

Samenwerken

levert zowel melkveehouder als akkerbouwer hoger saldo

Wat levert de samenwerking tussen akkerbouwer en veehouders financieel op? Met deze vraag ging een groep veehouders in een netwerk aan de slag. „Er valt genoeg te verdienen”, concluderen Léon Sebek en Zwier van der Vegte van de Animal Sciences Group (ASG). „Als er maar vertrouwen is.”

Door ing. Alice Booi

Het begint eigenlijk heel simpel met het uitruilen van een paar hectares. Of met het verbouwen van een paar percelen voedergrassen. Het kan uitkomen op een samenwerking tussen akkerbouwer en melkveehouder die zo uitgebreid is dat er zelfs een fusie ontstaat waarbij de verdiensten ook verdeeld worden. Samenwerken levert geld op, zo heeft het netwerk Gemengd Vooruit duidelijk gemaakt. Zo'n anderhalf jaar geleden ronselde Zwier van der Vegte, bedrijfsleider van de Marke, een aantal melkveehouders om (in het kader van Verantwoorde Veehouderij) in het netwerk Gemengd Vooruit deel te nemen. Hij kreeg een aantal bedrijven uit Koeien & Kansen, Ecolana en enkele vernieuwende melkveehouders die een 'link' met akkerbouw hadden of wilden krijgen. „Wat valt er te verdienen”, verwoordt Van der Vegte de vraag die centraal stond. Het lijkt een makkelijke vraag, geeft projectregisseur Léon Sebek van ASG aan. „We hebben tenslotte genoeg gegevens over het saldo in de melkveehouderij en genoeg gegevens over het saldo in de akkerbouw. Maar iets om uit te rekenen wat samenwerking oplevert, was er niet.” De nieuwe mestwetgeving, gebruiksnormen en prijzen voor afvoer van mest zijn in een rekenhulpmiddel (zie kader) verwerkt. „Een objectieve manier om samenwerking door te rekenen.”

Meer organische stof

De twaalf leden van het netwerk gingen op zoek naar partners. Het initiatief kwam van de melk-

veehouders. Zij moeten mest kwijt en zijn geïnteresseerd in ruilen tegen bijvoorbeeld voedergrassen. Maar het levert voor de akkerbouwers ook een flinke plus op, geeft Van der Vegte aan. „Door de aanvoer van meer dierlijke mest blijft het organischestofgehalte in de bodem op peil.” De bedrijfsleider van de Marke geeft aan dat bij verdere krimp in gebruik van kunstmest het bufferende vermogen van de grond een grotere rol gaat spelen. „Soms lijkt de akkerbouw net een substraat te zijn. We voegen stikstof, fosfaat en kali toe in de vorm van kant-en-klare kunstmest, direct beschikbaar voor de plant. Door scherpere mestwetgeving moet de bodem zelf aan de gang om de voeding te leveren en vast te houden in

perioden dat het gewas het niet nodig heeft. Met een hoog organischestofgehalte is dat mogelijk en dierlijke mest kan dat leveren.” Bovendien kan gericht gebruik van dierlijke mest een efficiëntere mineralenbenutting opleveren en dus een besparing op kunstmest. „Dat hebben we wel geleerd van Minas”, aldus Van der Vegte.

HOGER SALDO

Door samenwerken kan een akkerbouwer over meer 'schone' grond beschikken. Daardoor kunnen meer hoge saldogewassen zoals pootaardappelen worden geteeld.



Sebek noemt als extra voordeel dat akkerbouwers over meer 'schone' grond beschikken en dat geeft hun de mogelijkheid hogere saldogewassen zoals bloembollen en pootaardappelen te telen. Daarbij kan als tussengewas gras of mais dienst doen en dat is dan weer een goed voedergras voor de koeien van melkveehouders. Zij leveren op hun beurt weer de dierlijke mest aan de akkerbouwers. De melkveehouders krijgen in een nauwe samenwerking de kans hun quotum te vergroten zonder dat mestafzet en voedervoorziening de beperkende factoren zijn. Dat bespaart kostbare investeringen.

Honderden tot duizenden euro's

Uiteindelijk kreeg de helft van het netwerk een maatje. Samen zijn ze achter de computer gaan zitten en hebben de gegevens ingevoerd. Het leverde positieve saldo's op vanaf enkele honderden tot tienduizenden euro's per ondernemer in het geval beide bedrijven compleet in elkaar werden geschoven. „Het levert gewoon geld op”, concluderen de beide mannen die meteen ook de kanttekening maken dat het toch lastig is melkveehouder en akkerbouwer samen aan tafel te krijgen. „De belangen zijn niet altijd gelijk”, geeft Sebek aan. Van der Vegte geeft een voorbeeld: „Bij zomerstalvoeding moet het gras worden gemaaid om te voeren aan de koeien, ook van een nat perceel. Dat is voor een akkerbouwer niet zo leuk als hij het jaar erop bij het verbouwen van pootgoed te maken krijgt met verdichting van de grond.”

Sebek noemt het meest opvallende gedurende dit traject het proces waar de afzonderlijke ondernemers in kwamen te zitten. „Ze kwamen erachter dat er meer verdiensten waren als ze andere vormen van samenwerken kozen, vaak veel intensiever.” Om een extreem voorbeeld te noemen: door 60 hectare van een melkveehouder op één hoop te gooien met 60 hectare akkerbouwgrond kan er een ideaal bouwplan opgezet worden. In dit geval kon het aandeel van 20 hectare pootgoed, een zeer hoog saldogewas voor de akkerbouw, verdubbelen. De totale fusie leverde bovendien het voordeel dat machines samen gedeeld kunnen worden. Het melkveebedrijf kon ook fors groeien omdat mestwetgeving geen beperkende factor meer was bij het aankopen van melk. Het melkveebedrijf dat van oorsprong 9 ton melkquotum had, kon doorgroeien naar 1,5 miljoen kilo. „Daar moesten ze thuis nog wel even over nadenken”, geeft Sebek het resultaat aan. Hoever wil je samenwerken, hoeveel zelfstandigheid wil je inleveren? Deze zomer hebben de netwerkpartners gekozen om verdere stappen te nemen. Aan het eind van het jaar is duidelijk welke bedrijven werkelijk de weg van samenwerking, in meer of mindere mate, inslaan.



Rekenhulpmiddel
downloaden
van internet

Het programma waarmee een samenwerking in geld kan worden uitgedrukt, is te downloaden van internet: www.verantwoordeveehouderij.nl, daarna doorklikken op 'netwerken' en op 'Gemengd Vooruit'. Onder 'producten van dit project' is het Excel-rekenprogramma ('rekentool') te vinden. De gevraagde gegevens kunnen een melkveehouder en de akkerbouwer gemakkelijk en redelijk snel invullen, het liefst gezamenlijk en in het bijzijn van een onafhankelijk adviseur om het proces te begeleiden, kennis in te brengen en te sturen.