron(nen) dan melkveehouderij | ja (zie a, b)/nee |
| a. Activiteiten op het bedrijf | ja, zoals |
| b. Inkomsten van buiten het bedrijf | ja |
| 10. Exporteert u vee? | ja/nee |

B. Korte bedrijfsgeschiedenis (verleden tot nu)

- Hoe lang heeft u het bedrijf?
- Hoe zag het bedrijf er toen uit (omvang, intensiteit e.d.)?
- Hoe is het bedrijf ontwikkeld en waarom op deze manier (hoeveel quotum bijgekocht, sommigen groeiden heel hard, anderen niet, voorzichtig met investeren of niet.)
- Wat is de verhouding van inkomstenbronnen als er meerdere zijn?
- Is het bedrijf ontwikkeld op de manier zoals u wilde of had u het anders willen doen?

C. Vier bedrijfsstijlen

Het *gemiddelde bedrijf* bestaat niet. In de praktijk van de melkveehouderij is er een grote verscheidenheid in bedrijfsopzet, bedrijfsvoering en bedrijfsontwikkeling. Desalniettemin zijn er patronen te onderkennen in deze verscheidenheid en deze patronen worden bedrijfsstijlen genoemd. Er zijn uiteenlopende bedrijfsstijlen, verschillende bedrijfsfilosofieën: verschillende manieren om een bedrijf praktisch rond te zetten.

Ik wil u graag vier bedrijfsstijlen voorleggen.

1. de *kostenbespaarders (zuinige boeren)*.

Zij streven ernaar om met eigen middelen zo zuinig en effectief mogelijk te werken en geven alleen geld uit als ze het zich kunnen permitteren. Zij streven ernaar de kosten die ze buiten het bedrijf moeten maken, zo laag mogelijk te houden. De productie per koe en per ha hoeft niet maximaal te zijn.

2. de *fijnregelaars (of koeienboeren)*.

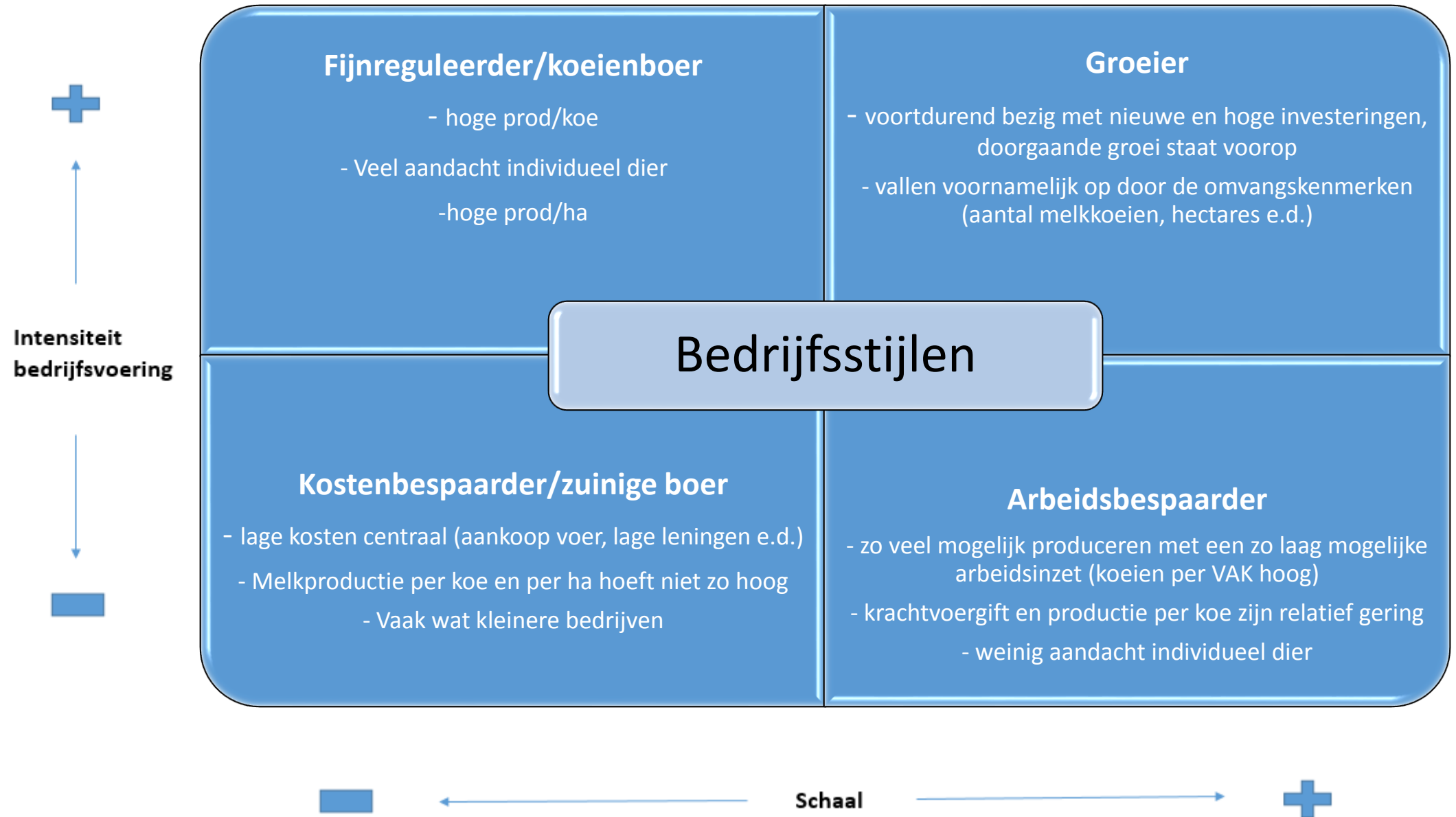
Zij streven hoge productieniveaus na en maken daartoe zo nodig extra kosten. De opbrengsten zijn hun lust en hun leven. Ze zitten het liefst tussen het vee.

3. de *groeiers/schaalvergroeters*

Zij willen het *bedrijf van de toekomst* opbouwen. Daarvoor zijn zij voortdurend bezig met nieuwe en hoge investeringen. Voor hen staat doorgaande groei voorop: alles draait om bedrijfsvergroting.

4. de *arbeidsbespaarders*.

Dat zijn degenen die ernaar streven een zo hoog mogelijk volume te produceren met een zo laag mogelijke arbeidsinzet. Minder aandacht voor het individuele dier.



Herkent u dit?

In welke stijl herkent u zich het meeste?

Waarom die stijl en niet een andere?

Wat vindt u van de andere stijlen?

D. Omgang met vee

Nu we de bedrijfsstijlen besproken hebben, denkt u dat deze vier hetzelfde met vee omgaan?

- Intrinsieke waarden versus productmachine

E. Diergezondheid

Het vorige punt laat zien dat verschillende manieren zijn hoe boeren omgaan met hun vee. We verschuiven nu de focus naar de diergezondheid van vee.

- Wat doe u eraan om uw vee gezond te houden? (begint dit al met de opfok?)
- Zullen andere stijlen er anders over denken?
- Welk van de stijlen is volgens u het meest kwetsbaar?
- Wat zorgt voor kwetsbaarheid? (hoge productie per koe?)
- En wat zijn de gevolgen hiervan? (hoge dierenarts kosten?)
- Doet u uw vee weg als het kreupel is, of komt dan de dierenarts? Waarom?
- Kasplantjes (ziek worden als ze eens wat ruiger voer krijgen) versus robuuste dieren (die zichzelf goed redden en gezond blijven onder wat ruigere bedrijfsomstandigheden)

F. BT (film laten zien)

Sinds 2006 komt de dierziekte blauwtong in Nederland voor. Het is een virusziekte die kan toeslaan onder herkauwers en die vooral gevaarlijk is voor schapen en runderen. Herkauwers besmetten elkaar niet, maar de ziekte wordt overgebracht door knutten, hele kleine insecten. De ziekte verlaagd de melkproductie, zorgt voor hoge diagnose/behandelingskosten en heeft een grote impact op de export.

Verleden

Bent u in het verleden in aanraking gekomen met de ziekte Blauwtong?

1. Zo ja,
 - Wat zijn u ervaringen?
 - Wat voor handelingen heeft u verricht en waarom?
 - Wat hebben de boeren om u heen gedaan?
 - Wat vond u van het vrijwillige vaccinatiebeleid in het algemeen?

Heden (vanaf interview 7)

2. In Frankrijk is Blauwtong weer uitgebroken. Er zijn 2,2 miljoen doses beschikbaar om in de eerste instantie dieren de vaccineren die bestemd zijn voor export. Dit betekent dus dat de doses niet gebruikt worden om de ziekte onder controle te krijgen maar om de export te beschermen. In Frankrijk heerst er een mild klimaat waardoor er een reële kans is dat de knutten deze winter overleven. Als dit het geval is, dan zal de ziekte zich in het voorjaar nog meer gaan uitbreiden waardoor de kans aannemelijk is dat de knutten via België Nederland gaan bereiken.
 - Nu u dit weet, wat zijn de acties die u gaat ondernemen (gaan ze nu al wat doen en/of erover nadenken, zo niet, wanneer dan wel? → strategische versus dagelijkse strategie)
 - Wat is precies de reden voor u om te gaan enten? (dierenwelzijn versus economische motieven)
 - Welke partij(en) moeten een rol spelen in het bestrijden van de ziekte BT? (overheid, sector of de boeren zelf?)

Bijlage 2: Interviewschema GD, Campina, Veearts en Voerleverancier

1. Kunnen jullie mij wat vertellen over deze organisatie/ dit bedrijf?
 - Geschiedenis
 - Personeelsleden
 - Link/relaties/samenwerkingsverbanden met andere bedrijven/instanties
 - Activiteiten
 - Doel/visie

2. Kunnen jullie mij vertellen hoe jullie omgaan/wat jullie te maken hebben met dierziektes, zoals een BVD, IBR en Blauwtong?
 - In hoeverre hebben jullie een rol om boeren te informeren?
 - Wanneer worden er mensen op gezet?
 - Wanneer zien zij een ziekte als een risico?
 - Wat voor middelen worden er gebruikt?
 - ➔ Hoe verlopen de bovenstaande processen en wie bepaalt dat?

3. Wat was jullie rol tijdens het vrijwillige vaccinatiebeleid in 2007/2008?
 - Wat was/is jullie link met de overheid?
 - Wat vonden jullie van het beleid?

4. Blauwtong is weer uitgebroken, wat zou jullie rol moeten zijn als er weer een vrijwillig vaccinatiebeleid geïmplementeerd wordt?
 - Wat is jullie verantwoordelijkheid?
 - Welke groepen kunnen jullie bereiken?

5. Wie zouden de regie in handen moeten nemen bij een bestrijding van Blauwtong?
 - En waarom?

Bijlage 3: Intrinsieke waarden koeien (samenvatting interview resultaten)

Groeier	Zijn koeien hebben zeker een individuele waarden, maar omdat hij gegroeid is moet hij wel anders omgaan met koeien. Ook vraag hij zich af wat nou beter is voor de koe: behandelen of afvoeren? Het verleden heeft aangetoond dat behandelen niet altijd de beste optie is. Denkt niet dat er grote verschillen tussen de bedrijfsstijlen zijn.
Groeier	Geeft aan dat het ook een stuk hobby is anders word je geen boer en hou je het ook niet vol om er zoveel tijd in te steken. Groot verschil tussen arbeidsbespaarder en koeienboer, want als je weinig op stal bent dan kan je ze ook niet zien.
Groeier	Ook deze groeier geeft veel waarden aan zijn koeien. Hij heeft aparte strohokken voor oudere koeien of koeien die moeten revalideren. Hij geeft zijn koeien altijd een tweede kans, dan maar een half jaar geen of minder melk. Hij zegt dan andere boeren zijn koeien sneller wegdoen dan hij.
Groeier	Deze groeier geeft aan dat hij in het midden zit, terwijl uit het gesprek is gebleken dat hij eerder naar de 'productiemiddel' kant gaat. Dit is een opkomende groeier. Grote boeren gaan anders met vee om dan kleine boeren en de arbeidsbespaarder kijkt naar massa en doet sneller zijn koeien weg.
Groeier	Hij houdt van zijn koeien, en doet er ook alles om ze zo goed mogelijk te verzorgen. Arbeitsbespaarder denkt: voor jou een ander, terwijl de koeienboer tot het laatste moment alles voor zijn koeien wilt doen.
Groeier	Geven aan in het midden te zitten maar ze gaan eerder naar de productiekant. Herkent soms koeien aan het nummertje. Arbeitsbespaarders kijken alleen naar massa, en daar gaat snel een koe eruit. Grote boeren gaan anders met vee om dan kleine boeren.
Kostenbespaarder	Geeft veel waarden aan zijn koeien maar daar heeft hij ook de tijd voor. De groeier en arbeidsbespaarder doen de koeien veel sneller weg.
Kostenbespaarder	Zolang de koe er nog in gelooft dan geloven zij er ook nog in. Toch ziet hij zijn koeien meer als een productiemiddel. Bij boeren met personeel worden koeien anders behandeld dan dat je het zelf doet.
Kostenbespaarder	Elke koe heeft een naam en daar hebben ze ook echt een band mee. Andere boeren zien ze als nummertjes en laten ze snel afvoeren.
Kostenbespaarder	Hij is gek op zijn koeien en dat er alles aan om ze beter te krijgen. De koeienboer heeft de meeste persoonlijke aandacht voor de koe terwijl bij de arbeidsbespaarder en groeier alles snel klaar moet zijn. Ook al kan de koe nog beter worden zullen ze hem weg doen.
Kostenbespaarder	Jarenlang gedacht: eerst de koeien, dan het gezin maar dat is wel aan het veranderen door zijn gezondheid. Hij ziet de koe als een beest en daar moet goed gezorgd voor worden. Er zijn boeren die ze puur als productiemiddel zien, geeft niet specifiek een stijl aan.
Kostenbespaarder	Hebben niet zo band met de beesten omdat ze zelf niet opfokken. Gaaf er vanuit dat iedereen goed voor zijn vee zorgt.
Kostenbespaarder	Het is een stukje hobby en heeft koeien van 16 jaar oud gehad. Zorgt goed voor zijn koeien. Iedereen moet er zijn inkomen mee verdienen maar een groeier zal alleen naar de productie kijken.
Kostenbespaarder	Hij ziet zijn koeien meer als productiemiddel, maar hij is nu meer families aan het fokken dus dat is wel iets aan het veranderen, De koeienboer is en blijft een koeienboer.
Kostenbespaarder	Zit in het midden want geeft wel echt waarden aan zijn koeien maar het moet wel rendabel blijven.

	Een groeier gaat niet gauw meer aandacht aan zijn koe besteden terwijl een arbeidsbespaarder dat wel zou kunnen doen. Er zijn boeren die hun eigen koeien niet eens meer kennen.
Kosten- bespaarder	Geeft zeker waarden aan zijn koeien, loopt er nu 1 van 16 die niet meer rendabel is maar zolang die het doet dan doet hij het nog. In termen van productie denken boeren anders over koeien, verschilt per individu.
Kosten- bespaarder	Hij houdt het liefst alle koeien tot ze gepensioneerd zijn. Is liever niet bij het laden. Hij is misschien naïef maar hij denkt dat elke boer het beste voor zijn vee wil.
Arbeids- bespaarder	Het ligt aan het karakter en de melkproductie hoe snel hij een koe wegdoet. Geen tijd en zin om aandacht te besteden aan koeien waar hij niks mee heeft. De arbeidsbespaarder is minder bij zijn koeien, terwijl een koeienboer veel aandacht voor de koe heeft.
Arbeids- bespaarder	Wilt met plezier melken en dat heeft hij niet als er veel kreupele koeien staan. Een koe moet snel behandeld worden. Bij een arbeidsbespaarder blijft een kreupele koe langer lopen omdat de VAK hoog is
Arbeids- bespaarder	Door wetgeving is hij anders tegen zijn koeien gaan aankijken en gaan behandelen (medicijn gebruik etc.). Nu gaan er sneller koeien weg. Groeiers zien ze als gebruiksvoorwerpen.
Arbeids- bespaarder	Het vee moet gezond zijn anders levert het geen geld op. Er wordt gekeken naar het financiële plaatje en als die niet goed is dan gaat de koe weg. Een koeienboer heeft het in zich.
Koeienboer	Hij ziet ze wel als productmachine maar hij kent elke koe en als ze hem aankijken weet hij wat ze hebben en wat ze willen. Een koeienboer loopt alles tot de puntjes na terwijl een zuinige boer eerst even zal afwachten totdat hij een veearts belt.
Koeienboer	Hij gaat ook richting de productiekant maar hij ziet ze wel anders dan groeiers. Als er een goede koe is dan zal hij er meer voor dan voor een mindere koe. Hij kent elke koe. Bij een groeier moet een koe geld verdienen en meer niet.
Koeienboer	Hij kan van elke koe zo vertellen wat de achtergrond is en hij houdt echt van zijn koeien. Bij groeiers zijn koeien dingen, net als een hoop zand, en het gaat hun puur om het geld.
Koeienboer	Er geen heel weinig koeien weg omdat hun productie te laag is, het gaat om het gemiddelde. Vind het belangrijk dat zijn koeien er goed uit zien. Groeiers zien ze puur als productiemiddel.

Bijlage 4: Kaart Frankrijk met BT-uitbraken

