Mest op maat voor de vergister

Orgamebo, Kapel-Avezaath

Met mest op maat voor vergisters en akkerbouw bedient Orgamebo een bijzondere markt. Ingedikte en gehygiëniseerde mest gaat namelijk van Nederland naar Duitse vergisters. Dagelijks rijden er vijftien tot twintig auto's met vaste mest vanaf het eigen bedrijf of rechtstreeks van een leverancier naar de afnemers. Het geheim van het bedrijf: continuïteit en kwaliteit.

Niets wijst er rijdend op het viaduct over A15 en Betuwelijn op dat hier vlak achter een bedrijf ligt dat jaarlijks ruim 120.000 ton vaste mest naar Duitsland transporteert. Er zijn geen vrachtauto's en geen hopen dampende mest te zien. Het enige wat bij aankomst beweegt, is een JCB-shovel die in een schuur bezig is om een aantal soorten mest te mengen. "Zo hoort het ook", lacht eigenaar Willem Bos van Orgamebo even later in de tot kantoor omgebouwde varkensschuur. "Het gaat hier om een grote omloopsnelheid. Het liefst heb ik dat de mest direct vers vanaf de mestscheider bij ons wordt gelost en dat na hygiënisatie het product zo snel en vers mogelijk bij de klant wordt gelost."

De rust komt echter ook doordat lang niet alle mest die hij naar Duitsland transporteert via Kapel-Avezaath gaat. "Vooral een deel van de pluimveemest gaat rechtstreeks naar onze afnemers in Duitsland. Daarnaast hebben we samen met onze partner in Duitsland ook nog Orgamebo GmbH in Duitsland, waar we ook Duitse mest inkopen en daar weer afzetten."

Afzet bepalend

Het bedrijf van Bos is nog relatief jong. Pas in 2011 begon hij na wat ander handelswerk met de afzet van mest. Bewust koos hij daarbij voor concentratie op de afzet. "Ik vind dat het





Orgamebo BV

Oorspronkelijk was op het terrein waar Orgamebo is gevestigd het varkens- en melkveehouderijbedrijf van de vader van eigenaar Willem Bos. In 2002 nam hij het bedrijf over, maar hij kwam er al snel achter dat boeren niet zijn ding was. Als ondernemer van zijn melkveebedrijf in het voormalige Oost-Duitsland raakte hij in 2008 in de fouragehandel verzeild en zag hij ook kansen in de mesthandel. In 2011 besloot hij zich daar volledig op te gaan toeleggen met het leveren van mestproducten op maat voor vergistingsinstallaties. Hij begon eerst met een aantal vaste charters en met één eigen vrachtwagencombinatie. Inmiddels is dat aantal gegroeid naar twaalf stuks. Op kantoor werken naast Bos nog twee vaste medewerkers en springt zijn vrouw bij voor de administratie.

aan de achterkant van de keten goed in orde moet zijn. Als je bestaansrecht wilt hebben, moet je dat leveren wat de klant wil, op het moment dat de klant het wil. Het belangrijkste in deze wereld zijn kwaliteit, betrouwbaarheid en continuïteit. Je hebt er niets aan om een klant een partij mest te verkopen als je je daarna nooit meer laat zien. Wij willen vaste en duurzame relaties, waarmee we het liefst het jaar rond zaken doen."

Op basis van zijn afzet gaat Bos daarna op zoek naar de juiste grondstoffen om zijn klant van het afgesproken product te kunnen voorzien. "Dat kost in de huidige markt weinig moeite, want het aanbod is groot genoeg, al moeten we ook nu nog wel eens sturen. Momenteel zijn bijvoorbeeld alle putten van de melkveehouders leeg, dus kunnen we heel moeilijk aan ingedikte rundveemeest komen. Dat is wel lastig, want dat heb je soms wel nodig om het gewenste mengsel te kunnen maken."

Rechtstreeks inkopen

De meeste mest koopt Bos in Nederland rechtstreeks in bij bedrijven die zelf stapelbare mest produceren of via intermediairs. Door de centrale ligging van de locatie wordt er vanuit geheel Nederland aangevoerd; deels via vaste afspraken, deels op basis van de vraag en wat hij aangeboden krijgt. Angst dat hij dan niet aan de wensen van zijn afnemers kan voldoen, heeft hij niet. "Ik heb liever een tekort aan de voorkant waarbij ik moeite moet doen voor de inkoop dan dat ik een plekje moet zoeken voor de mest waarvoor ik een afnameverplichting heb.

In vijf jaar tijd heeft Orgamebo een flinke markt opgebouwd in Duitsland. Hoofdmoot is de mest die naar de vergisters gaat, maar er is ook een redelijke afzet naar de akkerbouw. Ongeveer een zesde deel van de mest die hij exporteert, komt nu bij de Duitse akkerbouwers terecht. "Dat is wel veel meer seizoenswerk, want het meeste gaat in de zomer net voor de koolzaad en wintertarwe. Een klein deel doen we in het voorjaar", aldus Bos. Hoewel deze markt niet zijn prioriteit heeft, kijkt hij wel naar mogelijkheden om deze verder uit te breiden. "Met name voor deze markt willen we ook meer mest op maat gaan composteren. Bij die bedrijven draait het veel meer om de gehalten aan fosfaat, stikstof en kali en om organische stof. Het laatste is wel belangrijk, maar de afnemers willen vooral een product dat kunstmest

Meststoffen op maat

De specialiteit van Orgamebo zijn de meststoffen op maat voor de vergistingsinstallaties. Het betekent dat hij allerlei combinaties levert van ingedikte gemengde varkens-, pluimvee- en rundveemest. Om voldoende energiewaarde te houden, wordt de mest zo vers mogelijk getransporteerd. Verkoop vindt voor een deel plaats op basis van de gasproductie per ton product. Daarvoor worden wekelijks monsters van mengsels genomen om te kijken hoeveel kubieke meter gas één ton product zal produceren. Vooral dit laatste kenmerk is belangrijk bij het samenstellen van de mengsels. Bij de inkoop van ingedikte mest is vooral kwaliteit belangrijk voor Bos. Leveranciers moeten in elk geval een schone opslag voor de dikke fractie hebben, dus zonder stenen en andere rommel. "Daarnaast willen we mest met eerlijke gehalten, want alleen daarmee kunnen we ook onze afnemers een betrouwbaar product leveren."





Een deel van de mest wordt ook in het buitenland geladen en daar weer naar vaste afnemers getransporteerd.



In de schuur is een speciale verzamelplaats, waar per auto alle monsters en papieren worden verzameld. Aan het eind van de week krijgt iedereen in principe een planning voor de gehele komende week.

vervangt. In die markt kunnen we een droger product kwijt en dat betekent lagere transportkosten of de mogelijkheid om verder weg te gaan voor dezelfde prijs."
Het uitbreidingsplan van het bedrijf met vier extra composteringstunnels is daarin een strategische keuze, geeft Bos aan. "Wij zien mogelijkheden voor het afzetten van een droger product. We zijn daarom ook aan het onderzoeken hoe we mest verder kunnen verwerken en opwaarderen. Op die manier kunnen we waarschijnlijk ook weer wat verder met onze mest."

Vervoer in eigen hand

Het bedrijf is ook de plaats waar nagenoeg alle chauffeurs zich aan het eind van de week verzamelen. Dan is het terrein soms bijna te klein om iedereen een plekje te geven, zeker nu ook afgelopen jaar de eigen vloot vrachtwagens weer met vier stuks is gegroeid naar twaalf. Het grote eigen wagenpark hoort ook bij de filosofie van Bos. "In alles staat de klant centraal en daarom wil ik alles zoveel mogelijk in eigen hand hebben. Dan kan ik niet alleen heldere afspraken met de afnemer maken, maar kan ik ook harde afspraken voor het transport maken."
Om alles zo efficiënt mogelijk te kunnen organiseren, werkt Bos volgens strakke lijnen. Het betekent dat alle bestellingen voor de volgende week op donderdag binnen moeten zijn. Dat geeft de mogelijkheid om op vrijdag de planning te maken, vertelt de gedreven ondernemer. "Op vrijdag maken we dan voor elke combinatie een complete weekplanning. Die krijgt iedereen op vrijdag mee, inclusief alle bonnen, mestzakken en andere zaken die nodig zijn. Met iedereen maken we ook afspraken over rijtijden. Zo gaan verschillende chauffeurs 's nachts weg om de files zoveel mogelijk te mijden. Anderen vertrekken juist aan het eind van de ochtend om na de file te rijden. Ook proberen we zoveel mogelijk aan de wensen van de chauffeur tegemoet te komen. De één rijdt nu eenmaal liever veel grote afstanden, terwijl de andere het fijn vindt om veel laad- en losadressen te hebben. Via die planning proberen we de beschikbare rijtijd in het rijtijdenbesluit zoveel mogelijk te benutten, want alleen op die manier kunnen we de kosten in de hand houden."

TEKST: **Toon van der Stok**
FOTO'S: **Toon van der Stok, Orgamebo**



Vanuit de compostering gaat de mest direct in het vak voor verzending. Doel van Willem Bos is de mest zo kort mogelijk op het bedrijf te hebben.



Bos rijdt inmiddels met twaalf eigen auto's en heeft daarnaast een aantal vaste charters. Die zijn allemaal uitgerust met dezelfde apparatuur.