

'KOESTER BAND MET BOER'



**'Er blijft veel kennis
op de plank liggen'**

De Melkvee Academie is in Nederland aan een onstuitbare opmars bezig. Volgens drijvende kracht Catharinus Wierda is het onderliggende idee – ‘boeren leren van boeren’ – doorslaggevend voor het succes. Hij hoopt dat andere wetenschappers het voorbeeld zullen volgen. ‘Onderzoekers zijn vaak erg gericht op rapporten. Echte innovatie komt niet rechtstreeks uit Wageningen of Lelystad, maar ontstaat door interactie met eigenzinnige ondernemers.’

door GERT VAN MAANEN, foto BART DE GOUW

Boeren die met viltstiften in de weer zijn, elkaar interviewen en kreten aan flapovers toevertrouwen. Het is al haast een vertrouwd beeld op bijeenkomsten die de Melkvee Academie organiseert. ‘Toen we met het bedrijfsleven regionale Melkveecafés organiseerden, waren ze huiverig. Dat willen boeren niet, dachten ze, dat is veel te soft. Maar moet je dat nu eens zien, ze zijn allemaal druk in de weer. Het mooiste is dat deze workshop ook nog onder leiding staat van een melkveehouder. Hij heeft wel een training gehad voor kennismakelaar, maar het belangrijkste is toch dat hij hún taal spreekt’, zegt ir. Catharinus Wierda van de Animal Sciences Group (ASG) trots.

De betrokken kennismakelaar is Kees Nobel en hij leidt op vrijdag 26 maart een bijeenkomst in een zaaltje op het proefbedrijf voor de melkveehouderij van ASG in Aver Heino. In het zaaltje zitten acht veehouders die er over denken om naast hun bedrijf in Nederland een melkveehouderij in het buitenland te beginnen, maar emigratie niet zien zitten. De Melkvee Academie heeft hen samengebracht om een Netwerk Semigratie op te starten. Nobel geeft op geheel eigen wijze aan wat de academie voor hen kan betekenen: ‘De Melkvee Academie doet niet zoveel, maar laat mensen dingen doen. Jullie leveren elkaar de kennis.’ Daarmee slaat hij volgens Wierda de spijker op zijn kop. ‘De kern is dat we midden tussen de boeren staan en als het nodig is verbindingen slaan met de kennisinfrastructuur. We willen mensen met elkaar verbinden. We beginnen heel laagdrempelig, met een Melkveecafé, maar vanaf het begin werken we aan tweerichtingsverkeer. Daarom krijgen boeren die zich bij ons aanmelden een uitvoerig intakegesprek, zodat we ze op basis van hun profiel met elkaar in contact kunnen brengen.’

SPARRING PARTNER

Die intakegesprekken worden gevoerd door de kennismakelaars, melkveehouders die op basis van een onkostenvergoeding werken bij de Melkvee Academie. ‘We willen de interesses weten, om wat voor soort bedrijf het gaat, met welke vragen de deelnemers zitten, maar ook welke kennis en vernieuwingen zij zelf aan te bieden hebben. Zo kunnen we gericht mensen uitnodigen voor bijeenkomsten of op te starten netwerken.’

Ook hebben veel boeren belangstelling voor een Melkveementor, een collega die zijn sporen heeft verdiend en als een soort coach of *sparring partner* optreedt. ‘Iedereen verklaarde ons vooraf voor gek: boeren willen geen coach, zeiden ze. Toch geeft een kwart van onze deelnemers aan dat ze belangstelling voor een mentor hebben. Zulke mentoren krijgen eerst een training, zodat ze bijvoorbeeld niet direct met antwoorden komen, maar vooral eerst luisteren en doorvragen om echt de diepte in te gaan’.

De formule van de Melkvee Academie blijkt aan te slaan. Ruim twee jaar geleden ging dit initiatief van LTO Rundveehouderij en Wageningen UR van start. In eerste instantie richtte het zich op de melkveehouders in de drie noordelijke provincies, maar inmiddels kent de Academie een landelijke dekking met zo’n 900 deelnemers en 26 kennismakelaars. Het ministerie van LNV en het Productschap Zuivel financieren een aantal basisactiviteiten.

De jaarlijkse bijdrage van 125 euro is een bewuste drempel. ‘We willen betrokkenheid, toch iets van selectie en de bereidheid er zelf geld en energie in te steken. En laten we eerlijk zijn, 125 euro, dat gaat natuurlijk eigenlijk nergens over’, zegt Wierda.

QUOTA'S AFGESCHAFT

Het werven van melkveehouders als mentor of makelaar blijkt redelijk eenvoudig. ‘Het gaat meestal om ervaren ondernemers, mensen die hun eigen zaakjes goed op orde hebben. Zij vinden het gewoon leuk om die kennis te delen. De melkveehouderij heeft ook geen traditie van onderlinge concurrentie. De druk die gevoeld wordt, komt vooral van directe burens en van buiten de sector’, meent Wierda.

Hij doelt dan op de toenemende onzekerheid in de melkveehouderij die vooral te maken heeft met veranderingen in het Europese landbouwbeleid, zoals de afname van prijsbescherming en mogelijke afschaffing van de melkquota’s. Daarnaast spelen er verschuivingen in afzetmarkten en veranderende maatschappelijke wensen rond producten en bedrijfsvoering. Tot nu toe heeft de Melkvee Academie zich vooral toegelegd op de vorming van kennisnetwerken, uitwisseling via een interactieve kennisbank op internet en het

begeleiden van melkveehouders. Wierda wil nu de banden gaan aanhalen met het onderwijs en onderzoek (zie kader). ‘Dit heeft een wederzijds doel. Onderwijs en onderzoek kunnen veel betekenen voor de melkveehouders in het netwerk en andersom. We bemiddelen nu al bij stageplekken, maar we willen ook studenten praktijkopdrachten laten oplossen. En het onderzoek kan het kennisnetwerk van de melkveehouders benutten. Er gaat verhoudingsgewijs veel geld naar onderzoek terwijl er erg veel kennis op de plank blijft liggen’, vindt Wierda.

Deels komt dit door de natuurlijke afstand tussen wetenschap en praktijk, maar volgens Wierda komt het ook doordat onderzoekers vaak de gebaande wegen volgen. ‘Onderzoekers zijn wel erg sterk gericht op rapporten. De miljoenen die beschikbaar zijn voor landbouwkundig onderzoek gaan voor een groot deel op in papier. Die kennis kan veel beter benut worden door verbindingen te leggen met de praktijk. De balans is nu wel erg doorgeslagen. Echte innovatie komt niet rechtstreeks uit Wageningen of Lelystad, maar ontstaat door interactie met eigenzinnige ondernemers. Dus er moet minder papier komen en meer interactie. Participatief onderzoek leidt tot praktijkgerichte resultaten en stimulering van de praktijk. Het leidt sneller tot vernieuwing en tot resultaten die aansluiten bij de praktijk. Koester de band met de boer’, zo vat Wierda het samen.

POOTGOED ACADEMIE

De Melkvee Academie kan volgens hem ook veel betekenen voor het onderzoek en onderwijs. ‘Voor het onderwijs bieden we een ideale leersituatie en het onderzoek kampt met de vraagarticulatie, het vaststellen welke vragen er nu precies beantwoord moeten worden. Daarvoor is ons netwerk een ideale partner, doordat wij weten wat er in de sector leeft’, meent Wierda.

In het zaaltje in Aver Heino zijn de acht melkveehouders in een pittige discussie verwickeld geraakt over zaken als rendement, financiering en de sociale aspecten van het opstarten van een extra bedrijf in Oost-Europa. Eén van de melkveehouders heeft al twee grote bedrijven in Oost-Duitsland, waaronder één met 650 melkkoeien dat wordt geleid door een Nederlandse bedrijfsleider. ‘Ik ben al een beetje gewend aan het managen op afstand, maar ik wil hier vooral andere ideeën horen. Misschien heb ik wel blinde vlekken.’ Hij functioneert tijdens de discussie als ervaringsdeskundige. Hij waarschuwt dat financiering in het buitenland altijd het moeilijkst is. ‘Krediet krijg je nooit zo maar, krediet moet je opbouwen.’

Wierda ervaart dat de Melkvee Academie krediet heeft opgebouwd in de praktijk. Hij is betrokken bij nieuwe plannen voor een Pootgoed Academie en de Kennismarktplaats Varkenshouderij. Wierda: ‘In principe is dit concept in alle sectoren toe te passen voor het bevorderen van ondernemerschap.’ ◀

VIJF TROEVEN VAN DE MELKVEE ACADEMIE

1. Kennisnetwerk – uitwisseling van kennis en ervaring tussen melkveehouders
2. Interactieve kennisbank – ontsluiten bestaande kennisbronnen en opgedane ervaringen
3. Stap naar praktijk – kennis omzetten in strategie en handelen via interactieve bijeenkomsten (melkveecafés en werkplaatsen) en begeleiding (mentoren of netwerkbegeleiding)
4. Ondersteuning praktijkleren – aanbieden van leerarrangementen
5. Ondersteuning praktijkonderzoek – benutten onderzoeksresultaten en vraagstukken van ondernemers agenderen bij onderzoekers