

Eerste veehouders en loonwerkers experimen

Nooit meer de loo

De trend om het maaien, harken en kuilen uit te besteden aan de loonwerker krijgt een vervolg met het uitbesteden van de complete ruwvoerteelt aan de loonwerker. Logisch, geeft Johan Van Bosch van de Nationale Centrale Landbouw-Service aan. 'Loonwerkers en veehouders die rekenen, komen erop uit dat volledig uitbesteden voor iedereen winst oplevert.'

tekst **Alice Booi**

Daar ligt 50 hectare gras en mais en hier zijn de sleufsilos.' Hoelang duurt het nog voordat vleesveehouders deze zin uitspreken naar hun loonwerker? Het laten maaien, harken, inkuilen, ja zelfs het voeren en de kunstmestgift staan steeds vaker op het takenlijstje van de loonwerker. Een aantal bedrijven geeft hieraan gevolg en is bezig de complete ruwvoerteelt uit te besteden.

'Laat mij maar lekker in de stal, zorgen jullie maar dat er zo veel mogelijk goed voer op de kuilplaat komt', verwoordt onafhankelijk teeltspecialist Gerard Abbink, die met het bedrijf Groeikracht samenwerkt met vier loonwerkers in het oosten van Nederland. 'Wanneer je bedrijf groeit, kom je er wel achter dat je niet alle landwerk meer zelf kunt doen.'

Productie en mineralenbenutting

Er zijn nog meer redenen te bedenken om de complete ruwvoerteelt uit te besteden, weet Maurice Steinbusch van loonwerkbrancheorganisatie Cume-la. 'Er ligt meer nadruk op de productie van de grond.' Bij akkerbouwers is vaak wel bekend hoeveel product er van een hectare komt, maar 60 procent van het Nederlandse areaal wordt voor de ruwvoerteelt gebruikt en over de opbrengst is nagenoeg niets bekend, weet Steinbusch. 'De volgende stap is te weten te komen wat daar vanaf komt.'

Zijn Vlaamse collega Johan Van Bosch, algemeen secretaris van de Nationale Centrale Landbouw-Service noemt nog meer argumenten. 'Er vindt steeds meer specialisatie plaats in de landbouw. Dan moet je als veehouder nadenken over welke machines je wilt aanschaffen.' Ondernemers die rekenen, komen tot de conclusie dat ze veel landwerk beter



teren met uitbesteden complete ruwvoerteelt

loonwerker bestellen



kunnen uitbesteden, zegt hij. 'Ze maken te weinig uren met de machines, waardoor de kosten te hoog liggen.'

De liquiditeit op veel veebedrijven is een probleem, zo weet Van Bosch. 'Uit een enquête over 2015 blijkt dat 90 procent van de loonwerkers te maken heeft met betalingsachterstanden van hun klanten.' Het klinkt tegenstrijdig, maar het uitbesteden van het complete landwerk is uiteindelijk goedkoper. 'Een loonwerker kan de machine meer uren laten maken en heeft ook nog eens een hogere capaciteit. Dat is een win-winsituatie voor veehouder en loonwerker.'

Loonwerker specialiseert

Daarbij komt dat de loonwerker een gesprekspartner kan zijn in het streven om de opbrengst te verhogen en efficiënter met mineralen om te gaan, signaleert Steinbusch. 'Het vertrouwen tussen loonwerker en veehouder is groot.' Een aantal Cumela-loonwerkers is dan ook op zoek naar meer kennis over de ruwvoerteelt. 'Ze willen kennis "tanken", plus vaardigheden krijgen om met andere partijen, zoals een veevoer- en bemestingsadviseur, te discussiëren. Dat is een andere rol dan wachten tot de telefoon gaat en op afroep beschikbaar zijn.'

Van Bosch geeft aan dat de loonwerker ervoor moet waken een 'slaaf van de boer' te zijn. 'Je hoeft niet te wachten tot veehouders bellen, maar kunt ook zelf een actieve rol spelen in het voorlichten en adviseren.' Een rol die heel anders is dan de hele dag met machines bezig zijn. 'Het vraagt een andere manier van werken met bijvoorbeeld meer verkooptechnieken.' Bovendien zullen ook loonwerkers zich verder moeten specialiseren. 'Aardappelteelt is wat anders dan ruwvoerteelt. Maak als loonwerker een keuze.'

Grote opbrengstverschillen

Steinbusch ziet het als een uitdaging voor loonwerkers om deze extra dienst als verlengde van hun bedrijf te gaan ontwikkelen. 'De ruwvoerteelt wordt door veehouders en loonwerkers steeds akkerbouwmatiger aangepakt, terwijl de verschillen in opbrengsten tussen bedrijven erg groot zijn. Er valt zeker wat te winnen', geeft hij aan met een voorbeeldberekening. 'Een verhoging van 9 naar 11 ton droge stof per hectare grasland bij 0,15 euro per kilo droge stof levert al gauw 300 euro per hectare op. Op een bedrijf van 60 hectare is dat 18.000 euro.'

Abbink geeft aan dat een samenwerking tussen loonwerker en veehouder minimaal drie jaar moet omvatten. 'Je kunt het effect van het uitbesteden van het landwerk pas na een paar groeiseizoenen beoordelen. Bovendien smeer je als loonwerker de

Loonwerker Jonas Segaert: 'Veehouder heeft op erf werk genoeg'

De complete ruwvoerteelt uitbesteden aan de loonwerker? Het kan bij loonbedrijf Segaert in Jabbeke-Snellegem. 'We doen dat al bij enkele veehouders', vertelt Jonas, die samen met zijn vader Guido, moeder Christine en broer Robin het loonbedrijf runt. 'Het zijn vooral bedrijven die niet veel eigen machines hebben. Ze willen geen dure machines aanschaffen, hoeven geen onderhoud te doen of brandstof te kopen. Bovendien hebben deze veehouders geen ervaren chauffeurs nodig.'

Het is een trend die verder doorzet, geeft Jonas aan. 'De complete ruwvoerteelt uitbesteden heeft de toekomst, maar het gaat traag. Veel veehouders hebben wel eigen materiaal en ook een vader of zoon die meehelpt met het trekkerwerk.' Als ze gaan rekenen, is het echter verstandiger om het werk uit te besteden. 'Ze hebben genoeg werk op het erf en in de stal.

Wij zijn gespecialiseerd in het landwerk.' En dan specifiek het maaien, inkuilen, hakselen, balen persen en bekalken. Kunstmest strooien doet een collega-loonwerker in de buurt. 'Ook dat is specialisatie', zegt Jonas.

Opbrengst meten in opkomst

Sinds vorig jaar heeft loonbedrijf Segaert ook opbrengstmeting in het pakket, nog zo'n ontwikkeling die terrein wint. 'Er is vooral vraag naar bij het mais dorsen. Dat is ook betrouwbaar', geeft Jonas aan. 'Het is een kwestie van instellen en kalibreren.'

Percelen met een opbrengst van tien ton maiskorrels komen voor, maar ook met veertien ton per hectare. 'We zien niet alleen verschillen tussen percelen, maar ook binnen percelen.' Met de opbrengstmetingen wordt dat inzichtelijk. Deze kennis vraagt vervolgens ook om



actie. 'Vaak zijn de verschillen terug te voeren op zuurtegraad van de grond, de pH', is de ervaring van de loonwerker. De bodemonsters geven uitsluitsel. 'Het is dan ook goed om op de plekken in een perceel waarin de opbrengst achterblijft, extra stalen te nemen. 'Ja, bekalken kost geld, maar het brengt ook weer wat op. Je investeert in de opbrengst van de grond.'

investeringen die je doet in het verbeteren van de bodemvruchtbaarheid uit over meerdere jaren.'

Kostprijs voer vaak te hoog

Een kant-en-klaarconcept voor het uitbesteden van de complete ruwvoerteelt is er nog niet. Prille ervaringen zijn er al wel in de regio Alphen, waar loonbedrijf De Schalm twee jaar geleden een project startte met enkele veehouders en hun adviseurs. 'Het gaat om een brede samenwerking, met de rundveeadviseur en ook een financieel adviseur', legt Karel Kennes van De Schalm uit. 'We zijn het project aangegaan voor vijf jaar. Zo investeer je samen in meer voer van een hogere kwaliteit en nemen we de tijd een verdienmodel erbij te maken.'

Kennes signaleert dat rundveehouders tijd tekortkomen, gebrek aan liquide middelen hebben, maar ook dat de kostprijs van het voer te hoog ligt. 'We zien verschillen in kostprijzen van de ruwvoerwinning tot wel 30.000 euro tussen

bedrijven. Het compleet uitbesteden levert een kostprijsbesparing op.' Bij de start van de samenwerking staat het doel van de veehouder voorop. Wil hij lage kosten maken of voor een hoge productie gaan, noemt Kennes als voorbeelden. 'De voeradviseur stelt het rantsoen samen dat hierbij past en wij moeten ervoor zorgen dat dit voer geoogst wordt.'

Ook in deze samenwerking kwam de vraag naar voren hoe het uitbesteden van de ruwvoerteelt op euro's te zetten. Het gaat volgens Kennes niet alleen om het verhogen van de opbrengsten. 'Die verhoging hoeft niet terug te komen in meer melk, het kan ook in hogere gehalten, een betere gezondheid of meer efficiëntie. De melkveehouder moet meer rendement krijgen.' Daarom hebben de loonwerker en de veehouder de prijs van het hele pakket omgezet naar eurocenten per kilo melk. 'Zo staan alle neuzen dezelfde kant op, niet alleen de melkveehouder loopt risico, ook de loonwerker,

de teeltbegeleider en de rundveevoorzichter nemen verantwoordelijkheid.'

Ontzorgen van boer

Bedragen wil Kennes niet noemen. 'Daarvoor zitten we nog in een proeffase, bovendien verschilt het van de ene tot de andere veehouder.' Maar Kennes wil wel kwijt dat hem de insteek van kosten per kilo melk het meest aanspreekt. 'Omdat je juist dan met z'n allen werkt aan een goed eindresultaat, waarbij er voor iedereen een meer rendement in zit.'

Hij kent inmiddels voorbeelden van veehouders die dankzij het uitbesteden van de ruwvoerteelt een kostprijzdaling van zo'n 6 cent per liter melk realiseren. 'Niet alleen door meer en beter ruwvoer, maar ook doordat er bijvoorbeeld minder mest afgevoerd hoeft te worden of door het gebruik van eigengeteeld krachtvoer.' Ontzorgen noemt de loonwerker het. 'We nemen alles uit handen, behalve het voeren, verzorgen en melken van de koeien.'

