



Anton Daubner, president-directeur WestfaliaSurge:

“De melkrobot is nog te duur”

Automatisch melken is te duur. Dat is de belangrijkste reden dat WestfaliaSurge, niet bepaald de kleinste melkmachineleverancier, niet langer een melkrobot bouwt en verkoopt. Maar wat niet is kan nog komen. Een gesprek met de president-directeur van de Duitse melkmachinebouwer, Anton Daubner.

Tekst en foto: Gertjan Zevenbergen

De witte koe in de hoek van het kantoor en een geëmailleerd reclamebord aan de muur. Het is het enige dat je er aan herinnert dat in deze kamer van het Westfalia Separator hoofdkantoor in het Duitse Oelde, de president-directeur van een van 's werelds grootste melkmachinefabrikanten huist. De 41-jarige Anton Daubner, zonder stropdas want 'het is vrijdag', leidt sinds april 1999 het bedrijf dat sinds de overname van het Amerikaanse Surge in 2002, WestfaliaSurge heet. Hij besliste dat het bedrijf zich niet langer bezighoudt met de verkoop van de melkrobot Leonardo. Het bericht dat insloeg als een bom, kwam half maart naar buiten. Een week voor het symposium over automatisch melken in Lelystad. Maar dat is puur toeval, verzekert Daubner.

“Drie jaar geleden, in 2001, besloten we te stoppen met de verkoop van de eerste versie van Leonardo. De robot was goed, laat daarover geen twijfel bestaan. Er staan er nu 35 wereldwijd. Maar we zagen ook de minpunten van het systeem. Daarom besloten we andere concepten te bestuderen, waaronder ook de automatisering van conventionele melkstallen. In oktober 2003 zouden we het hele project evalueren, zodat we in februari 2004 een definitieve beslissing konden nemen. Zouden we doorgaan met een automatisch melksysteem, dan wilden we het uiteindelijke systeem, zoals beloofd immers, in november tijdens Eurotier in Hannover laten zien.”

Maar die introductie gaat nu niet door. Waarom stopt WestfaliaSurge met de verkoop van een automatisch melksysteem?

“We vinden dat we ons moeten richten op die producten waarmee de melkveehouders geld kunnen verdienen. Met een melkrobot kan dat nu nog niet. Met geen enkel systeem dat op dit moment te koop is, is dat mogelijk. Door juist nu die economische eis te laten varen, kom je in de problemen. We krijgen in Europa met veel nieuwe melkveehouders uit de nieuwe oostelijke lidstaten te maken. De melkprijs daalt al en daalt de komende jaren nog verder. De economische druk op de melkveehouder wordt dus groter. Zodra je met een melkrobot gaat melken, stijgt de kostprijs met zeker 2 of 3 eurocent per liter. Sommige onderzoekers hebben het zelfs over 3 tot 5 cent. Op een melkprijs van 30 cent is dat meer dan 10 procent. Natuurlijk werkten we de laatste twee jaar aan meer economische prototypes. En ja, we hebben de capaciteit flink verhoogd. Maar we kunnen de machine nog steeds niet goedkoper maken. Dat lukt niemand. Zouden de robots 10 tot 15 procent goedkoper zijn, dan kun je

zo 10.000 machines neer zetten. Maar dat gaat niet. Ik heb een verantwoordelijkheid richting mijn medewerkers en mijn aandeelhouders.”

De aanschafprijs weerhoudt melkveehouders dus van de aanschaf van de robot. Een belangrijke reden om te stoppen met de verkoop, maar is het de enige reden?

“Nee. Een andere reden is dat de robot niet alle antwoorden geeft. Zo kan hij de melkwaliteit niet constant in de gaten houden. Daar heb je een mens voor nodig. De robot kan ook de gezondheid van de koe niet in de gaten houden. Een melker wel. Ik ben er van overtuigd dat de robot het in de toekomst ook kan. We werken daarom hard aan een dergelijk systeem dat we in conventionele melkstallen kunnen gebruiken. Maar alleen als aanvulling op het menselijk oog. Je zou die gegevens in een managementprogramma kunnen gebruiken. Maar zelfs dan kun je er niet blind op vertrouwen. Dat kan een melkveehouder zich niet veroorloven. Een goede melkwaliteit is ontzettend belangrijk. Daar hebben consumenten geld voor over. Uiteindelijk moet de consument kunnen zien wat er aan voer en geneesmiddelen in de koe is gegaan en wat er aan melk uit komt. Net als onze concurrenten werken we aan sensoren die voor ieder melkproces verkrijgbaar zullen zijn. Niet alleen voor de robot. Verder is duidelijk geworden dat de melkgift minder stijgt dan we van te voren dachten. Tien of twintig procent? Dat is niet de realiteit. En zo'n productieverhoging is ook in een normale melkstal met een goede melker en een goed management mogelijk.”

‘We gooien onze prototypes niet weg’

Twee jaar geleden kenden we veel van deze argumenten ook al. Waarom is WestfaliaSurge toen niet definitief met de ontwikkeling van de melkrobot gestopt?

“Toen was ons nog niet duidelijk dat de boeren zo op de kosten zouden letten. We dachten dat ze wel wilden betalen voor een automatisch melksysteem. Door de dalende melkprijzen verandert de hele structuur van de melkveehouderij echter in hoog tempo. Er ontstaan grote melkveebedrijven. Daar past de melkrobot niet. Een melkveehouder die met een robot melkt en wil uitbreiden, komt voor gigantische extra investeringen te staan. Een draaimelkstal is veel goedkoper en bespaart ook arbeid. Gelukkig zeggen nu ook experts, die niet op onze loonlijst staan, dat het mogelijk is om automatisch te melken, maar dat het duurder is én dat de melkwaliteit een belangrijk probleem is. Die onpartijdige

experts hadden we nodig om onze ideeën te bevestigen en onze keuze te ondersteunen.”

Concurrenten gebruiken deze stap van Westfalia-Surge om te zeggen dat uw bedrijf geen goede robot kan maken, of niet op tijd klaar was met een werkend systeem.

“Natuurlijk doen ze dat. Maar deze beslissing past in onze filosofie en onze strategie. Wij hebben een goed automatisch melksysteem. En we hebben vorig jaar nog een Leonardo naar Japan verkocht, maar wel duidelijk gezegd dat de kosten hoger zijn dan bij conventioneel melken. Dat wordt gewaardeerd. En laten we eerlijk zijn. Wij hoeven geen robots te verkopen om te overleven in tegenstelling tot andere fabrikanten die afhankelijk zijn van automatische melksystemen. Natuurlijk heeft deze stap consequenties. We kunnen ondertussen een groep melkveeouders niet helpen. Maar vergeleken met de hele melkmachinemarkt is de melkrobotmarkt zo klein dat die stap ons geen pijn doet.”

WestfaliaSurge heeft de afgelopen jaren veel geld in de ontwikkeling van Leonardo en zijn opvolger gestoken. Is dat weggegooid geld?

“We namen in januari 1996 Düvelsdorf over. Zij hadden de robot al ontwikkeld aan het eind van de jaren tachtig. Ik ga niet zeggen hoeveel geld we er in hebben gestoken. En dan nog, dat bedrag is niet alleen toe te schrijven aan de melkrobot. Je vindt veel technische details die we voor Leonardon ontwikkelden in onze gangbare melktechniek terug. Neem de flake-detector. Een apparaat dat verontreinigingen in de melk opspoort. We weten ook veel meer over koeverkeer en ontwikkelden een automatisch poortje. Dat geld is niet weg. We hebben altijd geprobeerd om de overeenkomsten tussen automatisch en conventioneel melken te vinden, zodat we dezelfde componenten op meer plaatsen kunnen gebruiken. Je kunt het geïnvesteerde geld namelijk eerder terugverdienen als je 10.000 exemplaren verkoopt in plaats van slechts 1.000. Daarom ben ik blij dat we meer productlijnen hebben. Wie alleen een melkrobot moet verkopen, heeft het moeilijk.”

Ziet u nog een toekomst weggelegd voor het automatisch melken?

“Zeker, de ontwikkelingen gaan door. Op een gegeven moment zal er voldoende goedkope techniek zijn. Ik weet niet hoe lang dat duurt. Het kan vijf jaar zijn, het kan tien jaar zijn. Automatisch melken is niet dood. We hebben de prototypes en we gooien ze niet weg. Zodra automatisch melken rendabel en dus goedkoper is, is Westfalia erbij.” ■