

Leer- en werktraject ruwvoer
Een groep CUMELA-leden volgt deze winter een leer- en werktraject op het gebied van ruwvoer. Aan de hand van opdrachten en presentaties van deskundigen verdiepen zij zich in het verhogen van de opbrengst en kwaliteit. Ook bespreken ze de mogelijkheden voor nieuwe verdienmodellen. Dit is het laatste in een serie van vier artikelen waarin we de highlights op een rij zetten. Voor meer informatie of deelname aan een vervolgcursus kunt u kijken op www.cumela.nl/cursus/ondernemen/ruwvoer-leer-en-werktraject-nieuw of een e-mail sturen aan cursus@cumela.nl.

“Praat over ruwvoerkosten”

Alleen de toppers onder de melkveehouders lijken bereid om te betalen voor nieuwe technieken en diensten die helpen om de ruwvoersituatie te verbeteren. Maar hoe overtuig je de massa? CUMELA-cursisten gingen in discussie over het verdienmodel.

Van klanten zoals de gastheer van vandaag moeten loonwerkers het niet hebben. De ruwvoercursisten zijn voor de laatste cursusdag bijeen op Hoeve Het Witte Schaap in Bunschoten, dat behalve een vergaderlocatie een groot melkveebedrijf is. Eigenaar Gerrit Schaap maait, mest en kuilt alles zelf en belt zijn loonwerker alleen voor het maaisaaïen. Hij zit zo ruim in zijn grond dat opbrengstverhoging hem eerlijk gezegd niet zoveel interesseert, zo geeft hij aan tijdens een korte introductie.

Voor de gemiddelde melkveehouder in Nederland liggen de kaarten heel anders, want die moet, gedwongen door de lage melkprijs, hard zijn best doen om de kosten te drukken. En juist op dat punt

liggen kansen voor de loonwerker, benadrukt André de Swart. Hij is bedrijfskundig adviseur bij CUMELA Nederland en spreekt vandaag over verdienmodellen. “Loonwerkers moeten in gesprek met de klant over de ruwvoerkosten. Cijfers van accountants laten zien dat er grote verschillen bestaan tussen melkveebedrijven als het gaat om de bewerkingskosten per kilogram melk. Bewerkingskosten bestaan uit de kosten voor arbeid, machines en loonwerk. Verschillen tot wel 300 procent komen voor. Opbrengstverhoging, maar ook de zaken slimmer aanpakken, zijn goede manieren om de kosten per liter melk snel omlaag te brengen. Dat kan voor de klant het rendement aanzienlijk verhogen.”



Met veel balen per hectare kan een veehouder een BEX-voordeel behalen, maar velen beseffen nog onvoldoende de waarde van een baal.

Een plek aan tafel

De grote vraag is alleen: hoe pak je dat aan en waar begin je? Een rondvraag langs de aanwezigen leert dat het nog niet meevalt om melkveehouders warm te krijgen voor nieuwe diensten rond de ruwvoerteelt. Technieken zoals opbrengstmetingen zijn alleen te verkopen aan de echte voorlopers en aan mensen die er direct resultaat van zien, zoals één van de klanten van loonbedrijf Groot in Zuidschermmer. "Voor een klant die meedoet aan de BEX (bedrijfsspecifieke excretie; red.) wegen wij alle vrachten en houden we per perceel bij hoeveel gras er van een hectare komt. Dankzij die gegevens hoeft hij 1000 kuub minder mest af te voeren. Dan is de meerwaarde van de meting meteen duidelijk. En het is een vertrekpunt voor verdere perceelsverbetering. Percelen die in opbrengst achterblijven, zijn we bijvoorbeeld gaan doorzaaien", legt Niels Groot uit.

Voor veel andere diensten blijkt het in de praktijk echter toch lastig om de meerwaarde duidelijk te maken. "De boer denkt in kosten, nauwelijks in meerwaarde", is een veelgehoorde klacht. Voor De Swart is het een mooie aanleiding om de bal terug te spelen. "In hoeverre heeft het te maken met vertrouwen? Ben je enkel de partij die komt bemesten en inkuilen of ben je ook een gesprekspartner voor de veehouder? Op het gebied van voeder- en weidebouw zijn jullie specialisten. Dan moet je die rol ook grijpen. De loonwerker moet nadenken over zijn positie. Naast de boekhouder, de voerleverancier en de dierenarts heeft hij een volwaardige plek aan de tafel van de veehouder. Voeder- en weidebouw is een vak apart."

Groeikracht

Tegelijkertijd zal elke loonwerker zich goed moeten afvragen: in hoeverre kan ik de rol als kennisleverancier waarmaken? Grasland verbeteren en data verzamelen is één ding. Het analyseren van precisielandbouwdata en het maken van een gedegen bemestingsplan, bijvoorbeeld, is niet voor iedereen weggelegd. Dat is specialistenwerk.

Zo'n specialist kun je ook in huis halen, dachten de initiatiefnemers achter Groeikracht, een samenwerking tussen de loonbedrijven Huiskamp uit Winterswijk, Westerveld uit Bredenbroek, Wopa uit Zieuwent en Hoftijzer uit Lochem. Met hulp van ruwvoerspecialist Gerard Abbink, voorheen werkzaam bij advieslaboratorium Blgg, hebben zij een adviesorganisatie voor de ruwvoerteelt opgezet. Abbink bezoekt de klanten, neemt met hen de perceels- en ruwvoerdata onder de loep en geeft aan de hand daarvan adviezen, waarmee de veehouder de opbrengst en kwaliteit van zijn ruwvoer kan verhogen. Hoewel hij door de loonbedrijven wordt betaald, komt hij uit 'onverdachte hoek', verwoordt Rob ten Hove van loonbedrijf Hoftijzer. "Wij kunnen tien keer zeggen dat een klant kalk moet strooien, maar de ervaring leert dat dat niet werkt. Als Gerard het zegt, zijn klanten wél geneigd om het advies op te volgen. We zijn nog nooit zo druk geweest met kalk en compost strooien als afgelopen seizoen."

Twee ton droge stof erbij

Om de gedachten te prikkelen, liet André de Swart WUR-cijfers zien van de vooruitgang in gewasopbrengsten in Nederland. Daaruit blijkt dat de productiviteitsstijging van grasland lang niet zulke sprongen heeft gemaakt als die van andere gewassen. Sinds 1950 steeg de opbrengst van wintertarwe met maar liefst 125 procent, die van suikerbieten met 100 procent, aardappelen met 67 procent en gras met 43 procent. Als de productiviteit van een koe in hetzelfde tempo was gegroeid, zouden koeien tegenwoordig gemiddeld maar 5400 kilogram melk geven. Met de juiste verzorging van het grasland en het gebruik van goede genetica moet het volgens graslanddeskundigen geen probleem zijn om twaalf ton droge stof per hectare te produceren. Bovendien is op veel bedrijven eerst nog de stap van acht naar tien ton te maken.

Wat levert twee ton droge stof extra per hectare een melkveehouder op?

<i>Minder voer aankopen</i>	<i>€ 350,-</i>
<i>Tien kuub minder mest afzetten</i>	<i>€ 150,-</i>
<i>Totale besparing</i>	<i>€ 500,-</i>

Op een bedrijf van 50 hectare is dat € 25.000,-. "Dan heb je het ergens over", zegt De Swart. "Dit kun jij dus betekenen voor je klant. De kunst is alleen om het als gezamenlijk doel te zien en er als loonwerker ook wat aan over te houden."

Toch is ook hier het verdienmodel nog niet zoals de loonwerkers het graag zouden zien. De adviesdienst wordt tot dusver bekostigd uit de extra omzet. Klanten krijgen geen aparte rekening voor het advies.

Volledig uitbesteden

Een andere optie die aan de orde komt, is het volledig ontzorgen van de veehouder. Grote bedrijven hebben hun handen vol aan de koeien en managementtaken en de eerste voorbeelden zijn er al waarin loonbedrijven al het landwerk overnemen. "Hoe je daar afspraken over maakt, is nog de vraag," zegt De Swart, "maar het is een veehouder heel wat waard als hij een vaste afspraak kan maken over de ruwvoerkosten per koe. Dan kom ik weer terug op de positie van de loonwerker. Waarom gaat hij niet samen met die veehouder en zijn voeradviseur om tafel zitten? Als je met z'n allen toewerkt naar resultaat, zit er voor alle partijen meer rendement in."

TEKST: **Egbert Jonkheer**

FOTO'S: **CUMELA Communicatie**