



bioveem Rapport 18

Vijf jaar Bioveem: 17 strategieën
voor een duurzame toekomst





Colofon

Uitgever

Animal Sciences Group
Postbus 65, 8200 AB Lelystad
Telefoon 0320 - 238238
Fax 0320 - 238050
E-mail bioveem.po.asg@wur.nl.
Internet <http://www.bioveem.nl>

Redactie

Bioveem

© Animal Sciences Group

Het is verboden zonder schriftelijke toestemming van de uitgever deze uitgave of delen van deze uitgave te kopiëren, te vermenigvuldigen, digitaal om te zetten of op een andere wijze beschikbaar te stellen.

Aansprakelijkheid

Animal Sciences Group aanvaardt geen aansprakelijkheid voor eventuele schade voortvloeiend uit het gebruik van de resultaten van dit onderzoek of de toepassing van de adviezen

Bestellen

ISSN 0169-3689
Eerste druk 2006/oplage 80
Prijs € 17,50

Losse nummers zijn schriftelijk, telefonisch, per E-mail of via de website te bestellen bij de uitgever.



ANIMAL SCIENCES GROUP
WAGENINGEN **UR**

LOUIS BOLK
INSTITUUT



Bioveem is een samenwerkingsproject van 17 biologische melkveehouders, Louis Bolk Instituut, Animal Sciences Group en DLV-adviesgroep n.v.

Missie:
biologische melkveehouderij versterken en verbreden



Rapport 18

Vijf jaar Bioveem: 17 strategieën voor een duurzame toekomst

G. Iepema
A. Beldman
G. Doornewaard

Voorwoord

De ondernemers speelden een centrale rol in het project Bioveem. In dit rapport kunt u lezen welke strategieën de 17 ondernemers van Bioveem de afgelopen jaren gevolgd hebben en tot welke resultaten dat heeft geleid. Hierbij wordt niet alleen teruggeblikt, maar wordt ook volop aandacht besteed aan de toekomstplannen van de individuele ondernemers.

Bij de resultaten van de bedrijven is gekeken naar de mate van duurzaamheid in de volle breedte, waarbij het gaat om de mens, het milieu en de economie. In vaktaal wordt in dit kader ook wel gesproken over People, Planet en Profit.

Zonder de medewerking van de 17 ondernemers had dit rapport niet kunnen worden gemaakt. Bij deze willen we dan ook alle ondernemers en hun gezinnen hartelijk danken voor hun gastvrijheid en openhartigheid. Ook willen we de DLV adviseurs die meegingen naar de bedrijven, meedachten over de gevolgde strategie en een kritische blik wierpen op het uiteindelijke verslag hiervoor bedanken. Verder willen we ook Karen Hoogendam bedanken die in het kader van een stage bij het LEI een nuttige bijdrage heeft geleverd aan de hoofdstukken 4, 7 en 9 van dit rapport. Een laatste woord van dank is voor Helen van Andel van ASG voor het inplannen van de gesprekken en de opmaak en lay-out van dit rapport.

De auteurs

Samenvatting

Het project Bioveem liep van 2001 tot en 2005. In deze rapportage staan de projectresultaten met betrekking tot het thema Bedrijfsontwikkeling en Economie centraal.

Duurzaamheid

Om de duurzaamheid op individuele bedrijven in beeld te kunnen brengen, is de 3P-radarplot ontwikkeld. Op een duurzaam bedrijf is er een goede balans tussen de 3 P's: People (ethiek), Planet (ecologie) en Profit (economie). Met de 3P-radarplot wordt in één oogopslag een beeld gegeven van de duurzaamheid op individuele bedrijven. Het instrument geeft een integraal beeld van de mate waarin een bedrijf duurzaam is, waarbij bovendien inzichtelijk wordt hoe een bedrijf scoort in vergelijking met soortgelijke collega-bedrijven. Verder is de 3P-radarplot transparant en relatief eenvoudig toepasbaar doordat zoveel mogelijk gebruik wordt gemaakt van bestaande en herkenbare kengetallen, zonder daarbij van wegingen gebruik te maken.

Een van de kengetallen waarvan gebruik wordt gemaakt in de 3P-radarplot is het kengetal externe hectares. Dit binnen Bioveem ontwikkelde kengetal geeft aan hoeveel grond een melkveebedrijf indirect in gebruik heeft naast de eigen hectares. De verschillen tussen de bedrijven blijken groot te zijn. Vooral op bedrijven met een potstal is de aanvoer van stro een behoorlijke post in het aantal externe hectares. Deze hectares vertalen zich echter niet meteen terug in een hogere melkproductie per hectare.

Voor het jaar 2003 is een levenscyclusanalyse (LCA) gemaakt. Met deze methode is de integrale milieubelasting op de bedrijven in beeld gebracht. Integraal betekent van wieg tot graf, dus de milieubelasting van de productie van krachtvoer of energie is ook meegenomen.

De resultaten van de LCA zijn weergegeven in zogenaamde impactcategorieën. Gekeken is naar de invloed van het melkveebedrijf op verzuring, vermesting, broeikaseffect, energieverbruik en landgebruik. Uit de LCA blijkt dat het belangrijk is om de eigen productie van krachtvoer en ruwvoer te optimaliseren. De aankoop van krachtvoer en ruwvoer resulteert over het algemeen in een hogere milieubelasting per liter geproduceerde melk. De mate van zelfvoorzienendheid is in veel gevallen bepalend voor de milieubelasting.

Om de economische resultaten van de Bioveem-bedrijven beter te kunnen beoordelen, is gebruik gemaakt van de methode van spiegelgroepen. Spiegelgroepen zijn vergelijkingsgroepen die aan de hand van zelf in te stellen selectiecriteria worden samengesteld. Voor elk Bioveem-bedrijf zijn twee verschillende spiegelgroepen gemaakt. Bij de Spiegelgroep intensiteit is geselecteerd op de kenmerken quotumomvang, intensiteit, grondsoort en aanwezigheid van tweede takken. Bij het maken van de spiegelgroep is er dus voor gezorgd dat de Bioveem-bedrijven en de spiegelgroepen wat betreft deze kenmerken vergelijkbaar zijn. Bij de Spiegelgroep hectares is geselecteerd op de kenmerken oppervlakte voedergewas, grondsoort en aanwezigheid van tweede takken. Bij de vergelijking met de Spiegelgroep intensiteit blijkt Bioveem duidelijk beter te scoren qua saldo, netto bedrijfsresultaat en arbeidsopbrengst. Bij de vergelijking met de Spiegelgroep hectares is het verschil kleiner. De manier waarop een spiegelgroep wordt samengesteld blijkt dus bepalend te zijn voor het resultaat. Op basis van welke selectiekenmerken een spiegelgroep wordt samengesteld, hangt vooral af van het doel waarvoor de spiegelgroepen worden gebruikt.

Bedrijfsontwikkeling

Tijdens de Bioveem-periode heeft geen enkel bedrijf stilgestaan. De verschillen in ontwikkeling tussen de bedrijven zijn echter groot. Grofweg kunnen de bedrijven worden ingedeeld in drie categorieën, namelijk Specialisten, Groeiers en Verbreders. Met Specialisten worden die ondernemers bedoeld die specialist zijn (geworden) op een bepaald gebied. Deze ondernemers hebben zich gedurende het project vooral gericht op optimalisatie van het bedrijf. Onder de noemer Groeiers vallen de ondernemers die zich vooral hebben gefocust op groei van het bedrijf in de vorm van het uitbreiden van het quotum en het areaal cultuurgrond. Met Verbreders worden die ondernemers bedoeld die veel aandacht hebben besteed aan de (verdere) ontwikkeling van één of meerdere tweede takken op het bedrijf naast de bestaande melkveetak. Bij drie bedrijven zijn de tweede takken wat meer onder de loep genomen. Vooral de ondernemer zelf blijkt een belangrijke factor te zijn bij het slagen van een tweede tak, waarbij het hebben van goede communicatieve vaardigheden een belangrijke kritische succesfactor blijkt te zijn.

Ontwikkeling ondernemers, onderzoekers en adviseurs

Alle ondernemers geven aan dat zij veel hebben geleerd tijdens het project. Ze geven aan meer grip te hebben gekregen op het bedrijf en de omgeving. Ook het vertrouwen in de eigen strategie blijkt in veel gevallen te zijn gegroeid. Juist door de diversiteit van de bedrijven leerden de ondernemers begrijpen en benoemen waarom zij dingen anders deden dan hun collega's en hoe de verschillende aspecten pasten binnen de eigen strategie.

De ondernemers zijn aan het eind van het project over het algemeen veel beter in staat om hun strategie en de achterliggende redenen expliciet te maken. Dit is erg belangrijk om de strategie ook daadwerkelijk te realiseren.

Ook de onderzoekers en de adviseurs hebben in de loop van het project een ontwikkeling doorgemaakt. Door de diversiteit in strategieën zagen zij dat zeer verschillende wegen allemaal tot goede resultaten kunnen leiden. Met name de tegendraadse strategieën waren daardoor extra interessant. Door de Bioveem-bedrijven intensief te volgen, bleek dat er ook vele gezonde strategieën zijn. Iedere ondernemer was hierin uniek.

Inhoudsopgave

Voorwoord

Samenvatting

1	Inleiding	1
1.1	Bedrijfsontwikkeling.....	1
1.2	Duurzaamheid	2
1.3	Leeswijzer	2
2	3P-Radarplot	3
2.1	Aanleiding	3
2.2	Vergelijking met andere initiatieven	3
2.3	Aanpak	4
2.4	Invullen van de radarplot	4
2.5	Resultaten	5
2.6	Literatuur	6
3	Bioveem gespiegeld aan andere melkveebedrijven.....	7
3.1	Aanleiding	7
3.2	Aanpak	7
3.3	Bedrijfsstructuur Bioveem in vergelijking met twee verschillende spiegelgroepen	8
3.4	Economische resultaten Bioveem in vergelijking met spiegelgroepen.....	9
3.5	Bruikbaarheid methode vergelijking met spiegelgroepen.....	10
3.6	Literatuur	10
4	Specialisten.....	11
4.1	Marco en Dirk van Liere	11
4.2	Huib Bor en Ria van Gils.....	15
4.3	Pieter en Ria Boons.....	19
4.4	Guido en Resi Frijns.....	23
4.5	Erik Ormel	27
4.6	Bennie en Jozet Tomassen – van Dael	31
5	Externe hectares	35
5.1	Aanleiding	35
5.2	Aanpak	35
5.3	Resultaten	36
5.4	Conclusies	39
6	Levenscyclusanalyse (LCA) van Bioveem-bedrijven.....	41
6.1	Inleiding	41
6.2	Referentiewaarde.....	41
6.3	De resultaten	42
6.3.1	Energieverbruik	42
6.3.2	Broeikaseffect	43
6.3.3	Vermesting.....	44
6.3.4	Kanttekeningen	45
7	Verbreiders	46
7.1	André en Tonny Mulder	46

7.2	Marcel Schoenmakers	50
7.3	Jan en Mieke Duijndam	53
7.4	Anne en Anneke Koekkoek	58
7.5	Jaap Drijfhout	62
7.6	Durk Oosterhof	66
8	Tweede takken op Bioveem-bedrijven	70
8.1	Aanleiding	70
8.2	Benodigde ondernemersvaardigheden	70
8.3	Methode berekening economisch resultaten	70
8.4	Economische resultaten	71
8.5	Discussie en conclusies	74
8.6	Literatuur	75
9	Groeiers	76
9.1	Jos en Dorthy Elderink	76
9.2	Jan en Joke van Dorp	80
9.3	Jan en Aletta Vis	84
9.4	Klaas en Annie de Lange	88
9.5	Bert en Louise Wagenvoort	91
10	Nabeschouwing thema Bedrijfsontwikkeling en Economie	95
	Referenties	99

1 Inleiding

Doel van het project Bioveem, dat liep van 2001 tot en met 2005, was het versterken en verbreden van de biologische melkveehouderij. De 17 deelnemende melkveehouders en hun bedrijven stonden hierbij centraal. Kenmerkend voor het project was de goede samenwerking en wisselwerking tussen de deelnemende melkveehouders en de bij het project betrokken onderzoekers en adviseurs. Dit heeft geresulteerd in bruikbare kennis voor de gehele melkveehouderijsector, zowel biologisch als gangbaar. Binnen Bioveem is gewerkt met verschillende thema's, waarvan Bedrijfsontwikkeling en Economie er een was. In dit rapport komen de resultaten van dit thema aan bod.

Figuur 1 Ligging van de Bioveem-bedrijven



1.1 Bedrijfsontwikkeling

Aan het begin van het project is met iedere deelnemer een Strategisch Management Rapport (SMR) gemaakt. Hierin hebben de ondernemers hun eigen bedrijfsdoelstellingen geformuleerd en is een analyse gemaakt van de sterke en zwakke punten op het bedrijf en de kansen en bedreigingen in de omgeving. Ook hebben de deelnemers in het SMR aangegeven via welke strategie ze hun doelstellingen wilden gaan bereiken. Het SMR vormde gedurende de looptijd van het project een leidraad voor de toekomstige ontwikkelingen op de bedrijven. Aan het eind van het project is er wederom met iedere deelnemer gekeken naar de toekomststrategie door middel van een vraaggesprek. De hoofdvraag daarbij was: "Waar wil je over vijf tot tien jaar staan en hoe wil je dat bereiken?" De resultaten van deze gesprekken zijn voor elk bedrijf apart uitgewerkt. Ieder bedrijf is immers anders en achter elk bedrijf schuilt een ondernemer met zijn eigen visie, wensen en idealen. Naast vooruitkijken is tijdens het vraaggesprek ook teruggekeken naar de aan het begin van het project gestelde doelen. Niet om deelnemers hierop af te rekenen, maar vooral om hiervan te leren en te achterhalen waarom dingen anders zijn gelopen dan vooraf gedacht of gepland. De gekozen volgorde, eerst vooruitkijken en dan terugkijken, is bewust gehanteerd. Voor de Bioveem-deelnemers was het goed om eerst, los van het verleden, eens te kijken naar ambities en doelen voor de toekomst. Voor de lezers van dit rapport voorkomt de gekozen volgorde dat men het gevoel krijgt dat men een geschiedenisboek aan het lezen is.

Bij het uitwerken van de vraaggesprekken zijn de Bioveem-deelnemers ingedeeld in drie groepen, namelijk Specialisten, Verbreders en Groeiers. Deze indeling is gemaakt op basis van de strategische keuzes die voor het bedrijf het meest kenmerkend waren in de afgelopen jaren. Met Specialisten worden die ondernemers bedoeld die specialist zijn (geworden) op een bepaald gebied. Deze ondernemers hebben zich gedurende het project vooral gericht op optimalisatie van het bedrijf. Dit kan bijvoorbeeld optimalisatie zijn op het gebied van gewasproductie, maar bijvoorbeeld ook optimalisatie op het gebied van voerbenutting, kostprijs of diergezondheid. Onder de noemer Verbreders vallen die ondernemers die veel aandacht hebben besteed aan de (verdere) ontwikkeling van een of meerdere tweede takken op het bedrijf naast de bestaande melkveetak. Het gaat hierbij om tweede takken als zuivelverwerking, zorg, natuurbesluiting en recreatie. Met Groeiers worden die ondernemers bedoeld die zich vooral hebben gefocust op groei van het bedrijf in de vorm van het uitbreiden van het quotum en het areaal cultuurgrond.

1.2 Duurzaamheid

Naast strategisch management is binnen het thema Bedrijfsontwikkeling en Economie ook de nodige aandacht besteed aan de op de bedrijven behaalde resultaten. Het ging hierbij niet alleen om de economische resultaten, maar ook is gekeken naar andere duurzaamheidsaspecten op de bedrijven. Dit heeft geresulteerd in een aantal nieuwe producten, zoals de 3P-radarplot en het kengetal externe hectares. Ook is een levenscyclusanalyse (LCA) uitgevoerd voor het jaar 2003, waarmee de integrale milieubelasting op de Bioveem-bedrijven in beeld is gebracht. Naast onderlinge vergelijking van de bedrijven, zijn de Bioveem-bedrijven ook vergeleken met andere melkveebedrijven. Dit is uitgevoerd met behulp van de methode van spiegelgroepen.

Voor drie Bioveem-bedrijven (De Lange, Drijfhout en Schoenmakers) zijn vanwege de complexiteit van de bedrijfsopzet geen spiegelgroepen en 3P-radarplots gemaakt. Wel zijn op deze drie bedrijven de tweede takken wat onder de loep genomen. Gekeken is naar de benodigde ondernemersvaardigheden voor de verschillende tweede takken en naar de bijdrage van deze takken aan het economische resultaat.

1.3 Leeswijzer

Dit rapport is een bundeling van de kennis die binnen het thema Bedrijfsontwikkeling en Economie is ontwikkeld en de ervaringen die zijn verzameld. Gekozen is voor een opzet met los van elkaar te lezen hoofdstukken. Hiervoor is gekozen omdat de onderwerpen waaraan binnen het thema Bedrijfsontwikkeling en Economie aandacht is besteed zeer divers zijn. Verder bevordert deze opzet ook de toegankelijkheid van het rapport. Iedere lezer kan zelf kiezen welke onderwerpen hem of haar het meest aanspreken en welke hoofdstukken hij of zij (het eerst) wil lezen.

Het rapport bestaat uit tien hoofdstukken. Per hoofdstuk komen de verschillende onderwerpen die al eerder in deze inleiding genoemd zijn aan bod. In hoofdstuk 2 wordt uitgelegd hoe de 3P-radarplot tot stand is gekomen en welke kengetallen erin zijn opgenomen. Hoofdstuk 3 gaat over de Spiegelgroepen en de verschillen tussen twee soorten van spiegelgroepen. In hoofdstuk 5 wordt uitgelegd hoe de externe hectares zijn berekend en wat de resultaten op de Bioveem-bedrijven zijn. Hoofdstuk 6 besteedt aandacht aan de LCA en zet de resultaten van deze rekenmethode voor 14 van de 17 Bioveem-bedrijven op een rij. In hoofdstuk 8 ten slotte komen de tweede takken aan bod. De beschrijvingen van de bedrijven met betrekking tot de bedrijfsontwikkeling in toekomst en verleden zijn aan de hand van de indeling Specialisten, Verbreders en Groeiers verdeeld over de hoofdstukken 4, 7 en 9. Het rapport eindigt met een nabeschuiving op het thema Bedrijfsontwikkeling en Economie in Bioveem over de afgelopen vijf jaar waarbij het vooral gaat om de mensen die bij het project betrokken zijn geweest en wat zij hebben geleerd.

2 3P-Radarplot

G.J. Doornewaard (LEI)

A.C.G. Beldman (LEI)

2.1 Aanleiding

Binnen Bioveem zijn de individuele bedrijfsresultaten van de deelnemende melkveebedrijven meerdere malen onderling en met andere bedrijven vergeleken. Het ging daarbij om een vergelijking van de technische en economische resultaten. Uit de evaluatie werd duidelijk dat de melkveehouders behoefte hadden aan een meer integrale vergelijking, waarbij naast economie ook andere duurzaamheidsaspecten aan bod komen. Binnen Bioveem is daarom gewerkt aan een methode voor een meer integrale bedrijfsvergelijking waarbij de bedrijven onderling, maar bijvoorbeeld ook met gangbare collega's, kunnen worden vergeleken.

Doelstelling

De doelstelling was om een instrument voor integrale bedrijfsvergelijking te ontwikkelen. De uitgangspunten daarbij waren dat het instrument:

- integraal inzicht geeft in de mate waarin het bedrijf duurzaam is
- inzichtelijk maakt hoe het bedrijf scoort ten aanzien van duurzaamheid in vergelijking met soortgelijke collega-bedrijven
- transparant is en relatief eenvoudig toepasbaar moet zijn doordat zoveel mogelijk gebruik wordt gemaakt van bestaande en herkenbare kengetallen, zonder daarbij van wegingen gebruik te maken.

Het instrument richt zich vooral op de ondernemer waarbij het de bedoeling is om bewustwording tot stand te brengen en om de ondernemer in beweging te brengen. Het instrument richt zich dus minder op het definiëren van duurzaamheid en op externe communicatie.

Duurzaamheid:

Zowel binnen als buiten de landbouw staat het begrip duurzaamheid volop in de belangstelling. 'Duurzaam' betekent volgens Van Dale dat iets 'geschikt is om lang te bestaan'. Of iets duurzaam is, dus of iets 'geschikt is om lang te bestaan', zal vaak van veel factoren afhangen. Het begrip 'duurzaamheid' is dan ook veelomvattend.

Het begrip 'duurzaamheid' wordt vaak vertaald naar de triple-P benadering. Dit houdt in dat er een balans moet zijn tussen de 3 P's: People (ethiek), Planet (ecologie) en Profit (economie). People staat voor mens en maatschappij. Hieronder vallen zaken die betrekking hebben op de mensen die op het bedrijf zelf werkzaam zijn, zoals arbeidsomstandigheden en arbeidsplezier. Onder People vallen ook zaken die betrekking hebben op hoe andere mensen tegen het bedrijf aan kijken, zoals inpasbaarheid in het landschap en dierenwelzijn. Planet heeft betrekking op de milieucomponent van duurzaamheid. Hierbij wordt gekeken naar de invloed die een bedrijf heeft op het leefklimaat van mensen, dieren en planten. Profit heeft betrekking op de economische prestaties van een bedrijf. Is de vergoeding die het bedrijf ontvangt voor de geproduceerde goederen en/of diensten voldoende om de kosten van productiefactoren te kunnen betalen? Binnen elke P kunnen verschillende thema's worden onderscheiden welke nog weer eens kunnen worden vertaald naar een of meerdere kengetallen.

2.2 Vergelijking met andere initiatieven

Uiteraard is gekeken naar andere bestaande initiatieven op dit terrein, zoals:

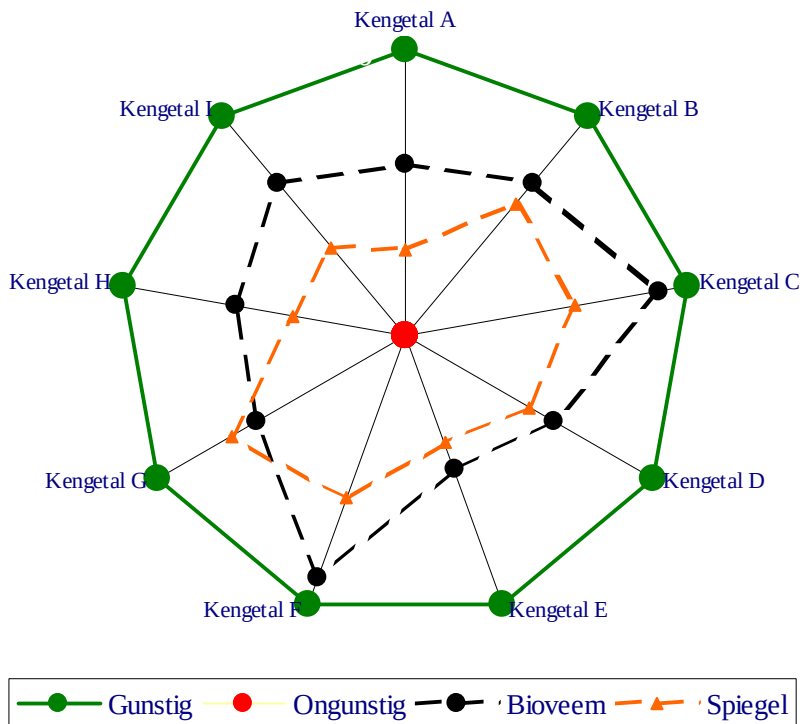
- BDI; oftewel bedrijfsduurzaamheidsindex (Van Calster, 2005)
- Verkenning van initiatieven voor een duurzamere melkveehouderij (Van der Schans, 2005)
- Duurzaamheidscan (Boone, 2005).

Op basis van wensen van de Bioveem-deelnemers is gekozen voor een andere dan bovengenoemde benadering, namelijk transparant (dus zonder weging) en direct aansluitend bij herkenbare kengetallen. Wel is er veelvuldig gebruik gemaakt van kennis die reeds in andere initiatieven was gegenereerd.

2.3 Aanpak

Met het grafisch weergeven van resultaten van individuele bedrijven in de vorm van radarplots (spinnenwebgrafieken) waren reeds goede ervaringen opgedaan in eerdere projecten. Radarplots geven namelijk in één oogopslag een goed beeld van hoe een bedrijf scoort op verschillende terreinen. Dat is ook iets wat we bij het begrip 'duurzaamheid' willen bereiken, namelijk in één oogopslag een beeld van hoe een bedrijf scoort op het gebied van People, Planet en Profit. Als uitgangspunt voor het in beeld brengen van de duurzaamheid is binnen Bioveem dan ook gekozen voor een radarplot (zie figuur 1).

Figuur 1 3P-radarplot



Als uitgangspunt is dus de 'kale' (zonder kengetallen) radarplot gekozen, zoals deze in figuur 1 staat weergegeven. Op de assen van de radarplot worden voor elke P een aantal veelzeggende kengetallen opgenomen. Wanneer de score bij een kengetal dicht bij het rode middelpunt zit, betekent dit dat het bedrijf op dat gebied minder duurzaam produceert. Wanneer de score bij een kengetal dicht bij de groene buitenrand zit, betekent dit dat het bedrijf op dat gebied juist relatief duurzaam produceert. Tussen de verschillende punten in de grafiek kan een lijn worden getrokken. Naarmate deze lijn meer de groene buitenrand van de radarplot nadert, is het bedrijf steeds duurzamer. Behalve de resultaten van het eigen bedrijf kunnen als referentie ook de resultaten van bijvoorbeeld een spiegelgroep worden opgenomen in de radarplot.

2.4 Invullen van de radarplot

Het streven was om bij het invullen van de kengetallen in de radarplot zoveel mogelijk gebruik te maken van reeds beschikbare kennis. Daarom is gestart met een workshop waarbij de deelnemers bestonden uit onderzoekers die gespecialiseerd zijn in het onderwerp duurzaamheid en een aantal melkveehouders. Doel van de workshop was om de belangrijkste thema's binnen een P op een rijtje te zetten en om binnen de thema's de meest geschikte kengetallen te vinden die in de radarplot kunnen worden geplaatst. Met geschikt wordt hierbij bedoeld dat kengetallen voldoende zeggen over één van de P's en dat deze bovendien redelijk makkelijk beschikbaar moeten zijn, ook voor bedrijven die niet aan een project als Bioveem meedoen. De workshop bestond grofweg uit twee stappen. Eerst is geïnventariseerd welke thema's en kengetallen zijn te benoemen per P. Vervolgens moesten de deelnemers punten gaan verdelen over de thema's en kengetallen, zodat op die manier duidelijk werd aan welke kengetallen en thema's de meeste prioriteit werd gegeven.

2.5 Resultaten

De resultaten van de hierboven genoemde workshop hebben de basis gevormd voor het invullen van de kengetallen in de radarplot. In tabel 1 staat weergegeven voor welke kengetallen uiteindelijk is gekozen. Ook staat per kengetal het thema weergegeven waarvoor dit kengetal als goede indicator wordt gezien.

Tabel 1 Thema's en kengetallen met betrekking tot People, Planet en Profit

	Thema	Kengetal
Profit	Winstgevendheid	Gezinsinkomen uit bedrijf (€/100 kg melk)
	Winstgevendheid	Reserveringscapaciteit (€/100 kg melk)
Planet	Mineralen	N-overschot (kg/ha)
	Mineralen	P2O5-overschot (kg/ha)
	Energie/broeikasgas	Energieverbruik (MJ/100 kg melk)
	Gewasbescherming	Verbruik act. stof (kg/ha)
	Ammoniak	Ureum (mg/100 g melk)
People	Dierwelzijn	Beweidingsscore
	Diergezondheid	Dierenartskosten (€/koe)
	Natuurlijkheid	Externe hectares (%)

Naast de in tabel 1 genoemde thema's zijn er nog andere thema's die men wel belangrijk vond, maar waarvoor (nog) geen geschikt kengetal kon worden gevonden. Het is aan te bevelen om hier in de toekomst nogmaals aandacht aan te besteden, om te kijken of er op dat moment wel een geschikt kengetal kan worden gevonden. Deze thema's bepalen immers mede in hoeverre een bedrijf duurzaam is. Het gaat hierbij om de thema's:

Profit: Aanpassingsvermogen/ondernemerschap
 Planet: Broeikasgassen
 Natuur
 People: Voedselveiligheid
 Voedselkwaliteit
 Transparantie/communicatie/openheid

De 3P-radarplot is voor alle Bioveem-bedrijven gemaakt op basis van gegevens van het jaar 2003 en deze figuren zijn opgenomen in de hoofdstukken 4, 7 en 9. Naast de resultaten van het eigen bedrijf zijn in de 3P-radarplot ook de resultaten van een vergelijkingsgroep (de Spiegelgroep hectares uit hoofdstuk 3) opgenomen als referentie. De uiterste waarden voor de kengetallen in de 3P-radarplot, dus bij welke waarde bereikt een bedrijf het rode middelpunt en bij welke waarde bereikt een bedrijf de groene buitenrand, zijn voor vrijwel alle getallen vastgesteld op basis van de bedrijfsgegevens uit het Bedrijven Informatie Net (BIN) van het LEI. Als uiterste waarde is het gemiddelde genomen van de 15% melkveebedrijven uit BIN die bij een kengetal het slechtste (rode middelpunt) en het beste (groene buitenrand) scoorden. In tabel 2 zijn deze waarden weergegeven per kengetal.

Tabel 2 Uiterste waarden in 3P-radarplot

Kengetal	Waarde in rode middelpunt	Waarde op groene buitenrand
Gezinsinkomen uit bedrijf (€/100 kg melk)	0	15
Reserveringscapaciteit (€/100 kg melk)	0	20
N-overschot (kg/ha)	300	70
P2O5-overschot (kg/ha)	35	0
Energieverbruik (MJ/100 kg melk)	150	35
Verbruik act. stof (kg/ha)	4	0
Ureum (mg/100 g melk)	30	15
Beweidingsscore	Niet beweiden	Onbeperkt beweiden
Dierenartskosten (€/koe)	130	30
Externe hectares (%)	145	35

2.6 Literatuur

Boone, J.A. en M.J.G. Meeusen, 2002, *LCA en economie: optellen en afwegen tot duurzame ketens. Een verkenning van de mogelijkheden om de milieugerichte Levens Cyclus Analyse te combineren met economie*. LEI, Den Haag, mei 2002.

Boone, J.A. en E. ten Pierick, 2005, *Duurzaamheidscan agrosector. Een instrument voor zelfanalyse door bedrijven*. LEI, Den Haag, juni 2005.

Calker, K.J. van, 2005, *Sustainability of Dutch dairy farming: A modelling approach*. Wageningen University, Wageningen, Ph-D thesis, december 2005.

Iepema, G. en T. Baars, 2005, *Afgewenteld grondgebruik op melkveebedrijven: externe hectares*. Bioveem-rapport nr. 10, mei 2005.

Schans, F. van der, C. Rougoor, E. van Well, J. Remmers en G. Kuneman, 2005, *Naar een duurzame melkveehouderij. Verkenning van criteria voor duurzame(re) melkveebedrijven*. Maart, 2005.

3 Bioveem gespiegeld aan andere melkveebedrijven

G.J. Doornewaard (LEI)

A.C.G. Beldman (LEI)

3.1 Aanleiding

Om de bedrijfsresultaten van de Bioveem-deelnemers in het jaar 2001 beter te kunnen beoordelen, is binnen Bioveem gebruik gemaakt van de methode van spiegelgroepen. Hierbij is voor elk individueel Bioveem-bedrijf een spiegelgroep (vergelijkingsgroep) gemaakt die qua bedrijfsstructuur (o.a. bedrijfsmelkproductie en intensiteit) zo goed mogelijk overeen kwam met het te beoordelen Bioveem-bedrijf. Verschillen in bedrijfsresultaat tussen een Bioveem-bedrijf en de spiegelgroep konden op die manier vooral worden verklaard door verschillen in de bedrijfsvoering, waardoor de sterke - en zwakke punten in de bedrijfsvoering konden worden opgespoord. De spiegelgroepen waren samengesteld uit gangbare bedrijven, omdat van te weinig biologische bedrijven gegevens beschikbaar waren. Er werd dus een vergelijking gemaakt tussen de resultaten van Bioveem-bedrijven en gangbare bedrijven die qua structuur zo goed mogelijk overeen kwamen.

Gemiddeld genomen bleken de Bioveem-bedrijven goede economische resultaten te realiseren ten opzichte van de spiegelgroepen, al was de spreiding binnen Bioveem erg groot. Het saldo, het netto-bedrijfsresultaat en de arbeidsopbrengst waren op de Bioveem-bedrijven respectievelijk 7,16 euro, 3,55 euro en 3,00 euro per 100 kg melk hoger dan de spiegelgroep (Doornewaard, 2004). Kanttekening die bij dit resultaat kon worden gemaakt, is dat de (gangbare) bedrijven in de spiegelgroepen fors afweken van het gemiddelde gangbare bedrijf in Nederland, met name doordat ze erg extensief waren. Dit extensieve karakter was voor deze gangbare bedrijven economisch gezien niet optimaal, omdat grond een dure productiefactor is. Het gemiddelde gangbare bedrijf benutte de grond beter in kwantitatieve zin, door meer kilogrammen melk per hectare te produceren. De Bioveem-bedrijven hebben de grond beter benut in kwalitatieve zin door meerwaarde (biologisch) aan de melk te geven. De bedrijven in de spiegelgroep deden geen van beide en dat zal hun resultaten dan ook niet ten goede zijn gekomen. De relatief goede score van de Bioveem-bedrijven ten opzichte van de spiegelgroep zou dus mede het gevolg kunnen zijn van het feit dat de bedrijven in de spiegelgroep geen optimale bedrijfsstructuur hadden.

Vanuit de Bioveem-deelnemers werd het idee geopperd om bij het samenstellen van de vergelijkingsgroep niet te selecteren op bedrijfsmelkproductie en op intensiteit, maar op hectares. Op die manier kun je vergelijkingen krijgen van bijvoorbeeld een biologisch bedrijf en een gangbare spiegelgroep met beide 40 hectare, waarbij het biologische bedrijf dan bijvoorbeeld 350.000 kg melk produceert en de gangbare spiegelgroep 500.000 kg melk. Op die manier wordt zichtbaar of de meerwaarde van biologische melk opweegt tegen de extra kilogrammen die gangbare bedrijven op hetzelfde oppervlak kunnen produceren. Binnen het project Bioveem is deze vergelijking uitgevoerd met de gegevens van het jaar 2003, het laatste jaar waarvan een LEI-boekhouding voor de deelnemers beschikbaar is. Naast de spiegelgroep op basis van hectares is wederom een spiegelgroep samengesteld op basis van bedrijfsmelkproductie en intensiteit ter vergelijking.

3.2 Aanpak

Voor elk Bioveem-bedrijf zijn twee spiegelgroepen samengesteld met behulp van het programma Face-IT van het LEI. In tabel 1 staat weergegeven op basis van welke selectiekenmerken deze spiegelgroepen zijn samengesteld.

Tabel 1 Selectiekenmerken spiegelgroepen

Spiegelgroep intensiteit	Spiegelgroep hectares
Quotum	Hectares voederoppervlak
Intensiteit	Grondsoort
Grondsoort	Aanwezigheid tweede takken
Aanwezigheid tweede takken	

De spiegelgroepen zijn samengesteld met behulp van het programma Face-IT van het LEI. Hierbij wordt aan de hand van zelf in te stellen selectiecriteria een groep bedrijven uit het Bedrijven Informatienet (BIN) van het LEI samengesteld, waarvan de gemiddelde bedrijfsresultaten worden berekend. Bij een spiegelgroep gaat het niet om de resultaten van één zo goed mogelijk gelijkend bedrijf, maar om een groepsgemiddelde. Het streven is dat een spiegelgroep is gebaseerd op de gegevens van ongeveer 15 tot 20 bedrijven, zodat het groepsgemiddelde

beperkt wordt beïnvloed door individuele bedrijven. In sommige gevallen was het echter niet mogelijk om 15 tot 20 passende bedrijven te vinden. In die gevallen is de groepsomvang verkleind.

Na het maken van de spiegelgroepen zijn de economische resultaten van Bioveem, de Spiegelgroep intensiteit en de Spiegelgroep hectares met elkaar vergeleken. Het gaat hierbij om een vergelijking van de bedrijfseconomische resultaten. Dat houdt in dat alle kosten worden meegenomen, dus ook de kosten van eigen arbeid (berekend loon) en eigen kapitaal (berekende rente).

De Bioveem-bedrijven zijn niet representatief voor de biologische sector. Bij de selectie van Bioveem-bedrijven is vooral gelet op voldoende diversiteit. In 2003 had het gemiddelde Bioveem-bedrijf 71 melkkoeien. Het gemiddelde biologische melkveebedrijf in Nederland was in 2003 kleiner (56 melkkoeien). De vergelijkingen tussen Bioveem en de spiegelgroepen mogen daarom niet zomaar worden gebruikt voor het vergelijken van de biologische melkveehouderijsector met de gangbare melkveehouderijsector.

3.3 Bedrijfsstructuur Bioveem in vergelijking met twee verschillende spiegelgroepen

Spiegelgroep intensiteit

In tabel 2 staan gegevens over de bedrijfsstructuur van de Bioveem-bedrijven en van de Spiegelgroep intensiteit weergegeven.

Tabel 2 Bedrijfsstructuur Bioveem en Spiegelgroep intensiteit

	Bioveem	Spieg. int.	Vershil
Totale melkproductie bedrijf (kg)	449769	452345	-2577
Melkkoeien (aant. stuks)	71.0	68.6	2.4
Intensiteit (kg melk/ha voed. opp.)	8261	8766	-505
Cultuurgrond (ha)	57.5	53.9	3.7
Grasland (ha)	42.5	44.0	-1.6
Maisland (ha)	8.3	6.9	1.4
Overige voedergewassen (ha)	4.6	1.0	3.6
Akkerbouw (ha)	2.2	2.0	0.3
Aandeel klei (%)	36	35	0
Aandeel veen (%)	14	22	-8
Aandeel zand (%)	50	42	8

Omdat de spiegelgroep is geselecteerd op basis van de kenmerken totale melkproductie bedrijf, intensiteit en grondsoort, mag er bij deze kengetallen weinig verschil zitten tussen Bioveem en de spiegelgroepen. Dit blijkt redelijk goed gelukt te zijn. De Bioveem-bedrijven hebben 3,7 hectare meer cultuurgrond dan de spiegelgroep. Ook is zichtbaar dat op de Bioveem-bedrijven minder gras (- 1,6 ha) en meer maïs (+ 1,4 ha) en overige voedergewassen (+ 3,6 ha) worden geteeld.

Spiegelgroep hectares

In tabel 3 staan gegevens over de bedrijfsstructuur van de Bioveem-bedrijven en van de Spiegelgroep hectares weergegeven.

Tabel 3 Bedrijfsstructuur Bioveem en Spiegelgroep hectares

	Bioveem	Spieg. ha.	Vershil
Totale melkproductie bedrijf (kg)	449769	654074	-204306
Melkkoeien (aant. stuks)	71.0	87.6	-16.6
Intensiteit (kg melk/ha voed. opp.)	8261	12284	-4023
Cultuurgrond (ha)	57.5	56.4	1.1
Grasland (ha)	42.5	43.7	-1.2
Maisland (ha)	8.3	8.7	-0.5
Overige voedergewassen (ha)	4.6	1.3	3.3
Akkerbouw (ha)	2.2	2.7	-0.5
Aandeel klei (%)	36	34	1
Aandeel veen (%)	14	14	0
Aandeel zand (%)	50	51	-1

Bij het samenstellen van de Spiegelgroep hectares is onder andere geselecteerd op het totale voederoppervlak (som van gras, maïs en overige voedergewassen) en op de grondsoort. De Bioveem-bedrijven blijken 1,6 hectare meer voedergewas te hebben dan de Spiegelgroep. Qua grondsoort komt de Spiegelgroep zeer goed overeen met Bioveem. De totale melkproductie bedrijf en intensiteit wijken fors af van de Spiegelgroep. De Bioveem-bedrijven produceren op een overeenkomstig oppervlak ongeveer 200.000 kg melk minder dan de gangbare Spiegelgroepen. De intensiteit is daarmee ruim 4.000 kg melk per hectare voederoppervlak lager.

3.4 Economische resultaten Bioveem in vergelijking met Spiegelgroepen

In tabel 4 staan op hoofdlijnen de resultaten van Bioveem en de positie ten opzichte van de beide Spiegelgroepen weergegeven.

Tabel 4 Economische resultaten op hoofdlijnen Bioveem en afwijking t.o.v. Spiegelgroepen (in €/100 kg melk)

	Bioveem	Verschil spiegel int.	Verschil spiegel ha.
Saldo rundvee	32.86	5.26	7.37
Netto-bedrijfsresultaat	-19.08	3.90	-3.92
Arbeidsopbrengst	2.73	2.28	0.48

Per 100 kg melk realiseert Bioveem ten opzichte van beide Spiegelgroepen een hoger saldo. Ten opzichte van de Spiegelgroep hectares scoort Bioveem nog beter dan ten opzichte van de Spiegelgroep intensiteit. Dit komt doordat het saldo bij de Spiegelgroep hectares onder andere door een hogere intensiteit, lager is dan bij de Spiegelgroep intensiteit.

Bij het netto-bedrijfsresultaat blijkt dat Bioveem beter scoort dan de Spiegelgroep intensiteit, maar juist slechter dan de Spiegelgroep hectares. Mogelijk komt dit doordat de Spiegelgroep hectares groter is van omvang (ruim 200.000 kg meer melkproductie) en daardoor productiemiddelen efficiënter kan inzetten, waardoor de niet toegerekende kosten per 100 kg melk dalen.

De Bioveem-bedrijven realiseren een arbeidsopbrengst die 2,28 euro per 100 kg melk hoger is dan de Spiegelgroep intensiteit. Ook in vergelijking met de Spiegelgroep hectares scoren de Bioveem-bedrijven beter qua arbeidsopbrengst, maar het verschil is hier maar 0,48 euro per 100 kg melk.

In tabel 4 staan de effecten per 100 kg melk weergegeven. Binnen de Spiegelgroep hectares wordt echter meer melk geproduceerd dan binnen de Spiegelgroep intensiteit en de Bioveem-bedrijven. In tabel 5 staan daarom de resultaten op bedrijfsniveau weergegeven.

Tabel 5 Economische resultaten op hoofdlijnen Bioveem en afwijking t.o.v. Spiegelgroepen (in €/bedrijf)

	Bioveem	Verschil spiegel int.	Verschil spiegel ha.
Saldo rundvee	141357	17286	-25647
Netto-bedrijfsresultaat	-76569	18187	17963
Arbeidsopbrengst	11221	7112	-3277

De Bioveem-bedrijven realiseren een saldo van bijna 141.400 euro. Dat is bijna 17.300 euro meer dan de Spiegelgroep hectares. Al eerder bleek dat de Bioveem-bedrijven per 100 kg melk een hoger saldo realiseren dan de Spiegelgroep intensiteit. Omdat er vrijwel geen verschil zit in geproduceerde kilogrammen melk tussen deze groepen, is het logisch dat het saldo op de Bioveem-bedrijven op bedrijfsniveau ook hoger is. Ten opzichte van de Spiegelgroep hectares realiseert Bioveem echter op bedrijfsniveau een 25.600 euro lager saldo. Het hogere saldo per kilogram melk op de Bioveem-bedrijven weegt dus niet op tegen de extra kilogrammen melk die de Spiegelgroep hectares produceert.

De Bioveem-bedrijven realiseren een netto-bedrijfsresultaat van -76.600 euro. Dit resultaat is ongeveer 18.200 euro beter dan het resultaat van de Spiegelgroep intensiteit, want die realiseren een nog lager netto-bedrijfsresultaat. Ook ten opzichte van de Spiegelgroep hectares zit Bioveem bijna 18.000 euro hoger. Uit tabel 8 bleek echter nog dat Bioveem een hoger netto-bedrijfsresultaat per 100 kg melk realiseerde dan de Spiegelgroep intensiteit, maar juist een lager netto-bedrijfsresultaat per 100 kg melk dan de Spiegelgroep hectares. Op bedrijfsniveau scoort Bioveem echter ten opzichte van beide groepen beter. Dit komt doordat het netto-bedrijfsresultaat gemiddeld negatief is op de bedrijven. Bij de Spiegelgroep hectares is het netto-

bedrijfsresultaat per 100 kg melk dus minder negatief dan bij Bioveem, maar doordat de Spiegelgroep hectares meer kilogrammen melk produceert met dit negatieve netto-bedrijfsresultaat, komt Bioveem uiteindelijk toch tot een beter resultaat dan de Spiegelgroep.

De Bioveem-bedrijven blijken ruim 11.200 euro meer arbeidsopbrengst te realiseren dan de Spiegelgroep intensiteit. Ten opzichte van de Spiegelgroep hectares scoort Bioveem daarentegen een lagere arbeidsopbrengst. De hogere arbeidsopbrengst per 100 kg melk op de Bioveem-bedrijven weegt dus niet op tegen de extra kilogrammen die de Spiegelgroep hectares produceert.

Tabel 6 Arbeidsopbrengsten per uur en afwijking ten opzichte van spiegelgroepen

	Bioveem	Vershil spiegel int.	Vershil spiegel ha.
Arbeidsopbrengst/uur(€)	3.50	1.88	1.11

Wanneer wordt gekeken naar de arbeidsopbrengsten per uur (tabel 6), dan blijkt dat elk gewerkt uur op de Bioveem-bedrijven 3,50 euro oplevert. Dit is 1,88 euro per uur meer dan de Spiegelgroep intensiteit en 1,11 euro per uur meer dan de Spiegelgroep hectares.

3.5 Bruikbaarheid methode vergelijking met spiegelgroepen

Spiegelgroepen kunnen op verschillende manieren worden samengesteld. Het uiteindelijke doel van een vergelijking is hierbij bepalend voor de manier waarop de spiegelgroep wordt geselecteerd. Duidelijk is dat de manier waarop een spiegelgroep wordt samengesteld zeker gevolgen heeft voor het resultaat.

De Spiegelgroep intensiteit, geselecteerd op basis van structuurkenmerken (o.a. quotum, intensiteit, grondsoort), is goed bruikbaar om de bedrijfsvoering op een bedrijf te beoordelen. Op basis van deze vergelijking kunnen immers de sterke en zwakke punten in de bedrijfsvoering worden opgespoord. Voor biologische bedrijven is het echter gewenst dat de spiegelgroep is gebaseerd op de gegevens van biologische bedrijven in plaats van gangbare bedrijven. De 'optimale' bedrijfsstructuur van biologische bedrijven ligt namelijk op een ander niveau dan de 'optimale' bedrijfsstructuur van gangbare bedrijven. Wanneer de resultaten van biologische bedrijven worden vergeleken met de resultaten van gangbare spiegelgroepen, kan een te gunstig beeld ontstaan doordat de gangbare bedrijven in de spiegelgroep een suboptimale bedrijfsstructuur hebben. Op dit moment is het echter (nog) niet mogelijk om spiegelgroepen op basis van de gegevens van biologische bedrijven samen te stellen, omdat er van te weinig biologische bedrijven gegevens beschikbaar zijn.

De Spiegelgroep hectares, geselecteerd op basis van onder andere de oppervlakte voedergewassen en grondsoort, is goed bruikbaar om biologische met gangbare bedrijven te vergelijken. Op die manier wordt duidelijk of de meerwaarde die biologische bedrijven geven aan de melk (biologisch) opweegt tegen de extra kilogrammen die gangbare bedrijven op een overeenkomstig oppervlak kunnen produceren. Een andere mogelijkheid om biologisch met gangbaar te vergelijken, is door de spiegelgroep te selecteren op quotum. Op die manier krijg je dus vergelijking van bijvoorbeeld een biologisch bedrijf en een gangbare spiegelgroep die beide 450.000 kg melk produceren, maar waarbij het biologische bedrijf 50 hectare in gebruik heeft en de gangbare spiegelgroep 35 hectare. De Bioveem-deelnemers waren echter van mening dat grond in principe meer beperkend is dan quotum en vandaar dat is besloten om in deze studie de spiegelgroep te selecteren op basis van hectares.

3.6 Literatuur

Beldman, A.C.G., W.H.G.J. Hennen and G.J. Doornewaard, 2005, *The use of a benchmark-tool based on FADN for farm management of organic dairy farms*. Paper EISFOM-seminar, Brussel, november 2005.

Doornewaard, G.J., A.C.G. Beldman, G.J.F. van den Elzen en C.H.G. Daatselaar, 2004, *Economie op Bioveem-bedrijven*. Bioveem-rapport nr. 5, Lelystad, juli 2004.

4 Specialisten

G.L. Iepema (Louis Bolk Instituut)

G.J. Doornewaard (Landbouw Economisch Instituut)

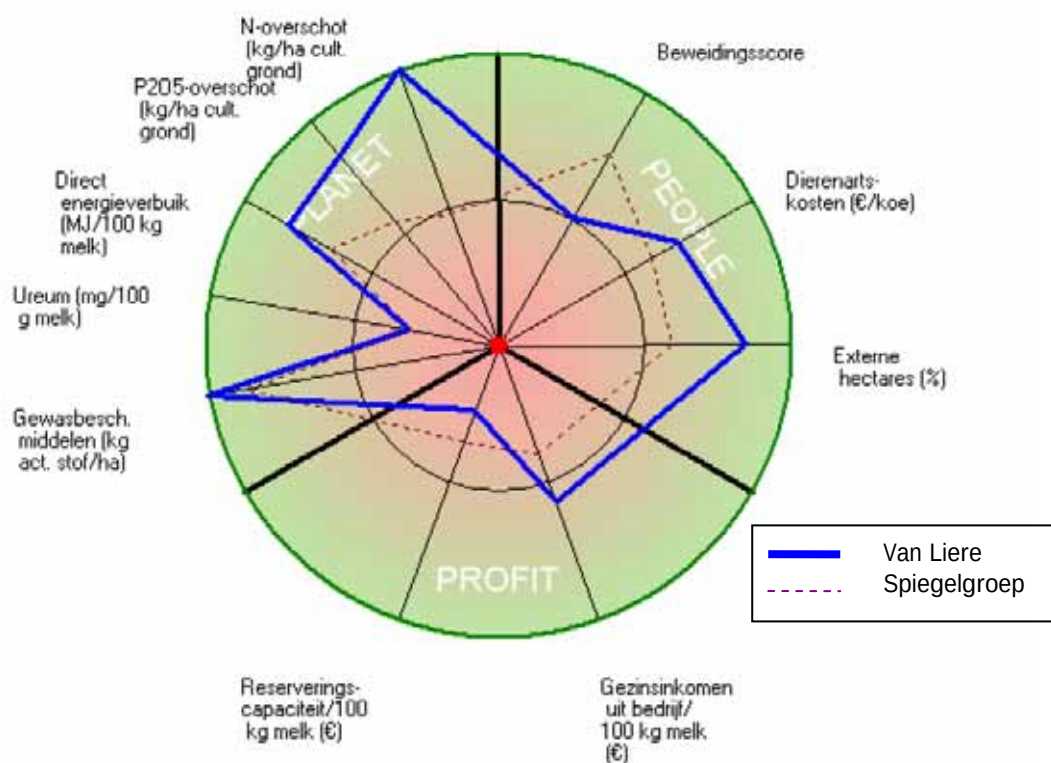
A.C.G. Beldman (Landbouw Economisch Instituut)

Met Specialisten worden die ondernemers bedoeld die specialist zijn (geworden) op een bepaald gebied. Deze ondernemers hebben zich gedurende het project vooral gericht op optimalisatie van het bedrijf.

4.1 Marco en Dirk van Liere

Marco van Liere heeft een biologisch melkveebedrijf in het Brabantse Esbeek. Het bedrijf is anno 2005 vrij extensief doordat er extra grond van Brabants landschap kon worden gepacht. Het streven van Van Liere is om de kringlopen zoveel mogelijk te sluiten. Dit betekent concreet geen aanvoer van voer van buiten. Wanneer dit lukt, zal het juist een vrij intensief bedrijf worden.

	2001	2004
Bedrijfsomvang		
<i>Gebruikersmelkquotum</i>	394.420	394.000
<i>Referentiemelkquotum</i>	394.420	394.000
<i>Oppervlakte cultuurgrond</i>	35	43,5
Bedrijfsvoering		
<i>Eko/ BD (sinds)</i>	<i>Eko (mei '93)</i>	<i>Eko</i>
<i>Gras-klaverland (ha)</i>	22,5	30
<i>Voedergewassen</i>	12,5	13,5
<i>Akkerbouw</i>	0	0
<i>Aantal melkkoeien</i>	65	65
<i>Ras koeien</i>	MRIJ	MRIJ



Doelstellingen

Marco van Liere streeft op het land producties na die vergelijkbaar zijn met gangbaar. Hij wil zoveel mogelijk van het land halen. Dit is naast een economische vooral een ideële doelstelling. Het bedrijf is in 1993 omgeschakeld naar een biologische bedrijfsvoering vanuit de gedachte dat het moreel onverantwoord is om soja uit derdewereldlanden aan Nederlandse koeien te voeren. Het is daarom in de beleving van vader en zoon Van Liere zonde om de grond, die in Nederland beschikbaar is voor de productie van voedsel, niet optimaal te benutten. Hierbij moet er wel voor worden gezorgd dat de grond niet wordt uitgemijnd. Een andere doelstelling van familie Van Liere is het zelfregulerend maken van het bedrijfssysteem. Dit is een zoektocht naar een systeem dat werkt en past bij de situatie, arme zandgrond, MRIJ-koeien en de ondernemers met hun idealen.

Strategie

De volgende stap in het verder sluiten van kringlopen en het behalen van een hoge melkproductie per hectare is het zelf telen van krachtvoer. Van Liere heeft geëxperimenteerd met de teelt van veldbonen en lupine. Wanneer het telen van eigen krachtvoer niet goed blijkt te slagen, gaat hij meer koeien aanhouden. Er zal dan weer krachtvoer worden aangekocht en meer ruwvoer worden geteeld. In dat geval wordt de hoge (melk)productie per hectare op die manier gerealiseerd.

Om het systeem verder zelfregulerend te maken heeft Van Liere een hulpmiddel gevonden in de Ecotherapie. Hierdoor verwacht hij minder tegenslagen te krijgen. Voor de veehouder blijkt de werkzaamheid uit de notie dat het afgelopen voorjaar (2005) een vrij matig voorjaar was, terwijl de gewassen er in de zomer erg goed bij stonden. Een perceel maïs wilde niet goed groeien. Van Liere zag dat er geen goede wortels aan zaten. Hij is zich toen gaan voorstellen hoe de planten er wel uit moesten zien, met goede wortels. De maïs ging groeien en kreeg meer wortels. Daarnaast krijgt Van Liere de laatste tijd bepaalde 'brainwaves'; heldere ingevingen van hoe hij dingen kan gaan aanpakken. Hij vraagt zich af of hij die anders ook had gehad.



De maïs staat er goed bij

De afgelopen jaren is er geen quotum aangekocht. Dit kon ook niet vanwege de slechte economische situatie, doordat de melkfabriek waar Van Liere aan leverde failliet ging. Van Liere denkt erover om de komende jaren wel quotum aan te kopen.

Alfons Beldman zei eens op een bijeenkomst dat er qua economie en bedrijfsontwikkeling twee strategieën waren, of je maakt een lange termijn plan en je houdt je daar helemaal aan of je kijkt per jaar naar wat je hebt en wat je kunt. Dat was voor Van Liere wel een eye-opener, die laatste strategie spreekt hem erg aan.



*Per jaar kijken naar wat je hebt en wat je kunt,
is een strategie die Van Liere aanspreekt*

Ondernemer(s)

Marco van Liere wil graag toe naar een zelfregulerend systeem waarin hij zonder hulp van buiten, van bijvoorbeeld de veearts, de zaak draaiende houdt. Dit past bij het eerder genoemde idealisme van het produceren van voedsel zonder impact op systemen die elders of in de toekomst gelegen zijn.

Een andere drive van de familie Van Liere is om, in vergelijking met gangbaar met beperkte middelen, toch een voor biologische begrippen hoge productie te behalen. Marco van Liere streeft op het land producties na die even hoog liggen als de gangbare. De melkproductie per hectare inclusief zogenaamde externe hectares, dus hectares die buiten het bedrijf liggen, moet zo hoog mogelijk liggen. Daarom wil Van Liere van de hectares die hij onder zijn hoede heeft, zoveel mogelijk afhalen. Als het mogelijk is om 10 ton van een hectare te halen, is hij niet tevreden met 5 ton. Uiteraard binnen de grenzen van de biologische landbouw.



*Van Liere: "We leven in een dichtbevolkt land en als je wat
verder kijkt, zie je dat er nog steeds honger is in de wereld."*

Ontwikkelingen in de afgelopen jaren

Bij de start van Bioveem was het streven naar zoveel mogelijk zelfvoorzienend zijn al een belangrijk punt. In het begin raakte Marco van Liere de hoge opbrengsten op het land in de stal weer kwijt. Dat gaat nu veel beter. De veehouder is meer mineralen gaan voeren, ook specifieke mineralen zoals kobalt, en beter en anders naar koeien gaan kijken. *"Je moet letten op de kleine dingen in het grote geheel. Bijvoorbeeld een virus onder de koeien*

aanpakken zodra het de kop op steekt (met homeopathie), krijgt voeren als de koeien dun op de mest zijn, etc. Door kleine dingen te doen, stop je de hele kettingreactie voordat het uit de hand loopt."

Ecotherapie is nieuw in de strategie. Van Liere is begonnen met homeopathie, dat werkte op zijn bedrijf. Toen zijn zoektocht binnen diergezondheid verder ging, kwam hij in contact met adviseur Bernard Simons die met een biotensor werkte. Van Liere wilde dit ook leren en heeft een cursus gedaan bij Hans Andeweg. Een groepje cursisten is op het bedrijf geweest. Van Liere was hiervan onder de indruk en heeft in de winter van 2005 een cursus bij ecotherapeut Jan Jorink gedaan, samen met andere Bioveem-veehouders. *"Sindsdien is het helemaal aan met de Ecotherapie"*, zoals Marco Van Liere zelf zegt.

Bij de start van Bioveem gaf Van Liere aan het bedrijf uit te willen breiden met een akkerbouwtaak. Hier heeft hij toch van afgezien. De afzet is veel lastiger geworden en bovendien heeft Van Liere ondervonden dat een dergelijke taak erg arbeidsintensief is. Van Liere vindt grasmaaien en koeien melken het leukst. Brabants Landschap kwam in 2004 onverwacht met een bod om extra grond te pachten. Hierdoor is de kans dat het bedrijf wordt verplaatst, wat in het begin van Bioveem wel eens aan de orde is geweest, ineens veel minder groot geworden. Er blijkt toch grond genoeg te zijn.

Wat betreft de verdere bedrijfsontwikkeling, heeft het faillissement van de melkfabriek roet in het eten gegooid. Hierdoor heeft Van Liere het gevoel een paar jaar buiten spel te zijn gezet. Er konden geen investeringen worden gedaan. Gelukkig verloopt de huidige afzet via Ecomel Holland voorspoedig, waardoor de financiële situatie duidelijk is verbeterd. Hierdoor kon er ook weer worden geïnvesteerd in het bedrijf. Zo zijn er twee graansilo's gebouwd, waarin zelf geteeld graan kan worden opgeslagen. Voorheen werd graan als GPS geoogst en ingekuild. Ook is een nieuwe potstal/werkuigenberging gebouwd met een capaciteit van 20 stuks jongvee. Van Liere heeft voor deze stal gekozen omdat op deze manier een goedkope stal was te verwezenlijken. Daarnaast is extra stalmest welkom om de bodemvruchtbaarheid verder te verhogen. Het benodigde stro is voorhanden, omdat circa 10 ha graan wordt geoogst voor de korrel wat dient als krachtvoer voor de koeien.

Ervaringen binnen Bioveem

Van Liere zegt veel leermomenten te hebben gehad gedurende het project. Onder andere door de proeven die op het bedrijf gelopen hebben.

Bijvoorbeeld dat je na het scheuren van grasland dat jaar niet meer hoeft te bemesten. Verder geeft de veehouder aan van Bernard Simons te hebben geleerd anders naar koeien te kijken: hij heeft geleerd op kleine dingen te letten. Bijvoorbeeld dingen die andere jaren niet zo waren of kalveren die ineens op de roosters gaan liggen en niet meer in de boxen.

Beschouwing

Marco en Dirk van Liere zijn praktisch idealistische ondernemers. Zij nemen hun idealen serieus in de bedrijfsvoering, maar zien ook in dat er brood op de plank moet komen. Het bedrijf moet zowel sociaal als economisch aanvaardbaar zijn. Marco van Liere vindt het prachtig om uit Esbeekse lucht en grond Esbeekse melk te produceren, zonder hulpstoffen van buitenaf. De enige hulp die hij wil aanvaarden, is van een akkerbouwer uit de omgeving waarbij hij probeert te voldoen aan het voer-voor-mest principe. Aan de andere kant is hij ook aan het experimenteren met het zelf verbouwen van krachtvoer zodat de bedrijfsvoering nog verder gesloten kan worden.

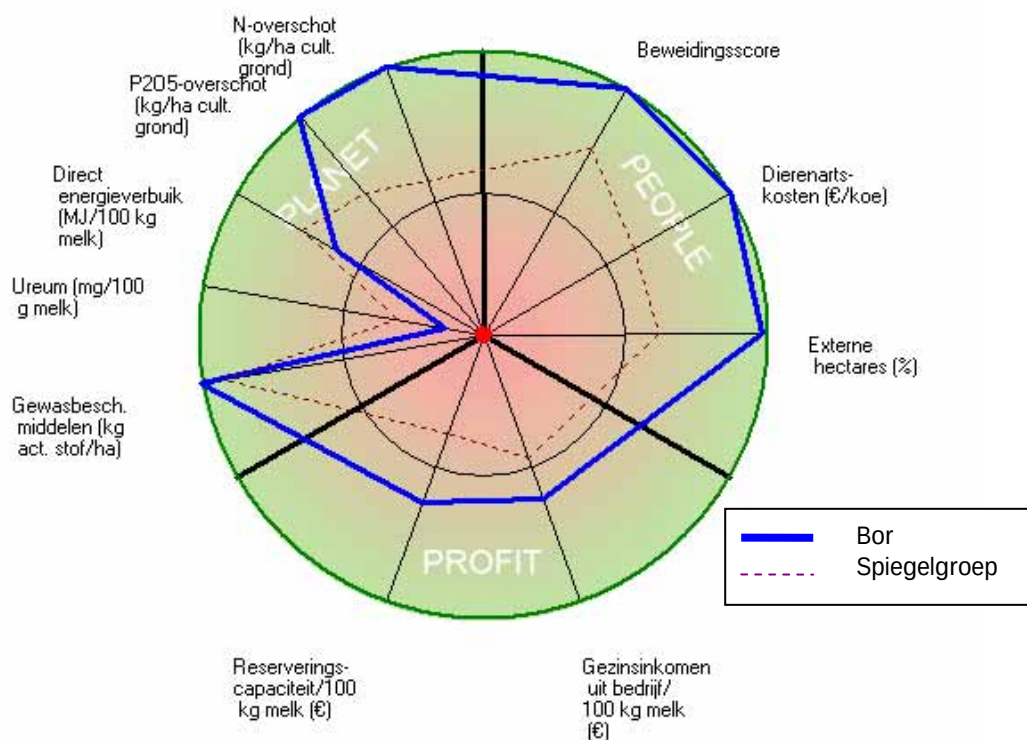
Marco van Liere vindt de meeste voldoening in de melkveehouderij omdat hij dan met de hele kringloop bezig kan zijn: bodem, gewas en dier. Stapje voor stapje werken de ondernemers aan hun idealen. De ecotherapie waar Van Liere sinds kort mee werkt, ziet hij als een hulpmiddel om het systeem verder passend te maken.

Binnen Bioveem was het bedrijf van familie Van Liere een voorbeeld voor de andere ondernemers. Vooral degene die nog niet zo lang geleden waren omgeschakeld naar een biologische bedrijfsvoering, gaven aan veel van de familie Van Liere te hebben geleerd, met name op het gebied van de teelt van voedergewassen.

4.2 Huib Bor en Ria van Gils

Het bedrijf van Huib Bor en Ria van Gils is een biologisch dynamisch melkveebedrijf, waar het op een natuurlijke manier gezond houden van de dieren centraal staat. Verder streeft Bor naar zelfvoorzienendheid in ruw- en krachtvoer op het bedrijf zelf of via een uitwisseling met een akkerbouwer. Dit laatste is voor Bor echter meer een vanzelfsprekendheid vanuit de BD-gedachte dan een specialiteit. Naast de melkveetak beheert Ria een agro-toerisme tak. In de ontvangstruimte op de zolder van de stal worden regelmatig kinderfeestjes en andere bijeenkomsten georganiseerd.

	2001	2004
Bedrijfsomvang		
Gebruikersmelkquotum	289.368	324.368
Referentiemelkquotum	324.368	324.368
Oppervlakte cultuurgrond	29,5	38,2
Bedrijfsvoering		
Eko/ BD (sinds)	Eko (1993)	BD (2002)
Gras-klaverland (ha)	27,6	38,2
Overige voed. gew. (ha)	1,9	0
Akkerbouw (ha)	0	0
Aantal melkkoeien	49	53
Ras koeien	HF / Jersey	HF / Jersey



Doelstellingen

Het vinden van een balans zowel op het gebied van diergezondheid als op het gebied van de mineralenkringloop waren de belangrijkste doelstellingen van Huib Bor in de afgelopen jaren. Deze zijn anno 2005 redelijk gerealiseerd. De komende jaren zal dit verder worden bijgeschaafd. Het is voor Bor nog een uitdaging om meer mest af te voeren om de kringloop tussen zijn bedrijf en dat van een akkerbouwer (voerleverancier) verder in balans te brengen. Maar daarvoor moet je volgens de veehouder wel lef hebben en in de zomerperiode niet meer bemesten. Bor ziet het niet zitten om alle mest af te voeren en daar kali en fosfaat in minerale vorm voor terug te kopen. Wel geeft hij aan dat dit misschien in de toekomst voor een deel gaat gebeuren, om de kringloop verder in balans te brengen en te voldoen aan de eisen van een BD-bedrijfsvoering. Het bedrijf heeft een negatieve fosfaatbalans. Daarom wordt er eens in de twee jaar fosfaat in minerale vorm aangevoerd.

Daarnaast is het een doelstelling van Bor om de komende tijd verder te schaven aan het concept kalf bij de koe waar hij sinds 2003 mee bezig is. Ook zou de veehouder graag iets doen met de stiertjes die nu nog in het gangbare afmestcircuit belanden.

Een andere belangrijke doelstelling van Huib Bor is om voor een lage kostprijs te blijven produceren. Na het faillissement van zijn melkfabriek is die drive extra duidelijk naar voren gekomen. Boer, dat wil zeggen: melkproducent blijven, ondanks dat alles duurder wordt en er in andere plekken binnen de EU de melk goedkoper kan worden geproduceerd.



Het bedrijf in balans is een belangrijke doelstelling voor Bor

Strategie

Het bedrijfssysteem is al aardig in balans, aldus Bor, maar dit moet de komende jaren verder worden bijgeschaafd. Een aspect is het houden van de kalveren bij de koe. In de winter werkt het systeem goed, de kalveren blijven bij de moeder en lopen in de ligboxenstal tussen het melkvee. In de zomer liet Bor de kalveren aanvankelijk tot twee maanden binnen, waarbij ze twee keer per dag (voor het melken) konden drinken bij de moeder. Na die twee maanden gingen ze naar een pleegmoeder. Deze overgang ging echter gepaard met stress bij de kalveren waarbij ze een terugslag kregen in groei. Daarom heeft Bor het systeem ondertussen aangepast. De kalveren blijven nu tot ongeveer drie maanden bij de eigen moeder en gaan niet meer naar een pleegmoeder. Omdat ze bij de eigen moeder kunnen blijven, groeien en ontwikkelen de kalveren zich goed en verloopt het spenen op een leeftijd van drie maanden zonder problemen. Wat betreft het afmesten van stierkalveren heeft Bor nog geen duidelijke strategie. Er moet in elk geval een nieuwe stal komen om de kalfjes te kunnen herbergen. Qua grond wil Bor hooguit een klein beetje gaan groeien. De hoeveelheid grond bepaalt in zijn systeem de hoeveelheid melk. Bor verwacht dat de kosten de komende jaren zullen gaan stijgen. Qua kostenbesparing is de rek er volgens Bor al behoorlijk uit. De voerkosten zijn de afgelopen jaren gedaald. De hoogste kostenposten vormen nu grond, gebouwen en mechanisatie, daar valt eigenlijk niets meer te besparen. Het wordt voor Bor de komende jaren een uitdaging om hogere opbrengsten uit melk en eventueel omzet en aanwas te realiseren.

De ondernemer

Huib Bor is een echte koeienboer, hij geniet elke dag als hij de koeien melkt. Daarnaast is het voor hem belangrijk om op een zo natuurlijk mogelijke manier het bedrijf te runnen en op die manier een gezond product te

produceren. Kwaliteit is meer gaan leven dan in het verleden. *“Toen was het zo van: het is biologisch en dus van goede kwaliteit. Tegenwoordig run ik mijn bedrijf zo natuurlijk mogelijk om een gezond product te produceren.”*

Verder is de praktische haalbaarheid van dingen erg belangrijk voor Bor. Hij wil best iets uitproberen op zijn bedrijf maar het moet wel praktisch zijn, anders begint hij er niet aan. De grote lijnen zijn belangrijk voor Bor. Het hele systeem moet werken, details zijn dan minder van belang.



Bor is een echte koeienboer

Ontwikkelingen in de afgelopen jaren

Bij de start van Bioveem gaf Bor aan door te willen schakelen naar BD, meer grond te willen verwerven en de krachtvoergift en het antibioticagebruik te willen laten zakken. Deze doelen heeft hij nog steeds, maar ze zijn voor het grootste deel uitgekristalliseerd en gerealiseerd. De krachtvoergift is de afgelopen jaren gehalveerd en bedraagt nog 600 kg per koe per jaar. Verder is de opfok van de kalveren veranderd en lopen de kalveren nu bij hun moeder. Ook met betrekking tot het antibioticagebruik zijn grote stappen gezet. Voor de start van Bioveem was het nog een groot vraagteken voor Bor of het mogelijk zou zijn om zonder antibiotica te produceren, inmiddels is dit de realiteit. Het zonder antibiotica werken gaat bovendien steeds beter en de weinige diergezondheidsproblemen lossen vanzelf op. Bor is van mening dat de koeien een heel hoog weerstandsniveau hebben opgebouwd. Ook het celgetal is verder naar beneden gebracht, hoewel het af en toe nog steeds aan de hoge kant is.



Het concept kalveren bij de koe is een systeem waar Bor niet zo snel weer vanaf zal stappen

Verder is Huib Bor gestopt met het LTO-bestuurswerk. Achteraf constateert de veehouder dat dit veel tijd en energie kostte die wel eens ten koste van het eigen bedrijf ging. Bor ontdekte dat vergaderingen en dergelijke hem energie kosten, terwijl hij door het werk op het bedrijf energie krijgt. Op dit moment doet Bor naar eigen zeggen nog een paar kleine dingen buiten het bedrijf. Hierdoor heeft hij de indruk dat zijn bedrijf veel meer in balans is. Door al dat vergaderen heeft Bor ontdekt hoe leuk boeren eigenlijk is en weer meer plezier in het werk op het bedrijf gekregen. *“Tijdens een vergadering doe je concreet heel weinig, terwijl je op je bedrijf bezig bent met de productie van voedsel en landschap. Je ziet meteen resultaat van je werk.”*

Ervaringen binnen Bioveem

De afgelopen jaren is Bor erachter gekomen dat op zijn bedrijf en grondsoort de graanteelt voor krachtvoer economisch alleen uit kan als dit gaat gepaard met graslandvernieuwing. Bovendien blijft het oude grasland met weinig klaver goed produceren en als je niet vernieuwt, heb je veel minder last van onkruid; twee belangrijke voordelen voor de veehouder. Bor is minder gefixeerd op het klaveraandeel dan voorheen, hij zal niet zo snel meer een perceel over de kop gooien vanwege een laag klaveraandeel.

Een heel ander aspect dat binnen Bioveem de nodige aandacht heeft gekregen op het bedrijf is energetisch balanceren. Bor aardt een koe waar iets mee is. Hij heeft zo tot nu toe drie mastitiskoeien helemaal genezen, het celgetal van deze dieren blijft laag. Bor smeert dan het uier in met etherische oliën en stelt zich tegelijkertijd de koe met een gezonde uier voor.

Diarree bij kalveren komt op het bedrijf eigenlijk niet meer voor sinds Bor de kalveren bij de moeder laat lopen. De veehouder heeft hier geen verklaring voor, de kalveren krijgen zoveel melk als ze willen. Ook de stierkalfjes die niet bij de moeder lopen, krijgen geen diarree. De veehouder heeft het idee dat, doordat er nu kalveren bij de koe lopen, energetisch iets in het hele koppel is veranderd waardoor het hele koppel weerbaarder wordt. De kalveren die bij de koe lopen, beginnen ook op jongere leeftijd met herkauwen, ze knabbelen overal aan.

De kern ligt voor Bor in de balans. *“Als je iets gaat veranderen op het bedrijf, bijvoorbeeld de krachtvoergift halveren, moet je een nieuwe balans creëren. Dit kost tijd en energie, alles moet erop worden aangepast.”* Bor heeft die balans nu veel meer te pakken dan net voor Bioveem begon.

Beschouwing

Voor Huib Bor staat de gezondheid van zijn koeien voorop. “Diergezondheid is mijn hobby” zei hij eens op een Bioveem-bijeenkomst. Een hoog celgetal heeft daar volgens hem weinig mee te maken. Bor heeft lange tijd geaccepteerd dat het celgetal boven de 400.000 cellen lag, zelfs toen de melk niet meer werd opgehaald. Later is Bor op dit punt iets teruggekomen en zag hij ook wel dat het celgetal naar beneden moest. Dit is inmiddels gelukt, zonder gebruik te maken van antibiotica of koeien vanwege het hoge celgetal af te voeren.

Op dit front bestaat echter een verschil van interpretatie tussen boer en onderzoeker. Gidi Smolders, onderzoeker diergezondheid, zegt: “Je kunt een koe met een hoog celgetal afvoeren omdat zij een hoog celgetal heeft of omdat ze (ook) iets anders heeft. Bor heeft vanaf september 2003 15 koeien met regelmatig een hoog celgetal afgevoerd. Of dat uiteindelijk ook de afvoerreden was, doet er niet toe; feit is dat daardoor het gemiddelde celgetal van de veestapel daalt en niet door andere maatregelen. Afgezien daarvan: het percentage koeien met een hoog celgetal daalt niet wezenlijk in de loop van de tijd: het zit steeds zo rond de 45% (en is daarmee volgens de “gangbare” normen drie keer te hoog). Er komen dus steeds nieuwe koeien met een hoog celgetal bij: de besmettingsdruk is er en de koeien weren zich tegen die kiemen. Ook van de vaarzen heeft een groot percentage al meteen na afkalven een te hoog celgetal. Tijdens de opfok gaat het op dat vlak dus nog niet helemaal goed.”

Het productieniveau is in de loop van de tijd met 2000 kg per koe per jaar gedaald: de 305 dagen productie was in 2001 tegen de 7000 kg en is nu soms 5000 kg. De daling heeft zeer geleidelijk in de loop van de tijd plaatsgevonden. De kalveren die zogen bij de koe veroorzaken een deel van die daling. Een andere koe (kruisen met Jersey's) en minder krachtvoer voeren zijn verantwoordelijk voor het andere deel van de productiedaling. De gehalten in de melk nemen iets toe en het ureumgehalte daalt in de loop van de tijd (minder eiwitoverschot in het rantsoen).

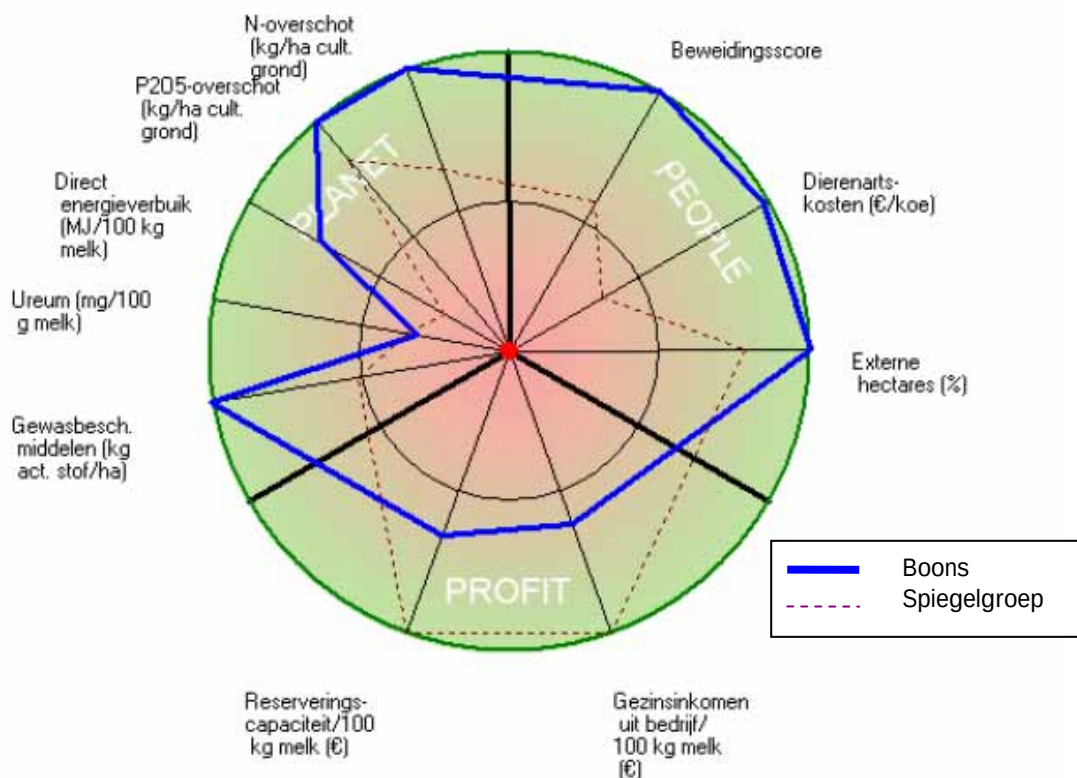
Je kunt er voor kiezen dieren zoveel mogelijk zelf te laten oplossen. Ze moeten daarbij niet worden beperkt in de mogelijkheden dat te doen (voeding, huisvesting etc.). Als blijkt dat ze dat niet kunnen, zul je ze daarbij moeten helpen (als het dierwelzijn in gevaar komt). Het zou kunnen dat de koeien bij Bor het gevecht tegen de kiemen in het uier zelf niet kunnen winnen en dat ze dus meer moeten worden geholpen dan tot nu toe het geval is. Zolang Bor het echter niet echt een probleem vindt dat zijn koeien vanwege een hoog celgetal 1,5 kg melk per dag minder produceren en de uiergezondheid niet optimaal is, blijft alleen het eventuele dierwelzijnsargument over om een andere aanpak te kiezen.

Bor is in zijn zoektocht naar alternatieve middelen uitgekomen bij balans op het bedrijf. Het houden van kalveren bij de koe past daarbij, omdat daardoor in de ogen van Bor het koppel verder in balans komt. Het bedrijf is de afgelopen jaren niet gegroeid in kwantitatief opzicht. Wel in kwalitatieve zin, alles is steeds simpeler geworden. Er wordt geen graan meer verbouwd, de kalveren blijven bij de moeder, er wordt weinig krachtvoer gevoerd. Bor verwacht dat wanneer het bedrijf in balans is, de koeien dit ook zijn en hiermee ook het product (de melk) in balans is en daarmee van een goede kwaliteit. Of dit in de praktijk ook zo werkt of dat Bor toch nog drastischere maatregelen moet nemen om de zaak weer op de rails te krijgen, zal de toekomst uitwijzen.

4.3 Pieter en Ria Boons

Pieter en Ria Boons boeren op een iets verbreed biologisch melkveebedrijf in het Brabantse Raamsdonk. De melkveehouderij vormt de basis van het bedrijf en dat wil de veehouder in de toekomst ook zo houden. Daarnaast is er een kleine tuinbouwtaak en wordt er vlees, een beetje kaas en in de nabije toekomst ook melk aan huis verkocht. Boons is een fanatieke boer in de positieve zin van het woord, een harde werker, die wel van wanten weet.

	2001	2004
Bedrijfsomvang		
Gebruikersmelkquotum	500.227	500.277
Referentiemelkquotum	500.227	500.277
Oppervlakte cultuurgrond	65,9	55,4
Bedrijfsvoering		
Eko/ BD (sinds)	BD (1990)	Eko (2003)
Gras-klaverland (ha)	54,9	30,4
Overige voed. gew. (ha)	11	9,8
Akkerbouw (ha)	0	15,1
Aantal melkkoeien	76	67
Ras koeien	HF	HF



Doelstellingen

De belangrijkste doelstelling voor de toekomst is het behouden van een levensvatbaar bedrijf waarop de familie Boons zich happy voelt. Arbeidsvreugde is een belangrijk aspect voor Pieter Boons. Hij mag graag melken, maar ook het bewerken van de grond geeft Boons niet graag uit handen. De basis van het bedrijf moet melk blijven, dus daarin wil Boons in de toekomst gaan investeren. Daarnaast zou er op een aantal vlakken, zoals huisverkoop en tuinbouw nog iets verder kunnen worden verbreed. Boons geeft aan niet bang te zijn voor de komende tien jaar: *“Zoals het nu gaat, gaat het goed. Er zijn nog dingen te verbeteren, dus er zit nog rek in.”*



Oren en ogen openhouden

Strategie

Er zijn vergevorderde plannen om een nieuwe stal te bouwen voor het melkvee op het bedrijf. Het gaat hierbij om een combinatie van een ligboxenstal met 100 ligplaatsen en een potstal met 25 plaatsen. De potstal is vooral bedoeld voor de zwakkere dieren, zoals de koeien in de periode vlak na afkalven. Het jongvee zal in de oude stal worden gehuisvest. In de huidige situatie is er steeds overbezetting in de stallen. Door de nieuwbouw zal er sprake zijn van onderbezetting, dit zal prettiger werken.

Boons ziet ook kansen in het verder verbreden van het bedrijf in de richting van zelfverzuiveling en huisverkoop. Boons is van mening dat er nog meer valt te halen uit de verkoop van vlees door daar meer aan te trekken en de mensen die kopen actiever te benaderen. Dit zou niet betekenen dat het bedrijf niet verder groeit.

Boons wil bij de tijd blijven en het bedrijf stapje voor stapje verder ontwikkelen. *“Het bedrijf moet continueren en niet in slaap sukkelen, het is belangrijk dat de gezonde basis, melkproductie, blijft bestaan.”*

In elk geval blijft Boons bij zijn huidige strategie van het openhouden van ogen en oren en het bijhouden van ontwikkelingen. De veehouder zegt hierover: *“75% van mijn inkomsten haal ik uit het openhouden van mijn ogen en oren, de andere 25% komt uit het werk. Weten waar je mee bezig bent en weten wat er aan de hand is, is erg belangrijk.”*

Een aspect hiervan is het samenwerken met collega-boeren en het blijven vergelijken. Boons werkt al sinds jaar en dag samen met een gangbare collega-melkveehouder. Ze wisselen machines uit, helpen elkaar bij het inkuilen, maar spiegelen zich ook aan elkaar.

Boons zal, wanneer kansen zich voordoen, deze zeker niet laten liggen. Zo was de vraag van een tuinbouwer naar een stuk grond voor de broccoliteelt een kans die de veehouder niet heeft laten lopen. Financieel bleek dit een aantrekkelijke keuze. Landbouwtechnisch was het minder interessant, maar het is voor Boons een uitdaging om dit weer recht te trekken.

De ondernemer

Pieter Boons is een ondernemer die voortdurend op zoek is naar grenzen. Bijvoorbeeld door de krachtvoergift te verlagen zonder toe te geven in melkproductie. Hij wil het liefst biologisch boeren met gangbare opbrengsten. Boons is een fanatieke boer die alles eruit probeert te halen wat erin zit. Zo zegt Boons slecht tegen zwarte grond te kunnen. Na de oogst van de maïs blijft een perceel bij Boons niet de hele winter liggen. Er wordt vaak nog even een groenbemester of iets dergelijks ingezaaid.

Waar Boons nog een beetje aan moet wennen, is rekening houden met zijn gezin. Als vrijgezelle boer stak hij altijd veel tijd in het bedrijf om alles picobello voor elkaar te hebben. Inmiddels is de tweede tweeling geboren en vraagt het gezin ook de nodige tijd en aandacht. Dat Boons geen kansen laat liggen, blijkt uit het feit dat hij een melkautomaat heeft aangeschaft. Fietsers en andere belangstellenden kunnen binnenkort een litertje echte Schransmelk kopen.



Het gezin is ook belangrijk

Ontwikkelingen in de afgelopen jaren

In januari 2003 zijn de koeien van Pieter en Ria onthoofd. Boons kon niet meer tegen het stootgedrag van zijn dieren. *“De koeien hebben het hier goed. Ik heb horens geprobeerd, maar het kan niet in mijn systeem.”* Dit was een enorme ingreep, maar het heeft achteraf veel rust gegeven. Boons waarschuwt dat horens niet al te veel moeten worden gepromoot, want het kan ook veel ellende veroorzaken. Meer informatie over het onthoornen van de koeien en de ervaringen van de familie Boons op dit gebied, zijn te lezen in de novelty over dit onderwerp op internet (www.bioveem.nl).

Het bedrijf is toen ook teruggeschakeld naar EKO. *“BD kost geld, terwijl het weinig extra meeropbrengst geeft en je moet contributie betalen aan de BD-vereniging.”* Boons is ooit BD geworden omdat de fabriek het vroeg, samen met neef Piet. Boons kan zich op zich wel vinden in de BD-gedachte, maar hij vindt dat het gros van de BD-mensen te idealistisch zijn ingesteld. *“Meer dan 6000 liter per koe is in hun ogen dierenmishandeling en als je het over geld hebt is dat een vloek, terwijl ik gewoon een gezond bedrijf wil hebben.”*

Bij de start van Bioveem dacht Boons nog aan verbreding in de vorm van natuurontwikkeling. Omdat de samenwerking met Staatsbosbeheer niet goed verliep, is dit op niets uitgelopen. Wel heeft Boons nu 29 ha grond van Brabants Landschap in beheer. Dit ligt echter wel op een afstand van 42 km van het bedrijf. Hier loopt het jongvee en de droge koeien.

In 2003 heeft het bedrijf te kampen gehad met het faillissement van de melkfabriek. Dit heeft de ontwikkeling van het bedrijf wel een beetje stilgezet. Door kien te zijn op ontwikkelingen in de markt en door huisverkoop een meerwaarde uit de producten te halen, heeft het bedrijf dit gelukkig weten te overleven.

Ervaringen binnen Bioveem

Mede door het project Bioveem heeft Boons meer interesse in en belangstelling voor de bodem gekregen. Hij is extra gaan letten op de grondbewerkingen, zoals het juiste tijdstip van bewerken, de hoeveelheid bemesting, etc. Hier valt, aldus Boons, nog wel wat winst te behalen. In de komende jaren is hij van plan dit verder te finetunen.

Wat betreft onkruid bestrijden in snijmaïs heeft Boons de ervaringen van Guido Frijns gebruikt. Boons heeft 10.000 korrels per hectare meer gezaaid en heeft intensiever geëgd. Dwars op de rijen eggen, zoals Frijns doet, heeft Boons ook geprobeerd, maar hiervan heeft hij geen effect gezien.



Weinig onkruid in de maïs

De ervaring leert verder dat verschillende machines eigenlijk geen effect hebben. *“Een goede schoffelmachine en een goede wied-eg is eigenlijk voldoende als je die maar op het juiste moment en vaak genoeg inzet.”*

Door Bioveem heeft Boons bevestigd gekregen dat hij eigenlijk best goed bezig was. *“In de vergelijking met collega-veehouders komen je sterke en je zwakke kanten naar boven drijven.”* Ook wordt voor Boons steeds duidelijker dat het systeem moet kloppen. *“Een systeem dat werkt, moet je niet zomaar over boord gooien, dat is het allerbelangrijkste.”* Dit is ook een van de redenen waarom Boons lang aanhikte tegen het bouwen van een nieuwe stal. Daarmee zet je het hele systeem weer op z'n kop.

Daarnaast staat Boons open voor andere boeren en andere ideeën. De groepsbijeenkomsten waren voor Boons wel de hoogtepunten van het project. Vooral wanneer deze bij een van de boeren thuis werden georganiseerd.

“Zien is geloven”, aldus Pieter, “en dan blijft het ook veel beter hangen.”

Beschouwing

Er gebeurt veel op het bedrijf van Pieter en Ria Boons. Boons is een harde werker die leeft met de gedachte: waarom zou je iets morgen doen als het vandaag ook kan? Op die manier haalt de veehouder het onderste uit de kan en laat hij zien dat er veel mogelijk is. Door kansen optimaal te benutten draait het bedrijf, ondanks het faillissement van de melkfabriek, economisch goed.

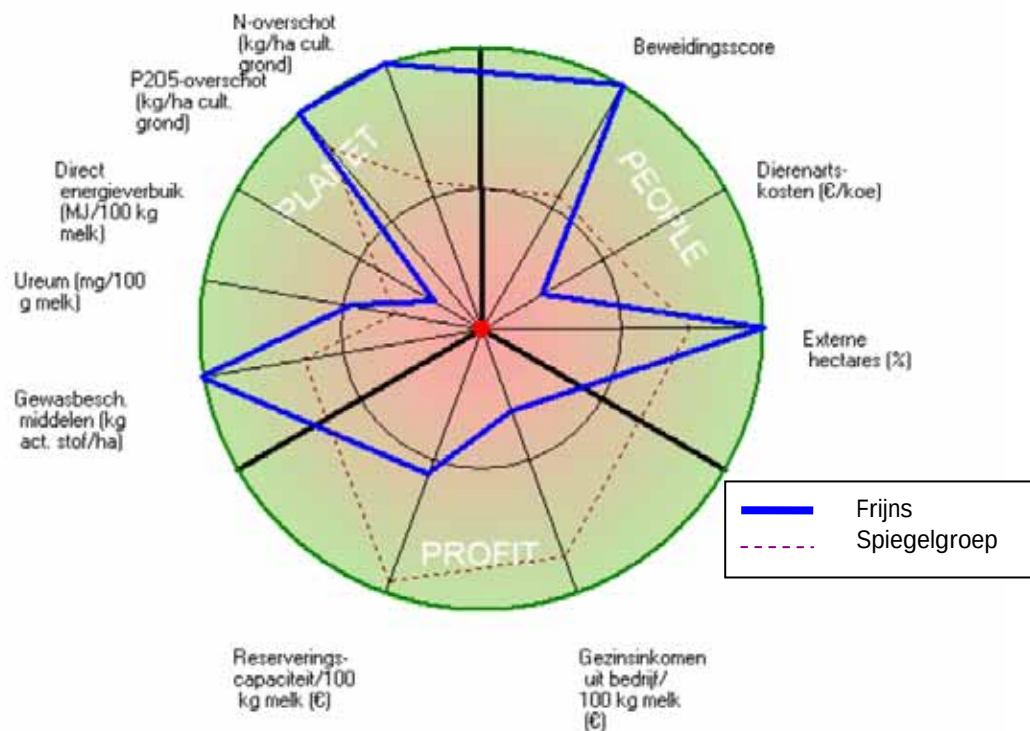
Boons wil zich graag meten aan gangbare collega's en qua opbrengsten en tijdstip van maaien niet voor hen onderdoen. Dit is ook de kracht van het bedrijf. De veehouder doet graag veel zelf. Alles moet er netjes voorstaan. Als de maïs er bijvoorbeeld door roekenvraat, waar Boons door de aanwezigheid van 22 roekenkolonies binnen een straal van 10 km weinig aan kon doen, niet goed bijstaat, doet dit pijn. Af en toe waakt de veehouder bij het perceel om de roeken te verjagen. Ze vormen zijn grootste frustratie.

Ook de koeien moeten het goed hebben en er goed uitzien. Toen deze nog horens hadden en met schrammen rondliepen, kon Pieter dit niet accepteren. Het laten afzagen van de horens was een zware beslissing, maar achteraf wel de enige juiste. Zoals Pieter het zelf ook al aangaf, een gehoornde veestapel past niet bij hem en zijn bedrijf.

4.4 Guido en Resi Frijns

Guido en Resi Frijns runnen in Reijmerstock (Zuid-Limburg) een biologisch melkveebedrijf met een zorgtak en een beetje akkerbouw in de vruchtwisseling. In het verleden was de akkerbouwpoort veel groter, maar vanwege gezondheids- en afzetproblemen ligt de focus nu veel meer op het melkvee. Qua gewasopbrengsten doet dit bedrijf niet onder voor een gangbaar bedrijf.

	2001	2004
Bedrijfsomvang		
Gebruikersmelkquotum	430.310	431.310
Referentiemelkquotum	390.310	431.310
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	64,5	47
Bedrijfsvoering		
Eko/ BD (sinds)	Eko (1999)	Eko
Gras-kloverland (ha)	33,7	25,5
Voedergewas (ha)	15	8
Akkerbouw (ha)	13,8	13,5
Aantal melkkoeien	64	70
Ras koeien	HF	HF



Doelstellingen

Guido Frijns wil, net als alle ondernemers, voldoende inkomen uit het bedrijf halen. Hij geeft aan dat dit in zijn geval met een biologische bedrijfsvoering beter lukt dan met een gangbare. Frijns streeft ernaar de kosten laag te houden, maar geeft daarbij meteen aan dat voor hem niet alles zo goedkoop mogelijk hoeft. Kwaliteit is ook belangrijk. Het rendement moet zo hoog mogelijk zijn. Daarnaast is het voor Frijns een doelstelling om vanwege zijn gezondheid minder zwaar werk te creëren. De aanschaf van een melkrobot is een voorbeeld hiervan. De akkerbouw is grotendeels geschrapt uit het bouwplan vanwege problemen met de afzet.



Frijns is een expert in het onkruidvrij houden van zijn gewassen

Strategie

Om de hoeveelheid zware arbeid verder te beperken wil Frijns een melkrobot aanschaffen en minder akkerbouw opnemen in de vruchtwisseling. Daarnaast gaat Frijns het bedrijf, en dan met name de melkveetak, verder optimaliseren. Hij wil een hogere productie per koe behalen door te fokken op een hogere productie en door de koeien gezonder te houden. Hiervoor is de veehouder van plan meer aandacht te besteden aan de verzorging van de dieren in de stal. Frijns verwacht dat klauwgebreken en uierontsteking in de toekomst nog minder voor zullen komen. Door een hogere melkproductie per koe en eventueel meer koeien aan te houden, zal de melkproductie de komende jaren stijgen. Frijns is van plan quotum aan te kopen in verband met de melkrobot. Bij een robot ben je namelijk gebonden aan een bepaald aantal koeien. Frijns geeft aan dat, afhankelijk van de veehouder, 40-70 koeien per robot mogelijk is. Op dit moment melkt Frijns met 70 koeien 5 ton quotum vol. Hij verwacht in de toekomst met hetzelfde aantal koeien ook 7 ton melk te kunnen produceren. *“Voordat het bedrijf biologisch werd, was 10.000 kg per koe ook de norm”*, geeft Frijns aan. Hij wil de groei in productie per koe realiseren door te fokken op melkproductie en meer aandacht te besteden aan de gezondheid van de koeien. De hele bedrijfsfilosofie moet gericht zijn op het gezond houden van de koeien, zonder gebruik te maken van antibiotica. Frijns geeft aan nog wel muntolie te willen gebruiken bij mastitis en eventueel een middel dat de speengaten dichthoudt bij het droogzetten.

De ondernemer

Guido Frijns vindt het belangrijk om plezier in het werk te hebben. Dat heeft hij als alles goed loopt en als er geen onkruid op zijn land staat. Of eigenlijk is het andersom en is Guido chagrijnig als er wel onkruid staat. Hiermee geeft Frijns indirect aan dat hij eigenlijk meer een akkerbouwer dan een melkveehouder is. Door de omstandigheden wordt hij toch min of meer gedwongen zich meer op het melkvee te richten. Hierbij is het voor Frijns een drive om, dat wat de koe genetisch kan produceren, er ook uit te halen en daarbij de koe gezond te houden.



Meer richten op het melkvee

Het behalen van hoge opbrengsten is een uitdaging voor Frijns. Dit is volgens de veehouder een kwestie van spelen met de natuur. *“De natuur is speelgoed voor volwassenen. Je moet meewerken met de natuur en deze niet tegenwerken.”* Dit houdt voor Frijns in dat je nooit tegen de natuur in moet gaan, maar altijd moet meedenken. Dus onkruid wieden op het heetst van de dag, zodat de brandende zon helpt bij het verschrompelen van de onkruidkiemen. Ook wat betreft diergezondheid wil Frijns op deze manier gaan denken en werken. Op dit vlak heeft hij dit idee nog lang zo ver niet uitontwikkeld als in de teelt van zijn gewassen. Een goede diergezondheid realiseren, is volgens Frijns ook een kwestie van spelen met de natuur. Voorheen ging hij naar de melkstal met het idee van, o jee met welke koe zou nu weer iets aan de hand zijn. Nu gaat dit al veel beter en begint Frijns met plezier te melken. Het celgetal heeft Frijns weten te halveren van 320.000 naar 160.000 cellen. Dit is gelukt door hoog celgetal dieren af te voeren en dieren die worden drooggezet een week lang nog één keer per dag te melken. Resi Frijns heeft zich vooral op de zorg toegelegd. Zij werkte voorheen in de bejaardenzorg. Ze vond het te stil op het melkveebedrijf en wilde wel terug naar de zorg, maar alleen voor de aanspraak en de sociale contacten. Via een cursus is ze in contact gekomen met een zorginstelling waarvan nu een aantal zorgvragers onder begeleiding van Resi Frijns op het bedrijf een werkplek heeft gevonden.

Ontwikkelingen in de afgelopen jaren

Op dit moment ligt het accent vooral op het melkvee, voorheen was dat akkerbouw. Het is nog wel steeds een gemengd bedrijf. De reden voor deze accentverlegging ligt in afzetmogelijkheden en de gezondheid van Frijns. *“Je werkt je te barsten met aardappelen en suikerbieten. Als dit dan slecht wordt betaald en je krijgt last van je rug, is de lol er snel af.”*

De doelstelling om een zorgtak te beginnen is wel gerealiseerd. Twee dagen per week komen er zo'n 12 hulpboeren samen met een begeleider op het bedrijf helpen. Resi Frijns is één van de begeleiders van de hulpboeren geworden. Zij is sinds 1 januari 2005 in dienst bij de zorginstelling. Ze wordt voor acht uur per week betaald, daarnaast krijgt de familie Frijns een dagdeelvergoeding per deelnemer. Voor de hulpboeren moet je verschillende soorten werk hebben. Dat is soms moeilijk. 's Ochtends werken ze nu in de stal, roosters schoonmaken en de ligbedden voorzien van stro. 's Middags wordt vaak op het land gewerkt: ridderzuring steken, aardappelen rooien, enz. De zorg bevalt erg goed; Frijns wil deze nog verder gaan uitbreiden met meer PGB (Persoons Gebonden Budget) patiënten, maar de overheid gaat bezuinigen dus het is nog de vraag of dit lukt. Bij de start van Bioveem gaf Frijns aan, dat hij met de zorg een arbeidsbesparing verwachtte. In de praktijk valt dit toch wel een beetje tegen. Hoewel het met het openmaken van de kuil of bij het instrooien van de boxen toch wel heel handig is, aldus de veehouder. Het sociale aspect wordt door de familie Frijns wel als een groot voordeel van de zorg gezien. Of zoals Guido Frijns het zegt: *“Je betekent wat voor die mensen, dat is ook fijn.”*



Hulpboeren maken de roosters schoon

Om de gezondheid van het melkvee te verbeteren heeft Frijs zich de afgelopen jaren verder op de fokkerij toegelegd. Door het inkruisen met andere veerassen, onder andere Brown Swiss, zijn verbeteringen behaald op het gebied van uiergezondheid en beenwerk.

Ervaringen binnen Bioveem

Frijs geeft aan veel geleerd te hebben van Bioveem-collega's die al langer waren omgeschakeld naar een biologische bedrijfsvoering. Met name op het gebied van de teelt van voedergewassen. Er is veel aan het bouwplan gesleuteld. Helaas is dat nu even in de ijskast geschoven vanwege de eerder genoemde problemen met afzet en gezondheid.

Wat betreft diergezondheid heeft Frijs het celgetal weten te halveren tot 160.000 cellen. Dit is gerealiseerd door selectie en aanpassingen in het droogzetsysteem. Dit is voor Frijs een systeem geworden dat op zijn bedrijf goed werkt. Frijs: *"Het kan nog wel verder worden ontwikkeld, maar de basis is in principe goed."* Frijs melkt de koeien, die droog moeten, een week lang slechts één keer per dag. Wat betreft het gebruik van antibiotica heeft de veehouder een andere visie gekregen. Nu wordt in minder dan de helft van de gevallen antibiotica gebruikt, dit wil Frijs verder terugbrengen naar 0%.

Verder heeft Frijs geleerd dat koeien toch echt wel krachtvoer nodig hebben. Hij stopte met het voeren van krachtvoer, omdat hij over het quotum heen dreigde te gaan. Dit leverde echter veel problemen op bij de koeien, zoals niet drachtig worden en melkziekte. Frijs heeft ervaren dat wanneer je geen of weinig krachtvoer wilt voeren, je heel andere koeien nodig hebt dan de koeien die op de Resihoeve lopen.

De strategie van het aanpakken van onkruid is verder verfijnd en wat minstens zo belangrijk is, opgeschreven zodat dit ook voor collega-boeren toepasbaar is. Dit is een novelty, een korte beschrijving van hoe je hier als veehouder mee om kunt gaan, geworden, die besproken is in een aantal studieclubs en via internet verder verspreid is.

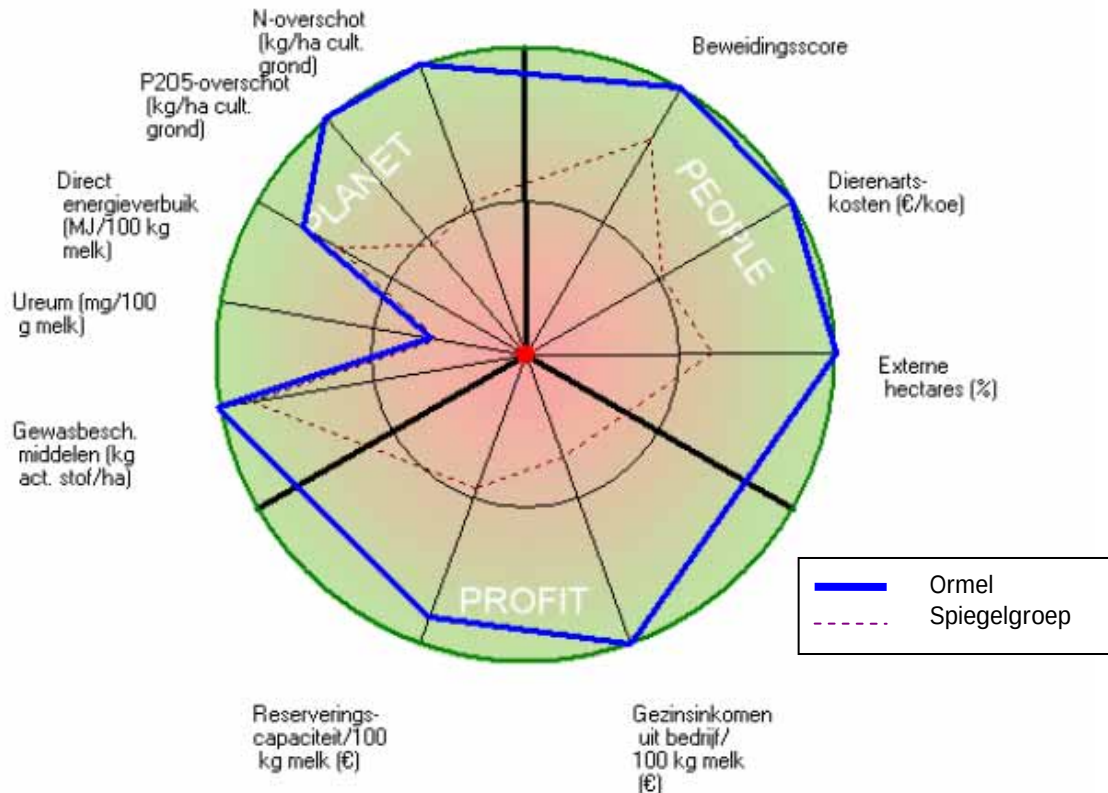
Beschouwing

Het van oorsprong gemengde bedrijf van Guido en Resi Frijs met een akkerbouw- en een veehouderijtak, is door omstandigheden verschoven naar een bedrijf met melkveehouderij en zorg. In de toekomst zal het steeds verder worden geautomatiseerd om Guido Frijs, en dan met name zijn rug, te ontlasten. Frijs heeft hierdoor de uitdaging die hij had van hoge opbrengsten zonder onkruid op het land, verschoven naar hoge opbrengsten per koe zonder gezondheidsproblemen. Om de investering van verdere automatisering te kunnen bekostigen, wil hij groeien in quotum zonder veel meer koeien te melken. Een robot kan namelijk maar een beperkte hoeveelheid koeien aan. Voor een tweede robot zijn dubbel zoveel koeien nodig, wat arbeidstechnisch en bedrijfseconomisch een te grote stap lijkt. De familie Frijs boert biologisch met een gangbaar sausje. Ze willen qua opbrengsten en hoeveelheid onkruid niet onderdoen voor gangbaar. Hier zit ook een sociaal aspect aan. Frijs geeft aan dat gangbare collega's regelmatig op een zondagmiddag even kijken hoe zijn gewassen erbij staan. Hij wil dat alles er dan pico bello bijstaat. Het is zonde dat vanwege problemen met de afzet en Guido's gezondheid de akkerbouw tak moest worden afgebouwd. Hierin ligt toch wel het specialisme en de drive van deze ondernemer. Hopelijk zijn de omstandigheden in de toekomst zodanig dat de volgende generatie dit wel weer op kan pakken.

4.5 Erik Ormel

Het biologisch dynamische melkveebedrijf van Erik Ormel is gelegen in De Heurne. Eenvoud en kostprijsbeheersing staan centraal op het bedrijf. Dit uit zich onder andere in de Jersey-veestapel en in het zeer beperkte machinepark. 'Kwaliteit van leven' is belangrijk voor de ondernemer. Dit betekent dat er naast het werken op de boerderij ook voldoende tijd moet zijn voor bestuurswerk en voor ontspanning.

	2001	2004
Bedrijfsomvang		
Gebruikersmelkquotum	155.373	294.373
Referentiemelkquotum	414.373	414.373
Oppervlakte cultuurgrond	36	45,6
Bedrijfsvoering		
Eko/ BD (sinds)	Eko (1997)	BD (2003)
Gras-klaverland (ha)	25,4	34,9
Overige voed. gew. (ha)	10,6	10,7
Akkerbouw (ha)	0	0
Aantal melkkoeien	66	69
Ras koeien	Jersey	Jersey



Doelstellingen

Ormel wil zich de komende jaren vooral richten op het verbeteren van het bedrijfssysteem. Doel is om meer dan 100% zelfvoorzienend te zijn. Ormel wil namelijk ook gewassen (baktarwe) voor humane voeding produceren uit dezelfde 'mest-voer-koe-kringloop'. Verder is het een voorwaarde dat het bedrijfssysteem eenvoudig blijft. Ormel wil het bedrijf in zijn eentje op een goed behapbare manier kunnen rondzetten. Naast bedrijfsoptimalisering wil Ormel zich beperkt richten op schaalvergroting om bij te blijven. Forse uitbreidingsplannen heeft hij echter niet.

Strategie

Zelfvoorzienendheid is een belangrijk streven voor de toekomst. Ormel richt zich op een productie van 8 tot 10.000 kg melk per hectare. Dit zal vooral moeten worden gerealiseerd door een hogere graslandproductie. Het beweidingssysteem is mede om die reden aangepast van standweiden naar omweiden.

Het afkalfpatroon is momenteel al redelijk gecompriëerd in drie tot vier maanden. Het is de bedoeling om dit steeds meer te verschuiven richting een voorjaarskalvende veestapel, al hangt dit ook af van toeslagen en kortingen die de melkafnemer hanteert. Gezien het feit dat er bij de huidige afnemer alleen maar kaas wordt gemaakt en kaas het beste van weidemelk kan worden gemaakt (meer onverzadigde vetzuren), zou het produceren van meer weidemelk kunnen worden gestimuleerd. Vanwege het verschuiven van het afkalfpatroon naar het voorjaar, overweegt Ormel om in de stalperiode nog maar één keer per dag te gaan melken. Dit bespaart kosten en arbeid.

De afgelopen jaren is het quotum niet zelf vol gemolken. Verleasen was en is economisch en arbeidstechnisch gezien een interessante oplossing en hier is dan ook op behoorlijke schaal (meestal ongeveer 100.000 kg per jaar) gebruik van gemaakt. Ormel verwacht echter dat dit op termijn niet meer mogelijk zal zijn op deze manier en daarom wil hij het volledige quotum zelf gaan volmelken. Mede om die reden zal de stal ook worden aangepast en uitgebreid. Een andere reden is dat het gewenst is dat de koeien wat meer ruimte hebben nu ze hun horens behouden sinds het bedrijf biologisch dynamisch is.

Op het bedrijf wordt graan onder andere geteeld als krachtvoer voor het vee. Ormel wil zich in de toekomst meer richten op levering van tarwe bij bakwaliteit. Ormel: *"Het voeren van graan aan koeien is een omslachtige manier om voeding voor de mens te produceren."* Dit geldt volgens hem vooral voor vleesproductie. Vandaar ook de keuze voor Jerseys. Dit ras heeft geen overtollige vleesproductie en het weinige voer dat wordt opgenomen, wordt efficiënt omgezet in melk.



Ruimte voor de gehoornde veestapel

De ondernemer

Het vrije ondernemerschap is iets dat Ormel erg aanspreekt bij het boer zijn. Je kunt zelf beslissingen nemen en werken aan de opbouw en verbetering van je bedrijf. Het ingaan op uitdagingen is iets waar hij veel plezier aan beleefd. Dit gold bijvoorbeeld bij het omschakelen naar een biologische bedrijfsvoering in 1997 en het omschakelen naar een biologisch dynamische bedrijfsvoering in 2002. Ormel laat zich absoluut niet leiden door de grote menigte. Hij kiest zijn eigen, soms afwijkende weg als hij ervan overtuigd is dat dit het beste past in zijn situatie. Ormel: *"Het is gewoon een kwestie van rekenen, analyseren en het lef hebben om eigen keuzes te maken."* Er is dus sprake van een behoorlijke mate van 'eigen-wijsheid'. Het structureel verleasen van een deel van het quotum en het houden van de kalveren bij de koeien zijn mooie voorbeelden waaruit dit blijkt.



De kleine Jersey-koe heeft geen overvloedige vleesproductie

Ontwikkelingen op het bedrijf

Eenvoud vormt en vormde de basis op het bedrijf. Dit is ook noodzakelijk, omdat Ormel het bedrijf alleen runt. Vrijwel al het landwerk wordt daarom ook in loonwerk gedaan. Dit moet echter goed in de peiling worden gehouden. Ormel: *“Bij meer wisselteelt nemen de loonwerkkosten toch snel toe.”* Het streven is dan ook om het scheuren van grasland te beperken en om zo lang mogelijk graan op hetzelfde perceel te telen.

Een belangrijke stap is de overschakeling naar een biologisch dynamische bedrijfsvoering geweest in 2003. Dit is een duidelijke verdieping, waarbij er 100% biologisch voer wordt gebruikt, kringlopen worden gesloten en de koeien hun horens behouden. Dat laatste vraagt ook een andere houding van de veehouder. Ormel: *“Je moet leren om beschadigingen bij het rund te accepteren.”* Volgens Ormel gaat de verdieping bij overschakeling naar een biologisch dynamische bedrijfsvoering nog verder: *“Het gaat om de bewustwording van het bestaan van levensmagie en levenskrachten. Deze zijn door de boer te beïnvloeden door het gebruik van BD-preparaten en gedachtenkracht.”*

De afgelopen jaren is er gewerkt aan het verhogen van de productie per koe. In de zomer is vooruitgang geboekt door aanpassing van het beweidingssysteem. Bij standweiden had Ormel het idee dat de koeien in sommige perioden te weinig gras konden opnemen. In de winter blijkt het toch moeilijk te zijn om een hogere productie te realiseren. Voor een deel heeft dit te maken met het voersysteem, namelijk voorraadvoeding, waarbij de sterkere koeien teveel voer uitsorteren ten koste van de minder sterke koeien.

Ervaringen in Bioveem-periode

Aan gewasteelt is gedurende het Bioveem-project de nodige aandacht besteed op het bedrijf. Zo leverden de grasklaverpercelen soms problemen op. Het ging daarbij niet om een tekort aan klaver, maar juist om teveel klaver. Ormel is daarom bezig geweest om het klaveraandeel te verlagen. Zo is er een proef aangelegd waarbij de grasklaver extra is bemest, met als doel door de stikstof de grasgroei extra te stimuleren. Het idee is dat gras hierdoor beter kan concurreren met klaver, waardoor het aandeel gras toeneemt ten koste van klaver. Het resultaat van de proef viel echter tegen op het bedrijf van Ormel. Pas in latere sneden werd een gering effect zichtbaar waarbij het klaveraandeel bleek te zijn gedaald van 51 naar 42%. Uit proeven op andere bedrijven blijkt het extra bemesten van grasklaver tot betere resultaten te leiden. Mogelijk viel het effect bij Ormel tegen doordat er op het moment van toediening van de drijfmest (in de zomer op een perceel met een erg hoog klaveraandeel) te weinig gras stond om op de stikstof te reageren.

Ook bestrijding van ridderzuring kreeg volop aandacht. Op percelen waar relatief weinig ridderzuring aanwezig is, blijkt een aanpak waarbij het gras goed kort wordt gehouden (bloten) in combinatie met uitsteken goed te werken. Op percelen met relatief veel ridderzuring blijkt het probleem minder makkelijk oplosbaar te zijn. Op het bedrijf is ook een proef gedaan met de zogenaamde verassingsmethode. De verassingsmethode berust op aanwijzingen van Rudolf Steiner, de grondlegger van de biologisch dynamische landbouw. Hierbij is as van verbrande ridderzuring gestrooid op plekken met veel ridderzuring met als doel om de ridderzuringplanten op die plek te beperken.



Ervaringen zeggen mij persoonlijk meer dan significantie

Het onderzoek doen op praktijkbedrijven, zoals in Bioveem, spreekt Ormel erg aan. Door de grote diversiteit aan bedrijven en ondernemers kunnen er bij het werken met praktijkbedrijven veel nuttige ervaringen worden vastgelegd, waarmee de rest van de sector z'n voordeel kan doen. Ormel: *“Ervaringen zeggen mij persoonlijk meer dan significantie.”* Voor de veehouder zelf was Bioveem een leerzaam project. Ormel: *“Binnen het project word je als deelnemer met allerlei vragen bestookt die je dwingen om ideeën te expliciteren en om keuzes te maken.”* Ook de goede interactie tussen de deelnemende veehouders, het onderzoek en het advies spreken Ormel erg aan.

In de toekomst wil hij wel weer deelnemen aan een 'Bioveem-achtig' project. Het is dan wel belangrijk dat daarbij ook nieuwe bedrijven worden betrokken.

Beschouwing

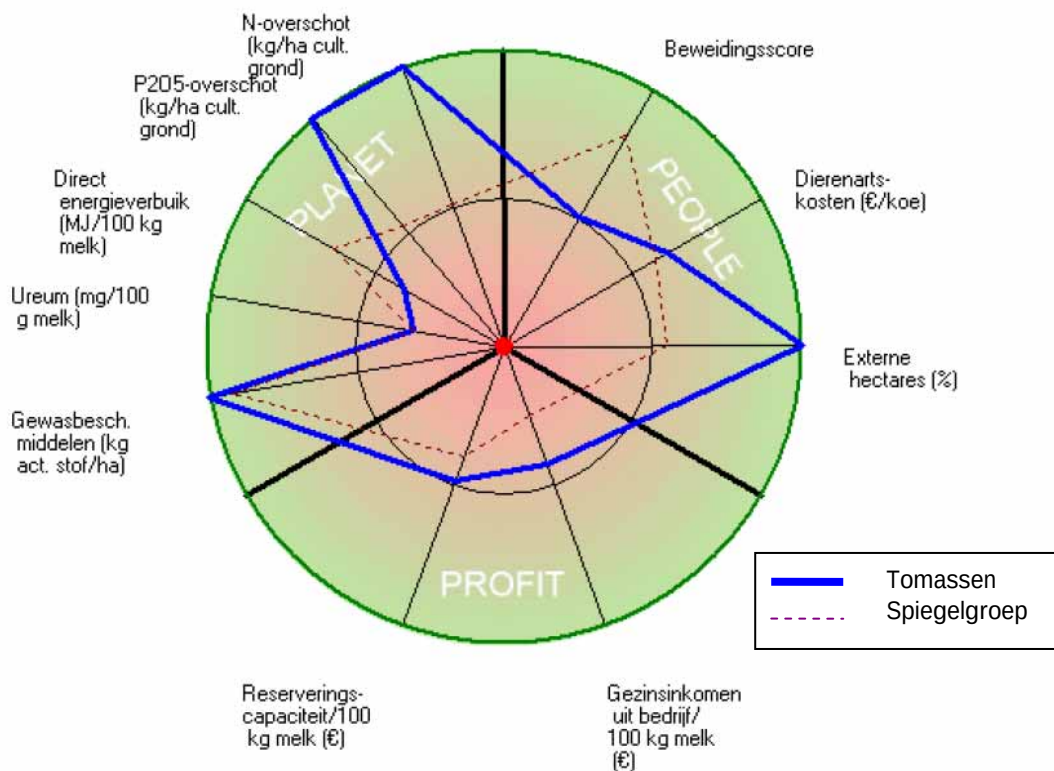
Erik Ormel is iemand met een duidelijke eigen visie waar hij ook voor uit durft te komen. Zijn ideaal is een bedrijf met een simpele bedrijfsvoering waarin natuurlijke omstandigheden centraal staan. Dat laatste blijkt bijvoorbeeld uit keuzes als: het streven naar een zelfvoorzienend bedrijf, het behoud van horens bij het vee, een voorjaarskalvende veestapel en het opgroeien van de kalveren bij de koe. De keuzes die moeten worden gemaakt om tot dit ideaalplaatje te komen, worden goed onderbouwd. Ormel is iemand die in de cijfers duikt en op basis daarvan keuzes maakt. Het verleasen van melk is bijvoorbeeld een keuze die op zo'n manier tot stand is gekomen.

Duurzaamheid krijgt bij Ormel over de volledige breedte veel aandacht binnen het bedrijf. Ormel slaagt er bijzonder goed in om een balans tussen de zogenaamde 3 P's (people, planet, profit) te vinden. Op het bedrijf is duidelijk aandacht voor het minimaliseren van de milieubelasting en voor het creëren van natuurlijke omstandigheden voor de levende have. Verder krijgt het economisch functioneren van het bedrijf een duidelijke plek bij keuzes die worden gemaakt. Daarnaast heeft Ormel veel aandacht voor de kwaliteit van zijn eigen leven. Voor Ormel is er meer dan het bedrijf alleen en in zijn bedrijfsvoering zorgt hij er dan ook voor dat er tijd is voor hobby's en andere interesses buiten het bedrijf.

4.6 Bennie en Jozet Tomassen – van Dael

Bennie Tomassen had samen met zijn vrouw Jozet een biologisch melkveebedrijf in Nederweert (De Peel) waarop zo min mogelijk voer van buitenaf werd gebruikt. Tomassen probeerde de kringloop rond te krijgen en zo ver mogelijk richting zelfvoorzienendheid te gaan. Helaas heeft hij het bedrijf, onder andere vanwege tegenvallende economische resultaten, in 2005 moeten verkopen.

	2001	2004
Bedrijfsomvang		
Gebruikersmelkquotum	561.835	536.335
Referentiemelkquotum	561.835	566.335
Oppervlakte cultuurgrond	45,2	49,9
Bedrijfsvoering		
Eko/ BD (sinds)	Eko (1999)	Eko
Gras-kloverland (ha)	33,4	38,6
Overige voed. gew. (ha)	11,8	11,3
Akkerbouw (ha)	0	0
Aantal melkkoeien	84	79
Ras koeien	HF red	HF red



Doelstellingen

Op de huidige locatie heeft Tomassen geen doelstellingen meer. Anno 2005 staat het bedrijf te koop. Als hij als veehouder een nieuwe kans zou krijgen voor het opstarten van een melkveebedrijf, dan zou integratie met de omgeving een belangrijke doelstelling zijn. Tomassen wil graag samenwerken met een akkerbouwer voor de uitwisseling van mest en voer. Verbreding zou een belangrijk aspect kunnen zijn, maar niet in de richting van zuivel. Tomassen is er achter gekomen dat de vermarkting hiervan niet zijn interesse heeft. Verbreding in de vorm van vergaderruimtes zou wel een interessante optie zijn. Daarnaast is Tomassen bezig met het opzetten van een internetbedrijf. Via internet verkoopt hij computers. De belangrijkste doelstelling van dit bedrijf is om met een zo klein mogelijke investering geld te verdienen.



Strategie

Voor het internetbedrijf is de belangrijkste strategie om zoveel mogelijk zelf te doen. Tomassen heeft bijvoorbeeld de site zelf ontworpen en gebouwd. Daarnaast is hij voortdurend op zoek naar dingen waar weinig kennis over is en verkoopt hij die kennis. Een ander belangrijk aspect is het verkopen van spullen die ergens anders niet te verkrijgen zijn, bijvoorbeeld 'groene computers'. Tomassen doelt hierbij niet op de kleur van de computer, maar op de productie en het gebruik ervan. Tevens gaat hij de komende tijd de markt verder verkennen en daarbij zoeken naar producten met hogere marges.

Als Tomassen ooit weer de kans krijgt om een biologisch melkveebedrijf te runnen zou hij een locatie uitkiezen waar al meer biologische bedrijven zitten. Een van de oorzaken waarom het op de huidige locatie niet lukte, is dat de veehouder de aansluiting met de omgeving miste.

In de komende periode denkt Tomassen vooral bezig te zijn met het verder afwikkelen van de zaken rond de verkoop van het bedrijf. Hij verwacht dat dit nog wel een jaar kan duren.

Daarnaast gaat hij het internetbedrijf verder opzetten en geleidelijk laten groeien. Tomassen vindt dat de marges nog te laag zijn. Hij gaat de website anders opzetten en zal proberen meer maatwerk te bieden. Het opzetten van het internetbedrijf gaat prima naast de werkzaamheden op het melkveebedrijf, aldus de nu nog melkveehouder. De kosten blijven wel een belangrijk punt van aandacht. Deze moeten zo goed mogelijk in de hand worden gehouden. Tomassen geeft aan dat het gesloten krijgen van de kringloop alleen kan als het bedrijf voor 100% goed loopt. *"In theorie zou dit moeten kunnen op het huidige bedrijf, misschien moet het areaal nog iets worden vergroot"*, aldus de veehouder. De voerbenuiting moet dan wel verder worden verbeterd. Tomassen was daarom al overgestapt van het voeren van gehele plantensilage (GPS) naar geplet graan.



De teelt van graan als krachtvoer was een belangrijke schakel in het verder sluitend maken van kringlopen

De ondernemer

Bennie Tomassen heeft vooral belangstelling voor de technische insteek van het bedrijf. Hij kan lang nadenken over hoe hij bijvoorbeeld graan het beste kan inzetten in het bedrijf, zodanig dat de kringloop zo ver mogelijk sluitend wordt. Daarna kijkt hij of het financieel ook interessant is. Ten gevolge van het faillissement van de melkfabriek en het daardoor verkrijgen van een lage melkprijs is het enthousiasme en de motivatie voor het melkveebedrijf weggezakt. Tomassen zegt hierover: *“De vervelendste stress die je kunt hebben, is de vraag of je alles wel kunt betalen.”* Daarnaast geeft Tomassen aan dat acceptatie door de buurt ook erg belangrijk is. Doordat zijn bedrijf in de Peel is gelegen, één van de meest intensieve landbouwgebieden van Nederland, werd hij als bio-boer goed in de gaten gehouden. Nu het economisch niet goed loopt, is dit voor de buurt een bevestiging van hun idee dat biologisch toch niet kan. Dat steekt natuurlijk. Tomassen heeft ontdekt dat klanten bezoeken niet echt iets voor hem is. Communiceren in tekst, via internet bijvoorbeeld, gaat hem veel beter af. Directe communicatie is niet zijn sterkste punt.



Bennie en Jozet

Ontwikkelingen in de afgelopen jaren

De strategie en de doelstellingen van Tomassen, streven naar een duurzame bedrijfsvoering met een goede bodemvruchtbaarheid en zelfvoorzienendheid, zijn in principe niet veranderd. De mogelijkheden om deze uit te voeren echter wel. Dit is voor een groot deel te wijten aan het faillissement van de melkfabriek, waardoor in 2002 € 60.000 aan melkgeld werd misgelopen en de jaren erna een veel lagere melkprijs werd uitbetaald. Deze situatie had, naast de directe financiële consequenties, vooral ook tot gevolg dat de motivatie om verder te gaan met het melkveebedrijf sterk afnam.

Het faillissement van de melkfabriek heeft de verkoop van het bedrijf in gang gezet en versneld. Tomassen geeft echter aan, dat het feit dat zijn bedrijf behoorlijk afwijkend was van de gangbare intensieve bedrijven in zijn omgeving ook een rol speelde in het proces. Tomassen: *“Het dichtstbijzijnde biologische bedrijf ligt een heel eind verderop, dus als bijvoorbeeld de maïs moet worden geschoffeld heeft de loonwerker in de buurt geen goede machine”*. Daarnaast kijkt de buurt met argusogen naar de biologische bedrijfsvoering en voelde Tomassen zich niet thuis tussen die superintensieve en grote jongens die zijn land graag zouden kopen. Ook de vader van Bennie Tomassen is nooit een vervent voorstander geweest van biologisch produceren.

Een ander aspect dat meespeelde in de huidige ontwikkelingen was het mislukken van de verbreding in de vorm van het maken en verkopen van pudding en ijs. De ideeën van Bennie en Jozet Tomassen kwamen niet op de afnemers over. Die waren, aldus de melkveehouders, slechts geïnteresseerd in de houdbaarheid, de prijs en hoeveel ze moesten bestellen. Ook over hoe de pudding eruit moest zien, verschilden ze van mening. De afnemers vonden dat in de pudding een lepel rechtop moest blijven kunnen staan. Tomassen ondervond dat stijve pudding aan smaak verliest en wilde graag een ander lekker product verkopen. Ze hadden daarvoor een website met recepten en foldertjes gemaakt maar de winkeliers deden, aldus de melkveehouders, niet hun best om de klanten hierop attent te maken. Daarnaast werd de fietsroute, die eerst langs het bedrijf zou komen te lopen, vlak voordat Tomassen startte met de verkoop van pudding en ijs aan huis, verlegd. Hierdoor liep het bedrijf een groot potentieel aan klanten mis. Tomassen geeft aan dat als ze hier echt verder mee hadden gewild, ze het grootschaliger hadden moeten oppakken. Het probleem hierbij was dat er dan erg veel zou moeten worden

geïnvesteed. “Bovendien”, geeft Tomassen aan, “*ben je dan echt levensmiddelenproducent en moet je aan heel veel eisen voldoen.*”

Een andere ontwikkeling in de afgelopen periode was kostenbeheersing. Dit was vooral uit nood geboren. Tomassen heeft geprobeerd het eigen voer zo goed mogelijk te benutten, waardoor de krachtvoerkosten zijn gedaald. Hierdoor en door de hoge omzet en aanwas was het saldo op dit bedrijf hoger dan gemiddeld. De veehouder geeft aan dat het erg frustrerend was om te zien dat deze besparingen werden verdampt door de lagere melkprijs.

Ervaringen binnen Bioveem

Tomassen geeft aan dat als je weinig krachtvoer voert, zoals hij de afgelopen periode gedaan heeft, het belangrijk is om de mineralenvoorziening in de gaten te houden. Op het moment van het gesprek is het met de vruchtbaarheid van het melkvee een stuk minder gesteld dan de veehouder is gewend. Hij wijt dit deels aan een mineralentekort. Daarnaast heeft Tomassen ervaren dat wanneer het rantsoen niet helemaal optimaal werkt tijdens de weidegang, bijvoorbeeld door een eiwittekort, je hier niet te snel aan moet toegeven. “*De dieren kunnen even terugvallen in melk, maar dat trekt wel weer bij na een regenbui. Hier dus niet van schrikken en niet gauw nog even een schepje bijgeven, streng zijn en grenzen trekken en vasthouden!*”

In een experiment is op het bedrijf van Tomassen zout gestrooid tegen perzikkruid. Tomassen heeft ervaren dat dit in voederbieten wel werkt. In de maïs zijn de ervaringen echter minder positief. Bennie verklaart dit doordat bieten minder hoog groeien dan maïs. Hierdoor beschermt de maïs met z'n hoge bladeren het perzikkruid.

Beschouwing

Bennie Tomassen en zijn vrouw Jozet hebben veel uit de kast gehaald om uit het bedrijf een goed inkomen te halen. Omdat er een arbeidsoverschot op het bedrijf was, hebben de ondernemers geprobeerd dit te benutten door het zelfverzuivelen van een deel van hun melk. Ze hebben ingezet op de verkoop van pudding en ijs aan natuurvoedingswinkels in de buurt en aan huis aan recreanten die over het nieuw aan te leggen fietspad langs hun bedrijf zouden komen. Door omstandigheden liep dit helaas op niets uit. Het fietspad kwam toch niet langs hun huis en de afnemers stelden zulke hoge eisen aan het product dat het voor de ondernemers niet haalbaar was om eraan te voldoen. Toen ook nog de melkfabriek failliet ging en het niet echt boterde met de buurt was het gebeurd en de motivatie om verder te gaan met het melkveebedrijf was verdwenen.

Erg jammer, want Tomassen is een ondernemer met veel goede ideeën. Door zijn kennis en ervaring op internet weet hij ook gebruik te maken van kennis die in het buitenland is ontwikkeld. Deze kennis weet hij ook goed toe te passen op zijn nieuwe bedrijf in de verkoop van computers via internet. Tomassen gaf in het gesprek al aan een man van weinig woorden te zijn. Via internet kan hij wel goed onder woorden brengen wat hij bedoelt en gaat het verkopen hem goed af.

5 Externe hectares

G.L. Iepema (LBI)

5.1 Aanleiding

De prestatie van een melkveehouderijbedrijf wordt vaak afgelezen aan de bedrijfseconomische resultaten. Uiteraard is van groot belang dat een bedrijf financieel gezond is. Tegelijkertijd voelen veel (biologische) melkveehouders aan dat andere meerwaarden, zoals dierwelzijn of het effect van de bedrijfsvoering op elders en later, van het biologisch boeren onderbelicht raken. Daarom wilden we in Bioveem een aantal meetlatten maken, waarmee deze meerwaarden op een simpele manier kunnen worden gemeten. De meetlat voor externe hectares is een van de gemaakte meetlatten.

Een van de intenties van biologische landbouw is het zoveel mogelijk sluitend maken van kringlopen. Aan de hand van externe hectares kan de mate van geslotenheid van de kringloop en de werkelijke efficiëntie van het melkveebedrijf worden berekend. Een bedrijf gebruikt namelijk niet alleen de eigen hectares, maar indirect ook hectares die buiten het eigen bedrijfsoppervlak liggen, zogenaamde externe hectares. Het gaat daarbij om de aanvoer (minus afvoer) van strooisel, voer en mest op een melkveebedrijf uitgedrukt in hectares. Deze hectares zijn nodig voor de productie van melk en vlees op een bedrijf.

5.2 Aanpak

De externe hectares van de Bioveem-bedrijven zijn bepaald voor de jaren 2001, 2002 en 2003. Omdat van alle Bioveem-bedrijven een LEI-boekhouding beschikbaar was, zijn deze cijfers gebruikt bij het vaststellen van de aan- en afvoer van strooisel, voer en mest. Voor een aantal bedrijven bleek het lastig de aanvoer voor het melkvee (bijvoorbeeld van stro) los te zien van de aanvoer ten behoeve van andere takken (bijvoorbeeld voor varkens). Dit geldt met name voor de bedrijven van De Lange, Drijfhout en Schoenmakers.

Voor het berekenen van externe hectares door de aanvoer van producten zijn een aantal aannames nodig. Zo is bij de aanvoer van krachtvoer uitgegaan van een gemiddelde krachtvoersamenstelling op basis van de hoeveelheid DVE. Daarnaast is in de berekening rekening gehouden met het feit dat van één hectare in één jaar meerdere producten kunnen worden geoogst, zowel tegelijkertijd in de vorm van graan en stro als na elkaar in het geval van grasklaver na gerst.

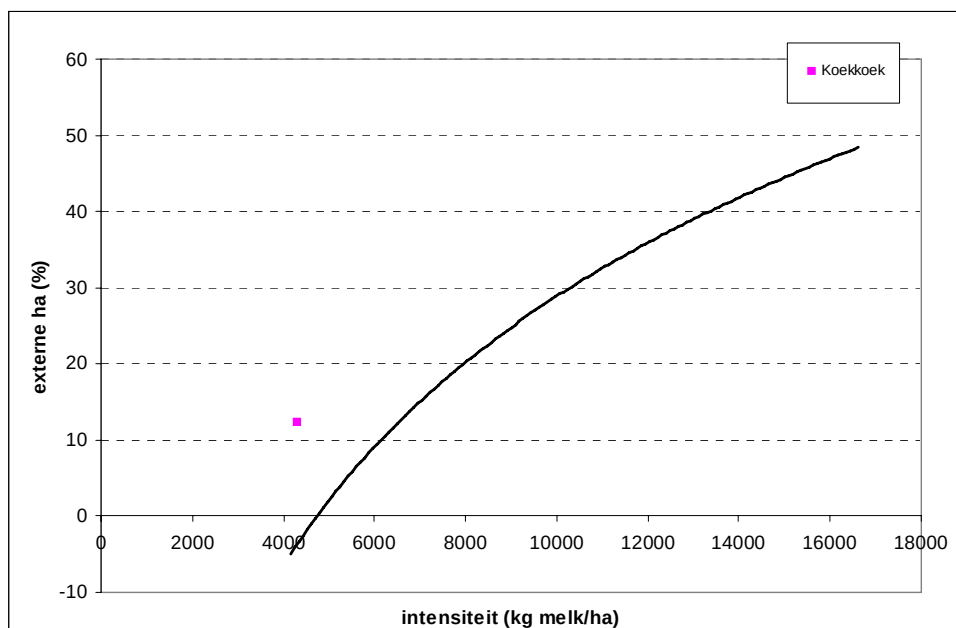
Bij de omrekening van (kunst)mest naar hectares is gekeken naar de hoeveelheid energie die het kost om een kg N, P of K te produceren. Daarna is er, net als bij de berekening van de mondiale voetafdruk, vanuit gegaan dat 1 MJ gelijk staat aan 0,1 m² oppervlak.

Naast krachtvoer kan strooisel, ruwvoer en mest worden aangevoerd, waardoor er bijvoorbeeld bij Koekkoek in 2002 netto 7 externe hectares zijn (zie tabel). Op dit bedrijf werd in dat jaar 280 ton melk geproduceerd met 54 melkkoeien. De melkproductie per hectare komt daarmee op 4852 kg. Als echter alle hectares worden meegenomen, dus ook de externe hectares, wordt er op dit bedrijf per hectare 4321 kg melk geproduceerd.

Rekenvoorbeeld externe hectares voor Bioveem-deelnemer Koekkoek in 2002

Aankoop		Externe hectares
Strooisel	€ 1422	1,3
Ruwvoer	22 ton ds vers gras	2,3
	22 ton aardappelen	0,6
Krachtvoer	52 ton A-brok	5,4
Mest	3453 kg N afvoer dierlijke mest	-1,5
	687 kg P afvoer dierlijke mest	-0,1
	6376 kg K afvoer dierlijke mest	-1,0
Totaal		7,0

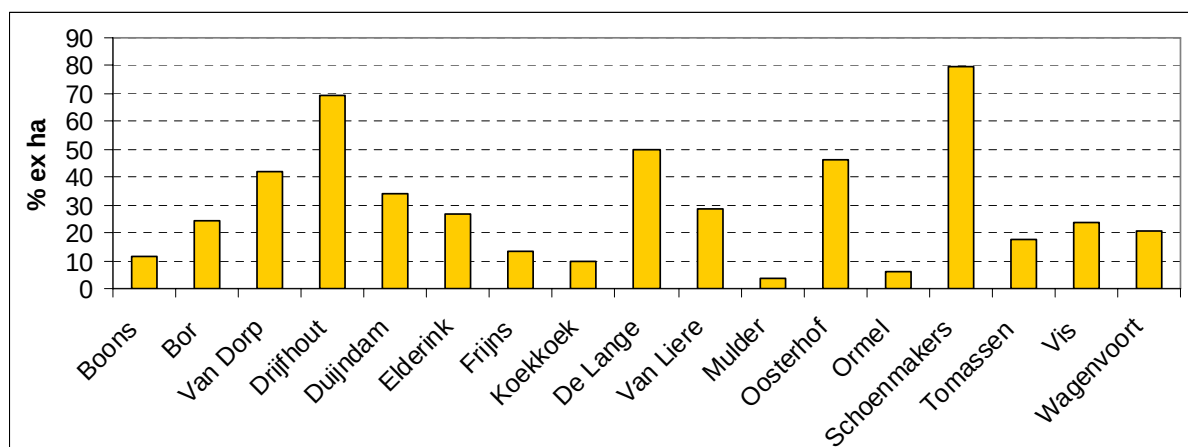
Om de resultaten op verschillende bedrijven vergelijkbaar te maken, worden de externe hectares uitgedrukt als percentage van de bij het bedrijf behorende hectares. Voor bedrijf Koekkoek is dit 12% van de 58 ha die bij zijn bedrijf horen. Dit wordt in een grafiek uitgezet tegen de melkproductie per hectare op het bedrijf (zie figuur 1).

Figuur 1 Het bedrijf van Koekkoek in 2002 ten opzichte van de andere Bioveem-bedrijven

Hoe hoger de intensiteit (melkproductie per hectare zonder externe hectares) van een bedrijf, hoe hoger het percentage externe hectares. Wanneer er immers meer melk per hectare wordt geproduceerd, is in theorie meer aanvoer van voer nodig en dus een hoger percentage externe hectares. De lijn in figuur 1 is opgebouwd uit punten afkomstig van de resultaten van de Bioveem-bedrijven van 2001 t/m 2003. Samen vormen deze punten de zogenaamde meetlatlijn. Bedrijven die onder deze lijn zitten, gaan in theorie efficiënter met hun grond om dan de bedrijven die er boven zitten.

5.3 Resultaten

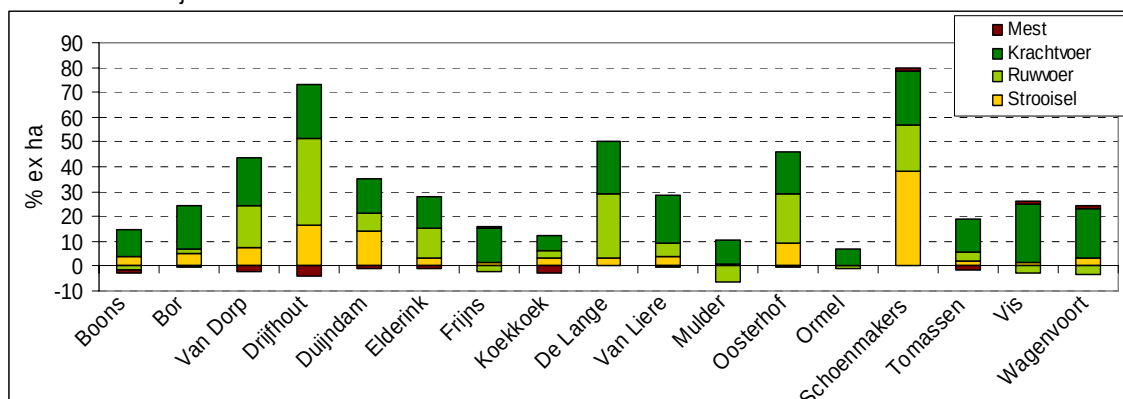
Over de jaren 2001 – 2003 varieerde het gemiddelde percentage externe hectares op de Bioveem-bedrijven van 4 tot 80 procent (Mulder en Schoenmakers in figuur 2).

Figuur 2 Gemiddeld percentage externe ha op de bedrijven in 2001-2003

Het percentage externe hectares is opgebouwd uit externe hectares door de aanvoer van strooisel, voer en mest. In figuur 3 worden de zelfde resultaten weergegeven als in figuur 2, maar dan onderverdeeld in externe hectares door aan en afvoer van mest, stro, ruwvoer en krachtvoer. Om figuur 2 te krijgen, moeten de balkjes onder de x-as (afvoer) van die boven de x-as (aanvoer) worden afgetrokken.

De bedrijven Boons, Van Dorp, Drijfhout, Duijndam, Elderink, Koekkoek en Tomassen voerden in de periode 2001-2003 mest af. Op het bedrijf van Drijfhout werd dit geruild voor luzerne en klaver (ruwvoer) en graan (krachtvoer) met de akkerbouwtaak op dit bedrijf. Uitgedrukt in externe hectares weegt de afvoer van mest niet op tegen de aanvoer van voer. De balkjes boven de x-as (aanvoer) zijn voor Drijfhout veel groter dan het balkje onder de x-as (afvoer van mest) (figuur 3).

Figuur 3 Gemiddeld percentage externe ha onderverdeeld in mest, krachtvoer, ruwvoer en stro op de bedrijven in 2001-2003

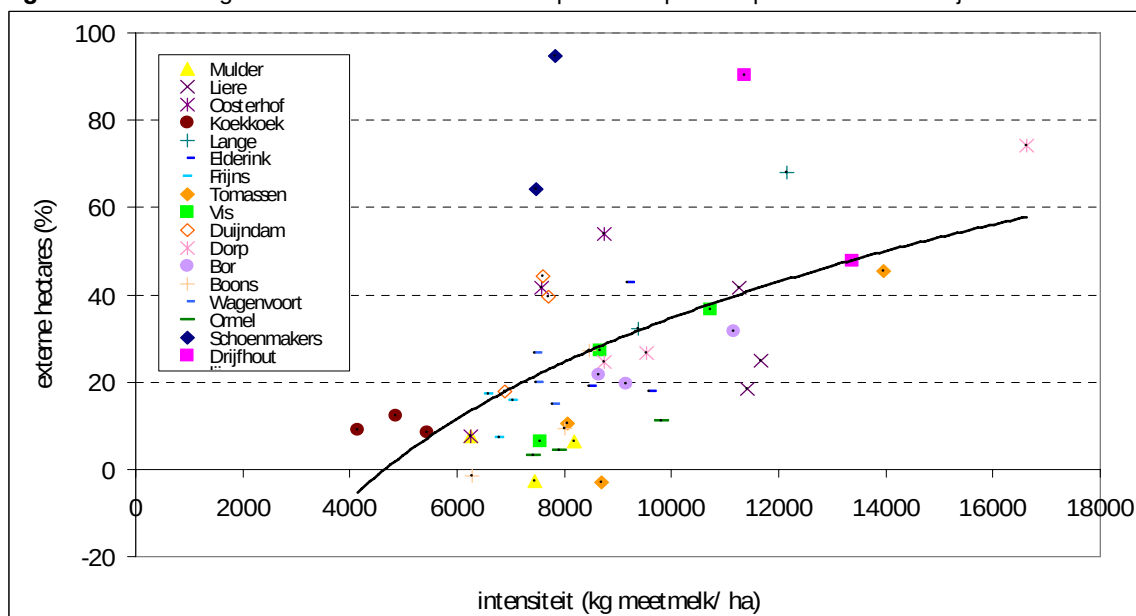


De bedrijven Drijfhout en Schoenmakers hebben een potstal voor hun melkvee. De aanvoer van stro vergrootte de hoeveelheid externe hectares met 6 en 11 ha (respectievelijk 17 en 38 procent, figuur 3). Ook Boons (gedeeltelijke potstal) en Duijndam voerden een behoorlijke hoeveelheid strooisel aan. De Lange heeft een vrij intensief bedrijf met meer dan twee GVE per ha. Een groot deel van het ruwvoer (53 ha, 25% van de eigen ha) moet van buiten worden aangevoerd. Daarnaast wordt er op het bedrijf voor 45 ha aan krachtvoer aangevoerd.

Het percentage externe ha laat zien welk deel van de oppervlakte die nodig is voor melkproductie, buiten het bedrijf ligt. Wanneer de bedrijven onderling worden vergeleken, is de melkproductie per totaal in gebruik zijnde hectare ook een interessante parameter. We gaan ervan uit dat bij een hogere melkproductie per interne ha, meer externe hectares nodig zijn. Doordat de Bioveem-bedrijven zo verschillend zijn qua opzet is een grote variatie gevonden in percentage externe ha in relatie tot melkproductie (figuur 4).

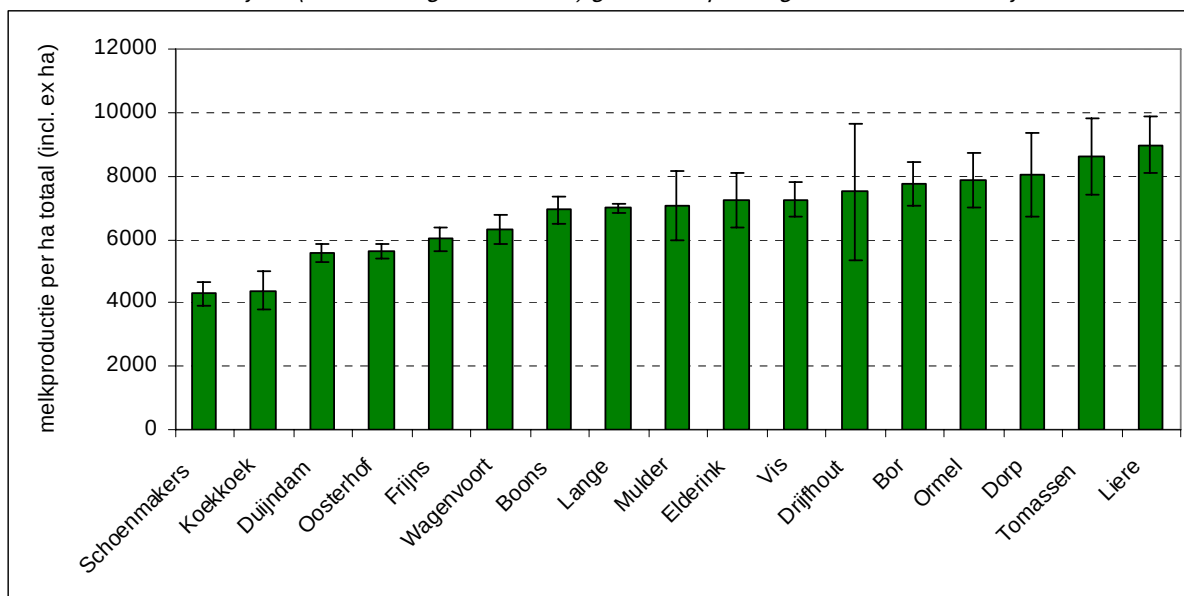
De punten onder de meetlatlijn in figuur 4 zijn afkomstig van bedrijven die minder areaal per ton melk nodig hebben dan het gemiddelde Bioveem-bedrijf.

Figuur 4 Percentage externe ha in relatie tot melkproductie per ha op de Bioveem-bedrijven in 2001-2003



De meetlatlijn snijdt de x-as bij een intensiteit van 4.500 kg meetmelk per hectare. Dit betekent dat er zonder aanvoer van buiten (dus in wezen met een gesloten kringloop) een productie van 4500 kg melk per hectare mogelijk lijkt te zijn. De meeste Bioveem-bedrijven gaan efficiënter om met hun grond. Uit de berekeningen over 2001 tot 2003 halen de Bioveem-bedrijven gemiddeld een productie van 6,5 ton per totaal in gebruik zijnde hectare, met een uitschieter naar bijna 10 ton (Van Liere en Tomassen in 2001).

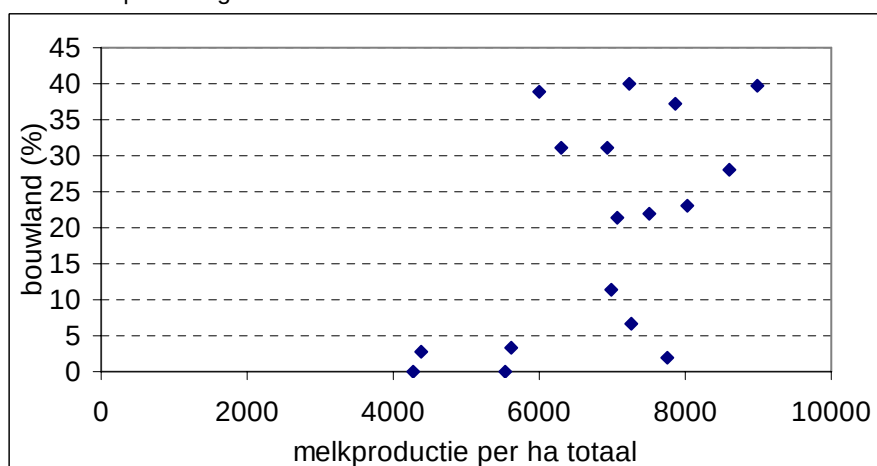
Figuur 5 Gemiddelde melkproductie per ha totaal (incl. externe ha) op de Bioveem-bedrijven
De zwarte lijnen (bovenin de groene balken) geven de spreiding binnen de drie meetjaren weer.



De melkproductie die de Bioveem-bedrijven per totaal in gebruik zijnde hectare realiseren, varieert behoorlijk. Dit betekent dat er op dit punt voor een heel aantal bedrijven nog winst te boeken valt. Hieronder volgt een korte beschouwing om de verschillen tussen de bedrijven te verklaren.

Ten eerste de melkproductie per hectare totaal in relatie tot het percentage bouwland op het bedrijf. De verwachting was dat op bedrijven met een groter aandeel bouwland (dus waar naast gras ook andere (kracht)voeders worden geteeld) de totale melkopbrengst per hectare hoger zou zijn. Uit de resultaten op de Bioveem-bedrijven blijkt dit echter niet het geval te zijn. Een aantal bedrijven met een hoog aandeel bouwland haalt inderdaad een hoge melkproductie per hectare, maar een aantal graslandbedrijven slaagt hier ook in (zie figuur 6).

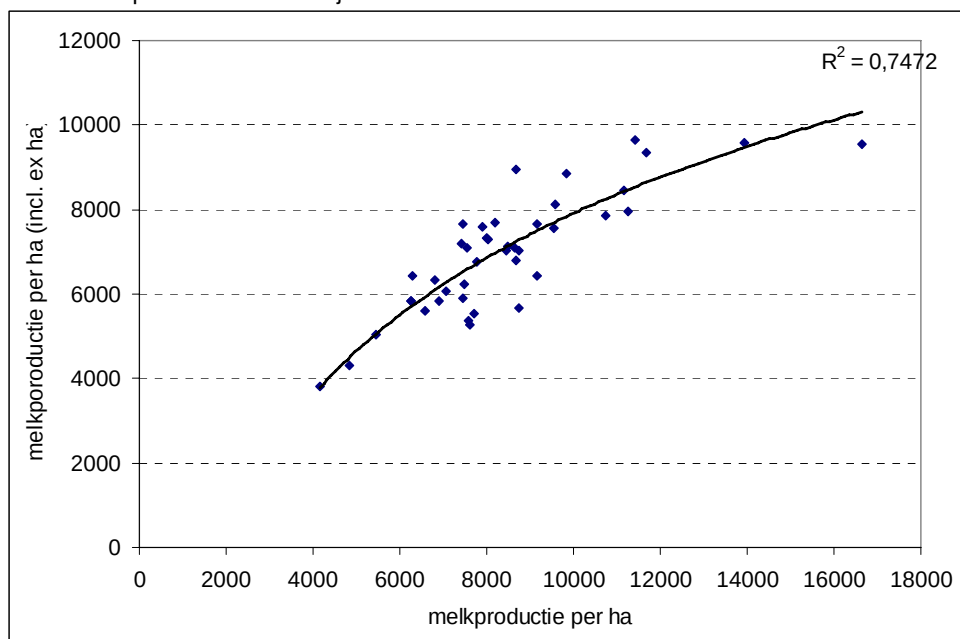
Figuur 6 Gemiddelde melkproductie per ha totaal (incl. externe ha) op de Bioveem-bedrijven in relatie tot percentage bouwland



Een andere bepalende factor zou het klaveraandeel in het grasland kunnen zijn. Hoe hoger het klaveraandeel in het gras, hoe hoger de productie zonder aanvoer van veel mest. Op de Bioveem-bedrijven echter is ook hier geen duidelijk verband te zien.

Wanneer op een bedrijf een hoge melkproductie per eigen hectare wordt gerealiseerd, blijkt ook de melkproductie per totaal in gebruik zijnde hectare hoog te zijn. In figuur 7 is dit verband duidelijk zichtbaar. Bij een bepaalde productie echter, ongeveer rond de 12 ton melk per hectare op het bedrijf, vlak de curve af. Het gebruik van meer externe hectares lijkt niet meer tot een hogere productie per hectare totaal te leiden.

Figuur 7 Melkproductie per ha grond in eigen beheer in relatie tot melkproductie per ha totaal (incl. ex ha) op de Bioveem-bedrijven



Naast de productie van eigen voer wordt de melkproductie per hectare totaal beïnvloed door de manier waarop dit voer wordt gebruikt voor de productie van melk. Mogelijk hebben bedrijven met een hogere melkproductie per koe ook een hogere melkproductie per hectare totaal. Er zijn immers minder koeien nodig voor dezelfde hoeveelheid melk, waardoor misschien minder onderhoudsvoer nodig is. Op de Bioveem-bedrijven is echter geen verband gevonden tussen de hoeveelheid geproduceerde melk per koe en de melkproductie per hectare. Vaak worden de koeien op bedrijven waar ze minder melk geven, gevoerd met minder hoogwaardig voer. Qua gebruikte hectares lijkt dit uit te kunnen.

Een ander aspect dat van invloed zou kunnen zijn op de melkproductie per totaal in gebruik zijnde hectare, is het percentage jongvee dat wordt aangehouden. Hoe meer jongvee, hoe meer beesten moeten worden gevoerd. Dit voer moet ergens worden verbouwd, dus een lagere melkproductie per totaal in gebruik zijnde hectare. Ook bedrijven met een hoge omzet en aanwas zullen naar verwachting een lagere melkproductie per totale hectare halen. Op de Bioveem-bedrijven vonden we geen verband tussen het percentage aangehouden jongvee en de melkproductie per hectare totaal. Waarschijnlijk spelen er verschillende dingen door elkaar; elk bedrijf probeert de bedrijfssituatie zoveel mogelijk te optimaliseren. Doordat niet alle veehouders stilstaan bij het aantal externe hectares dat ze gebruiken, is dit kengetal (nog) niet geoptimaliseerd. Dit zou een verklaring kunnen zijn voor het feit dat er weinig verband is gevonden tussen de productie per totaal in gebruik zijnde hectare (interne en externe hectares) en andere parameters op het bedrijf.

5.4 Conclusies

De berekening van het aantal externe hectares doet de melkveehouders realiseren dat hun bedrijf niet bij de perceelsgrenzen ophoudt. Door de aankoop van stro, voer en mest worden ook gronden die elders liggen, gebruikt voor de productie van melk en vlees op het bedrijf. Uit de resultaten van deze diverse groep van veehouders blijkt dat de productie per totaal in gebruik zijnde hectares nogal varieert tussen de bedrijven.

Vooral op bedrijven met een potstal is de aanvoer van stro een behoorlijke post in het aantal externe hectares. Deze hectares vertalen zich niet meteen terug in een hogere melkproductie per hectare. Doordat potstalmest over het algemeen van betere kwaliteit is dan drijfmest, valt te verwachten dat de gewasopbrengst op de bedrijven met een potstal hoger is, waardoor minder externe hectares nodig zijn. De praktijk is echter weerbarstig. Vaak wordt de kwalitatief hoogwaardige potmest geruild voor drijfmest en probeert de veehouder op die manier zijn saldo wat op te krikken. Of dit uiteindelijk het meest efficiënt is, valt nog te betwijfelen. Er is niet één oorzaak aan te wijzen voor de grote variatie in melkproductie per hectare totaal op de Bioveem-bedrijven. De bedrijven zijn zeer divers qua strategie en omvang. Vakmanschap speelt waarschijnlijk een belangrijke rol in deze. De hoge melkproductie per hectare op het bedrijf van Van Liere is hiervan een goed voorbeeld. In het SMR-gesprek geeft Van Liere aan dat zoveel mogelijk van het land halen een belangrijke doelstelling voor hem is. Andere veehouders hebben hun speerpunten elders liggen. Toch kan het de moeite waard zijn om eens te kijken naar de hectares die niet op het bedrijf liggen. Deze externe hectares maken in wezen ook deel uit van de bedrijfsvoering en bepalen daardoor mede de kwaliteit en het imago van het product (melk en vlees).

Zelf ook je externe hectares bepalen?

Binnenkort kan dit via een programma op internet. Surf naar www.biokennis.nl. Ga door naar de quickscan externe hectares, vul de gegevens van uw melkveebedrijf in en de externe hectares worden zichtbaar gemaakt en langs de meetlat gelegd.

6 Levenscyclusanalyse (LCA) van Bioveem-bedrijven

G.L. Iepema (Louis Bolk Instituut)

M.A. Thomassen (Leerstoelgroep Dierlijke Productiesystemen WUR)

L.M. 's Gravendijk (studente Leerstoelgroep Dierlijke Productiesystemen WUR)

I.J.M. de Boer (Leerstoelgroep Dierlijke Productiesystemen WUR)

6.1 Inleiding

Voor 14 Bioveem-bedrijven is een levenscyclusanalyse (LCA) gemaakt over het jaar 2003. Met deze methode kan de integrale milieubelasting van een (agrarisch) product, in ons geval melk, maar het kan ook van bijvoorbeeld wasmachines of bier, worden bepaald. Integraal betekent van wieg tot graf, dus de milieubelasting van de productie van krachtvoer of energie wordt ook meegenomen. Als graf is in deze studie de RMO die de melk komt ophalen of in het geval van zelfverzuivelen de ruimte waar de melk wordt bewerkt, genomen en niet de consument die de melk of het product consumeert. Dit om de verschillende bedrijven goed te kunnen vergelijken en omdat agrarische bedrijven het uitgangspunt van deze studie waren. Bovendien heeft de boer vaak weinig invloed op datgene wat er met zijn product gebeurt.

Samengevat: in deze studie is de milieubelasting meegenomen van de productie van aangevoerde producten tot de afgevoerde melk(producten) die het erf verlaat/verlaten.

De resultaten van een LCA worden weergegeven in zogenaamde impactcategorieën. Gekeken is naar de invloed van het melkveebedrijf op verzuring, vermesting, broeikaseffect, energieverbruik en landgebruik.

6.2 Referentiewaarde

De milieubelasting wordt in een LCA uitgedrukt per kg product. Het hoofdproduct van een melkveebedrijf is melk. Daarom wordt de invloed van het bedrijf uitgedrukt per kg voor vet en eiwit gecorrigeerde melk, ook wel meetmelk genoemd. Aangezien vermesting en verzuring ook een regionaal effect hebben, worden deze naast per kg melk ook uitgedrukt per hectare. Tabel 1 geeft een overzicht van het aantal kg meetmelk en het aantal hectares op de betreffende bedrijven in 2003 waarmee is gerekend.

Tabel 1 Bedrijfskarakteristieken in 2003 relevant voor gekozen LCA-referentiewaarde

	Melkproductie (kg)	Meetmelk (kg)	Oppervlakte bedrijf (ha)	Meetmelk/ha bedrijf	Indirect oppervlakte (ha)*
Boons	510637	538333	43,51	12373	52,67
Bor	312320	329510	38,15	8637	22,49
Drijfhout	444282	447961	34,50	12984	41,11
Duijndam	661542	680647	88,30	7708	74,74
Elderink	862558	911448	95,00	9594	62,73
Frijns	386141	417233	62,91	6632	20,50
Koekkoek	308737	271565	58,00	4682	13,87
Van Liere	393213	408595	35,00	11674	43,95
Mulder	196834	227918	36,41	6260	11,86
Oosterhof	329200	339089	34,25	9900	31,82
Ormel	300026	377505	47,70	7914	5,57
Schoenmakers	215098	216518	29,00	7466	16,24
De Lange	2253864	2358173	251,18	9388	79,51
Wagenvoort	487626	508106	67,99	7472	23,61
Gemiddeld	547291	573757	65,89	8760	35,76

* Indirect oppervlakte is de hoeveelheid land nodig voor de productie van aangekochte inputs (krachtvoer, ruwvoer, maar ook landgebruik voor energie-opwekkers, etc.) vergelijkbaar met externe hectares

Hoe meer melk een bedrijf produceert, hoe lager de relatieve impact. Dit wordt namelijk verdeeld over meerdere kg melk. Daarom is het bij de interpretatie van verschillen in milieubelasting tussen de bedrijven van belang ook naar de grootte van de referentiewaarde te kijken. Interessant is te zien dat bedrijven met een hoge

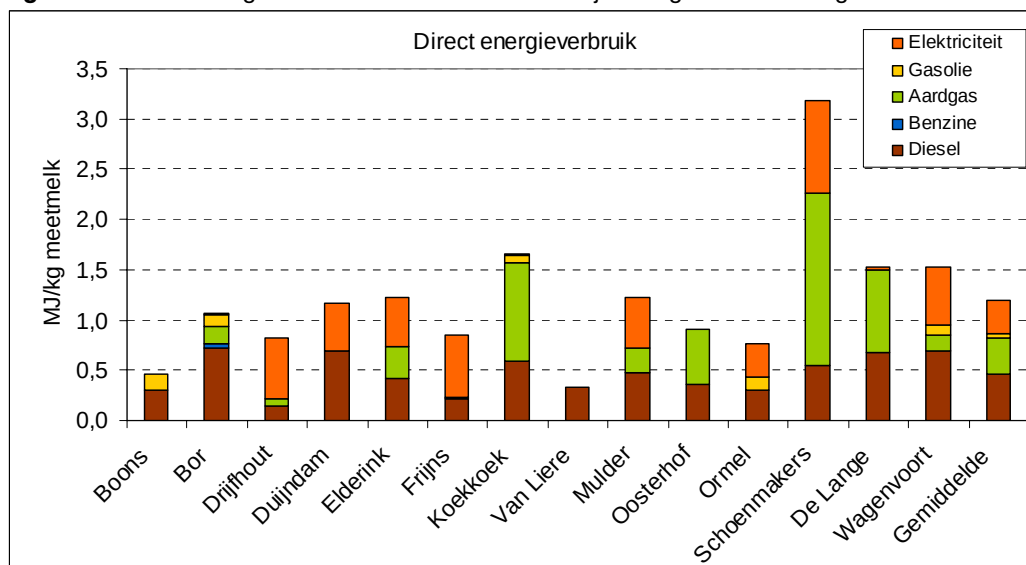
meetmelkproductie hoog kunnen scoren voor een bepaalde milieubelasting, terwijl bedrijven met een lage meetmelkproductie ook laag kunnen scoren voor een bepaalde milieubelasting. Bij de beschrijving van de resultaten zal op een aantal van deze aspecten verder worden ingegaan.

6.3 De resultaten

6.3.1 Energieverbruik

Figuur 1 laat het direct, dat wil zeggen op het bedrijf zelf, energieverbruik per bedrijf zien in Mega Joules (MJ) per kg meetmelk. Het gemiddeld direct energieverbruik van de bedrijven was 1,20 MJ/kg meetmelk. Diesel droeg het meeste bij aan het direct energieverbruik (gemiddeld 38%) naast aardgas (31%) en elektriciteit (27%).

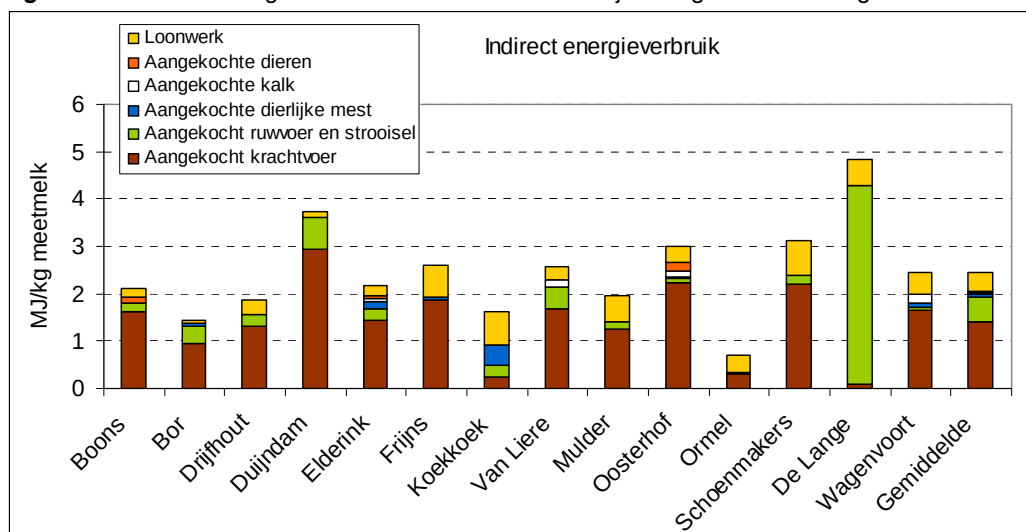
Figuur 1 Direct energieverbruik van de Bioveem-bedrijven uitgedrukt in MJ/kg meetmelk



Op de bedrijven van Boons, Bor, Koekkoek, Van Liere, De Lange en Oosterhof wordt groene stroom gebruikt. Het gebruik van groene stroom wordt in de analyse minder zwaar meegeteld dan het gebruik van grijze stroom. Dit komt doordat de productie en de aanvoer van groene stroom minder energie kost dan van grijze stroom. Hierdoor lijkt het in de grafiek dat op deze bedrijven (bijna) geen stroom wordt gebruikt. De bijdrage van elektriciteit aan het totale energieverbruik is zo laag dat het in de grafiek niet te zien is.

De Hondspol, het bedrijf waar Schoenmakers bedrijfsleider is, scoort het hoogste in direct energieverbruik per kg meetmelk, waarbij aardgas de grootste bijdrage heeft. Het totale aardgasverbruik van De Hondspol (minus het geschatte verbruik voor de zuivelverwerking) was 10833 m³. Als dit vergeleken wordt met bijvoorbeeld het bedrijf van Elderink, 8090 m³, lijkt dit niet extreem hoog. Doordat het energieverbruik echter wordt uitgedrukt per kg meetmelk komt De Hondspol, waar minder melk wordt geproduceerd, hoger uit. De Hondspol en de bedrijven van Drijfhout (Ter Linde) en Koekkoek hebben een zuivelverwerkingstak op het bedrijf. De energie die gebruikt wordt voor de melkverwerking is, voor zo ver mogelijk, afgetrokken van het totale energieverbruik van deze bedrijven zodat een eerlijke vergelijking met de rest van de bedrijven kon worden gemaakt.

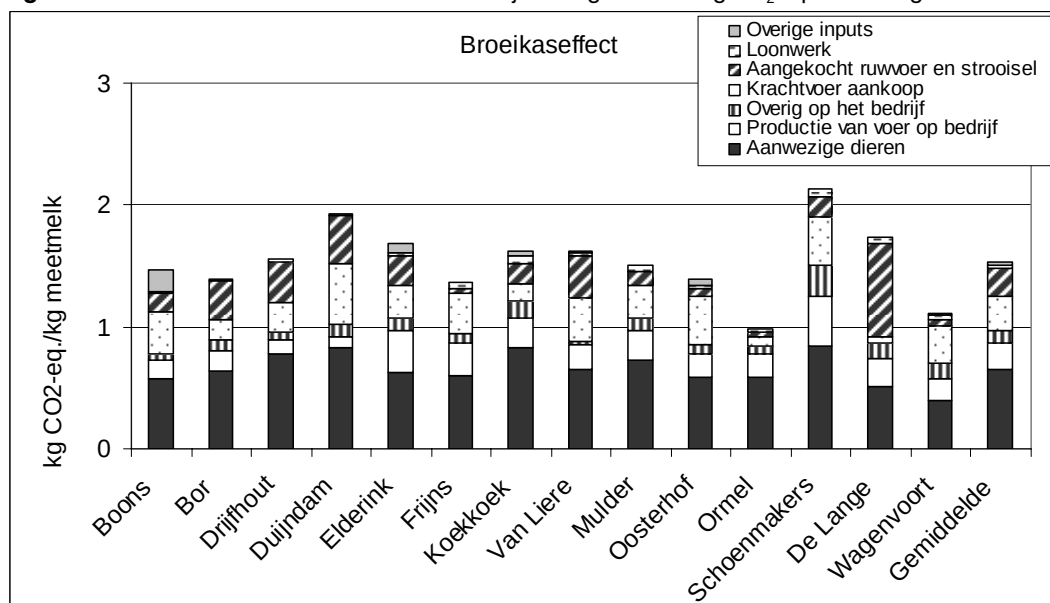
Figuur 2 geeft het gemiddelde indirecte energieverbruik van de bedrijven weer. Dit is energie die gebruikt is om aangekochte producten, zoals voer en stro, te produceren en transporteren. Aangekocht krachtvoer draagt het meeste bij aan indirect energieverbruik (gemiddeld 58%) naast aangekocht ruwvoer en strooisel (21%) en loonwerk (16%).

Figuur 2 Indirect energieverbruik van de Bioveem-bedrijven uitgedrukt in MJ/kg meetmelk

Gemiddeld is er 78 ton krachtvoer per bedrijf aangekocht, dat was ongeveer gelijk aan 1,1 ton per koe. Duijndam heeft het meeste krachtvoer aangekocht, 184 ton. Het indirecte energieverbruik per kg meetmelk kwam bij Duijndam ook één na het hoogste uit. Oosterhof kocht per koe het meeste krachtvoer aan; 1,8 ton/koe. Op dit graslandbedrijf werd in 2003 geen krachtvoer verbouwd, in tegenstelling tot op een aantal andere Bioveem-bedrijven. Op het bedrijf van De Lange werd extreem veel ruwvoer en strooisel aangekocht, waardoor op dit bedrijf het indirecte energieverbruik per kg meetmelk het hoogste is.

6.3.2 Broeikaseffect

Methaan (CH_4), lachgas (N_2O) en koolstofdioxide (CO_2) zijn de belangrijkste gassen uit de landbouw die bijdragen aan het broeikaseffect. De bijdrage van deze gassen kan door middel van omrekeningsfactoren worden weergegeven in kg CO_2 -equivalenten. Figuur 3 laat het gemiddelde broeikaseffect per bedrijf zien, uitgedrukt in kg CO_2 -equivalent per kg meetmelk. Op de bedrijven dragen de aanwezige dieren het meeste bij aan het broeikaseffect (67%) naast de eigen productie van voer (22%). Van de inputs heeft krachtvoer de grootste bijdrage (49%) naast aangekocht ruwvoer en strooisel (41%).

Figuur 3 Broeikaseffect van de Bioveem-bedrijven uitgedrukt in kg CO_2 -equivalent/kg meetmelk

De verschillen tussen de bedrijven wat betreft het broeikaseffect op het bedrijf lijken klein. Dit komt mede doordat er per koe met een vaste waarde voor de uitstoot van methaan wordt gerekend. Het aantal koeien per kg meetmelk bepaalt de grootte hiervan (onderste zwarte balkje in figuur 3). Verschillen tussen de bedrijven worden veroorzaakt door de aankoop van krachtvoer, ruwvoer en strooisel. Daarnaast kunnen verschillen in lachgasemissie, o.a. afhankelijk van N-fixatie en de hoeveelheid uitgereden mest, ook een oorzaak zijn van de verschillen tussen bedrijven.

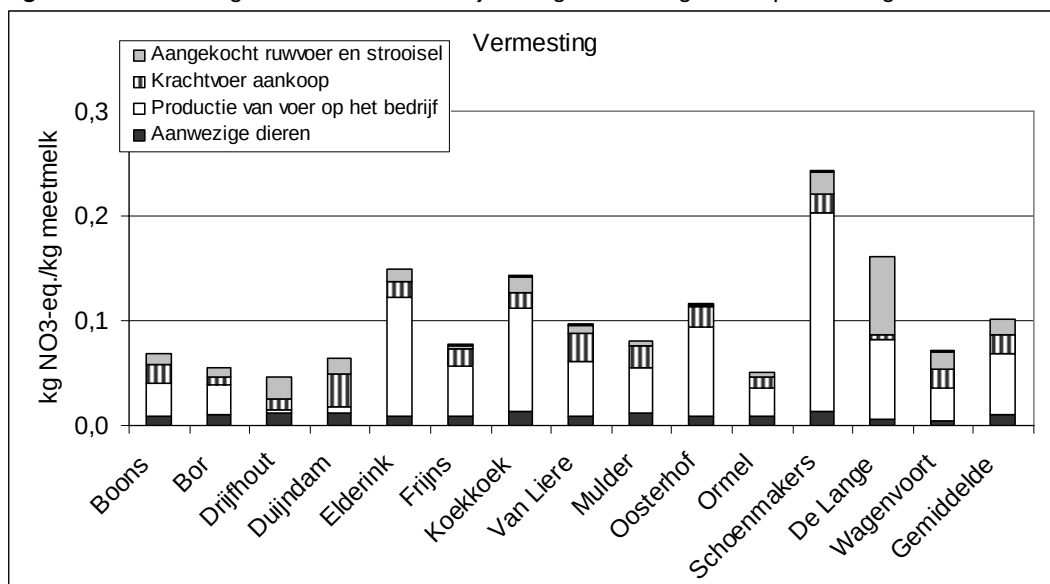
De Hondspol, het bedrijf waar Schoenmakers bedrijfsleider is, heeft het hoogste broeikaseffect per kg meetmelk. Ook het bedrijf van Duijndam scoort hoog. Dit wordt vooral veroorzaakt door de grootte van het bedrijf (130 koeien) en de relatief lage productie per koe (5073 kg). Ook de relatief forse aankoop van krachtvoer (1,4 ton/koe) en ruwvoer (2,8 ton/koe) veroorzaakt een deel van de hoge score. Ormel heeft relatief gezien weinig krachtvoer (0,39 ton per koe) en ruwvoer (0,30 ton per koe) aangekocht en scoort mede daardoor het laagste op broeikaseffect per kg meetmelk.

6.3.3 Vermesting

Ammoniakemissie (NH_3), nitraat- (NO_3) en fosfaatuitspoeling (PO_4) zijn de belangrijkste elementen uit de landbouw die bijdragen aan vermisting. De bijdrage van deze elementen kan door middel van omrekeningsfactoren worden weergegeven in kg NO_3 -equivalenten.

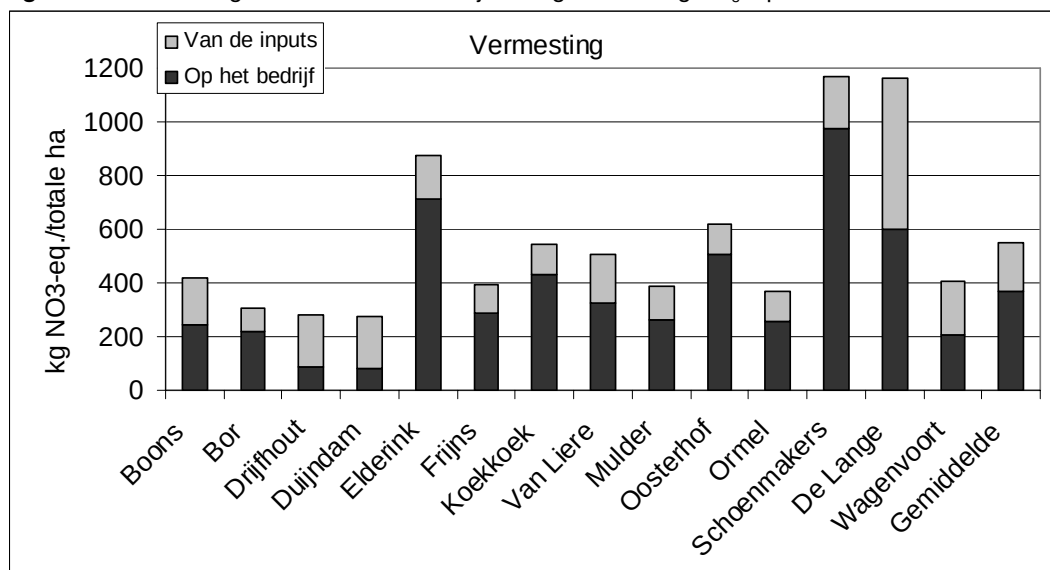
Figuur 4 geeft de gemiddelde vermisting per bedrijf weer, uitgedrukt in kg NO_3 -equivalent per kg meetmelk. Op de bedrijven draagt eigen voerproductie het meeste bij aan vermisting (84%) naast ammoniakemissie van de aanwezige dieren (14%). Van de inputs draagt de aankoop krachtvoer het meeste bij (50%) naast aangekocht ruwvoer en strooisel (46%).

Figuur 4 Vermesting van de Bioveem-bedrijven uitgedrukt in kg NO_3 -equivalent/kg meetmelk



Figuur 5 geeft de gemiddelde vermisting per bedrijf weer, uitgedrukt in kg NO₃-equivalent per totaal aantal hectare (ha). De landbouwgrond van het bedrijf zelf en de landbouwgrond nodig voor de productie van de inputs, de zogenaamde externe hectares, resulteren in het totale aantal hectares.

Figuur 5 Vermisting van de Bioveem-bedrijven uitgedrukt in kg NO₃-equivalent/totaal aantal hectares



Schoenmakers heeft voor beide referentiewaarden (kg meetmelk en totaal aantal ha) de grootste vermisting. Dit wordt veroorzaakt door enerzijds hoge emissies bij de productie van voer. En anderzijds door de relatief lage melkproductie op dit bedrijf. Daarnaast wordt er nogal wat voer aangekocht op dit bedrijf, het is niet zelfvoorzienend. Opvallend is dat het bedrijf van De Lange, wanneer de vermisting wordt uitgedrukt per ha, even hoog scoort als De Hondspol. Dit komt doordat De Lange veel liters melk produceert, maar per hectare minder efficiënt boert door de grote voeraankopen. Ook het bedrijf van Elderink scoort hoog in beide grafieken. Dit is te verklaren doordat het bedrijf een hoog N- en P-overschot heeft door de aankoop van ruwvoer, krachtvoer en GFT-compost. Koekkoek scoort een stuk beter op vermisting wanneer dit wordt uitgedrukt per hectare, in vergelijking met per kg meetmelk. Het bedrijf van Oosterhof heeft ook een redelijk hoge vermisting per kg meetmelk en per totaal aantal ha. Dit wordt vooral veroorzaakt door een relatief hoog fosfaat- en nitraatoverschot op dit bedrijf.

6.3.4 Kanttekeningen

Deze resultaten van deze LCA geven slechts de milieubelasting weer voor één referentiejaar, namelijk 2003. De gegevens die nodig zijn voor de berekening zijn voor een groot deel afkomstig uit de LEI-boekhouding. Deze cijfers zijn verzameld met het oog op de economische boekhouding en zijn daarom niet altijd even geschikt voor een LCA. Hierdoor kan er bij sommige bedrijven een vertekend beeld ontstaan. Met name op de bedrijven waar meerdere takken aanwezig zijn en het niet altijd mogelijk was deze goed te scheiden van de melkproductie. Dit geldt vooral voor de bedrijven Schoenmakers, De Lange en Drijfhout. LCA-resultaten zijn potentiële berekende milieueffecten. De daadwerkelijke milieubelasting hoeft niet overeen te komen met deze berekende milieubelasting. Tevens wordt in deze analyse geen onderscheid gemaakt in milieubelastingen die regionaal, nationaal of internationaal plaatsvinden.

Conclusies

Uit deze studie blijkt dat het belangrijk is om de eigen productie van krachtvoer en ruwvoer te optimaliseren. De aankoop van krachtvoer en ruwvoer resulteert over het algemeen in een hogere milieubelasting per liter geproduceerde melk. De mate van zelfvoorzienendheid is in veel gevallen bepalend voor de milieubelasting. Een hoge mate van zelfvoorzienendheid betekent automatisch wel meer landgebruik op het bedrijf. Een voordeel van deze methode in vergelijking met andere manieren om de milieubelasting van een bedrijf te bepalen, is dat de productie van de inputs ook mee wordt genomen. Op deze manier kan een eerlijke vergelijking tussen verschillende bedrijven (intensief en extensief) worden gemaakt. Een bedrijf kan bijvoorbeeld een laag direct energieverbruik hebben, maar veel krachtvoer aankopen, waardoor het totale energieverbruik toch relatief hoog uit kan komen. Daarnaast wordt naar meerdere aspecten van milieubelasting gekeken, waardoor een bedrijf een hoge milieubelasting kan hebben wat betreft broeikas effect, maar een relatief lage vermisting (bijvoorbeeld het bedrijf van Duijndam).

7 Verbreeders

A.C.G. Beldman (Landbouw Economisch Instituut)

G.L. Iepema (Louis Bolk Instituut)

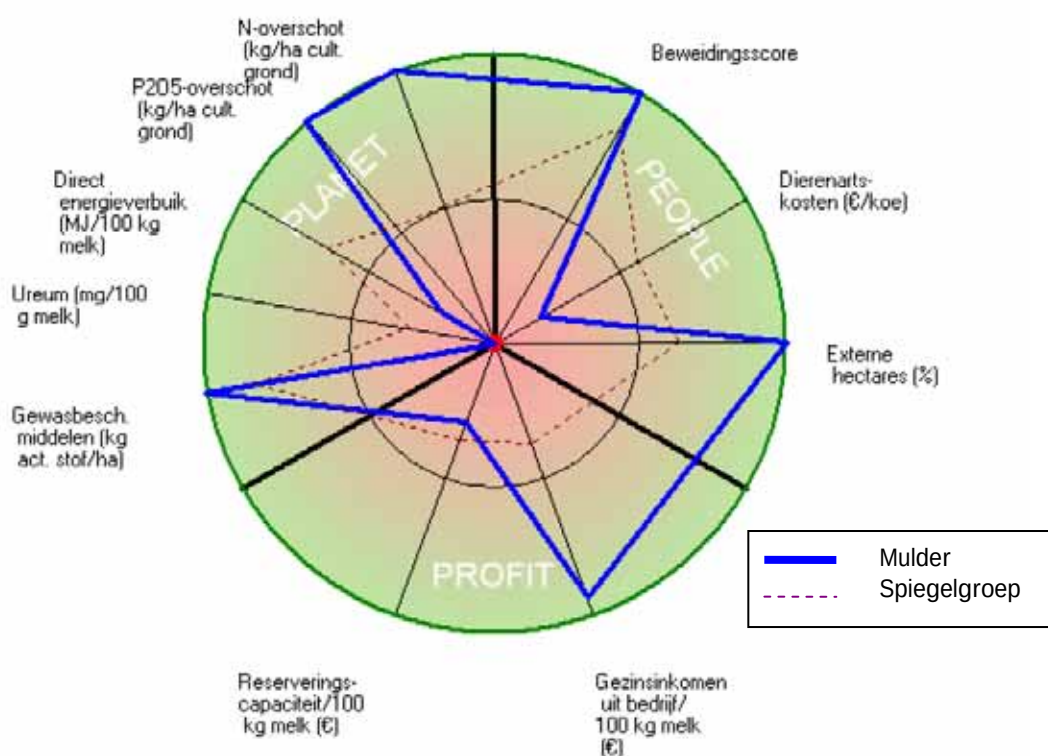
G.J. Doornewaard (Landbouw Economisch Instituut)

Onder de noemer Verbreeders vallen die ondernemers die veel aandacht hebben besteed aan de (verdere) ontwikkeling van één of meerdere tweede takken op het bedrijf naast de bestaande melkveetak. Het gaat hierbij om tweede takken als zuivelverwerking, zorg, natuurbeheer en recreatie.

7.1 André en Tonny Mulder

Eenvoud en evenwicht zijn twee termen die duidelijk van toepassing zijn op het veehouderijbedrijf van André en Tonny Mulder. Dit komt tot uiting in een simpele bedrijfsvoering waarbij kringlopen zoveel mogelijk worden gesloten. Melkproductie vormt de basis op het bedrijf. Daarnaast vindt huisverkoop van vlees plaats.

	2001	2004
Bedrijfsomvang		
Gebruikersmelkquotum	247.725	247.725
Referentiemelkquotum	247.725	267.725
Oppervlakte cultuurgrond	33,2	34,5
Bedrijfsvoering		
Eko/ BD (sinds)	Eko (1996)	Eko
Gras-kloverland (ha)	26,9	29,9
Overige voed. gew. (ha)	4,3	4,6
Akkerbouw (ha)	2	0
Aantal melkkoeien	40	34
Ras koeien	Brown Swiss	Brown Swiss



Doelstellingen

Waar anderen vooral gefocust zijn op het verhogen van de melkproductie, richt André Mulder zich vooral op het vergroten van de winstgevendheid per kilogram melk. Maximale optimalisatie dus. Zelfvoorzienendheid is een belangrijk streven, evenals het versimpelen van het bedrijfssysteem. Een simpel bedrijfssysteem gaat immers gepaard met weinig kosten is de gedachtegang hierachter. Het zelfvoorzienend willen zijn, wordt ook gevoed vanuit de wens om zoveel mogelijk onafhankelijk te zijn. Daarnaast speelt een rol dat Mulder inschat dat energiekosten de komende tijd fors zullen gaan stijgen, hetgeen doorwerkt in prijzen voor bijvoorbeeld krachtvoer en diesel.

Strategie

Het bedrijf zal zich de komende jaren ontwikkelen tot een puur graslandbedrijf. De voederbieten, waar Mulder bij de start van Bioveem nog fervent aanhanger van was, zijn al verdwenen en ook het graan zal het bouwplan gaan verlaten. Het is de bedoeling om maximaal in te zetten op beweiding, waarbij de koeien van vroeg in het voorjaar tot laat in het najaar zelf voor het grootste deel hun kost verzamelen. Om optimaal gebruik te maken van seizoensinvloeden, wil de melkveehouder geleidelijk aan naar een voorjaarskalvende veestapel toe ('Nieuw Zeelandse systeem'). Zo valt de periode, waarin de koeien de meeste energie nodig hebben, samen met de periode waarin het kwalitatief gezien beste gras beschikbaar is.

Alleen gras in het bouwplan heeft veel voordelen volgens Mulder. Zo vraagt gras geen (jaarlijkse) grondbewerking, waarmee wordt bespaard op loonwerkkosten. Ook qua mineralenbenutting is het gunstig dat grasland niet steeds wordt gescheurd om er andere gewassen te telen. Verder maakt het grasgewas het mogelijk om de koeien zelf voor een groot deel te laten 'oogsten' en de mest zelf in het land te laten brengen. Ook dat spaart dus twee keer geld uit.



Maximaal inzetten op beweiden

De huisverkoop blijkt een succesvolle tak te vormen op het bedrijf. André Mulders vrouw Tonny draagt voor het grootste deel zorg voor deze tak. In de toekomst zal de huisverkoop nog verder worden uitgebouwd. De focus blijft hierbij eerst liggen op de verkoop van vlees. Op termijn is het zeker denkbaar dat het assortiment verder wordt uitgebreid met bijvoorbeeld kaas en ijs.

De ondernemer

Qua ondernemerschap is Mulder iemand die zich absoluut niet laat leiden door de grote menigte en algemene waarheden. "Ik twijfel aan alles wat algemeen aanvaard is", geeft hij stellig aan. De ondernemer kiest juist zijn eigen weg en wil anderen ook graag overtuigen van het feit dat deze weg niet 'doodlopend' is. Hij wijst erop dat het als ondernemer belangrijk is om in de spiegel te durven kijken. Kijk steeds kritisch naar je eigen situatie en stel jezelf de vraag of er met de gekozen strategie wel het gewenste doel wordt bereikt. Te vaak zie je bij collega's dat een strategie meer een doel op zich is geworden dan een middel om een doel te bereiken. Mulder doelt hierbij met name op collega's die koste wat kost willen groeien. Zelf vindt hij het belangrijk om breder dan

het bedrijf alleen te kijken. Investeren buiten het eigen bedrijf in plaats van in het bedrijf is dan ook iets dat bij hem niet vreemd is. Zelf doet hij dit door geld opzij te leggen voor zijn pensioen.



Mulder: *"Ik vind het belangrijk om breder dan mijn eigen bedrijf te kijken."*

Ontwikkelingen op het bedrijf

De door Mulder voor de toekomst uitgezette strategie wijkt op hoofdlijnen niet af van de in het verleden gehanteerde strategie. Ook toen stond het verbeteren van het economische resultaat per kg melk centraal. Dit lijkt aardig te zijn gelukt. De post omzet en aanwas is hoog, mede als gevolg van de huisverkoop. Ook wordt een hoge melkopbrengst gerealiseerd als gevolg van de hoge gehalten in de melk. In 2001 lagen het vet- en eiwitgehalte respectievelijk op 4,88 en 3,62%. In 2004 zijn deze gestegen tot respectievelijk 5,05 en 3,89%. Bij de kosten is een daling zichtbaar, maar hier valt nog meer winst te behalen door verdere vereenvoudiging van de bedrijfsvoering. Mulder: *"Sommige boeren voeren nog simpeler, dat moet ik ook kunnen."* Wat betreft diergezondheid ervaart Mulder geen problemen op zijn bedrijf. Hij is ervan overtuigd dat dit komt door het ras melkkoeien waarvoor hij heeft gekozen, namelijk Brown Swiss.



De Brown Swiss - koeien op weg naar de nieuwe serrestal

Sinds 2004 zijn de voederbieten uit het bouwplan verdwenen. Vanwege de extensievere bedrijfsvoering paste een suikerrijk en eiwitarm product als voederbieten minder goed in het bedrijfssysteem. Ook arbeidstechnisch gezien kende het gewas nadelen. Ook graan gaat het bouwplan verlaten. Graan telen als krachtvoer paste goed in het systeem gezien de wens van Mulder om zelfvoorzienend te zijn. De nadelen die daar tegenover staan, hebben

hem er toch toe gebracht om graan uit het bouwplan te halen. Zo is graan een dure (loonwerk)teelt en ook levert het scheuren van grasland enorme mineralenverliezen op.

Ervaringen in Bioveem-periode

Voor Mulder is Bioveem echt een leerproject geweest. Vooral de thematisch ingestoken groepsbijeenkomsten waren erg leerzaam. De combinatie boer-boer kennisoverdracht en de bijdrage en ondersteuning vanuit wetenschap spreekt hem hierbij erg aan. In de toekomst wil de veehouder op dezelfde wijze nog wel vaker aandacht schenken aan specifieke onderwerpen, zoals antibioticagebruik. Dit hoeft niet alleen binnen een groep biologische melkveehouders te worden uitgevoerd, maar kan ook prima in combinatie met gangbare melkveehouders. Het belangrijkste is dat deelnemers gemotiveerd zijn om met een bepaald onderwerp aan de slag te gaan.

Bioveem heeft Mulder geholpen om zijn kennisniveau over de biologische landbouw over de volle breedte op te krikken. Hij heeft bijvoorbeeld veel geleerd over het beheersbaar houden van zuring en dit ook op zijn bedrijf toegepast. Ook het vergelijken en bespreken van de economische resultaten was voor de veehouder erg waardevol. Het gaf hem de bevestiging dat zijn gekozen strategie ook daadwerkelijk leidde tot het gewenste resultaat, namelijk een hoog saldo per 100 kg melk. In 2004 bedroeg het saldo voor alleen de melkveetak 50,8 euro per 100 kg melk.

Beschouwing

Niet groei, maar optimalisatie staat centraal op het veehouderijbedrijf van André en Tonny Mulder. De ondernemers zijn niet te bang om hun eigen koers te varen, ook al is dit een andere koers dan die van veel collega-melkveehouders. Mulder heeft een duidelijk doel voor ogen op zijn bedrijf, namelijk het realiseren van een goed inkomen door het maximaliseren van de winstgevendheid per kg melk met behulp van een simpele bedrijfsvoering. Hij is ervan overtuigd dat hier nog veel winst valt te behalen.

Uit de cijfers blijkt dat Mulder tot nu toe ook slaagt in zijn strategie om de kosten verder te verlagen en de opbrengst te verhogen. Het interessante is dat hij vanuit zijn hoge saldo per 100 kg melk juist in staat zou zijn om een behoorlijke prijs voor melkquotum te betalen. Op kasstroombasis zou Mulder bijna 50 euro per kg vet kunnen betalen. Dit doet hij echter niet omdat hij er vanuit gaat dat hij op een andere manier nog meer kan verdienen. Mulder sluit trouwens ook niet uit dat hij op een bepaald moment wel gaat groeien, maar dan moet het wel passen binnen zijn eigen doelstellingen en dus moet het voldoende opleveren.

De strategie op het bedrijf is helemaal gericht op het realiseren van de eigen doelstellingen. Een sterk punt is dat Mulder steeds kritisch blijft met betrekking tot de vraag of (onderdelen binnen) de gekozen strategie daadwerkelijk leiden tot het gewenste doel. Als dit niet zo blijkt te zijn, durft hij ook maatregelen te treffen. Een mooi voorbeeld hierbij vormen de voederbieten. Mulder was jarenlang een overtuigd aanhanger van voederbieten en stak dat niet onder stoelen of banken. Toch heeft hij het besluit genomen om de voederbieten uit het bouwplan te halen. De teelt bleek te duur te zijn en het voeren kostte te veel tijd, hetgeen niet strookte met zijn doelstelling.

7.2 Marcel Schoenmakers

Marcel Schoenmakers is bedrijfsleider van De Hondspol BV in Driebergen. De combinatie van landbouw en zorg maakt dit tot een bijzonder bedrijf. Daardoor is er een hoge diversiteit aan diersoorten op het bedrijf. Het bedrijf biedt plaats aan zo'n 30 zorgvragers. Schoenmakers is als bedrijfsleider verantwoordelijk voor al het land en al het vee. Hij verkoopt een deel van zijn melk aan de zuiveltak op het bedrijf. Daar worden producten als kaas, boter, melk en karnemelk gemaakt, welke worden verkocht in de boerderijwinkel en in natuurvoedingswinkels in de omgeving. Ook andere producten zoals vlees en eieren worden vanuit de boerderijwinkel verkocht.

	2001	2004
Bedrijfsomvang		
Gebruikersmelkquotum	213.000	213.000
Referentiemelkquotum	213.000	213.000
Oppervlakte cultuurgrond	34	39
Bedrijfsvoering		
Eko/ BD (sinds)	BD (1975)	BD
Gras-kloverland (ha)	30	33
Overige voed. gew. (ha)	3	6
Akkerbouw (ha)	0	0
Aantal melkkoeien	46	46
Ras koeien	HF, FH, MRY	HF, FH, MRY

Radarplot niet beschikbaar voor dit bedrijf

Doelstellingen

Een belangrijke doelstelling van Marcel Schoenmakers is de melk grotendeels als BD-melk af te zetten. Door het faillissement van de melkfabriek, gaat anno 2005 nog steeds een deel van de melk gangbaar weg. Verder wil de veehouder gebruik gaan maken van streekproducten. Schoenmakers realiseert zich dat de winst in de eigen afzet ligt. Sinds kort is er een boerderijwinkel op het bedrijf waardoor het afzetten van streekproducten ook technisch mogelijk is. Een probleem waar de veehouder hierbij tegenaan loopt, is de tijd en energie die hij erin moet steken. *"Om meer vlees te kunnen afzetten, moet je er ook echt voor gaan zitten en mensen bellen. Dit is echter niet mijn hobby, maar wel zeer rendabel. Bovendien vind ik het erg leuk als mensen mijn vlees komen kopen."*

Een andere doelstelling van Schoenmakers is groeien in melk. Een groei naar 3 ton zou mooi zijn, aldus de veehouder, maar het moet niet te groot worden.



Planning en organisatie zijn extra belangrijk op een zorgboerderij

Schoenmakers is op een punt aangekomen waar keuzes moeten worden gemaakt. Op deze voet doorgaan of een stap verder zetten en meer vlees- en melkvee gaan aanhouden.

Daarnaast is het een doel van de veehouder om zijn bedrijfsvoering verder te optimaliseren, zodat er kwalitatief beter en meer ruwvoer beschikbaar is en het geheel soepeler loopt.

Strategie

Om de huisverkoop verder uit te breiden, wil Schoenmakers een paar kleine dingen aanpassen. Een bord aan de weg zoals bij Bioveem-collega André Mulder, kan de huisverkoop alweer een nieuwe impuls geven.



ZorgZuivel van De Hondspol

Daarnaast gaat de veehouder de komende tijd met het verbeteren van het grasland aan de slag. Hierin heeft Schoenmakers al een slag gemaakt, de ridderzuring heeft hij aardig onder controle gekregen en hij heeft ook al meer gras bij huis. Er zijn nog wel een paar percelen, die nog kunnen worden verbeterd. Schoenmakers wil deze gaan ploegen en opnieuw inzaaien met grasklaver. Misschien dat tussendoor nog een graangewas kan worden gezaaid, mits dit niet te veel problemen oplevert met ridderzuring. Een ander punt is het vergroten van de huiskavel. Dit wil Schoenmakers realiseren door grond bij te kopen of te pachten van de buurman.

Daarnaast geeft Schoenmakers aan nog wel wat te willen leren qua planning en organisatie. Nu heeft hij het idee dat de dingen hem vaak overkomen. Bijvoorbeeld dat hij op maandag denkt: o jee ik moet nu maaien, terwijl er nog helemaal geen voorbereidingen zijn gedaan en hij zijn handen vol heeft met andere dingen die ook nog moeten gebeuren. Als het meer gestructureerd gaat, verwacht Schoenmakers dat er effectiever kan worden gewerkt. Bioveem-collega Jan Vis is hierbij een sterk voorbeeld voor Schoenmakers. Het beter leren plannen en organiseren geldt ook voor het maken van een begroting en hoeveel dieren wanneer geslacht moeten worden, aldus de veehouder.

Verder wil Schoenmakers bezig met de vruchtwisseling om de stikstof beter te benutten over het hele bedrijf. Problemen waar de veehouder hierbij tegenaan loopt, hebben te maken met het feit dat het bedrijf onderdeel is van een zorginstelling. Een 'gewone' boer bedenkt iets en gaat aan de slag. Binnen de zorg wordt iets bedacht, men heeft het er nog eens over en nog eens en gaat pas een jaar of twee later aan de slag. Zo ging het ook met de graslandvernieuwing. Dit was een behoorlijke investering, waardoor het geld niet in één keer vrij kwam en er een aantal jaren veel te weinig voer was. Schoenmakers verwacht beter resultaat als hij de planning meer op orde heeft.

De ondernemer

Marcel Schoenmakers komt zelf oorspronkelijk niet van een landbouwbedrijf. Hij was meubelmaker en is via een opleiding aan de Kraaybeekhof in Driebergen en een werkplek bij Stichting Donatus (melkveebedrijf met zelfverzuiveling) op Texel op De Hondspol terechtgekomen. Schoenmakers vindt de zorg erg belangrijk in zijn werk. Dat de mensen het naar hun zin hebben op zijn bedrijf en ook echt dingen leren, is een grote meerwaarde voor hem. Mede door Bioveem ziet Marcel hoe belangrijk hij is voor het bedrijf. Hij vindt het erg leuk dat het echt een bedrijf is en geen zorginstelling met wat dieren erbij. Schoenmakers denkt niet dat hij het leuk zou vinden als hij in z'n eentje boer zou zijn, zonder al die mensen eromheen. Aan de andere kant komt hij nu heel vaak niet aan dingen toe. Verder wordt de melkveehouder gelukkig als de koeien gezond zijn (een geslaagde actie van Bioveem), het jongvee goed groeit en als hij resultaat ziet van de verbeterde fokkerij.

Ontwikkelingen in de afgelopen jaren

In de doelstelling en strategie van Schoenmakers hebben geen grote veranderingen plaatsgevonden. De veehouder gaf bij het begin van het project Bioveem aan de bedrijfsvoering te willen optimaliseren, de interne verhoudingen met de zorgtak te willen verbeteren en het rendement te willen verbeteren, onder andere door eigen vleesafzet. Dit laatste is gerealiseerd, maar moet nog verder worden geoptimaliseerd. Verder heeft Schoenmakers de huiskavel weten te vergroten door een stuk grond aan te kopen, waardoor de bedrijfsvoering verder kon worden geoptimaliseerd. Wat betreft de relatie tussen landbouw en zorg geeft Schoenmakers aan dat in de periode 2001 tot 2005 de eilandjes op het bedrijf minder zijn geworden, alles is nu meer met elkaar verweven.

Ervaringen binnen Bioveem

Concreet heeft Schoenmakers het probleem van de ridderzuring aangepakt. Op een aantal percelen vormde deze plant echt een plaag, met een bezetting van meer dan 3%. Handmatig uitsteken van planten bleek een te grote klus en daarom besloot Schoenmakers op zoek te gaan naar een volveldse aanpak met graslandvernieuwing. Schoenmakers ontdekte dat rapen en cultiveren na de oogst van een graangewas echt zin heeft! *“Daarnaast”,* zo geeft hij aan, *“moet je de plant absoluut niet in bloei laten komen. Als dit toch gebeurt, eerst de bloemen eruit knippen.”*



Ridderzuring was een groot probleem op een aantal graslandpercelen bij het bedrijf

Op het gebied van uiergezondheid zijn ook stappen gezet op De Hondspol. Door vroegtijdig waar te nemen en zo snel mogelijk te beginnen met een behandeling kan veel ellende bespaard blijven, aldus Schoenmakers. *“Als er nog maar één vlokje in de melk zit meteen behandelen, dan ben je de explosie voor.”* Verder is hij meer naar de koeien gaan kijken waarbij hij zichzelf de vraag stelde: hebben ze het naar hun zin? Schoenmakers geeft aan veel te hebben geleerd van de bijeenkomsten die binnen Bioveem werden georganiseerd. *“Het feit dat je ideeën deelt en ervaringen uitwisselt, maakt het erg leerzaam. Plus dat er mensen bij zitten die een bepaalde stap durven te nemen (zoals helemaal geen antibiotica meer gebruiken) maakt dat ik veel aan Bioveem heb gehad.”*

Beschouwing

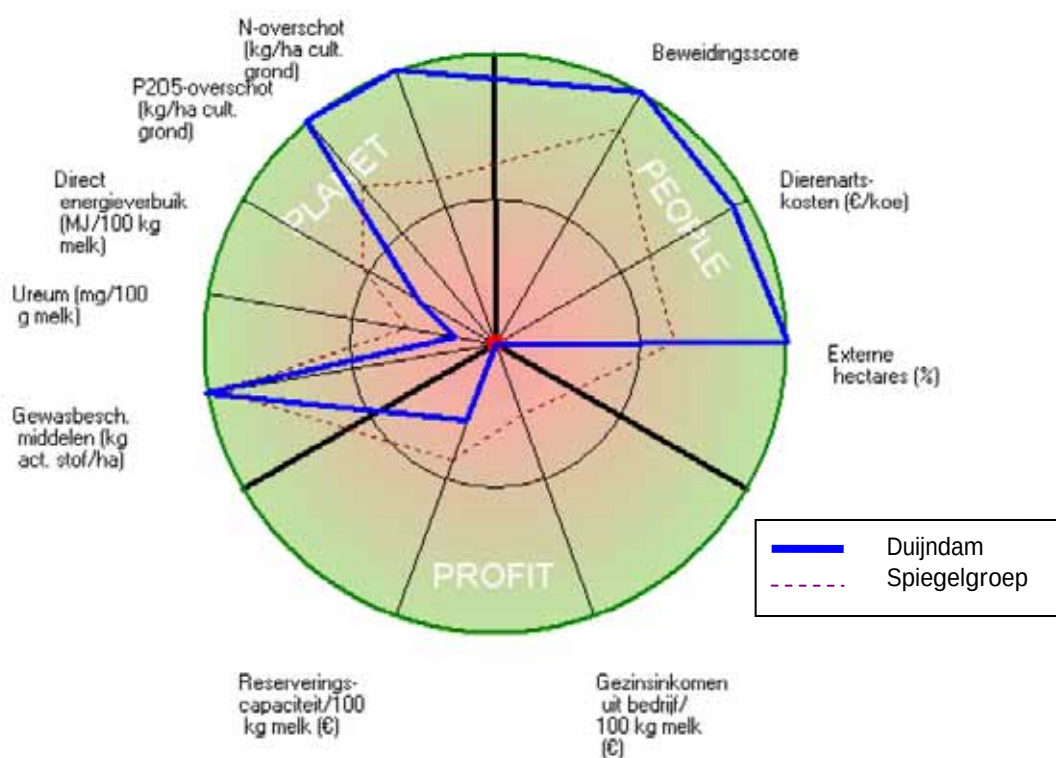
Er gebeurt erg veel op De Hondspol. Er lopen veel mensen rond: zorgvragers, begeleiders, klanten voor de winkel. Dit lijkt in eerste instantie chaotisch, maar Marcel Schoenmakers weet precies wat er gebeurt. Hij is de spin in het web en geeft zelf aan dat hij eigenlijk ook niet kan worden gemist. Marcel is een stabiele factor voor de deelnemers, zoals de zorgvragers op de Hondspol worden genoemd. Tussen 09:00 en 10:00 's ochtends vertelt hij wat iedereen moet doen.

Schoenmakers is als bedrijfsleider financieel niet direct afhankelijk van hoe het bedrijf draait. Toch gaat hij voor de volle 100% voor het bedrijf. De wens om de bedrijfsvoering verder te optimaliseren ligt er al een aantal jaren. Door de logheid van het bedrijf, beslissingen moeten over veel schijven gaan, duurt het erg lang voordat er echt stappen kunnen worden gemaakt. Dit irriteert de veehouder af en toe. Aan de andere kant geeft hij aan niet op een bedrijf zonder zorg te willen werken. De deelnemers geven Schoenmakers voldoening. Dat de mensen het naar hun zin hebben en ook echt wat leren, is wat hem betreft een grote meerwaarde van het bedrijf.

7.3 Jan en Mieke Duijndam

Het behoud van de Bieslandse polders staat centraal op het bedrijf van Jan en Mieke Duijndam. De productie van melk en vlees is daarom niet alleen een doel, maar ook een middel om het gebied te beheren en aantrekkelijk te houden voor de regio. Het bedrijf kan omschreven worden als multifunctioneel met een balans tussen biologische voedselproductie, natuur en recreatie/educatie.

	2001	2004
Bedrijfsomvang		
Gebruikersmelkquotum	634.647	616.147
Referentiemelkquotum	621.147	621.147
Oppervlakte cultuurgrond	87,5	102,3
Bedrijfsvoering		
Eko/ BD (sinds)	Eko (1997)	Eko
Gras-klaverland (ha)	87,5	102,3
Overige voed. gew. (ha)	0	0
Akkerbouw (ha)	0	0
Aantal melkkoeien	124	120
Ras koeien	MRY, MB	MRY, MB



Doelstellingen

Instandhouding van de Bieslandse polders is het doel waar Jan en Mieke Duijndam zich bij de ontwikkeling van hun bedrijf op richten. Door glastuinbouw, verstedelijking en bosaanplant is de openheid van dit gebied, gelegen tussen de plaatsen Den Haag, Delft, Pijnacker en Nootdorp, steeds meer in het gedrang gekomen. Jan en Mieke vinden het dan ook belangrijk dat het overgebleven veenweidegebied niet verder wordt ingeperkt en ze willen hier met de ontwikkeling van hun veehouderijbedrijf zorg voor dragen.

Strategie

Voedselproductie alleen maakt het bedrijf niet onmisbaar in de regio. Er zijn immers andere gebieden in het land waar melk en vlees goedkoper kunnen worden geproduceerd. De Duijndams richten zich daarom op de ontwikkeling van een multifunctioneel landbouwbedrijf, gericht op voedselproductie, natuur, recreatie en educatie. Voedselproductie is dus niet alleen een doel, maar ook een middel om het landschap te beheren en aantrekkelijk te maken voor recreanten. Maatschappelijke acceptatie is een allesbepalende voorwaarde om in het gebied te kunnen blijven boeren en de burger wordt daarom ook zoveel mogelijk bij het bedrijf betrokken.



Educatie op het bedrijf van Duijndam

Om de waarde van het gebied ook in de voedselproductie tot uiting te laten komen, is het de bedoeling om vlees en op termijn ook zuivel onder een herkenbaar eigen merk te vermarkten in de eigen streek. Deze regionale aanpak heeft tot gevolg dat de burgers in het gebied ook meteen de consumenten van het geproduceerde voedsel zijn.

Een biologische bedrijfsvoering past goed bij het beheer van het gebied. Er wordt op het bedrijf gestreefd naar zoveel mogelijk gesloten kringlopen, waarbij al het voer op de bij het bedrijf behorende grond wordt geproduceerd en de mest weer teruggaat op deze grond. Om ook zelf hoogwaardig (kracht)voer te kunnen telen, is het niet ondenkbaar dat hiervoor op de lange termijn een akkerbouwbedrijf wordt verworven.

De ondernemer

Waar anderen bedreigingen zien, weten Jan en Mieke Duijndam deze om te vormen tot kansen. De ondernemers zijn dan ook niet bang om zich op niet gebaande wegen te begeven. Dit maakt het boer zijn spannend en het geeft veel voldoening wanneer ideeën ook daadwerkelijk worden bewaarheid. Deze manier van werken is voor hen vanzelfsprekend. Er is sprake van een redelijke mate van "eigen-wijsheid". Dit is trouwens de meeste Bioveem-deelnemers niet vreemd.

Momenteel is vooral het zelf vermarkten van producten een belangrijk speerpunt op het bedrijf waar de nodige energie in wordt gestoken. In eerste instantie wordt hierbij gefocust op de afzet van vlees. Een volgende stap is om ook zuivel zelf te gaan vermarkten. Een ander belangrijk aandachtspunt vormen de technische resultaten binnen het systeem. Op dit moment werkt het systeem nog niet naar volle tevredenheid. Duijndam zelf is van mening dat met name rond de mineralenvoorziening nog een aantal oplossingen moeten worden gevonden voor een aantal knelpunten.



Jan Duijndam legt het systeem aan zijn Bioveem-collega's uit

Ontwikkelingen op het bedrijf

Omdat instandhouding van het gebied een belangrijk doel is van de ondernemers, ligt alle grond in een beheerspakket. Voor deze grond geldt een uitgestelde maaidatum en de eerste snede mag dus pas in de tweede helft van juni worden gemaaid. Binnen de totale bedrijfsvoering heeft dit grote gevolgen vanwege de lage voederwaarde van het gras. Dit vraagt een koe die onder sobere omstandigheden goed uit de voeten kan. Vandaar ook dat Duijndam is overgestapt op het van oorsprong Franse melkveesras Montbeliarde. Om het systeem technisch verder goed draaiend te krijgen, moesten en moeten nog steeds een aantal knelpunten worden opgelost. Dit is echter niet eenvoudig en heeft al de nodige energie gekost. Het systeem is namelijk dermate uniek, dat er eigenlijk nauwelijks kennis over beschikbaar is. Verschillende personen hebben al naar het systeem gekeken. Sommigen trokken al meteen hun conclusies, vaak op basis van details. Dit waren op zich ook wel terechte opmerkingen, maar raakten niet de kern van het probleem. Te snel werd begonnen met finetunen, terwijl de kernproblemen nog niet waren opgelost.

Volgens Duijndam zit het kernprobleem bij de mineralenvoorziening. In de loop van het Bioveem-project heeft hij hier wel meer grip op gekregen, maar hij is nog niet tot de oplossing gekomen. Er is onder andere aandacht besteed aan koper, molybdeen en zink. Naast maatregelen met betrekking tot de mineralenvoorziening zijn er ook andere maatregelen genomen. Zo is bijvoorbeeld het beweidingssysteem aangepast. Er wordt nu meer in blokken geweid. Siëstabeweidings bleek niet goed te werken met de Montbeliarde-koeien, omdat ze niet te bang waren om een sloot te passeren.



Ook in de afrastering wordt gebruik gemaakt van natuurlijke materialen afkomstig van het bedrijf

Verder worden de koeien in de zomer ook bijgevoerd om zodoende meer gras over te houden om te kunnen maaien (met name percelen met gras/klaver). Vanwege de uitgestelde maaidatum is de eerste snede namelijk eiwitarm. Om in het winterrantsoen het eiwitniveau op een wat hoger peil te krijgen, is beschikbaarheid van eiwitrijker kuilgras daarom gewenst. Ook de voederwinning is aangepast. Het gras wordt nu droger ingekuild (meer DVE, minder OEB).

In 2005 is Duijndam overgestapt van twee naar één keer daags melken. Melken is op het bedrijf slechts één inkomstenbron naast bijvoorbeeld natuurbeheer en recreatie/educatie. Het melken kostte in verhouding tot de opbrengsten echter relatief veel arbeid en dus geld. Mede gezien de lage productie per koe is toen besloten om de overstap naar één keer daags melken te maken. Uit de ervaringen met het totale systeem trekt Jan Duijndam de conclusie dat melk produceren op alleen beheergras, in ieder geval op veengrond, toch erg moeilijk is. Het energieniveau van het rantsoen is te laag. Om dit probleem op te lossen is aanvulling van het rantsoen met hoogwaardig (kracht)voer gewenst. Mogelijk dat hiervoor in de toekomst een akkerbouwbedrijf wordt verworven.

Ervaringen in Bioveem-periode

Duijndam kijkt met een goed gevoel terug op het project Bioveem. Hij heeft er veel van geleerd. Hij doelt dan niet alleen op het opdoen van technische kennis, maar ook dat hij op het meer persoonlijke vlak heeft geleerd. Duijndam: *“Ik heb ervaren dat het belangrijk is meer aandacht te schenken aan registreren om zodoende ervaringen op het bedrijf ook te kunnen onderbouwen. Ook heb ik geleerd dat het belangrijk is om af en toe wat langer vol te houden en om wat minder van de hak op de tak te springen.”* Het daadwerkelijk realiseren van wilde plannen kost nu eenmaal veel tijd. De bijeenkomsten die vanuit Bioveem zijn georganiseerd, vond de ondernemer erg leuk en waardevol. Hij beschouwt het vooral als het opbouwen van een netwerk, waarbij sterk verschillende ondernemers veel van elkaar kunnen leren. Ook de ondersteuning van het project bij de bedrijfsontwikkeling wordt erg gewaardeerd. Duijndam: *“Het is erg belangrijk om je visie helder te krijgen. Dat schept helderheid voor jezelf en je omgeving en helpt je om aan het systeem vast te houden.”*

Beschouwing

Jan en Mieke Duijndam zijn geen doorsnee melkveehouders. In het gebied waarin zij boeren zou menig melkveehouder alleen maar bedreigingen zien. Bij Duijndam worden deze bedreigingen juist omgebogen tot kansen en dit heeft geleid tot een bedrijf waar melkproductie niet alleen een doel op zich is, maar ook een middel om het gebied te beheren. Deze strategie past goed wat betreft het gebied waarin het bedrijf is gelegen, maar past ook minstens zo goed bij de ondernemer. Jan Duijndam is namelijk communicatief erg vaardig en is een echte netwerker. De recreatie- en educatietak geven hem dan ook de mogelijkheid om die vaardigheden goed te benutten, iets waar hij veel plezier aan beleeft. Een gespecialiseerd melkveebedrijf zou wat dit betreft ook minder goed bij de ondernemer passen, ook al zou het gebied daar wel geschikt voor zijn.

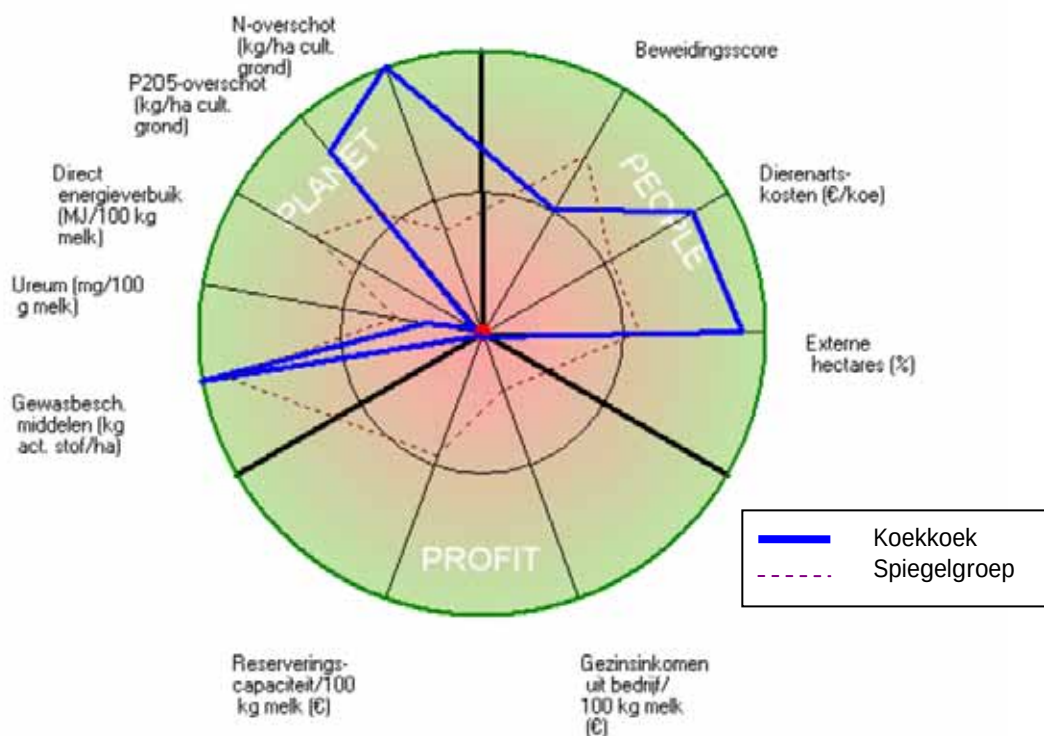
Lef kan de Duijndams zeker niet worden ontczgd, de gekozen strategie heeft grote gevolgen voor de bedrijfsvoering. In feite zijn ze er gewoon mee begonnen om werkende weg het systeem te ontwikkelen. Problemen die ze onderweg tegenkomen proberen ze met inzet van deskundigen op te lossen. De ingeslagen weg wordt daarbij niet losgelaten. Sommige deskundigen/adviseurs hebben hier nog wel eens moeite mee, omdat ze vinden dat het systeem op hoofdlijnen niet klopt. Bovendien waren er vooral in het begin veel aanpassingen en weinig cijfers. Dit maakte het ook lastig om de problemen goed te analyseren. Het risico bestaat, dat op een bepaald punt wordt ontdekt dat iets afwijkt van standaardnormen en dat vervolgens de conclusie wordt getrokken dat dit ook de oorzaak van de problemen is. Wat meer balans in de dynamiek van het bedrijf en het vastleggen van gegevens rond de bedrijfsvoering is wel gewenst om de problemen onder de knie te kunnen krijgen. Jan Duijndam geeft dit zelf overigens ook al aan.

Technisch gezien draait het systeem nog steeds niet naar tevredenheid. Wat betreft mineralenvoorziening is er al veel aandacht besteed aan het systeem. Mogelijk zit juist de grootste bottleneck bij de energievoorziening. Ondanks dat al is gekozen voor een koeienras dat goed kan presteren onder sobere omstandigheden, valt de productie toch tegen. Verhogen van het energieniveau van het rantsoen lijkt daarom noodzakelijk. Het idee van Duijndam om dit te realiseren door middel van het verwerven van een akkerbouwbedrijf lijkt daarom goed te passen, mits het economisch gezien ook rond te zetten is.

7.4 Anne en Anneke Koekkoek

Anne en Anneke Koekkoek boeren sinds 1986 op de Harmanna Hoeve in Harlingen. Als niet boerenzoon en boerendochter hebben ze vanuit het 'niets' een goed draaiend melkveehouderijbedrijf met melkverwerking op weten te zetten. Hun motto was al die jaren: met zo weinig mogelijk geld zo veel mogelijk doen. Door de bouw van een nieuwe stal is het bedrijf klaar voor de toekomst!

	2001	2004
Bedrijfsomvang		
Gebruikersmelkquotum	235.597	268.597
Referentiemelkquotum	375.597	375.597
Oppervlakte cultuurgrond	58	58
Bedrijfsvoering		
Eko/ BD (sinds)	BD (1986)	BD
Gras-kloverland (ha)	58	53,5
Overige voed. gew. (ha)	0	0
Akkerbouw (ha)	0	4,5
Aantal melkkoeien	57	43
Ras koeien	HF en Brown Swiss	HF en Brown Swiss een beetje Fleck Vieh



Doelstellingen

Anne en Anneke Koekkoek zijn al sinds de start van hun bedrijf bezig met het opbouwen van eigen vermogen. Omdat ze vanuit het niets zijn begonnen op een sterk verwaarloosd pachtbedrijf is dit een lange weg. In de toekomst willen de veehouders graag onafhankelijk worden van de situatie, dat wil zeggen: een bedrijf zonder de onzekere pachtsituatie, zodat er een levensvatbaar bedrijf staat voor de toekomstige generatie. Op de kortere termijn gaat Koekkoek de nieuwe stal verder optimaliseren, waardoor er meer tijd en arbeid overblijft voor andere zaken, zoals het verder efficiënt maken van het werk en voor de zuivelverwerkingstak. De zuivelverwerkingstak is in de zomer van 2006 flink uitgebreid, waardoor alle geproduceerde melk nu op het bedrijf wordt verzuiveld. Deze stap kon worden gemaakt doordat een bedrijf in de buurt is gestopt met verzuivelen. Dit bedrijf maakte voornamelijk kwark en nu heeft Koekkoek dit in het assortiment opgenomen. Naast de apparatuur heeft Koekkoek ook het recept, het proces en de klantenkring overgenomen. Koekkoek is niet van plan quotum aan te kopen maar wil, als op termijn het quotum wordt afgeschaft, de optie om uit te breiden in melkproductie openhouden.



Familie Koekkoek verzuivelt momenteel bijna alle melk zelf

Strategie

Om hun doelstellingen te realiseren, willen Anne en Anneke Koekkoek in de toekomst nog goedkoper en scherper gaan werken. Koekkoek gaat bijvoorbeeld in het vervolg geen ronde balen meer gebruiken, maar het gras inkuilen. In de oude stal waren vanwege de arbeidsomstandigheden ronde balen bijna noodzakelijk. In de nieuwe stal kan er met de mengvoerwagen veel goedkoper worden gevoerd. De veehouder vindt de mechanisatie- en loonwerkkosten nog te hoog. Hij verwacht dat het uitrijden van de mest met de nieuwe stal goedkoper gaat worden, wanneer er nog maar een beetje vaste mest aanwezig is op het bedrijf. Uit de nieuwe stal komt alleen drijfmest, waardoor alleen uit de jongveestallen en het stierenhok nog wat vaste mest komt. Het verwerken van de vaste mest kost veel arbeid, dat door de komst van de nieuwe stal kan worden bespaard. Aan de opbrengstenkant kan er volgens Koekkoek nog iets worden verdiend door meer te melken en minder melk te verleasen. Hij wil in 2007 het quotum vol melken, dit kan simpel gezegd door meer jongvee aan te houden. Verder wil Koekkoek het eiwitgehalte in de melk verhogen en hogere opbrengsten halen uit omzet en aanwas door in te kruisen met Fleck-vieh.

De ondernemers

Anne en Anneke Koekkoek zijn gedreven ondernemers die door hun enthousiasme en doorzettingsvermogen een goed draaiend melkveebedrijf op hebben weten te zetten. Zelf geven ze aan dat ze gelukkig zijn als de planning op orde is en als het mooi weer is. *"Dan is het gras mooi groen, de lucht mooi blauw en de koeien mooi zwart wit. Het is dan een paradijs hier."*

De drive van de ondernemers bestaat uit het opbouwen van eigen vermogen. Ze streven ernaar dat het allemaal een beetje in elkaar past, een 'system that works'.



Anne Koekkoek in de nieuwe open stal

Ontwikkelingen in de afgelopen jaren

De afgelopen jaren is een heel aantal ideeën, die de familie Koekkoek al een hele tijd had, concreet geworden. De doelstellingen zijn min of meer gerealiseerd. Er staat een nieuwe stal, waardoor er een behoorlijk stuk arbeidsbehoefte wegvalt en ruimte is ontstaan om verder te groeien in koeien en melkproductie. Het is nu een kwestie van verder optimaliseren. Hierdoor heeft Koekkoek meer rust in zijn lijf om de dingen beter te organiseren. De bouw van de nieuwe stal heeft de afgelopen jaren veel tijd en energie gekost, vooral omdat de familie Koekkoek dit grotendeels zelf heeft gerealiseerd zonder bijvoorbeeld een aannemer in te schakelen. Anne Koekkoek heeft ontdekt dat door zelf in te kopen en te bouwen veel in kosten kan worden bespaard. Door gebruik te maken van tweedehands materiaal, buitenkansen niet te laten liggen en zonder een aannemer te werken, heeft Koekkoek misschien wel de goedkoopste stal van Nederland gebouwd. Hierbij is ook nagedacht over de toekomst. De stal kan aan de ene kant gemakkelijk worden verplaatst en biedt aan de andere kant de mogelijkheid om uit te breiden naar 100 of zelfs 200 koeien. De melkstal staat nog bij de oude stal, de koeien moeten nu nog heen en weer lopen. Vanwege de uitbreiding van de zuivelverwerkingstak zal dit echter zo snel mogelijk worden aangepast. De ruimte in de oude stal kan namelijk goed worden gebruikt voor de zuivelverwerking. Bovendien kruisen wegen van de zuivelverwerking nu nog met wegen van de koeien. Het is gewenst dat dit zo veel mogelijk wordt gescheiden.



Misschien wel de goedkoopste stal van Nederland

Verder zijn in de afgelopen jaren alle percelen vernieuwd en is hierop eigen krachtvoer in de vorm van graan geteeld. De ervaring van Koekkoek is, dat de teelt van eigen krachtvoer eigenlijk alleen uit kan wanneer tegelijk een perceel moet worden vernieuwd. Omdat nu alle percelen wel zo'n beetje aan de beurt zijn geweest, zal de familie Koekkoek de komende jaren het krachtvoer weer gaan aankopen.

Anne en Anneke Koekkoek zijn gestopt met natuurbeheer, omdat de kwaliteit van het voer te ver achteruit ging terwijl er niet veel weidevogels bij kwamen. Wel pacht Koekkoek nog steeds 16 ha natuurland waar de pinken en ook de droge koeien lopen.

Ervaringen binnen Bioveem

Door Bioveem werden Anne en Anneke Koekkoek gedwongen na te denken over hun mogelijkheden. Dit is ook één van de redenen waarom ze mee hebben gedaan in Bioveem. *"Normaal neem je de rust niet om te kijken wat je doet en waarom, zonder het ene gat met het andere te vullen."*

Dit geldt voor het hele project, Anne en Anneke Koekkoek hebben er erg veel nieuwe ideeën door opgedaan. Het belangrijkste is aldus de ondernemers het geloof in eigen kunnen en dat er eigenlijk heel veel mogelijk is. Omdat er tijdens het project veel energie en tijd werd gestoken in de bouw van de nieuwe stal, hebben er op het bedrijf van familie Koekkoek weinig experimenten gelopen. Aan de groepsbijeenkomsten hebben Anne en Anneke veel gehad. De boeren die meedraaien in Bioveem zijn kritische boeren die zich bewust zijn van hun eigen bedrijf. Op de terugweg naar huis bespraken de veehouders de dingen die ze hadden gehoord en maakten ze plannen. Het was volgens de Koekkoeks vooral de combinatie van boeren, onderzoekers en DLV-ers die het project zo uniek maakte.

Beschouwing

Anne en Anneke Koekkoek hebben, gedreven door hun enthousiasme en doorzettingsvermogen een goed draaiend melkveebedrijf op weten te zetten. Ondanks het feit dat ze op een pachtbedrijf boeren en weinig eigen vermogen hebben, hebben ze toch een nieuwe stal weten te bouwen. Een belangrijke stap met het oog op de toekomst. De familie Koekkoek werkt op het scherpst van de snede, vooral in economische zin, zonder daarbij hun idealen op het gebied van de biologisch dynamische landbouw uit het oog te verliezen. Koekkoek vergelijkt de cijfers van het bedrijf uit bijvoorbeeld de LEI-boekhouding meteen met die van zijn collega's om te kijken waar eventueel nog wat te halen valt. Als een Bioveem-collega lagere loonwerkkosten heeft, gaat Koekkoek kijken hoe hij hier nog verder op kan besparen. Want dat kan, bewijzen de cijfers van de collega.

Quotum aankopen is gezien de financiële situatie en de prijs ervan niet aan de orde op het bedrijf van de familie Koekkoek. Maar als het quotum in de toekomst verdwijnt, is het bedrijf er helemaal klaar voor en kan de productie en het aantal koeien heel gemakkelijk en snel worden uitgebreid.

7.5 Jaap Drijfhout

Jaap Drijfhout is de melkveehouder op het oudste BD-bedrijf van Nederland, namelijk CV Ter Linde in Oostkapelle (Zeeland). Op dit bedrijf wordt alle melk verwerkt tot kaas. Het verwerken van alle melk op het bedrijf is enerzijds leuk en mooi, maar anderzijds ook bittere noodzaak. Het is de enige manier om op deze locatie biologische melk te vermarkten. Biologische zuivelfabrieken liggen namelijk op grote afstand verwijderd en verwerking aldaar zou te hoge transportkosten met zich meebrengen. Daarnaast is er een camping op het bedrijf, die in de zomerperiode altijd vol staat. Het melkveebedrijf is een onderdeel van een gemengd bedrijf en moet ook echt zo worden gezien.

	2001	2004
Bedrijfsomvang		
<i>Gebruikersmelkquotum</i>	<i>401.137</i>	<i>401.137</i>
<i>Referentiemelkquotum</i>	<i>401.137</i>	<i>401.137</i>
<i>Oppervlakte cultuurgrond</i>	<i>38,0</i>	<i>35,3</i>
Bedrijfsvoering		
<i>Eko/ BD (sinds)</i>	<i>BD (1926)</i>	<i>BD</i>
<i>Gras-klaverland (ha)</i>	<i>32,0</i>	<i>25,1</i>
<i>Overige voed. gew. (ha)</i>	<i>6,0</i>	<i>10,2</i>
<i>Akkerbouw (ha)</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Aantal melkkoeien</i>	<i>66</i>	<i>67</i>
<i>Ras koeien</i>	<i>HF</i>	<i>HF</i>

Radarplot niet beschikbaar voor dit bedrijf

Doelstellingen

Graag zou Jaap Drijfhout, als de tijd is gekomen om te stoppen met werken, schuldenvrij zijn en een spaarpotje hebben voor de oude dag. Hij wil dan een bedrijf kunnen overdragen op een volgende generatie, dat floreert en wat mensen tot de verbeelding spreekt. Er moet iets bijzonders zijn met dat bedrijf. Er moet een hoge mate van zelfvoorzienendheid zijn. Hiermee bedoelt Drijfhout ook dat het zonder al te veel kunst en vliegwerk moet lopen, als een systeem dat werkt. Verder is het voor de veehouder belangrijk dat de veestapel gezond is en de productie dusdanig dat je ervan kunt bestaan. De veehouderij moet een passend onderdeel zijn binnen het geheel van het bedrijf. De veestapel moet voldoende mest produceren voor de akkerbouw en wat betreft krachtvoer moet het bedrijf (deels) zelfvoorzienend zijn. Hierbij wil Drijfhout nog wel een concessie doen naar alleen maar geplet graan en grasbrok of helemaal geen krachtvoer. In de nabije toekomst is het verlagen van de kosten een belangrijke doelstelling voor de veehouder.

Strategie

Om bovenstaande doelstellingen te behalen gaat Drijfhout de komende jaren stapje voor stapje werken aan het systeem dat hij voor ogen heeft. Op dit moment is het een beetje rommelig doordat degene die de kaasmakerij runde onverwacht is vertrokken. Als de kaasmakerij weer een beetje loopt, wil de veehouder beginnen met de bouw van een jongveestapel. Wanneer dit is gerealiseerd, verwacht Drijfhout een verbetering in de gezondheid en de groei van het jongvee en minder arbeid.



Alle melk wordt verwerkt tot kaas op CV Ter Linde

Verder ziet Drijfhout dat op een of andere manier de kosten omlaag moeten worden gebracht. Dit kan aan de ene kant via lagere grondlasten door de grond te kopen in plaats van de huidige hoge pachtprijs (€ 800 kale pacht per ha) te betalen. Een andere mogelijkheid om de kosten te verlagen is via een extensiveringstap in het bouwplan, waardoor minder personeel nodig is en er minder (kracht)voer hoeft worden aangekocht. Drijfhout wil proberen alles zoveel mogelijk uit het eigen systeem te halen. Deze strategie is deels gebaseerd op de ideeën van de grondlegger van de Biologisch Dynamische landbouw, Rudolf Steiner. Hij zei dat alles wat een landbouwbedrijf moet aanvoeren, moet worden gezien als een medicijn voor een systeem dat niet gezond is. Op korte termijn is de strategie, stabiliteit in het bedrijf krijgen. De melkveehouderij is pas geleden van een tweemans- naar een eenmansbedrijf gegaan. Hoe het bedrijf er in de nabije toekomst uit komt te zien, is nog een beetje een zoektocht, maar duidelijk is wel dat Drijfhout in z'n eentje de kapitein op het schip blijft. Daarnaast gaat hij ook dit jaar weer zoeken naar balans in het bouwplan, dit is echter een doorlopend proces.

De ondernemer

Jaap Drijfhout houdt van het werken op een gemengd bedrijf met meerdere mensen. Er is een winkel, een restaurant en een camping op het bedrijf. Hierdoor lopen er altijd veel mensen rond, wat door Drijfhout als een meerwaarde wordt gezien. Het contact met het publiek is een vanzelfsprekendheid geworden, waar weinig moeite voor hoeft te worden gedaan. Dit is voor de veehouder erg belangrijk.

De uitdaging zit voor Drijfhout in het zoeken naar de juiste balans tussen akkerbouw en dierlijke productie binnen het bestaande gemengde bedrijf. Deze balans geldt voor zowel de technische kant, zoals de vruchtwisseling, als voor de menselijke kant, de mensen onderling, zodat iedereen zijn bestaansrecht blijft houden.



De pinken krijgen de wei uit de kaasmakerij

Ontwikkelingen in de afgelopen jaren

Qua strategie is er de afgelopen jaren weinig veranderd. Het verder sluiten van de kringloop en het optimaliseren van de bedrijfsvoering waren vijf jaar geleden ook al belangrijke items. Wel vond er een grote reorganisatie plaats. De melkveehouderij is van een tweemansbedrijf naar een éénmansbedrijf gegaan. De compagnon van Drijfhout in de melkveehouderij is plotseling uit het bedrijf gestapt. Zijn vriendin, die de kaasmakerij runde, is ook vertrokken. Drijfhout heeft zijn energie vooral gestoken in reorganisatie en afwikkeling hiervan. Op dit vlak is veel gebeurd. Dit is echter nog niet terug te zien in de dagelijkse gang van zaken, aldus Drijfhout: *“Als je het erf opstapt, zie je niet meteen grote veranderingen. Het werk gaat helaas ook nog steeds niet efficiënter.”*

Toch geeft de veehouder aan dat de huidige situatie wel rust geeft. Technisch zijn er op punten, zoals: het management van de koeien, het graslandbeheer en de gezondheid veestapel, verbeteringen doorgevoerd. Wat betreft het celgetal heeft Drijfhout ontdekt dat tijdens het melken tussentijds, na een hoog-celgetal-koe, de melkstal ontsmetten met heet, kokend water erg goed werkt. Bioveem-collega Bert Wagenvoort heeft zijn nieuwe melkstal hierop aangepast en heeft nu ook heetwaterleidingen in zijn melkstal.

Verder is Drijfhout in de afgelopen jaren overgeschakeld op gemengd voeren, waardoor de koeien meer melk zijn gaan geven. Drijfhout voert een stalrantsoen van gras/klaver kuil, GPS en bietenpulp.



Veel rode klaver in de wei

Ervaringen binnen Bioveem

Door het opstellen van een bedrijfsplan is meer inzicht gekomen in het gehele bedrijf. Drijfhout weet nu bij welke takken het geld wordt verdiend en welke takken achter blijven qua economisch resultaat. Hij dacht altijd dat de kaasmakerij de kip met de gouden eieren was, maar is er door het bedrijfsplan achter gekomen dat die eigenlijk net kostendekkend is. Met de camping wordt wel veel meer geld verdiend dan verwacht. Deze kan echter helaas, in verband met wet- en regelgeving, niet verder worden uitgebreid.

Verder merkt Drijfhout op dat het bedrijf door Bioveem uit de afzondering is geraakt. Het bedrijf ligt in een uithoek van Nederland. Er zijn geen collega-melkveehouders in de buurt, waardoor contact in studieclubjes en dergelijke zeldzaam is. Het isolement is door Bioveem verdwenen. Dit is voor Drijfhout heel waardevol. Hij weet nu bij wie hij terecht kan als hij iets wilt oppakken: collega-boeren, onderzoekers en adviseurs.

Beschouwing

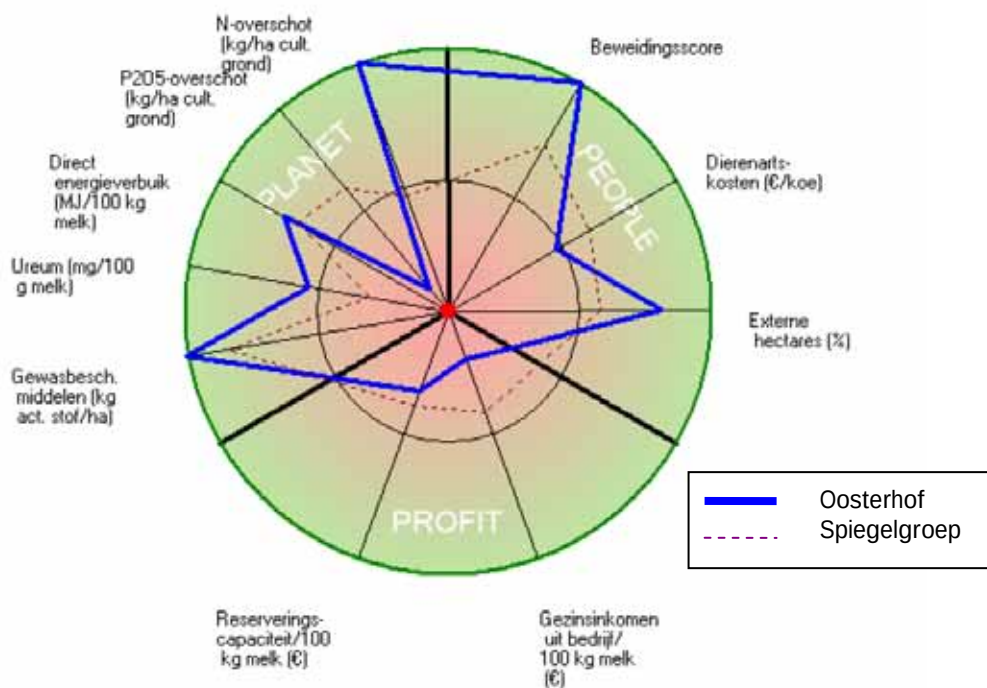
Jaap Drijfhout is iemand van de grote lijnen. Hij denkt goed na over de rol van de veehouderij binnen het grotere gemengde bedrijf. Hij heeft goed voor ogen wat die rol zou moeten zijn en probeert hier stapje voor stapje verder naar toe te werken. Toen Drijfhout de melkveehouderij nog samen met zijn collega Marien Goedhart runde, richtte hij zich vooral op de koeien en op het landwerk. Goedhart was met name verantwoordelijk voor de kaasmakerij en de administratie. Ieder had zo zijn eigen taken. Nu is Drijfhout verantwoordelijk voor de gehele veehouderijtak en dit vraagt van hem dat hij zijn aandacht voldoende verbreed.

Het speciale van het bedrijf Ter Linde is dat er door verschillende ondernemers op verschillende gebieden wordt gewerkt. Drijfhout geeft aan dat dit voor hem een meerwaarde geeft. Aan de andere kant is het ook een nadeel. Er moet veel worden overlegd en als er iemand weggaat, verandert alles weer. In de afgelopen periode is op dit gebied ook erg veel gebeurd. Dit heeft veel energie gekost, waardoor er minder overbleef voor het optimaliseren van het bedrijf. Het maken van goede afspraken blijft een belangrijk punt. Het bedrijf is al opgesplitst in verschillende Commanditaire Vennootschappen zodat de partners min of meer worden gedwongen op een meer zakelijke manier met elkaar om te gaan. Zo wordt er bijvoorbeeld betaald voor de mest die de veehouderij aan de akkerbouw levert en voor het (kracht)voer dat de akkerbouw teruglevert.

7.6 Durk Oosterhof

Durk Oosterhof heeft in Drachten (Friesland) een biologisch melkveebedrijf, waarbij grasland een belangrijke rol speelt. Als je het erf oprijdt, kun je eigenlijk alleen aan het bord aan de weg opmaken dat je een biologisch bedrijf bezoekt. Het erf ziet er netjes uit, de bedrijfsvoering oogt simpel. Oosterhof merkt in het gesprek op dat een gangbare boer zich waarschijnlijk op zijn bedrijf ook wel op zijn gemak zal voelen. Het bedrijf mag dan wel niet zo bijzonder zijn, de ondernemer is dit zeker wel. Zo besteedt Oosterhof veel aandacht aan de relatie met de consument, door nieuwtjes en foto's op zijn website te zetten (www.obio.nl). Ook heeft hij mensen uit het hele land uitgenodigd om het naar buiten gaan van de koeien bij te wonen. Bijzonder is ook dat Oosterhof het bedrijf in z'n eentje runt en daarnaast nog een (0,3-0,5) baan als docent heeft op het AOC in Drachten.

	2001	2004
Bedrijfsomvang		
Gebruikersmelkquotum	260.503	280.503
Referentiemelkquotum	310.503	310.503
Oppervlakte cultuurgrond	34,3	43
Bedrijfsvoering		
Eko/ BD (sinds)	Eko (1995)	Eko
Gras-klaverland (ha)	34,3	43
Overige voed. Gew. (ha)	0	0
Akkerbouw (ha)	0	0
Aantal melkkoeien	39	44
Ras koeien	HF	HF



Doelstellingen

Durk Oosterhof wil graag op een leuke manier boer zijn. Dit betekent voor hem een bedrijf dat, zowel richting de omgeving als economisch gezien, duurzaam is. Oosterhof vindt zijn bedrijf op dit moment qua milieu minder onduurzaam dan bedrijven van gangbare collega's, maar echt duurzaam wil hij het nog niet noemen. Economisch gezien vindt hij het zeker niet duurzaam. *"Mijn bedrijf is pas economisch duurzaam als de prijs die ik voor mijn melk krijg, alle kosten die ik ervoor moet maken, dekt"* zegt de veehouder.

Doelstellingen om het bedrijf meer in de richting van een duurzaam bedrijf te ontwikkelen zijn voor Oosterhof het sluiten van kringlopen, het meer gebruik maken van duurzame energie door groene stroom te gebruiken en het aandeel zonne-energie uit te breiden. De economische situatie is op het moment voor hem de beperkende factor om op dit gebied grote stappen te zetten.

Strategie

De eerste stap in de strategie van Oosterhof is zorgen dat het bedrijf economisch duurzaam wordt. Dit is echter ook een moeilijke stap, omdat het voor een deel buiten de mogelijkheden van de veehouder ligt. Het opzetten van een eigen afzetkanaal, gebaseerd op een eerlijke prijs, is tot op heden niet gelukt. Oosterhof is van mening dat de biologische melkprijs een eerlijke prijs zou moeten zijn, waarin alle kosten worden gedekt. Oosterhof hoopt dat er mogelijkheden komen om melk die zonder gebruik van antibiotica wordt geproduceerd tegen een hogere prijs te vermarkten. Deze prijs zou dan wel onafhankelijk van de gangbare prijs tot stand moeten komen op basis van de kostprijs bij de boer. In een nichemarkt zou dat moeten kunnen. Tegelijkertijd kan een dergelijke ontwikkeling een positieve uitstraling hebben op de prijsvorming van de (biologische) melk in het algemeen.

Verder heeft de veehouder een paar wilde ideeën voor het behalen van meer inkomsten, zoals het organiseren van een bedrijfsarrangement voor managers in het kader van teambuilding. Ze kunnen dan eerst ridderzuring steken en daarna op het bedrijf gaan eten of iets dergelijks. Dit past echter in de ogen van Oosterhof weer niet binnen het doel om de voedselproductie op het bedrijf economisch duurzaam te krijgen. Dat moet echt komen uit een eerlijke prijs. De "wilde ideeën" zijn meer iets ernaast wat niet zoveel met de basis, melkproductie, te maken heeft, aldus de veehouder.

De komende jaren wil Oosterhof zijn bedrijf wat betreft de bedrijfsvoering verder optimaliseren. Het proces van het in evenwicht brengen van het bedrijf gaat door. Door het houden van de kalveren bij de koe heeft Oosterhof hier in 2003 een begin mee gemaakt. De stierkalfjes zijn nog een punt van aandacht. Oosterhof zou deze toch graag op een of andere manier biologisch willen afzetten. Daarnaast wil hij de huisverkoop verder gaan uitbreiden.

De ondernemer

Durk Oosterhof is biologisch boer, omdat er voor hem geen alternatieve manier van boeren is. Als hij niet biologisch zou kunnen boeren, zou hij helemaal geen boer zijn. Daarvoor ligt vooral een geestelijke barrière. Oosterhof boert biologisch vanuit ideologische motieven. Hij probeert met zijn bedrijf te laten zien dat er een goed alternatief is voor de gangbare manier van boeren. Hierbij vindt hij het belangrijk dat zijn bedrijf en de bedrijfsvoering in harmonie zijn met de omgeving. Hij vindt het verder belangrijk dat mensen zich ook betrokken voelen bij zijn bedrijf. De actie 'adopteer een koe' vindt de veehouder hier een mooi voorbeeld van en hij grijpt dit, naast het bord aan de weg, aan om naar buiten te treden.



Oosterhof haalt voldoening uit gezonde, mooie melkkoeien

Een kwaliteitsmoment is voor de veehouder als hij zomers de zon op ziet komen. Verder haalt hij voldoening uit een eerste snede die goed is gelukt en dieren die goed gezond zijn. Een belangrijke drijfveer voor Oosterhof is

het produceren van een gezond kwaliteitsproduct. Hij gebruikt daarom nagenoeg geen antibiotica meer. De mate van economische duurzaamheid bepaalt of de andere speerpunten kunnen worden gerealiseerd. Wat betreft het verder sluiten van kringlopen zou Oosterhof graag mest afvoeren in ruil voor stro. Dit kost op dit moment echter meer geld dan het oplevert. Grote investeringen zullen voorlopig niet worden gedaan. Een potstal spreekt Oosterhof ontzettend aan, maar het te verwachten rendement van een dergelijke investering is op dit moment te laag.

Ontwikkelingen in de afgelopen jaren

De doelstellingen en strategie zijn de afgelopen jaren niet veranderd. Wel is het systeem meer in evenwicht gekomen door ervaring en een andere beleving. Oosterhof geeft aan dat hij voorheen meer in hokjes dacht. Nu kijkt hij meer naar het geheel, naar de natuurlijke processen in de landbouw. Oosterhof is nog steeds bezig zich op dit gebied te ontwikkelen. Hij heeft nu de eerste kalfjes met horens lopen en overweegt om helemaal te stoppen met het onthoornen. Voor zichzelf vindt Oosterhof wel dat hij er voor 100% achter moet staan, voor hij een eventuele overstap zal maken naar BD met de daarbij behorende meerprijs voor de melk (voor zover daar markt voor is natuurlijk).

In de afgelopen jaren is de huisverkoop van vlees verder uitgebreid. Dit heeft voor Oosterhof, naast een economische doelstelling, ook als doel om de klanten bewust te maken waar hun eten vandaan komt.



Bij de familie Oosterhof kan vlees van eigen koeien aan huis worden gekocht

Wat betreft het optimaliseren van de kringloop heeft Oosterhof de afgelopen jaren land bij gehuurd. Hierdoor hoeft er minder voer te worden aangekocht. Ook is de veehouder begonnen met het min of meer vercomposterend en uitrijden van slootmaaisel over het land. Deze extra organische stof- en mineralenbron komt het totale systeem ten goede en maakt een toekomstige afvoer van mest beter mogelijk.

Daarnaast is hij begonnen met het houden van de kalveren bij de koe. De reden hiervoor was dat de mensen die voor de huisverkoop kwamen dachten dat op biologische bedrijven de kalveren bij de koe werden gehouden. Oosterhof is bij collega-melkveehouder Langhout (in Jelsum) wezen kijken en dacht als het daar kan, kan het bij mij ook. De kalveren blijven twee maanden bij de moeder. Daarna wordt in één maand de melkgift afgebouwd met speenemmers of gewone drinkemmers.

Ervaringen binnen Bioveem

In het kader van Bioveem heeft op het bedrijf van Oosterhof een bemestingsproef gelegen waarbij verschillende manieren van mest uitrijden werden vergeleken. Door deze proef is het idee van de melkveehouder, dat de structuur van de bodem wordt beschadigd door mest uitrijden, bevestigd. Mede door de proef werd hij zich ervan bewust dat bij het uitrijden van de mest met de zodenbemester, minimaal een derde van het land wordt bereiden (dit is exclusief de kopakkers). Hierdoor wordt de meeropbrengst van het uitrijden van de mest voor een deel teniet gedaan door de structuurschade.



Mestuitrijden met de sleepslang beperkt de structuurschade aan de bodem

De groepsbijeenkomsten die in het kader van Bioveem werden georganiseerd, zijn door Oosterhof als erg inspirerend ervaren. Hij ging met enthousiasme naar huis. Ze waren concreet en voor de veehouder bevestigend dat hij op de goede weg is. Het was een combinatie van het enthousiasme van de deelnemers en de onderwerpen die werden behandeld die het zo inspirerend maakten. Een belangrijke tip die Oosterhof aan het einde van het gesprek nog wil meegeven aan zijn collega's is: realiseer je dat je bezig bent met het produceren van voedsel!

Beschouwing

Durk Oosterhof is een veehouder met vergaande idealen. Hij wil zijn bedrijf, dat ook voor biologische begrippen ver is op het gebied van het sluitend maken van kringlopen, op milieugebied niet als duurzaam bestempelen. Dat het bedrijf economisch voor zijn begrip niet duurzaam is, zit de veehouder nog veel meer dwars. Doordat er in zijn ogen geen eerlijke prijs wordt betaald voor de melk die hij levert, heeft hij vanuit het bedrijf geen of te weinig financiële ruimte voor het verder verduurzamen van het bedrijf. Oosterhof redeneert hier als volgt: hij maakt een kwalitatief goed product en richt zijn bedrijf zo in dat het systeem klopt met respect voor mens en dier. Hier staat een bepaalde kostprijs tegenover die Oosterhof graag via de melkprijs zou krijgen uitbetaald. Helaas is de realiteit zo dat tot nu toe de meeste veehouders andersom redeneren en hun kostprijs aanpassen aan de melkprijs. Voor een deel gaat het aanpassen van de kostprijs ten koste van de intrinsieke kwaliteit van het product. Dit is in de ogen van Oosterhof niet duurzaam, omdat de veehouder het bedrijf op deze manier niet dusdanig kan inrichten dat het systeem klopt en er een kwalitatief hoogwaardig product kan worden geproduceerd.

In het kader van Bioveem heeft op het bedrijf van Durk Oosterhof een experiment gelopen, waarin drie technieken van mest aanwenden, injecteren, sleepslang en bovengronds uitrijden werden vergeleken. Dit was naar aanleiding van de vraag van Oosterhof hoeveel mest hij eventueel naar een akkerbouwer zou kunnen afvoeren. Hij vroeg zich dan af of er geen problemen zouden optreden met de voorjaarsgroei en of het nog uitmaakte met welke machine de mest werd aangewend. Er zijn daarom drie systemen van mestaanwending vergeleken naast drie bemestingstrappen. Grappig was dat uiteindelijk kon worden geconcludeerd dat met name het klaveraandeel een belangrijk effect had op de uiteindelijke opbrengst. Daarnaast werd voor Oosterhof bevestigd dat de zware injectiemachines een groot effect hebben op de structuur van de grond en daarmee de uiteindelijke opbrengst. De nog openstaande vraag is hoe bij een substantiële mestafvoer de fosfaat- en kaliafvoer kan worden aangevuld op een binnen de biologische principes passende wijze.

Het bedrijf in Drachten oogt op het eerste gezicht niet erg biologisch. De veehouder is het zeker wel. Het is knap dat hij door een relatief simpele bedrijfsopzet zijn idealen toch deels weet te verwezenlijken met daarnaast een baan buitenshuis. Verder besteedt Oosterhof de nodige zorg aan zijn website. Hierop kunnen consumenten door middel van de vele foto's die erop staan zien hoe het er op het bedrijf aan toe gaat. De mooie plaatjes van de kalveren bij de koe en de koeien die dansend voor het eerst de wei in gaan, zijn een inspirerend voorbeeld van hoe het er op een biologisch melkveebedrijf uit kan zien.

8 Tweede takken op Bioveem-bedrijven

G.J. Doornewaard (LEI)

A.C.G. Beldman (LEI)

8.1 Aanleiding

Binnen Bioveem komen verschillende bedrijven voor die een of meerdere tweede takken hebben. Deze tweede takken hebben meestal een nauwe band met de hoofdtak op het bedrijf, waarbij de tweede tak eigenlijk niet zou kunnen bestaan zonder de hoofdtak. Binnen Bioveem ontstond de vraag wat nu precies de toegevoegde waarde is van de tweede takken. Waarom zijn ondernemers er bijvoorbeeld mee begonnen? En wat levert zo'n tweede tak eigenlijk op? In dit hoofdstuk wordt een antwoord gegeven op deze vragen op basis van de situatie op de bedrijven van de Bioveem-deelnemers De Lange, Schoenmakers en Drijfhout.

8.2 Benodigde ondernemersvaardigheden

Een tweede tak vraagt vaak heel andere vaardigheden van de ondernemer dan de hoofdtak. Bij het starten van een tweede tak is het dan ook belangrijk om na te gaan of je als ondernemer over de benodigde competenties beschikt. In tabel 1 staat weergegeven welke vaardigheden er volgens de ondernemers van de hierboven genoemde drie Bioveem-bedrijven nodig zijn om de tweede takken succesvol te kunnen uitoefenen.

Tabel 1 Benodigde vaardigheden voor de tweede takken

	Weerribben zuivel Klaas de Lange	De Hondspol Marcel Schoenmakers	Ter Linde Jaap Drijfhout
Benodigde vaardigheden	Omgang met mensen Commercieel denken Organiseren Monitoren geldstromen	Omgang met mensen Overleggen Geduld	Omgang met mensen Organiseren Plannen Samenwerken Vakkennis (kaas maken)

Het goed kunnen omgaan met mensen wordt door alle ondernemers genoemd. Dit betreft zowel omgang met personeel als omgang met bezoekers en klanten. Je moet het leuk vinden om het bedrijf open te stellen voor buitenstaanders en dus moet je zeker niet bang zijn voor pottenkijkers. De Lange en Drijfhout noemen ook organiseren als belangrijke vaardigheid. Voor het zelf organiseren van afzet is een commerciële inslag van belang. Over alle vaardigheden heen geldt met name dat je als ondernemer plezier moet hebben in het runnen en uitvoeren van de tweede tak. Het plezier en de motivatie van de ondernemer vormen misschien daarom juist de meest belangrijke kritische succesfactor voor het slagen van de tweede tak.

8.3 Methode berekening economisch resultaten

Voor de jaren 2002 en 2003 is een LEI-boekhouding beschikbaar voor de bedrijven. In deze boekhouding zijn, naast de resultaten van het bedrijf als geheel, ook de resultaten per tak uitgerekend. Het gaat hierbij om de bedrijfseconomische resultaten. Dit betekent dat alle kosten (dus zowel betaald als berekend) worden meegenomen. Bij kosten hebben we het niet over hetzelfde als uitgaven. In het bedrijfseconomisch resultaat worden bijvoorbeeld kosten in rekening gebracht voor de inbreng van eigen arbeid en eigen kapitaal (berekend loon en berekende rente), maar de inzet van eigen arbeid en kapitaal leidt niet tot daadwerkelijke kasuitgaven.

Bij het berekenen van het economisch resultaat per tak zijn de kosten en opbrengsten zo zorgvuldig mogelijk verdeeld over de verschillende takken. De opbrengsten zijn op basis van het soort opbrengst toegerekend. Bij interne leveringen van de melkveehouderijtak aan de zuiveltak is gerekend met een melkprijs van 37,5 eurocent per kg melk. Voor de melkveehouderijtak zijn dit dus opbrengsten, maar voor de zuiveltak kosten.

De toegerekende kosten zijn over de takken verdeeld op basis van de omschrijvingen op nota's. Bij de niet toegerekende kosten is op de volgende manier te werk gegaan:

- Arbeid (berekend en betaald); kosten gebaseerd op inschatting van aantal uren per tak
- Afschrijving machines, werktuigen en gebouwen; ingeschat op basis van overzichtslijsten duurzame activa
- Onderhoud en huur; verdeling op basis van nota's
- Berekende rente; ingeschat op basis van overzichtslijsten duurzame activa
- Algemene en overige kosten; verdeling op basis van nota's.

Bij het toerekenen van kosten over de verschillende takken kan niet worden ontkomen aan het doen van aannames. Een voorbeeld:

Op het bedrijf van Schoenmakers zijn een stuk of tien kruiwagens aanwezig. Als er op het bedrijf geen zorgtak zou zijn geweest, dan zouden er minder kruiwagens nodig zijn. Er moet dus een aanname worden gedaan met betrekking tot de vraag hoeveel kruiwagens moeten worden toegerekend aan de zorgtak en hoeveel kruiwagens moeten worden toegerekend aan de melkveetak.

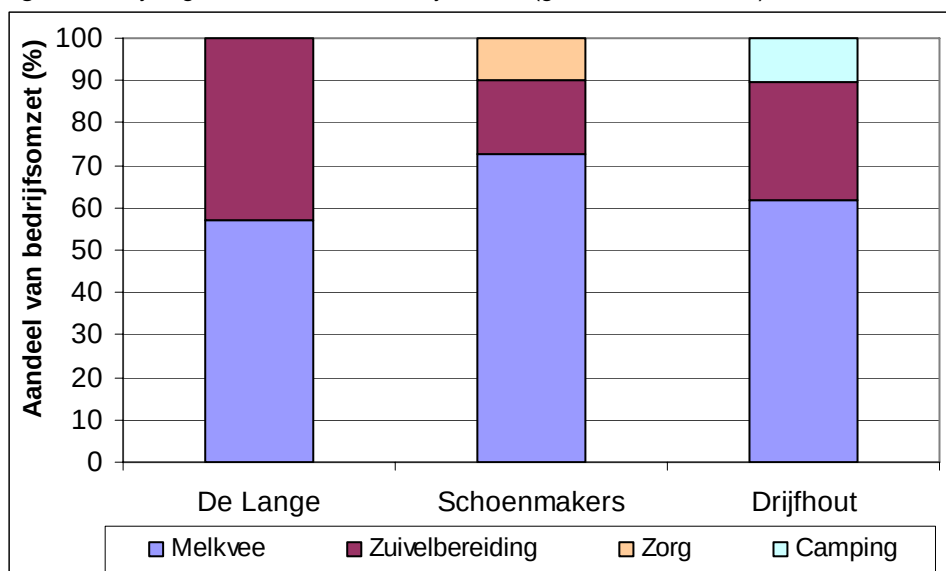


8.4 Economische resultaten

Bijdrage takken aan bedrijfsresultaat

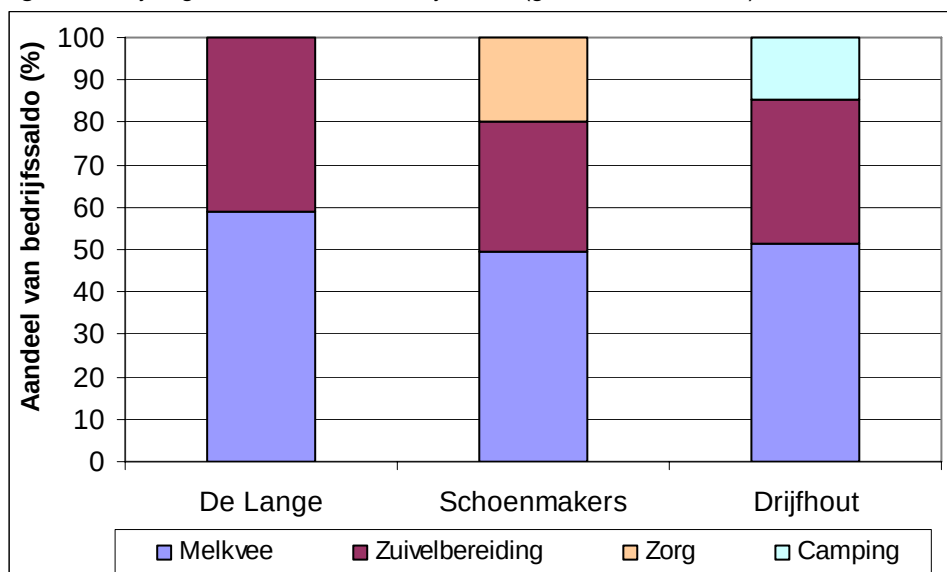
Hieronder wordt in enkele figuren aangegeven wat de bijdrage van de verschillende takken is aan het totale bedrijfsresultaat. In figuur 1 staat de bijdrage van de verschillende takken aan de totale bedrijfsomzet weergegeven en in figuur 2 de bijdrage van de verschillende takken aan het totale bedrijfssaldo (= bedrijfsomzet - toegerekende kosten).

Figuur 1 Bijdrage van takken aan bedrijfsomzet (gem. 2002 en 2003)



Bij De Lange levert de zuiveltak ruim 40% van de totale bedrijfsomzet op. Bij Schoenmakers levert de zuiveltak bijna 20% van de omzet en de zorgtak ongeveer 10%. Bij Drijfhout draagt de zuiveltak bijna 30% bij aan de totale bedrijfsomzet en de camping ongeveer 10%.

Figuur 2 Bijdrage van takken aan bedrijfssaldo (gem. 2002 en 2003)



Bij de Lange is de bijdrage van de zuiveltak aan het bedrijfssaldo (41%) ongeveer even groot als de bijdrage van de zuiveltak aan de bedrijfsomzet (43%). Relatief gezien zijn de toegerekende kosten bij de melkveetak en de zuiveltak dus ongeveer even hoog.

Bij Drijfhout en met name Schoenmakers blijkt de bijdrage van de tweede takken aan het bedrijfssaldo groter te zijn dan de bijdrage aan de bedrijfsomzet. Bij Schoenmakers dragen de tweede takken voor 27% bij aan de bedrijfsomzet, terwijl de bijdrage aan het bedrijfssaldo 51% bedraagt. Bij Drijfhout gaat het respectievelijk om 38% en 49%. Relatief gezien zijn de toegerekende kosten van de tweede takken op deze bedrijven dus minder hoog dan de toegerekende kosten op de melkveetak.

Resultaten zuiveltak

In tabel 2 staan de resultaten van de zuiveltak weergegeven voor De Lange en Drijfhout. Omdat de zuiveltak op het bedrijf van Schoenmakers in de jaren 2002 en 2003 nog in een opstartfase verkeerde, staan de gegevens van dit bedrijf hier niet weergegeven.

Tabel 2 Resultaten zuiveltak in € per 100 kg verzuivelde melk (gem. 2002 en 2003)

		De Lange	Drijfhout
Opbrengsten totaal	(a)	33.94	20.90
Kosten totaal	(b)	28.07	19.61
Waarvan:			
- Machines, werktuigen, gebouwen		3.26	3.37
- Arbeid	(c)	5.76	8.95
- Overig		19.04	7.28
Netto-bedrijfsresultaat (= a - b)	(d)	5.88	1.30
Arbeidsopbrengst (= d + c)		11.64	10.25

De opbrengsten per 100 kg verzuivelde melk zijn bij De Lange met 33,94 euro fors hoger dan bij Drijfhout. Dit heeft te maken met de soort producten die worden gemaakt. Bij De Lange worden voornamelijk toetjes gemaakt, terwijl bij Drijfhout alle melk wordt verwerkt tot kaas. De totale kosten zijn bij De Lange ook hoger dan bij Drijfhout, hetgeen veroorzaakt wordt door de hogere overige kosten. Het gaat hier onder andere om de kosten voor toevoegingen die nodig zijn om toetjes te produceren, zoals vruchten, rijst, suiker, vlapoeder, etc. Bij de Lange resulteert uiteindelijk een netto-bedrijfsresultaat van 5,88 euro en bij Drijfhout van 1,30 euro per 100 kg

verzuivelde melk. Dit is dus de winst die overblijft wanneer van de opbrengsten alle kosten die met de productie van de zuivelproducten gepaard zijn gegaan, zijn afgetrokken, dus ook de kosten voor eigen arbeid berekend volgens de CAO Dierhouderij. Door bij het netto-bedrijfsresultaat de arbeidskosten op te tellen, ontstaat de arbeidsopbrengst. Dit is het gemiddelde uurloon dat de inzet van eigen en vreemde arbeid oplevert binnen in dit geval de zuiveltak. Bij De Lange bedraagt de arbeidsopbrengst 11,64 euro en bij Drijfhout 10,25 euro per 100 kg verzuivelde melk.

Tabel 3 Arbeidsbehoefte zuiveltak (gem. 2002 en 2003)

	De Lange	Drijfhout
Arbeidsbehoefte (uren/tak)	8900	2300
Zuivelverwerking/uur (kg)	250	175

Op jaarbasis zijn er bij De Lange ongeveer 8900 uren nodig voor de zuiveltak en bij Drijfhout 2300 uren. Per uur wordt er bij De Lange 250 kg melk verzuiveld. Bij Drijfhout is de capaciteit lager met 175 kg zuivelverwerking per uur. Een verklaring voor de hogere productiviteit bij De Lange is de grotere schaal. Doordat bij De Lange veel meer melk wordt verzuiveld, hebben de machines een grotere capaciteit dan bij Drijfhout. Uiteindelijk resulteert dit ook in lagere arbeidskosten per 100 kg verzuivelde melk, zoals staat weergegeven in tabel 2.

Resultaten zorgtak en camping

In tabel 4 staan de resultaten weergegeven van de zorgtak op het bedrijf van Schoenmakers.

Tabel 4 Resultaten zorgtak in € per zorgplaats
(gem. 2002 en 2003)

Opbrengsten totaal	(a)	352
Kosten totaal	(b)	463
Waarvan:		
-Gebouwen		129
-Arbeid	(c)	311
-Overig		22
Netto-bedrijfsresultaat (= a - b)	(d)	-111
Arbeidsopbrengst (= d + c)		200

De totale opbrengsten per zorgplaats bedragen ruim 350 euro. De totale kosten bedragen echter 463 euro, waarvan het grootste deel uit arbeidskosten bestaat. Bedrijfseconomisch gezien levert de zorgtak dus geen winst op. De arbeidsopbrengst is wel positief en bedraagt 200 euro per zorgplaats. Uit het negatieve netto-bedrijfsresultaat en de positieve arbeidsopbrengst kan de conclusie worden getrokken, dat de ondernemer hier met een lager uurloon genoeg moet nemen dan welke in de CAO Dierhouderij staan vermeld.

Opgemerkt moet worden dat de zorgtak qua organisatie niet valt onder De Hondspol, maar onder de Ita Wegman Stichting. Deze stichting is een bundeling van verschillende kleinschalige voorzieningen voor kinderen en volwassenen met een verstandelijke beperking. Naast directe vergoedingen aan De Hondspol, waarop bovenstaande cijfers zijn gebaseerd, helpt de Ita Wegman Stichting ook om bepaalde investeringen mogelijk te maken op het bedrijf. Deze situatie heeft tot gevolg dat de zorg in werkelijkheid dus eigenlijk meer oplevert dan in bovenstaande tabel staat vermeld.

In tabel 5 staan de resultaten weergegeven van de camping op het bedrijf van Drijfhout.

Tabel 5 Resultaten camping in € per kampeerplaats
(gem. 2002 en 2003)

Opbrengsten totaal	(a)	2102
Kosten totaal	(b)	632
Waarvan:		
-Grond en gebouwen		253
-Arbeid	(c)	259
-Overig		120
Netto-bedrijfsresultaat (= a - b)	(d)	1470
Arbeidsopbrengst (= d + c)		1729

Elke kampeerplek levert op jaarbasis ongeveer 2100 euro opbrengsten op. De totale kosten bedragen ongeveer 630 euro. Het netto-bedrijfsresultaat komt daarmee op 1470 euro. Alle kosten, dus ook voor de inzet van eigen arbeid en kapitaal, worden dus ruimschoots vergoed door de opbrengsten. De arbeidsopbrengst komt uit op 1729 euro per kampeerplaats.

Vergelijking tweede takken

Om de resultaten van de verschillende takken met elkaar te kunnen vergelijken, is voor elke tweede tak de arbeidsopbrengst per uur berekend. In tabel 6 staan deze arbeidsopbrengsten weergegeven.

Tabel 6 Arbeidsopbrengst in euro/uur (gem. 2002 en 2003)

	De Lange	Schoenmakers	Drijfhout
Zuiveltak	29	1	18
Zorg		14	
Camping			121

Er blijken forse verschillen te bestaan tussen de arbeidsopbrengsten die met de zuiveltakken worden gerealiseerd op de verschillende bedrijven. Bij De Lange levert de grootschalige zuivelverwerking het meest op met 29 euro per uur. Drijfhout realiseert een opbrengst van 18 euro per uur. Bij Schoenmakers komt de arbeidsopbrengst gemiddeld uit op slechts één euro. Zoals reeds eerder opgemerkt zat de zuiveltak op het bedrijf in de jaren 2002 en 2003 nog in een opstartfase waardoor de bezettingsgraad nog laag was, hetgeen negatief uitwerkt op het resultaat. Bovendien is de zuiveltak gestart ten dienste van de zorgtak, waar een arbeidsopbrengst van 14 euro wordt gerealiseerd. De camping bij Drijfhout levert een zeer hoge arbeidsopbrengst op van 121 euro per uur. Deze hoge opbrengst wordt gerealiseerd doordat de camping vrijwel het hele seizoen bezet is. Ook is het goed om te realiseren dat de arbeidsopbrengst per uur hoog is maar dat het aantal uren dat op deze manier kan worden besteed, beperkt is vanwege het feit dat de omvang is gelimiteerd op 15 kampeerplaatsen. In figuur 1 en 2 werd al duidelijk dat de bijdrage van de camping aan de totale bedrijfsomzet en het totale bedrijfssaldo hierdoor beperkt blijft tot 10 à 15% op het bedrijf van Drijfhout.

8.5 Discussie en conclusies

De ondernemer zelf is een belangrijke factor bij het slagen van een tweede tak. Hij moet er plezier in hebben en moet over de juiste competenties beschikken. Goed kunnen communiceren is bij de meeste tweede takken erg belangrijk (bijvoorbeeld aansturen van personeel bij zelf verzuivelen, omgang met 'klanten' bij camping, zorg of boerderijwinkel).

Naast de ondernemer vormt ook de omgeving een kritische succesfactor. Het is belangrijk om voor het starten van een tweede tak goed naar de omgeving te kijken, waarbij vraag en aanbod in een marktonderzoek kunnen worden geïnventariseerd. Als er bijvoorbeeld al een aantal boerderijwinkels zijn in de buurt, is het de vraag of het verstandig is om er zelf ook nog een te beginnen. Bij het starten van een camping is het belangrijk dat de omgeving waarin het bedrijf is gesitueerd aantrekkelijk is om in te recreëren (bijvoorbeeld dicht bij een natuurgebied of bij het water).

Uit onderzoek blijkt dat de perspectieven voor tweede takken op nationaal niveau verschillen (Silvis, 2005). De markt voor agro-toerisme lijkt geen grote groei meer te gaan maken, gezien de beperkte groei in de afgelopen jaren. Dit geldt in het bijzonder voor verblijfsrecreatie. Voor dagrecreatie zijn er meer mogelijkheden. Voor het opstarten van een zorgtak is het perspectief groter. In 2003 waren er 372 zorgboerderijen in het land. Het Landelijk Steunpunt Landbouw en Zorg verwacht dat op termijn groei naar 1000 zorgboerderijen reëel is. Bovenstaande verwachte ontwikkelingen op nationaal niveau sluiten uiteraard niet uit dat de perspectieven op regionaal niveau anders zijn.

Het is belangrijk om een tweede tak professioneel op te zetten. Het is meer dan het 'er even bij doen'. Qua arbeidsbehoefte zit er veel verschil tussen tweede takken, zowel in het aantal benodigde uren als in de verdeling over het jaar. Een camping bijvoorbeeld zal juist in de zomerperiode tijd vragen, terwijl het bij de melkveetak dan doorgaans ook drukker is in vergelijking met de winterperiode. Het is belangrijk om als ondernemer ook duidelijk na te denken over hoe de arbeidsbehoefte van een tweede tak wordt ingevuld, om te voorkomen dat het resultaat van de hoofdtak gaat lijden onder de tweede tak.

De arbeidsopbrengsten per uur die met de tweede takken worden gerealiseerd, liggen behoorlijk uiteen. De arbeidsopbrengsten bij de zuiveltak op de drie Bioveem-bedrijven lopen uiteen van 1 tot 29 euro/uur, waarbij meespeelt dat het bedrijf met een arbeidsopbrengst van één euro nog in een opstartfase verkeert. De zorgtak bij Schoenmakers en de camping bij Drijfhout leveren arbeidsopbrengsten van respectievelijk 14 en 121 euro per uur. De arbeidsopbrengst bij de camping is dus erg hoog, maar het aantal uren dat op deze manier kan worden besteed, is ook beperkt vanwege het feit dat de omvang is gelimiteerd op 15 kampeerplaatsen.

Het resultaat dat met een tweede tak kan worden gerealiseerd, hangt af van heel veel factoren zoals de competenties van de ondernemer en het gebied waarin een bedrijf is gelegen. Ook schaalgrootte speelt een grote rol. De economische resultaten die op de drie Bioveem-bedrijven zijn gerealiseerd, dienen dan ook met name ter illustratie. Het aantal bedrijven is te klein om de resultaten te mogen interpreteren als algemeen geldend voor een tweede tak.

8.6 Literatuur

Iepema, G. (red), 2006, *Inspirerend boeren! Tien systemen die werken in de praktijk*. Bioveem, 2006.

Silves, H. en K. de Bont, 2005, *Perspectieven voor de agrarische sector in Nederland*. Achtergrondrapport bij 'Kiezen voor landbouw', Den Haag, 2005.

9 Groeiers

G.J. Doornewaard (Landbouw Economisch Instituut)

A.C.G. Beldman (Landbouw Economisch Instituut)

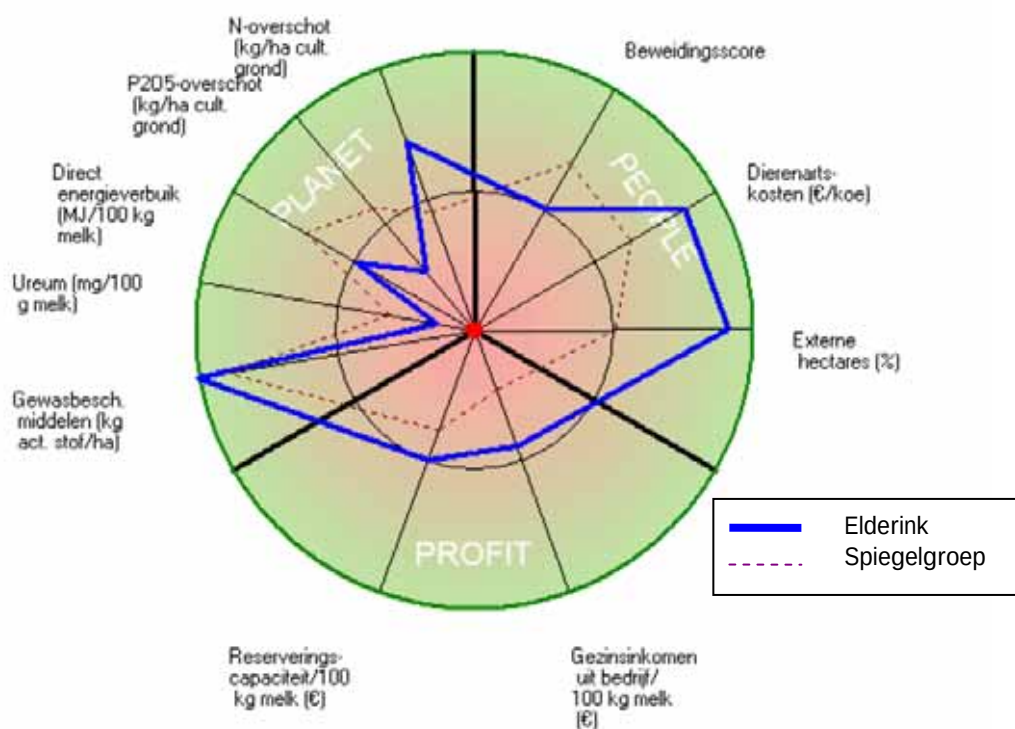
G.L. Iepema (Louis Bolk Instituut)

Met Groeiers worden die ondernemers bedoeld die zich vooral hebben gefocust op groei van het bedrijf in de vorm van het uitbreiden van het quotum en het areaal cultuurgrond.

9.1 Jos en Dorthy Elderink

Het biologische melkveebedrijf van Jos en Dorthy Elderink is gelegen in De Lutte. In de afgelopen jaren stond groei naar een bedrijf met een omvang van 1 miljoen kg melk en een hoge arbeidsefficiëntie centraal. Deze doelen zijn voor het grootste deel gerealiseerd. De komende jaren zullen vooral in het teken staan van optimalisatie. Daarnaast zal er ook meer aandacht worden besteed aan het openstellen van het bedrijf voor geïnteresseerden.

	2001	2004
Bedrijfsomvang		
Gebruikersmelkquotum	757.453	816.421
Referentiemelkquotum	792.453	941.421
Oppervlakte cultuurgrond	86,6	91,3
Bedrijfsvoering		
Eko/ BD (sinds)	Eko (2000)	Eko
Gras-klaverland (ha)	49,5	68,7
Overige voed. gew. (ha)	25,1	22,6
Akkerbouw (ha)	12	0
Aantal melkkoeien	108	131
Ras koeien	HF, RH	Holsteinras ingekruist met Jersey en Brown Swiss



Doelstellingen

De afgelopen jaren heeft Elderink zich sterk gericht op het vergroten van het bedrijf naar een omvang van 1 miljoen kg melk. Deze doelstelling is vrijwel gerealiseerd. De komende jaren zal de nadruk minder op groei liggen, maar meer op optimalisatie van het bedrijf om zodoende het rendement van de uitgevoerde investeringen te kunnen vergroten. Daarnaast willen de ondernemers actief aan de slag gaan met recreatie in de vorm van het openstellen van het bedrijf voor burgers, consumenten en toeristen. In eerste instantie wordt dit vooral gedaan vanuit ideologisch oogpunt. Op termijn is het de bedoeling om dit meer te commercialiseren.

Strategie

Bij het optimaliseren van het bedrijf zijn er verschillende zaken waarop Jos Elderink zich wil richten. Zo wil hij proberen om de levensduur van de koeien te verlengen, zodat er minder jongvee hoeft te worden aangehouden en opgefokt. De potstal die op het bedrijf is gebouwd, zal naar verwachting ook positief bijdragen aan het verhogen van deze levensduur.



In 2004 is de bestaande stal uitgebreid met 22 extra ligboxen, een potstalgedeelte, een grote wachtruimte, een carrouselmelkstal en een skybox

Ook de voeding zal de nodige aandacht krijgen, waarbij verlaging van de voerkosten het doel is. Om dit te realiseren wil Elderink de krachtvoergift verlagen en ook meer duur biologisch krachtvoer vervangen door graan. Het gaat hierbij om graan geteeld op het eigen bedrijf, maar ook graan geteeld op biologische bedrijven van collega's in de buurt is welkom.

Het openstellen van het bedrijf voor geïnteresseerden is iets waar in de toekomst meer aandacht aan zal worden besteed. Hiervoor zijn al de nodige acties uitgevoerd. Zo is er gewerkt aan het uitzetten van twee wandelroutes bij het bedrijf, de Zwartbonte - en Roodbonte route, welke onderdeel zijn van het wandelnetwerk Regio Twente. Wandelaars kunnen hierbij eten en drinken meekrijgen voor onderweg. Ook is er op het bedrijf een skybox aanwezig, die uitzicht biedt over de gehele stal. Deze skybox zal worden gebruikt bij het geven van rondleidingen op het bedrijf aan burgers, consumenten, toeristen en scholieren.

De ondernemer

Elderink is iemand die van alle facetten van het boer zijn kan genieten. Het gaat daarbij om de ontwikkeling en aansturing van het bedrijf, maar zeker ook om de uitvoering van de dagelijkse werkzaamheden en de resultaten die daarbij worden behaald. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een perceel dat er mooi bij ligt of een kuilplaat die net is volgereden met goed voer. Elderink is een allroundboer. Zowel het land, de koeien als de machines hebben zijn interesse. Verder is hij een echte systeemdenker. Elderink: *"Ik vind het belangrijk om naar het totaalplaatje te kijken, niet zozeer naar de details."* Bij het nemen van beslissingen is het dan ook het totaalplaatje dat bepalend is. Ad hoc beslissingen nemen is er niet bij. Elderink: *"Vaak loop ik al langer na te denken en ga mij door inlezen in de materie verdiepen, voordat ik zelf met iets aan de slag ga."*

Ontwikkelingen op het bedrijf

Groeien naar een bedrijfsomvang van 1 miljoen kg melk was de hoofddoelstelling van Elderink in de afgelopen jaren. Met een quotum van 950.000 kg melk op dit moment, is deze doelstelling voor het grootste deel gerealiseerd. Aan het begin van het project Bioveem stond de teller op bijna 800.000 kg quotum. Verder is het bedrijf uitgebreid met een nieuwe stal. De keuze is daarbij gevallen op een potstal, vanwege het feit dat de stromest goed bruikbaar is op het land (verhogen organische stofgehalte) en het goed is voor het welzijn van de koeien. Ook werd het bedrijf van een carrouselmelkstal voorzien, waarbij de hoge melkcapaciteit per persoon bij dit systeem doorslaggevend was voor deze keuze. Doel van de bedrijfsgroei was het vergroten van de arbeidsefficiëntie en het verlagen van de arbeidskosten. Op basis van de boekhoudcijfers blijkt dit doel te zijn gerealiseerd. In 2001 bedroegen de arbeidskosten 14,31 euro per 100 kg melk en deze waren in 2003 gedaald naar 12,14 euro per 100 kg melk. De loonwerkkosten zijn hierbij gelijk gebleven.



De nieuwe carrouselmelkstal

Het bouwplan op het bedrijf bestond de afgelopen jaren uit gras en graan. Voor maïs is er geen plaats op het bedrijf. *“De teelt van maïs is te arbeidsintensief, onkruidbestrijding is moeilijk en maïs is een eenzijdig voedermiddel met weinig eiwit en weinig mineralen”*, somt Elderink zonder veel te hoeven nadenken op. Het graan wordt op twee manieren geoogst. Een deel is als GPS ingekuuld en een ander deel is gedorst en geplet en wordt als krachtvoer gebruikt. In de toekomst zal het aandeel gedorst graan worden vergroot. Door graan kan namelijk de aanvoer van mengvoer fors worden verlaagd. Dit is gunstig gezien het feit dat mengvoer in de toekomst duurder zal worden omdat het 100% van biologische oorsprong moet zijn. Het stro van de graanteelt kan bovendien ook prima worden gebruikt op het bedrijf in de potstal.



Graan vormt een relatief groot aandeel in het bouwplan van Elderink

Wat de fokkerij betreft is een koe met een gewone productie en hoge gehalten die onder sobere omstandigheden goed functioneert het doel. Om dit te kunnen bereiken is het Holsteinras ingekruist met Jersey en Brown Swiss. Binnen de fokkerij wordt gebruik gemaakt van het triple A systeem.

Ervaringen in Bioveem-periode

Elderink omschrijft Bioveem als een leerzaam en inspirerend project. Elderink: *“Er was duidelijk sprake van eenheid ondanks de diversiteit”*. Met diversiteit doelt hij hier op de grote verschillen tussen de bij het project betrokken ondernemers en onderzoekers en adviseurs. De goede interactie tussen de verschillende betrokkenen zorgde toch voor eenheid en door deze bundeling van ervaringen en kennis was het mogelijk om tot nieuwe dingen te komen.

Het bedrijf heeft tijdens de projectperiode aan verschillende experimenten gewerkt. Zo is en wordt er bij mastitis bijvoorbeeld geen antibiotica meer gebruikt en is daarbij onder andere gebruik gemaakt van homeopathische middelen als alternatief. Ook energetisch balanceren is op het bedrijf aan de orde geweest.

Beschouwing

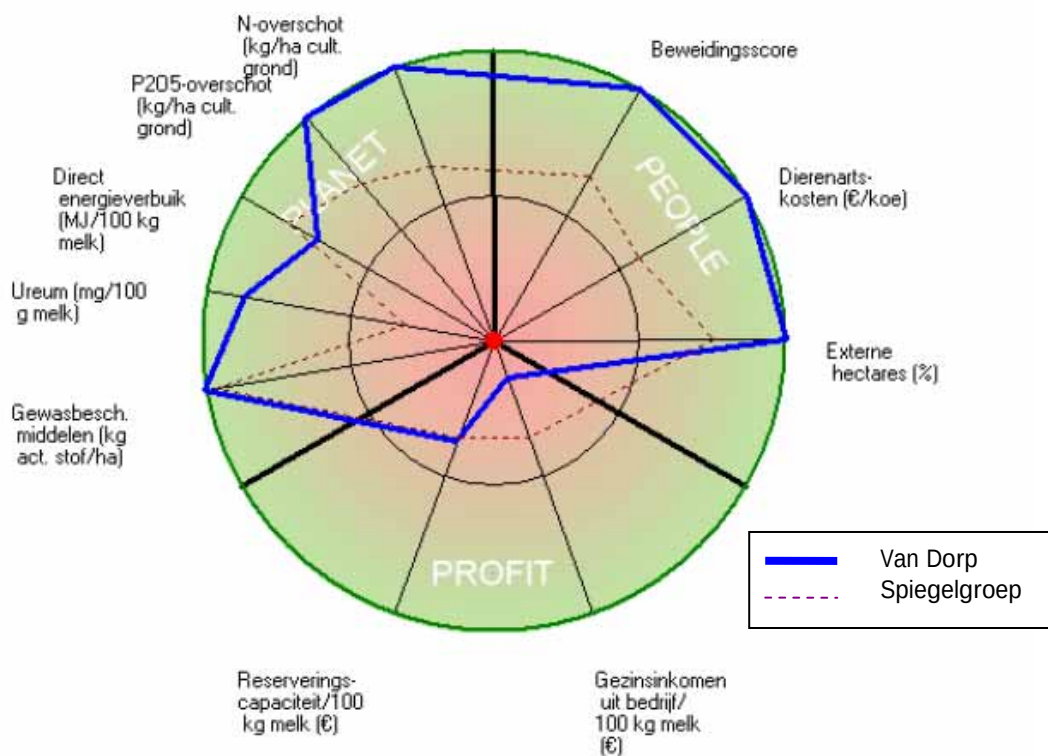
Jos en Dorthy Elderink hebben een duidelijke visie op hun bedrijf. Het streven is een bedrijf met een bovengemiddelde omvang, een hoge arbeidsefficiëntie en een 'kloppend' bedrijfssysteem dat in balans is. Deze visie is de leidraad voor de beslissingen die worden genomen, waarbij met name het gevoel of iets past binnen het bedrijfssysteem van doorslaggevende betekenis is. Keuzes worden echter niet zomaar van het ene op het andere moment gemaakt. Voordat iets wordt besloten, loopt Elderink hier al langere tijd mee in z'n hoofd. Er wordt dus wel een gedegen analyse gemaakt, alleen komt deze niet op papier terecht.

De omgang met mensen is voor de veehouder erg belangrijk. Werken met mensen krijgt de voorkeur boven het werken met een automaat. In plaats van een melkstal had immers ook kunnen worden geïnvesteerd in melkrobots. Ook de plannen met betrekking tot het actief betrekken van burgers en consumenten bij het bedrijf, maken duidelijk dat Elderink het leuk vindt om met anderen van gedachten te wisselen.

9.2 Jan en Joke van Dorp

Op het bedrijf van Jan en Joke van Dorp in Alphen aan de Rijn staat zonder twijfel een groeistrategie centraal. In de periode 2001 t/m 2004 groeide het melkquotum van 600.000 naar bijna 730.000 kg en nam de oppervlakte cultuurgrond toe van 35 tot bijna 72 hectare. Het eind is echter nog niet in zicht. Momenteel wordt gewerkt aan het realiseren van een mestvergistingsinstallatie. Om deze rendabel in te kunnen zetten, staat verdere groei naar 140 melkkoeien in de planning.

	2001	2004
Bedrijfsomvang		
Gebruikersmelkquotum	600.102	726.988
Referentiemelkquotum	600.102	716.988
Oppervlakte cultuurgrond	34,8	71,8
Bedrijfsvoering		
Eko/ BD (sinds)	Eko (1994)	Eko
Gras-klaverland (ha)	34,8	46,3
Overige voed. gew. (ha)	0	23,5
Akkerbouw (ha)	0	2
Aantal melkkoeien	82	101
Ras koeien	HF, GB	HF, GB



Doelstellingen

Jan van Dorp is iemand die graag met andere mensen samenwerkt. Zijn ideaal is dan ook een bedrijf met een zodanige omvang dat het rendabel is om een vaste medewerker in dienst te hebben. De melkveehouder kwam op dit idee toen hij een foto van Bioveem-deelnemer Jos Elderink zag samen met zijn vaste medewerker. Een vaste medewerker geeft je als melkveehouder meer flexibiliteit. Ook vindt Van Dorp het prettig om op deze manier dagelijks over de meer tactische – en operationele beslissingen op het bedrijf te kunnen overleggen.

Strategie

Groei van het bedrijf is noodzakelijk om voldoende omvang te creëren om een vaste medewerker in dienst te nemen. Van Dorp richt zich in principe vooral op het efficiënt produceren van melk. Hij ziet absoluut geen brood in verbreding in de vorm van bijvoorbeeld een camping of zelf verzuivelen. Het liefst koopt hij quotum aan om zijn doelstellingen te realiseren, maar momenteel (2005) vindt hij dit te duur. Via een omweg denkt de ondernemer zijn bedrijf toch uit te kunnen breiden. Er wordt namelijk gewerkt aan de bouw van een mestvergistingsinstallatie. Van Dorp ziet dit niet als verbreding. In de loop van 2006 zal de installatie met een capaciteit van 4.500 kuub operationeel zijn. De omvang van de huidige veestapel is nog onvoldoende om de vergistingsinstallatie van voldoende mest te voorzien. Op termijn moet het rendement van de mestvergister er dan ook toe leiden dat er weer quotum wordt gekocht. Niet alleen de melk levert dan wat op, maar ook de mest. Bovendien verwacht Van Dorp dat de quotumprijs vanaf quotumjaar 2007/2008 (fors) lager zal zijn vanwege de ontkoppeling van quotum en melkpremie. Verder vindt de melkveehouder het ook niet noodzakelijk om bij de ingebruikname van de vergistingsinstallatie al direct op een maximale bezettingsgraad van de installatie in te zetten. Het is belangrijker om eerst ervaring op te doen met het vergistingsproces en de manieren waarop hierin kan worden gestuurd. Wanneer hij dit voldoende in de vingers heeft, kan worden toegewerkt naar het benutten van de volledige capaciteit van de installatie.



Van Dorp heeft even geëxperimenteerd met het inkruisen met Blaarkoppen

De ondernemer

Het uitzetten en realiseren van plannen voor de ontwikkeling van het bedrijf is iets waar Van Dorp erg van kan genieten. Dit geeft hem minstens evenveel energie als de uitoefening van dagelijkse werkzaamheden. Van Dorp is iemand die graag verder kijkt dan de grenzen van het eigen bedrijf, om op die manier nieuwe ideeën op te doen. Deze externe oriëntatie komt ook voort uit de behoefte om contact te hebben met andere mensen.

Bij het uitzetten van een strategie speelt gevoel bij de ondernemer een belangrijkere rol dan een rapport met cijfers. Van een planmatige aanpak is dus geen sprake, laat staan dat ideeën tot ver achter de komma worden doorgerekend. Dit wil echter niet zeggen dat hij maar zo lukraak keuzes maakt. Van Dorp kijkt bij strategische keuzes namelijk vooral op systeemniveau naar het bedrijf, om zodoende te bepalen of een bepaalde investering

past binnen het bedrijfssysteem en kan leiden tot realisatie van vooraf gestelde doelen. Het gevoel is dus eigenlijk meer dan een gevoel alleen, gebaseerd op een snel inzicht in de consequenties van een keuze voor het totale bedrijfssysteem en op basis van een rationele analyse.

Ontwikkelingen op het bedrijf

De afgelopen jaren hebben op het bedrijf met name in het teken van groei gestaan. Het gaat daarbij om groei in quotum en in grond. Wat betreft grond is in 2002 een grote stap gezet. In dit jaar kreeg Van Dorp namelijk de mogelijkheid om zijn bedrijf uit te breiden met 26 ha grond op 10 km afstand in een akkerbouwgebied. De eerste jaren zijn er nog akkerbouwgewassen geteeld, maar geleidelijk aan is deze grond volledig in gebruik genomen voor de productie van ruw- en krachtvoerders voor de eigen veestapel. Het gaat hierbij onder andere om gewassen als snijmaïs, gerst/erwten en zomertarwe.



Bij de teelt van akkerbouwgewassen komt veel kijken

Het inpassen van het akkerbouwbedrijf in het melkveebedrijf is enigszins met vallen en opstaan verlopen. Van Dorp: *“Wat ik zeker onderschat heb, is het vele regelwerk dat ik met de akkerbouwtak erbij heb gekregen. Ik was gewend alleen gras te telen, maar nu moest ik me gaan buigen over welke graanrassen of compostsoorten ik het beste kon gebruiken. Dit betekende overleg met zaadfirma's en teeltbegeleiders en veel telefoontjes plegen.”*

De uitbreiding van het bedrijfsareaal en de mogelijkheid om zodoende een groot deel van het eigen voer te kunnen telen, spreekt de ondernemer vanuit het bedrijfssysteem bekeken erg aan. Het helpt om de kringloop op het bedrijf beter rond te zetten. Economisch gezien blijkt het toch lastig om de eigen teelt van voer rendabel te kunnen uitvoeren. Mocht het daarom zo zijn dat iemand een deel van de grond tegen een aanvaardbare prijs wil pachten, dan sluit Van Dorp niet uit dat hij dat zal doen.

Verder heeft de melkveehouder ervaren dat hij bij de huidige bedrijfsomvang toch wel op de grens zit van wat binnen het gezin kan worden rondgezet. Hij merkt op dat er soms minder tijd is voor privé-aangelegenheden dan dat hij eigenlijk zou willen. Gelukkig slaagt hij er van tijd tot tijd wel in om prioriteiten te stellen en in het weekend wordt er dan bijvoorbeeld ook tijd vrij gemaakt voor voetbal.



De bedrijfsomvang zit aldus Van Dorp op de grens van wat binnen het gezin kan worden rondgezet

Ervaringen in Bioveem-periode

De afgelopen jaren is er op het bedrijf van Van Dorp veel veranderd. Dat geldt niet alleen voor het bedrijf, maar ook voor hemzelf als ondernemer. Van Dorp: *“Ik merk dat ik harder en zakelijker ben geworden de afgelopen jaren. In het verleden was ik dat minder en daardoor zijn er wel eens zaken blijven liggen.”* De melkveehouder geeft aan dat hij mede als gevolg van het project Bioveem zijn kennis over de bodem als productiefactor en als onderdeel van de bedrijfskringloop heeft kunnen vergroten. Ook heeft hij meer zicht gekregen op zijn eigen zwakke punten. Zo kan de veeverzorging nog worden verbeterd door aan bepaalde zaken meer en sneller aandacht te besteden.

De ondersteuning die binnen Bioveem werd aangeboden bij de bedrijfsontwikkeling heeft Van Dorp als erg waardevol ervaren. *“Het stimuleert en dwingt je als het ware om na te denken en uit te spreken waar je met je bedrijf naartoe wilt. Ga bij je zelf na wat je wilt en waar je ambities liggen. Voor elke melkveehouder is het aan te bevelen om dit ook met externen te bespreken.”* Ook de thematisch ingestoken groepsbijeenkomsten hebben hem zeer aangesproken. Van Dorp noemt wel een aantal voorwaarden die in het algemeen belangrijk zijn bij dit soort groepsbijeenkomsten met boeren. Ten eerste moet er voldoende vertrouwen zijn binnen de groep, zodat iedereen open en eerlijk durft te zijn over zijn eigen situatie. Ten tweede is het ook belangrijk dat er procesbegeleiders en/of deskundigen aanwezig zijn om te zorgen voor voldoende diepgang. Anders bestaat de kans dat het alleen maar gezellig is, terwijl je eigenlijk niet echt verder komt. In de toekomst wil Van Dorp binnen een ‘Bioveem-achtig’ project nog wel graag aan de slag met het ontwerpen van nieuwe concepten om producten te vermarkten, welke professioneel, regionaal ingestoken en van voldoende omvang moeten zijn.

Beschouwing

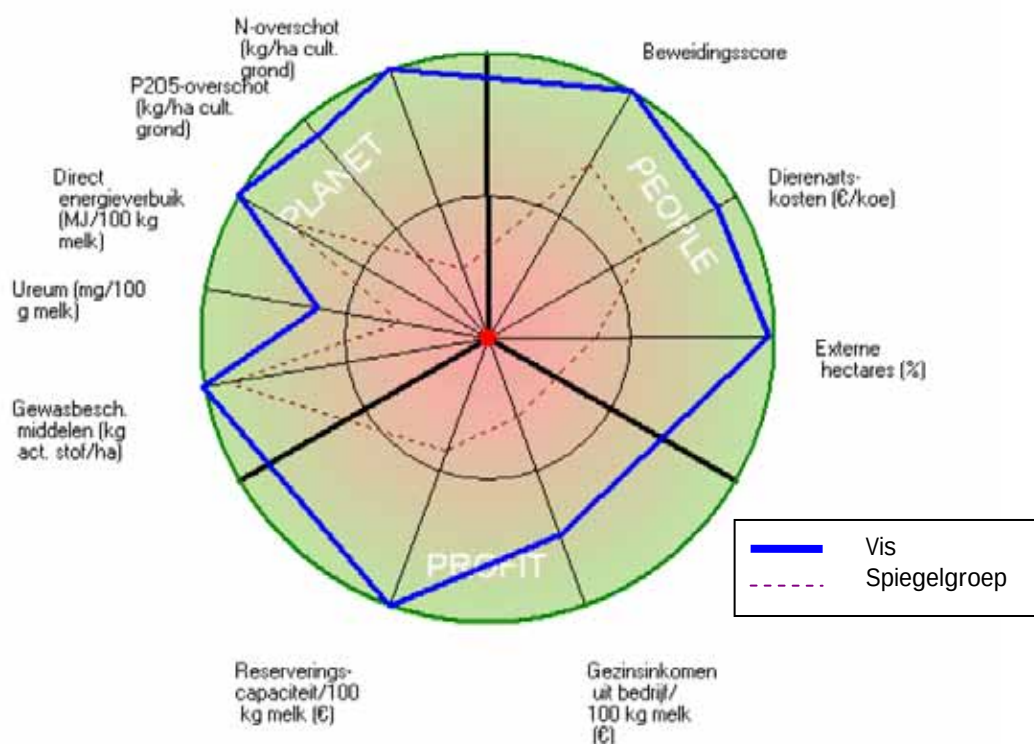
Het bedrijf van Jan en Joke van Dorp is volop in ontwikkeling. Jan van Dorp is iemand met een brede interesse en oriëntatie en is altijd op zoek naar uitdagingen en kansen. Het maken en realiseren van plannen is dan ook iets waar hij volop van geniet. In zijn strategie richt van Dorp zich duidelijk op groei. Hij gaat hierbij niet planmatig te werk, hetgeen dus betekent dat hij geen concreet en doorgerekend plan heeft over hoe zijn bedrijf er over een jaar of vijf uitziet, maar volgt meer een volgens de managementliteratuur genoemde ‘incrementele strategie’. Dit betekent dat er steeds een stap wordt genomen, welke vervolgens werkende weg wordt geëvalueerd. Daarna wordt een volgende stap genomen.

Zo op het eerste gezicht lijkt het er misschien op dat Van Dorp maar wat ‘aanmoddert’ en dat zijn keuzes tot nu toevallig goed uitpakken. De ondernemer zelf is misschien wel mede daarom voorzichtig om zijn manier van werken aan collega’s aan te raden. Zijn kracht zit in het feit dat hij een heldere visie voor zijn bedrijf heeft, namelijk het efficiënt produceren van melk door middel van groei en dat hij in staat is om kansen die hij via zijn brede netwerk langs ziet komen snel te plaatsen binnen zijn visie en bedrijfssysteem. De mestvergistinginstallatie is een mooi voorbeeld hiervan.

9.3 Jan en Aletta Vis

Het biologische melkveebedrijf van Jan en Aletta Vis in Sijbekarspel heeft in de zomer van 2005 al een omvang van meer dan 500.000 kg melk en 60 hectare grond. Het bedrijf heeft zich de laatste jaren sterk gericht op groei. In 2001 was het quotum nog 326.000 kg bij een oppervlakte van 38 hectare. De bedrijfsvoering is erop gericht om zoveel mogelijk uit de bodem te halen om zodoende een hoge productie per hectare en per koe te kunnen realiseren, uiteraard binnen de biologische randvoorwaarden.

	2001	2004
Bedrijfsomvang		
Gebruikersmelkquotum	279.173	333.578
Referentiemelkquotum	326.173	513.000
Oppervlakte cultuurgrond	38	38,7
Bedrijfsvoering		
Eko/ BD (sinds)	Eko (1998)	Eko
Gras-kloverland (ha)	38	35,7
Overige voed. gew. (ha)	0	3
Akkerbouw (ha)	0	0
Aantal melkkoeien	45	47
Ras koeien	HF	HF



Doelstellingen

Momenteel worden de dagelijkse werkzaamheden op het bedrijf uitgevoerd met eigen arbeid. Doel van Jan Vis is om het bedrijf verder door te laten groeien naar een omvang waarbij er voldoende werk is om een aantal dagen in de week een medewerker in te zetten. Als melkveehouder sta je er dan niet alleen voor en is er meer flexibiliteit, zodat het wat makkelijker is om bijvoorbeeld in het weekend ook eens een melkbeurt over te slaan. Tweede takken zijn bij de melkveehouder niet in beeld. Vis: *"Ik ben melkveehouder en daar heb ik plezier in."*

Strategie

In de toekomst wil Vis het bedrijf verder vergroten. Een jaarlijkse groei van 20 tot 30.000 kg quotum per jaar acht hij sowieso noodzakelijk als 'onderhoud' van het bedrijf. Op termijn streeft de melkveehouder naar een bedrijf met 90 melkkoeien, waarbij er 10.000 kg melk per hectare wordt geproduceerd. Bij deze omvang wordt het bedrijfskapitaal, met name de bedrijfsgebouwen, goed benut.



De nieuwe stal

De ondernemer

Jan Vis typeert zichzelf vooral als een graslandboer, of misschien beter gezegd een 'grasklaverboer'. Zijn enthousiasme op dit gebied en de goede grond leiden tot hoge opbrengsten en een goede kwaliteit ruwvoer van de grasklaverpercelen. Op het bedrijf is ook geëxperimenteerd met andere voedergewassen, maar deze blijken minder goed bij Vis en/of zijn bedrijfssituatie te passen.



De dagelijkse werkzaamheden worden uitgevoerd met eigen arbeid

In de loop der tijd zijn de uitdagingen binnen het bedrijf voor de melkveehouder steeds iets opgeschoven. Eerst beleefde hij vooral plezier aan het uitvoeren van de dagelijkse werkzaamheden, maar naarmate het bedrijf verder is gegroeid, schuift dit steeds meer op in de richting van het aansturen van het bedrijf.

Als ondernemer richt Vis zich sterk op groei. Bij het uitzetten van zijn strategie gaat hij zeer planmatig te werk. De ideeën die hij heeft over zijn bedrijf worden op papier gezet en worden vervolgens doorgerekend om te kijken op deze haalbaar zijn en in hoeverre de te verwachten resultaten overeenkomen met de gewenste resultaten. Het blijft hierbij niet bij het doorrekenen van één plan, maar er worden juist meerdere varianten doorgerekend. Vis: *“Het vergelijken van meerdere varianten levert mij vaak nieuwe inzichten op waardoor ik beter in staat ben om de voor mij beste strategie te bepalen.”*

Ontwikkelingen op het bedrijf

De laatste jaren hebben op het bedrijf in het teken gestaan van groei. Bij aanvang van het project was er 38 hectare grond ter beschikking. In 2005 is dit gegroeid naar 60 hectare, waarbij het areaal grond in eigendom is toegenomen met maar liefst 33 hectare. Doel van Vis bij aanvang van het project Bioveem was om aan het eind van het project te zijn gegroeid van 326.000 naar 500.000 kg melkquotum. Dit doel is ruim gerealiseerd. De groei van het quotum is niet steeds gepaard gegaan met het daadwerkelijk volmelken van dit quotum. De situatie op het bedrijf, onder andere het aantal stalplaatsen, was namelijk niet toereikend om meer koeien te houden. Om toch geleidelijk te kunnen groeien, heeft Vis daarom steeds een deel van het quotum verleast. Deze werkwijze heeft ertoe geleid dat het bedrijf toch geleidelijk heeft kunnen doorgroeien, zonder dat er al in een vroeg stadium behoefte te worden geïnvesteerd in een stal die vervolgens jarenlang met een forse onderbezetting te maken zou hebben.

In 2004 was het quotum ondertussen zodanig gegroeid dat de stap naar een nieuwe ligboxenstal kon worden gemaakt. In deze stal is er voor de kalveren een van de rest van de stal afgesloten gedeelte beschikbaar. Vis heeft hiervoor gekozen om het risico van ziekteoverdracht te verkleinen. Bij de indeling van de stal is veel rekening gehouden met arbeidsefficiëntie en arbeidsgemak. Zo zijn de huisvesting voor droogstaande koeien, de afkalfstal en de kalverenhuysvesting dicht bij elkaar geplaatst. De verschillende leeftijdsgroepen jongvee zijn naast elkaar gehuisvest en kunnen door middel van een doorschuifstelsel snel worden verhuist.

In de stal is geëxperimenteerd met een nieuw soort boxbedekking waarbij een met de betonmolen gemaakt mengsel van klei en stro in de boxen is aangebracht. Dit bleek echter toch niet naar tevredenheid te werken. Met name bij de voorpoten ontstonden kuilen. Momenteel wordt gewerkt met gehakseld stro. Eigenlijk is dit te arbeidsintensief. Mogelijk dat Vis nog een plank voor in de box gaat maken om daar meer strooisel vast te kunnen houden.



De verbrede ligboxenstal geeft veel licht en ruimte

Ervaringen in Bioveem-periode

De kracht van het project Bioveem komt volgens Vis voort uit de diversiteit in ondernemers en de goede interactie tussen de ondernemers en de onderzoekers en adviseurs. Positief was ook dat er voldoende aandacht was voor de doelen en vragen van de deelnemers.

Tijdens de projectperiode is er op het bedrijf veel aandacht besteed aan de bestrijding van ridderzuring. Dit vormde op het bedrijf duidelijk een knelpunt. Er is gewerkt met pleksgewijze bestrijding in de vorm van het uitsteken van de ridderzuringplanten inclusief de wortels. Ook volveldse bestrijding is toegepast op percelen met

dermate grote problemen dat uitsteken onbegonnen werk was. Hierbij is het gras in het voorjaar gescheurd en is er gerst ingezaaid. De gerst is in de zomer (juli) geoogst als GPS en de grond is geploegd. Daarna is de grond gedurende anderhalve maand verschillende malen bewerkt met de cultivator, waarna steeds handmatig ridderzuringwortels zijn geraapt. Deze methode blijkt tot goede resultaten te leiden, mits er voldoende tijd wordt gestoken in het wortels rapen. Ondertussen is ridderzuring op het bedrijf geen knelpunt meer. Het blijft echter wel een aandachtspunt.

Kijkend naar de toekomst zijn er nog een aantal thema's waar Vis nog graag verder mee aan de slag zou willen gaan. Het gaat hierbij om (het beperken van) antibioticagebruik en om de vraag hoe het bodemleven op een optimale manier kan worden gemanaged. Vis: *"Ik hoop dat de overheid blijft investeren in dit type onderzoek, want we zijn er nog niet."* Ook wijst hij op het belang om in de maatschappij de aandacht voor biologische voedselproductie vast te houden, zodat de vraag kan groeien.

Beschouwing

Jan en Aletta Vis treden binnen het project Bioveem niet het meest op de voorgrond, maar hebben wel veel bereikt. Opvallend daarbij is dat de strategie veel gangbare kenmerken vertoont, namelijk het realiseren van hoge opbrengsten van het land en groei in productieomvang. De reden van omschakeling in 1997 was ook een pragmatische. De inschatting was dat door de aandacht voor mest op termijn grond een bepalende productiefactor zou worden.

Rationeel beslissen en planmatig werken, zo is de werkwijze van Jan Vis het beste te omschrijven. Hij probeert steeds vooruit te kijken en stelt zichzelf heldere doelen waar hij naartoe wil werken. Om te kijken of deze doelen ook realistisch zijn, worden deze financieel doorgerekend. Hierbij blijft het meestal niet bij één doorgerekend plan, maar worden er verschillende scenario's doorgerekend op basis waarvan hij uiteindelijk besluit hoe hij zijn doelen het beste kan gaan realiseren.

Zo omschreven lijkt het misschien dat het uitsluitend gaat om de getallen en de rationaliteit. De passie voor het vak is echter ook erg belangrijk. De ontwikkeling van het bedrijf geeft Vis veel voldoening, vooral ook wanneer blijkt dat het steeds lukt om doelen zelfs eerder te realiseren dan gepland.

9.4 Klaas en Annie de Lange

In Nationaal Park 'De Weerribben' is het biologische melkveebedrijf van Klaas en Annie de Lange gelegen. Veel landbouwbedrijven hebben in de loop der tijd het gebied verlaten, omdat zij zich binnen hun bedrijfsvoering teveel beperkt voelden. Klaas en Annie hebben de bedreigingen juist omgezet in kansen. Door het vertrek van collega's uit het gebied kwam er veel grond beschikbaar, waardoor het bedrijf snel kon groeien naar een omvang van 275 ha grond en 250 melkkoeien. Daarnaast is een eigen zuivelverwerkingstak opgezet, waarbij de zuivel als streekproduct onder het merk 'Weerribbenzuivel' wordt afgezet.

	2001	2004
Bedrijfsomvang		
Gebruikersmelkquotum	2.500.000	2.500.000
Referentiemelkquotum	2.000.000	2.000.000
Oppervlakte cultuurgrond	230	275
Bedrijfsvoering		
Eko/ BD (sinds)	Eko (1985)	Eko
Gras-klaverland (ha)	220	265
Overige voed. gew. (ha)	10	10
Akkerbouw (ha)	0	0
Aantal melkkoeien	260	276
Ras koeien	HF	HF

Radarplot niet beschikbaar voor dit bedrijf

Doelstellingen

De omvang van het bedrijf van Klaas en Annie de Lange is de laatste tien jaren enorm toegenomen. In 1996 had het bedrijf een omvang van 500.000 kg melkquotum. Deze omvang is daarna explosief gegroeid naar ongeveer 2 miljoen kg melk. De komende jaren op het bedrijf staan dan ook vooral in het teken van consolideren, waarbij optimalisatie van het bedrijf veel aandacht zal krijgen. Ook de laatste jaren is hier al veel aandacht aan besteed. Verder is het de bedoeling om de productie in de zuivelverwerkingstak verder op te voeren. Momenteel is er nog sprake van een behoorlijke onderbezetting van de beschikbare productiecapaciteit, zodat extra verwerking van melk zonder veel extra vaste kosten kan worden gerealiseerd. Daarnaast richten de ondernemers zich op termijn op een verdere lichte groei van het quotum. “*Stilstand is immers achteruitgang*”, aldus De Lange.



Twee van de vier melkrobots op het bedrijf van De Lange

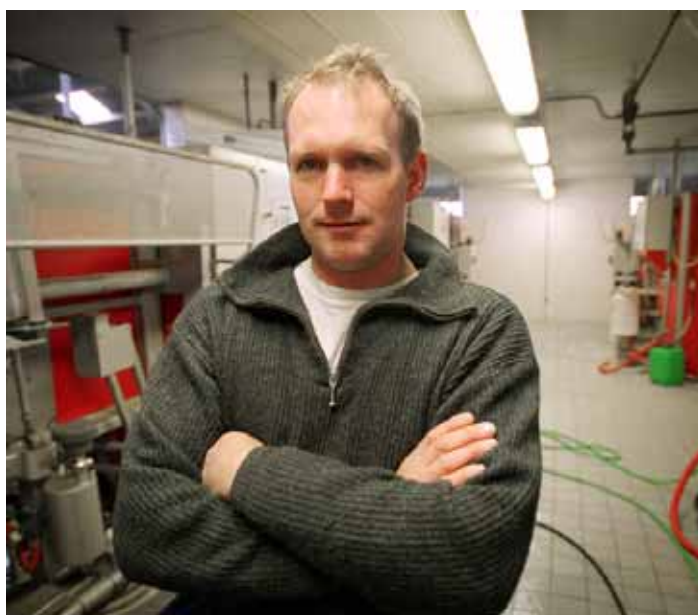
Strategie

Optimalisering van de bedrijfsvoering staat centraal de komende jaren. Het gaat hierbij onder andere om het zorgvuldig maken van afwegingen met betrekking tot hoe de bedrijfsorganisatie wordt rondgezet. Welke werkzaamheden worden bijvoorbeeld in eigen beheer uitgevoerd en welke werkzaamheden worden uitbesteed. Verder zal er veel aandacht worden besteed aan het monitoren van geldstromen, zodat het inzicht hierin verbeterd en de vinger makkelijker aan de pols kan worden gehouden.

Het beheer van natuurgrond loopt niet naar wens en dit is iets waarover De Lange in discussie wil treden met Natuurmonumenten. De belangrijkste beheersmaatregel op dit moment is uitstel van maaidatum. Deze maatregel is ondertussen 11 jaar lang uitgevoerd en levert niet het gewenste resultaat op. Het gras dat nu van deze percelen wordt gewonnen, is niet meer bruikbaar als voer voor de veestapel. Het wordt nu zelfs meteen gecomposteerd. Ook voor de weidevogels levert het beheer niet het gewenste resultaat op, omdat het aantal zelfs lijkt af te nemen. De Lange is ervan overtuigd dat er met mozaïekbeheer veel betere resultaten kunnen worden bereikt. Op het bedrijf wordt nu eerst een inventarisatie uitgevoerd om feiten vast te stellen met betrekking tot de effecten van de verschillende beheersmaatregelen. Op basis van deze resultaten wil de ondernemer het gesprek aangaan met Natuurmonumenten om hen ervan te overtuigen dat een ander beheer leidt tot betere resultaten, zowel voor de natuur als voor de boer.

De ondernemer

Het kunnen combineren van vakmanschap en ondernemerschap maakt het boer zijn voor De Lange ideaal. Hij vindt het leuk om met levende materie om te gaan en om elk jaar opnieuw het mysterie van groei en bloei op zijn eigen bedrijf mee te maken. Het uitoefenen van het vakmanschap binnen de dagelijkse werkzaamheden alleen zou voor De Lange echter niet genoeg voldoening opleveren. Hij vindt het namelijk ook een uitdaging om bezig te zijn met de ontwikkeling en aansturing van het bedrijf, waarbij hij er ook veel waarde aan hecht om met andere mensen samen te werken. Het feit dat het bedrijf zo gegroeid is dat nu 15 man personeel hun boterham op het bedrijf verdient, geeft dan ook veel voldoening.



Klaas de Lange

Ontwikkelingen op het bedrijf

Optimalisatie stond ook de afgelopen jaren al centraal op het bedrijf. Zo is er veel tijd en energie gestoken in het monitoren en optimaliseren van geldstromen. Annie de Lange voert vrijwel dagelijks alle rekeningen in, waarna deze door de boekhouder worden verwerkt tot maand- en kwartaaloverzichten. Het invoeren alleen al geeft veel inzicht in de geldstromen, hetgeen erg belangrijk is bij een bedrijf met een dergelijke omvang.

De afgelopen jaren is veel aandacht besteed aan het verminderen van het antibioticagebruik op het bedrijf. Alleen koeien met een hoog celgetal worden met antibiotica drooggezet en alleen koeien met acute uierontsteking worden met antibiotica behandeld. Het blijkt echter toch moeilijk te zijn om het antibioticagebruik op het bedrijf omlaag te krijgen en voor De Lange blijft dit daarom een belangrijk aandachtspunt. De Lange: *“Andere boeren lukt het al wel om het antibioticagebruik omlaag te krijgen zonder al te grote problemen, dus er moet een verklaring zijn waarom het op mijn bedrijf nog niet goed lukt.”* Mogelijk heeft het te maken met het type koeien. Op het bedrijf van De Lange zit er nog behoorlijk veel Holstein-bloed in de veestapel.



Veel Holstein-bloed in de veestapel

Ervaringen in Bioveem-periode

De Lange vindt het belangrijk om deel te nemen aan projecten als Bioveem. De Lange: *“Door contacten met andere deelnemers en onderzoekers word je bij de les gehouden en er ontstaat ook een soort dwang om zelf met bepaalde (knel)punten op je bedrijf aan de slag te gaan.”* De diversiteit van ondernemers in het project is hierbij erg waardevol voor hem, omdat hij zo ook in contact komt met ondernemers die anders boeren dan dat hijzelf is gewend. De Lange: *“Dit zet je als ondernemer aan het nadenken. Ook krijg je veel ‘waarom-vragen’ op je afgevuurd, waardoor je wordt gedwongen om je eigen situatie te verantwoorden. Dingen die vanzelfsprekend zijn voor jezelf kunnen zo toch ineens ter discussie worden gesteld.”*

De manier waarop binnen Bioveem onderzoek wordt gedaan, spreekt De Lange erg aan. Belangrijk vindt hij bijvoorbeeld de directe interactie tussen onderzoek, praktijk en advies. Iedereen binnen het project heeft hierdoor eigenlijk een gelijkwaardige positie. Vanwege het steeds duurder worden van het uitvoeren van onderzoek op proefbedrijven, denkt De Lange dat onderzoek op praktijkbedrijven een goede vervanger kan zijn van onderzoek op proefbedrijven. Waarschijnlijk sluit onderzoek op praktijkbedrijven ook beter aan bij de belevingswereld van collega's, zodat je uiteindelijk je doelgroep, de sector, ook beter bereikt.

Beschouwing

Het bedrijf van Klaas en Annie de Lange is in zeer korte tijd explosief gegroeid van 500.000 kg melkquotum in 1996 naar ongeveer 2 miljoen in 2005. In dezelfde periode is eveneens een professionele en grootschalige melkverwerkingstak opgezet. Deze ontwikkelingen hebben zeer grote gevolgen voor de bedrijfsvoering en de aansturing van het bedrijf. De rol van de boer is hierdoor enorm veranderd. Naast vakmanschap en ondernemerschap zijn bij een dergelijke bedrijfsomvang ook zeker managementvaardigheden vereist. Denk hierbij bijvoorbeeld aan vaardigheden met betrekking tot planning en organisatie, maar ook aan het financieel kunnen managen van het bedrijf. Vanwege de grootte van de geldstromen valt er met het goed managen ervan veel te verdienen en het is belangrijk dat hier voldoende energie in wordt gestoken.

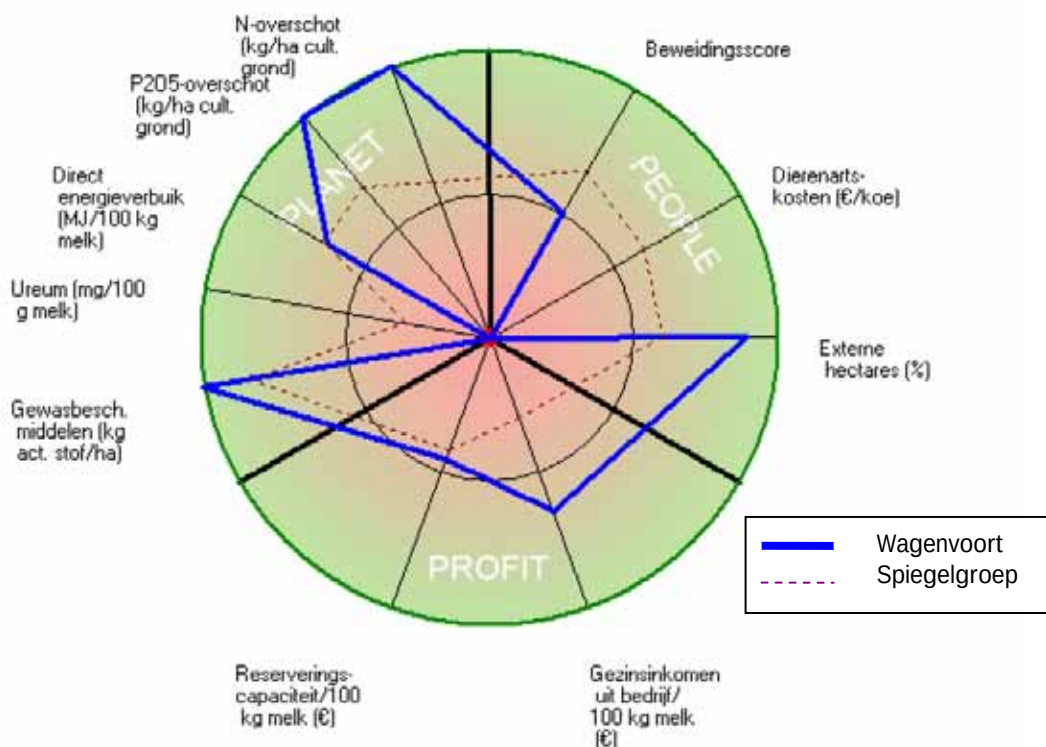
Een ander aspect van het bedrijf van de familie De Lange is de biologische bedrijfsvoering in combinatie met grootschaligheid en het beheersgrasland. De kwaliteit van het voer van het beheersgrasland is erg achteruit gegaan, zelfs zover dat een deel niet meer aan de koeien te voeren is. Op deze percelen kan ook niet worden geweid. Zo langzamerhand maken deze percelen dus eigenlijk geen deel meer uit van het bedrijf vanuit oogpunt van voederverziening en kringloop. Het bedrijf heeft een kleine huiskavel en een grote koppel koeien, dus het is ook lastig om echt weidegang te bieden volgens de biologische normen. Gezien de geplande lichte groei in de komende jaren ligt hier nog een flinke uitdaging. Met name rond het aspect van het beheersgrasland pikt De Lange deze uitdaging ook al op door in gesprek te gaan met Natuurmonumenten over de vraag hoe grond het beste kan worden beheerd.

9.5 Bert en Louise Wagenvoort

Bedrijf en ondernemer

Samenwerking is het sleutelwoord dat van toepassing is op het bedrijf van Bert en Louise Wagenvoort. De ondernemers kozen ervoor om hun bedrijf samen te voegen met het bedrijf van collega Ben Lichtenberg. Deze samenwerking heeft geleid tot een modern biologisch melkveebedrijf op landgoed 'De Kieftskamp' te Vorden dat sterk is geïntegreerd in natuur en omgeving.

	2001	2004
Bedrijfsomvang		
Gebruikersmelkquotum	422.120	760.331
Referentiemelkquotum	347.120	760.331
Oppervlakte cultuurgrond	60,3	160
Bedrijfsvoering		
Eko/ BD (sinds)	Eko (2000)	Eko
Gras-kloverland (ha)	45,5	60
Overige voed. gew. (ha)	10,5	68
Akkerbouw (ha)	4,3	22
Aantal melkkoeien	58	115
Ras koeien	HF	HF/ BS



Doelstellingen

In de afgelopen jaren is er veel veranderd op het bedrijf van Bert en Louise Wagenvoort. Door samenvoeging van het bedrijf met dat van collega Ben Lichtenberg is er een totaal andere situatie ontstaan met een nieuwe koppel vee, met nieuwe grond en met een nieuwe stal. De doelstelling voor de komende jaren is om het systeem goed draaiend te krijgen en om de bedrijfsomvang verder te vergroten. Naast de activiteiten binnen de melkveetak zijn er ook plannen om verbredingsactiviteiten op te starten.

Strategie

Optimalisatie van de nieuwe bedrijfssituatie staat centraal op het bedrijf. Met name met betrekking tot de grond liggen hier uitdagingen. Vruchtwisseling met graan zal de basis van het bedrijf vormen. Graanteelt past goed op het bedrijf. Graan kan als krachtvoer worden gebruikt op het eigen bedrijf en het stro kan goed worden gebruikt in de pas gebouwde potstal.



De koeien weten de pasgebouwde potstal goed te vinden

De verwachting van Wagenvoort is dat in de toekomst biologisch krachtvoer steeds duurder zal worden vanwege de eis dat het voor 100% van biologische afkomst moet zijn. Het streven is daarom ook om op termijn 60% van het benodigde krachtvoer zelf te telen. Graan past ook goed binnen het rantsoen. Het eiwitgehalte in de melk is relatief laag doordat door een tekort aan energie het eiwit in bijvoorbeeld grasklaver slecht wordt benut. Door energierijk graan te voeren, kan dit probleem worden verholpen.

Binnen de fokkerij is het de doelstelling om een koe te fokken die goed past binnen het systeem. Het gaat daarbij om een koe die probleemloos kan produceren onder sobere omstandigheden. Binnen de HF-veestapel worden daarom vooral stieren ingezet die goed scoren qua duurzaamheid. Een hoge melkproductie is minder belangrijk. Voor Wagenvoort is dit wel een omschakeling omdat hij van huis uit een echte liefhebber is van mooie melktypische koeien. Daarnaast is Wagenvoort ook enthousiast geworden over het ras Brown Swiss en dit ras wordt nu ook ingekruist. Dit enthousiasme is onder andere tot stand gekomen door de goede prestaties van dit ras op het bedrijf van Bioveem-collega André Mulder. Naast optimalisatie is ook groei van het melkquotum noodzakelijk, onder andere om de capaciteit van de nieuwe gebouwen voldoende te kunnen benutten. Het gaat daarbij om groei naar een quotum van ongeveer 1,2 miljoen kg melk.

Naast optimalisatie en uitbreiding van de melkveetak zijn er ook ideeën om een recreatietak op te zetten. Het gaat hierbij om meerdere activiteiten. Zo zijn er plannen om het bedrijf op een professionele manier open te stellen voor belangstellenden, bijvoorbeeld voor de leden van de vereniging Natuurmonumenten en de donateurs van de stichting Geldersch landschap. Hiervoor zal moeten worden geïnvesteerd in een ontvangstruimte. Daarnaast zijn er plannen gericht op recreatie met paarden, waarbij te denken valt aan pensionstallen en het uitzetten van routes.

De ondernemer

De keuze om samen te gaan werken heeft grote gevolgen voor de ondernemers. Beslissingen moeten in gezamenlijk overleg worden genomen en dat vereist communicatieve vaardigheden. De overlegfrequentie is niet formeel geregeld. In de praktijk komt het er op neer dat gemiddeld genomen één keer in de maand wordt overlegd over de strategische en tactische keuzes. Wagenvoort is iemand die graag in een team werkt en door de samenvoeging van de bedrijven is dit mogelijk geworden. Wagenvoort: *“Samenwerken met andere mensen is leuk om te doen. Als team kun je ook veel werk in korte tijd verzetten en dat geeft veel voldoening.”* Samenwerken beperkt je enerzijds in je keuzevrijheid, maar het voordeel is dat keuzes beter worden overwogen en de verantwoordelijk voor het bedrijf op meerdere schouders rust.



Bert Wagenvoort en Ben Lichtenberg in overleg

Ontwikkelingen op het bedrijf

Aan het begin van het Bioveem-project boerde Wagenvoort op een melkveebedrijf op het landgoed 'Hackfort' in Vorden. Het bedrijf had een omvang van 430.000 kg melk en er was 60 hectare grond beschikbaar, waarbij het grootste deel werd gepacht van Natuurmonumenten. In 2000 is het bedrijf omgeschakeld naar een biologische bedrijfsvoering. Het rondzetten van het bedrijf kostte, mede vanwege de slechte verkaveling, veel tijd en ook bleek het moeilijk te zijn om de grond voldoende tot waarde te brengen. Er moesten dus maatregelen worden genomen. Collega en vriend Ben Lichtenberg, die boerde op het landgoed 'De Kieftskamp', zat in een vergelijkbare situatie. De ondernemers staken daarom de koppen bij elkaar met uiteindelijk een verregaande samenwerking tot gevolg. Hierbij zijn ook de Stichting Geldersch Landschap en Geldersche Kastelen en de Vereniging Natuurmonumenten betrokken.

Het nieuwe bedrijf is een maatschap van Bert en Louise Wagenvoort en Ben Lichtenberg. Het bedrijf heeft een melkquotum van ruim 800.000 kg melk en 160 hectare grond. Op landgoed 'De Kieftskamp' is een nieuwe stal voor het melkvee gebouwd met een capaciteit van 140 melkkoeien. Het gaat hierbij om de combinatie van een ligboxenstal en een potstal. De potstal is hierbij bedoeld voor de zwakkere koeien, bijvoorbeeld de koeien die kortgeleden hebben gekalfd. De stal heeft een driekappenconstructie waardoor het beter past in de omgeving.



De nieuwe stal past door de driekappenconstructie goed in de omgeving

Ervaringen in Bioveem-periode

Wagenvoort heeft binnen Bioveem ervaren dat het belangrijk is om te spiegelen. Wagenvoort: *“Door spiegelen krijg je een beter beeld van waar je staat met je bedrijf, maar ook waar je naartoe wilt.”* Gedurende de Bioveem-periode heeft de voorbereiding en de daadwerkelijke uitvoering van de samenwerking de veehouder veel tijd gekost. Dat is ook de reden dat er gedurende deze periode niet veel thematisch ingestoken experimenten op het bedrijf zijn uitgevoerd. Vanwege de verandering van het totale bedrijfssysteem zou dat ook niet handig zijn geweest, omdat het dan erg lastig zou zijn om de resultaten ervan te kunnen interpreteren. Naast deze externe oorzaken geeft Wagenvoort ook aan dat hij zelf sowieso voorzichtiger is geworden in het aangaan van experimenten. Wagenvoort: *“Bij nieuwe ontwikkelingen kan het ook best gunstig zijn om eerst de kat uit de boom te kijken om te bezien of iets ook praktisch toepasbaar is. Dit wil niet zeggen dat wanneer er ergens een probleem is er niet wordt geëxperimenteerd. Bij deze experimenten wordt er dan vaak samengewerkt met onderzoekers en adviseurs.”*

Beschouwing

Bert Wagenvoort hoeft niet per se helemaal voorop lopen. Als ‘innovator’ loop je immers ook de risico's als iets anders uitpakt dan verwacht. Wagenvoort is in dit opzicht meer een ‘early adapter’. Nieuwe ontwikkelingen worden op de voet gevolgd om, indien iets succesvol blijkt te zijn, dit ook zelf snel te kunnen oppakken. Zo heeft Wagenvoort, nadat hij van Bioveem-collega Drijfhout had vernomen dat het doorspuiten van het melkstel na een mastitiskoe met heet water goed werkte, dit systeem ook in zijn nieuwe melkstal laten zetten. Het bedrijf van Bert en Louise Wagenvoort heeft een grondige verandering ondergaan tijdens de Bioveem-periode. Door de samenwerking is zowel de bedrijfsopzet als de bedrijfsvoering fors veranderd. Een stap die zeker niet zonder risico's gaat gepaard. Bij Wagenvoort bleek de noodzaak om keuzes te maken ook groot te zijn. Het oorspronkelijke bedrijf was zeer bewerkelijk, waarbij het bovendien lastig bleek te zijn om de grond voldoende rendabel te krijgen. Dit gaf druk op zowel de economische als sociale duurzaamheid. Dit geeft dus ook aan dat veranderingen, zeker als deze risico's met zich meebrengen, sneller worden genomen wanneer daar meer noodzaak toe is.

De optimalisatie van het bedrijf is een belangrijke vervolgstap om voldoende economisch rendement te kunnen realiseren. Hierbij is het noodzakelijk dat ook duidelijk overwogen keuzes worden gemaakt. Overlegmomenten zijn nu niet formeel geregeld en komen tot stand wanneer een van de maten daartoe oproept. Deze situatie kan tot gevolg hebben dat bepaalde keuzes niet of te laat worden genomen. De organisatie van het gehele bedrijf is immers complexer in vergelijking met de situatie waarin beide bedrijven nog los van elkaar bestonden. Daarnaast is het vanwege de gedane investering van belang dat er goede technische resultaten worden behaald en daarmee een goede kasstroom wordt gegenereerd. Dit is een duidelijk aandachtspunt. De aandacht lijkt al weer wat richting verbreding te worden verschoven, terwijl de indruk bestaat dat het huidige systeem na de samenvoeging nog niet optimaal draait. Wellicht dat het verstandig is om overlegmomenten formeel te plannen met een bepaalde frequentie, om te voorkomen dat de organisatie en aansturing te weinig aandacht krijgen.

10 Nabeschouwing thema Bedrijfsontwikkeling en Economie

G.L. Iepema (Louis Bolk Instituut)

A.C.G. Beldman (Landbouw Economisch Instituut)

G.J. Doornewaard (Landbouw Economisch Instituut)

Dit laatste hoofdstuk kan worden gezien als een nabeschouwing op het thema Bedrijfsontwikkeling en Economie in Bioveem over de afgelopen vijf jaar. Wat is er allemaal gebeurd? Hoe is dat gegaan? Het gaat hierbij niet alleen om de ontwikkeling van de bedrijven met daarbij de technische en economische resultaten, maar ook om de mensen in het project. Hoe hebben de ondernemers zich ontwikkeld? Wat hebben de betrokken onderzoekers en adviseurs geleerd?

In Bioveem is duidelijk naar voren gekomen dat de ontwikkeling van een bedrijf samen gaat met de ontwikkeling van de ondernemer. Een belangrijk motto van het project was: Kies je eigen strategie, dus de strategie die bij JOU past! Vanuit de theorie rond strategisch management kan een gekozen strategie alleen succesvol zijn als er sprake is van een juiste match van de strategie met de drie O's¹ (Smit et al, 2002; Man et al, 1999). Doordat het project voor de meeste onderzoekers en adviseurs geen standaardproject was en er verschillende onderzoeksmethoden zijn toegepast, hebben ook de onderzoekers en de adviseurs een ontwikkeling doorgemaakt. Hieronder gaan we alleen in op de leermomenten en ervaringen van de onderzoekers en adviseurs binnen het thema Bedrijfsontwikkeling en Economie.

Het laatste stuk van deze nabeschouwing gaat in op de verschillende concrete hulpmiddelen die binnen dit thema zijn ontwikkeld. Wat kunnen we hiermee in vervolgprojecten? En hoe kunnen we de (biologische) melkveehouderij ermee verbreden en versterken?

Bedrijfsontwikkeling

Bij de selectie van bedrijven voor het project is gekozen voor een grote diversiteit in de groep van bedrijven. Het doel van Bioveem, het versterken en verbreden van de biologische melkveehouderij in de volle breedte, kon het beste worden gerealiseerd door ook een divers palet van bedrijven te selecteren. Qua bedrijfsomvang varieerden de geselecteerde bedrijven bijvoorbeeld van ruim 2 ton tot 2 mln. kg melkquotum. Ook werd een goede verdeling over Nederland nagestreefd. Maar het belangrijkste selectiecriterium was, dat de bedrijven innovatief waren en minstens drie jaar omgeschakeld naar een biologische bedrijfsvoering.

Tijdens de Bioveem-periode heeft geen enkel bedrijf stilgestaan, zoals is gebleken uit de voorgaande hoofdstukken. Op een deel van de bedrijven is dit voor buitenstaanders duidelijk zichtbaar, bijvoorbeeld doordat een nieuwe stal is verzezen en/of doordat de veestapel in de loop der jaren fors is gegroeid. Er zijn ook bedrijven waar de bedrijfsopzet niet of nauwelijks is veranderd. Het quotum, het aantal hectare grond en het aantal koeien is ongeveer gelijk gebleven. Ook op deze bedrijven hebben echter wel degelijk ontwikkelingen plaatsgevonden, zij het niet in kwantitatief maar meer in kwalitatief opzicht. Door wijziging van bepaalde aspecten binnen het bedrijfssysteem is op deze bedrijven gewerkt aan optimalisatie en verduurzaming van het bedrijf (Hogenkamp, 2005). Ook zijn een aantal ondernemers begonnen met kalveren bij de koe (Butzelaar, 2005; Zevenbergen, 2005). En maakt een deel van de ondernemers (bijna) geen gebruik meer van antibiotica. (Smolders, 2004; Iepema, 2006).

Ontwikkeling ondernemers

Alle ondernemers gaven aan in het afrondende gesprek, dat ging over bedrijfsontwikkeling en de rol van Bioveem daarbinnen, veel geleerd te hebben tijdens het project. Ze gaven aan meer grip te hebben gekregen op het bedrijf en de omgeving. Ook het vertrouwen in de eigen strategie bleek in veel gevallen te zijn gegroeid. Juist door de diversiteit van de bedrijven leerden de ondernemers begrijpen en benoemen waarom zij dingen anders deden dan hun collega's en hoe de verschillende aspecten pasten binnen de eigen strategie. Meer formeel gesteld, zijn de ondernemers over het algemeen aan het eind van het project veel beter in staat om hun strategie en de achterliggende redenen expliciet te maken. Dit is erg belangrijk om de strategie ook daadwerkelijk te realiseren. Als je je strategie expliciet maakt, dan kun je ook de mensen op en rond je bedrijf daarin meenemen. Dit zorgt er ook voor dat je meer kunt bereiken, omdat je het netwerk gebruikt voor de implementatie van je strategie. Het andere aspect is het gestegen vertrouwen. Door de opgedane kennis, reflectie met collega's en experts is het beeld ontstaan dat men meer grip heeft op de eigen strategie en de eigen toekomst. Dit wordt in andere termen

¹ Ondernemer met zijn eigen doelstellingen en kwaliteiten, Onderneming met zijn eigen specifieke kenmerken en Omgeving zowel fysiek, lokaal als markt en maatschappij.

ook wel een grote interne locus of control genoemd of een grotere strategische ruimte (bronnen: Bergevoet 2005, Wielenga 2001).

Binnen de groep waren er inspirators en mensen die hierdoor raakten geïnspireerd. Op strategisch gebied was Jos Elderink een belangrijke inspirator. De foto met daarop Elderink en zijn medewerker die samen door de stal lopen, gemaakt aan het begin van het project, heeft bij velen wat losgemaakt. Het samenwerken met een vaste medewerker geeft je als ondernemer meer tijd om bezig te zijn met dingen buiten de dagelijkse werkzaamheden. Bovendien geeft het meer flexibiliteit, zodat het makkelijker is om eens een weekend vrij te plannen. Daarnaast is de ondernemer niet in zijn eentje verantwoordelijk voor dagelijkse beslissingen, maar is overleg mogelijk met de medewerker.

Op teelttechnisch gebied was Marco van Liere een belangrijke inspirator. Tijdens een bijeenkomst op zijn bedrijf in juli 2003, raakten veel collega-ondernemers erg onder de indruk van hoe de gewassen erbij stonden en van de opbrengsten die Van Liere wist te realiseren. Een inspirator op economisch gebied was Jan Vis die op de economiebijeenkomst in 2005 liet zien hoe hij, door zeer planmatig te werken, zijn bedrijf in 15 jaar tijd van 18 hectare en 139.000 kg melk wist uit te breiden naar de huidige 60 hectare en meer dan 500.000 kg melkquotum.

Aan het begin van het project werd de diversiteit soms als een nadeel gezien. Sommige ondernemers zagen niet in wat ze konden met de ervaringen van een collega-melkveehouder die met een totaal andere bedrijfsvoering in een heel ander deel van het land boerde. Later bleek toch dat ze er veel aan hebben gehad. Soms werden ondernemers door collega's op ideeën gebracht waar ze door hun eigen manier van denken niet snel op zouden zijn gekomen. In andere gevallen bevestigden de andere strategische keuzes bij een collega juist dat een ondernemer zelf op de goede weg zat: *"Ik vind het knap hoe hij dat allemaal doet, maar dat past absoluut niet bij mij"* is een regelmatig gehoorde uitspraak. Het 'assenspel' dat tijdens een workshop in 2004 werd gedaan heeft bijgedragen aan het zien van de verschillen en de overeenkomsten tussen de verschillende deelnemers.

Ontwikkeling onderzoekers en adviseurs

Ook de onderzoekers en de adviseurs hebben in de loop van het project een ontwikkeling doorgemaakt. Door de diversiteit in strategieën zagen zij dat zeer verschillende wegen allemaal tot goede resultaten kunnen leiden. Met name de tegendraadse strategieën zijn dan extra interessant. Zo was bijvoorbeeld André Mulder met zijn strategie van geen quotum aankopen, zo weinig mogelijk van de bank lenen en prima economische resultaten voor velen een mooie eye-opener. Door de Bioveem-bedrijven intensief te volgen, bleek dat er ook vele gezonde strategieën zijn. Iedere ondernemer was hierin uniek. Dit past binnen het beeld van de biologische landbouw, waar een grote diversiteit bestaat en over het algemeen meer waardering en respect voor andere strategieën is.

Een ander leeraspect voor de adviseurs en onderzoekers waren de novelties. Het bleek een hele kunst om uit de ervaringen van de ondernemers kennis te ventileren die breder kan worden verspreid, zonder gebruik te maken van een zwaar wetenschappelijk experiment. In het boek *Inspirerend Boeren!* wordt dieper op deze werkmethode en de resultaten die het binnen het project heeft opgeleverd ingegaan. Ook op internet (www.bioveem.nl) zijn een flink aantal novelties gepubliceerd. Samen vormen deze novelties zogenaamde systemen die werken op die specifieke locatie en binnen dat systeem.

Het 'assenspel'

In het kader van de karakterisering van Bioveem-bedrijven is in april 2004 met de ondernemers het 'assenspel' gespeeld. Dat wil zeggen dat het 'karakter' van een bedrijf werd vastgesteld. Vervolgens werden de bedrijven met een beetje hetzelfde 'karakter' bij elkaar in een groep geplaatst, zodat de technische en economische bedrijfsresultaten beter onderling te vergelijken waren. Er waren twee denkbeeldige assen neergezet waarop de veehouders ten opzichte van elkaar een positie innamen.

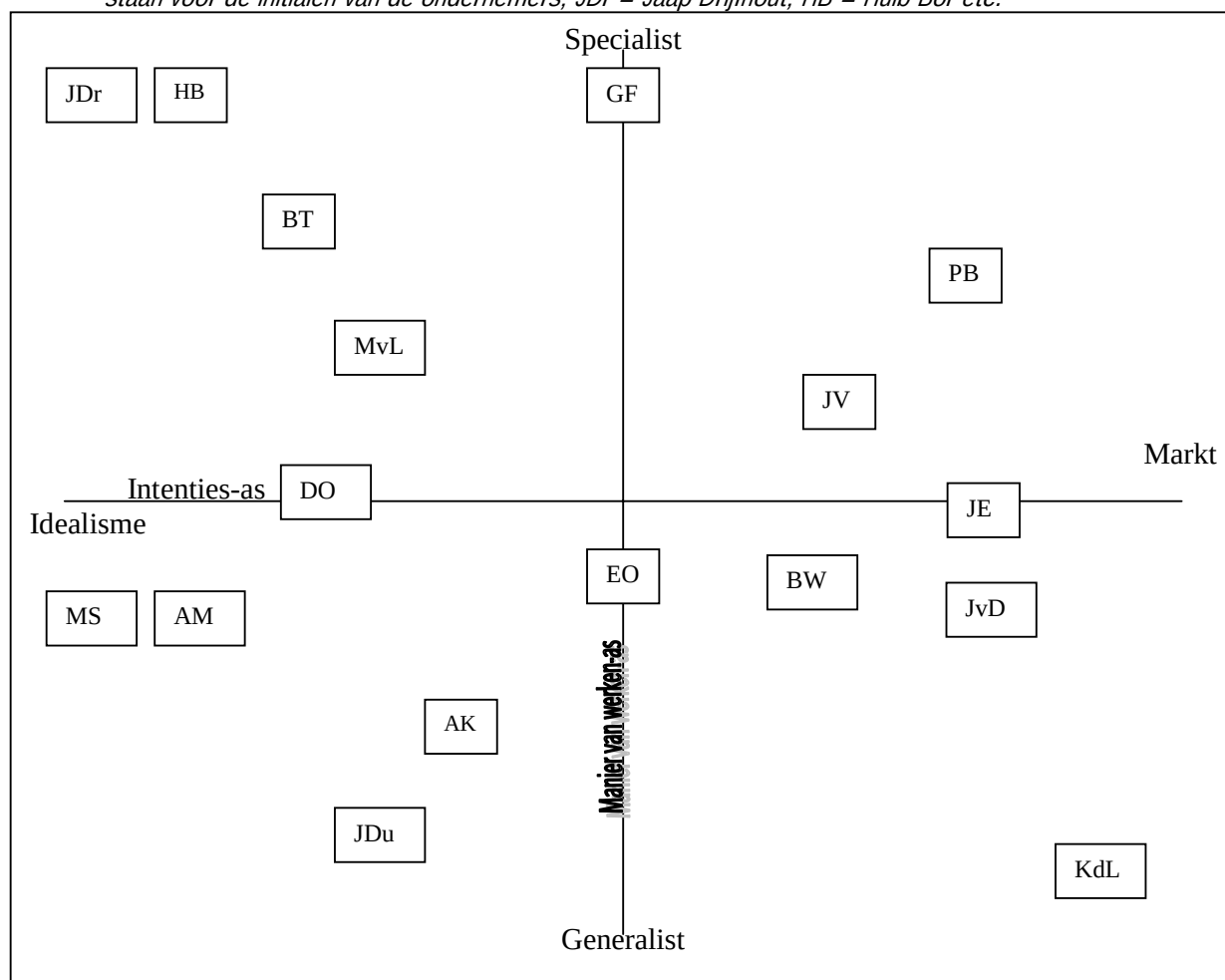
De 'idealisme-vs-markt-as'

De eerste as was de idealisme-vs.-markt as; aan de ene kant van de zaal stonden de op de markt gerichte ondernemers, terwijl de meer idealisten aan de andere kant stonden. De motivatie waarom bepaalde dingen worden gedaan, bepaalde de positie op deze as. Jan van Dorp past bijvoorbeeld zijn bedrijfsvoering aan, omdat hij vooruit wil lopen op een wet, namelijk dat er in 2005 100% biologisch krachtvoer moet worden gevoerd. Hij koopt daarom een akkerbouwbedrijf aan waarop hij zijn eigen voer kan telen. Anne Koekoek voert eigen krachtvoer omdat hij kringlopen wil sluiten. Er zit dus een nuanceverschil in de motivatie waarom je dingen doet. Verder wordt duidelijk dat mensen in de tijd schuiven op de as. Pieter Boons bijvoorbeeld stond een paar jaar geleden vrij ver richting de idealismekant. Maar doordat zijn melkfabriek failliet is gegaan, is hij een eind richting de markt opgeschoven. Jan Duijndam maakte een beweging in precies de tegenovergestelde richting. In het begin werd hij biologisch, puur om het geld en om te kunnen blijven boeren op de huidige locatie aan de rand van de stad. Nu heeft hij een bepaald systeem voor ogen dat hij koste wat kost wil laten draaien.

De 'manier van werken-as'

De tweede as die is gespeeld, was de manier van werken as; aan de ene kant van de zaal stonden de managers, aan de andere kant de specialisten. Deze as bleek in eerste instantie een lastige, omdat het sterk afhangt van het aspect binnen de bedrijfsvoering. Op sommige punten zijn de ondernemers een vakman, ze houden zich erg bezig met de details, terwijl ze op andere punten meer manager zijn. Het punt of je vreemde arbeid inhuurt (manager) of dat je alles liever zelf doet (specialist) bleek een handig hulpmiddel om de groep wat verder uit elkaar te trekken.

Figuur De bioveem-ondernemers op de assen, zoals vastgesteld tijdens het assen-spel. De letters in de hokjes staan voor de initialen van de ondernemers; JDr = Jaap Drijfhout; HB = Huib Bor etc.



Een andere ervaring van de onderzoekers en adviseurs heeft te maken met de betrokkenheid bij de ondernemers. De onderzoekers en adviseurs waren de afgelopen jaren zeer intensief betrokken bij de bedrijven. Hierdoor was het soms lastig om voldoende afstand te bewaren om goed te kunnen spiegelen en om kritisch naar de bedrijfsvoering te kijken. Ook naar buiten toe kan het 'te-close-zijn' voor dit soort projecten een risico zijn. De direct betrokkenen worden dan al snel gezien als een soort van kliek die hun eigen gang gaan en weinig aandacht hebben voor de buitenwereld. Zo werd er over Bioveem gezegd dat alleen de deelnemende bedrijven er iets mee op schoten en niet de gehele sector, waarvoor het project was bedoeld. Ook is de onderzoeksaanpak niet goed uitgekristalliseerd en ingebed in de organisaties, waardoor er veel kritische noten zijn te horen uit de (natuur)wetenschappelijke hoek. Toch is Bioveem erin geslaagd om inspirerende aanpakken naar boven te halen en met bijvoorbeeld rapporten, artikelen, open dagen en studiegroepen de ontwikkelde kennis met anderen te delen. Tevens worden nog een aantal praktische tools ontwikkeld, waarmee veehouders via internet heel gericht gebruik kunnen maken van in Bioveem verzamelde kennis.

Nieuwe integrale parameters

Binnen Bioveem is gezocht naar manieren om duurzaamheid integraal weer te geven. Hieruit is het 3P-radarplot voortgekomen en het kengetal externe hectares. Het voordeel van dergelijke parameters is dat er naar meerdere aspecten tegelijk wordt gekeken. Door onderzoekers en ondernemers samen zijn deze tools gebruikt om de bedrijven te spiegelen aan dat van hun collega's, zowel biologisch als gangbaar. Ook de economische boekhouding werd op die manier gebruikt. De ondernemers vergeleken hun cijfers met die van hun collega's en bediscussieerden waar de verschillen vandaan kwamen. Zo constateerde Anne Koekkoek dat hij behoorlijk hoge loonwerkkosten had in vergelijking met een aantal van zijn collega's. Uiteindelijk bleek dat het in balen persen en in folie wikkelen van zijn gras toch een behoorlijk hoge kostenpost was. Na de bouw van zijn nieuwe stal, waardoor het voeren van het vee efficiënter kon worden uitgevoerd, is hij daarom hiermee gestopt. Binnen het project zijn ook zogenaamde spiegelgroepen opgesteld, zodat individuele bedrijven zich konden spiegelen aan een groep van gangbare collega's met een vergelijkbare bedrijfsvoering. De ontwikkeling van de spiegelgroepen vond plaats in interactie met de ondernemers. Zij gaven aan op welke aspecten de vergelijking in hun ogen het beste kon worden gemaakt.

Aan het project Bioveem is voor de betrokken boeren, adviseurs en onderzoekers ondertussen een einde gekomen. Dat geldt gelukkig niet voor de verzamelde en ontwikkelde kennis, want die is volop beschikbaar voor de praktijk. Op zich is het eind van een inspirerend project als Bioveem jammer, maar iedereen kan met tevredenheid terugkijken en de inspiratie die hij/zij in Bioveem heeft opgedaan gebruiken. Vaak zie je bij netwerken dat de energie die de deelnemers erin opdoen in de loop der tijd verminderd. Men kent elkaar te goed en door de band die ontstaat, is het lastig om kritisch te blijven met betrekking tot ideeën en resultaten van elkaar. Een mooi moment dus voor een ieder om te zoeken naar nieuwe netwerken en andere manieren om scherp en geïnspireerd te blijven.

Referenties

Bergevoet, R.H.M., 2005, *Entrepreneurship of Dutch dairy farmers. Wageningen University, Wageningen*, Ph-D thesis, 2005.

Butzelaar, E. van, 2005, *Arbeidsbesparing bij kalveropfok, laat het kalf de melk zelf halen*. Management december 2005, pag. 18-19.

Hogenkamp, W., 2005, *Goedkoop en efficiënt werken is de basis*. Boerderij 91-no 8 (22 november 2005) pag. 10-11.

Iepema G. (red), 2006, *Inspirerend boeren! Tien systemen die werken in de praktijk*. Bioveem, 2006.

Man, T.W.Y., T. Lau, and K.F. Chan, 2002, *The competitiveness of small and medium enterprises. A conceptualization with focus on entrepreneurial competencies*. Journal of Business Venturing 17 (2002) pag. 123-142.

Smit, C.T., A.C.G. Beldman, D.W. de Hoop and A.M. Prins, 2002, *The Entrepreneur as pivot in the transition to sustainable livestock production systems*. Landbouw-Economisch Instituut, the Hague, december 2002.

Smolders, G., 2004, *Het cliché: Goede uiergezondheid kan niet zonder antibiotica*. Ekoland 5-2004 pag. 14-15.

Wielinga, H.E., 2001, *Netwerken als levend weefsel. Een studie naar kennis, leiderschap en de rol van de overheid in de Nederlandse landbouw sinds 1945*. Dissertatie Wageningen Universiteit. Uitgeverij Uilenreef, 's Hertogenbosch, 2001.

Zevenbergen, G., 2005, *Zandmatras en kalvercrèche vriendelijk voor koeien*. Veehouderij techniek – juli 2005, pag. 30-31.