

---

# Perspectief Regionale voercentra

---

Aanjager voor optimaliseren op gebiedsniveau

Onderwijs Dronten, 22 november 2012

Paul Galama



---

# Onderwerpen

---

- Waarom voercentrum?
- Hoe werkt het in praktijk?
- Gevolgen voor kostprijs en energieverbruik
- Samenwerking met akkerbouw
- Hot spots in Nederland
- Keuzes
- Conclusie
- Discussie

---

# Welke diensten levert voercentrum?

---

- Aankoop van ruwvoer
- Aankoop van krachtvoer(vervangers)
- Opslag van ruwvoer
- Opslag van krachtvoer(vervangers)
- Maken totaal rantsoen (TMR)
- Leveren van rantsoen

Zelf:

- Telen van gewassen
- Leveren voer aan voercentrum



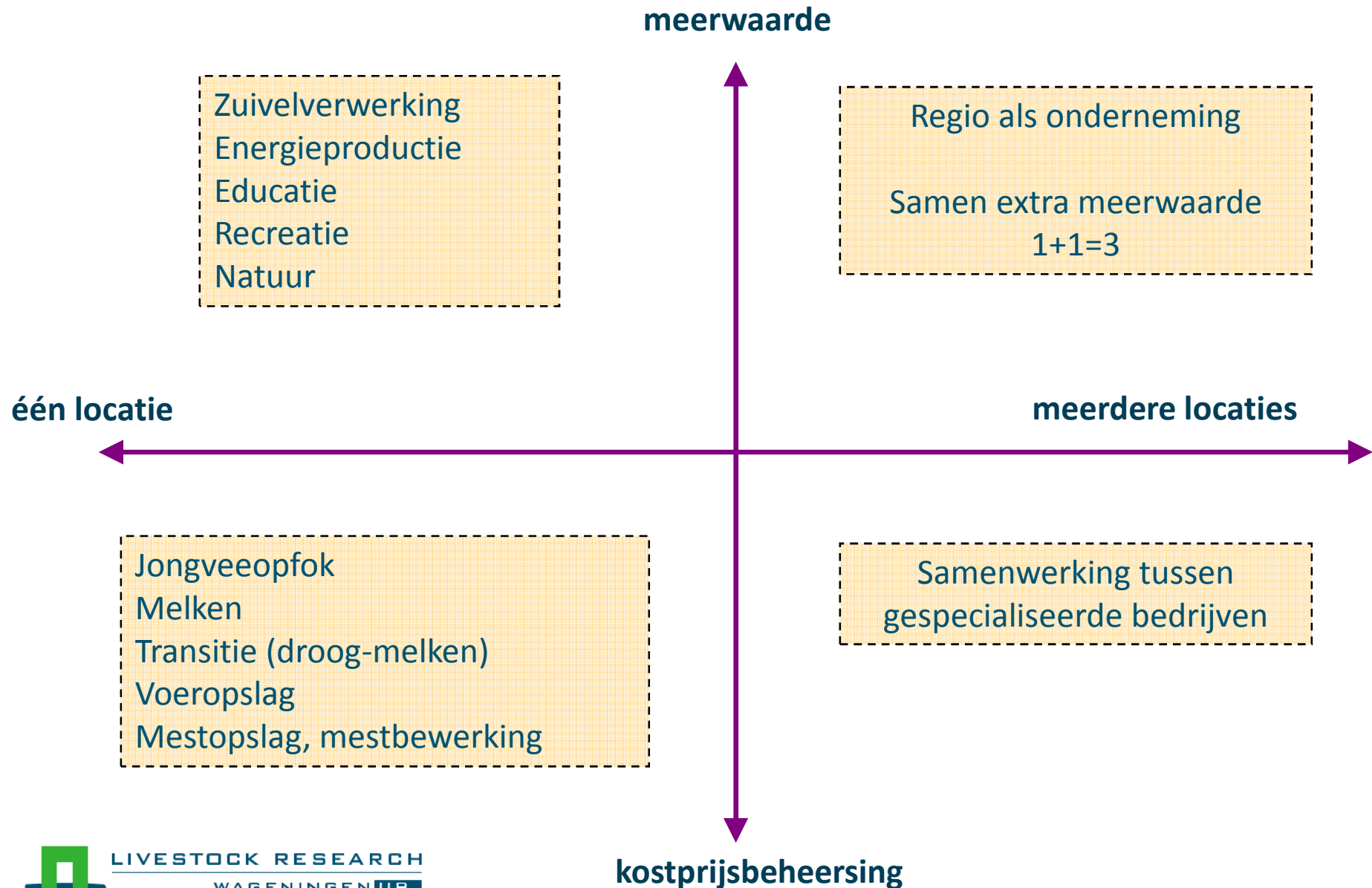
---

# (beoogde) voordelen melkveehouder

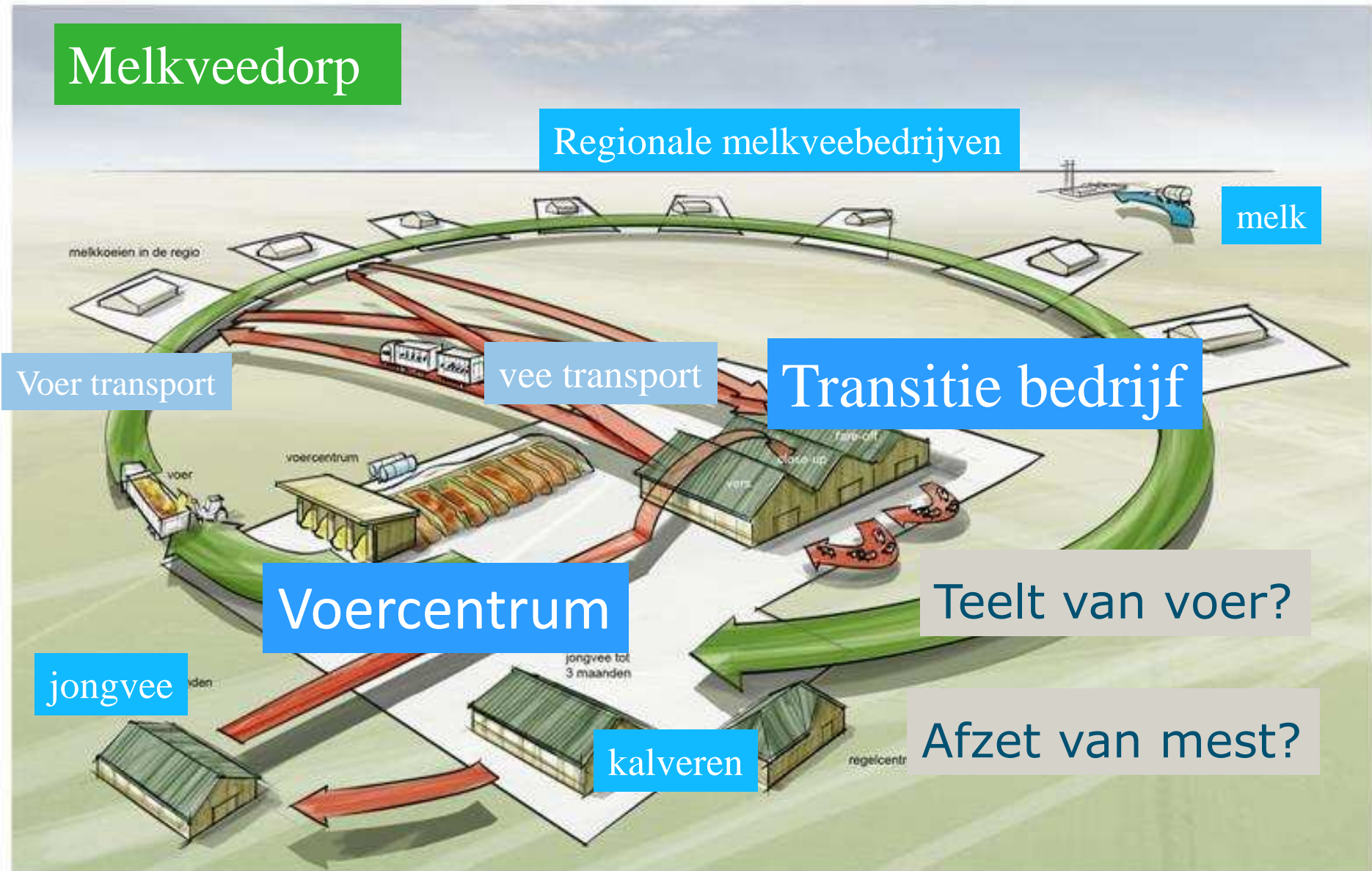
---

- Economisch
  - Voeropslag en het voeren (middellange termijn)
  - Voerefficiëntie en eiwitgehalte (cash flow)
  - Voerprijzen (cash flow)
  - Landefficiëntie (teelt en bemesting)
- Gezondere koe???
- Minder last van (verdergaande) slechte verkaveling
- Bouwblok benutten voor stallen
- Kansen voor optimaliseren op gebiedsniveau
- Kansen voor nieuwe visie op schaalvergroting

# Denkmodel ontwikkelingsrichtingen



# Welke diensten uitbesteden? Of één onderneming?



## Verandering kostprijs door voercentrum (€ / 100 kg melk)

	Intensief			Extensief		
	Basis	VC	Vershil	Basis	VC	Vershil
Verkoop voer	0	7.2	7.2	3.5	7.9	4.4
<b>Kosten</b>						
Aankoop ruwvoer	1.1	9.0	7.9	0	4.8	4.8
Aankoop krachtvoer	5.5	6.4	0.9	4.7	5.0	0.3
Transport voer	0	1.2	1.2	0	1.4	1.4
Arbeid	6.3	5.5	-0.8	6.3	5.9	-0.4
Loonwerk voeropslag	1.1	0	-1.1	0.7	0	-0.7
Voeropslag	1.6	0	-1.6	0.8	0	-0.8
Machines	2.3	1.2	-1.1	2.2	1.4	-0.8
Netto Bedrijfs Resultaat			-2.6			-1.2
NBR bedrijf (150 koeien)			35 k€			16 k€



## Energie verbruik (MJ / 100 kg milk) **zonder en met voercentrum (VC)**

<i>Zonder VC</i>	15 bedrijven	Krachtvoer	KVV	ruwvoer	Voercentrum	Totaal
Direct	64					64
Indirect	116	183		90		389
<b>Totaal</b>	<b>180</b>	<b>183</b>	<b>0</b>	<b>90</b>	<b>0</b>	<b>452</b>
<i>Met VC</i>						
Direct	53				14	67
Indirect	101	72	94	72	5	343
<b>Totaal</b>	<b>154</b>	<b>72</b>	<b>94</b>	<b>72</b>	<b>19</b>	<b>410</b>



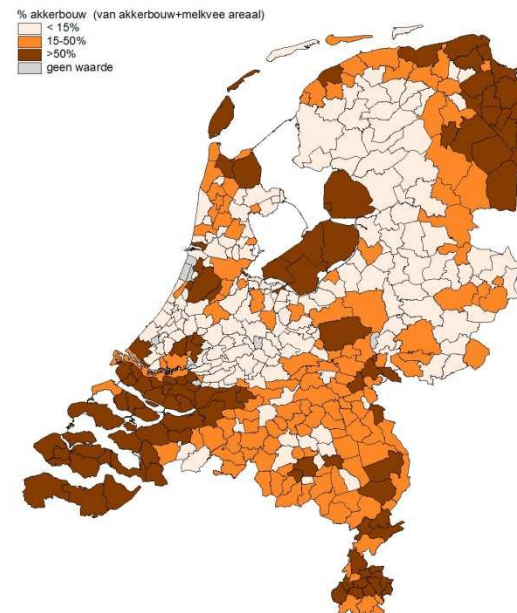
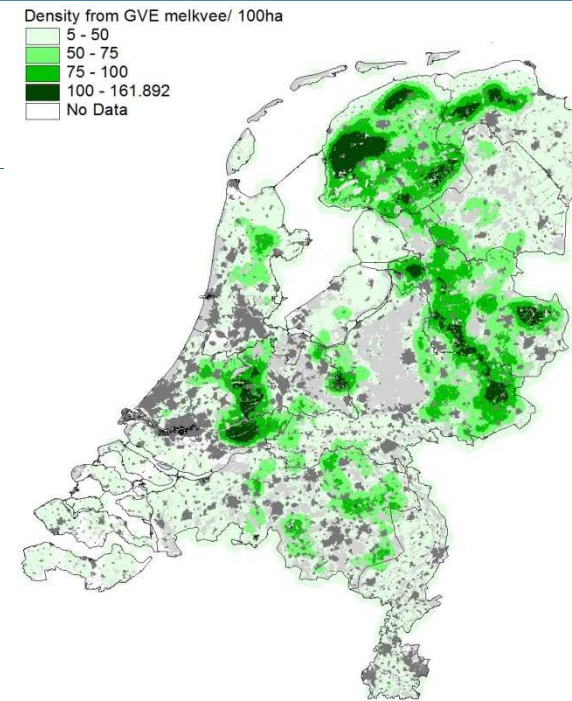
# Voercentrum: economie en energie

- Winst in cash flow hangt sterk af van technische resultaten in uitgangssituatie bedrijf
- Kostprijs kan op lange termijn dalen, mits je vrijkomende arbeid kunt benutten en bespaart op voeropslag. Voordeel intensief (op stal) groter dan extensief (beweiden)
- Meer regionaal transport, echter minder internationaal transport en geen energiekosten voor maken krachtvoerbrok. Per saldo energieneutraal of zelfs winst



# Kansrijke regio's

- Friesland
- Veenkolonieën?
- Langs polders (NOP en Flevoland)
- Oosten
- Zuiden, enkele regio's
- West Nederland



---

# Samenwerkingsopties met akkerbouwers

---

1. Akkerbouwer doet loonwerk voor melkveehouder
2. Akkerbouwer teelt op eigen bedrijf voer voor melkveehouder
3. Grond van melkveehouder en akkerbouwer samen in één bouwplan



---

# Voordelen akkerbouwer

---

- Extra grond
- Extra gewas
  - Ruimere vruchtwisseling
  - Risico spreiding
- Afzetkanaal voor teelt van voer

---

# Nadelen / aandachtspunten voercentrum

---

- Uit handen (durven) geven van voeding
  - Minder bijsturen (voorbeeld dynamisch voeren)
  - Menu keuzes beperkt
- Meer transport
- Veterinaire risico's:
  - Para TBC vooral bij jongvee < 1 jaar
  - Salmonella valt mee, want gaan dood bij inkuilen

---

# Keuzes voor samenwerking

---

- Franchise
  - Bedrijfsleider met lokale ondernemers
- Losse particuliere initiatieven
  - Zelfstandig
  - In samenwerking met voerindustrie
- Cooperatie van boeren
  - Alle boeren (melkvee en akkerbouwer)
  - Deel van de boeren
- Onderdeel mengvoerindustrie

---

# Vervolg keuzes

---

- Welke diersoorten?
- Gangbaar en/of biologisch?
- Schaalgrootte?
- Afstanden tot aankoop en afzet?
- Koppelen met mestcentrum?
- Koppelen met mechanisatiebedrijf?
- Wat centraal en wat decentraal?
  - Opslag ruwvoer
  - Opslag grondstoffen krachtvoer(vervangers)
  - Mengen tot TMR

---

# Conclusie

---

- Voercentra biedt kansen te optimaliseren op bedrijfsniveau maar ook op gebiedsniveau

MAAR

- Niet voor iedereen
- Niet voor elke regio
  
- MAATWERK DUS