

# Extreem en risicovol onderzoek hoort thuis op proefbedrijf

Ambitieuze waren de plannen van het Lagekostenbedrijf en het High-techbedrijf in 1997. Een quotum van 8 ton vol melken met 50 arbeidsuren per week leek onhaalbaar. En de kosten van een gezinsbedrijf drukten tot 34 cent/liter melk ook. Wat hebben beide bedrijven betekend voor de melkveehouderij? Toine Heijmans (Cehave Landbouwbelang), Abele Kuipers (WUR), Siem Jan Schenk (LTO) en Els Versluis (Lely) geven hun mening in een rondetafelgesprek.

Geesje Rotgers,  
Wilma Wolters

**A**l voor de bouw van de stallen trokken zowel het Lagekostenbedrijf (LKB) als het High-techbedrijf (HTB) volop belangstelling. De agrarische pers raakte niet uitgeschreven over de vooruitstrevende Lelystadse ideeën. De een roemde het grensverleggende elan, de ander schreef het hele idee de grond in. Toenmalig hoofdredacteur van het Agrarisch Dagblad Bart Edel bijvoorbeeld, kwalificeerde het LKB als 'een zinloos en duur spelletje voor onderzoekers' dat ver afstond van de

praktijk – een 'bezopener idee' had hij nog niet uit Lelystad zien komen. Feit is dat beide bedrijven in de volgende tien jaren veel aandacht bleven trekken. Jaarlijks deden 15.000 tot 20.000 geïnteresseerden de Waiboerhoeve aan, waarvan het LKB en HTB deel uitmaakten. Een kwart van hen kwam uit het buitenland.

In 2007 blikken wij terug op tien jaar LKB en HTB. Was het inderdaad een 'bezopen idee' of hebben beide bedrijven een flinke bijdrage geleverd aan de melkveehouderij? In het rondetafelgesprek hierover schuiven aan:



## ELS VERSLUIS

De communicatiemanager van Lely vindt samenwerken belangrijk voor de melkveehouderij, ook in het onderzoek. Het levert een positieve bijdrage aan het imago van de melkveesector.

- Toine Heijmans, sectormanager rundvee bij Cehave Landbouwbelang,
- Abele Kuipers, hoofd Agro Management Tools van Wageningen UR en tot 2000 directeur van het Praktijkonderzoek Rundvee, Schapen en Paarden en de Waiboerhoeve,
- Siem Jan Schenk, melkveehouder, voorzitter van de LTO-Vakgroep Melkveehouderij en voorzitter van de Commissie Melkveehouderij van het Productschap Zuivel,
- Els Versluis, internationaal communicatiemanager van Lely Holding. Lely leverde het automatische melksysteem en de Atlantis-ruwvoerrobot aan het High-techbedrijf.

### Puur een experiment

De deelnemers aan het rondetafelgesprek 'hebben wat' met het LKB en HTB. Schenk: "Ik kom hier enkele keren per jaar en loop graag even langs de koeien. Vooral de Montbéliardes vind ik mooi." Ook Heijmans is meermalen op de bedrijven geweest. "Cehave Landbouwbelang organiseerde meerdere excursies naar Lelystad." Versluis was er de afgelopen week nog. "Wij zijn verbonden met het HTB en namen hier onze binnen- en buitenlandse klanten mee naartoe." Als medeoprichter van de proefbedrijven heeft Kuipers er vanzelfsprekend veel gelopen. Of beide bedrijven een voorbeeld zijn voor melkveehouders? 'Nee', is de unanieme mening. Het gaat hier om experimenten, om twee onderzoeksbedrijven met een duidelijke visie. Daarnaast fungeert het als ontmoetingsplaats voor veehouders en het landbouwbedrijfsleven. Kuipers is nog altijd verbaasd dat 'zijn bedrijven' continu zoveel belangstelling wisten te trekken. Blijkbaar leverden zij genoeg stof voor discussie. Heijmans bevestigt dat. "Voor veehouders gaat er niks boven een bedrijfsbezoek. Ondanks alle aandacht voor het delen van kennis met andere veehouders, constateer ik dat zij nog altijd liever kennis halen dan brengen en dus graag bij een ander kijken."

### Ingehaald door de praktijk

Tien jaar lang stelde het Productschap Zuivel zo'n 700.000 euro aan heffingsgelden beschik-



## SIEM JAN SCHENK

De LTO-Melkveehouderijvoorman denkt dat proefbedrijven niet langer zullen bestaan. De meeste innovaties komen volgens hem in de toekomst van boeren-netwerken.

baar voor de exploitatie van het LKB en HTB. "Dit onderzoek heeft dus marginaal geld gekost", concludeert Schenk. Andere onderzoeksprojecten zijn duurder. Bovendien was het rendement voor de melkveehouderij bijzonder groot geweest als boeren de ideeën hadden overgenomen, redeneert Schenk. "De melkveehouderij had in dat geval 700 miljoen euro aan kosten bespaard. Waar vindt je nog een investering met zo'n hoog rendement?" Toch voelt de LTO-Melkveehouderijvoorman er niks voor het onderzoek voort te zetten. "Wij zijn nu uitgestudeerd op beide bedrijven." Dat geldt ook voor Lely. "Het HTB is ingehaald door de praktijk", concludeert Versluis. "Dit bedrijf is te klein geworden voor ons. Wij kiezen nu voor een modern referentiebedrijf, dat is voor ons meer

een visitekaartje." Wel houdt Lely contact met Wageningen UR om de individuele voersystemen praktijkrijp te maken. Bij de oprichting van het HTB was het bedrijf zijn tijd ver vooruit, vindt Kuipers. De Waiboerhoeve ging bijvoorbeeld als allereerste aan de slag met automatische melk-systemen. Als referentie- en bezoekbedrijf heeft het bedrijf vervolgens veel bijgedragen aan de ontwikkeling van het robotmelken, zowel nationaal als internationaal.

Over de keuzes voor het LKB is Kuipers daarentegen wat minder tevreden. "Aanvankelijk wilden wij de dieren extreem lang buiten houden en gaan voor echt lage kosten. Maar wij hebben na overleg met het bedrijfsleven te weinig risico's durven nemen. Het zoeken van de grenzen had extremer gekund." De kosten van het LKB zijn dan ook 'hoog' in vergelijking met de kosten op sommige buitenlandse bedrijven. Bovendien raakten het LKB en HTB door de snelle schaalvergroting van praktijkbedrijven in omvang achterop. 'De schaal had tussentijds aangepast moeten worden,' is de unanieme mening van de deelnemers aan het gesprek. Ook had er een tussentijdse aanscherping kunnen plaatsvinden van de doelen van de bedrijven, omdat deze links en rechts door praktijkbedrijven werden ingehaald. Opvallend positief aan zowel het LKB als het HTB is dat ze ontwikkelingen hebben versneld en melkveehouders op ideeën hebben gebracht. Als belangrijkste innovaties worden genoemd:

automatisch melken, individuele voerautomaat, mestrobot, geheel open stallen, emissiezuinige lichthellende vloer en robuuster vee als gebruiksras.

#### Boerenbedrijf als proefstation

Schenk wil niet langer vasthouden aan proefbedrijven. Hij verwacht dat toekomstige innovaties vooral uit boerennetwerken zullen komen. "Groot voordeel van netwerken is dat kennis efficiënter en succesvoller wordt verspreid onder melkveehouders." Kuipers betwijfelt of het 'rondpompen van kennis onder boeren' wel die vernieuwingen zullen brengen die de melkveehouderij nodig heeft. Volgens hem heeft deze sector zijn grootste vernieuwingen te danken aan experimenteel onderzoek. "Ligboxen- en open stallen waren er nooit gekomen als je het aan boeren had overgelaten. Alleen LNV en het Praktijkonderzoek durfden te investeren in dit type risicovolle projecten." Heijmans is het eens met Kuipers en constateert dat veel van zijn klanten geen extremen zullen uitproberen. "Misschien proberen ze het wel even uit, maar als het niet meteen lukt, stoppen zij ermee." Een draaiend project met aanvangsrisico's voor de ondernemers is Koeien & Kanssen. Maar WUR heeft daar wel het nodige tegenover moeten stellen. "De veehouders waren alleen bereid deel te nemen als zij verzekerd waren van schadeloosstelling bij mislukkingen. En dat is logisch, want welke boer wil nu een risicovol of extreem concept uitproberen op zijn bedrijf en daarvan zelf de consequenties dragen?" zegt Kuipers. Hij is stellig: "Vanwege de risico's en investeringen verwacht ik niet dat de grote vernieuwingen van boerenbedrijven komen." Schenk is het daarmee niet eens en vindt dat veel ontwikkelingen juist op praktijkbedrijven beginnen. "Neem bijvoorbeeld Cowmunity, het concept voor een innovatief en grootschalig melkveebedrijf met 1.100 koeien in de Veenkoloniën. De opzet en straks ook het slagen van dit project hangt af van de bereidheid van de boeren."

#### Objectieve informatie

Is onderzoek op het boerenbedrijf net zo betrouwbaar en objectief als op een proefbedrijf? Kuipers meent van niet. Hij refereert aan een onderzoek met biogasinstallaties, waarbij veehouders hun ervaringen deelden met onderzoekers. Het ding was een totale mislukking, maar toch hield menig veehouder vol – tot het laatste toe – dat de installatie best functioneerde. "Als proefbedrijf kun je objectief kritiek geven op ontwikkelingen. Dat hebben wij ook altijd gedaan. Een ander flagrant voorbeeld is de torensilos. Door onze objectieve houding is die er nooit gekomen, ondanks druk van de fabrikant. Daar-

voor in de plaats kwam de voordroogkuil onder plastic." Heijmans waardeert de gegevens van het praktijkonderzoek. "Op praktijkbedrijven lukt het niet om volledig objectieve informatie te krijgen. En onderzoek aan een nieuwe bedrijfsopzet lukt alleen maar op proefbedrijven." Versluis constateert ten slotte dat veehouders niet met elke vraag zullen komen. Een vraag moet soms gecreëerd worden. "Veehouders hebben ons nooit gevraagd om het individuele voeren, maar wij komen zelf met deze techniek. Wij zien er toekomst in. De gemiddelde boer weet namelijk niet wat het kost om een liter melk te produceren."

#### Grote vraag van morgen

Een melkveehouder betaalt gemiddeld zo'n 150 euro per jaar aan het PZ voor onderzoek. Daarvan ging een kleine 20 euro naar beide proefbedrijven. Kuipers schrikt van het schamele bedrag. "De melkveehouderij is een sterke sector en propageert te investeren in zijn toekomst, maar doet dat wel uiterst zuinig." Schenk is het niet met hem eens. Naast melkveehouders, behoren ook andere partijen te investeren in onderzoek, vindt hij. "Nu betalen melkveeouders nog te veel mee aan onderzoek naar technische oplossingen, zoals een vergelijkende test van koematrassen, strooiselsoorten en vloersystemen. Dat onderzoek zou door de fabrikanten zelf bekostigd moeten worden." Schenk steekt het onderzoeksgeld liever in de ontwikkeling van maatschappelijk geaccepteerde stallen. Daarbij zijn dierenwelzijn, diergezondheid en milieu kernbegrippen. "Wij maken een grote stap vooruit als de koeien één lactatie langer meegaan en de uier- en klauwgebreken halveren. Dat lukt in onze bestaande stallen niet." Heijmans wil het onderzoek daarnaast toespitsen op het arbeidsvraagstuk. "Veel jonge ondernemers met een bedrijf van 80 tot 90 koeien willen verder groeien, maar lopen vast op arbeid." Kuipers ziet mogelijkheden om onderdelen van het high-tech- en lagekostenconcept verder uit te werken. "Want welke kant gaan we op in de melkveehouderij? Kiezen wij ervoor om met behulp van veel elektronica de precieze voeropname van elke koe te weten, zoals in de varkenshouderij, of gaan wij voor een groepsbenadering zoals in Engeland en Amerika?" In korte tijd liggen er veel voorwaarden op tafel waaraan de 'stal van de toekomst' moet voldoen. Het zou een heel nieuw stalconcept betekenen, zonder ijzerwerk en zonder ligboxen. Een dier-vriendelijk concept met de juiste maatschappelijke uitstraling. Maar wie bouwt die? Schenk durft zijn achterban hiervoor wel te motiveren. Dat hier een opzet kan liggen voor een volgend proefbedrijf, wordt door allen onderkend.

## TOINE HEIJMANS

Volgens de rundveemanager van Cehave moet onderzoek zich in de toekomst ook veel richten op het arbeidsvraagstuk. Veel jonge ondernemers die willen groeien zitten met een arbeidsprobleem.



## ABELE KUIPERS

#### Overheid en bedrijfsleven ontspoord

Kritiek is er op het huidige onderzoeksbeleid, waarin overheid en bedrijfsleven elk hun eigen spoor volgen. De overheid zet in op maatschappelijk verantwoord ondernemen en het bedrijfsleven kijkt louter naar economie. Een tweesporenbeleid werkt contraproductief, vindt Schenk. "We moeten economie en maatschappelijke doelen niet los van elkaar zien, zoals in de afgelopen tien jaar wel is gebeurd. De doelen van overheid en bedrijfsleven moeten dichter bij elkaar worden gebracht." Dat zou ideaal zijn, vindt ook Kuipers. "Als de een niet durft, dan bijt de ander wel door. Hiermee kun je tot iets goeds komen, zo is in het verleden vaak gebleken." Dat samenwerken meer zoden aan de dijk zet, ondervond Schenk in het project 'Koe & Wij'. Hierin werken LNV, LTO, zuivelondernemingen, supermarkten, Dierenbescherming en Stichting Natuur en Milieu samen. Het project krijgt veel positieve aandacht en wordt door alle partijen goed opgepakt. Versluis beaamt de waarde van samenwerking. "Ook wij besteden bij onze productontwikkeling tegenwoordig veel meer aandacht aan dierenwelzijn en de wensen van de maatschappij. Een melkrobot in combinatie met beweiding is daar een voorbeeld van." Volgens Versluis is er door dit soort gezamenlijke initiatieven al een imago-omslag te merken in de maatschappij. "Sinds kort zijn er weer schoolkinderen die later graag boer willen worden!"