



Toekomst als bodem- en gewasspecialist

Loonwerker aangewezen bedrijf om te zorgen voor groeizame bodem

De loonwerker heeft de komende tijd prima kansen om zich te ontwikkelen tot de bodemspecialist die de veehouder optimale gewasopbrengsten kan garanderen. De behoefte aan meer ruwvoer creëert nieuwe kansen. Dat was de slotconclusie van het loonwerkcongres 'Meer melk per hectare' dat Agrifac en VisscherHolland in Steenwijk organiseerden.

Van sommige dingen kun je blijven schrikken en je je over blijven verbazen. Dat was vooral het geval bij het kaartje dat Alie Hissink van het BLGG liet zien tijdens het loonwerkcongres van Agrifac en VisscherHolland in Steenwijk. Daarop was te zien welke percelen in Nederland een te lage pH-waarde hebben. Het beeld stond vorig jaar ook in Grondig en is feitelijk nog niet veranderd. Het laat zien dat er op heel veel plaatsen een bekalking nodig is om tot een betere opbrengst te komen, vertelde Hissink. "De pH is één van de belangrijkste factoren die bepalen hoeveel voedingsstoffen in de bodem beschikbaar komen voor de plant. Is de pH te laag, dan worden de voedingsstoffen aan het klei-humuscomplex (CEC) gebonden en zijn ze zo niet beschikbaar voor de groei."

Opbrengst bepalend

CEC en pH zijn de twee belangrijkste zaken die bepalen hoeveel een perceel gaat opbrengen, legde Hissink de ruim 200 aanwezige loonwerkers uit. "Het zijn getallen die op elk uitslagformulier van het BLGG, het laboratorium voor grond- en gewasonderzoek, te vinden zijn. Ze verschillen afhankelijk

van het type grond, maar altijd betekent een hogere waarde een hogere opbrengst dan een vergelijkbaar perceel met een lagere waarde. We zien ook dat dit binnen dezelfde typen grond enorm varieert. Dat geeft aan dat je dat eenvoudig kunt verhogen."

Naast de pH speelt de hoeveelheid organische stof daarin een grote rol, want juist meer organische stof betekent een hogere CEC-waarde. Daar liggen voor loonwerkers dus grote kansen, stelde Hissink. "Het zijn twee zaken waarop loonwerkers bij uitstek invloed kunnen uitoefenen. Bekalken is van oudsher een loonwerkactiviteit, dus is het een kwestie van uitslagformulieren tevoorschijn laten halen en op basis daarvan een plan afspreken. Het is ook iets waarvan we weten dat het direct meeropbrengst levert. Daar moet je als loonwerker mee aan de slag."

Datzelfde geldt volgens haar voor de organische-stofvoorziening. "Ook dat is iets waar loonbedrijven bij uitstek invloed op hebben. Probeer die veehouder eens te overtuigen dat een groenbemester meer is dan een beetje graszaad uitstrooien om aan de wettelijke verplichting te voldoen. Juist een goede groenbemester legt niet alleen meststoffen als stikstof en fosfaat

vast, maar zorgt ook voor extra organische stof. Organische stof die een positieve invloed heeft op het CEC-getal."

Onbenutte kansen

De boodschap die Hissink had, was er één die regelmatig terugkwam in het congres. Veel sprekers refereerden aan de noodzaak om meer ruwvoer van het land te halen. Dat was voor de organisatoren Agrifac en VisscherHolland ook de reden om het congres te organiseren. Als leveranciers van de loonwerkers merkten zij dat enerzijds op veel plaatsen opbrengst blijft liggen doordat de teelt niet goed wordt uitgevoerd of dat bij de voederwinning fouten worden gemaakt. Aan de andere kant hoorden ze van hun vertegenwoordigers dat veel loonwerkers moeite hebben om die boodschap over te brengen, vertelde Fred Vriend, directeur van VisscherHolland. "In plaats van gewoon een open dag besloten we daarom een congres te organiseren om de bedrijven inzicht te geven in de problematiek."

Een initiatief dat aansloeg, want ruim 200 loonwerkers kwamen naar Steenwijk om kennis op te doen. Iets wat directeur Peter Millenaar van Agrifac bevestigde in de gedachte dat er ook behoefte is aan kennis. "Het laat zien dat er wat moet gebeuren en dat er kansen zijn. Zeker omdat loonwerkers bij uitstek een gebied kunnen invullen dat nu te weinig aandacht krijgt: de bodem. Aan het voerhek zijn het de vertegenwoordigers van de veevoerbak die bepalen wat er gebeurt, maar die bouwen voort uit wat op het veld is geogst. En juist daar hebben zij geen verstand van. Dat kun je dus als loonwerker naar je toe trekken."

Grotere bedrijven

Het beeld dat op het veld in de ruwvoederwinning kansen liggen, werd bevestigd door sprekers die meer vanuit de financiële hoek de bedrijfsvoering bekijken. Zoals Martin Eising, sector-directeur veehouderij van de Rabobank, die vaststelde dat de Nederlandse veehouders maar één doelstelling hebben, en dat is melken. "Dat zien we nu al, nu in de aanloop naar het wegvallen van het quotum in 2015 de productie al met zes procent groeit. Dat klopt met onze verwachting dat de productie de komende jaren met zeker één miljard kilogram melk zal toenemen, van twaalf naar dertien miljard kilogram. Op de lange termijn zou dat zelfs naar veertien miljard kunnen gaan."

Die groei zal volgens de Rabobank ook gepaard gaan met een verdere afname van het aantal bedrijven van nu 18.000 tot 20.000 veehouders naar ongeveer 11.000 in 2020. Dat betekent dat het gemiddelde bedrijf dan meer dan één miljoen liter melk zal produceren. De consequentie daarvan is volgens Eising dat de veehouder steeds meer werk zal uitbesteden. "De groeiende bedrijven vragen om slagkracht en dat zal de loonwerker moeten bieden. Maar tegelijkertijd worden veehouders kritischer op kwaliteit. Zeker in jaren met lagere prijzen kunnen ze zich geen misstap meer veroorloven. Dat is iets waar je als bedrijf wel rekening mee moet houden."

Eising waarschuwt ook voor de situatie die kan ontstaan als over twee jaar het melkquotum wegvalt. "Dat betekent dat de afschrijving op quotum verdwijnt. Iets wat op nagenoeg alle bedrijven een grote post is. Het risico bestaat dat, zeker als de prijzen goed blijven, accountants gaan adviseren om maar te investeren om geen belasting te hoeven betalen. De gedachten gaan dan al gauw naar mechanisering en automatisering, hoe-

wel het rendement twijfelachtig is. Wij vragen ons dan wel eens af wat er verkeerd is aan belasting betalen. Het betekent in elk geval dat je geld verdient."

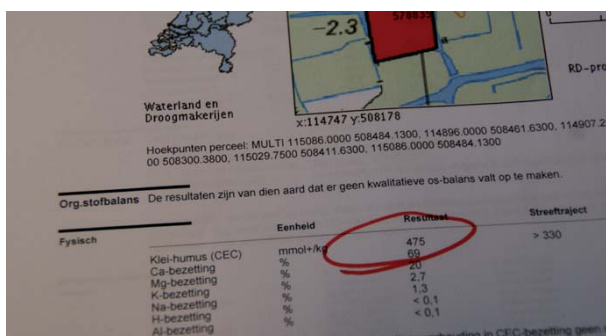
Om dat soort situaties te voorkomen, adviseert Eising de loonwerkers om nu al bij de veehouders aan tafel te schuiven om te praten over de mogelijkheden om ze te ontzorgen. "Probeer mee te denken met de klant over de mogelijkheden om zijn groeistrategie mogelijk te maken. Door samen te werken en duidelijke afspraken te maken, kun je meegroeien met de ondernemer."

Cijfer geven

Bij die nieuwe tijd waarin veehouders groter en professioneler worden, past de loonwerker als specialist bodem, concludeerde op het eind Han Tellegen, onafhankelijk bedrijfsadviseur. "Als loonwerker moet je daar je rol opeisen. Probeer bij de veehouder de specialist te worden die zorgt voor een maximale opbrengst van zijn bodem. Maar doe dat wel als partner, dus bespreek ook regelmatig hoe het gaat. Vraag aan de opdrachtgever, in dit geval de veehouder, gewoon om een cijfer voor de samenwerking. Splits dat ook in de kwaliteit van het werk en de manier van werken. Met zo'n cijfer kun je dan verder praten over hoe je het kunt verbeteren. Dat verplicht je ook aan elkaar."

Het allerbelangrijkste in die nieuwe tijd is in de ogen van Tellegen het begrip hebben voor elkaar. "We weten dat de veehouders behoefte hebben aan meer voer per hectare. Het is aan de loonwerker om daarin te voorzien. Maar dat kan alleen als je van elkaar weet wat je verwacht en mogelijk is. Zorg daarom dat je weet wat de klant denkt en wat hij wil, maar vul dat niet zelf in. Het blijft altijd een kwestie van voldoende LSD: Luisteren, Samenvatten en Doorvragen."

Tekst & foto's: Toon van der Stok



◀ Twee getallen op het grondonderzoeksformulier zeggen alles over de bodemkwaliteit. pH-waarde en CEC-getal geven aan in hoeverre topopbrengsten mogelijk zijn.

Kostprijs per kilogram voer

Het belang van een goede voederwinning is tegenwoordig groot nu de prijzen op een hoog niveau liggen. Zo werd eind januari al meer dan € 60,- per ton kuilgras betaald. Dat betekent dat je als loonwerker als je in een uur tijd 50 ton gras bij elkaar rijdt voor € 3000,- in de kuil rijdt. Kuilgras dat goed is voor een melkopbrengst van € 12.000,-. Voor maïs geldt ongeveer hetzelfde. Wie dat in zijn achterhoofd houdt, weet dat goed werk belangrijker hoort te zijn dan een tarief van een tientje minder. De uitdaging is om duidelijk te maken dat je door een betere voederwinning een veelvoud van dat tarief kunt verdienen voor de veehouder.