

# Mest als grondstof

Ronald Paardekooper (voormalig directeur Reudink nu partner bij Claassen, Moolenbeek & Partners) en Monique Bestman (Louis Bolk Instituut)

**De regels worden verder aangescherpt.**

**De verplichting om alle pluimveemest op biologische percelen af te zetten is al van kracht. Daarnaast komt ook de verplichting tot gebruik van eigen veevoer ofwel uit eigen regio. Dit betekent huiswerk voor de pluimveehouders en leidt tot meer samenwerking. Hoe pak je dit aan?**



## **Voer-mest-samenwerking: 'win-win'**

De wetgever stelt dat 20% van het voer dat de biologische veehouderij benut, van het eigen bedrijf moet komen. Ook mag deze 20% voer van een bedrijf uit de regio afkomstig zijn, mits er een samenwerkingsovereenkomst met dit bedrijf is afgesloten. De vraag die open staat is hoe dé regio wordt gedefinieerd. Skal is terughoudend wat naleving betreft zolang dit niet duidelijk is. Naast de genoemde 20%-regeling worden akkerbouwers verplicht een steeds groter deel van hun bemesting uit te voeren met biologische mest. Deze bewegingen bieden dus veel kansen voor het opzetten van graan-voor-mest-samenwerkingsverbanden.

## **Oud fenomeen**

Het opzetten van samenwerkingen tussen veehouders en akkerbouwers is niet nieuw. Elke keer weer als de mestafzetprijzen hoog opliepen, kwamen de initiatieven boven. Veelal vanuit de veehouders om akkerbouwers bereid te vinden hun mest af te nemen. Akkerbouwers waren bereid dat te doen, maar zodra er mesthandelaren langs de deur kwamen die een flinke vergoeding boden om mest af te nemen, kwam de samenwerking onder druk te staan. Andersom was het zo dat als de veehouders de mest goedkoper elders wisten af te zetten, de samenwerking van deze kant uit op een laag pitje werd gezet. Voorbeelden van hoe het niet moet, of niet werkt zijn er dus te over.

## **Wederzijds vertrouwen**

Door mest uit te wisselen tegen voergraan is het mogelijk om de kringloop min of meer te sluiten. De akkerbouwer neemt de mest af en levert zijn granen aan de veehouder terug. Dit vraagt om samenwerking en afspraken, maar vooral een andere benadering. Mest moet niet langer worden gezien als afvalproduct maar vooral als waardevolle input. Voor een akkerbouwer, zeker een biologische, is deze meststof van groot belang voor het slagen van zijn teelt. Er zijn genoeg voorbeelden van akkerbouwers die bij de bemesting van hun gewas uitgingen van de gemeten fosfaat- en stikstofgehalten in de mest en toch hun gewas zagen mislukken. Vaak bleek het monster te zijn

---

## Nelleke en Rien Blok, 's Heer Arendskerke

### 18.000 hennen, 7,5 ha uitloop en 36 hectare akkerbouw.

De akkerbouw wordt pas sinds kort omgeschakeld. Op de percelen die al biologisch zijn, staan peen en aardappelen voor humane consumptie. Op de percelen die nu nog in omschakeling zijn, wordt haver en tarwe verbouwd dat aan de eigen kippen gevoerd gaat worden. De kippen produceren jaarlijks ca. 320 ton mest; ca. 150 ton hiervan wordt gebruikt op eigen land. Naar verwachting kan er jaarlijks 65 ton eigen graan gevoerd worden aan de kippen: 36 ton tarwe en 27 ton haver. Dat is ca 4,5% tarwe en 3,5% haver van het totaal dat de kippen opeten.

## Antoine en Marja Damen, Langeweg

### 10.000 hennen

Al meer dan 12 jaar geleden ontmoette Antoine op een bijeenkomst over biologische landbouw in Oost-Brabant de akkerbouwer Govert van Dis. Hij was aan het omschakelen en op zoek naar biologische mest. Alle mest, ongeveer 300 ton in 2011, gaat naar deze akkerbouwer. Deze mest wordt gemengd met compost en uitgereden voor onder andere suikermaïs en aardappelen. Daarnaast verbouwt de akkerbouwer de mengteelt tarwe-veldbonen. De veldbonen leveren de stikstof die de tarwe opneemt. Hier hoeft dan geen bemesting op. Het mengsel van tarwe en veldbonen, 70 ton in 2011, voert Antoine aan zijn kippen. Totaal aten de kippen 350 ton voer in 2011.

## Jaap en Gerda van Deelen, De Glind

### 25.000 hennen

Jaarlijks zet Jaap zo'n 500 ton mest af. Ongeveer de helft, de zomermest, laat hij nadrogen van 70% tot meer dan 80% droge stof en tot korrels persen bij Hubun. Hij krijgt de korrels dan terug in zakken van 25, 50 of 100 kilo en deze worden verkocht aan akkerbouwers, tuinders, fruittelers en boomkwekers. Meststoffenhandelaar Vlamings treedt op als tussenpersoon. Het transport wordt geregeld door Memon en terplekke worden de vereiste papieren getekend. De 1000 ton voer die de hennen eten, komt van de voerfabriek Reudink. Een deel daarvan is ingekocht via Reudink bij een teler in Oost- Duitsland.

gemanipuleerd om zoveel mogelijk kilogrammen fosfaat af te voeren. Naast een mislukt gewas is er in zo'n geval nog veel meer schade aangericht. Het vertrouwen van een dergelijke akkerbouwer in de veehouderij in het algemeen is namelijk volledig weg. Als hij een volgende keer al mest wil ontvangen, wil hij daar in ieder geval een flinke vergoeding voor hebben. Dat is dan zijn eerste winst. Op een dergelijke manier wordt er nog dagelijks gewerkt. Dit speelt de mesthandel in de kaart. De mest moet toch weg, men kan dus vragen wat men wil.

### Vertrouwen herwinnen

De oplossing is betrekkelijk eenvoudig. Biologische veehouders gaan mest waarderen als nuttige meststof. Daarnaast verplaatsen zij zich in de positie van de akkerbouwer en gaan het gesprek aan. Waar liggen behoeftes en wat zijn de specifieke wensen. De wensen van de akkerbouwer zijn samen te vatten in een paar hoofdpunten: Juiste hoeveelheid, juiste moment van afleveren en juiste samenstelling en structuur. Dat vraagt dus een andere benadering en omslag in denken door de veehouder. In die zin is het leveren van mest vergelijkbaar met de handel in bijproducten. Ook de bijproducten ontstaan als reststroom van een hoofdproduct. Mest ontstaat als reststroom bij de productie

van melk, vlees en eieren. De bijproductenhandel heeft laten zien, dat als je er goed mee omgaat, er goede rendementen te halen zijn voor alle partijen. Dat houdt in dit geval in: "voldoen aan de wensen van de afnemer". Communicatie speelt in dit proces een belangrijke rol. Het is niet zo erg als de mest een keer wat natter is of er wat meer strooisel in zit. Communicatie vooraf is in dat geval cruciaal. De afnemer wil weten wat hij ontvangt zodat hij daar op kan inspelen. Als het drogestofgehalte om wat voor reden dan ook 10% lager is, zal hij 10% meer mest moeten aanwenden. Dan zijn de bewerkingskosten weliswaar iets hoger, maar zijn hoofddoel, het telen van een goed gewas, komt er niet door in gevaar.

### Samenwerken en vooral communiceren

Voor goede samenwerking zijn een paar criteria van belang:

- Het hebben van een gezamenlijk doel. Het doel van een voer-mest-samenwerking moet een win-win zijn op de lange termijn. De veehouder is er zeker van dat hij zijn mest tegen een acceptabel tarief af kan zetten. De akkerbouwer weet wat hij krijgt en dat het beschikbaar is op de momenten dat hij het nodig heeft. Daarnaast zijn beide verzekerd van een belangrijke voorwaarde om biologisch te ondernemen.

- Een bekend spreekwoord is "vertrouwen komt te voet en gaat te paard". Vertrouwen moet dus groeien, daar moet je aan werken en je moet het verdienen. Het vraagt dus om een grondhouding het goed te willen doen voor beide partijen.
- Communicatie is cruciaal in dit proces. Goede afspraken maken en nakomen moet vanzelfsprekend zijn. Evenals het vanzelfsprekend moet zijn dat er bij afwijkingen vooraf even wordt gebeld om kort te sluiten hoe hiermee om te gaan. De 'garantie-tot-aan-de-deur-mentaliteit' is verleden tijd.

### Kansen?

De biologische landbouw is per definitie extensief. Dat betekent dat deze zich zal uitbreiden naar streken waar de grond relatief goedkoop is en in ruime mate beschikbaar. Dat is dus richting Oost Europa. Veelal zijn dit ook arme gronden waar voergranen worden geteeld. Als de regio maar ruim genoeg wordt gedefinieerd, ontstaan daar dus mogelijkheden voor graan-mest samenwerkingsverbanden. Daarnaast zijn er zeker ook in Nederland veel mogelijkheden. Van belang zal zijn dat de grondhouding van de betrokkenen er een is van "win-win".