

Rood en Zwart

Bedrijfsstrategieën en kennismodellen in de
Nederlandse melkveehouderij

Benjo Maso



Mededelingen van de vakgroepen voor sociologie 18
Landbouwniversiteit Wageningen

Rood en Zwart

Bedrijfsstrategieën en kennismodellen in de Nederlandse melkveehouderij

E-255479

Mededelingen van de vakgroepen voor sociologie/

Papers of the departments of sociology

18

Doel van deze reeks is te informeren over onderzoek aan de Landbouwuniversiteit, in het bijzonder van medewerkers en studenten van de vakgroepen Sociologie westerse gebieden en Agrarische sociologie van de niet-westerse gebieden.

Redactiecommissie: A. J. Jansen, B. E. J. C. Lekanne dit Deprez en
Q. J. Munters

Rood en Zwart

Bedrijfsstrategieën en kennismodellen in de
Nederlandse melkveehouderij

Benjo Maso

Landbouwniversiteit Wageningen 1986

CIP-gegevens Koninklijke Bibliotheek, Den Haag

Maso, Benjo

Rood en zwart: bedrijfsstrategieën en kennismodellen in de Nederlandse melkveehouderij/
Benjo Maso — Wageningen: Landbouwniversiteit. — (Mededelingen van de vakgroepen
voor sociologie; 18)

Met lit. opg.

ISBN 90-6754-094-3

SISO 630.4 UDC [316.343:636](492.83) NUGI 835

Trefw.: veeteelt; Utrecht (provincie); onderzoek/agrarische sociologie

ISBN 90-6754-094-3

© Landbouwniversiteit, Wageningen, 1986

Niets uit deze uitgave, met uitzondering van titelbeschrijving en korte citaten ten behoeve van een boekbespreking, mag worden gereproduceerd, opnieuw vastgelegd, vermenigvuldigd of uitgegeven door middel van druk, fotokopie, microfilm, langs elektronische of elektromagnetische weg of op welke andere wijze ook zonder schriftelijke toestemming van de uitgever Landbouwniversiteit, Postbus 9101, 6700 HB Wageningen. Voor alle kwesties inzake het kopiëren uit deze uitgave: Stichting Reprerecht, Amsterdam.

Gedrukt in Nederland.

INHOUDSOPGAVE

Voorwoord	vii
I. INLEIDING	1
II. VEEHOUDEN SINDE DE TWEEDE WERELDOORLOG	7
III. DE VEESTAPEL: ROOD EN ZWART	25
IV. HET FOKKEN	45
V. BEDRIJFSORIENTATIES	63
VI. HET CONFLICT IN DE KI-VERENIGING	87
VII. ROOD EN ZWART: BETEKENIS EN ACHTERGRONDEN	97
VIII. DISCUSSIE EN CONCLUSIES	117
Appendix I : Methodologische verantwoording	129
Appendix II : Termen en afkortingen	134
Literatuurlijst	135

VOORWOORD

Dit is het verslag van een onderzoek dat ik tussen maart 1984 en september 1985 aan de Landbouwhogeschool in Wageningen verricht heb. Oorspronkelijk zou dit onderzoek drie jaar duren; door omstandigheden heb ik het halverwege moeten afbreken. Daardoor is het empirisch materiaal, waarop het gebaseerd is, slechts uit één streek afkomstig en niet uit meerdere streken, zoals ik gepland had. Waarschijnlijk zouden de belangrijkste conclusies van dit verslag in dat geval niet veel anders, de reikwijdte ervan echter zeker groter zijn geweest.

Ik heb mijn onderzoek alleen kunnen verrichten dankzij de bereidwilligheid van een twintigtal boeren die mij uitgebreid over hun bedrijf verteld hebben, soms tot diep in de nacht. Om hun anonimiteit te waarborgen, kan ik hen niet met name noemen - de in dit verslag gebruikte benamingen zijn dus gefingeerd -, maar ik ben hen zeer erkentelijk. Ook dank ik de heer Van der Vliert, die mij twee dagen voor zijn afscheid als voorlichter namen en adressen van mogelijke respondenten heeft willen geven; Ad Nooij, Jaap Frouws, Bruno Benvenuti en vooral Jan Douwe van der Ploeg, die een eerdere versie van dit verslag van commentaar hebben voorzien en mij in de loop van mijn onderzoek tal van vruchtbare suggesties aan de hand hebben gedaan; Ilja Maso, die mij in methodologisch opzicht geadviseerd heeft; Toon Jansen die mijn tekst persklaar maakte en tenslotte Corry Rothuizen en Ciska van der Veen die het manuscript hebben uitgetypt.

I. INLEIDING

'Baas op eigen erf', luidt een oud boeren-adagium. De laatste jaren vragen steeds meer mensen zich echter af of dit adagium nog wel op gaat. Boeren lijken namelijk steeds minder zeggenschap over hun eigen doen en laten te krijgen. Van de traditionele autonomie van het agrarisch bedrijf is op het eerste gezicht weinig meer over. De bedrijfsvoering van boeren wordt op talloze manieren gestuurd en aan banden gelegd. Dit gebeurt op verschillende wijzen. Allereerst is er een reeks wettelijke voorschriften die in de bedrijfsvoering ingrijpen, en waaraan boeren zich in principe niet kunnen onttrekken, zoals maatregelen om de kwaliteit van agrarische produkten te beschermen, wetten over ruilverkavelingen, wetten ter bescherming van natuurmonumenten, milieuwetten, en produktiebeperkende bepalingen, zoals de onlangs ingevoerde superheffing op de melk. Bovendien zijn er economische omstandigheden die nauwelijks minder dwingend zijn dan wettelijke voorschriften. De ontwikkeling van de Nederlandse landbouw sinds de Tweede Wereld is een permanente afvalrace. Om hun bedrijf in stand te houden werden boeren gedwongen om voortdurend uit te breiden, nieuwe technieken toe te passen, menselijke arbeidskracht door machines te vervangen en hun produktie aan te passen aan de schommelingen van de markt of de fluctuaties van het landbouwbeleid. Tenslotte worden er in de Nederlandse landbouw voortdurend elementen geïntroduceerd die weliswaar niet strikt noodzakelijk zijn voor een rendabele bedrijfsvoering, maar die wel de belofte van een grotere efficiëntie, een hogere produktie en een beter financiële positie in zich dragen. Boeren zijn niet verplicht om dergelijke elementen te aanvaarden, maar gezien de vooruitzichten van de Nederlandse landbouw, waarin volgens verwachting in de toekomst nog slechts voor een klein aantal bedrijven plaats zal zijn, zijn velen geneigd om geen middel onbeproefd te laten om hun overlevingskansen te vergroten al is het alleen maar om niet achter te

blijven bij hun collega's, die tevens hun concurrenten zijn.

In mijn onderzoek heb ik mij vooral gericht op de wijze waarop boeren gebruik maken van de keuzemogelijkheden die hun door de introductie van elementen uit deze derde categorie geboden worden. Het gaat daarbij in de eerste plaats om technieken en diensten die erop gericht zijn om het productieproces efficiënter of zekerder te laten verlopen. In principe zijn het methoden om tot grotere natuurbeheersing te komen. Maar voor het aanvaarden ervan moet betaald worden, zowel in geld als op andere wijze. Boeren die een beroep op deze technieken en diensten doen, geven gewoonlijk een deel van hun zelfstandigheid uit handen, soms omdat zij een deel van hun besluitvorming aan anderen delegeren, soms omdat zij zich onderwerpen aan de controle die voor het efficiënt hanteren van deze methoden noodzakelijk is. Vermindering van afhankelijkheid van de 'natuur' leidt ook hier tot nieuwe vormen van sociale afhankelijkheid - zoals gewoonlijk (zie Goudsblom, 1977: 138-39).

Uitgangspunt van mijn onderzoek was de hypothese dat er in dit dilemma tussen 'natuurlijke' en sociale afhankelijkheid bepaalde patronen zouden kunnen worden waargenomen. Dat wil zeggen dat ik een soort continuum veronderstelde met aan de ene kant boeren die de beschikbare middelen tot natuurbeheersing zo veel mogelijk proberen toe te passen, ongeacht de mate van sociale afhankelijkheid die dit impliceert, en aan de andere kant boeren die een verlies aan maatschappelijke autonomie zwaarder laten wegen dan een vermindering van hun afhankelijkheid van de 'natuur'.

De vorm van sociale afhankelijkheid die mij daarbij vooral interesseerde, was de binding aan dat wat door Benvenuti is aangeduid als de 'technologisch-administratieve taakomgeving', het complex van instellingen van waaruit getracht wordt het productieproces van de Nederlandse landbouw te sturen en vorm te geven. Veel van deze instellingen zijn direct of indirect met de overheid verbonden, maar ook het bedrijfsleven neemt in dit complex een steeds grotere plaats in. Commerciële instellingen op landbouwgebied beperken zich al lang niet meer tot kopen en verkopen; ook op andere manieren oefenen zij invloed op het agrarisch bedrijf uit: door het afsluiten van contracten waarbij de productie vastgelegd wordt, door voorlichting en door het beschikbaar stellen van technische hulpmiddelen.

De steeds sterkere integratie van individuele bedrijven in dit complex

van instellingen kan worden aangeduid met de term 'incorporatieproces'. De oriëntatie waarin de mogelijkheden van dit complex maximaal benut worden, noem ik daarom incorporerend; de tegenpool ervan auto-noom.

Om na te gaan of er in de huidige Nederlandse landbouw inderdaad van dergelijke oriëntaties sprake is, heb ik gesprekken gevoerd met een aantal melkveehouders. De keuze voor deze categorie boeren lag min of meer voor de hand: de melkveehouderij is de grootste bedrijfstak in de Nederlandse landbouw en is bovendien een van de gebieden waarop zich de afgelopen decennia de meest revolutionaire veranderingen hebben voltrokken. In die tijd is een omvangrijk apparaat opgebouwd dat melkveehouders in staat stelt om hun bedrijf op bijna 'wetenschappelijke' wijze te voeren. De beschikbaarheid van dit apparaat maakt een sterk 'incorporerende' strategie niet alleen mogelijk, maar volgens velen zelfs noodzakelijk. Of dat inderdaad ook het geval is, was een van de voornaamste vragen van mijn onderzoek. Om deze te kunnen beantwoorden heb ik mij slechts gericht op 'succesvolle' boeren, en dat zijn in de huidige situatie - verwacht wordt dat het aantal bedrijven in de nabije toekomst met 20.000 zal afnemen - boeren met 'overlevingskansen'. Ik ben met hen in contact gekomen via de ambtenaar van de Rijksvoorlichtingsdienst die werkzaam was in het rayon dat ik voor mijn onderzoek had uitgekozen. Deze heeft mij een lijst verstrekt met namen van boeren die volgens hem hun bedrijf in de toekomst zouden kunnen voortzetten of het aan hun opvolgers zouden kunnen overdoen. Zestien van de boeren op deze lijst - volstrekt willekeurig gekozen - heb ik gesproken. Daarnaast heb ik gesprekken gevoerd met vier andere veehouders, die niet op de lijst van de voorlichter voorkwamen, maar die mij 'getipt' waren, omdat zij bij de gebeurtenissen in de streek een belangrijke rol hadden gespeeld. Een van deze vier betaalde geen bijdrage aan het consulentchap en kwam daarom niet op de lijst van de voorlichter voor, de drie anderen woonden net buiten het rayon. (Voor een uitvoeriger methodologische toelichting, zie Appendix I.)

De veronderstelling waarmee ik mijn onderzoek begonnen was, werd in de gesprekken met deze twintig boeren grotendeels bevestigd: inderdaad vielen er in de bedrijfsstrategieën, die uit hun beschrijvingen naar voren kwamen, consistente patronen van 'autonomie' en 'incorporatie' waar te nemen. De tegenstellingen bleken echter veel fundamenteeler te zijn dan ik verwacht had: de beide oriëntaties vertegenwoordigden ook

duidelijk uiteenlopende ideologieën en berustten zelfs op verschillende kennismodellen.

De resultaten van mijn onderzoek geven geen beeld van de Nederlandse melkveehouderij als geheel: de selectie van mijn steekproef sluit elke vorm van statistische representativiteit uit. Zij geven echter wel inzicht in de verschillende oplossingen die melkveehouders gevonden hebben voor de immense problemen waarvoor zij zich gesteld zien. De ontwikkelingen in hun bedrijfstak zijn zo ingrijpend en verstrekkend geweest dat zij er zich geen van allen aan hebben kunnen onttrekken. In zeer vele gevallen heeft dit ertoe geleid dat zij hun bedrijf hebben moeten opgeven, dat zij hebben moeten 'wijken'; de melkveehouders die 'gebleven' zijn, hebben hun bedrijf voortdurend aan de veranderende omstandigheden moeten aanpassen. In het volgende hoofdstuk, een kort overzicht van de melkveehouderij sinds de Tweede Wereldoorlog, zal ik iets van deze omstandigheden aangeven. Vervolgens zal ik ingaan op dat wat op een melkveehouderijbedrijf centraal staat: het vee. De Nederlandse runderrassen hebben elk hun specifieke eigenschappen en een goede boer stemt zijn bedrijfsvoering daarop af. Deze eigenschappen vormen echter geen louter biologisch gegeven. Zij krijgen hun speciale betekenis in de structuur van de Nederlandse landbouw, waarbij zowel economische, sociologische als bedrijfstechnische factoren een rol spelen. Een boer met zwartbonte Holstein-Friesians staat vooral in zijn verhouding tot zijn omgeving voor geheel andere problemen dan een boer met roodbonte MRIJ's.

De keuze tussen rood en zwart is voor een Nederlandse melkveehouder in zekere zin fundamenteel. De consequenties van deze keuze worden in de hoofdstukken IV en V behandeld. Hoofdstuk IV handelt over het fokken, de belangrijkste manier om een koppel koeien van de gewenste samenstelling te krijgen; hoofdstuk V over de andere aspecten van de bedrijfsvoering waarin 'incorporerende' en 'autonome' strategieën zichtbaar worden. Het volgende hoofdstuk gaat over een conflict binnen de Utrechtse KI-vereniging, dat zich ten tijde van mijn onderzoek afspeelde. Dit was met name interessant, omdat de scheidslijnen tussen de tegenover elkaar staande partijen voor een belangrijk deel samenvielen met de verschillen tussen de 'autonome' en de 'incorporerende' groepering. In hoofdstuk VII wordt ingegaan op de maatschappelijke betekenis en de sociologische achtergronden van de keuze voor een bepaalde oriëntatie. Het laatste hoofdstuk bevat de conclusies en een

korte confrontatie met vergelijkbare studies.

II. VEEHOUDEN SINDS DE TWEEDE WERELDOORLOG

De streek waar ik mijn onderzoek verricht heb, ligt in de provincie Utrecht. Het is een gebied van ongeveer tien bij vijf kilometer, dat grotendeels uit weiland bestaat. De grond - klei op veen - is niet erg geschikt voor akkerbouw, en zelfs snijmaïs, belangrijk als veevoer, ziet men bijna nergens. Wel zijn er enkele bloemenkwekerijen en tuinbouwkassen, vooral in het zuiden. De koeien die er grazen, zijn voor het overgrote deel zwartbont. De rest bestaat voornamelijk uit het roodbonte MRIJ-ras. Blaarkoppen - die wat meer naar het Westen in grote getale voorkomen - zijn er nauwelijks, evenmin als wittrikken en lakenvelders. Schapen zijn er wel vrij veel, zij het minder dan koeien. Op enkele bedrijven wordt het grootste deel van de melk verkaasd. Meestal zijn dit maatschappen, waar een vader met een of meer zoons, of twee of drie broers gemeenschappelijk eigenaar zijn. Omdat er op dergelijke bedrijven meerdere inkomens verdiend moeten worden, is een kaasmakerij vaak noodzakelijk; wegens de extra arbeidskracht is zij ook mogelijk. De kleine traditionele zelfkazerijen zijn bijna allemaal verdwenen. Er zijn er overigens nooit veel geweest. Het maken van kaas was in vroeger tijden een middel om de melk, die niet meteen verkocht of geconsumeerd kon worden, te conserveren. Wegens de nabijheid van grote steden als Utrecht is de afzet van verse melk in deze streek echter nooit een probleem geweest, en al in 1948 wordt in een monografie gesignaleerd dat de kaasproduktie klein van omvang is. Weilanden, boerderijen en grazend vee beheersen het landschap, maar desondanks zijn er vele tekenen die erop wijzen dat de agrarische functie van de streek in de afgelopen tientallen jaren steeds verder verzwakt is. Bijna alle boeren die ik gesproken heb, worden op een of andere manier met de verminderende invloed van de landbouw in hun gebied geconfronteerd. Een van hen is betrokken in een slepende hinderwetaffaire, wegens vermeende geluid- en stankoverlast. Een ander

heeft het land dat hij vroeger pachtte, moeten kopen om te voorkomen dat het voor recreatiedoeleinden gebruikt zou worden. Een derde dreigt zijn bedrijf kwijt te raken, omdat de gemeente er kassen wil bouwen om het warme afvalwater van de nabijgelegen fabrieken te kunnen benutten. Twee anderen hebben in het verleden problemen gehad doordat er wegen dwars door hun land moesten worden aangelegd. Een van hen heeft bovendien jaren moeten wachten voor hij een nieuwe stal mocht bouwen, omdat deze de schoonheid van het landschap zou aantasten. En zo zijn er nog meer voorbeelden.

Het gebied van mijn onderzoek is klein, maar desondanks zijn er duidelijke regionale verschillen. Het belangrijkste daarvan is de sociale tegenstelling tussen de boeren op het hoge land in het noorden, waar van oudsher welvarende pachtbedrijven gevestigd waren, en de polders in het zuiden, waar vroeger voornamelijk kleine boeren woonden. Sommige van deze boeren zijn klein gebleven en hebben het zeker niet gemakkelijk ("de tranen zouden je over de wangen lopen, als je zag wat daar een ellende heerst", zoals een grote boer zegt), maar anderen zijn er ondanks de hoge grondprijzen in geslaagd hun bedrijf zo uit te breiden dat zij in niets meer voor de pachtboeren in het noorden hoeven onder te doen. Toch werken de vroegere verhoudingen nog steeds door. Verzijl, een van de boeren uit de polder:

Er heeft hier altijd een tendens geleefd dat de boeren aan de noordkant van de rivier de elite waren, de boeren aan deze kant de klungelboeren. Maar kijk nu eens naar een paar van die klungel-boeren. De vader van Giessen is begonnen met één beer, en als je ziet wat die jongen nu in zijn bezit heeft - al zal hij het echt niet vrij hebben -, nou daar kunnen die sjieke boeren in het noorden naar kijken. Van Lith, die is met nog geen gulden begonnen, en als je weet wat voor spul hij nou heeft - het is het mooiste bedrijf hier in de buurt, er ligt geen houtje verkeerd. En dat hebben ze met hard werken opgebouwd. En dacht je nou heus dat die boeren aan de andere kant van de rivier, Van Breugel of Wouters, het op het spul van Giessen gered hadden?

De groei van sommige polder-boeren is inderdaad spectaculair geweest; terecht hebben zij dan ook het idee dat zij zich opgewerkt hebben, dat zij iets gepresteerd hebben. De vader van Giessen is in 1947 begonnen op één hectare, met zoals gezegd, één beer. Toen zijn zoon het bedrijf in 1976 overnam, was het uitgegroeid tot 20 hectare, met 20 fokzeugen, 500 kippen, 45 koeien en een paar schapen. Inmiddels omvat het 31 ha

en er staat een ligboxenstal met 90 koeien. Van Lith kreeg toen hij begon van de taxateur te horen: "Jongen moet jij hier boeren? Ik zou maar hard wegllopen als ik jou was!" Maar nu, twintig jaar later, is zijn bedrijf twee keer zo groot geworden, telt drie maal zoveel koeien, plus nog 50 fokzeugen. Hoe heeft hij dat voor elkaar gekregen? Door zestien uur per dag te werken, zonder ooit een dag vakantie op te nemen. De vader van Verzijl begon in 1957 met 20 koeien op 14 hectare met volkomen vervallen bedrijfsgebouwen die voor f. 40.000 opgeknapt moesten worden. Toen Verzijl het bedrijf dertien jaar later overnam, waren er tien koeien bijgekomen. Maar nu, in 1985, is het bedrijf uitgegroeid tot ruim 40 hectare, met 75 koeien, plus een aantal schapen en fokzeugen.

Maar ook veel bedrijven boven de rivier zijn in de loop der jaren groter geworden, zij het meestal in een wat minder hoog tempo. Sommige pachtboeren hebben er stukken land bijgekocht, soms zoveel dat zij meer dan 33% eigen grond bezitten, zodat zij officieel van de categorie 'pachtbedrijven', naar die van de 'eigen bedrijven' zijn overgegaan. Bovendien hebben alle boeren die ik gesproken heb, hun veestapel voortdurend uitgebreid - afgezien van het laatste jaar, toen de invoering van de superheffingsregeling de meesten van hen heeft gedwongen een aantal koeien weg te doen.

Deze schaalvergroting is niet specifiek voor de streek van mijn onderzoek. Tussen 1950 en 1985 was overal in Nederland dezelfde tendens zichtbaar: het aantal melkveehouderijbedrijven nam af, de bedrijven die overbleven breidden zich uit, zowel wat de oppervlakte als de omvang van de veestapel betreft (Tabel 1).

Tabel 1. Ontwikkelingen in de Nederlandse melkveehouderij.

Jaar	Bedrijven met melkkoeien	Aantal melk- en kalfkoeien	Koeien per bedrijf
1960	185.045	1.628.000	8,8
1970	116.332	1.896.000	16,3
1980	67.167	2.356.000	35,1
1983	61.148	2.526.000	41,3

Bron: LEI.

Deze uitbreiding was des te opmerkelijker, omdat het aantal gehuurde arbeidskrachten sinds de oorlog aanzienlijk is gedaald. In 1946 waren er 190.000 landarbeiders full-time aan een bedrijf verbonden; nu nog maar ongeveer 35.000 (Tabel 2). Deze ontwikkeling is alleen mogelijk

Tabel 2. Arbeidskrachten in land- en tuinbouw.

	1947	1956	1965	1975	1982
Bedrijfshoofden	236.000	225.600	180.000	161.000	143.300
Meewerkende zoons	110.400	87.600	54.000	21.000	16.000
Overige mannelijke arbeidskrachten	176.500	116.300	68.500	37.600	36.700
Vrouwelijke arbeidskrachten	130.000	125.800	93.300	91.200	76.700

Bronnen: LEI, CBS.

geweest doordat boeren massaal zijn overgegaan tot de aanschaf van arbeidsbesparende machines. Niet geheel vrijwillig: zij hadden eenvoudigweg geen keuze; door de stijging van de lonen en de kosten van sociale voorzieningen, werden landarbeiders voor de meeste bedrijfshoofden te duur. Het aanbod aan arbeidskrachten werd bovendien steeds geringer: in de industrie konden nu eenmaal hogere uurlonen verdiend worden dan de f. 0,90 die boeren bijvoorbeeld in 1952 maximaal mochten uitbetalen (Hovius, 1966: 117). Machines waren echter duur, en vele boeren hebben de aanschaf ervan zo lang mogelijk uitgesteld, vooral ook omdat het lenen van vreemd geld in de jaren vijftig en zestig nog een stap was die met wantrouwen werd gezien. Daardoor was er op vele bedrijven een soort overbruggingsperiode, waarin er weinig of geen landarbeiders meewerkten, zonder dat hun plaats door de aankoop van machines gecompenseerd werd. Deze situatie betekende een zware belasting voor het gezin van het bedrijfshoofd, vooral voor de kinderen, die al op zeer jonge leeftijd volle werkdagen moesten maken en aan een opleiding niet toekwamen. Beijer, een van die kinderen van toen, vertelt:

Mijn vader was geen machineman. Hij werkte met een knecht en een arbeider, maar dat werd toen wat duur in die tijd. En dan moest de oudste zoon er maar voor. En dat was ik. Ik was toen elf jaar, het was in 1956. De hele boerenwereld was zo. Er kwam een tijd

dat de kleinere boer zich geen knecht meer kon permitteren, die werd te duur. En toen heb je even dat hiaat gehad, want machines kostten ook veel geld. Want het was toen allemaal wat krap wat het kapitaal betrof. Op die kleinere bedrijven was je eigenlijk zo'n beetje zelfvoorzienend en je had nu niet direct kapitaal achter de hand om te gaan investeren in machines. En naar de bank lopen gaat nu veel makkelijker dan toen. Mijn vader ging eerst sparen en dan naar de bank. Ja, een beetje erbij lenen als het nodig was. Dat was toen de mentaliteit.

Mechanisatie en daar onontkoombaar verbonden, het lenen van geld, is echter een ontwikkeling geweest die niet tegen viel te houden. Boeren waren gedwongen om meer te produceren: de landbouwprijzen bleven sinds de oorlog voortdurend achter bij de prijzen van andere goederen. Het gevolg was dat boeren moesten uitbreiden om hun inkomen op hetzelfde peil te handhaven. Schaalvergroting was echter niet mogelijk zonder mechanisering en automatisering. De investeringen die hiervoor nodig waren, vielen zonder omvangrijke credieten niet te realiseren. Mede als gevolg hiervan is het totaal aan vreemd vermogen op Nederlandse landbouwbedrijven tussen 1964 en 1980 gestegen van 4 naar 22 miljard gulden. Het aandeel van aanverwanten in langlopende leningen is in dezelfde periode gedaald van 40 naar 14%, dat van de Rabobanken gestegen van 34 naar 75%.

Een consequentie van deze 'vervanging van arbeid door kapitaal', zoals dit proces gewoonlijk genoemd wordt, is dat boeren op hun bedrijf steeds geïsoleerder zijn komen te staan. Verreweg de meeste boeren werken alleen of samen met hun vrouw, soms geholpen door een of meerdere zoons. Dat dit een enorme belasting betekent, zowel lichamelijk als geestelijk, hoeft weinig betoog, want de taken waarvoor boeren zich gesteld zien, zijn vaak reusachtig. Tijdens mijn gesprekken hoorde ik voortdurend over prestaties die voor iemand van buiten het boerenbedrijf bijna onvoorstelbaar zijn. Een van mijn respondenten heeft bijvoorbeeld naast de zorg voor zestig à zeventig koeien in vier jaar tijds een complete ligboxenstal gebouwd, zonder enige hulp. En dat terwijl hij zelfs het kuilen en het schonen van sloten, wat de meeste boeren aan een loonwerker uitbesteden, in eigen hand houdt.

Deze voortdurende bedrijfsvergroting met alle consequenties vandien was niet simpel de onvoorziene uitkomst van economische ontwikkelingen: zij is bewust gestimuleerd door de overheid (vooral sinds de aanvaarding van het plan-Videl door de Raad van Ministers van de EEG in april 1972). De bedoeling van dit plan was een 'modernisering' van

de Europese landbouw, om deze een gunstige concurrentiepositie op de wereldmarkt te verschaffen. Het plan omvatte dan ook steunmaatregelen voor boeren die hun bedrijf in deze geest wilden hervormen. Boeren, die hiervan wilden profiteren, moesten een ontwikkelingsplan voor hun bedrijf indienen. Werdt dit goedgekeurd, dan werden zij in de gelegenheid gesteld om rentesubsidie te verkrijgen, dat wil zeggen dat zij geld tegen een lage rente konden lenen. Voor vele boeren was dit niet alleen een middel om hun bedrijf te moderniseren, maar ook om het te kunnen voortzetten, omdat zij zonder deze subsidie de noodzakelijke aanpassingen niet zouden hebben kunnen bekostigen. Sommigen wisten ook op andere wijze van de nieuwe maatregelen te profiteren. Verzijl:

Toen wij in 1970 begonnen, hadden we 28 of 29 koeien. Maar daar konden we niet van rond komen. We moesten de bakens verzetten, want dat ging zo niet langer. Toen kwam in 1973 de mogelijkheid van de rentesubsidie, en ik was een van de eersten die dat aangevraagd heeft, ook al was ik het er principieel niet mee eens, omdat ik er gevaren in zag voor de toekomst. Wij zijn toen aan het rekenen geweest met de voorlichter en ik heb een nieuwe ligboxenstal laten bouwen voor 60 koeien. Bovendien kon ik nog eens 4½ hectare bijkopen. Die rentesubsidie heb ik maximaal opgenomen, en wat ik niet nodig had heb ik tegen een hogere rente aan de bank uitgeleend. Tjonge, wat keek hij mij lelijk aan, die directeur!

Het verlenen van rentesubsidie was niet het enige middel waarmee de overheid de Nederlandse landbouw in de door haar gewenste richting heeft kunnen sturen. Een belangrijke rol werd ook gespeeld door de consulentschappen voor de landbouw. Vele boeren menen dat de voorlichting die vanuit deze consulentschappen gegeven wordt, een directe vertaling van het centrale landbouwbeleid is. Een van hen, Hoens, gaat zelfs zo ver om te zeggen:

De rijksvoorlichtingsdienst moet naar mijn mening de boeren zo instrueren als de regering het het liefste heeft. Als de regering meer melk wil hebben, dan zegt de voorlichting: melk maar aan.

Of er een dergelijk direct verband bestaat tussen het landbouwbeleid van de regering en de wijze van voorlichting van de consulentschappen, valt te betwijfelen. Indirect is dit verband er echter zeker, al is het alleen maar omdat de overheid gedeeltelijk in staat is om de voorwaarden te scheppen waaronder een bepaalde bedrijfsstrategie het meest efficiënt is of het hoogste rendement kan opleveren, en het de

taak van de consulentschappen is om boeren zo goed mogelijk op dergelijke aspecten te wijzen. Voorlichters hebben op deze wijze een hoogst belangrijke rol gespeeld bij de realisering van het plan-Videl: uitbreiding en 'modernisering' van de boerenbedrijven.

Een van de belangrijkste elementen daarvan in de melkveehouderij is de bouw van ligboxenstallen geweest. Vóór die tijd waren koeien ondergebracht in zogenaamde 'grupstallen'. Hierin worden de koeien aan een touw of een ketting gebonden van zodanige lengte dat zij kunnen staan en liggen. Achter hen loop een goot, de 'grup', waarin de mest wordt opgevangen. In een ligboxenstal lopen de koeien vrij rond in een ruimte die grenst aan een afdeling met boxen waar zij kunnen gaan liggen als zij dat willen, en die wordt afgesloten door een verstelbaar hek waarvan de spijlen zo ver uit elkaar staan dat een koe er zijn kop door kan steken om het voer dat er achter wordt neergelegd, op te eten. In de moderne stallen heeft het loopgedeelte gewoonlijk een roostervloer, waardoor de mest in een kelder loopt die gemakkelijk geleegd kan worden. Naast de stal liggen twee andere ruimtes: de melkstal en het melklokaal. In de melkstal worden de koeien gemolken. Meestal gebeurt dit met acht, tien of twaalf tegelijk. Het populairste systeem is het visgraatmodel, waarbij tegen beide zijden van de stal een aantal boxen is aangebracht. Vanuit een soort open kelder tussen deze twee rijen boxen, de melkput, kan de boer de melkmachine aan de spenen van de koeien bevestigen. Tijdens het melken krijgen de koeien een hoeveelheid krachtvoer toegediend. De melk loopt via leidingen naar het melklokaal, waar een koeltank met een inhoud van enkele duizenden liters staat. Een ligboxenstal biedt bovendien mogelijkheden voor andere arbeidsbesparende apparatuur, zoals een krachtvoerauto-maat.

Het grote voordeel van ligboxenstallen boven de klassieke grupstallen, die gewoonlijk geen melkstal bevatten, is dat het werk van de boer aanzienlijk verlicht wordt. De koeien hoeven niet meer vastgebonden en losgemaakt te worden; bovendien hoeft een boer bij het melken, omdat hij vanuit de melkput werkt, niet meer te bukken. Voor de vele boeren met rugklachten kan dit een voordeel van essentieel belang zijn. Er zijn weliswaar grupstallen waarin ook melkleidingen zijn aangebracht, maar ook dan moeten boeren met het melkstel van koe tot koe gaan en bukken om het aan de uiers te bevestigen. Een ander voordeel is de verwerking van de mest, al zijn de stallen van het oude type wat dat

betreft aanzienlijk verbeterd door de invoering van de mestschuif, waarmee de grup gemakkelijk kan worden leeggeschraapt. Dit is overigens niet het enige opzicht waarin de bestaande grupstallen in de laatste tientallen jaren aan de nieuwe omstandigheden zijn aangepast. Zo zijn melktanks allerminst het exclusieve voorrecht van boeren met ligboxenstallen. Zij staan ook bij grupstallen. Ze moeten er wel staan, want de grote melkfabrieken halen nog maar twee of drie keer per week de melk op, zodat een koeltank onontbeerlijk is om de melk te conserveren. Dit systeem brengt ontegenzeggelijk grote voordelen met zich mee - er hoeft niet meer met melkbussen gesjouwd te worden - maar de kosten ervan zijn hoog: de prijs van een koeltank van 6000 liter bedroeg in 1983 ongeveer f. 40.000; bovendien moest op menig bedrijf het erf verhard worden om de tankauto van de melkfabriek toegang te verschaffen. Als daar geen geld voor was, dienden er andere oplossingen gevonden te worden. Mevrouw Groot vertelt:

We besloten dat zelf maar te doen, met straatstenen, want dat is veel goedkoper dan met beton. Nu is het zo dat de tank iedere drie dagen geleegd wordt, en als het half af is, moet de tankauto er toch door en dan rijdt hij een deel kapot, dus het meest makkelijk is: in één keer afmaken. We zijn toen 's ochtends meteen begonnen en hebben elke avond tot tien uur doorgewerkt. De kinderen moesten meehelpen; brood mee en dan de hele dag door. De laatste ochtend moesten we nog een paar meter. Pa is toen gaan melken en wij gingen straten. We waren precies klaar toen de tankauto kwam.

Een ligboxenstal is voor een boer die zich geheel op melkvee specialiseert, en daarom een groot aantal koeien moet bezitten om een behoorlijk inkomen te verwerven, vrijwel onontbeerlijk. Ligboxenstallen vertegenwoordigen bovendien een belangrijke sociale waarde. Het is mij enkele malen overkomen dat een boer die ik opbelde om een afspraak te maken, reageerde met: "Waarom moest je mij hebben? Ik ben maar een ouderwetse boer, ik heb niet eens een ligboxenstal!" De stal is het belangrijkste gebouw op een veehouderij en bepaalt in belangrijke mate de kleur van het bedrijf. Een ligboxenstal staat voor moderniteit, dynamiek. Een boer die geen ligboxenstal wil laten bouwen, zonder dat er force majeure in het spel is, geeft daarmee in feite aan dat de toekomst van het bedrijf onzeker is. Typerend zijn bijvoorbeeld de woorden van Beijer:

Ik heb nog een oude stal. In 1976 heb ik hem uitgebreid. Ik heb

toen nog zitten aarzelen of ik geen ligboxenstal zou bouwen. Als ik een opvolger had gehad, zou ik het denk ik wel gedaan hebben. Maar om voor mijzelf nu zoveel investeringen te doen...

Geen opvolger - geen investeringen; het is een bekend patroon in de boerenwereld. Het omgekeerde geval doet zich eveneens voor: de beschikbaarheid van een opvolger is voor een oudere boer vaak het sein om alsnog in zijn bedrijf te investeren, en bij deze investeringen staat de laatste tien à vijftien jaar de bouw van een nieuwe stal voorop. Van Doesburg, een oudere boer:

Mijn zoon werkt sinds 1983 mee. Dat jaar heb ik ook een ligboxenstal neergezet. Ik heb het gedaan voor die jongen, dat is mijn opvolger. Voor mijzelf was ik er nooit aan begonnen. Voor het melken is het wel makkelijk, maar het is een hele verandering. Die jongens, die aanvaarden dat makkelijker. Want vroeger had je een goed overzicht, ze stonden aan kettinkjes; nu lopen ze los in de stal. Dat is een situatie waaraan je je niet zo makkelijk aanpast als je zestig bent. Ja, nu gaat het wel. Maar het eerste jaar had ik het er geestelijk toch wel een beetje moeilijk mee. Al die ontwikkelingen...

Ligboxenstallen wekken niet alleen associaties met 'moderniteit' en 'dynamiek' omdat zij de dernier cri op het gebied van de behuizing van het melkvee zijn. In de praktijk gaan zij ook vrijwel altijd samen met een concrete 'dynamische' aanpak: de bouw van een ligboxenstal is meestal voorwaarde voor een belangrijke uitbreiding van het bedrijf, maar maakt deze uitbreiding gewoonlijk ook noodzakelijk. De kosten van een ligboxenstal zijn hoog: een stal met 100 boxen kost ongeveer f. 500.000, en rente en aflossing op zo'n bedrag betekenen voor elke veehouder een zware last. Deze valt gewoonlijk alleen te dragen door een sterke uitbreiding van de totale melkproduktie, en dat wil zeggen, een hogere produktie per koe, een groter aantal koeien, of beide. De procedure is in de meeste gevallen ongeveer dezelfde:

Ik dacht al een tijdje over zo'n nieuwe stal, en op een gegeven moment ben ik naar de voorlichter toegestapt en heb ik het laten begroten. Nou, de voorlichter zei dat het wel kon als ik naar tachtig koeien ging en met mijn produktie ook nog eens 250 liter per koe omhoog ging. Ik zei: en als ze dat nu eens niet halen? En hij zei: moet je maar eens zien, met die nieuwe huisvesting is dat geen probleem. Nou, en daar heeft hij achteraf gelijk in gehad.

Alle boeren met een ligboxenstal hebben na de bouw ervan hun koppel

koeien uitgebreid - en soms aanzienlijk; een aantal van hen heeft vanwege die uitbreiding bovendien nog land bijgekocht, zij het meestal niet meer dan enkele hectaren. Voor de meeste boeren was de bouw van de nieuwe stal tevens het sein om de varkens, schapen of kippen die zij nog hadden, weg te doen: het grotere aantal koeien vergt zoveel tijd dat zij hun aandacht niet wilden versnipperen.

De produktie per koe is bij de meeste boeren die een ligboxenstal hebben laten bouwen, sindsdien flink gestegen, soms zelf spectaculair. Dit is normaal: over het algemeen geven koeien in een ligboxenstal meer melk dan in een grupstal. Een van de oorzaken is het extra rantsoen krachtvoer dat zij tijdens het melken krijgen. Maar er kunnen ook andere redenen zijn, zoals de gezondheidstoestand van het vee. Zo hebben koeien in ligboxenstallen over het algemeen veel minder last van 'speentrappen', een gevreesd verschijnsel, want een koe die op een van haar spenen trapt, is rijp voor de slager. En wanneer dit een goed producerende koe is, kan het financiële verlies aanzienlijk zijn. Een andere oorzaak kan de huisvesting op zichzelf zijn, zeker als deze daarvóór slecht was, zoals in het geval van Van Lith:

Ik heb mijn stal laten bouwen in 1979. Toen ben ik van 25 naar 45 koeien gegaan. Ik kon toen ook een stuk land kopen, en ik heb bovendien wat land geruild. Voor die tijd had ik koeien op acht plaatsen staan, en ik molk op zes stallen. Het was niets dan heen en weer lopen. Het was dus een enorme vooruitgang, ik kon nu veel meer tijd aan mijn koeien geven, en daardoor is mijn produktie ook enorm omhoog gegaan.

Voor deze boer was de beslissing om een nieuwe stal te bouwen niet moeilijk - de situatie waarin hij verkeerde was onhoudbaar. Anderen hebben echter soms zoveel te verliezen dat zij voor de sprong in het diepe terugschrikken. Bijvoorbeeld De Jager, een boer van midden in de vijftig:

Ik heb zestien jaar geleden een stuk aan mijn oude stal laten bouwen. Ik had berekeningen laten maken voor een ligboxenstal, maar ik was er een beetje huiverig voor. Ze begonnen er toen met mee. En de stal die er stond was een prima stal, heel goed gebouwd. Twee of drie jaar later had ik er misschien heel anders over gedacht. Mijn zoon voelt er bar voor, voor een ligboxenstal, en hij wil dan hier op het bedrijf komen. Maar ja, als we het gedaan hadden, hadden we het eerder moeten doen. Zelf voel ik er niet zo veel voor, want je laadt je een hoop zorgen op je nek, en ik kan hier bar goed van eten, omdat alles nogal gunstig verlopen is. En als je eenmaal met zo'n ligboxenstal begint, met al die dure dingen erin, dan geloof ik dat je er automatisch wel mee

doorgaat. Zelf zou ik nogal tegen de zorg opzien, niet financieel, maar dat je denkt, jongens doe ik het allemaal nog wel goed. Je krijgt er toch een hele zorg bij, en dat vind ik een hele belasting. Zeker op mijn leeftijd.

De beletselen voor het bouwen van een ligboxenstal kunnen ook van andere aard zijn. Een van de boeren die ik heb gesproken, kreeg bijvoorbeeld aanvankelijk geen vergunning van de gemeente, omdat hij zijn stal op een plaats wilde bouwen waar hij het erf niet hoefde te verharderen, maar waar deze volgens de autoriteiten het landschappelijk schoon zou hebben verstoord. Zelf heeft hij niet hoeven lobbyen, dat heeft de architect voor hem gedaan. Een andere reden kan zijn dat de boer de bedrijfsgebouwen niet zelf in zijn bezit heeft, en de eigenaar geen toestemming geeft om een nieuwe stal te bouwen. Ook de verkaveling van het bedrijf kan problemen geven. Een ligboxenstal levert meestal slechts het volle rendement wanneer tenminste 60% van het land bij huis - bij de stal - ligt. In het gebied waar ik onderzoek heb gedaan, is weliswaar al een aantal jaren geleden een ruilverkaveling tot stand gekomen (behalve in het uiterste noorden, waar de procedure nog niet is afgewerkt), maar sindsdien hebben vele boeren nieuwe stukken land gekocht. Deze grenzen meestal niet aan het bestaande bedrijf - het gebeurt maar zelden dat het juist een buurman is die zijn land te koop aanbiedt - en dat schept nieuwe problemen. Dit is niet het geval wanneer het land ver van huis slechts enkele hectaren groot is - in dat geval kan het gebruikt worden om er vee op te laten weiden dat nog niet gemolken wordt, zoals kalveren, pinken en 'droge' koeien (koeien worden de twee maanden voor de geboorte van hun kalf gewoonlijk 'droog gezet'). Wanneer het de melkkoeien zijn die ver van huis weiden, kost dat veel extra arbeid omdat zij steeds weer naar de stal gevoerd moeten worden. In principe is het mogelijk om koeien permanent - dag en nacht - op stal te laten staan, en ze 's zomers vers gemaaid gras voor te zetten (het zogenaamde 'zomerstalvoedings-systeem'), maar dat is zeer arbeidsintensief, zeker voor een boer alleen. Voor boeren met een slecht verkaveld bedrijf heeft het dan ook weinig zin om veel geld te investeren in een nieuwe stal als zij die toch niet optimaal benutten. Voor een van de boeren uit mijn onderzoek is dit de reden geweest om voorlopig van een ligboxenstal af te zien.

De betere behuizing voor het vee die een ligboxenstal biedt, heeft op vele bedrijven tot een hogere melkproduktie per koe geleid. Toch is de

overgang naar het nieuwe staltype niet de belangrijkste oorzaak voor de enorme produktiestijging die de Nederlandse koeien sinds de oorlog vertonen (van 3800 kg per koe in 1950 naar 5350 kg in 1985); dit zijn vooral de verhoging van het genetisch niveau door een gericht fokbeleid en een betere - en overvloediger - voeding geweest.

De verhoging van het genetisch niveau van het Nederlandse melkvee is slechts mogelijk geweest door de ontwikkeling van de kunstmatige inseminatie (KI). Hierdoor kunnen stieren met zeer goede erfelijke eigenschappen veel meer koeien bevruchten dan op 'natuurlijke' wijze. Door het veel grotere aantal nakomelingen van dezelfde stier - die onder uiteenlopende omstandigheden opgroeien - krijgt men bovendien een betrouwbaarder beeld van de genetische kenmerken van de stier in kwestie dan vroeger het geval geweest zou zijn. Een stier die op een KI-station wordt gehouden, loost zijn sperma enkele malen per week op een kunstkoe. Dit sperma wordt sterk verdund, in porties verdeeld (de zogenaamde 'rietjes') en vervolgens diepgevroren. Op deze wijze is het mogelijk om met het zaad dat bij een 'sprong' vrijkomt, meer dan 250 koeien te insemineren - overal ter wereld. Dit is niet alleen een theoretische mogelijkheid: met het sperma van succesvolle Amerikaanse en Canadese stieren worden koeien in Nederland, Duitsland, Israël of Japan bevrucht.

Kunstmatige inseminatie werd al in de jaren dertig in Nederland geïntroduceerd, maar vond pas na de oorlog algemeen toepassing. In de jaren veertig werden er overal in het land coöperatieve KI-verenigingen opgericht, en ontstond er een speciale opleiding voor inseminatoren. In 1948 werd al 9% van de Nederlandse koeien op kunstmatige wijze bevrucht, een percentage dat in 1983 opgelopen was tot 78. Van de koeien die op 'natuurlijke' wijze gedekt worden, bestaat het grootste deel uit pinken, tweejarige koeien die nog niet eerder drachtig zijn geweest. Vele boeren bezitten een speciale 'pinkenstier', en laten de rest van hun koppel kunstmatig insemineren.

Naarmate de kunstmatige inseminatie zich uitbreidde, zijn ook de KI-verenigingen een steeds belangrijker plaats gaan innemen. In 1982 was 76% van de Nederlandse rundveehouders er lid van. Elke vereniging - of federatie van verenigingen - heeft een eigen KI-station, waar een aantal stieren wordt gehouden. Het grootste deel daarvan zijn 'proefstieren', stieren die vanwege hun afstamming een hoge verwachtingswaarde hebben, maar hun kwaliteiten nog niet hebben bewezen. Dit kan

pas wanneer de prestaties van een voldoende aantal dochters bekend zijn - de hoogte van de melkproduktie, het vet- en eiwitgehalte, de melkbaarheid en andere eigenschappen. Wanneer al deze factoren bevredigend blijken te zijn, worden proefstieren gepromoveerd tot fokstieren. Gemiddeld is dit maar bij één op de twintig stieren het geval - de rest verdwijnt naar de slager.

De boeren die ik gesproken heb, zijn allen lid van een KI-vereniging, hoewel sommigen van hen vrijwel alle rietjes die zij gebruiken, van elders betrekken. Enkelen gebruiken een pinkstier, en een van hen speelt zelfs met de gedachte om in de toekomst ook oudere koeien 'natuurlijk' te laten dekken. De meesten zijn al lang geleden met kunstmatige inseminatie begonnen, meestal om een voor de hand liggende reden: om de produktie op een hoger peil te brengen. Natuurlijk kan een eigen stier in principe evenveel kwaliteiten hebben als een stier van de KI-vereniging, want hoe fraai de afstamming van een proefstier op papier ook mag zijn, in de praktijk kan hij tegenvallen - en de KI-Utrecht heeft in het verleden nogal wat van dergelijke tegenvallers gehad. Maar zelfs in dat geval is het risico gespreid, omdat een boer zijn rietjes van verschillende stieren kan betrekken. Bij een eigen stier is dit niet het geval, en een mislukking kan dan een ware ramp worden. Dit is Van Doesburg overkomen:

Vroeger had ik een hogere produktie dan nu. Maar toen heb ik een domme fout begaan. Ik had eerst een hele goeie stier, voor natuurlijke dekking. Maar daarna heb ik een andere stier gekocht, een prachtbeest was het, lijsten erbij, allemaal schitterend. Maar was dat krenge maar dood op de veewagen gebleken, dan had ik nu meer melk. Dat beest was zo slecht. Ik heb toen een verschrikkelijke terugslag gekregen. Er zaten maar een paar goeie koeien bij zijn dochters, en de produktie werd steeds lager. Toen ben ik naar de KI gegaan. Die stieren zijn natuurlijk wel zo getest, zo uitgezocht, dat moet wel goed zijn.

Natuurlijke dekking is in principe goedkoper dan kunstmatige inseminatie. Deze kost ongeveer f. 35 per keer, nog afgezien van de prijs van het rietje - die voor een goede fokstier buiten de eigen vereniging tot vele honderden guldens kan oplopen -, maar het is een investering die noodzakelijk is om calamiteiten te vermijden en om in produktie niet bij de landelijke ontwikkeling achter te blijven. Verhoging van het genetisch niveau van de koeien is daarvoor een voorwaarde. Deze verhoging moet echter ook benut worden, in de eerste plaats door een aangepaste voeding.

Het voedsel van koeien wordt gewoonlijk in twee categorieën onderverdeeld: ruwvoer en krachtvoer. Ruwvoer is in de eerste plaats gras in verschillende vormen: vers gras, kuilgras en hooi. Hooien was vroeger de belangrijkste manier om gras te conserveren, maar vindt nu nog slechts op kleine schaal plaats. Sinds de jaren zeventig is het grotendeels verdrongen door 'kuilen'. Hiervoor wordt het gemaaid gras enkele dagen op het veld gedroogd, waardoor het vochtgehalte terugloopt van tachtig naar zestig procent. Daarna wordt het bij de stal opgetast tot een hoop, die zoveel mogelijk wordt samengeperst (vaak wordt het al in samengeperste vorm naar het erf gereden). Vervolgens wordt het 'verpakt' in grote plastic zeilen die met autobanden of zand op hun plaats worden gehouden. Onder het zeil gaat het gras gisten en wordt het enigszins zuur. Daardoor kan het in principe jarenlang geconserveerd worden. De kwaliteit van het gras in de kuil (zoals de hoop merkwaardig genoeg heet) kan via het nemen van monsters gecontroleerd worden.

Het grote voordeel van kuilen boven hooien is dat boeren op deze wijze minder afhankelijk zijn van de weersomstandigheden. Gras dat voor hooi bestemd is, dient een vochtgehalte van 20% te hebben, en moet daarom veel langer drogen dan kuilgras, met alle kans op een ontijdige regenbui. Desondanks zijn er nog vele boeren die, als het weer het toelaat, een klein gedeelte van hun gemaaid gras tot hooi verwerken, vooral als voer voor het jongvee.

Omdat het aantal koeien in Nederland sterk is gestegen, terwijl het areaal grasland ongeveer gelijk is gebleven, is de veedichtheid, de hoeveelheid vee per hectare, op de meeste bedrijven aanzienlijk toegenomen. Dit stelt uiteraard hoge eisen aan de graslandbewerking: naarmate de veedichtheid toeneemt, moet de grasopbrengst eveneens groter worden, willen boeren de aankoop van ruwvoer beperken. Als gevolg hiervan is de hoeveelheid kunstmest die in de Nederlandse landbouw gebruikt wordt, sinds de oorlog enorm gestegen. Dit geldt vooral voor het stikstofgebruik dat met 230 kg per hectare grasland per jaar verreweg het hoogste ter wereld is. Vele boeren laten geregeld bodemonsters nemen om de optimale dosis stikstof en andere kunstmeststoffen te berekenen. Naast het gebruik van kunstmest kan de opbrengst van het grasland ook op andere wijze verhoogd worden, zoals door het toepassen van verschillende verzorgingstechnieken, door het egaliseren

van het grasland, door een betere raskeuze of door vernieuwing van de zode.

Ondanks al deze moderne technieken zijn het gras, vers of ingekuild, en het hooi van eigen land meestal niet voldoende om in de ruwvoerbehoefte van het vee te voorzien, zeker niet wanneer de melkproduktie ervan hoog wordt opgevoerd. De meeste boeren kopen dan ook ruwvoer aan, zoals hooi, stro, perspulp, bostel of aardappelen. In de laatste jaren is vooral snijmais, dat een hoge voedingswaarde bezit, populair geworden. Vele boeren verbouwen het zelf, vaak op een paar hectaren die ver van de stal liggen. In het gebied waar ik onderzoek heb gedaan, hebben een paar boeren dit eveneens geprobeerd, maar vanwege de samenstelling van de bodem, vielen de resultaten over het algemeen tegen.

Om een hoge melkproduktie te krijgen, hebben koeien niet genoeg aan ruwvoer. Al in de vorige eeuw werd het dieet van het melkvee daarom aangevuld met produkten met een zeer hoge voedingswaarde, zoals graan, meel en veekoeken. Sinds de oorlog is de hoeveelheid 'krachtvoer' die koeien krijgen toegediend, aanzienlijk gestegen (Tabel 3). De belangrijkste grondstoffen daarvoor zijn tegenwoordig soja en tapioca (bereid uit de Zuid-Oost Aziatische maniokwortel), maar ook andere produkten zoals bietenpulp, vismeel, melasse, etc. worden veel gebruikt. Soja en tapioca worden ingevoerd uit de Verenigde Staten en uit Derde Wereld landen, waar op deze wijze de hectaren grond liggen die voor onze melkproduktie nodig zijn, maar waarvoor in Nederland geen plaats is. Volgens een onderzoek van de Stichting Onderzoek Wereldvoedselvoorziening gaat het daarbij om 2,7 miljoen hectare, meer dan tweemaal zoveel als het totaal aan grasland in Nederland zelf.

Tabel 3. Krachtvoerconsumptie in de Nederlandse rundveehouderij.

	1954/55	1975/76	1982/83
Totaal (in tonnen)	600.000	3.710.000	5.280.000
Per melkkoe (in kg)	400	1.675	2.090

Bron: LEI.

De Kleine Aarde, propagandist voor een 'alternatieve landbouw' en opdrachtgever van het bovengenoemd onderzoek, noemt het 'onverteer-

baar' dat het Nederlandse vee gevoerd wordt met landbouwprodukten die de mensen in de Derde Wereld beter zelf zouden kunnen opeten, en die verbouwd worden op grond die gebruikt zou kunnen worden voor de voedselvoorziening in eigen land (De Kleine Aarde (52) 1985: 20). Dit standpunt vindt echter weinig weerklink bij de boeren in Nederland, die hun afhankelijkheid van cultuurgrond in Derde Wereldlanden voor het overgrote deel als vanzelfsprekend aanvaarden. Een van de boeren die ik gesproken heb, Beijer, heeft echter wel duidelijk morele bezwaren:

Moeten wij hier zo nodig zoveel produceren? Neem het soja in het voer. Dat komt uit Brazilië. En er is nauwelijks een armer land dan Brazilië. Honderden boeren worden daar naar de stad gejaagd, omdat op hun land soja verbouwd moet worden. Geen produkten die zij zelf kunnen eten, nee, soja. Daar krijg ik wel eens pijn in mijn buik van.

Met dit standpunt staat hij vrijwel alleen. Dat komt niet omdat zijn collega's harteloos zouden zijn of niet zouden weten dat er elders in de wereld honger wordt geleden. Maar zij zitten in een vicieuze cirkel gevangen. Willen zij boer blijven, dan moeten zij veel produceren; willen zij veel produceren, dan moeten zij krachtvoer gebruiken. Ook Beijer moet zich bij het onvermijdelijke neerleggen:

Ik moet mijn koeien wel krachtvoer geven, want ik kan niet meer leven van een koe van 4000 liter melk. Maar ik zit er wel mee. Een heleboel boeren niet, want die kijken niet verder dan Nederland. Maar je moet toch oppassen dat je eigen bedrijf er niet onder lijdt.

Het dilemma van deze boer is illustratief voor de ontwikkeling van de Nederlandse landbouw sinds de oorlog. Boeren die boer wilden blijven, zijn verplicht geweest om hun bedrijfsvoering op een bepaalde manier in te richten. "It takes all the running you can do, to keep in the same place", zegt de Red Queen in Through the Looking Glass tegen Alice. Dit is een accurate beschrijving van de situatie waarin Nederlandse boeren zich al die jaren hebben bevonden. Veehouders die zich op hun niveau wilden handhaven, hebben daarvoor frenetiek moeten veranderen en uitbreiden.

Het bedrijf is gebouwd in 1958, toen was het een superbedrijf, toen kwam de minister van Landbouw nog kijken. Het was zo'n bedrijf. Maar toen kreeg je die ontwikkeling. Ik had al een stal

met een mestschuif, maar toen kwam die ligboxenstal, en toen was het een oud bedrijf.

Aldus Van Doesburg, een van de oudere boeren, die het zich wegens een gunstige financiële positie kon veroorloven jarenlang 'stil' te blijven staan. Maar ook hij is nu overstag gegaan en volgt de algemene ontwikkeling. Veehouders die niet willen 'wijken', moeten uitbreiden. Dat betekent meer koeien en een hogere produktie per koe. Dat is alleen mogelijk door meer voer te geven, ruwvoer en krachtvoer. Daarvoor moet de graslandopbrengst worden opgevoerd, onder andere door het gebruik van meer kunstmest. Om meer koeien te houden, is meer stalruimte nodig. Dat betekent de bouw van een nieuwe stal of uitbreiding en aanpassing van de oude stal. Daarvoor is veel geld nodig dat geleend moet worden. Om de rente en aflossing op dat geld te betalen, is verdere uitbreiding noodzakelijk. Enzovoort. Zo wordt op een gegeven moment een punt bereikt waarop de persoonlijke opvattingen van de boeren zelf er weinig meer toe doen en de ontwikkeling onontkoombaar wordt. Galjart heeft er in een veelvuldig geciteerd artikel uit 1971 op gewezen dat het niet invoeren van vernieuwingen geen kwestie van onwil hoeft te zijn, maar ook kan voortkomen uit onwetendheid en onvermogen. In de naoorlogse Nederlandse landbouw heeft het omgekeerde waarschijnlijk vaker plaats gevonden: gevallen waarin boeren weinig positief tegenover bepaalde vernieuwingen stonden, maar zich niet konden veroorloven deze niet in te voeren. De boeren die ik heb gesproken, waren zich allen diep bewust van de noodzaak tot verandering en uitbreiding. Van Doesburg:

Mijn zoon wil een hogere produktie, het is een jonge jongen, hij wil vooruit. Dat vind ik fijn dat hij zo reageert. Je moet er als boer naar streven vooruit te willen, want als je dat niet doet, ben je een dood element.

Dit besef is zelfs aanwezig bij boeren voor wie de financiële noodzaak tot uitbreiding gering is, zoals bij De Jager:

Ik zit met mijn produktie even boven de 6000 en daar ben ik heel tevreden mee, ik kan daar heel goed van eten. Maar ik ben de laatste jaren niet meer gestegen, en nu moet ik toch wel een beetje uitkijken dat ik niet op dit niveau blijf hangen. Daar moet je toch wel voorzichtig mee zijn. Want de anderen gaan hoog, en dan kom je nog eens op de bodem terecht, en dat wil ik toch niet, al hoef ik niet naar de top.

Nederlandse melkveehouders, die full-time boer willen blijven of worden, staan allen bloot aan de druk der omstandigheden. Deze is zo groot dat er maar weinig variatie in de structurering van de bedrijfsvoering mogelijk is. Vanuit een ver verwijderd perspectief, zoals dat van een land uit de Derde Wereld, is de Nederlandse melkveehouderij dan ook ongetwijfeld uitermate eenvormig. Zeer intensief, zeer gemechaniseerd, sterk op uitbreiding gericht, in hoge mate afhankelijk van wetenschappelijke begeleiding, ingebed in een hechte structuur van instellingen en organisaties. Toch vertoont dit beeld vele nuances. Vanuit dat verre perspectief zijn deze misschien alleen zichtbaar door een telescoop; binnen de Nederlandse verhoudingen zijn zij echter verre van onbelangrijk, zoals ik in de volgende hoofdstukken zal aantonen.

III. DE VEESTAPEL: ROOD EN ZWART

Een boerenbedrijf heeft traditioneel twee aspecten: voor en achter. 'Voor' - dat is het woonhuis, het huishouden. Achter - dat is het bedrijf. 'Achter' heeft op een veehouderijbedrijf ook weer twee brandpunten: de stal en het land. Deze twee zijn niet gelijkwaardig. Het land dient voor de winning van het voer - gras, hooi en soms snijmaïs - en staat daarmee in dienst van de stal, de veestapel. Strikt genomen hoeft een boer niet eens land te hebben om een veehouderijbedrijf te exploiteren. Er zijn bedrijven in Nederland met een minimum aan grond, waar de koeien het hele jaar door op stal staan en waar vrijwel al het ruwvoer wordt aangekocht. Ook in de belangstelling van rundveehouders komt het land pas op de tweede plaats; verreweg de meeste aandacht wordt besteed aan het vee, de bron van hun trots en hun prestige. Op vergaderingen en verjaardagen wordt veel meer gesproken over koeien, over produktiecijfers, over de eigenschappen van fok- en proefstieren, dan over graslandbewerking. Een veehouder met teveel aandacht voor zijn grond is eigenlijk geen echte veehouder. Stolk, een jonge boer op het hoge land, vertelt bijvoorbeeld:

Ik ben in 1969 samen met mijn vader in een maatschap begonnen. Hij was altijd in de stal; hij molk verschrikkelijk graag. Hij regelde ook de fokkerij. Ik was meer voor het landwerk, dus de voederwinning. En op een gegeven moment zei die man van de studieclub: 'Jongen, jij vindt boeren wel leuk, maar moet je wel koeien hebben? Word je niet een beetje een landboer? Je bent er maar mee bezig om zoveel mogelijk te kuilen en dat soort dingen.'

Er zijn veel soorten koeien, elk met hun specifieke eigenschappen. Zij kunnen onderling verschillen in kleur, bespiering, bouw, grootte, kwaliteit van de uier en van de poten, in melkgift, in capaciteit om voer op te nemen, in duurzaamheid, in de wijze waarop zij hun voer in melk omzetten (de voerconversie), en nog veel meer. Al deze eigenschappen spelen een rol bij de wijze waarop een boer zijn veestapel

tracht op te bouwen. Het is daarbij niet simpel een kwestie van 'goed' of 'slecht'. Sommige kwaliteiten van koeien hangen sterk met elkaar samen; kiest een boer voor het een, dan kiest hij automatisch ook voor het ander. Zo bestaat er in zekere zin een omgekeerd verband tussen de twee belangrijkste inkomensposten van een koe: de vlees- en melkproduktie. Runderrassen met een hoge melkproduktie zijn gewoonlijk betrekkelijk arm bespierd en brengen daarom lage prijzen op als zij voor de slacht of de vleesmesterij verkocht worden. Rassen met een zware bespiering geven daarentegen over het algemeen weer minder melk. De ideale koe die in alle categorieën het hoogste scoort - dat wil zeggen: het meeste opbrengt en het minste kost - bestaat niet.

Boeren moeten bij het selecteren van hun vee kiezen welke aspecten zij het zwaarst laten wegen, welke eigenschappen het beste in hun bedrijfsvoering passen. Omgekeerd is het uiteindelijke resultaat van hun keuzes - hun koppel - weer bepalend voor de aard van hun bedrijfsvoering. En niet alleen voor het heden, maar ook voor de nabije toekomst, want het veranderen van de aard van een koppel is een lang en moeizaam proces. Natuurlijk is het in principe mogelijk om alle koeien in één keer te vervangen, maar er zullen maar weinig veehouders zijn die tot een dergelijke extreme maatregel overgaan. Een koppel vertegenwoordigt een kapitaal, waarin niet alleen veel geld, maar gewoonlijk ook veel aandacht en zelfs emotie is geïnvesteerd. De andere methode, eigen fok (al of niet aangevuld met koopkoeien), is voor de meeste veehouders de enige haalbare, maar deze leidt pas na jaren tot het beoogde resultaat. Wanneer een boer bijvoorbeeld van Fries-Hollands vee naar Holstein-Friesians wil overschakelen - zoals velen in het afgelopen decennium hebben gedaan -, en daartoe al zijn koeien met sperma van het nieuwe ras laat insemineren, duurt het tenminste drie jaar voordat de eerste dochters aan de melk komen. Wanneer hij dan elk jaar een kwart van zijn vee door deze nieuwe kruislingen vervangt - een hoger percentage is economisch onrendabel - duurt het nog drie jaar voordat hij een koppel heeft dat geheel uit koeien met 50% Holstein-bloed bestaat. Toch zijn er veel boeren die op deze wijze het karakter van hun veestapel trachten te veranderen. Meestal gebeurt dat met twee rassen die in eigenschappen met elkaar verwant zijn. Het komt maar zelden voor dat een boer probeert van het ene uiterste naar het andere te gaan, bijvoorbeeld van een extreem vleesras naar een extreem melkras. De Nederlandse koeien worden sinds het eind van de negentiende eeuw in

drie hoofdassen onderverdeeld. Allereerst het zwartbonte Fries-Hollandse (FH) veeslag, dat een jaar of tien geleden nog 72% van de Nederlandse rundveestapel vormde. Dan het roodbonte Maas-Rijn-IJssel (MRIJ) veeslag, ongeveer 24%. Tenslotte de Groningse blaarkoppen. Daarnaast is er nog een aantal zeldzamere runderrassen, waarvan de witrik of ruggeling het belangrijkste is. Van de drie hoofdsoorten heeft het FH vee de hoogste melkgift per koe, maar is betrekkelijk licht bespierd. De MRIJ's geven minder melk, maar de vleesopbrengst is hoger. Zij worden vaak 'dubbeldoelkoeien' genoemd, omdat zij naast een tamelijk hoge melkproduktie ook een vrij grote vleesopbrengst hebben. Deze vleesopbrengst kan door een gericht fokbeleid verhoogd worden: onder de MRIJ's komen ook 'dikbillen' voor, runderen met een enorme spierontwikkeling, wat bij de geboorte bijna altijd een keizersnede noodzakelijk maakt. Het derde hoofdras, de blaarkop, heeft een vrij lage melkproduktie en zet bovendien wat minder vlees aan dan de MRIJ's.

Sinds het begin van de jaren zeventig is de samenstelling van de Nederlandse rundveestapel ingrijpend gewijzigd. Zoals vrijwel alle geledingen van de samenleving is ook de veefokkerij 'geïnternationaliseerd'. Nederlandse runderen moeten zowel op de nationale als op de internationale markt in toenemende mate concurreren met buitenlandse rassen. Dit proces is nog versneld sinds het mogelijk is om sperma voor kunstmatige inseminatie in diepgevroren toestand over de wereld te vervoeren. In deze concurrentiestrijd bleek de positie van de nationale runderrassen zwakke plekken te vertonen. De Nederlandse veehouderij moest in zekere zin de tol betalen voor het feit dat zij zich nooit echt gespecialiseerd had. De vleesfokkerij was vroeger een extensieve vorm van veehouderij die veel land vergde en daarom in Nederland, waar de grond schaars en duur was, nooit goed gedijde heeft. Mede daardoor is het voor houders van melkvee altijd aantrekkelijk geweest om bij de fokkerij een relatief zware bespiering na te streven. Omdat in Nederland traditioneel het vetgehalte de belangrijkste factor bij het bepalen van de melkprijs was, werd ook bij de melkgift niet uitsluitend op de hoogte van de produktie in liters gelet. In het scala van rundveerassen zijn niet alleen de MRIJ's en de blaarkoppen, maar ook de FH's 'dubbeldoelkoeien'. Zij passen daarom niet erg goed in de tendens tot steeds verdere arbeidsdeling en specialisatie die zich sinds de Tweede Wereldoorlog in de westerse landbouw en daarin-

nen ook in de veehouderij afgetekend heeft.

Vooraf in de afgelopen tien, vijftien jaar is de traditionele monopoliepositie van de drie traditionele, Nederlandse runderrassen in de binnenlandse veehouderij steeds meer ondergraven. Zoals voor de hand ligt is de concurrentie voornamelijk van de uiteinden van het spectrum gekomen: de extreme vleesrassen en de extreme melkrassen. Uit de eerste categorie zijn het vooral de Belgische witblauwen, de Franse Charollais, Limousins en Blondes d'Aquitaine en de Italiaanse Piemontezen die in Nederland ingang hebben gevonden. De Piemontezen hebben daarbij het grote voordeel dat zij hun dikbilkenmerken pas ontwikkelen als zij enkele maanden oud zijn, waardoor zij geen problemen bij de geboorte geven. Zij zijn dan ook zeer populair bij in melkproduktie gespecialiseerde veehouders die het sperma van deze stieren gebruiken wanneer zij al bij voorbaat weten dat zij het kalf van een te insemineren koe toch niet zullen houden (de slachtwaarde van een kalf met een Piemontezen als vader is relatief hoog).

De grootste concurrent van de Nederlandse veeslagen is echter niet onder de vleesrassen te vinden (de vleesfokkerij is in Nederland nog steeds van ondergeschikt belang), maar onder de melkrassen. Het is de Amerikaanse Holstein-Friesian, die sinds het begin van de jaren zeventig een revolutie in de Nederlandse fokkerij teweeg heeft gebracht. De Holstein-Friesians (HF) zijn in feite de nakomelingen van de Friese, zwartbonte koeien en stieren die aan het eind van de vorige eeuw naar de Verenigde Staten geëxporteerd zijn. Sinds die tijd hebben zij zich echter anders ontwikkeld dan hun familieleden die in Europa zijn achtergebleven. Doordat in Amerika eenzijdig op melkproduktie werd gefokt, hebben de Holsteins over het algemeen een hogere melkgift dan het Fries-Hollands vee, zij het met een lager vet- en eitwitgehalte, een nadeel dat inmiddels door een gericht fokbeleid grotendeels ondervangen is. Zij zijn aanmerkelijk lichter bespierd, maar hebben een betere uier en staan hoger op de poten. Hierdoor zijn zij beter aangepast aan de enorme produkties die tegenwoordig van koeien geëist worden en die de uiers maximaal belasten. Bovendien vormt de bouw van het Amerikaanse vee een goede garantie tegen het gevreesde speentrappen.

De kwaliteiten van poten en uier zijn voor vele veehouders argumenten geweest om geheel of gedeeltelijk op Holsteins over te gaan; de belangrijkste reden was echter de hoge melkproduktie, die volledig paste

in het specialisatieproces dat zich de afgelopen decennia ook in de Nederlandse landbouw voltrokken heeft. Boeren die hun bedrijfsvoering op het bereiken van een zo hoog mogelijke melkgift afstemden, zagen in de invoering van Amerikaans sperma het ideale middel om hun doel in korte tijd te verwezenlijken. Later werden zij gevolgd door vele andere veehouders die bang waren om in de afvalrace, die in de ontwikkeling van de Nederlandse landbouw besloten ligt, achterop te geraken. Het gevolg was dat de Holsteins ondanks de aanvankelijke scepsis een doorslaand succes zijn geworden. De zuivere FH-koeien vormen op het ogenblik nog slechts een minderheid onder het zwartbonte vee in Nederland.

Een derde categorie koe die de laatste jaren enig terrein heeft gewonnen - vooral sinds de invoering van de superheffing - is de Jersey. Ook deze vormt een extreme variëteit onder de westerse runderrassen. Zij onderscheidt zich namelijk door een uitzonderlijk hoog vet- en eiwitgehalte en een zeer gunstige voederconversie (het vermogen om voer in melk om te zetten). Het nadeel is dat zij een lage melkproductie heeft en zo licht bespierd is dat haar waarde voor de vleesproductie bijna nihil is. Stierkalveren brengen dan ook soms niet meer dan 25 gulden op.

De opmars van de Holsteins in Utrecht is pas werkelijk begonnen in 1978, het jaar dat er voor het eerst Amerikaans sperma via de KI-vereniging verkrijgbaar was. Voor die tijd moesten boeren die Holstein-stieren wilden gebruiken om hun koeien te laten insemineren, hun heil elders zoeken. De prijs van de rietjes die zij op die manier konden krijgen, lag uiteraard ver boven het tarief van de KI-Utrecht en het waren daarom alleen de overtuigde voorstanders die ertoe overgingen. Zij waren nog gering in aantal; de Holsteins waren in die tijd nog uiterst controversieel. In vakbladen als Boerderij en Veeteelt werden felle discussies gevoerd tussen voor- en tegenstanders en de eersten hadden het pleit zeker nog niet geheel gewonnen. Maar in 1978 was voor velen de tijd rijp en de lagere prijs van het sperma dat nu via de eigen KI-vereniging verkrijgbaar was, vormde een belangrijk argument. Van Breugel, een van de boeren op het hoge land:

Op een gegeven moment is de KI wat angstig met Amerikanen begonnen. Wij zijn toen meteen mee gaan doen, puur op basis van alle informatie die op je afkwam, via vakbladen en zo, waardoor de zaak toch steeds overduidelijker werd. Maar daarnaast had je ook

die kritiek op de Holstein-koe, die vrij sterk bleef. Maar daar ga je op een gegeven moment toch weer doorheen kijken.

Van Breugel was daarmee betrekkelijk vroeg, "voor de massa uit", zoals hij het zelf formuleert. Van de boeren die ik heb gesproken, waren er nog vijf die omstreeks die tijd met Holsteins begonnen: de Sijthoffs - die al vanaf 1975 sperma aankochten -, Stolk, Van Staten, Welten en iets later Geldermans. De zes voorlopers hadden een aantal kenmerken gemeen: zij hadden allen meer dan 50 zwartbonte koeien, beschikten over een ligboxenstal en hielden geen varkens, schapen of ander vee. Het waren met andere woorden boeren met grote bedrijven die zich geheel op de melkproduktie gespecialiseerd hadden. (Dat op een van deze bedrijven drie kwart van de melk tot kaas verwerkt werd, doet daarbij niet ter zake.) Zij waren bovendien de enigen die in dit profiel pasten, met één uitzondering: Wouters. Deze is in 1977 met zijn bedrijf begonnen, zonder veel kennis van de fokkerij, praktisch (het was daarvóór de taak van zijn vader), noch theoretisch (hij had een HTS-opleiding). Hij had daarom enige tijd nodig om zich aan te passen:

Wij zijn pas vier jaar geleden met Amerikanen begonnen. Dat was veel te laat. In de eerste plaats hebben we de verkeerde proefstieren ingezet. Toen wist ik dat niet, ik zat pas in het bedrijf. En ik had mijn handen vol om het bedrijf op te zetten. Als ik toen wist wat ik nu weet, dan had ik toen al andere fokrichtingen gekozen.

Zoals gezegd, hebben de Nederlandse landbouwbedrijven sinds de Tweede Wereldoorlog voortdurend moeten uitbreiden om zich te kunnen handhaven. Voor een melkveehouderijbedrijf liggen in dat opzicht twee wegen open: schaalvergroting en de verhoging van de produktie per koe. Alle zes boeren, die wat het inzetten van Holstein stieren betreft voorop liepen, hadden al vóór 1978 getracht beide methoden te combineren. Deze methoden kennen echter elk hun eigen rythme. Produktieverhoging per koe is in principe een geleidelijk proces met een limiet die vooralsnog niet in het directe verschiet ligt; het proces van schaalvergroting stuit daarentegen steeds op nieuwe barrières, en verloopt daarom gewoonlijk schoksgewijs. Uitbreiding van de veestapel is gebonden aan de stalcapaciteit, de ruwvoerwinning, de beschikbaarheid van arbeidskrachten, de capaciteit van de melktank, enzovoort. Dit zijn geen vaste gegevens, maar wijziging ervan vraagt wel nieuwe investe-

ringen. Een stal kan vervangen of uitgebreid worden; de bedrijfsvoering kan worden aangepast aan de aankoop van grote hoeveelheden voer of er kan nieuw grasland worden aangekocht; nieuwe arbeidskrachten kunnen in dienst worden genomen of er kan arbeidsbesparende apparatuur worden aangeschaft; er kan een melktank met een grotere capaciteit worden neergezet.

De belangrijkste fase in het proces van schaalvergroting was op de door mij onderzochte bedrijven vrijwel altijd de bouw van een ligbox-enstal. Zoals gezegd betekent deze een belangrijke arbeidsverlichting, en maakt zij uitbreiding van het aantal koeien mogelijk. De bouw vormt echter ook een grote investering, die bijna altijd ook een uitbreiding van het aantal koeien noodzakelijk maakt. Van Breugel, Sijthoff, Stolk, Van Staten, Welten en Geldermans hadden deze fase allen al achter de rug. Het was dan ook niet meer dan logisch dat zij hun verdere mogelijkheden tot expansie vooral in een verhoging van de produktie per koe zochten. In de vakliteratuur van die dagen werd er steeds weer op gewezen dat het gebruik van Amerikaans sperma daartoe het meest geëigende middel was. Toch was het enthousiasme niet groot, zelfs niet onder degenen die besloten hadden van dit nieuwe middel gebruik te maken. De geheel andere bouw van de Holsteins - de arme bespierung, het beniger uiterlijk, de hoge poten - wekten niet alleen wantrouwen, maar leidden tot regelrechte hoon. "Geiten", "geraamtes", "hoge piassen" waren enkele uitdrukkingen waarmee zij gekarakteriseerd werden. "Het zijn net kapstokken, als je je pet er tegenaan gooit blijft hij hangen", was een grap die de ronde deed. Het merkwaardige was dat dit negatieve oordeel over het uiterlijk van de Amerikaanse koeien door de voorstanders grotendeels onderschreven werd. Van Breugel herinnert zich nog zijn indrukken op de open dag van de Utrechtse KI waar de dochtergroepen van de eerste HF-stieren, Bill, Silver en Superstar, eigendom van de KI-Zuid-West Nederland, getoond werden:

Wij waren absoluut niet gecharmeerd van die Holstein-koe. Het was toen net in de periode dat we wat succes kregen op de fokveedagen, en dan heb je moeite om daar afstand van te nemen. Van de drie stieren die wij daar zagen, paste Bill ons het best. Hij gaf grotere plussen voor de gehalten en had een beduidend betere uier (1). Toch hebben we Superstar het meest gebruikt. Ze stonden ons echt niet aan, maar we zeiden: als het moet, dan moet het ook degene zijn die het meeste geeft, en dat was Superstar. En dat is achteraf een goede keus geweest. Bill is enorm veel gebruikt, maar hij heeft lang niet gepresteerd wat Superstar gepresteerd heeft. Bill heeft wel keuringskoeien gegeven, maar van Superstar

zijn de melkkoeien gekomen. We hebben toen goed geschoten door de zaak consequent te benaderen, door de cijfers te laten spreken.

De meeste anderen waren minder consequent, minder compromisloos dan Van Breugel. Ondanks het feit dat de melkproduktie van Bill's dochters slechts 313 kg hoger lag dan die van hun moeders (voor de dochters van Superstar was dat 1368 kg - zie Boerderij, 1978, no. 23) was Bill het populairst. De reden hiervoor ligt voor de hand: zijn dochters kwamen het meest overeen met het ideale model van het Fries-Hollands vee. De overgang naar het nieuwe ras was daardoor minder groot. Want er waren nog maar weinigen die een radicale omschakeling naar de Holsteins overwogen. Zelfs Van Breugel niet:

Wij zijn beperkt begonnen. En in het begin dachten we dat als we ze een keer gebruikt hadden, we daarna toch weer moesten terugkruisen. Een keer zal wel goed zijn, maar daarna moeten we weer terug naar de Hollandse. En achteraf is dat allemaal verkeerd gebleken, natuurlijk.

Het verhaal van de meeste anderen is niet veel anders dan dat van Van Breugel. De overgang naar Holsteins verliep over het algemeen aarzeland. Zelfs de Sijthoffs die al enkele jaren Amerikaans sperma aankochten, waren nog zo weinig zeker van hun zaak dat zij zich door een familielid lieten bepraten:

Wij hebben een zwager, die zit bij Zuid-West Nederland. Die zei: Superstar moet je niet nemen. Dan krijg je een koe met een veel te grote uier, en veel te arm bespied. Hij was nogal anti-Holstein. Hadden we maar niet naar hem geluisterd, dan waren we nu waarschijnlijk nog verder. Maar ja, we waren er gewoon een beetje bang voor.

Geldermans en Stolk zijn iets later met Amerikanen begonnen dan de andere vier, namelijk in 1979. Vóór die tijd was de fokkerij in handen van hun vaders. Het verhaal van Stolk kan daarbij als illustratie dienen voor de rol die externe deskundigen kunnen spelen. Hij was de boer die het werk zo verdeeld had, dat zijn vader zich met de koeien en hij zich met de graslandbewerking bezig hield. Toen hij de leiding van het bedrijf overnam, wist hij dan ook maar heel weinig van de fokkerij. Daarom werd hij ook meteen na de oprichting lid van het Stieren Advies Programma (SAP), een instantie die met behulp van de computer fokadviezen verstrekt. Voorwaarde daarvoor is dat de te insemineren koeien in het stamboek geregistreerd worden. Stolk liet

dit doen en dat leidde tot een ingrijpende verandering in zijn kijk op koeien:

Ik ging toen al mijn koeien weer eens bekijken, maar nu niet vanuit de melkput, maar met de inspecteur van het stamboek. En dan krijg je eigenlijk het idee, jee, wat zijn die koeien van mij allemaal klein, en wat is die dit, en die dat. Dan ga je daar een beetje aardigheid in krijgen. En dan ga je met zulke mensen de stieren uitzoeken, en dan maakt het op een keer niet uit wat ze kosten. Dan denk je: ik moet gewoon een goede stier hebben, ik moet binnen een paar jaar gaan groeien, en ik moet melk hebben, want we hadden de stal net uitgebreid van 70 naar 135 boxen, en dat zit je economisch behoorlijk zwaar. Het eerste jaar hebben we nog met een paar Noord-Hollanders gedraaid, maar dat werden weer van die kleine beestjes. En toen met Amerikanen. Ik zei toen tegen mijn vader: zullen we gelijk Sheik nemen? Want die stond toen nummer een. Toen zei mijn vader: dat is goed, dan krijg je die van mij op je verjaardag.

Geen van de zes 'voorlopers' in het gebruik van Holsteins heeft achteraf spijt. Integendeel, de meesten van hen vinden dat zij er toch niet vroeg genoeg mee begonnen zijn, en niet radicaal genoeg. Zij hebben hun produktie per koe sinds die tijd allemaal aanzienlijk zien stijgen. De Sijthoffs, die het eerst met Amerikanen begonnen zijn, zelfs van 5000 naar ruim 7500 liter. Dergelijke produktiestijgingen hebben niet bijgedragen tot de gemoedsrust van veehouders die de laatste jaren weinig of niets vooruit zijn gegaan. Zo heeft De Jager met zijn Fries-Hollandse koeien, "met een beetje Amerikaans bloed erdoor", al enkele jaren een produktie van even boven de 6000. Economisch bevredigend maar toch:

Ik ben niet zo enthousiast over die Amerikanen. Ik zie heus wel leuke bedrijven van mensen die er echt op fokken, maar je ziet er ook wel eens dat je denkt: tja ... Maar misschien ben ik wel verplicht ermee verder te gaan. Omdat je verder weinig keus meer krijgt. En je moet natuurlijk ook uitkijken. Want als je overal tegenaanhangt, ga je soms de verkeerde kant uit. En misschien dat je dan zegt: ja, wil ik een beetje meekunnen, dan moet ik die richting wel opgaan. Anders mis ik de boot aan beide kanten.

Er is inderdaad weinig keus meer. Dit is ook de reden waarom Beijer, ondanks zijn morele bezwaren tegen de huidige ontwikkelingen van de westerse veehouderij, "voorzichtig" met Amerikanen begonnen is, ook al passen zij in feite slecht in zijn bedrijf, omdat hij niet bereid is ze de grote hoeveelheid krachtvoer te verstrekken waardoor zij hun volle rendement opleveren. Maar de verwachtingswaarde van Amerikanen

volle rendement opleveren. Maar de verwachtingswaarde van Amerikanen is nu eenmaal hoger dan die van het traditionele Fries-Hollands vee. Op de nationale stierenlijst van 1985, gerangschikt naar de hoogte van het Netto melkgeld of het Inet (een indicatie van de netto-winst, de opbrengst van de melk minus de voerkosten, die de dochters van de betreffende stier gemiddeld kunnen verwachten), komt de eerste niet-Holstein pas op de zevenenvijftigste plaats. Bij de top tien van de KI-vereniging Mid-West, waarin de KI-Utrecht kort geleden is opgegaan, is geen FH-stier meer te vinden. De overwinning van de Holsteins lijkt compleet.

Toch zijn niet alle houders van zwartbont vee in Nederland van de superioriteit van de Amerikaanse koeien overtuigd. Er zijn boeren die menen dat met Fries-Hollands vee in principe een even hoge melkgift bereikt kan worden als met Holsteins. Dirk Endendijk uit Ermelo bereikt met zijn FH koeien bijvoorbeeld een produktie van gemiddeld 9730 kg, waarmee hij op de Nederlandse ranglijst de derde plaats inneemt. Ook de Sijthoffs hebben nog een aantal Hollandse koeien die niet minder geven dan hun Amerikanen en soms een score van boven de 10.000 liter behalen. Natuurlijk hebben ze wel alleen hun allerbeste FH-koeien aangehouden; het gemiddelde van de Holsteins ligt over het algemeen hoger dan dat van het traditionele Fries-Hollands vee. Toch is dat niet eens de reden waarom de Sijthoffs Holsteins prefereren:

Ik denk dat het wat produktie betreft weinig uitmaakt; die Hollanders doen het hier net zo goed. Maar het beeld van de Amerikanen is mooier; de uier is vaak wat mooier, de koe op zichzelf ook, hij is wat ranker, wat hoger ook. Daardoor krijg je ook zelden speenbetrapping.

Het beeld van de Amerikanen is mooier - een verrassend argument, gezien de hoon voor hun uiterlijke verschijning waarmee zij zeven jaar geleden begroet werden - en niet alleen door de tegenstanders. Het merkwaardige is dat de Sijthoffs allerm minst alleen staan in hun oordeel. Integendeel, in de ogen van vrijwel alle voorstanders zijn de Holsteins van lelijke jonge eendjes tot sierlijke zwanen geworden. Zo zegt Van Breugel nu:

Wij zijn nu volledig gecharmeerd van de Holsteins. Heel Nederland is er naar toe gegroeid; naar dat type koe, naar de wat armere bespiering, naar wat we toen zeiden: de wat bottiger koeien. Ik vind het nu echt een heel mooie koe. Vooral als het een wat luxe type is, een aansprekende koe, zo rond de 1 meter 40

hoog - ook het stamboek vindt dat de optimale hoogte -, harmonisch gebouwd, redelijk bespied, met beste benen en een beste uier.

Deze ommezwaai in het esthetisch oordeel over de Holsteins - waardoor hun triomf compleet is - is zeer frappant, ook in de ogen van de boeren die hem gemaakt hebben. Volgens de meesten is het een kwestie van gewenning geweest, maar Van Breugel ziet daarnaast een direct verband tussen economische voorkeur en smaak:

Ik zit nu met die Jersey-kruislingen. Die vind ik beslist niet mooi. Maar als ze het op papier gaan maken, dus in de portemonnaie, geloof ik dat niet alleen wij, maar ook heel Nederland die ontwikkeling gaat doormaken. En dan gaan we ze weer met zijn allen mooi vinden. Dan gaan we ook weer bewuster fokken. Dan gaan we ons weer een bepaald type als voorbeeld stellen, waar we weer naar gaan streven.

Inderdaad bestaat er een onmiskenbaar verband bij vele boeren tussen de esthetische en economische waardering van het vee. Maar dat wil niet zeggen dat een boer elke koe met een hoog rendement ook automatisch een mooie koe vindt. Zo vertelt Stolk:

Die Amerikanen zijn veel mooier, ik zie er veel meer in. Ik heb nog een paar Hollandse koeien. Die geven wel goed melk, maar ik denk wel eens: ik wou dat jij niets gaf, dan was jij zo weg. Eerst maakte het mij niets uit, maar nu is het een doorn in mijn oog. Ik probeer het economisch te blijven bekijken en ik ruim ze er niet om op. Maar als er maar iets aan mankeert, zijn ze zo weg. Als ik een verschrikkelijk mooie vaars heb die iets te weinig geeft, dan krijgt hij van mij nog een kans. Maar een klein Hollands koetje doe ik meteen weg. Zo is het wel.

Lang niet alle boeren hechten zoveel gewicht aan het uiterlijk van hun vee als Stolk, zij het dat de meesten toch wel een bepaald ideaal model voor ogen hebben. Het is dan ook niet voor niets dat zoveel koppels uniform zijn. Een man als Verzijl denkt er echter geheel anders over:

Mijn koeien zijn net als het kerkvolk; van alles wat. Grote, kleintjes, alle kleuren van de regenboog. Je moet niet bij mij zijn als je de mooist gefokte koe zoekt. Ik ga geen koeien fokken om ermee naar de tentoonstelling te gaan. Ik bekijk een koe uit een geheel ander oogpunt: een koe moet voor mij produceren, hij moet wat opbrengen. En als hij dat doet maakt het mij niet uit of zijn haar achterstevoren of binnenstebuiten zit.

hun esthetisch oordeel over hun vee; de opmerkingen die ik erover gehoord heb, zijn spontaan naar voren gebracht. Zij waren afkomstig van een zevental boeren: de Sijthoffs, Stolk, Van Breugel, Van Staten, Geldermans, Welten en Swanefeld. Dit waren ook degenen die de meest uitgebreide en de meest lyrische beschouwingen over hun koeien ten beste gaven. En dat beseften ze zelf ook. Toen ik een van hen na afloop van ons gesprek nogmaals verzekerde dat zijn naam niet genoemd zou worden, reageerde zijn vrouw:

Ja, stel je voor dat ze kunnen lezen wat we precies gezegd hebben! Dan zeggen ze: kijk, zitten ze weer de hele tijd over hun koeien te praten!

Vijf van deze zeven boeren hadden ingelijste foto's van koeien aan de muur hangen (wat ik maar bij één van de dertien anderen gezien heb). Eveneens vijf van hen hebben wel eens prijzen gewonnen op fokveedagen; van de andere twee heeft er een wel eens meegedongen, maar zonder succes (Geldermans); de ander (Stolk) is van plan om deze winter een cursus veebeoordeling te gaan volgen om volgend jaar ook aan keuringen te kunnen deelnemen. Geen van de dertien anderen heeft dit ooit gedaan. Een andere eigenschap die deze zeven gemeen hebben, is dat zij zich zeer intensief met de fokkerij bezig houden. Daarbij beperken zij zich niet tot de stieren van hun eigen KI-vereniging; zij kopen ook 'vreemd' sperma aan, of hebben dit in het verleden gedaan, zij het niet allemaal voor dezelfde prijs: Geldermans wil niet hoger gaan dan 40 à 45 gulden, terwijl Stolk rietjes van 750 gulden heeft gebruikt. Hierin zijn zij overigens niet uniek: ook Wouters koopt sperma buiten zijn eigen KI-vereniging en is een enthousiast fokker. Hij zit echter nog midden in de opbouw van zijn bedrijf en richt zich daarom in de eerste plaats op de melkproduktie. Tenslotte behoren zes van de zeven boeren die uit eigen beweging over de schoonheid van hun vee begonnen, tot degenen die het eerst Holstein-stieren hebben ingezet - een gegeven dat uiteraard in nauw verband staat met hun interesse voor de fokkerij.

Drie elementen in deze opsomming zijn volgens mij van speciaal belang. Allereerst de invloed van de keuringen. Hier speelt de produktie van een koe in principe geen enkele rol: de bekroonde runderen worden louter op uiterlijk beoordeeld. Men heeft getracht deze beoordeling zo

louter op uiterlijk beoordeeld. Men heeft getracht deze beoordeling zo 'objectief' mogelijk te laten verlopen door de ontwikkeling van een puntensysteem, waarmee de diverse aspecten van het exterieur van een koe of een stier gehonoreerd kunnen worden. Er bestaat met andere woorden een min of meer vaste standaard waaraan de uiterlijke kwaliteiten van een rund kunnen worden afgemeten. Deze standaard wordt bovendien nog gehanteerd door mensen met een tamelijk grote mate van gezag, zoals juryleden van fokveedagen en andere deskundigen. Het hoeft nauwelijks betoog hoe groot de invloed van dergelijke canons voor 'schoonheid' kunnen zijn, zeker wanneer het conformeren daaraan letterlijk beloond wordt.

Van Breugel's aanvankelijke vrees, dat hij door zijn omschakeling naar Holsteins zijn successen op fokveedagen vaarwel zou moeten zeggen, is niet bewaarheid geworden. Integendeel, op keuringen van zwartbontvee zijn het inmiddels steevast de Amerikaanse koeien die bekroond worden. Rundvee met duidelijke Fries-Hollandse kenmerken wordt als 'ouderwets' afgedaan. Het is dan ook tekenend dat Van Breugel, die op het ogenblik even grote successen op keuringen behaalt als vroeger, bij zijn beschrijving van een fraaie Holstein-koe dezelfde optimale hoogte noemde als die door het stamboek gehanteerd wordt, en dit is ook de maatstaf die op fokveedagen wordt aangelegd. De rol die de inspecteur van het stamboek bij de vorming van Stolks esthetisch bewustzijn heeft gespeeld, is al uitvoerig ter sprake gekomen.

Het tweede element, dat misschien nog belangrijker is, zijn de grote investeringen die deze Holstein-liefhebbers voor hun vee over hebben. Investeren in geld, maar vooral ook in tijd, aandacht en emotie. Zij hebben hun koppels als het ware zelf gecreëerd, met alle moeite en tegenslagen maar ook voldoening die daarmee verbonden zijn. De esthetische voorkeur voor het model dat hierbij als leidraad gediend heeft, heeft zich parallel daaraan ontwikkeld en vormde misschien wel de voorwaarde voor het uiteindelijke succes ervan, maar zij kwam zeker ook voort uit tevredenheid over het behaalde resultaat.

Het derde element is de gemeenschappelijke voorkeur van deze boeren voor Holsteins. Deze is echter ongetwijfeld streekgebonden. Roodbont vee vormt in Utrecht traditioneel een kleine minderheid (ongeveer 15%). Fokclubs en keuringen worden geheel gedomineerd door houders van zwartbontvee. Er zijn streken in Nederland, bijvoorbeeld Overijssel of het Land van Cuijk, waar de situatie heel anders is. In Boerderij

komen dan ook af en toe MRIJ-fokkers aan het woord die even lyrisch over hun koeien zijn als de Utrechtse Holstein-liefhebbers. Toch is het onwaarschijnlijk dat de geschiedenis van de bovengenoemde boeren zich ook met roodbontvee had kunnen voordoen, zelfs in een streek waar het MRIJ-vee domineert. Opmerkelijk is namelijk niet alleen hun voorkeur voor Holsteins, maar ook hun snelle verandering van smaak. Deze snelheid kan gedeeltelijk verklaard worden door de achterstand die Utrecht wat de invoering van Holsteins betreft op vele andere gebieden in Nederland had. Hetzelfde proces had zich elders al eerder afgespeeld: in 1976 bestond slechts 0,4% van de Utrechtse zwartbonten uit Holsteins of Holstein-kruisingen tegen 4,1% in Nederland als geheel; in 1977 waren deze cijfers respectievelijk 4,0 en 8,4. In dat jaar was reeds 23,4% van het zwartbontvee in Zuid-West Nederland geheel of gedeeltelijk Amerikaans. Een tweede reden is het enorme succes van de Holsteins ten opzichte van de andere rassen. In 1975 was de melkproductie van zwart- en roodbont per koe in Nederland nog ongeveer gelijk; in 1985 bedroeg het verschil 322 kg ten gunste van de zwartbonten, met bovendien een vetpercentage dat 0,18% hoger ligt. Deze resultaten worden algemeen toegeschreven aan de grote inbreng van Amerikaans sperma. Holsteins gelden met andere woorden als de succeskoeien van deze tijd, de koeien van de toekomst. Zij vormen het middelpunt van de discussies over de merites van de verschillende runderrassen in Nederland. In de vakbladen verschijnen dan ook geregeld artikelen waarin de vraag wordt gesteld of het MRIJ-vee of de blaarkoppen zich in de komende jaren nog wel zullen kunnen handhaven zonder dat zij met Holsteins gekruist worden (zie bijvoorbeeld Boerderij 1985, no. 39 en 44; Veeteelt 1985/4 en 1986/4). De Amerikanen zijn koeien waar men 'niet onheen kan'; de andere rassen kunnen eventueel genegeerd worden. De boeren die zich als eersten op Holsteins hebben toegelegd, hebben dan ook de wind in de zeilen gekregen; zij hebben voor zich zelf de zekerheid gekregen dat ze goed gekozen hebben.

De overheersende positie van de Amerikaanse koeien bleek duidelijk uit mijn gesprekken met voor- en tegenstanders. Voor- en tegenstanders, want niemand stond geheel onverschillig tegenover het nieuwe, succesvolle ras. Kenmerkend was ook dat degenen die om een of andere reden niet op Amerikaanse koeien waren overgegaan, er vrijwel allemaal spontaan hun mening over gaven. Andersom was dat niet het geval. Soms leek het wel alsof de Holstein-liefhebbers geen mening hadden over

andere rassen, zoals de MRIJ's, de grote tegenhangers van de Holsteins. Zo heb ik bij wijze van experiment Van Breugel en Welten gevraagd wat zij van MRIJ-koeien vonden. Beiden leken verrast door mijn vraag en het duurde enige tijd voordat zij een antwoord klaar hadden. Van Breugel:

Ik ken ze niet. Het is voor mij een vreemd dier. Je leest er wel eens over. Het type is totaal anders dan onze koeien.

Welten:

De MRIJ? Tja, ik weet het niet. Wij hebben altijd zwart gefokt. Waarschijnlijk uit traditie. Je ziet wel eens rode koeien die evenveel geven als zwarte, maar dat zijn natuurlijk niet de ouderwetse rode, dat zijn vooral de Red Holsteins.

De ouderwetse rode, zonder Holstein-bloed: voor iemand als Welten of Van Breugel, is een oriëntatie op Amerikanen vanzelfsprekend; andere mogelijkheden komen eenvoudig niet in aanmerking. De meeste MRIJ-bezitters nemen een veel verdedigender houding aan. Deze komt vooral tot uiting in lange beschouwingen over het voor en tegen van eigen en andermans vee. Hoens, een groot voorstander van roodbont vee, in een welsprekende vergelijking:

Kijk, die Amerikaanse top-koeien zijn hele beste koeien. Je kunt ze vergelijken met Amerikaanse auto's. Een Amerikaanse koe is een ontlelijk groot beest, een Amerikaanse auto is een danig grote wagen. Een Amerikaanse auto zuipt gigantisch veel, een Amerikaanse koe vreet gigantisch veel. Een Amerikaanse koe geeft gigantisch veel, een Amerikaanse auto loopt bloed- en bloedhard. Als een Amerikaanse auto drie of vier jaar oud is, is hij geen gulden meer waard; als een Amerikaanse koe drie of vier jaar oud is, is hij geen gulden meer waard. Nee, geef mij maar een Mercedes. Die kost veel, maar als ik hem weg doe, is hij nog veel waard, en op de kilometer is hij zeker goedkoper.

De kern van dit argument is duidelijk: wat voor Hoens telt is het financiële rendement van een koe, en niets anders. Niet de hoogte van de produktie als zodanig, zeker niet de esthetische waarde of de 'moderniteit' van het 'model'. Zoals al gezegd, hanteert Verzijs hetzelfde criterium: een koe moet opbrengen. Geen koeienlyriek van deze kant; integendeel, zij staan zelfs zeer afwijzend tegenover de in hun ogen overdreven aandacht die sommige eigenaars van Holsteins voor hun vee tonen:

Er zijn hier bedrijven, waarop koeien belangrijker zijn dan mensen. Dat is toch verschrikkelijk?

Natuurlijk is het niet zo dat de Holstein-boeren geen economische doeleinden zouden nastreven, maar er is een verschil: zij proberen namelijk vrijwel allemaal om in de eerste plaats hun gemiddelde produktie per koe zo hoog mogelijk op te voeren. Impliciet gaan zij er daarbij weliswaar van uit dat dit het beste en meest efficiënte middel is om een goed bedrijfsresultaat te behalen, maar dat neemt niet weg dat deze hoge produktie in zekere zin een doel op zich is. Dit blijkt onder meer uit de manier waarop zij de kalveren opfokken die hun laag-productieve koeien op den duur moeten vervangen. Bedrijfseconomisch gezien is de voordeligste manier uiteraard om elk jaar precies zoveel vaarskalveren aan te houden als er koeien moeten worden weggedaan, plus een kleine marge. Dat betekent dat het aantal pinken en kalveren van een boer bij een vervangingspercentage van 25% ongeveer de helft van het aantal volwassen koeien zou moeten bedragen. Een lager aantal kan ook geen kwaad: soms is het zelfs voordeliger om koeien aan te kopen dan om ze op te fokken, al geldt dat in principe niet voor dure, hoog-productieve dieren. De enige Holstein-boeren die dit systeem toepasten waren Steijger, die pas onlangs met Holsteins begonnen is, Welten en Van Breugel, die zijn bedrijfsvoering zoveel mogelijk op door wetenschappelijke instanties geleverde cijfers afstemt, en dan ook wat dit punt betreft een zeer economische benadering voorstaat. Het percentage jongvee van de andere Holstein-boeren ligt echter ver boven de 50%: bij Stolk, Sijthoff, Wouters en Van Staten tussen de 70 en 80%, bij Swanefeld zelfs 95%. Deze percentages zijn zo hoog, omdat al deze boeren ervan verzekerd willen zijn dat zij de beste kalveren voor zichzelf houden. Dit komt de opbouw van het koppel en de hoogte van de produktie ongetwijfeld ten goede, maar is bedrijfseconomisch gezien ongunstig. Met andere woorden: deze vijf boeren offeren een deel van hun inkomen op om koeien met een zo hoog mogelijke melkgift te krijgen. Nu zijn bovenvermelde percentages wat vertekend doordat de boeren in verband met de superheffing een deel van hun volwassen koeien weg hebben moeten doen, maar de superheffing was toen ik onderzoek deed al verscheidene maanden van kracht. Desondanks hadden zij nog geen afstand van hun kalveren kunnen doen. Neem bijvoorbeeld de woorden van Stolk:

Ik heb allemaal picobello jongvee. Ik begin nu eindelijk de kalveren te krijgen waarvan ik altijd gedroomd heb. Daarom weet ik eigenlijk niet goed welke ik weg moet doen. Op papier heb ik er naar verhouding dan ook te veel. Maar met die superheffing is het weer even leren hoe je dat moet doen.

De andere boeren uit mijn onderzoek hebben kennelijk sneller geleerd hoe zij op de superheffing moeten reageren: hun percentage jongvee ligt tussen de 30 en 55%. Maar bij hen is een hoge melkproduktie per koe geen doel op zichzelf. Dit geldt met name voor de boeren die MRIJ's fokken of een gemengd koppel hebben. Hoens zegt bijvoorbeeld:

Aan wat voor koe verdien je het meest? Aan een koe die je het minste kost en het meeste opbrengst. En dat een koe 8000 liter geeft, wil niet zeggen dat hij meer opbrengt dan een koe van 7000 liter. In een koe van 8000 liter stop je veel te veel; hij is veel te kwetsbaar, je hebt er veel te veel toestanden mee. Als je de gemiddelde leeftijd ziet van de koeien van de melkcontrole, dan kom je op 3,9 uit. Dat is toch geen leeftijd! De tijd dat je een koe opfokt voor er een emmer onder gaat, kost hij dik 2000 gulden of méér. Of die koe twee keer zo lang meegaat, dat is winst.

Levensduur, veeartskosten, voederconversie - dat zijn aspecten die door alle boeren die niet in de eerste plaats op een hoge produktie per koe mikken, genoemd worden. Een ander punt is de post 'vlees', de omzet en aanwas, direct, door (stier-)kalveren zelf af te mesten; indirect, door ze aan de vleesmesterijen te verkopen. Verzijl:

Ik heb een stuk of 15 MRIJ, een ruggeling, een dikbil, een blaar, noem maar op. De rest is zwartbont, maar daar zit enorm veel rood bloed in. En dat komt hoofdzakelijk omdat ik niet alleen in de melk mijn inkomen zie. Mede omdat ik land ver van huis heb, laat ik veel van mijn koeien in de zomer kalven, en die kalfjes brengen nog wel eens heel aantrekkelijke prijzen op. Volgens mij gaan een heleboel boeren daar helemaal aan voorbij. Voor Amerikanen krijg je gewoon minder.

Boeren als Verzijl en Hoens die hun inkomen niet alleen uit een hoge melkproduktie, maar tevens uit andere bronnen willen halen, komen haast vanzelf terecht bij de MRIJ, de Nederlandse melkkoe met de hoogste vleesaanzet. De MRIJ kan dan ook beschouwd worden als de tegenhanger van de Holsteins: de keuze voor een van beide wijst op een bepaalde bedrijfsstrategie, terwijl anderzijds de keuze voor een bepaalde strategie een voorkeur voor een bepaald ras impliceert. Oorzaak

en gevolg vallen hierbij moeilijk van elkaar te scheiden: de strategie en de samenstelling van het koppel koeien worden op elkaar afgestemd. Economisch gezien doen Holsteins en MRIJ's weinig voor elkaar onder. Uit recent vergelijkend onderzoek van de boekhouding van een groot aantal bedrijven binnen dezelfde provincies bleek de gemiddelde opbrengst aan vlees van een MRIJ-koe ongeveer f. 170 (bij het prijspeil van 1984-1985) hoger te zijn dan van een zwartbonte. Om dit verschil te compenseren is een extra melkproduktie van 700 kg nodig (zie Vee-teelt 1985/9). Gemiddeld produceren zwartbonte koeien in Nederland echter slechts 322 kg meer dan roodbonte (LEI-cijfers over de periode van 1 juli 1984 tot 30 juni 1985). Dat wil dus zeggen dat het MRIJ-vee in financieel opzicht voorlopig nog een voorsprong heeft op de zwartbonten. De algemene verwachting is echter dat deze voorsprong in de komende jaren teniet zal worden gedaan, omdat het verschil in melkproduktie tussen beide rassen de laatste jaren steeds groter wordt (tabel 4).

Tabel 4. Ontwikkeling van de melkproduktie van roodbonte en zwartebonte koeien.

	1975	1977	1979	1981	1982	1983	1984	1985
kg melk								
Zwartbont	4910	5234	5539	5480	5540	5704	5717	5670
Roodbont	4898	5106	5417	5400	5408	5481	5457	5348
Vershil	12	128	122	80	132	223	260	322

Bron: LEI.

Of de zwartbonten de MRIJ's binnenkort economisch gezien zullen passereren hangt uiteraard niet alleen af van de ontwikkeling van het genetisch niveau van beide rassen; ook de ontwikkeling in de prijzen van melk, vet, eiwit, en vlees en eventuele productiebeperkende maatregelen speelt een belangrijke rol. Desondanks nemen de meeste deskundigen aan dat de zwartbonten, door het fokken met Holstein-stieren, de MRIJ's in economisch opzicht binnen vijf, zes jaar voorbij zullen zijn gestreefd.

De boeren met wie ik gesproken heb, zijn zich heel goed van deze ontwikkelingen bewust. Zij lezen zonder uitzondering vakbladen als

Boerderij en - voorzover zij bij de melkcontrole zijn aangesloten - Veeteelt. De argumenten die zij hanteren zijn dan ook soms rechtstreeks aan artikelen uit deze tijdschriften ontleend. Van Breugel geeft een lucide uiteenzetting:

Ik denk dat de vooruitgang in de fokkerij in de toekomst dermate zal zijn dat de MRIJ's de voorsprong die zij nu misschien hebben - en er zijn cijfers die erop wijzen - erg snel kwijt zullen zijn. En waarom? Omdat de populatie veel te klein is, waardoor de vooruitgang ook veel te klein is. De populatie van zwartbonten over de wereld - en daar werken wij mee - is veel groter, en daarom gaat de vooruitgang veel sneller, en in de toekomst zal die nog veel sneller zijn.

Dit is dezelfde redenering die in de vakpers opgeld doet. Hoe moeten MRIJ-bezitters zich hiertegen wapenen? Door de melkproduktie via de invoer van (rode) Holstein-bloed te verhogen? Dat is de meest genoemde methode. Van Breugel heeft er echter weinig vertrouwen in:

Als je hoort wat er nu met de MRIJ allemaal aan de hand is, dan is dat hetzelfde als vijf, zes jaar geleden met de zwartbonten. Het fokken met Amerikanen: moeten we wel of moeten we niet? Maar als we het wel doen, dan gaan we wel van de dubbeldoelkoe af. En die haarkleur op zich, dat is misschien wel leuk, maar ik hecht er geen waarde aan.

Hoens, die zich niet minder met de toekomst bezig houdt dan Van Breugel, meent echter dat het specifieke karakter van de MRIJ ook met het gebruik van Red Holstein-stieren gehandhaafd kan worden, tenminste, wanneer het fokbeleid daar specifiek op gericht is. Dit is niet het geval wanneer er alleen naar de melkproduktie gekeken wordt. De klassificatie van stieren volgens de hoogte van het netto-melkgeld is voor hem dan ook geen vaste richtlijn:

Die Amerikanen - kijk, we ontkomen er niet helemaal aan. Maar dan gaat het er nog om: wat voor Amerikanen. Alpen Rex - dat is de beste Red Holstein die er is, die staat het hoogst, maar ik moet hem niet. Voor geen prijs. Die is mij gewoon te licht bespied. Maar Adler - die staat acht of negen - dat vind ik een hele beste stier. Dat is een stier met lengte erin, een machtige uier eronder, met bespiering erop, en die zijn gehaltes houdt. Als je daarmee fokt, krijg je een mooier, zwaarder beest dan met sommige MRIJ-stieren.

Red Holsteins - dat lijken de aangewezen stieren om rassen als de MRIJ en de Roodblaren tot een hoger produktieniveau te brengen. Dit is

schillen nauwelijks van elkaar. In feite is de haarkleur het belangrijkste onderscheid. Wat melkgift en bespiering betreft, zijn zij in principe gelijk. Zuiver economisch gezien zou het dan ook weinig uitmaken of een boer met rode koeien Black of Red Holstein-stieren inzet. Toch blijkt er in de praktijk zeer veel gewicht aan de kleur te worden gehecht. Een voorbeeld vormen de gebroeders Peters, die zich geheel toelleggen op het fokken van Red Holsteins, en zwarte kalveren zo snel mogelijk van de hand doen. Op de betekenis hiervan zal ik in een later hoofdstuk terugkomen.

Voetnoot

- 1) Wanneer boeren over hun vee spreken, treden er voortdurend merkwaardige wisselingen van mannelijk en vrouwelijk op. Koeien worden bijvoorbeeld aangeduid met het persoonlijk voornaamwoord hij: 'hij heeft een uierontsteking', 'ik heb hem vanmorgen nog gemolken', 'hij is een hele beste gever'. Maar wel: 'als ik 's avonds thuis kom, ga ik altijd nog even naar mijn meisjes kijken'. Om de afstamming van een koe aan te duiden wordt de naam van de vader gewoonlijk als soortnaam gebruikt: 'ik heb nog een paar Sheiks lopen', 'toen ik mijn eerste Gardenia's aan de melk kreeg'. De kwaliteiten van een stier worden uitgedrukt in de eigenschappen die zijn dochters vererven: 'Sjaak heeft zijn spenen aan de buitenkant', 'ik wil een stier met een machtiger uier eronder'.

IV. HET FOKKEN

In het vorige hoofdstuk is de fokkerij al enige malen ter sprake gekomen. Bij een bespreking van de verschillende soorten koeien is dit uiteraard onvermijdelijk: fokken is het middel om een koppel van de gewenste samenstelling te krijgen. Hierbij kunnen twee aspecten onderscheiden worden: het fokdoel en de fokmethode. Het fokdoel is het ideaal dat een boer bij het fokken voor ogen staat. De fokmethode is het middel waarmee getracht wordt dit ideaal te verwezenlijken. Tussen doel en middelen bestaat ook op fokgebied een verband; door de ontwikkelingen in de Nederlandse fokkerij sinds de oorlog vallen er zelfs duidelijke patronen te onderscheiden. De voornaamste verschillen tekenen zich daarbij af rond het element 'wetenschappelijke begeleiding'. Een ander punt van variatie is het al of niet kunstmatig insemineren. Voor de boeren met wie ik gesproken heb, speelt dit echter een veel minder grote rol. Zoals gezegd, is het percentage koeien dat in Nederland kunstmatig geïnsemineerd wordt, zeer hoog. De koeien die nog op 'natuurlijke' wijze gedekt worden, zijn - zeker op de grote bedrijven - meestal pinken, die toch vaak kalveren van mindere kwaliteit opleveren. Verzijl en Beers werken bijvoorbeeld met zo'n 'pinkenstier'. De redenen daarvoor zijn zuiver economisch. Verzijl:

Ik heb er altijd een stier bij voor de pinken. En die brengt bij mij altijd geld op. Als het even kan, is het een rooie, en die fokt wat kalfjes voor mij, en als hij twee jaar is, moet hij mijn portemonnaie een beetje dikker maken, dan wordt hij voor mij te zwaar om na te lopen.

Het inzetten van een eigen stier is in dergelijke gevallen niet gericht op 'verbetering', het hoofddoel van de 'echte' fokkers. Geheel anders ligt het bij Geldermans, die eveneens een pinkenstier gebruikt:

Het fokken interesseert mij zeer. Ik heb nu sinds vorig jaar een eigen stier, die zet ik alleen op de pinken. Ik heb nu drie

kalfjes gehouden. Kijken wat het wordt. Ik vergelijk hem met een proefstier. Als hij bij de KI-Utrecht zat, zou ik hem zeker gebruiken. Want die gehalten zijn zo aantrekkelijk van moederszijde, ik heb er een dochter van, nou, gewoon grandioos. En dan moet het met die stier ook kunnen, dan moet hij die erfelijke aanleg ook hebben. Dat is mijn streven. Als het succes heeft, ga ik misschien wel uitbreiden, maar alleen met een eigen stier, nee, daar ga ik toch niet aan beginnen.

Er zullen onder de Nederlandse veehouders met een 'modern' bedrijf er maar weinig of geen zijn die van kunstmatige inseminatie afzien; van de boeren die ik gesproken heb, was Geldermans het meest 'extreem'. Misschien dat het in andere West-Europese landen gebruikelijker is: het blad Veeteelt berichtte tenminste dat de bekende wielrenner Bernard Hinault, die toch waarachtig niet op een cent hoeft te kijken, in Bretagne een bedrijf met honderd koeien had opgezet en een zoon van de ook in Nederland vermaarde Holstein-stier Triple Threat voor natuurlijke dekking wilde gebruiken. De onderneming mislukte echter: Hinault kreeg geen melkquotum toegewezen en moest zijn bedrijf weer verkopen. De variatie in het gebruik van kunstmatige inseminatie is onder de boeren die ik gesproken heb, betrekkelijk gering. Groter zijn de verschillen waar het de rol van de wetenschap, van externe deskundigheid betreft. De sleutelpositie op dit gebied wordt ingenomen door het Stieren Advies Programma (SAP).

Het SAP, dat sinds 1978 in gebruik is, verstrekt adviezen over de stieren die het best op een bepaalde koe ingezet kunnen worden. Boeren leveren over elke te dekken koe een lijst met gegevens over de produktie, het exterieur, de gebruikseigenschappen en de afstamming. Tevens geven zij aan hoeveel gewicht zij aan deze verschillende aspecten hechten. Zo willen sommige boeren zich geheel op de melkproduktie concentreren, terwijl andere bijvoorbeeld het exterieur voor 50% willen laten meetelen, waarbij weer verschillende accenten kunnen worden gelegd op de ontwikkeling en het volume, de bespiering, het beenwerk en de uier. De hoogte van de melkproduktie en de kwaliteit van het exterieur hangen overigens in belangrijke mate met elkaar samen, zodat het niet om tegengestelde eisen gaat.

Behalve de gegevens over de te dekken koe, levert haar eigenaar bovendien nog een lijst in van maximaal tien stieren die hij als kandidaten voor het vaderschap van het toekomstige kalf heeft geselecteerd. Sinds enige tijd is het mogelijk om in plaats van deze lijst een 'KI-pakket' aan te vragen, dat wil zeggen een berekening waarin alle stieren van

de eigen KI-vereniging verwerkt zijn, of om alleen maar aan te geven in welke prijsklasse het te gebruiken rietje mag liggen. Bij het SAP worden al deze gegevens in de computer verwerkt, en de boer krijgt een uitdraai thuis gestuurd met de namen van de drie stieren - in volgorde van preferentie - waarmee volgens de berekeningen de grootste kans bestaat om het beoogde resultaat te bereiken.

Het spreekt vanzelf dat deze werkwijze alleen mogelijk is wanneer er voldoende gegevens voorhanden zijn. De koeien waarvoor de aanvraag wordt ingediend, moeten dan ook via de stamboeken centraal geregistreerd zijn, afstamming en prestaties moeten bekend zijn, etc. Hetzelfde geldt voor hun dochters: de wijze waarop een stier vererft kan alleen worden nagegaan door een zorgvuldige verwerking van de gegevens over de eigenschappen van zijn nakomelingen. Boeren die van het SAP gebruik willen maken, moeten hun vee daarom in het stamboek laten inschrijven en zijn bovendien verplicht om gebruik te maken van de melkcontrole, die de exacte cijfers over de melkproductie en de vet- en eiwitgehaltes registreert. In de loop van 1986 zullen de adviezen bovendien gekoppeld worden aan de bedrijfsinspectie. Uiteraard is al deze service niet gratis. Of deze investeringen de moeite waard zijn, is een punt waarover boeren van mening verschillen. Tien van de twintig boeren die ik gesproken heb, zijn lid van het SAP, maar zij zijn niet allemaal even enthousiast. Zo vertellen de Sijthoffs:

Wij zijn meteen in het begin lid van het SAP geworden. In het verleden hebben wij het behoorlijk gevolgd. Maar nu we een paar jaar ermee bezig zijn, krijgen we steeds meer eigen inzichten. Dan ga je zeggen op een Gardenia past bijvoorbeeld een Triple Threat. Je combineert nu veel bewuster. Zo hebben we nog een paar Pan 209 lopen, dat zijn vrij kleine beesten. Daar adviseerden ze Gardenia op, en dan deden we dat. Maar achteraf denk je: dat was helemaal fout! Nu zie je die beesten en nee, dat is geen goede keus geweest.

Ook Wouters' vertrouwen in de adviezen van het SAP is gaandeweg minder geworden:

Wij zijn er van lieverlede achtergekomen dat het in feite zo is, dat als je een stier kiest, het netto-melkgeld bepalend is voor de rangorde waarin ze gebruikt worden, of er moet een heel groot verschil in exterieur in zitten. En soms heb je bijvoorbeeld een koe onder het gemiddelde, en volgens het SAP hoeft je daar niet meteen de beste stier op te zetten. Maar het SAP beoordeelt het allemaal maar op papier, en een koe wordt maar één maal beoordeeld, als vaars. Maar als koeien ouder worden, blijken sommige

koeien het veel beter te doen, en een veel beter exterieur te houden dan andere, die door het SAP hoger gewaardeerd worden. Daarom laten we een uitdraai maken, we kijken er eens naar, maar de belangrijkste beslissing nemen wij zelf.

Geen van beiden overweegt echter zijn lidmaatschap van het SAP op te zeggen: zij houden ook nog wel degelijk rekening met de adviezen, maar zijn de andere elementen, waarop zij hun uiteindelijke beslissing baseren, in de loop der tijd belangrijker gaan vinden.

De Sijthoffs en Wouters hebben hun aanvankelijk vertrouwen in de adviezen van het SAP geleidelijk zien dalen, maar dat geldt niet voor alle Holstein-boeren. Bij Van Breugel is het precies andersom geweest:

Bij het SAP nemen we in principe altijd nummer een. In het begin heb je er nog niet zo bar veel vertrouwen in dat de computer dat kan, dus dan ga je eigenlijk iedere keer zeggen: ik doe het toch maar liever zó. En dat deden we nog wel eens. Maar nu staan we op het standpunt dat er wel heel goede argumenten moeten zijn, willen we het advies niet volgen.

Natuurlijk weet Van Breugel heel goed dat de adviezen van het SAP niet onfeilbaar zijn, maar hij is er wel van overtuigd dat het met behulp van de gemaakte computerberekeningen mogelijk moet zijn om tot een hoger percentage juiste beslissingen te komen dan op een andere manier, zodat het op langere termijn gunstiger is om de adviezen consequent op te volgen dan om voortdurend correcties aan te brengen.

Van Breugel is een echte fokker en hij selecteert de stieren, waarvan hij de namen aan het SAP opstuurt, zeer zorgvuldig. Zijn houding tegenover de hem verstrekte adviezen is dan ook niet dezelfde als die van sommige andere boeren, die de instructies van het SAP eveneens getrouw opvolgen. Deze doen dit namelijk vooral, omdat zij zich niet diepgaand met de fokkerij bezig houden of zich (nog) niet competent achten om zelf de beste stieren voor hun koeien uit te zoeken. Dit geldt voor Beijer en Steijger die beiden lid zijn geworden toen hun bedrijf in moeilijkheden raakte. Het geldt ook voor Stolk, wiens credo in dit verband typerend is.

Er zijn maar heel weinig boeren die echt weten welke stieren je moet gebruiken. Je kunt het nooit zo goed als een computer.

Veel van de boeren die ik gesproken heb, vonden het niet nodig om lid van het SAP te worden, maar zonder dat zij een uitgesproken mening

over de waarde van de adviezen hadden. De meesten van hen zijn geen enthousiaste fokkers, en zij gaan er van uit dat de meeste stieren van de KI-vereniging toch wel goed zijn. Een van hen is Groot:

Nee, ik ben geen lid van het SAP, ook niet van het stamboek. Daarvoor moet je al je koeien laten keuren, en dat kost een tientje, vijftien gulden, of zoiets. Het kost dus geld, en het levert niets op. Want ik zie zelf wel of een koe een goeie uier heeft of niet. En alle KI-stieren hebben een goede exterieurvererving.

Er zijn echter ook boeren die geen lid van het SAP willen worden, omdat zij heel andere ideeën over fokken en het selecteren van stieren hebben dan mensen als Van Breugel. Allereerst Geldermans:

Ik ben geen lid van het SAP, ik vind het veel te leuk om het zelf uit te pluizen. De computer neemt hand over hand toe, maar ik heb daar toch mijn bedenkingen over. Ik wil het zelf uitzoeken. Het is iets van zelf, je eigen fokkerij, niet van een computer. Ik weet heus wel dat ik er wel eens naast zit. Maar het SAP ook.

Geldermans heeft namelijk ook geheel eigen ideeën over wat een goede koe is. Zijn fokdoel verschilt van dat van het SAP, en daarom hebben de adviezen die door deze instantie verstrekt worden voor hem ook veel minder waarde:

Ik vind het exterieur heel belangrijk. Het telt voor mij voor 50%. Maar ik ben daar misschien een beetje een eigenheimer in. Het gebeurt heel vaak dat ik het op keuringen niet eens ben met de keurmeesters. Ik heb ook nooit een prijs gehad, de keren dat ik heb meegedaan. Dan ga je eerst naar een cursus. Daar zeggen ze: je moet daarop letten, en daarop. Maar dan heb ik toch weer mijn eigen kijk. Bij fokken laat ik mijn eigen exterieurbeoordeling zwaarder wegen. Daarom voel ik mij ook niet zo thuis in het SAP.

Geldermans geeft overigens grif toe dat hij de wijsheid niet in pacht heeft. Hij is ook geen principiële tegenstander van het SAP. Hij had bij ons eerste gesprek een produktie van 5800 en zijn doel was om boven de 6000 te komen. Mocht dat niet lukken, dan overwoog hij om alsnog lid van het SAP te worden. Voorlopig is dat echter nog niet nodig: een paar maanden later vertelde hij mij dat hij met zijn produktie volgens de laatste cijfers van de melkcontrole gestegen was tot 5975, met betere gehalten dan het voorafgaande jaar.

Er zijn echter ook boeren die het SAP en de hele benadering die erdoor

vertegenwoordigd wordt, radicaal verwerpen. Een van hen is Hoens:

Je gaat de hele dag met die koeien om. 's Ochtends, het eerste wat je doet is naar je koeien gaan. Je bekijkt ze aan alle kanten, je melkt ze twee maal op een dag. En dan moet je toch weten wat je koeien nodig hebben, je moet dat toch kunnen ZIEN! Als je daar het SAP voor nodig hebt, wat ben je dan voor een boer! Dan ben je geen boer, dan ben je een ambtenaar!

De wijze waarop hij een stier selecteert is hiermee in overeenstemming:

Ik kijk niet naar het SAP, ik kijk niet naar het Inet, ik ga eerst het beest bekijken en ik wil wat dochters van hem zien. En dáár maak ik mijn keus op.

Hoens is niet de enige die zo te werk gaat. De gebroeders Peters - de Red Holstein-liefhebbers - doen het al net zo. Een van hen vertelt hoe zij een aantal jaren geleden honderd rietjes van eenzelfde stier gekocht hebben:

Wij wisten een adres waar vaarzen te koop waren. Wij erop af. Toen zei de kerel ginder, die handelaar, ja, ik heb ook rietjes te koop. Hij liet mij een foto zien van die stier, ik had nog nooit van hem gehoord. Nou, ik vond het een mooie stier, dus heb ik er maar op gegokt.

Het bleek een schot in de roos te zijn geweest. De stier was Alpen Rex, toen nog proefstier, maar later de hoogst genoteerde Red Holstein van Nederland.

De wijze waarop de gebroeders Peters de rietjes van Alpen Rex gekocht hebben, is geen incident, maar maakt deel uit van hun systeem:

De meesten gaan eerst de papieren bekijken, dat vind ik niet helemaal eerlijk. Je moet die stier eerst als stier zien. Want als je eerst de papieren gaat bekijken, ben je al bevooroordeeld. Nee, dat vind ik toch niet helemaal op zijn plek. Nee, gewoon, op het eerste gezicht. Zo moet je dat aanpakken.

Een dergelijk standpunt vormt het exacte tegendeel van de uitgangspunten waarop het SAP gebaseerd is: door cijfers raak je maar bevooroordeeld; het criterium waar het werkelijk op aankomt, is je eerste indruk, je kijk op het uiterlijk. De uitspraak van de gebroeders Peters vormt dan ook een spiegelbeeld van de woorden van Van Breugel, de meest principiële voorstander van de computer-adviezen:

Wij bezoeken bijna alles, keuringen, open dagen van de KI, de belangrijkste fokveedagen. Gelukkig komt het weer terug dat je daar dochtergroepen van een bepaalde stier te zien krijgt. Dat is toch wel van invloed, denk ik. Dan ga je toch weer voor jezelf een bepaalde voorkeur uitspreken. Maar dat kan ook weer gevaarlijk zijn. Want als je het economisch benadert, moet je daar volgens mij toch niet op letten. Want onwillekeurig raak je misschien toch bevooroordeeld.

Op het eerste gezicht vertegenwoordigen deze tegengestelde gezichtspunten misschien iets van de klassieke tegenstelling tussen 'rationeel' en 'irrationeel', een tegenstelling die besloten ligt in de term 'rationalisatieproces' als benaming voor de ontwikkeling die de Nederlandse landbouw in de afgelopen decennia heeft doorgemaakt. Maar zo eenvoudig is het niet. Want de argumenten van boeren als Peters en Hoens kunnen ook vanuit het perspectief van de voorstanders van het SAP niet anders dan redelijk worden genoemd. De aanpak die het SAP voorstaat, vertoont namelijk enige zwakke plekken die door de tegenstanders van deze benadering feilloos worden aangevoeld.

Allereerst is er het probleem van de proefstieren. Zoals in het vorige hoofdstuk werd gezegd, moet elke stier een jarenlange proeftijd doormaken, voordat hij tot fokstier gepromoveerd wordt. Gemiddeld valt 90 à 95% van de kandidaten af. Ondertussen hebben zij echter wel een enorme hoeveelheid nakomelingen gekregen. Zo bestaat bijvoorbeeld bij de KI-vereniging Mid-West de regeling dat de leden verplicht zijn om hun vaarzen - koeien die eenmaal gekalfd hebben - met het sperma van proefstieren te laten insemineren. Dat betekent dus dat al die leden een fiks percentage dochters krijgen van vaders die niet goed genoeg zijn om fokstier te worden. Toch zijn dit stieren die daar volgens de cijfers alle mogelijkheden toe hadden! Voor Beers, een van de tegenstanders van het SAP, is dit aanleiding om te zeggen:

Natuurlijk, ik maak ook wel eens missers. Maar niet zoveel als de KI-Utrecht. Daar gaat 90% van de proefstieren de deur uit, en de helft daarvan hadden ze net zo goed meteen naar de slager kunnen sturen. Als ik dan kijk naar de stieren die ik zelf heb uitgezocht - nou, de meeste ervan hebben het later helemaal gemaakt.

Wat voor proefstieren geldt, geldt natuurlijk niet voor fokstieren: deze hebben hun waarde tenslotte bewezen. Maar volgens de gebroeders Peters kleven er andere nadelen aan het gebruik hiervan:

Fokken is gokken. Je moet wat wagen, vind ik. Want als je met een stier begint wanneer de eerste cijfers bekend zijn, dan is hij al een ouwe zak. Dan ben je toch al een eind achter. Je moet in het begin meedoen, al lukt dat niet altijd. Met Alpen Rex hadden wij de eerste kalveren hier. Die hebben wij nu al aan de melk. Terwijl de meeste boeren hem nu pas voor het eerst gebruiken.

Ook dit argument is allerm minst irreëel. In een artikel in Veeteelt komt ing. G. Hofmeier tot vergelijkbare conclusies:

Proefstieren zijn te vaak een 'kopie' van hun vader geweest. Tegen de tijd dat van veel proefstieren de vererving bekend werd, hadden de boeren al lang andere fokstieren geselecteerd met vaak betere prestaties. Daardoor voldeden veel proefstieren niet aan de eisen des tijds, ondanks het feit dat de 'kopie' dikwijls goed geslaagd was! (Veeteelt, 1985/4).

Een ander element: de levensduur van een koe. In principe kunnen koeien wel vijftien jaar lang een hoge melkproduktie halen; er zijn er af en toe die de grens van 100.000 liter overschrijden. De meeste koeien worden echter reeds na enkele jaren vervangen, omdat hun melkgift daalt. In 1983/84 werd in Nederland 42% van de melkkoeien vervangen, dat betekent dat zij een gemiddelde produktieve periode hebben van 2,4 jaar. Volgens de tegenstanders van het SAP is deze geringe duurzaamheid een regelrecht gevolg van de fokmethoden die het merendeel van de boeren toepast. Deze gaan slechts af op de cijfers, die weliswaar gouden bergen beloven wanneer het om de melkproduktie gaat, maar geen rekening houden met de levensduur van de koeien. Wat dat betreft biedt het uiterlijk van de ouders van een kalf voor iemand met inzicht en ervaring betere aanknopingspunten. Beers:

Je hebt stieren met prachtige lijsten, alles is allemaal even geweldig. Maar ga dan eens naar de dochters van die beesten kijken. Als je blaast, waaien ze om. Ze houden het gewoon niet uit. Nee, ik moet een sterk beest hebben, een beest dat leeftijd kan krijgen.

Ongeveer dezelfde ideeën worden verkondigd door de al eerder genoemde Dirk Endendijk uit Ermelo, die evenmin van het SAP gebruik maakt.

Om vele jaren veel melk te kunnen geven, heeft een koe macht en kracht nodig, ofwel: spieren. Daarnaast is een melkrijke, zwaar bespierde koe de rendabelste die er is. (Boerderij/Veehouderij - 70 (1985).)

Nu is de duurzaamheid van koeien inderdaad een problematisch punt bij de wetenschappelijke aanpak van de fokkerij. Zo verklaarde de Amerikaanse hoogleraar veefokkerij Ben McDaniel, die zich intensief met dit probleem heeft beziggehouden, onlangs in een interview in Boerderij:

Duurzaamheid is voor fokkerij-mensen een moeilijke eigenschap. Levensduur van koeien is sterk afhankelijk van bedrijfstype, van de economie in het algemeen en van het wel of niet meedoen aan stamboekfokkerij. Daarom lukt het niet vanuit een groep van slechts 50 proefstierdochters aanwijzingen te krijgen over de duurzaamheid. Daartoe moet een groep waarschijnlijk wel 400 tot 500 dieren omvatten. Dus pas bij de dochter uit de fokperiode lukt het om het begrip duurzaamheid in een cijfer uit te drukken. Dan is echter de stier al dood of achterhaald. (Boerderij/Veehouderij - 70 (1985).)

Van de exterieur-eigenschappen, die volgens Beers en anderen voor een kenner zulke sterke aanwijzingen over de toekomstige levensduur van een melkkoe geven, acht McDaniel slechts de kwaliteit van de uier en de klauwen van belang. Het verband met duurzaamheid is in het geval van de klauwen echter nog onduidelijk. Hoe het ook zij, er zijn nog zoveel onzekerheden op het gebied van de duurzaamheid van melkkoeien, dat de opvatting van Beers c.s. niet bij voorbaat van de hand kan worden gewezen. Bovendien is de gemiddelde leeftijd van de koeien van de boeren die niet bij het stamboek aangesloten zijn - en dus ook geen lid van het SAP kunnen worden - bij de zwartbonten 0,6 jaar hoger dan die van de koeien van de stamboekveehouders (4,7 tegen 4,1). Nu is het voorbarig om naar aanleiding daarvan conclusies over de merites van diverse fokmethoden te trekken - het is bijvoorbeeld mogelijk dat de eisen van de tweede groep hoger zijn, zodat zij eerder geneigd zijn een koe te vervangen (hun produktie per koe ligt 365 kg per jaar hoger) - maar het is in ieder geval een verschil dat te groot is om genegeerd te worden.

Een ander punt dat door de tegenstanders van het SAP naar voren wordt gebracht, betreft de generaliseerbaarheid van de cijfers waarmee de kwaliteiten van de fokstieren worden aangegeven. In welke populatie zijn zij ingezet? Wat voor koeien waren dat? Op welke bedrijven? Zouden de cijfers dezelfde zijn geweest wanneer er een andere populatie gebruikt was? Hoens:

Alpen Rex is in het Land van Cuijk uitgeprobeerd. Als hij in Groningen uitgeprobeerd was, dan was hij door het plafond heen gekomen, zo hoog was hij dan geweest. Kijk, je kunt hem wel

afkraken, omdat hij het eiwit met 0,2 verlaagt, maar als hij in Groningen of de Achterhoek was uitgeprobeerd, had hij het eiwit ook nog verhoogd. Het is maar in welke KI, in welke omgeving. Daar moet je ook op letten. Als je dat niet in de gaten hebt, en puur naar de cijfers kijkt, waar ben je dan mee bezig?

Ook dit is een zeer reëel punt. De prestaties van een stier kunnen inderdaad in verschillende milieus sterk uiteenlopen. De fokstier Argon Star heeft bijvoorbeeld in de Verenigde Staten een Inet van f. 288. Zijn internationale Inet, gebaseerd op de gecombineerde gegevens van beide zijden van de Atlantische Oceaan, bedraagt echter maar liefst f. 511, en dat nog wel met een betrouwbaarheidspercentage van 92! Ter illustratie: met een Inet van f. 511 zou hij in 1985 de derde stier van Nederland zijn geweest; met een Inet van f. 288 zou hij niet eens bij de eerste vijftig zijn gekomen.

De uiterste consequentie van de twijfels aan de generaliseerbaarheid van de prestaties van fokstieren die door Hoens en anderen geuit worden, is uiteraard dat de geschiktheid van een stier voor elk bedrijf weer anders is. Dit is dan ook de opvatting van Beers:

Ik kijk niet naar wat de beste stier is. Ik kijk naar de stier die het best op mijn bedrijf past, ook al staat hij soms veel lager.

Zoals in het vorige hoofdstuk ter sprake kwam denkt Hoens, die de laag genoteerde Adler prefereert boven lijstaanvoerder Alpen Rex, er net zo over; ook hij fokt met stieren die hem 'passen'.

Deze eis, het 'passen' van een stier in een bepaald bedrijf, is geen gril. Zij staat direct in verband met het niet exclusief op de melkproduktie gerichte fokdoel waarvan in het vorige hoofdstuk sprake was. Het is namelijk tekenend dat de radicaalste tegenstanders van het SAP onder de boeren die ik gesproken heb, allemaal met rode koeien fokken. De twee andere 'rode' boeren laten zich in aanzienlijk minder felle bewoordingen uit, maar zijn evenmin lid van het SAP. Dit zijn Van Lith en Giessen. De laatste motiveert zijn besluit om geen lid van het SAP te worden met een directe verwijzing naar de aard van zijn koppel:

Ik zoek de stieren zo'n beetje zelf uit. Ik heb voor de helft MRIJ, en dan zit je toch al anders. Je kunt met MRIJ wel in het SAP, maar toch... En met die zwarte Amerikanen: ik zet er voorlopig nog mijn vraagtekens bij. Ze hebben wel een mooie uier, maar voor het vlees krijg je niet zoveel, voor de kalfjes. Ik heb een paar speciale koeien, waar ik ze op gebruik, maar voor de rest

gebruik ik zoveel mogelijk stieren met goed vlees, Nederlandse stieren.

Niet alleen Giessen, maar ook de andere MRIJ-bezitters hebben het idee dat zij met hun speciale bedrijfsvoering weinig aansluiting kunnen vinden bij het SAP. Nu wordt in de adviezen van het SAP wel degelijk rekening gehouden met het exterieur, inclusief de bespiering, maar dat neemt niet weg dat bij het SAP, misschien wel de meest karakteristieke exponent van de moderne fokkerij in Nederland, de produktie centraal staat, terwijl omzet en aanwas slechts als sluitpost beschouwd worden. De ranglijsten van stieren worden dan ook uitsluitend opgemaakt aan de hand van de netto-melkgeldindex, het Inet, dat alleen berekend wordt aan de hand van de produktie van melk, vet en eiwit. De factor 'vlees' speelt daarbij geen enkele rol. Hierdoor zijn de Nederlandse zwartbonten en zeker de MRIJ's sterk in het nadeel; zij lijken aanzienlijk minder aantrekkelijk dan zij vanuit een zuiver economisch gezichtspunt zijn. Ing. J. de Rooy schrijft dan ook:

Voor de k.i.-verenigingen is het netto-melkgeld een belangrijk competitie-element en ook een belangrijk verkoopargument voor de afzet van sperma van fokstieren. Langs deze weg wordt een commercieel belang gekweekt waarbij het beschikken over hoge Inet-stieren een grote rol speelt. In de competitie tussen zwartbont en roodbont wordt het MRIJ-ras duidelijk gehandicapt door het ontbreken van een fokwaarde over de rassen heen op extra opbrengsten uit vlees. (Veeteelt, 1985/9).

Het valt dan ook niet te verbazen dat boeren die hun inkomsten voor een deel uit de omzet en aanwas willen halen, onder dergelijke omstandigheden teruggrijpen naar eigen ervaring en inzicht, en zich weinig gelegen laten liggen aan fokmethoden die in de eerste plaats zijn afgestemd op een type koe dat zij vooralsnog afwijzen - en economisch bezien op goede gronden.

De ideeën over de fokkerij die door de verschillende partijen naar voren worden gebracht, zijn echter niet alleen verschillend; in hun meest extreme vorm sluiten zij elkaar zelfs uit. In de benadering van Van Breugel zijn alle relevante gegevens in principe terug te vinden op de stierenlijsten en in de berekeningen van het SAP; de andere elementen zijn irrelevant en scheppen hoogstens verwarring. Volgens de tegenstanders van het SAP zijn het juist de gegevens die niet in cijfers vallen uit te drukken, die van doorslaggevende betekenis zijn. Deze tegenstelling is niet simpel een kwestie van gelijk of ongelijk.

De opvattingen van beide partijen vallen namelijk terug te voeren tot het gebruik van twee verschillende kennismodellen, die elkaar gedeeltelijk aanvullen, gedeeltelijk uitsluiten, maar waarvan het ene niet bij voorbaat superieur is aan het andere.

Het kennismodel dat in de SAP-benadering gehanteerd wordt, is het Galileïsche, het natuurwetenschappelijke, het kwantitatieve model. Het uitgangspunt hiervan is het idee dat verschijnselen gegeneraliseerd, en daarom ook gekwantificeerd kunnen worden. De gegevens die op een dergelijke wijze verzameld worden, zijn de enige belangrijke en kunnen als basis dienen voor verdere uitwerkingen of toepassingen. Hantering van dit model in de fokkerij betekent dat een aantal eigenschappen van koeien en stieren die relevant worden geacht, geïsoleerd, gemeten en vervolgens statistisch verwerkt worden. Zo verkrijgt men een verwachtingswaarde over de prestaties van de dochters van een bepaalde stier, die over het algemeen een betrouwbaarheidspercentage tussen de 60 en 90 bezit. Bij een voldoende aantal inseminaties op een voldoende aantal bedrijven zal deze verwachtingswaarde ook gerealiseerd kunnen worden. Met de puur individuele kenmerken van een bepaalde koe of een bepaald bedrijf kan daarbij echter uiteraard geen rekening worden gehouden.

Deze individuele kenmerken vormen echter het voornaamste aanknopingspunt van het tweede kennismodel, het 'conjecturale', 'semiotische' of kwalitatieve model. Dit is gebaseerd op het idee dat kennis kan worden afgeleid uit karakteristieke details, hoe futiel deze op het eerste gezicht soms ook mogen schijnen (de termen 'conjectureel' en 'semiotisch' verwijzen beide naar 'tekens' die de basis voor een speciale interpretatie vormen). Het vermogen om dit model te hanteren berust in hoge mate op ervaring, op 'intuïtie', dat wil zeggen op een expertise die voor een belangrijk deel niet of nauwelijks geëxpliciteerd kan worden. Het is een model dat kenmerkend is voor traditionele vormen van vakbekwaamheid.

Volgens de Italiaanse historicus Carlo Ginzburg, die een briljant artikel aan de geschiedenis van deze twee kennismodellen heeft gewijd, hebben vertegenwoordigers van de elitecultuur vanaf de achttiende eeuw een waar 'cultureel offensief' ontketend om zich deze traditionele kennis van vaklieden en boeren door codificering en 'vertaling' in natuurwetenschappelijke termen toe te eigenen (Ginzburg, 1979: 22). De ontwikkeling van de Nederlandse landbouw in de afgelopen honderd jaar

zou als prototype kunnen dienen voor een dergelijk proces: de geleidelijke verdringing van het conjecturele door het Galileïsche model. Deze verdringing is ongetwijfeld begunstigd door de enorme schaalvergroting die de Nederlandse landbouw in deze tijd heeft ondergaan: statistische gegevens, zoals die bijvoorbeeld op de stierenlijsten voorkomen, worden voor een boer nu eenmaal waardevoller naarmate hij meer koeien heeft. Maar daarnaast kan er inderdaad met recht van een 'cultureel offensief' gesproken worden. De verbreiding van het Galileïsche model via wetenschappelijke instellingen, scholen, vakbladen en voorlichtingsinstanties geschiedt vanuit een vanzelfsprekend geloof in de superioriteit van dit soort kennis. Vaak wordt deze zelfs als de enige vorm van kennis gepresenteerd, zoals bijvoorbeeld door de Wageningse hoogleraar Voorlichtingskunde Röling, die slechts hiervoor de term 'Agricultural Knowledge System' reserveert (Röling, 1985).

De voorstanders van de verschillende benaderingen staan in het gebied, waar ik onderzoek heb gedaan, niet als gelijkwaardige partijen tegenover elkaar. De mening van de 'Galileïsche' stroming is even overheersend - en op dezelfde wijze - als die van de Holstein-boeren, die er dan ook allen deel van uitmaken: zij stemt overeen met de richting waarin de Nederlandse landbouw zich de afgelopen decennia ontwikkelt en zij wordt al of niet direct gesteund door de centrale instanties. Ook het bestuur van de regionale afdeling van de KI-Utrecht werd uit vertegenwoordigers van deze stroming gerecruteerd. Deze waren daardoor in staat om de KI-vereniging naar eigen inzichten te structureren. Toen er plannen rezen voor een fusie met de KI-Zuid-West Nederland, stemden zij daarmee in. Vanuit hun inzicht in de fokkerij kon een dergelijke fusie alleen maar gunstig zijn: een grotere KI-vereniging kan een breder stierenpakket aanbieden, waardoor de boeren die er lid van zijn minder vreemd sperma hoeven aan te kopen. Deze stieren zijn bovendien op 'kwantitatieve' wijze geselecteerd, waarbij de eigenschappen die het beste aansluiten bij de op het Galileïsche kennismodel gebaseerde stijl van boeren, centraal staan, in de eerste plaats het Inet. Daarnaast worden de cijfers van de proefstieren in een grotere vereniging betrouwbaarder, omdat ze kunnen worden ingezet op een groter aantal bedrijven, die geografisch verder uit elkaar liggen. Deze voordelen komen echter voornamelijk ten goede aan de Holstein-boeren: zij zijn het die vreemd sperma aankopen en zich in hun stierenkeuze in overwegende mate door cijfers laten leiden.

De tweede stroming vertegenwoordigt een minderheid. Niet alleen in aantal, maar ook omdat zij in feite onder de 'hegemonie' staat van de andere partij. Dat was ook haar positie in de KI-Utrecht. Vertegenwoordigers van deze groep klaagden er in het verleden dan ook vaak over dat er binnen deze KI weinig of niets gedaan werd aan het opfokken van MRIJ- of Fries-Hollandse stieren. Het sperma van MRIJ-stieren kwam namelijk van de KI-Overijssel, die een uitwisselingsprogramma met de KI-Utrecht had. Volgens een van de bestuursleden van de KI-Utrecht was dat echter geen kwestie van onwil: het aantal afnemers van een FH of een MRIJ-stier was zo gering dat een eigen opfok de moeite niet loonde. Volgens hem zou dat na de fusie wél mogelijk zijn geweest, omdat het aantal afnemers in absolute zin zou zijn verdubbeld. Ook in dat geval zouden de boeren die bij het fokken speciale aandacht aan de post 'vlees' besteden, echter nog steeds in de minderheid zijn geweest, zowel getalsmatig als 'cultureel'. Het is dan ook nauwelijks verwonderlijk dat de vertegenwoordigers van deze stroming aanzienlijk minder enthousiast over een fusie waren dan de Holstein-boeren. Dit leidde tenslotte tot een conflict dat tot op heden niet beslecht is. Omdat dit de bestaande tegenstellingen aanzienlijk verscherpte en verduidelijkte, zal ik hier later nog uitvoerig op in gaan.

Ik geloof dat de minderheidspositie van de 'anti-SAP'-stroming een van de grondslagen is van de speciale opvattingen over de fokkerij die in deze stroming naar voren worden gebracht. De tegenstelling tussen de verschillende kennismodellen die in beide groepen gehanteerd worden is weliswaar fundamenteel, maar in de praktijk zeker niet absoluut. Zo is Van Breugel in feite de enige die principieel en consequent van het Galileïsche model gebruik maakt. Mensen als Wouters en de Sijthoffs zijn naarmate zij meer ervaring met de fokkerij hebben opgedaan, meer waarde gaan hechten aan hun eigen ervaringskennis. Anderzijds kijken boeren als Hoens en de gebroeders Peeters wel degelijk naar 'de cijfers', ook al hechten zij daar maar een betrekkelijke waarde aan. De felheid en absoluutheid waarmee zij hun mening naar voren brengen, wijzen er echter op dat deze in zekere zin ook een reactie op de 'ideologie' van de meerderheid is. Deze 'ideologie' ontleent haar rechtvaardiging aan een natuurwetenschappelijk fundament dat geleverd wordt door een omvangrijk apparaat van externe deskundigen. Maar hoe hecht dit fundament ook mag zijn, toch vertoont het lacunes en elementen van onzekerheid. Het zijn deze lacunes en elementen die de belang-

rijkste steunpunten vormen voor de ideologie van de minderheid. Deze vormt daardoor een vrijwel exact tegendeel van de meerderheidsopvatting. Zo exact dat er van een 'tegenideologie' gesproken kan worden. Misschien is de fokkerij een te smalle basis om de term 'ideologie' te rechtvaardigen, maar, zoals uit de volgende hoofdstukken zal blijken, zijn de opvattingen die door beide groepen op dit gebied naar voren worden gebracht, ook kenmerkend voor hun visie op de bedrijfsvoering als geheel en op de plaats die boeren in de samenleving innemen.

Zoals uit het voorafgaande blijkt, bestaat er een duidelijke relatie tussen de voorkeur voor een bepaald veeslag en de gebruikte fokmethoden. Hierdoor zijn de beide antagonistische groeperingen in het gebied waar ik onderzoek heb gedaan, duidelijk herkenbaar: aan de ene kant boeren die uitsluitend met Holsteins fokken en lid van het SAP zijn, aan de andere kant de tegenstanders van het SAP die zich geheel of gedeeltelijk op rode koeien richten. Daarnaast is er nog een derde groep boeren die minder geprononceerde kenmerken vertoont.

In de Wahlverwandtschaft tussen fokmethode en veeslag en de groepsvorming die daar uit voortkomt, ligt misschien ook de verklaring voor de voorkeur van de gebroeders Peters voor Red Holsteins, die in het vorige hoofdstuk al even ter sprake kwam. Het bedrijf van de twee broers maakt een tamelijk zeldzame ontwikkeling door. Toen zij het in 1978 overnamen was het een vleesfokkerij met uitsluitend MRIJ-vee, waaronder een hoog percentage dikbillen. Zij besloten echter om te schakelen naar de melkproduktie, vanwege de ongunstige prijs van het vlees en het toenemende aantal keizersnedes dat bij de geboorte van de kalveren moest worden toegepast. Sindsdien streven zij naar een koppel dat geheel uit Red Holsteins bestaat, met hoeveel problemen dit ook gepaard gaat:

Bij Red Holstein is de keus nog niet zo groot. De kring is nog klein. We zijn wel op zoek naar kalveren, maar die zijn niet te koop. En als ze te koop zijn, zijn ze vreselijk duur. Dat begint bij 1500 gulden. Daar begint het. En met het fokken lukt het ook nog niet erg. Want de factor rood is zeer zwak.

Waarom dan toch rood, en niet zwart, wat aanzienlijk efficiënter, makkelijker, rationeler zou zijn, vooral gezien het veel grotere stierenaanbod? Zelf gaven zij de volgende redenen:

Ja, de kleur. En ze hebben toch iets meer bespiering dan de zwarte Holsteiners, naar onze mening. En ik denk dat ze ook wat hogere gehalten hebben. Maar vooral de kleur, dat interesseert ons wel. Het is een beetje een hobby.

De economische argumenten worden wat voorzichtig naar voren gebracht, met veel slagen om de arm; zij vinden ook weinig steun in de beschikbare gegevens: zwarte en rode Holsteins zijn in feite in alle opzichten gelijk, afgezien van de haarkleur. Blijft over het nogal vage punt 'interesse' en 'hobby'. Dit is een belangwekkend argument. Tijdens mijn gesprekken heb ik steeds geprobeerd naar de reden van een bepaalde handelwijze te vragen door middel van zinnetjes als "waarom doet U dat"? of "waarom doet U het niet anders?". Daarbij stuitte ik tenslotte steeds weer op een viertal argumenten die een verder waarom-vragen zinloos maakten. Deze ultima rationes waren: ten eerste een of andere vorm van dwang, zoals een wet, een materiële hinderpaal of een fysieke beperking; ten tweede een verwijzing naar financiële voor- of nadelen; ten derde een soort gemeenschapszin of sociale verantwoordelijkheid, vooral gehanteerd als rechtvaardiging voor het aanvaarden van bestuursfuncties ("Iemand moet het toch doen?") en tenslotte het argument hobby. Dit is met andere woorden een restcategorie, waarin de meest uiteenlopende motieven zijn ondergebracht, zoals status- en prestige-overwegingen (deelname aan tentoonstellingen is altijd 'een hobby'; bestuursfuncties zijn het soms) en zelfs financiële redenen, maar dan 'tegen beter weten in', wanneer een bepaalde handelwijze officieel niet rendabel is, maar een boer er diep in zijn hart anders over denkt.

Terug naar de 'hobby' van de gebroeders Peters. Een belangrijk gegeven is dat zij, voordat zij zich op het produceren van melk gingen specialiseren, altijd MRIJ's hebben gehad, rode koeien. Ook in hun manier van fokken - afgaan op eigen inzicht, afwijzing van de door externe deskundigen geleverde cijfers - handelen zij op precies dezelfde wijze als de andere MRIJ-boeren die ik gesproken heb. Zoals uit het volgende hoofdstuk zal blijken, beperkt deze overeenkomst zich niet alleen tot het fokken: heel hun bedrijfsstrategie is 'MRIJ'. Zij bezitten met andere woorden een 'cultuur' die dezelfde is als die van de MRIJ-boeren. Wat hier echter niet mee overeenstemt, is hun fokdoel. Dit is niet gericht op koeien die zowel melk als vlees produceren - de essentie van de MRIJ -, maar op extreme melkkoeien. Dit doel is bedrijfseconomisch echter noodzakelijk. Om een koppel van extreme vleeskoeien

te transformeren in een koppel met een hoge melkproduktie, is het inzetten van extreme melkstieren onontbeerlijk: wanneer zij gebruik maakten van MRIJ's, die een veel lagere Inet hebben, zou de transformatie van hun koppel zoveel tijd in beslag nemen, dat deze periode financieel waarschijnlijk nauwelijks te overbruggen zou zijn.

De gebroeders Peters zijn met andere woorden MRIJ-boeren met Holstein-koeien. Deze contradictie lossen zij op door uiterlijke tekenen van de MRIJ-strategie te handhaven: zij bezitten Holstein-koeien die eruit zien als MRIJ's: dat wil zeggen, rode Holsteins.

Er is een oud gezegde dat luidt: "Aan de koeien herkent men de boer". Dat geldt niet alleen voor de verzorging, voeding, etc., maar ook voor de soort en de kleur. "De boeren die er net zo over denken als ik hebben bijna allemaal rode koeien", zegt Hoens, een van de meest gearticuleerde vertegenwoordigers van zijn stroming. Zwarte Holsteins hebben een associatieve, emotionele betekenis die ver uitstijgt boven hun zuiver economische functie. Hetzelfde geldt voor MRIJ's. Zij wijzen niet alleen op een bedrijfsstrategie, maar ook op een bepaalde culturele identiteit. Deze 'identiteit' is voor de 'rode' boeren misschien wel des te belangrijker, omdat zij - zoals uit het vervolg zal blijken - aanzienlijk minder ingebed zijn in de geformaliseerde structuur van landbouworganisaties, zoals de voorlichting en de coöperaties, dan de Holstein-boeren, en daarom sterker zijn aangewezen op informele netwerken. Om deze identiteit te bewaren zijn de gebroeders Peters dan ook bereid tot offers die op het eerste gezicht slechts irrationeel kunnen schijnen.

V. BEDRIJFSORIENTATIES

In de voorafgaande hoofdstukken is sprake geweest van twee factoren die een belangrijke rol spelen in de bedrijfsvoering van veehouders: de mate waarin de veestapel op het produceren van melk is georiënteerd en de mate waarin bij het fokken een beroep wordt gedaan op externe deskundigen. Tussen beide factoren bestaat een duidelijk verband: de boeren die zich specialiseren op de melkproduktie en hun bedrijf daaraan aanpassen, vooral door het gebruik van Holstein-vee, zijn over het algemeen ook de boeren die bij het fokken het grootste beroep doen op de wetenschappelijke kennis die op dit terrein ontwikkeld is. Deze samenhang ligt min of meer voor de hand: heel het apparaat dat veehouders bij het fokken ten dienste staat, is eveneens op een zo hoog mogelijke melkproduktie gericht. Dit geldt ook voor de gevestigde KI-verenigingen, zeker in de gebieden waar de Holsteins een overheersende positie innemen.

De bovenvermelde samenhang valt ook duidelijk terug te vinden in de bedrijfsvoering van de boeren die ik gesproken heb. Acht van hen fokken uitsluitend met Holsteins. Zij zijn allemaal lid van het SAP. Daartegenover staan zes boeren met rode koeien, die geen van allen van het SAP gebruik maken. De overige zes boeren hebben alleen zwartbont-vee, maar richten zich niet uitsluitend op Amerikanen. Slechts twee van hen zijn lid van het SAP: Beijer, die naar eigen zeggen "voorzichtig" met Holsteins is begonnen en Van Doesburg, wiens bedrijfsvoering een nogal hybride geheel vormt, omdat hij een deel van zijn taken gedelegeerd heeft aan zijn zoons, die er andere ideeën op na houden dan hijzelf.

De bedrijfsvoering op een melkveehouderij vormt één geheel, en in het ideale geval zijn alle onderdelen ervan zoveel mogelijk op elkaar afgestemd. Dat betekent echter niet dat de diverse elementen in de bedrijfsvoering zo sterk met elkaar samenhangen dat zij volledig door

elkaar bepaald worden, zelfs niet wanneer het om een zo centraal onderdeel gaat als de keuze voor een bepaald veeslag. Deze keuze brengt echter wel zoveel consequenties met zich mee dat zij als criterium voor een voorlopige indeling kan dienen. Deze is weergegeven in tabel 5.

Zoals in één oogopslag te zien is, vallen er in de bedrijfskenmerken die deze drie groepen vertonen, duidelijke patronen te ontdekken. En ook al hebben deze geen statistische waarde - daarvoor is mijn steekproef te klein -, toch zijn zij zeer suggestief. Zoals ik zal aantonen, vormen zij ook een logisch geheel.

Naast verschillen zijn er echter ook overeenkomsten. Zo zijn alle twintig bedrijven groot of middelgroot. Het gemiddelde aantal koeien per bedrijf bedraagt in Nederland 40, terwijl achttien van de twintig bij het onderzoek betrokken boeren 60 of meer koeien hebben. Swanefeld had er eveneens 60, maar door de invoering van de superheffing was hij gedwongen er daar achttien van weg te doen. Het melkquotum, dat boeren kregen toegewezen, werd namelijk berekend op basis van de totale produktie in 1983 en niet in 1984. Dit was voor Swanefeld uiterst onvoordelig omdat de gemiddelde melkgift van zijn koeien in dat jaar spectaculair gestegen was. Hij had dan ook geen andere keus dan om maar liefst 30% van zijn koppel af te stoten.

Een tweede overeenkomst van de twintig bedrijven in de tabel is dat er op alle een intensieve stijl van melkveehouderij wordt beoefend. 'Intensivering' is in de landbouw een begrip waarmee het streven naar een relatief hoge opbrengst per hectare of arbeidsvoorwerp wordt aangeduid. Deze twintig boeren passen geheel in het nationale patroon. De gemiddelde melkproduktie per koe is op de meeste bedrijven zeer hoog. Slechts op drie ervan ligt de produktie lager dan het landelijk gemiddelde. Dit is echter niet het gevolg van een bewuste extensive-rende strategie: Steijger, Van Doesburg en de gebroeders Peters trachten hun produktie allemaal tot 6000 liter of meer op te voeren. Zoals voor de hand ligt, bereiken de Holstein-boeren een hogere melkgift dan de 'zwarte' en 'rode' boeren, maar dat betekent niet dat hun bedrijfsstijl over het geheel genomen intensiever is dan die in de andere categorieën. Bij hantering van het voornaamste criterium voor de intensivering, de veebezetting, het aantal 'grootvee-eenheden' per hectare, een maat waarin het aantal melkkoeien en hun produktie, het aantal en de leeftijdsopbouw van het jongvee en de aanwezigheid van

Tabel 5. Twintig Utrechtse melkveehouders en hun bedrijfsvoering¹⁾.

Naam	Bedrijfs- opp. (ha)	Pacht melk- koeien	Jongvee	Melkprod. in kg/koe per jaar	Veebe- zetting GVE/ha 2)	Ligboxen- stal	Alleen gericht op melk- produkt.	SAP	VIF	Studie- club	KI- Samen	Vrije handel	Stam- boek	MLS/ HLS 3)
<u>Holstein-boeren</u>														
Sijthoff	30,5	x	60	45	7500	x	x	x	x	x	-	-	x	-
Swanefeld	23,5	x	40	40	7500	-	-	x	x	x	-	x	x	x
Van Breugel	45	x	85	90	7000	x	x	x	-	x	-	-	x	x
Stolk	40	x	90	60	6500	x	x	x	x	x	-	-	x	x
Van Staten	28	x	65	40	6650	x	x	x	x	x	-	-	x	x
Welten	40	x	80	40	6350	x	x	x	x	-	-	-	x	-
Wouters	38	x	125	90	6300	x	x	x	x	x	-	-	x	x
Steijger	38	-	85	35	5400	x	x	x	x	x	-	-	x	x
<u>'Rode' boeren</u>														
Giessen	30	-	90	25	5700	x	-	-	-	-	-	-	-	-
Verzijl	40,5	-	75	25	6500	x	-	-	-	-	x	xxx	-	-
Van Lith	24	-	70	20	6400	x	-	-	-	-	x	x	-	-
Beers	36	-	90	25	6250	x	-	-	-	-	x	xxx	-	-
Hoens	42	-	70	30	5700	-	-	-	-	-	x	xxx	-	-
Peters	49,5	-	110	60	5350	x	x	-	-	-	x	xxx	-	-
<u>'Zwarte' boeren</u>														
Beijer	19	x	40	20	5800	-	x	x	x	-	-	-	x	-
Van Doesburg	32	-	85	35	5200	x	-	x	-	-	-	x	x	-
Idema	30	x	60	25	6200	x	x	-	-	-	-	-	x	-
Groot	32	-	65	30	6100	x	x	-	x	-	-	xxx	-	-
De Jager	28,5	x	60	35	6100	-	x	-	-	-	-	xx	-	-
Geldermans	23,5	-	60	30	5950	x	-	-	x	x	-	-	x	x

1) Een kruisje (x) betekent dat het genoemde voor dit bedrijf van toepassing is.

2) Het betreft hier afgeronde cijfers, mede daar niet alle gegevens precies konden worden vastgesteld.

3) Het betreft hier het al of niet hebben genoten van Middelbaar of Hoger Agrarisch of Technisch beroeps onderwijs.

andere dieren, zoals schapen en vleesrunderen, verdisconteerd zijn, blijkt er tussen de boeren in de verschillende groepen nauwelijks verschil te bestaan. Achttien van de twintig boeren scoren tussen de 3 en de 4. Uitzonderingen vormen Wouters en Hoens, maar dit is te wijten aan bijzondere omstandigheden. Wouters had juist voor de invoering van de superheffing een flink stuk land verkocht; gezien de onzekerheid van de nieuwe situatie leek het hem beter om nog geen koeien weg te doen, zoals hij eerst van plan was. Hoens had in dezelfde tijd juist een aantal hectare gekocht; zijn quotum werd door deze koop echter niet verhoogd, zodat hij zijn koppel niet mocht uitbreiden.

Wat grootte en intensivering betreft, vertonen de boeren uit de drie categorieën grote overeenkomsten; hun bedrijven kunnen vrijwel allemaal gelden als 'grands intensifs', zoals dat in de Franse literatuur heet. In andere opzichten verschillen zij sterk van elkaar. Een eerste punt is de mate van specialisatie. Sommige boeren hebben ook andere dieren dan koeien: varkens, schapen of kippen. Zoals uit de tabel blijkt, zijn dit vooral de 'rode' boeren. Dit ligt voor de hand: uit hun voorkeur voor MRIJ-vee blijkt al dat zij hun inkomen uit meerdere bronnen wilden betrekken. Bij de Holstein-boeren is dit precies andersom. Zij specialiseren zich op het produceren van zoveel mogelijk melk en houden daarom bijna allemaal alleen maar melkvee. Uit de derde categorie, die van de 'zwarte' boeren, houdt er één varkens, terwijl een tweede stieren afmest.

Beide 'extreme' groepen tellen één uitzondering. In die van de 'rode' boeren zijn dat de gebroeders Peters. Dit is niet verwonderlijk, omdat zij zich ondanks de rode kleur van hun vee even sterk op de melkproductie toelagen als de Holstein-boeren. Afmesten doen zij uiteraard ook niet: dat heeft ook met de rode Holsteins geen zin.

Ook de uitzondering onder de Holstein-boeren, Swanefeld, is minder uitzonderlijk dan op het eerste gezicht lijkt. Zijn varkenshouderij is namelijk gebonden aan een bepaalde fase in de opbouw van zijn bedrijf. Hij is vijf jaar geleden voor zichzelf begonnen, niet als opvolger van zijn vader, maar op een pachtbedrijf. Dit kon alleen dankzij een hoog bedrag aan 'goodwill'. "Eigenlijk te hoog", zegt hij nu, maar voor de overname bestond veel belangstelling: een dergelijke kans doet zich zelden voor. Op het bedrijf stonden een grupstal en een varkensstal, die beide slecht onderhouden waren. Geld om meteen een ligboxenstal te laten bouwen was er niet, en in de bestaande stal kon slechts een

klein aantal koeien worden gehouden; een te klein aantal om het bedrijf draaiende te houden. De voorlichter, tot wie Swanefeld zich had gewend, zag dan ook alleen mogelijkheden voor een rendabele bedrijfsvoering wanneer de reeds aanwezige varkensstal benut werd voor het houden van fokzeugen. Swanefeld volgde dit advies op, hoewel hij nauwelijks iets van de varkenshouderij afwist - dat heeft hij van de voorlichter moeten leren. Ondanks dit moeilijke begin is zijn bedrijf een groot succes geworden. Hij begon met een produktie van 5000 liter; twee jaar later was dat 5700, nog eens twee jaar later 7500 en het laatste jaar ruim 7800. Deze fantastische produktiestijging opende natuurlijk nieuwe perspectieven, maar deze konden door de invoering van de superheffing niet worden verwezenlijkt. Het aantal koeien moest van 59 worden teruggebracht naar 41 en de plannen voor de bouw van een ligboxenstal werden in de ijskast gezet. Er is nu uiteraard ook geen sprake meer van dat hij zijn varkens afstoot, wat hij anders waarschijnlijk wel had gedaan, hetzij meteen, hetzij op langere termijn, bijvoorbeeld wanneer er voor de varkensstal nieuwe investeringen nodig waren geweest.

Opmerkelijk was in dit geval de rol van de voorlichter, omdat diens adviezen meestal in de richting van een verdere specialisatie gaan. Zo vertelt een van de 'rode' boeren:

Toen ik die ligboxenstal neerzette, zei de voorlichting: joh, doe die varkens toch weg, dat is veel te veel werk, zeker nu je meer koeien hebt. Je kunt nooit twee dingen tegelijk goed doen.

Illustratief - om meerdere redenen - is het geval van Groot. Deze is een jaar of acht geleden 'verhuisd' naar een stuk land, waar nog geen bedrijfsgebouwen stonden. Uiteraard wilde hij een ligboxenstal laten neerzetten, maar daarnaast ook een varkensstal. Een plan dat niet met instemming werd begroet:

Ik heb 20 fokzeugen en 150 mestvarkens. De voorlichtingsdienst wilde het eerst niet hebben, omdat ik een klein schuurtje wilde zetten voor de varkens. Zij zeiden: dat moet een grote worden, anders moet je er niet aan beginnen. Toen zei mijn vrouw: mag ik ook mijn hobby hebben? Daarna heb ik er niets meer over gehoord.

In de werkverdeling van de familie Groot is het de vrouw die voor de varkens zorgt. Vader en zoon zorgen voor de koeien. Een 'kleine' varkensstal past in deze werkverdeling het best. De voorlichter bekeek

het aanvankelijk echter vanuit een ander perspectief: de varkenshouderij, die eveneens een proces van enorme schaalvergroting heeft ondergaan, is mede door de arbeid die erin geïnvesteerd moet worden, in feite alleen rendabel bij grote aantallen. 20 fokzeugen en 150 mestvarkens vormen bij de huidige standaarden geen groot aantal: bedrijfs-economisch - uitgedrukt in sbe's (standaardsbedrijfseenheden) - vormen zij ongeveer het equivalent van achttien koeien. Het lag dan ook voor de hand dat de voorlichter meer perspectief zag in een wat grotere ligboxenstal en een groter koppel koeien dan in de extra investeringen die voor de bouw van een moderne varkensstal nodig waren. Het valt nauwelijks te verwonderen dat de boeren die hun bedrijfsvoering in belangrijke mate op kwantitatieve gegevens baseren, op dezelfde wijze redeneren. Van Staten:

Mijn vader had altijd flink wat mestvarkens. Ik heb ze gehouden tot ik die nieuwe stal liet bouwen, al zag ik ze al lang niet meer zitten. Het brengt toch de winst niet mee, en je moet ze wel de hele dag nalopen. Die tijd kan je beter aan je koeien besteden, want daar haal je je inkomen uit. Als ik met mijn productie één procent omlaag ga, melk ik vierduizend liter minder. En dan moet je maar eens uitrekenen hoeveel varkens je moet mesten om dat goed te maken.

De boeren die wel varkens of schapen hebben, komen uiteraard tot een heel andere waardering. Ook op hun bedrijven is de varkenshouderij gewoonlijk marginaal, maar toch achten zij de opbrengst ervan verre van onbelangrijk. Beers zegt bijvoorbeeld:

Ze zeggen vaak: wat heb je toch aan die varkens? Dat levert toch maar een paar gulden op. Ja, misschien levert het maar een paar gulden op. Maar die paar gulden kunnen je net door een moeilijke periode heen helpen, vooral als het wat tegenzit met de melk. Ik denk dat een heleboel boeren verdwenen zijn, juist omdat ze niet op die paar gulden hebben gelet.

Die 'paar gulden' zouden natuurlijk ook op andere wijze verdiend kunnen worden - door meer koeien te nemen bijvoorbeeld - maar het houden van schapen of varkens naast melkvee spreidt het risico. Natuurlijk betekent het extra werk, maar de meeste boeren zien daar niet tegenop. Van Lith:

Je kunt best twee dingen tegelijk goed doen als je veel thuis bent. En fokzeugen hebben vooral het voordeel dat je niets met weer of wind te maken hebt. Want met koeien is het vandaag veel

te nat, en morgen veel te droog. Dat schommelt altijd. Je vecht voor je produktie, maar je zit altijd met het weer. En daarom vind ik fokzeugen zo mooi. Daarmee kun je altijd een gat opvullen. En zeker nu, met de superheffing.

Volgens Hoens is het een kwestie van zakelijke instelling. Zelf heeft hij schapen, en dat kost naar zijn mening maar weinig extra tijd. Maar om er een rendabele bedrijfstak van te maken, zijn speciale talenten nodig:

Schapen is business, het is handel. Om er goed aan te verdienen moet je een beetje handelaar zijn. De meeste boeren zijn dat niet, die kunnen nog geen kalf verkopen, als het erop aan komt.

Dit laatste punt is belangrijk. De meeste 'rode' boeren hechten veel waarde aan commerciële kwaliteiten, in tegenstelling tot de Holstein-boeren, die deze als het ware tussen haakjes hebben gezet. Vrijwel alle Holstein-boeren hebben het handelsaspect van het boerenbedrijf gedelegeerd aan de coöperaties waarvan zij lid zijn. Zij betrekken er hun krachtvoer van, leveren er hun melk aan af, en laten de kalveren en koeien die zij afstoten, erdoor weghalen. Swanefeld vormt de enige uitzondering: hij levert zijn melk aan een particulier bedrijf. De meeste 'rode' boeren gaan geheel anders te werk. Vier van hen - Verzijl, Hoens, Beers en de gebroeders Peters - kopen en verkopen uitsluitend via de vrije handel. Van Lith en Giessen doen een beroep op de coöperaties, zij het dat Van Lith zijn kalveren en koeien wel via een koopman verhandelt. Van de boeren uit de 'zwarte' categorie werkt er één geheel en één gedeeltelijk via de vrije handel; de andere vier via de coöperaties. Volgens Van Breugel is een dergelijke aanpak verreweg het efficiëntst:

Je hoort wel van die verhalen: die heeft zoveel voor zijn kalveren gekregen en die zoveel. Maar wat je niet hoort is hoeveel tijd ze voor zo'n betrekkelijk klein bedrag - want dat is het - kwijt zijn; tijd die je volgens mij beter aan je bedrijf kunt besteden.

Verzijls visie staat hier diametraal tegenover:

Van mij krijgen ze geen koe, de coöperatie. Niet omdat ik iets tegen die coöperatie heb, maar omdat ik mans genoeg ben om zelf te bepalen wat die koe waard is. Want ik vecht voor de laatste gulden.

Deze beide uitspraken bevatten een aantal interessante implicaties. Oppervlakkig gezien is het in de eerste plaats een bedrijfseconomische kwestie: weegt de extra winst, die via het handel drijven te behalen is, op tegen de daarin geïnvesteerde tijd? Maar daarnaast tekent zich dezelfde controverse af als bij de fokkerij: aan de ene kant het beroep op een externe instantie, aan de andere de nadruk op de autonomie van de individuele boeren en op de specifieke kennis die daar het fundament van vormt. Ook over de plaats die het handeldrijven in de bedrijfsvoering moet innemen, lopen de meningen uiteen. Voor Verzijl - en voor de meerderheid van de 'rode' boeren - maakt zakelijk inzicht zeer nadrukkelijk deel uit van de kwaliteiten die een goede boer moet bezitten. Voor Van Breugel en de andere Holstein-boeren is dat niet het geval. Van Breugel maakt in de hierboven geciteerde uitspraak zelfs een scheiding tussen het handeldrijven en de bedrijfsvoering. Dit verschil van opvatting sluit aan bij de 'ideologische' tegenstellingen die in het vorige hoofdstuk ter sprake kwamen. Om succesvol handel te kunnen drijven is uiteraard allereerst een grondige kennis van de markt vereist, maar deze cijfermatige kennis is niet voldoende: je moet voldoende ervaring hebben om de waarde van de koopwaar te kunnen schatten en je moet over voldoende 'intuïtie' beschikken om te kunnen taxeren tot hoever je met je prijs kunt gaan. Dit zijn het soort eigenschappen die ook op fokgebied door de 'rode' boeren hoog worden aangeslagen, en die slecht passen in de gestroomlijnde bedrijfsvoering die de meest Holstein-boeren voor ogen staat. De nadruk op het handeldrijven past dan ook geheel in een visie op het boerenbedrijf waarin de niet te standaardiseren elementen als essentieel worden beschouwd.

Er is nog een tweede aspect dat in de houding van de 'rode' boeren tegenover commerciële activiteiten een rol speelt, en dat door Verzijl treffend verwoord wordt in zijn uitspraak "Ik vecht voor de laatste gulden", de zorg voor kleine bedragen. Volgens Verzijl, die op dat terrein de meest gepassioneerde woordvoerder is, is kostenbewaking zelfs het voornaamste element van de stijl van boeren die hij voorstaat:

Als je mij vraagt: waar zitten de betere boeren, binnen of buiten het stamboek, dan zeg ik: buiten het stamboek. Want die boeren doen door hun vakkennis en vakbekwaamheid aan kostenbewaking. En kostenbewaking is het belangrijkste punt. De boeren die zich laten leiden, betalen zoveel aan het SAP, zoveel aan het VIF,

zoveel aan het stamboek, dan moeten ze hieraan meedoen, dan moeten ze daaraan meedoen. Maar wat zijn de kosten per koe? Ja, zeggen ze, wat is nu een paar tientjes per koe? Maar met honderd koeien is elk tientje wél duizend gulden.

De elementen die Verzijl noemt, zijn direct verbonden aan de op externe deskundigheid gebaseerde bedrijfsstrategie die hij afwijst. Maar ook wat andere aspecten van de veehouderij betreft tonen hij en zijn medestanders zich aanzienlijk zuiniger dan de Holstein-boeren. Dit geldt met name voor de kosten die voor veeverbetering gemaakt moeten worden. Zoals gezegd besteden de Holstein-boeren soms honderd gulden aan één rietje. Dit is een handelswijze die door de 'rode' boeren geheel wordt afgewezen. Beers zegt bijvoorbeeld:

Ja, je hebt van die boeren die zo twee, driehonderd gulden in een koe douwen. Dat haal je er nooit uit. Zo'n koe hoeft maar éénmaal op zijn speen te trappen, en je bent je hele investering kwijt.

Geen van de 'rode' boeren koopt duur sperma aan; een klein supplement op het normale KI-tarief is het uiterste waartoe zij willen gaan. Verzijl:

Als ik een hele gekke bui heb en een hele beste koe - in mijn ogen dan - dan ben ik bereid om daar een tientje of vijftien gulden extra voor te geven. Maar als hij meer moet kosten, dan hoef ik die stier niet.

Uiteraard staat deze houding in verband met hun hele bedrijfsstijl die veel minder op een hoge produktie gericht is dan bij de Holstein-boeren: duur sperma is alleen interessant voor boeren die naar koeien met een zeer hoge melkgift streven; rietjes van MRIJ-stieren halen geen extreme prijzen. Maar er is nog een ander aspect dat een rol speelt: een boer investeert alleen enkele honderden guldens in een rietje (waarbij de kans op een levend vaarskalf bij een eerste inseminatie slechts één op drie is), wanneer hij erop vertrouwt dat zijn investering rendement oplevert. De basis voor dit vertrouwen moet hij vinden in de uitgebreide becijferingen die tot zijn beschikking staan, zowel over zijn eigen koe als over de stier van wie hij het sperma gebruikt. Bij de 'rode' boeren ontbreekt dit vertrouwen. Verzijl:

Ik denk dat er sinds die computers bij een heleboel boeren een complex is ontstaan: als je iets in die machine stopt, dan rekent hij je schatrijk. Ik denk dat dit een heel gevaarlijke ontwikke-

ling is. Die computers zijn er, en een heleboel boeren denken: die rekent het wel voor mij uit, dat hoef ik zelf niet te doen. Als die computer zegt dat je goed zit, dan kun je je gang wel gaan. Maar als hij fout zit, betaalt hij je niet terug.

Deze houding tegenover cijfers is ook bij andere onderdelen van de bedrijfsvoering van invloed op de 'zuinigheid' die de 'rode' boeren aan de dag leggen. Een man als Van Breugel - en in zekere mate geldt dit voor alle Holstein-boeren - schrikt in principe voor geen enkele investering terug, hoe hoog ook, wanneer statistische gegevens uitwijzen dat deze verantwoord is. Zoals uit hun houding tegenover het fokken blijkt, zijn de 'rode' boeren veel minder geneigd om de algemene gegevens op hun eigen, individuele geval te betrekken - geheel in overeenstemming met de principes van het kennismodel dat zij in hun bedrijfsvoering hanteren.

Dat wil overigens niet zeggen dat zij niet van deze algemene gegevens op de hoogte zijn: alle boeren die ik gesproken heb, lezen een of meer vakbladen, zij het niet in dezelfde mate. Sommige boeren - bijvoorbeeld Van Breugel en Wouters - besteden er duidelijk meer tijd en aandacht aan dan de meerderheid van hun collega's. Maar allemaal nemen zij er wel op de een of andere manier kennis van. Het populairste is Boerderij (met het supplement Veehouderij), gevolgd door Veeteelt. Dat deze bladen inderdaad vaak grondig bestudeerd worden, bleek uit de talrijke directe en indirecte verwijzingen die er tijdens de gesprekken naar gemaakt werden. Dit gold voor boeren uit alle drie de groepen.

Grotere variatie vertonen de boeren, die ik gesproken heb, in hun contacten met voorlichtingsinstanties, het andere belangrijke kanaal waarlangs algemene gegevens verspreid worden. Hierbij neemt het Consulentschap voor de Rundveehouderij, door de boeren gewoonlijk de 'Rijksvoorlichting' of 'de voorlichting' genoemd, een centrale plaats in. Ondanks deze laatste benaming is het Consulentschap niet de enige instelling die voorlichtende taken vervult. Een aantal commerciële bedrijven beweegt zich op hetzelfde terrein, de standsorganisaties eveneens. Een andere instantie die in dit verband een rol speelt, is de Faculteit van Diergeneeskunde van de Universiteit van Utrecht. Een aantal medewerkers daarvan verricht in de streek rond hun standplaats onderzoek en heeft daartoe een aantal begeleidingsprogramma's opgezet. Deze programma's beperken zich niet tot zuiver medische aspecten. In de afgelopen jaren heeft de vakgroep 'Bedrijfsgeneeskunde en buiten-

praktijk' zich met name beziggehouden met een studie naar de mogelijkheden van het ontwikkelen van computerprogramma's voor de veehouderij. Een aantal bedrijven heeft hiervoor als proefterrein gefungeerd, onder andere dat van Van Breugel. Deze heeft daardoor kunnen profiteren van een zeer uitgebreide wetenschappelijke begeleiding, die bovendien geheel gratis was.

Het contact met de rijksvoorlichter komt op twee manieren tot stand: individueel of in groepsverband. In groepsverband geschiedt dit vooral in de vorm van studieclubs. Deze organiseren enkele malen per jaar bijeenkomsten waar de resultaten van de boeren die er lid van zijn, in aanwezigheid van de voorlichter en een boekhouder van de Bedrijfseconomische Boekhouding besproken worden. Van de twintig boeren die ik gesproken heb, zijn er acht lid van een dergelijke club waaronder zeven Holstein-boeren.

De enige uitzondering onder hen - Welten - is er enkele jaren lang wel lid van geweest, maar heeft zijn lidmaatschap enige tijd geleden opgezegd. Hetzelfde geldt ook voor een van de boeren uit de derde categorie, Beijer. Deze kon zich niet verenigen met de bedrijfsvoering die op deze bijeenkomsten gepropageerd werd: zoals gezegd, is hij van mening dat de Nederlandse veehouderij een stap terug zou moeten doen, omdat zij met haar huidige krachtvoerverbruik in feite op de landen van de Derde Wereld parasiteert.

Ook wat de individuele contacten met de voorlichter betreft, zijn de verschillen tussen de drie groepen frappant. Van de 'rode' boeren hebben er vier niet of nauwelijks contact met de voorlichter; de andere twee wat meer, maar evenmin veel. Heel anders ligt dit met de Holstein-boeren. Swanefeld:

De man van de voorlichting van de voederfabriek, dat is echt wel mijn rechterhand. Als er iets is, meteen een telefoontje, en dezelfde dag is hij er.

Van Breugel:

Ik word nu heel intensief begeleid door de Faculteit van Diergeneeskunde. Het is een totaalbegeleiding. Er gaat wel een hoop tijd in zitten, maar ik heb er veel aan. In de eerste plaats word je consequent op de dingen gewezen, veel duidelijker, je raakt niet zo gauw in een sleur. En het onderzoek dat verricht wordt, de cijfers die ze voor je verzamelen en bewerken en verwerken, daar kun je zelf weer mee verder. Ik denk dat het mede bepalend is dat we zo'n goed resultaat hebben op ons bedrijf.

Stolk:

Als je met een ligboxenstal gaat beginnen, dan is er de voorlichting, dan praat je daar veel makkelijker mee. Hij was hier nooit een onbekende, hij kwam wel eens een keer kijken, en dan vroeg je hem zo wel wat. Maar met een ligboxenstal zit je wat meer in de molen, dan zit je in een bevoorrechte positie.

Vergelijk hiermee de gebroeders Peters, die in dezelfde omstandigheden verkeerden:

De voorlichting hebben we hier alleen in huis gehad toen we de stal gingen bouwen. Maar we zijn toen toch op onszelf afgegaan. We zijn met de aannemer een eind op toeren gegaan. Verder hebben we het ook helemaal zelf uitgedokterd.

De radicaalsten onder de 'rode' boeren - Verzijl, Hoens, Beers, de gebroeders Peters - maken niet alleen zeer weinig gebruik van de voorlichting, maar leggen bovendien een fikse dosis minachting aan de dag voor de boeren die er wel een uitgebreid beroep op doen. Verzijl spreekt schamper over boeren "die aan de voorlichting moeten vragen hoe zij hun bedrijf moeten runnen". Hoens drukt zich nog krachtiger uit:

Kijk, er zijn een hoop boeren - als de voorlichting zegt: je moet daar gaan zitten schijten, dan doen ze het. Dat zal ik toch zelf beslissen?

Deze houding is uiteraard consistent met de visie die de 'rode' boeren op het hele boerenbedrijf hebben. Zij rechtvaardigen hun strategie in belangrijke mate door te verwijzen naar hun specifieke vakkennis, hun ervaring en hun 'intuïtie', eigenschappen die volgens hen meer gewicht in de schaal leggen dan de globale inzichten van externe deskundigen. Weliswaar doen zij af en toe een beroep op de voorlichter, maar alleen in zeer bijzondere omstandigheden: bij de bouw van een nieuwe stal of de invoering van de superheffing met al haar speciale regelingen - omstandigheden die nadrukkelijk niet tot de dagelijkse bedrijfsvoering behoren en niet op het terrein van hun specifieke competentie liggen. Voor de rest gaan zij geheel op eigen inzichten af. Dat heeft niets met de persoon van de voorlichter te maken; integendeel, Hoens die geen goed woord over heeft voor de wijze waarop de Rijksvoorlichting

werkt - hij ziet er slechts een beleidsinstrument van de overheid in - spreekt waarderend over de voorlichter in het rayon waaronder hijzelf ressorteert. Desondanks heeft hij nooit van diens diensten gebruik gemaakt.

Andere boeren kennen deze ideologische beletselen niet en zijn evenmin gekant tegen de algemene theoretische kennis waarop het werk van de voorlichting gebaseerd is. Zij vragen dan ook zonder enige reserve om adviezen, al betekent dat niet dat zij deze ook blindelings opvolgen. Stolk:

Ik laat zoveel mogelijk mensen op mij afkomen, want daar zijn zij voor. En dan probeer ik het zo'n beetje uit te zeven.

Zij tonen ook weinig begrip voor de houding van de radicale 'rode' boeren. Welten zegt bijvoorbeeld:

Er zijn nogal wat boeren met commentaar op de voorlichting. Dat vind ik een beetje dom. Als die meneer mij wat weet te vertellen wat mij aanstaat, dan gebeurt het; staat het mij niet aan, dan gebeurt het zeker niet. Zo simpel is het. Je hebt je eigen verantwoordelijkheid.

Zo simpel is het echter niet: voor de 'rode' boeren is met het inschakelen van de voorlichting meer gemoeid dan het al of niet opvolgen van adviezen.

Niet alleen op het gebied van het fokken kunnen veehouders tegenwoordig gebruik maken van door centrale computers berekende adviezen; sinds enige tijd worden ook richtlijnen voor het voeren verstrekt, namelijk door het VIF. Voor deze richtlijnen zijn nauwkeurige gegevens over de produktie van de betreffende koeien vereist; zij zijn dan ook gekoppeld aan de melkcontrole.

Van de boeren die ik gesproken heb, maakt de helft gebruik van het VIF. Dit zijn zeven van de acht Holstein-boeren en drie vertegenwoordigers uit de 'zwarte' groep: Beijer, Groot en Geldermans. De 'rode' boeren houden zich - weinig verrassend - ook in dit opzicht geheel afzijdig. Wel verrassend - op het eerste gezicht - is de uitzondering in de Holstein-groep. Dit is namelijk Van Breugel, op andere gebieden de meest consequente vertegenwoordiger van de bedrijfsstijl volgens het Galileïsche model. Maar Van Breugel heeft goede gronden om geen gebruik van het VIF te maken: zoals gezegd wordt hij intensief bege-

leid door de Faculteit van Diergeneeskunde, die zijn bedrijf als proefterrein benut voor het ontwikkelen van een computerprogramma voor de veehouderij. Voeding neemt hierbij een centrale plaats in en het systeem, waar Van Breugel op deze wijze van kan profiteren, is aanzienlijk subtieler dan het VIF. Op deze manier is hij ook in staat om het belangrijkste bezwaar van de VIF-adviezen te ondervangen: deze bezitten namelijk een 'traagheidsfactor' van drie weken, terwijl Van Breugel het rantsoen van een koe in principe dagelijks kan variëren. Deze zwakke plek wordt door de 'rode' boeren aangegrepen als argument om de VIF-adviezen te verwerpen. Verzijsl:

Mijn praktijkervaring heeft mij geleerd dat als je iedere koe precies volgens het boekje voert, er nooit uitkomt wat je er precies van verlangt. Ook die voeradvisen krijg je veertien dagen later. Die koe kan intussen zijn teruggevallen. Ik ben daarom op de oude voet doorgegaan.

Het argument van Van Lith om van de adviezen van het VIF af te zien, is bondiger en geeft de essentie van de gehele 'rode' benadering nog scherper weer:

Die computers, dat is allemaal prachtig. Maar een computer kan niet naar mijn koeien kijken.

Deze houding is bij het fokken al ter sprake gekomen; zij blijft daartoe echter niet beperkt en strekt zich uit tot de bedrijfsvoering als geheel. Het is dan ook tekenend dat de 'rode' boeren geen blijk geven van ongerustheid over toekomstige, technologische ontwikkelingen, van angst om achter te blijven. Dat geldt eveneens voor de meest 'geavanceerde' Holstein-boeren, maar om een geheel andere reden. Mensen als Van Breugel en Wouters zijn voorlopers; zij zijn zeer goed ingevoerd in de modernste landbouwmethoden. Zij zijn beiden betrokken bij onderzoek naar de toepassing van computers op het boerenbedrijf en geven in dat opzicht mede richting aan de technologische ontwikkeling. Bij de 'rode' boeren ligt dat heel anders. Zij zijn ervan overtuigd dat de programmering van de veehouderij via computers voor hen irrelevant is, omdat zij met hun ervaringskennis betere resultaten kunnen bereiken dan via gestandaardiseerde methoden mogelijk is. De uitspraak van Van Lith is wat dat betreft karakteristiek, maar de andere 'rode' boeren laten zich ongeveer in dezelfde zin uit. Hoens:

Koeien zijn levende beesten, die kun je niet programmeren met een computer. Machines kun je programmeren, maar je gaat met organisch, levend spul om. En als je daar geen zicht op hebt - kijk, daar staat en valt een boer mee.

Beers neemt hetzelfde standpunt in:

Ze zeggen wel eens dat het over twintig jaar allemaal met computers gaat. Die rekenen dan precies voor je uit wat je de hele week moet doen. Maar je kunt het nog zo mooi uitrekenen, het loopt toch allemaal anders, want je bent van de natuur afhankelijk. Je moet er altijd zelf bij wezen. Je moet het allemaal zelf bekijken. En sommigen kunnen dat en sommigen kunnen dat niet.

De grootste angst voor toekomstige ontwikkelingen wordt aan de dag gelegd door de middengroep: de boeren die in dat opzicht niet tot de voorlopers behoren en bovendien de overtuiging missen dat zij door hun eigen inzicht de computers de baas zullen blijven. Kenmerkend is in dit verband een uitspraak van een van hen:

Ik heb wel eens het idee dat ik te weinig doe met de cijfers die op mij afkomen. Vooral nu tegenwoordig alles in de computer wordt gestopt, dat ding draait maar. Daar heb ik nog wel eens moeite mee. Ik denk dat het mij ten goede zou komen als ik er wat meer rekening mee zou houden. Maar die computers, dat vind ik ondingen, ik kan er niet mee uit de weg. Er is geen mens die dat tegenhoudt, maar ik ga er absoluut niet meer achteraan om die dingen op mijn bedrijf te hebben. Ik ben bijna 50, dus ik hoop dat het mijn tijd wel zal duren.

Of een ander:

Ik vind het heel knap hoor, die lui die met al die computers werken. Voor mij is het niets, ik kan niet goed met cijfers overweg. Maar op een gegeven moment moet je er misschien toch wel aan. Hoe dat dan gaat, weet ik ook niet.

In deze citaten wordt over computers in het algemeen gesproken. Het is echter belangrijk om ze niet over één kam te scheren. In het geval van het SAP en het VIF is er namelijk sprake van een directe aantasting van de competentie van veehouders, zoals die door de 'rode' boeren wordt opgevat. Er zijn echter ook computers waarbij dit niet of nauwelijks het geval is. Een daarvan is de voercomputer, of krachtvoerauto-maat. Deze verstrekt elke koe een van te voren geprogrammeerde hoeveelheid krachtvoer. Dit is mogelijk omdat de koeien een zendertje om hun nek dragen dat een signaal uitzendt dat door de computer wordt

opgevangen. Op deze wijze kan ook voorkomen worden dat een koe, die haar rantsoen reeds ontvangen heeft, een extra portie krachtvoer krijgt toegediend.

Het opmerkelijke is dat de meningen over deze computer geheel anders zijn dan die over het SAP of het VIF. Een van de 'rode' boeren die zich het felst tegen bovengenoemde instellingen kant, Beers, heeft zelf zo'n automaat. Hij legt uit waarom:

Kijk, zo'n voercomputer, dat is alleen maar arbeidsbesparing. Ik heb een druk bedrijf en ik sta er helemaal alleen voor. Dus alle arbeidsbesparing is mij welkom. Ik voelde al lang voor zo'n ding, en toen ik deze goedkoop kon krijgen, heb ik het meteen gedaan.

Voercomputers bieden geen nieuwe informatie, behalve over de hoeveelheid voer die een koe heeft opgenomen. Zij zijn in de eerste plaats een vorm van automatisering: zij delen de krachtvoerrantsoenen op een snellere en efficiëntere manier uit dan een boer zelf kan doen. De omvang van de rantsoenen moet echter door de boer zelf worden vastgesteld. Hierbij kan hij uiteraard van de voeradvisen van het VIF gebruik maken, maar dat is niet noodzakelijk. Op zichzelf betekent het gebruik van een voercomputer dan ook geen enkele inbreuk op de autonome beslissingsmacht van een boer; krachtvoerautomaten zijn hoofdzakelijk middelen tot arbeidsbesparing. Dit is de reden waarom zij voor iemand als Beers acceptabel zijn. De reden dat hij toch de enige 'rode' boer is met zo'n computer ligt vooral op financieel terrein. De stijl van bedrijfsvoering die de 'rode' boeren voorstaan, is veel zuiniger dan die van de Holstein-boeren, en krachtvoerautomaten kosten veel geld. Zolang er voldoende arbeidskracht beschikbaar is, zal een 'rode' boer dan ook niet gemakkelijk tot de aanschaf van een voercomputer overgaan. Een van hen zegt bijvoorbeeld:

Ik zat al een tijd over zo'n ding te prakkezeren. Het werk werd toch ook steeds zwaarder met al die koeien. Maar toen kwam de superheffing en heb ik tien koeien weggedaan. Nu wacht ik nog maar even.

Voercomputers vormt een van de weinige onderwerpen waarover de 'rode' en de Holstein-boeren het eens zijn. Van Breugel, de grote voorstander van een door computers gerichte benadering, heeft bijvoorbeeld geen krachtvoerautomaat, om precies dezelfde reden als waarom Beers er wel een heeft:

Zo'n automaat is duidelijk een vorm van arbeidsbesparing en die hebben wij op ons bedrijf voorlopig niet nodig.

Met andere woorden: omdat een voercomputer niet op het terrein van vakkennis en inzicht ligt, heeft Van Breugel er geen behoefte aan, terwijl hij juist daarom wel voor Beers aanvaardbaar is - en in principe ook voor de andere 'rode' boeren (Hoens zei dat hij er ook best voor zou voelen, als hij een ligboxenstal had). Een voercomputer valt wat dat betreft te vergelijken met een tractor of een melkmachine: hij vergemakkelijkt het werk van een veehouder zonder dat diens competentie erdoor wordt aangetast.

Hetzelfde geldt tot op zekere hoogte ook voor een geheel ander aspect van de technologische ontwikkeling: grondonderzoek en de daaruit voortvloeiende bemestingsadviezen. Vele boeren laten om de vijf jaar de samenstelling van hun grond controleren, waarbij het gehalte aan stikstof, fosfaat, kali en andere mineralen bepaald wordt. Aan dit onderzoek zijn adviezen gekoppeld waarin aangegeven wordt hoeveel kunstmest nodig is om eventuele tekorten op te heffen of te voorkomen. Alle boeren die ik heb gesproken, hebben wel eens bodemmonsters laten nemen, met uitzondering van de gebroeders Peters, die er binnenkort toe over wilden gaan. De meesten laten dit om de vijf jaar doen, via een abonnement. Dit geldt zelfs voor een diehard als Verzijl:

Bodemmonsters vind ik belangrijk, omdat je dat zelf erg slecht kan zien, vooral met die zware bemesting die wij toepassen, die drijfmest op het land.

Beers laat zich in ongeveer dezelfde bewoordingen uit:

Als er iets met een koe is, kan ik dat meteen zien. Maar ik kan niet in de bodem kijken.

Het standpunt van beiden is duidelijk: een veehouder wordt niet geacht om de samenstelling van zijn grond te kunnen taxeren; onwetendheid op dat gebied doet niets af aan zijn bekwaamheid als boer. Slechts een enkeling denkt er anders over. Van Lith:

De laatste vijf jaar heb ik geen bodemmonsters meer laten nemen. Daarvoor regelmatig. Niet dat ik alles weet, maar er zat alles in, en als er iets niet klopt, kom ik daar zelf ook wel achter.

Het beoordelen van de kwaliteit van de grond ligt op de rand van de competentie van een veehouder. Hetzelfde geldt min of meer voor het beoordelen van de kwaliteit van het gekuilde gras. Twee 'rode' boeren laten kuilmonsters nemen - waaronder de gebroeders Peters -, maar volgens de anderen heeft dit weinig zin. Verzijsl:

Het is natuurlijk prachtig, die kuilmonsters, maar je kunt er toch niets meer aan doen. En ik weet zelf wel welke kuilen goed en slecht zijn.

Kuil- en bodemonsters vormen een aspect van de bedrijfsvoering waarbij de contouren van de specifiek 'rode' strategie beginnen te vervagen. De kern van deze strategie is, zoals uit het voorgaande blijkt, een streven naar een hoge mate van autonomie, gebaseerd op een zeer uitgesproken opvatting over vakkennis en vakbekwaamheid. Dit streven is niet gericht op autonomie in abstracto: het heeft een zeer concreet karakter. De sterkste aanwijzing hiervoor is de mate waarin zij van loonwerkers gebruik maken.

De twintig bedrijven die ik bezocht heb, zijn voor het merendeel zuivere familiebedrijven. Slechts op enkele bedrijven is permanent een gehuurde arbeidskracht aanwezig. Vrijwel alle boeren die ik gesproken heb, maken echter gebruik van loonwerkers voor specifieke taken, zoals het schonen van sloten en het kuilen. Vooral dit laatste is van belang. Het is namelijk mogelijk om voor het kuilen loonwerkers te huren die zelf over de benodigde machines beschikken. Dat betekent dat boeren zich de aanschaf van een peperdure opraapwagen of opraapdoseerwagen kunnen besparen. Het nadeel is echter dat de boeren in een bepaalde streek gewoonlijk allemaal in dezelfde periode hun gedroogde gras willen laten inkuilen, omdat het beste tijdstip daarvoor immers sterk van het weer afhankelijk is. Het gebeurt dan ook nog wel eens dat een loonwerker niet direct beschikbaar is, wat ernstige gevolgen kan hebben als het voortijdig gaat regenen. Sommige boeren dekken zich tegen een dergelijk risico in door een oude opraapwagen achter de hand te houden. Geldermans bijvoorbeeld:

Ik heb alle machines voor het inkuilen. Dan ben ik niet van de loonwerkers afhankelijk, van wanneer die tijd heeft. Daar zit altijd een risico in. En dat wil ik niet. Ik wil het zelf in de hand houden. In 1979 ben ik het schip ingegaan met mijn kuilgras, dat heeft mij zoveel melk gekost dat ik zei: dan doe ik het zelf.

Dat is redelijk gegaan sinds ik die machines heb. Maar nu met dat nieuwe systeem, die VICON-pakken, dat gaat zo snel, daar kan ik niet tegenop. Maar als de loonwerker niet kan, kan ik het altijd nog zelf doen.

Alle boeren die ik gesproken heb, maken voor het kuilen van loonwerkers gebruik, ook de 'rode' boeren. En met de afhankelijkheid die dit impliceert, hebben zij kennelijk geen problemen: slechts één van hen past het systeem-Geldermans toe. De gebroeders Peters, bijvoorbeeld, die nauwelijks een voorlichter op hun erf toelaten, worden bijna lyrisch als het onderwerp 'loonwerker' ter sprake komt:

Die boeren die alles zelf doen - ik neem mijn petje ervoor af, maar je eigen werk wordt slecht betaald. Nee, loonwerkers zijn een prima uitvinding.

Het gebruik van loonwerkers impliceert een belangrijke mate van afhankelijkheid, maar dit is voor de 'rode' boeren acceptabel, omdat het niet ingrijpt in de wijze waarop het productieproces op het eigen bedrijf gestructureerd wordt. Want dit is het terrein waarop zij zich tegen inmenging verzetten. En het gevaar van een dergelijke inmenging komt in de allereerste plaats van de reeks overheids- of semi-overheidsinstellingen die zich op een of andere manier met de gang van zaken in de melkveehouderij bezig houden. Dit is de vijand voor de 'rode' boeren en wordt ook als zodanig onderkend. Verzijl:

Er zijn mensen die helemaal met het SAP en ik weet niet wat werken, en die het heel goed doen. Maar als dat onze toekomst moet worden, lijkt mij dat een heel schrale zaak, en dan denk ik haast dat wij een toekomst tegemoet gaan waarin wij allemaal staatsbedrijven gaan worden, waarbij de Russen als ze een keer komen, het zo voor elkaar hebben dat ze het haantje en het vaantje van de toren halen, en dat alles hier voor ze geregeld is. Alles gaat in de computer en ik denk dat de privacy van de boer zo helemaal teniet wordt gedaan.

Hoens:

Waar gaan wij heen met de Nederlandse landbouw? Onderhand is alles aangesloten op de computer... Kijk, alles wordt in Den Haag gedictéerd. Als ze hun zin krijgen, dan krijgen alle boeren een briefje van het SAP: die en die koe moet door die en die stier gedekt worden. Want de boer is stom, de boer mag alleen doen wat de computer zegt, en wat zij denken.

Een van de andere 'rode' boeren legt uit wat de motieven van 'Den

Haag' zijn:

Over twintig jaar zit alles in de computer, hoeveel kalveren er levend geboren zijn, hoeveel ze opbrengen, hoeveel je nettowinst is, enzovoort. Dat is het grote gevaar. Dat is waar ze naar toe willen. Want er gaat een gigantische dot zwart geld in de Nederlandse landbouw om. En dat is een doorn in het oog van een hele hoop mensen. Maar als je zelfstandige bent, moet je het wel op deze manier doen, want anders ga je in Nederland naar de kloten. Men wil een boer die precies doet wat zij denken, al heeft hij een inkomen dat net teveel is om dood te gaan en te weinig om van te leven.

De standpunten die uit dit citaat naar voren komen, beperken zich niet tot de rol van de overheid. Boeren als Hoens, Beers of Verzijl spreken zich even fel uit tegen andere instanties die ingrijpen in hun bedrijfsvoering zonder dat zij daar controle over kunnen uitoefenen. Hieronder rekenen zij ook zeer uitdrukkelijk de coöperaties. Formeel hebben de leden daar nog steeds volledige zeggenschap over, maar in feite zijn deze organisaties zo verbureaucratiseerd dat een deel van de achterban het gevoel heeft dat het bestuur en vooral de staf die het beleid uitvoert ver van hen afstaan. Verzijl zegt bijvoorbeeld:

Vroeger hadden we coöperaties waar boeren bestuursfuncties hadden en waar ze hun woordje konden doen. Maar in Nederland is de tendens dat alles groter moet worden. Dan krijg je een situatie waarin boeren niet meer bij machte zijn om alles te overzien. Daardoor hebben zij een hoop dingen uit handen moeten geven. Dat is niet zo erg wanneer dat aan mensen was geweest die dicht bij de praktijk staan. Maar nu krijg je mensen uit Wageningen of van waar dan ook, die de theorie goed onder de knie hebben, maar die praktisch geen enkele ervaring hebben. En dan krijg je botsingen. Want ze leren uit de theorie dat een en een twee is, maar in de praktijk is een en een geen twee.

Zoals Benvenuti en Mommaas (1985: 5) schrijven is de organisatiegraad van de landbouw in Nederland steeds meer toegenomen Daardoor krijgt deze sector steeds meer het karakter van een grote bureaucratie, waarin de boeren de posities onderaan de hiërarchie innemen, ook al blijven zij formeel zelfstandige ondernemers (zie Koning, 1985: 39-42). Deze bureaucratie is geen homogene organisatie, gericht op een bepaald doel, maar bestaat uit partijen met verschillende belangen. In deze constellatie bezit de overheid een uitzonderlijk sterke positie: de Nederlandse boeren zijn er nooit in geslaagd een countervailing power van enige betekenis op te bouwen. Uitdrukking van deze machtson-

gelijkheid is de hoge mate van regulering waardoor de overheid in de landbouw kan ingrijpen. Zoals de Franse socioloog Michel Crozier heeft aangetoond, concentreert de machtsstrijd in een organisatie zich onder dergelijke omstandigheden gewoonlijk op de 'zones van onzekerheid', onderdelen van het systeem die niet in regels zijn vastgelegd en daarom een zekere mate van arbitrair handelen mogelijk maken. Het beheer over een dergelijke 'zone' kan een belangrijke machtsbron zijn. Wanneer ondergeschikten in een organisatie over een 'onzekerheidszone' beschikken, staat de leiding echter een doeltreffend middel ter beschikking: het arbitraire element in deze 'zone' door het invoeren van nieuwe regels en procedures tot een minimum terugbrengen (zie Crozier, 1963).

Het door Crozier beschreven model is ook van toepassing op de situatie in de Nederlandse landbouw. Daarbij moet het streven van de Nederlandse overheid om haar invloed in deze sector uit te breiden, niet gezien worden als een soort Machiavellistische samenzwering om de boeren in haar macht te krijgen. De overheid streeft naar beheersbaarheid van het agrarisch productieproces omdat zulks een efficiënt middel is om een landbouwbeleid uit te voeren dat zij ook maar zeer gedeeltelijk zelf kan bepalen. De positie van de boeren staat in dit beleid echter allerminst centraal, en dit is dan ook de voornaamste reden voor de grote belangentegenstellingen in de agrarische sector.

De belangrijkste 'zone van onzekerheid' waarover boeren, die immers formeel zelfstandig zijn, beschikken is hun eigen bedrijfsvoering. In de loop van de afgelopen decennia zijn het bedrijfsleven en de overheid er echter in geslaagd om het beheer dat boeren over deze 'zones' voeren, aanzienlijk aan te tasten. Tekenende hiervan zijn de toename van de contractproductie en de invoering van de superheffing, een inmenging in de bedrijfsvoering die verstrekkende betekenis heeft voor de machtsrelaties van boeren en overheid.

Ook het vakmanschap van boeren, kern van hun bedrijfsvoering, is een 'zone van onzekerheid'. Deze is echter eveneens in belang afgenomen, met name door de ontwikkeling van wetenschappelijke kennis. Wanneer boeren om een bevredigend economisch resultaat te behalen een beroep moeten doen op de expertise van deskundigen, verliezen zij het beheer over een element dat tot op dat moment nog niet door derden gecontroleerd kon worden; zij verliezen dan aan macht. Hetzelfde verschijnsel doet zich voor wanneer een vaardigheid die eerst het monopolie van

boeren was, door een machine wordt overgenomen of zodanig gecodificeerd wordt, dat ook anderen erover kunnen beschikken. Een voorbeeld van de manier waarop dit in zijn werk kan gaan, is de onlangs ingevoerde 'classificatie van runderkarkassen'. Dit is een procédé waarmee het mogelijk is om de prijs van een geslacht rund via min of meer objectieve criteria te bepalen. Wanneer dit systeem algemeen ingang vindt, betekent dit dat de vleeswaarde van een koe of stier in de slachterijen wordt vastgesteld, en niet meer op de veemarkten, zoals nu in de meeste gevallen gebeurt. Grote voorstanders van de invoering van dit procédé zijn uiteraard de slachterijen zelf, zowel de particuliere als de coöperatieve. Ook het Produktschap voor Vee en Vlees heeft zich achter het plan geschaard. De grootste tegenstanders zijn de handelaars: zij zouden hun positie als schakel tussen boeren en slachterijen geheel verliezen; de speciale expertise waarover zij beschikken zou volledig irrelevant worden.

In een kleurenbijlage van Vrij Nederland komt een van hen aan het woord:

... de veemarkt, dat is gevoel. Irrationeel. Maar ik zeg: alleen zo kan er een eerlijke prijs ontstaan. Wie moet anders de prijs bepalen? De slachterijen? Het Produktschap? Het ministerie? Dan worden we een staatsbedrijf. Kunnen we net zo goed meteen naar Rusland verhuizen.

Het gevoel, daar gaat het om. Maar dat begrijpen de mensen die bij het Produktschap op kantoor zitten niet. Ze hebben allemaal economie gestudeerd, maar hoe het op de markt toegaat, weten ze niet.

Nu willen ze per se dat classificatiesysteem invoeren. Zodat iemand die er geen bal verstand van heeft toch een rund kan beoordelen. Alsof dat mogelijk is, koeien met een schema in de hand indelen in klassen..... (Koelewijn, 1986: 16).

Deze argumenten lijken frappant op de redeneringen van de 'rode' boeren uit mijn onderzoek. Deze overeenkomst is niet verwonderlijk: zowel het specifieke vakmanschap van de veehandelaars als dat van de boeren dreigt zijn exclusiviteit te verliezen door de voortdurende pogingen om de principes waarop het gebaseerd is, te standaardiseren en te expliciteren. Verwijzen naar de 'irrationaleiteit' ervan is een manier om deze competentie tegen zulke pogingen te verdedigen, om de onzekerheid van deze 'zones' te handhaven. Het ideologische karakter van zulke verwijzingen is daarbij duidelijk. Er staat dan ook heel wat op het spel: het voorbeeld van de veehandelaren toont aan hoe groot het machtsverlies kan zijn, wanneer een beroepscategorie haar monopo-

lie over een bepaald soort vakkennis verliest. In het geval van 'rode' boeren zou een dergelijke ontwikkeling zeker op korte termijn minder dramatische gevolgen hebben, omdat hun positie niet zo sterk van hun expertise afhankelijk is als die van de handelaars. Ook wanneer al hun kennis is gecodificeerd, en dus voor buitenstaanders manipuleerbaar is, geworden blijven zij hun bedrijf houden. Toch is de parallel met de gebeurtenissen in de veehandel omineus - ook in de ogen van de 'rode' boeren zelf. Twee van hen brachten dit onderwerp zelf ter sprake; mede omdat de invoering van het classificatiesysteem een eind zou maken aan een deel van hun eigen commerciële activiteiten. Het hoeft dan ook nauwelijks betoog dat zij met de veehandelaars sympathiseerden. De Holstein-boeren niet. Zij verkochten hun vee toch al bijna allemaal aan de Coveco, een van de grote coöperatieve slachterijen. Uitbreiding van de activiteiten van deze organisatie is volgens de meesten van hen alleen maar gunstig, omdat schaalvergroting in hun ogen hen tot grotere efficiëntie en verlaging van kosten moet leiden. Ook in deze kwestie staan de beide partijen diametraal tegenover elkaar.

De tegengestelde opvattingen van de verschillende stromingen komen niet alleen tot uiting in de bedrijfsvoering die boeren toepassen en de opvattingen die zij er over verkondigen. Zij spelen ook een rol in de onderlinge verhoudingen. In de tijd dat ik onderzoek deed, bleek dat op duidelijke wijze. Er woedde namelijk een hevig conflict in de plaatselijke KI-vereniging tussen een aantal 'rode' en een aantal Holstein-boeren, waarbij vele elementen die in dit en in het vorige hoofdstuk aan de orde zijn gekomen, inzet van de strijd vormden. Omdat de tegenstellingen tussen de beide extreme groepen daardoor ongetwijfeld scherper geprofileerd werden dan anders het geval zou zijn geweest, zal ik er in het volgende hoofdstuk speciale aandacht aan schenken.

VI. HET CONFLICT IN DE KI-VERENIGING

Van de boeren die ik gesproken heb, bekleden er verschillenden een of meer bestuursfuncties. Dit geldt voor boeren uit alle drie de categorieën. De bestuursleden van de KI-Utrecht en haar plaatselijke afdeling komen echter allemaal uit de Holstein-groep. Dit is zeer goed verklaarbaar: de grootste fok-enthousiasten - de 'sportfokkers', zoals Hoens ze noemt - komen uit deze groep, en zij zijn dan ook graag bereid om een deel van hun tijd op te offeren om het beleid van de KI-vereniging mede vorm te geven.

Enige jaren geleden besloten de besturen van de KI-Utrecht en de KI-Zuid-West Nederland naar een fusie te streven. Er werd een plan opgesteld, dat in Zuid-West Nederland werd aangenomen, maar dat in de herfst van 1983 in vijf van de elf afdelingen van de Utrechtse KI niet de vereiste drievierde meerderheid behaalde. Het Utrechtse bestuur berustte niet in deze afwijzing en liet in het voorjaar van 1984 een tweede stemming houden, eveneens zonder succes. Desondanks liet het bestuur het er nog steeds niet bij zitten - gesterkt door het feit dat er ondanks de verwerping van het voorstel toch een meerderheid van de aangesloten leden voor de fusie had gestemd - en zocht naar een andere constructie. Ondertussen verenigde de oppositie zich in de actiegroep 'Behoudt de Utrechtse k.i.'. Deze maakte niet alleen uitgebreid propaganda voor haar standpunt, maar stelde bovendien een diepgaand onderzoek in naar de financiële consequenties van een eventuele fusie, werkte een alternatief reorganisatieplan uit en nam zelfs - geheel op eigen kosten - een advocaat in de arm. Ondanks de bemoeienissen van de actiegroep kreeg het bestuur na een aantal roerige vergaderingen, tijdens welke de beschuldigingen over en weer vlogen, tenslotte toch zijn zin: in de zomer van 1985 vormden de beide KI-verenigingen een vennootschap onder firma (VOF), die in feite een verkapte fusie was; zowel voor- als tegenstanders gebruiken het woord 'fusie' om de nieuwe

combinatie aan te duiden.

Op het eerste gezicht speelde het conflict tussen beide partijen zich vooral op financieel terrein af. Een artikel in Boerderij van 27 februari 1985 droeg dan ook als kop 'Onenigheid binnen Utrechtse K.I. vooral een geldkwestie'. Ook in de pamfletten, die op vergaderingen werden uitgedeeld, benadrukte de actiegroep het financiële aspect. In mijn gesprekken met de betrokkenen kwamen echter nog een aantal andere elementen naar voren, elementen die in nauw verband staan met de verschillende bedrijfsstrategieën die door de 'rode' en de 'Holstein'-boeren gehanteerd worden. Dit aspect van de controverse kwam vooral aan het licht, toen er voor de tegenstanders van het fusieplan een alternatief aan de horizon opdoemde: de particuliere KI-vereniging 'Samen' uit Limburg. Hierin vonden zij een oplossing voor veel van hun uitgesproken en niet uitgesproken grieven. Het resultaat was dan ook dat 130 Utrechtse veehouders na de vorming van de nieuwe VOF hun oude KI-vereniging verlieten en lid van 'Samen' werden. Onder deze 130 waren vijf van de zes 'rode' boeren die ik gesproken heb: Verzijl, Hoens, Beers, Van Lith en de gebroeders Peters. Alleen Giessen is lid van de KI-Utrecht gebleven. De grote voorstanders van de fusie kwamen uit de Holstein-groep: Van Breugel, Van Staten, Welten en Stolk. Maar ook de andere vertegenwoordigers van deze categorie stemden met de plannen van het bestuur in. Hun voornaamste argument was dat het stierenaanbod door een fusie groter werd, waardoor er meerdere stieren met een hoge Inet voor lagere prijzen beschikbaar zouden komen. De meeste Holstein-boeren waren van mening dat alle bestaande KI-verenigingen in Nederland op de lange duur één groot geheel zouden moeten vormen, een ideaal dat, gezien de ontwikkelingen van de laatste jaren, verre van utopisch lijkt. Van Staten zegt bijvoorbeeld:

Waar we naar toe moeten, dat is één grote KI-vereniging. Je krijgt dan een groter aanbod van stieren, het wordt allemaal efficiënter, het wordt goedkoper; er gaan meer mensen meedoen en de vooruitgang wordt dan ook groter.

Voor de principiële tegenstanders van grote organisaties liggen de zaken niet zo simpel. Hoens meent in de samensmelting van de diverse KI-verenigingen de hand van de overheid te onderkennen:

Alles moet vanuit Den Haag geregeld worden. Dat is een van de redenen waarom ik zo fanatiek tegen die fusie ben. Alles wordt vanuit Den Haag gedictéerd. Die KI-fusie is vanuit Den Haag

gedicteerd. Daar ben ik zeker van.

De tegenstanders van de fusie zijn er evenmin van overtuigd dat schaalvergroting tot kostenbesparing leidt. Integendeel. Volgens hen verliezen boeren niet alleen aan directe invloed, maar moeten zij voor dit verlies bovendien nog extra betalen. De KI-Samen speelt duidelijk op deze gevoelens in. In de advertenties in Veeteelt presenteert zij zich nadrukkelijk als 'de kleine k.i.-vereniging "Samen". En dat slaat aan. Verzijl:

Waarom kan Samen met de prijzen van die grote KI-verenigingen concurreren? Heel gemakkelijk. Die mensen hebben niet die grote dure staf die ze in groter verband hebben. Ze hebben geen grote, dure gebouwen staan.

Beers neemt hetzelfde standpunt in, en verwijst daarbij naar een affaire die ook door andere boeren wordt opgerakeld:

Ze zeggen: met een grotere KI-vereniging kunnen we efficiënter werken, en daardoor de kosten drukken. Nou, dat hebben we gezien aan de waterschappen. Eerst betaalde je daarvoor 35 gulden per hectare, nu 100. Omdat het groter geworden is! Er zijn allemaal ingenieurs bijgekomen, en dat moet allemaal ook betaald worden.

De tegenstanders van de fusie ageerden echter niet alleen tegen de kostenverhoging die volgens hen in een verdere schaalvergroting besloten ligt, maar ook tegen het financiële beleid dat door het bestuur van de KI-Utrecht gevoerd werd. Volgens hen had dit bestuur alleen maar oog voor de foktechnische voordelen van de samensmelting, en besepte het niet dat de KI-Zuid-West Nederland de relatief gunstige economische situatie van de KI-Utrecht wilde gebruiken om de eigen verliezen te dekken. Wat dat betreft kon een vennootschap onder firma even desastreus worden als een fusie omdat een VOF financiële verplichtingen aan kan gaan waarvoor de vennoten aansprakelijk kunnen worden gesteld. Dit gebrek aan inzicht was volgens de actiegroep te wijten aan het tekort aan zakelijke ervaring van de bestuursleden. En dit kwam weer voort uit de onderschatting van het commerciële element die deze boeren ook in hun eigen bedrijfsvoering aan de dag leggen. Verzijl, wie dit punt bijzonder ter harte gaat, merkt hierover op:

Die hele fusie-affaire bewijst hoe weinig zakelijke instelling de mensen van Utrecht gehad hebben. Dat wil niet zeggen dat ze daarom hun bedrijf niet kunnen voeren, maar van zaken doen hebben

ze nooit verstand gehad, en daar krijgen ze ook nooit verstand van. Want ze laten alles doen. De voorlichting moet alles voor hun uitrekenen, het SAP moet alles voor hun uitrekenen, ze laten door de coöperatie alle voer brengen, want ze handelen nooit - de coöperatie bepaalt wat ze betalen, de coöperatie bepaalt wat ze voor hun vee krijgen.

De consequenties van het gebrek aan zakelijke instelling zouden volgens de oppositie direct tot uiting komen in het inseminatietarief dat de leden van de nieuwe KI-vereniging zouden moeten betalen, waarbij zij erop wezen dat het tarief in ZW-Nederland in één jaar tijds met f. 6 gestegen was. Zij spraken dan ook de vrees uit dat het tarief in de nieuwe vereniging evenmin op het bestaande peil zou blijven. Bij de KI-Samen werd daarentegen voor een periode van drie jaar een vast tarief van f. 35 ingesteld.

Van Breugel vindt de zorg voor dergelijke kleine bedragen gezien de omstandigheden lichtelijk absurd.

De topstier van Utrecht zat op een Inet van 350 gulden. Nu in de samenwerking is de topstier 524 gulden. Reken dan maar eens bedrijfseconomisch door op een bedrijf van honderd koeien om welke bedragen het daarbij gaat. En dan zitten we te bakkeleien om twee, drie gulden extra tarief.

Vanuit zijn standpunt gezien heeft Van Breugel natuurlijk gelijk, maar niet vanuit het perspectief van mensen als Verzijl die gewend zijn 'voor de laatste gulden te vechten'. Bovendien maken dergelijke argumenten uiteraard betrekkelijk weinig indruk op boeren die minder vertrouwen in Inet-cijfers hebben dan Van Breugel, en die niet of nauwelijks fokken met Black Holsteins - wat de topstieren van de nieuwe combinatie zonder uitzondering zijn. Wat dit laatste punt betreft, voelen de 'rode' boeren zich veel beter thuis in de KI-Samen, die een veel groter aanbod aan rode stieren, en met name Red Holsteins, heeft dan Utrecht en Zuid-West Nederland. De rode stieren, die via de nieuwe combinatie kunnen worden ingezet, zijn namelijk eigendom van de KI-verenigingen Overijssel en Land van Cuyk, waarmee een uitwisselingsprogramma bestaat. Foktechnisch maakt dit uiteraard geen enkel verschil (al kosten de rietjes van deze stieren f. 2,50 extra aan administratiekosten), maar dat neemt niet weg dat boeren met rode koeien zich enigszins displaced zullen voelen in een KI-vereniging die door houders van zwartbont vee gedomineerd wordt. Het gebrek aan aandacht voor rode en vleesstieren in de Utrechtse KI-vereniging was

dan ook een reeds lang bestaande grief. Hoens:

Ik zei tegen het bestuur: hier in Utrecht is de vleesbusiness en de rode business om de tekorten in de bond te dekken. Wij moesten betalen voor het opfokken van rode stieren, terwijl er nooit een rode stier opgefokt werd. Nou, daar klopt geen moer van. Vleesstieren zijn de goedkoopste die er zijn, want er is geen proeftijd of niets. Ze laten ze springen, ze hebben de rietjes en ze kunnen ze wegsputten. Een fokstier heeft een proeftijd van zes jaar, met een dikbil zie je al na een jaar wat het is. Ze zijn dus veel goedkoper, maar wij moesten een tientje extra betalen. En weet je hoe dat komt? Die sportfokkers, die maken alle kosten en daar laten ze de gewone boer voor betalen. En in het bestuur van een KI zitten meestal de topfokkers, maar de omslag van de kosten moet door de normale boer gedekt worden. Zo zit het in elkaar.

Als ik deze woorden aan Van Breugel overbrief, reageert hij gelaten:

Ja, dat zeggen ze steeds: er moet wat meer aan de MRIJ en de FH fokkerij gedaan worden. Maar zet maar eens een MRIJ of een FH stier in. Het duurt meer dan een jaar voordat hij vol is. Er kijkt geen hond naar om - dat is de keiharde werkelijkheid. De minderheidsgroepen waren in Utrecht zo klein dat we geen proefstieren konden inzetten. Nu kan dat wel, maar nu lopen ze weg.

Misschien zou het inderdaad mogelijk zijn geweest om na de fusie MRIJ-stieren te gaan opfokken - als iedereen lid was gebleven - maar ook in de nieuwe combinatie blijven boeren met rode koeien een kleine minderheid. Wat dat betreft is het niet meer dan logisch dat zij een KI-vereniging verkiezen waarin de 'rode business' prioriteit heeft.

Het grote aanbod van rode stieren is echter niet het enige element dat grote aantrekkingskracht uitoefent op de 'rode' boeren in het gebied waar ik onderzoek heb gedaan. Wat veel van deze boeren goed bevalt, is dat de KI-Samen een particuliere KI-vereniging is. Weliswaar heeft zij formeel een coöperatieve status, maar dit is alleen omdat zij anders geen vergunning zou hebben kunnen krijgen. In feite gaat het om een commerciële onderneming. In Boerderij van 3 juli 1985 merkte de veehouder S. Osinga hierover op:

De winst komt hier niet de boeren ten goede, maar valt in handen van zakenmensen. Dat kost de boeren onherroepelijk geld.

Dit bezwaar wordt door de nieuwe leden van Samen, die ook op andere gebieden een voorkeur voor de particuliere sector aan de dag leggen, weggewuifd. Beers:

Ja, Samen is een particuliere KI. Dat betekent dat ze zich waar moeten maken. De KI-Utrecht en al die andere KI-verenigingen hebben zichzelf nooit hoeven waarmaken. Ja, nu met die concurrentie moeten ze wel. Ineens kon het tarief omlaag, dit hoefde niet meer en dat hoefde niet meer.

Deze laatste woorden slaan op de maatregelen die de nieuwe combinatie als gevolg van de dreigende uittreding van een deel van haar leden heeft genomen: inderdaad is het inseminatietarief lager geworden en zijn enkele verplichtingen verzacht. Misschien is dit voor sommige leden een argument om lid te blijven; voor de boeren die naar Samen zijn gegaan, is het echter een aanwijzing dat hun kritiek terecht is geweest. De nieuwe combinatie kent echter nog steeds enkele regels die in de KI-Samen ontbreken. De belangrijkste daarvan is de proefstieren-regeling. De leden van de KI-Utrecht zijn verplicht om al hun vaarzen (koeien die één maal gekalfd hebben) door de proefstieren van de eigen vereniging te laten dekken. Deze regel is uiteraard ingesteld om ervan verzekerd te zijn dat de 'stieren-in-opleiding' voldoende nakomelingen zullen krijgen om hun fokwaarde te kunnen vaststellen. Bij Samen bestaat deze regeling niet, en dit wordt door de leden als een voordeel beschouwd. Niet alleen omdat zij geen inmenging in hun eigen bedrijfsvoering dulden, maar ook omdat zij geen vertrouwen hebben in het fokbeleid van de KI-Utrecht. De proefstieren die zij op hun vaarzen moesten zetten, waren stieren die zij eigenlijk niet wilden gebruiken. Daar staat echter tegenover dat de KI-Samen ook proefstieren inzet, veel meer zelfs dan in Utrecht. Van Breugel stelt dan ook hoofdschuddend vast:

Zij hebben 60 procent proefstieren; wij 20 procent, en daar was kritiek op. Alleen, bij Samen noemen ze het 'toekomststieren', en ze weten de boeren wijs te maken dat een toekomststier iets anders is dan een proefstier.

Als ik Verzijl met deze uitspraak confronteer, antwoordt hij:

Ja, daar heeft hij in principe wel gelijk in: het zijn proefstieren. Maar ze zijn op zo'n manier voorgeselecteerd, als je ze in Utrecht niet gehad hebt. Als je bijvoorbeeld ziet dat in Utrecht van al die proefstieren er geen enkele topper van boven de 400 gulden netto melkgeld is uitgekomen - Waarom niet? Omdat de meeste stieren al lang achterhaald zijn eer er een kalfje van is. En als je nu kijkt naar Samen: zij zijn nu vijf jaar bezig en alle stieren die ze tot nu hebben ingezet, zijn fokstieren gewor-

den.

Hoens legt uit wat die manier van voorselectie is, waarop Verzijs doelt:

Als ze bij de KI-Samen een stier selecteren, dan gaat dat op een hele andere manier dan de normale manier. Ze gaan daar eerst én de koe én de stier bekijken, en de zusters van de koe. En ze bekijken het kalf aan alle kanten. En dan pas kijken ze naar het papier, wat ook belangrijk is. Maar niet eerst het papier en dan de stier. Want als je dat doet, ben je weer heel theoretisch bezig.

Dat is uiteraard precies dezelfde 'conjecturale' methode die ook Hoens en zijn medestanders bij het selecteren van een stier toepassen. Geen wonder dat zij vertrouwen in deze manier van doen hebben. De veronderstelling dat de stieren bij Samen op deze wijze uitgekozen worden, is geen projectie van de eigen voorkeur: op voorlichtingsavonden maken de directeurs van Samen er zelf propaganda mee. Van Breugel heeft een van deze avonden bezocht:

Een van de directeurs van Samen legde daar uit hoe zij een stier selecteerden. Dan keken zij bij een kalf naar veertig punten - dat was hun geheim - en daar beoordeelden zij het dan aan. Ik dacht: nu gaan ze te ver, nu worden ze uitgelachen, maar die boeren geloofden ze ook nog.

Van Breugel gelooft ze zeer beslist niet, al wil hij de methode die hij zelf toepast niet tot dogma verheffen:

Vroeger werden alle stieren zo beoordeeld. Toen had je ook mensen die beweerden dat ze het aan het uiterlijk konden zien. Maar daar hebben we toch een behoorlijke hoop missers mee gemaakt. En nu gaan ze daar weer naar terug. Ja, misschien is het nu te theoretisch en moeten we daar een stukje in terug. Dat zullen de cijfers wel uitwijzen.

De kloof tussen beide stromingen kan niet beter geïllustreerd worden dan door deze woorden: zelfs wanneer Van Breugel een lichte buiging in de richting van zijn tegenstanders maakt, blijkt hij niet in staat de uitgangspunten van zijn eigen opvattingen te verlaten. De leden van de KI-Samen zijn overigens niet zo lichtgelovig als Van Breugel meent: behalve dat zij vertrouwen hebben in het kennismodel dat hun directeurs hanteren, hebben zij nog een andere basis voor hun overtuiging: de prestaties van de stieren die door hun nieuwe vereniging worden inge-

zet. De grootste troef van Samen is wat dat betreft het bezit van de al eerder ter sprake gekomen Alpen Rex. Deze is niet alleen lange tijd de hoogst genoteerde Red Holstein stier van Nederland geweest, maar had in de tijd dat ik onderzoek deed, met f. 524 zelfs een hogere Inet dan alle zwarte Holsteins (volgens de laatste noteringen is hij inmiddels met een Inet van f. 472 naar de twaalfde plaats gezakt). Alpen Rex is voor het imago van Samen zo belangrijk dat zijn naam in de advertenties van deze KI-vereniging in grote grijze letters dwars over elke pagina wordt gedrukt. De voorstanders van de fusie erkennen de kwaliteiten van deze stier (die inmiddels door een kankergezwel in de buurt van zijn edele delen op negatieve wijze in het nieuws is gekomen), maar beschouwen de ontwikkeling hiervan als "puur geluk". Zij wijzen er op dat Samen nog geen tweede stier van een vergelijkbaar niveau gelanceerd heeft. De kwaliteiten van de topstieren van de nieuwe combinatie zijn overigens ook inzet van polemieken geworden. Tops, de stier met een Inet van f. 524 waar Van Breugel op doelde (eigendom van de gezamenlijke KI-verenigingen), heeft volgens Verzijl en Hoens een lage vruchtbaarheid, terwijl de spenen van de dochters van Sjaak, de nieuwe troef van de KI Mid West ('RAAK met SJAAK', luidt een advertentietekst), aan de buitenkant zouden zitten. De boeren die lid van Samen zijn geworden, staren zich niet blind op de hoge Inet van Alpen Rex. Zoals gezegd hebben dergelijke cijfers voor de meesten van hen maar een betrekkelijke waarde. Hoens, de meest actieve fokker onder hen, is bijvoorbeeld allerm minst gecharmeerd van de topstier van zijn nieuwe vereniging. Hij is veel enthousiaster over de nakomelingen van sommige lager genoteerde stieren, omdat deze geheel beantwoorden aan de eisen die hij zelf aan goede koeien stelt:

Samen heeft een paar topdikbullen, met lengte erin. Ik heb dochters van die bullen gezien, nou, dat past me. En melkkoeien ook - ook Holsteins. We zijn op een paar bedrijven geweest, nou, uiers en poten - geweldig. Dat is het goede van Samen: wat uiers en poten betreft is er geen een KI in Nederland die ze kan kloppen, geen een. Daar ben ik heilig van overtuigd.

Deze overeenkomst in smaak berust niet geheel op toeval: Hoens heeft zelf invloed kunnen uitoefenen op de keus van een aantal te contracteren stieren. De KI Samen verrichtte in het afgelopen jaar 13.000 eerste inseminaties; de komst van 130 Utrechtse veehouders met enkele duizenden koeien - de schattingen lopen uiteen van 6.000 (Van Breugel)

tot 10.000 (Verzijl) - betekent dan ook een zeer belangrijke uitbreiding. De directeuren van de vereniging zijn mede daarom volkomen bereid geweest om aan de wensen van Hoens c.s. tegemoet te komen, temeer dat er twee andere kapers op de kust waren. Hoens heeft daarvan gretig gebruik gemaakt:

Ik ben een paar keer met die man van Samen wezen praten. En ik zei toen: ja, maar wat voor vleesstieren heb je? Nou, hij had Charlemagne, maar ik zei: er moeten er meer komen. En hij zei: nou, zeg het maar. Toen zijn wij een paar bullen uit gaan zoeken die mij pasten en die hun pasten.

Lokmiddel of niet: dit is in ieder geval een vorm van inspraak die Hoens in de nieuwe combinatie niet gehad zou hebben, en omdat hij inmiddels in het afdelingsbestuur van Samen in Utrecht is gekozen, zal hij ook in de toekomst invloed op het beleid houden. Als lid van de KI-Utrecht was hij wat de keuze van rode stieren betreft geheel afhankelijk van een vereniging waarvan hij zelf geen lid was (de KI-Overijssel), waardoor hij en zijn medestanders niet in staat waren om het beleid dat daar gevoerd werd op wat voor wijze dan ook te beïnvloeden. Fokdoel, fokmethode, organisatorische structuur, zakelijkheid, controle over de eigen bedrijfsvoering - vrijwel alle elementen waardoor de 'rode' boeren zich van de mainstream onderscheiden - spelen een rol bij de keuze tussen de KI-Samen en de nieuwe combinatie, en in alle gevallen sluit de aard en de structuur van Samen beter aan bij de voorkeur en de bedrijfsstijl van de 'rode' boeren dan de KI-Utrecht, zowel in de oude als in de nieuwe vorm.

Dit is geen toeval. De KI-Samen is vijf jaar geleden opgericht uit onvrede met het fokbeleid van de gevestigde KI-verenigingen in een traditioneel MRIJ-gebied (Limburg), waar de Holsteins, zoals overal in Nederland, in opmars zijn. Gezien de grote overeenkomst in opvattingen tussen de leiding van deze KI en de 'rode' minderheid in Utrecht, is deze onvrede ongetwijfeld van dezelfde aard als die door Hoens, Verzijl en anderen geformuleerd wordt: de KI-Samen kan tot op zekere hoogte beschouwd worden als een uitvloeisel van de tegenideologie waarvan de 'rode' boeren uit mijn onderzoek blijk gaven.

Samen is niet meer de enige particuliere KI-vereniging in Nederland. Onlangs heeft de KI-Nieuw Leven ook een vergunning verkregen. Nieuw Leven is gevestigd in Sprang Capelle - eveneens midden in een traditioneel roodbont gebied, en richt zich zeer uitdrukkelijk op MRIJ-

fokkers. Een derde nieuwe KI-vereniging, de 'Nederlandse Vereniging voor Kunstmatige Inseminatie', heeft wel een coöperatieve structuur, maar vertoont desondanks overeenkomsten met Samen en Nieuw Leven. Haar doel is het behoud en de verbetering van het Fries-Hollands veeslag, een ras dat evenals de MRIJ door de zegetocht van de Holsteins in de verdrukking is geraakt. Verder heeft zij evenmin als Samen en Nieuw Leven een fokstierenregeling, en biedt zij inseminaties tegen concurrerende prijzen. Volgens een artikel in Boerderij van 3 juli 1985 voelen vele boeren zich tot deze vereniging aangetrokken, omdat zij bezwaar hebben tegen "de grootschaligheid in de k.i.-wereld" (Utrecht en Zuid-West Nederland zijn niet de enige KI-verenigingen die in de laatste tijd een al of niet formele fusie hebben gesloten). Het zou interessant zijn om na te gaan in hoeverre de FH-boeren, die zich bij de 'Nederlandse Vereniging voor K.I.' (die voorlopig nog slechts in de zes noordelijke provincies opereert) aansluiten, in hun confrontatie met de Holstein-boeren dezelfde karakteristieken vertonen als de 'rode' boeren in Utrecht.

VII. ROOD EN ZWART: BETEKENIS EN ACHTERGRONDEN

In het voorafgaande heb ik laten zien dat melkveehouders - althans in het gebied waar ik onderzoek heb gedaan - verschillende, maar consistente bedrijfsstrategieën toepassen. In dit hoofdstuk zal ik ingaan op de vraag waarom sommige boeren voor de ene strategie en sommige voor de andere kiezen. Daarbij zal ik tevens aandacht besteden aan de consequenties van deze keuze: het conflict in de KI-vereniging was reeds een aanwijzing dat deze zich niet tot het eigen erf beperken. Dit ligt ook voor de hand. Nederlandse veehouders maken deel uit van een netwerk dat zo dicht is dat hun acties onvermijdelijk tot repercussies buiten hun bedrijf moeten leiden. Deze repercussies kunnen uiteraard weer een belangrijke invloed op de aard van de bedrijfsvoering van de boeren in kwestie hebben: oorzaken en gevolgen vallen ook hier vaak moeilijk te scheiden.

De belangrijkste tegenstellingen onder de boeren met wie ik heb gesproken, zijn die tussen de 'rode' en de Holstein-boeren. De meest gearticuleerde vertegenwoordigers van deze groepen zijn er van overtuigd dat hun manier van doen niet alleen de beste, maar zelfs de enige goede is. De vraag waarom zij dat vinden kan gemakkelijk beantwoord worden: omdat zij met hun aanpak succes hebben. Het lijkt namelijk geen twijfel dat de meest consequente vertegenwoordigers van beide strategieën tevens de succesvolste boeren uit mijn steekproef zijn. Een strikte vergelijking is overigens moeilijk, omdat in de verschillende groepen verschillende maatstaven voor succes gehanteerd worden. Voor de meeste Holstein-boeren is dit een 'mooi', dat wil zeggen modern, bedrijf, met koeien die een hoge produktie halen, prijzen op tentoonstellingen winnen en zonen produceren die in het ideale geval als proef- of fokstieren gecontracteerd worden. Natuurlijk wordt een goed bedrijfseconomisch resultaat ook als zeer belangrijk beschouwd - zij het door sommigen, zoals Van Breugel, wat meer dan door anderen - maar als doel is het minder overheersend dan bij de

'rode' boeren. Voor deze groep is het inkomen wél verreweg het voornaamste criterium waaraan het succes wordt afgemeten. Dit gaat echter met kleine moeilijkheden gepaard. Hoeveel een boer precies verdient is meestal een goed bewaard geheim, nog afgezien van het feit dat dit op verschillende manieren kan worden vastgesteld - ondernemers-, gezins-, arbeidsinkomen en ondernemersoverschot - wat onderlinge vergelijking nog extra lastig maakt. Als prestige-object is het inkomen dan ook aanzienlijk minder geschikt dan prijzen op tentoonstellingen of de gemiddelde melkproduktie, een gegeven dat elk jaar keurig op de ranglijsten van de melkcontrole valt terug te vinden. Omdat de 'rode' boeren wat deze laatste punten betreft betrekkelijk laag scoren, behoren zij vanuit het perspectief van de Holstein-boeren - en, het zij nogmaals gezegd, dat is het overheersende perspectief - niet tot de betere boeren. In hun eigen ogen wel, maar zolang zij min of meer gedwongen zijn om hun voornaamste troeven achter de hand te houden, kunnen zij de buitenwereld daar moeilijk van overtuigen. Iets van deze frustratie klinkt in hun woorden door als zij over dit onderwerp te spreken komen. Zo liep Verzijl aan het eind van ons gesprek naar zijn bureau, haalde enkele papieren te voorschijn, en zei:

Ik ben maar een slechte boer, ik doe niet aan fokkerij, maar nu wil ik je toch even iets laten zien. Want anders zeg je: ja, hij zit maar een groot gespetter op te houden. Maar kijk, dit is mijn inkomen over de laatste jaren... En dan zal ik de beste niet zijn, maar ik zal de slechtste ook niet zijn. Laatst heb ik een van die beste boeren waar jij geweest bent uitgedaagd, en gezegd: als jij meer verdient dan ik, dan krijg je mijn hele spul cadeau.

Ook Hoens ziet in zijn inkomen de rechtvaardiging voor de geprononceerde uitspraken die hij over zijn eigen en andermans bedrijfsvoering doet:

Als boer - je hebt het, of je hebt het niet. Ik wil niet zeggen dat ik het wel heb, maar ik dacht dat ik mijzelf redelijk waar gemaakt had. Ze hebben altijd om mij gelachen en dat doen ze nog steeds. Iedereen mag andere ideeën hebben dan ik, dat vind ik allemaal best, maar dan moeten ze het ook beter doen. Dat is gewoon het punt. En als je wat presteert, dan mag je naar mijn mening wat zeggen, maar als je niets presteert, dan moet je je mond dicht houden. Ik heb niet de meeste melk, niet de meeste toestanden. Maar ik doe het op mijn manier, met minder melk en minder toestanden, maar ik kan goed mijn kost verdienen en ik kan kopen wat ik wil. Ik kan mij meten met iedereen.

Dat is geen grootspraak: vanuit financieel standpunt bezien, behoort Hoens, evenals Verzijl, zonder meer tot de beste boeren die ik gesproken heb.

Het feit dat de succesvolste veehouders - wat voor maatstaven er ook worden aangelegd - afkomstig zijn uit de groepen die de gekozen strategie het meest consequent toepassen, toont aan dat er in de melkveehouderij tenminste twee manieren zijn om goede resultaten te behalen. Voor elk van deze manieren zijn speciale kwaliteiten noodzakelijk: kwaliteiten die aansluiten bij de verschillende kennismodellen waarop beide benaderingen gebaseerd zijn. Bij hantering van het kwantitatieve model gaat het daarbij allereerst om kennis van algemene, in de landbouwwetenschap ontwikkelde principes en methoden, en het vermogen om deze toe te passen. Bij een strategie, die uitgaat van het conjectuurele model, telt vooral het vermogen om de individuele kenmerken van de elementen waaruit het bedrijf is opgebouwd, op de juiste waarde te schatten en in de bedrijfsvoering te verdisconteren.

Naast deze twee vormen van vakmanschap kan nog een derde worden onderscheiden: het geheel aan praktische vaardigheden, zoals de omgang met het vee of de efficiëntie bij het verrichten van de dagelijkse taken. Het is vooral dit soort vakmanschap, dat niet aan een bepaalde oriëntatie gebonden is, waarin sommige boeren uit de derde categorie uitblinken. Dit is ongetwijfeld de voornaamste reden voor de goede bedrijfsresultaten die ook in deze groep behaald worden.

Vakmanschap bestaat uit twee componenten: kennis en het vermogen om deze toe te passen. Deze kennis kan op verschillende manieren verworven worden. De kennis die noodzakelijk is voor de toepassing van het Galileïsche model is gestandaardiseerd en kan via scholen of cursussen worden aangeleerd. Bij de conjectuurele expertise is dit niet het geval. Deze valt zeer moeilijk over te dragen en moet daarom vooral in de praktijk, door ervaring, verworven worden. Dit onderscheid weerspiegelt zich in de verschillen in opleidingsniveau tussen de 'rode' boeren en de vertegenwoordigers van de Hölstein-groep. Deze hangen ongetwijfeld ook sterk samen met de sociale verschillen tussen het hoge land en de polder, waarvan eerder sprake is geweest. Op de kleine boerderijtjes in het zuiden was de arbeid van alle gezinsleden noodzakelijk om het bedrijf draaiende te houden en gehuurde krachten uit te sparen. De meeste kleine boeren uit de polder konden het zich dan ook

niet veroorloven om hun zonen middelbaar landbouwonderwijs te laten volgen, zelfs al hadden ze het gewild - wat lang niet altijd het geval was. Giessen:

Ik heb geen middelbare landbouwschool gehad. Mijn vader was erop tegen. Van onze klas ging er trouwens toch maar één, en die is niet eens boer geworden ook. Ik wou wel, maar mijn vader zei: wat heb je aan die flauwekul? Hij vond het helemaal niet nodig.

Voor de stijl van boeren die in die tijd - twintig jaar geleden - op de kleine bedrijfjes bedreven werd, was het waarschijnlijk inderdaad niet nodig; de 'technologische revolutie' had toen nog nauwelijks ingezet. Soortgelijke omstandigheden als op het bedrijf van Giessen hebben er mede toe geleid dat geen van de zes 'rode' boeren middelbare landbouwschool gevolgd heeft. Zij hebben het vak van jongs af in de praktijk moeten leren en hebben op deze wijze een expertise ontwikkeld die nauwelijks gebaseerd is op het soort kennis dat op scholen wordt onderwezen. Giessen en Van Lith hebben hun gebrek aan scholing weliswaar gedeeltelijk gecompenseerd door het volgen van cursussen, maar deze liggen grotendeels op technisch terrein: veeverloskunde en een monteurscursus. Daarnaast nog boekhouden, een cursus die onder de 'rode' boeren zeer populair is; zelfs drie van de vier radicalen hebben deze (en alleen deze) gevolgd.

Het vakmanschap, dat de 'rode' boeren ontwikkeld hebben, is in de formulering van de Franse socioloog Pierre Bourdieu een vorm van 'kapitaal', maar een vorm van kapitaal die aan voortdurende inflatie onderhevig is. Er is een tijd geweest dat het vakmanschap waardoor een 'goede' boer zich van een 'slechte' collega kon onderscheiden, vrijwel geheel in de praktijk ontwikkeld werd. Met de uitbreiding van het landbouwonderwijs is de tweede vorm van vakmanschap, gebaseerd op algemene, wetenschappelijke kennis, steeds belangrijker geworden. Dit proces heeft zich de laatste jaren, met de toepassing van geavanceerde technologische apparatuur in de landbouw, nog versneld. Hierdoor wordt de specifieke vakkennis van de 'rode' boeren steeds minder noodzakelijk voor een succesvolle bedrijfsvoering. Een man als Van Breugel tracht zijn 'intuïtie' zelfs geheel te onderdrukken, om zijn bedrijfsvoering zo veel mogelijk af te stemmen op gegevens die volgens algemeen theoretische principes verzameld zijn, en met uitstekende resultaten.

De 'ideologie' van de 'rode' boeren en de heftige wijze waarop deze

wordt uitgedragen kan rechtstreeks in verband worden gebracht met de dreigende devaluatie van 'hun' kapitaal. Dit geldt natuurlijk in de eerste plaats voor hun houding tegenover de in hun ogen grotendeels irrelevante 'theoretische' kennis en de scholen waarop deze onderwezen worden. Hoens:

Je moet maar eens opletten: de boeren die er net zo over denken als ik hebben vaak maar heel weinig opleiding. Van die boeren met Middelbare of Hogere Landbouwschool denkt het gros heel anders, dat wordt ze al die tijd voorgekauwd. Dat zijn papieren boeren. De landbouwschool maakt ze gek. En die jongens gaan dat geloven; die gaan dat dan op die manier doen. Ja, sommigen komen er later op terug, maar dan is het vaak te laat.

En op mijn vraag of de landbouwschool dan helemaal zinloos is:

Nou, er zijn een paar vakken waar je heel goed op moet letten. Boekhouden, dat is heel belangrijk. Verder melken en veevoer. Voor de rest hoef je niets te leren. Fokken kunnen ze je niet leren en hoe je een koe moet taxeren ook niet: dat moet je zien. Een goede boer wordt geboren, niet gemaakt. Ook al heb je nog zulke beste stieren, nog zulke beste adviseurs, je moet het zelf waarmaken.

Maar ook op dit gebied doemt de dreigende schaduw van 'Den Haag' op. Er zijn namelijk plannen om hoge eisen aan de opleiding van beginnende boeren te stellen, zoals in Frankrijk al het geval is. Met een dergelijke maatregel zou de overheid duidelijk kiezen voor een bedrijfsvoering, gebaseerd op het kwantitatieve kennismodel, een keuze die overigens geheel in overeenstemming is met haar beleid als geheel. Uiteraard staan de boeren die bij eigen inzicht en ervaring zweren, hier zeer afwijzend tegenover. Hoens, wie deze kwestie zeer ter harte gaat:

Dat mensen allerlei diploma's moeten hebben om boer te worden, is de grootste kolder die er bestaat. Als ik ergens tegen ben, is het wel dáár tegen.

Hoens vormt zelf het levende bewijs voor de juistheid van zijn stelling: zelfs in het huidige 'technologische' tijdperk kan boeren ook in de praktijk worden geleerd. Dat wil niet zeggen dat een boer op die manier dezelfde expertise kan verwerven als op de middelbare landbouwschool; het vakmanschap dat een boer in de praktijk verwerft, zal minder universalistisch zijn dan de deskundigheid die in het onderwijs wordt opgedaan. Dit leidt tot een bedrijfsstijl die sterk gebonden is

aan de omstandigheden van het bedrijf waarop de boer zijn ervaring heeft opgedaan. Dit is ook ongetwijfeld de reden voor de grote nadruk die de 'rode' boeren op zuinigheid en kostenbewaking leggen. Zij zijn over het algemeen klein begonnen of zijn opgegroeid in gezinnen die zich moeizaam hebben opgewerkt. Van jongs af hebben zij geleerd om "voor de laatste gulden te vechten". Veel geld voor investeringen was er niet, en het weinige dat er was werd besteed aan dingen die strikt noodzakelijk waren, en zeker niet aan 'luke' zaken als inschrijving in het stamboek, laat staan duur sperma. Geen rietjes van Sheik als verjaarscadeau.

Voor de welvarende boeren in het noorden was dit allemaal veel gemakkelijker - en dat is het nog steeds. De rente en aflossing voor het geld dat voor de aankoop van land en bedrijfsgebouwen moet worden geleend, is veel hoger dan de pacht prijs, waardoor boeren op een 'eigen' bedrijf op aanzienlijk hogere lasten zitten dan pachtboeren. De 'rode' boeren - alle zes met een eigen bedrijf - hebben daardoor een flinke financiële achterstand ten opzichte van de Holstein-boeren. Deze zitten, afgezien van hun verse recruut Steijger, allemaal op een pachtbedrijf (al hebben de meesten van hen wel een paar hectare grond bijgekocht). Het bedrijfsresultaat dat zij behalen, hoeft daarom veel minder zwaar bevochten te worden dan dat van hun collega's met een eigen bedrijf. Verzijl zegt dan ook:

Misschien dat zij met de mogelijkheden die zij aangedragen krijgen, wel een goed resultaat kunnen halen, maar met alles wat ze naar buiten brengen houden ze er nergens rekening mee dat ze vreselijk bevoordeeld worden, omdat ze op pachtbasis zitten. En dat is een unieke kans die geen een van hier (i.e. de polder, B.M.) ook maar in de verste verte krijgt. Die mensen hebben al op nieuwjaarsdag, als ze het jaar beginnen, een ton voordeel.

De betrekkelijk comfortabele omstandigheden waarin de meeste Holstein-boeren zijn opgegroeid, zijn een reden geweest waarom het opleidingsniveau in deze groep veel hoger ligt dan in de categorie van de 'rode' boeren. Zes van de acht hebben middelbaar of hoger beroepsonderwijs gevolgd. Sijthoff niet, maar dit compenseert hij gedeeltelijk door elke winter een cursus te volgen. De enige die duidelijk van het patroon afwijkt is Welten: geen Middelbare Landbouwschool en geen cursussen.

Het spreekt vanzelf dat het hoge opleidingsniveau van de meeste Holstein-boeren evengoed een vorm van 'kapitaal' vertegenwoordigt als het

in de praktijk verworven vakmanschap van de 'rode' groep. Het is bovendien een 'kapitaal' dat economisch gezien in waarde stijgt. Het Galileïsche kennismodel, dat eraan verbonden is, neemt een steeds grotere plaats in de landbouw in en deze ontwikkeling zal zich ongetwijfeld doorzetten, vooral nu er voortdurend verfijnder computerprogramma's in de melkveehouderij geïntroduceerd worden.

Van de overige zes boeren heeft er slechts één Middelbare Landbouwschool: Geldermans. Deze laat zich in zijn bedrijfsvoering echter veel minder leiden door kwantitatieve principes dan de Holstein-boeren. Hij is geen lid van het SAP, zoekt zelf zijn stieren uit, is overgegaan tot natuurlijke dekking van zijn pinken en heeft onlangs een rode blaarkop gekocht om ermee te experimenteren. Hij fokt veel met Holsteins, maar heeft daarnaast ook nog enkele Fries-Hollandse stieren om af te mesten. Toch wijkt hij in zijn bedrijfsvoering sterk af van de 'rode' boeren: zijn koeien staan ingeschreven in het stamboek, hij showt ze op keuringen, hij delegeert zijn commerciële taken aan de coöperaties waarvan hij lid is, en doet een uitgebreid beroep op voorlichtende instanties. Hij is bijvoorbeeld lid van een door de rijksconsulent opgezette bedrijfs-economische studieclub. Bovendien geeft hij geen blijk van de militante, 'rode' ideologie die door mensen als Verzijl en Hoens verkondigd wordt. Hij is dan ook allerm minst een principieel tegenstander van een instantie als het SAP: hij vertelde dat hij er zeker lid van zou worden als zijn eigen ideeën over de fokkerij niet tot het gewenste resultaat mochten leiden. Dankzij zijn opleiding beschikt hij over voldoende 'kapitaal' om een eventuele devaluatie van zijn 'conjecturele' vaardigheden te kunnen compenseren.

De verschillen in opleidingsniveau en in de aard van het vakmanschap die er tussen 'rode' en Holstein-boeren bestaan, hebben niet alleen consequenties voor de bedrijfsvoering van beide groepen, maar ook voor hun positie in de samenleving als geheel. De kennis waarover de 'rode' boeren beschikken, valt slechts in de praktijk te leren en is moeilijk overdraagbaar. Zij is daarom het exclusieve eigendom van de boerenstand. De expertise van de Holstein-boeren bestaat voor een groot deel uit wetenschappelijke inzichten, ontwikkeld door de werkelijke specialisten op dit gebied, de externe deskundigen. Het enige exclusieve aspect van het vakmanschap van de boeren, die van deze inzichten

gebruik maken, is dan ook hun vermogen om ze in praktijk te brengen. In andere opzichten zijn deze boeren in belangrijke mate afhankelijk van experts. Dit is een situatie die in de ogen van mensen als Hoens en Verzijl onaanvaardbaar is:

De CMC haalt de melk weg; de RABO-man regelt de centen; als er een koe gedekt moet worden, moeten ze naar het SAP kijken; als er gevoerd moet worden, moeten ze naar het VIF kijken; als er geïnvesteerd moet worden, dan moeten ze aan de boekhouder vragen of het kan; als er gemaaid moet worden, dan moeten ze naar de buurman kijken. Dat zijn geen boeren meer, dat zijn geen ondernemers meer, dat zijn uitmesters.

Het verlies van het monopolie over een bepaald soort vakkennis, heeft echter compensaties, niet alleen op economisch terrein, maar ook op het gebied van maatschappelijke status en prestige.

Sinds de middeleeuwen zijn boeren in de aristocratische en burgerlijke cultuur van hof en stad altijd een geminachte groep geweest. Weliswaar konden welvarende boeren in plattelandsgemeenschappen hoog aanzien verwerven (een bekend voorbeeld zijn de Friese veehouders), maar deze gemeenschappen zijn al lang geen semi-autonome eenheden meer met hun eigen waarden en normen. De agrarische sector heeft op het Nederlandse platteland vrijwel overal haar politieke en culturele hegemonie verloren. In het gebied waar ik onderzoek heb gedaan, was de status van boeren vijftien à twintig jaar geleden zelfs zo sterk gedaald, dat vele boerenzonen liever een niet-agrarisch beroep kozen dan dat zij het bedrijf van hun vader overnamen. Wouters vertelt bijvoorbeeld:

Mijn oudste broer heeft een paar jaar op het bedrijf gewerkt. Hij wist niet of hij boer zou worden of niet. Hij had middelbare landbouwschool gedaan en ik ben ervan overtuigd dat hij een hele goede boer zou zijn geworden, maar in die jaren was het - ik wil niet zeggen een schande om boer te worden, maar toch, als je iets anders kon worden dan was het zeker zo goed.

Mede daarom is hijzelf naar de HTS gegaan, om tenslotte toch boer te worden. In de tussentijd was dit beroep echter in aanzien gestegen, en een van de factoren voor deze revaluatie is ongetwijfeld de 'technologische revolutie' op het boerenbedrijf geweest. Hierdoor hebben boeren namelijk iets van het maatschappelijk hoog gewaardeerde imago van moderne industriëlen of technische specialisten verkregen. Dit is ook het beeld wat naar buiten wordt gebracht, waarmee geadverteerd wordt. Neem bijvoorbeeld de brochure De boer op, waarin stedelingen worden

uitgenodigd om eens een agrarisch bedrijf te bezoeken:

De stereotype 'landman' van vroeger bestaat niet meer. Boeren en tuinders, hun vrouwen en kinderen en hun medewerkers zijn landgenoten met een levenswijze die niet meer zoveel verschilt van die van de stedelijke Nederlander. En ze werken met arbeidsmethoden die steunen op de jongste ontwikkelingen van wetenschap en techniek. Ze werken op moderne, goeddeels gemechaniseerde bedrijven, die vele honderdduizenden en soms miljoenen guldens waard zijn. Ze weten met een computer even handig om te gaan als met een trekker.

Het is duidelijk dat hier niet de, maar een wijze waarop boeren hun bedrijf voeren, beschreven wordt: die van de Holstein-boeren uit mijn onderzoek. Gemeten aan de waarden, die in de Nederlandse samenleving dominant zijn, is deze 'moderne' beroepsopvatting veel aantrekkelijker dan die van de 'ouderwetse' 'rode' boeren. En het zijn deze dominante waarden die worden overgedragen door de scholen, naast de massamedia de socialisatie-instituten bij uitstek. De invloed hiervan volgt bovendien een soort spiraalbeweging: het besluit om een middelbare of een hogere opleiding te volgen veronderstelt van de kant van de leerling of van diens ouders een zeker geloof in de waarde van de kennis die er wordt overgedragen, en een zekere instemming met de normen en opvattingen die er gepropageerd worden; in de loop van de opleiding zullen dit geloof en deze instemming gewoonlijk alleen nog maar sterker worden.

Wanneer de kinderen een andere opleiding hebben genoten dan hun ouders, kan dat binnen boerengezinnen soms tot kleine generatieconflicten leiden. Zo hebben de zoons van Van Doesburg, vers van de Middelbare Landbouwschool, het heft op het bedrijf van hun vader gedeeltelijk in handen genomen. Zij zijn lid van het SAP geworden en overgeschakeld op Holsteins om de melkproduktie zo hoog mogelijk op te voeren. Van Doesburg zelf heeft onmiddellijk geprofiteerd van de extra arbeidskracht die door zijn zoons geleverd wordt: hij heeft een leegstaande schuur met varkens gevuld en is begonnen met het mesten van stieren, zeer tegen de zin van zijn zoons, die hem haarfijn voorrekenen dat deze activiteiten nauwelijks rendabel zijn, zodat hem nog maar één weg openstond: het argument "hobby". Ook de dochter van Van Lith, die eveneens een agrarische opleiding heeft gevolgd, heeft andere ideeën dan haar vader:

Ik ben niet van plan lid van het SAP te worden, ik zie dat niet zo zitten. Mijn dochter wel: als het aan haar lag, zat ik er al lang bij. Maar als ik niet uitkijk, slaapt zij mij overal naar toe! Ze zeggen wel eens dat ik ouderwets ben en dat kan wel zo wezen. Maar je hoeft niet over alle sloten te springen die er zijn.

Toch tekent zich in deze 'conflicten' iets van de toekomstige ontwikkeling af: de jongere generatie heeft over het algemeen een hogere opleiding dan de oudere en zal daarom eerder geneigd zijn om een bedrijfsvoering volgens het kwantitatieve kennismodel toe te passen.

Het zijn uiteraard niet alleen ouders en kinderen die van mening kunnen verschillen over de te volgen strategie. Hetzelfde kan gelden voor bedrijfshoofden en meewerkende echtgenotes of voor twee broers die samen een maatschap vormen. Volgens Van Doesburg leidt deze laatste constructie zelfs altijd tot onenigheid, reden waarom hij zijn bedrijf later slechts aan één van zijn zonen wil overdoen. De interne organisatie op een bedrijf kan het beleid echter ook op andere wijze beïnvloeden. Van de twintig boeren die ik gesproken heb, werken er slechts enkele geheel alleen, maar zelfs in dat geval spelen de echtgenotes meestal een zeer belangrijke rol op de achtergrond. Sommigen menen zelfs dat de rol van de vrouw altijd essentieel is, zelfs als zij niet actief meewerkt:

Ik heb het geluk dat ik een vrouw heb, die er helemaal achter staat wat ik doe. Want als je een boer bent, en je hebt nog zoveel geld, maar je hebt een vrouw die vindt dat stront stinkt, dan ben je al half verloren.

Het onderscheid tussen meewerkende en niet-meewerkende echtgenotes valt meestal moeilijk te maken, omdat veel van de arbeid die de vrouw op het bedrijf verricht, ongemerkt plaats vindt en weinig gestructureerd is. Op de meeste bedrijven die ik bezocht heb, is de vrouw vooral een permanente reserve-kracht, bereid en in staat om overal in te springen waar dat noodzakelijk is. Op andere bedrijven heeft zij echter een vaste taak: bijvoorbeeld melken, boekhouden of varkens verzorgen. Zo ook op het bedrijf van Groot, waar de varkensstal het domein van de boerin is.

In het vorige hoofdstuk heb ik vermeld hoe de familie Groot er bij de bouw van de nieuwe bedrijfsgebouwen op stond dat er een 'kleine' varkensstal gebouwd zou worden - net als op het oude bedrijf - hoewel

de voorlichter adviseerde om hetzij een grotere stal te bouwen, hetzij de varkenshouderij op te geven. Het argument van mevrouw Groot, "laat mij toch mijn hobby", gaf echter de doorslag: zij kreeg haar zin.

In de jaren zestig of zeventig zou dit incident misschien geïnterpreteerd zijn als een indicatie van een 'traditioneel cultuurpatroon'. Het echtpaar Groot wilde een nieuw bedrijf dat een copie was van het oude, om op dezelfde wijze door te kunnen gaan als zij altijd gedaan hadden: een flagrant gebrek aan 'innovatiebereidheid'. Maar de schijn bedriegt hier. Zo heeft Groot niet alleen een zeer moderne ligboxenstal laten neerzetten, maar bovendien een windmolen voor de opwekking van energie op zijn bedrijf laten installeren. Windmolens zijn uiteraard geen recente uitvinding, maar in de huidige vorm zijn zij weer le dernier cri. Geen traditioneel cultuurpatroon dus.

De bouw van de varkensstal kan ook niet door louter economische motieven zijn ingegeven: dan had hij volgens de deskundigen groter moeten zijn. De reden voor de bouw moet gezocht worden in de interne organisatie van het bedrijf. Op de oude boerderij was het de vrouw die zich met de zorg van de varkens belastte. Daarnaast sprong zij, wanneer het nodig was, in om haar man te helpen. Zij had dus twee taken: het zelfstandige beheer over de varkensstal en het assisteren van haar echtgenoot. Als er op het nieuwe bedrijf geen varkensstal was gebouwd, zou zij haar zelfstandige taak zijn kwijtgeraakt, met het gevolg dat zij alleen nog de assistente, dus ondergeschikte, van haar man zou zijn geweest. Als er een grote varkensstal was gekomen, zou zij het werk niet alleen hebben aangekund, en zou zij haar zelfstandigheid eveneens hebben verloren. Met een kleine varkensstal kon de structuur van de arbeidsorganisatie op het bedrijf echter gehandhaafd blijven.

Dit geval zou opgevat kunnen worden als een machtsstrijd tussen man en vrouw. Het ligt echter gecompliceerder. Groot was het namelijk geheel met zijn vrouw eens en ondersteunde haar wens. Hier kunnen natuurlijk zuiver persoonlijke redenen voor zijn, maar er valt ook een structureel aspect in te onderscheiden. Groot en zijn vrouw vormen namelijk niet alleen een arbeids-, maar ook een gezinseenheid. Deze beide elementen zijn op een boerenbedrijf zeer sterk met elkaar verweven. De organisatie die de resultante is van deze twee elementen kan zeer hecht zijn, maar zij blijft altijd precair, omdat een ontvruchting van de structuur van de arbeidsorganisatie vrijwel automatisch de huwelijksrelatie aantast of in gevaar brengt. Het is dan ook in het belang

van beide partners - bijzondere persoonlijke omstandigheden daargelaten - om de delicate balans van arbeids- en gezinseenheid zo veel mogelijk in stand te houden. Dat houdt in dat bepaalde veranderingen in de bedrijfsvoering volledig aanvaardbaar zijn, omdat zij deze balans niet verstoren, terwijl andere wijzigingen, hoe gunstig de financiële vooruitzichten ervan ook mogen zijn, niet geaccepteerd kunnen worden. Zo tastte de installatie van een windmolen op het erf van Groot de arbeidsdeling tussen hem en zijn vrouw op geen enkele wijze aan, terwijl de bouw van een grote varkensstal of een eenzijdige specialisatie op melkvee de basis van hun samenwerking volledig had kunnen ontwrichten. Natuurlijk valt niet aan te nemen dat twee samenwerkende partners de portée van elke verandering van te voren volledig kunnen overzien; bovendien is er niet altijd een keus: er kunnen dwingende economische redenen zijn om bepaalde aanpassingen van de bedrijfsvoering door te voeren, welke gevolgen deze ook voor de verhouding tussen boer en boerin met zich mee brengen. Misschien is dit een van de oorzaken van de grote spanningen die Welles en Defares (1983) bij veehouders met meewerkende echtgenotes hebben geconstateerd: de ontwikkelingen in de veehouderij maken immers voortdurend veranderingen in de bedrijfsvoering noodzakelijk.

Wat voor een arbeidseenheid van man en vrouw geldt, kan ook voor andere vormen van arbeidsdeling tussen min of meer gelijkberechtigten op een en hetzelfde bedrijf opgaan, zij het dat een verstoring van het evenwicht over het algemeen minder ernstige consequenties zal hebben. Ook in die gevallen zal er echter een zekere weerstand tegen bepaalde soorten veranderingen in de bedrijfsvoering kunnen bestaan. Boeren die geheel alleen werken of slechts worden bijgestaan door loonwerkers, met wie zij duidelijk afgebakende hiërarchische relaties hebben, zullen dan ook over het algemeen waarschijnlijk meer speling hebben bij het doorvoeren van vernieuwingen dan boeren die de verantwoordelijkheid voor hun bedrijfsvoering met anderen delen.

De interne organisatie van een bedrijf kan ook een belangrijke rol spelen bij beslissingen of bepaalde taken al of niet aan externe instanties gedelegeerd moeten worden of niet. Wanneer iemand die op een bedrijf werkt een vaste taak heeft en deze taak aan derden wordt overgedragen, verliest hij of zij aan invloed, aan macht en misschien ook aan prestige: hij of zij zal zich daar dan ook vaak zo lang mogelijk tegen verzetten. Een van mijn informanten vertelde mij bij-

voorbeeld:

Ik ben niet meteen lid van het SAP geworden. Mijn vrouw zocht vroeger meestal de stieren uit. Zij ging naar keuringen om dochtergroepen te bekijken. Ik had daar geen tijd voor. En toen dat SAP kwam, zag zij daar niets in. Maar toen kreeg zij het te druk met de kinderen en kon ze dat niet meer doen. Toen ben ik toch maar bij het SAP gegaan.

De interne organisatie op een bedrijf kan een factor zijn die de keuze voor een bepaalde bedrijfsstrategie beïnvloedt. De meerderheid van de boeren werkt echter alleen. Maar ook in dat geval is er van een werkelijk isolement geen sprake. Allereerst onderhouden de meeste boeren een reeks geïnstitutionaliseerde contacten, zoals met voorlichtingsinstanties of met bedrijfsinspecties. Bovendien blijkt hun bedrijfsvoering zich allerminst in het verborgene af te spelen. De meeste boeren die ik gesproken heb, bleken elkaar goed te kennen, van vergaderingen, bruiloften, verjaardagen, via gemeenschappelijke familieleden of op een andere manier. Bovendien waren zij vaak uitstekend op de hoogte van de gang van zaken op andere bedrijven. Toen ik bijvoorbeeld een van hen desgevraagd vertelde naar wie ik de volgende avond zou gaan en daaraan toevoegde dat de afspraak niet door zou gaan als er gekuild zou worden, reageerde hij onmiddellijk met: "Hij gaat niet kuilen, hij heeft nog niet eens gemaaid". En dat was over een collega die acht kilometer verder woonde!

Er zijn verschillende gelegenheden waarbij boeren elkaar zien. Voor de Holstein-boeren neemt de studieclub een belangrijke plaats in, al komt deze maar vier keer per jaar bijeen. Vrijwel alle boeren die er lid van zijn, toonden zich enthousiast: "daar leer je heel veel van", "je leert heel veel van elkaar" en "dat is mijn bijscholing", waren enkele van de spontaan gegeven commentaren. De invloed van de bijeenkomsten van deze club is zeer direct: de voorlichter en de bedrijfs-economische boekhouder bespreken de resultaten en geven aan welke boeren bepaalde onderdelen het best behandeld hebben en waarom - dit op een uiterst diplomatieke manier: volgens één van de leden heeft elke deelnemer het altijd wel in één opzicht het beste gedaan van allemaal. Ondanks deze spreiding van lof en blaam zijn er uiteraard toch boeren die meer bewondering en respect afdwingen dan andere: twee leden van de club vertelden dat zij Van Breugel tot op zekere hoogte als model

zagen.

Op de bijeenkomsten van de studiegroep ontmoeten de boeren die deze bezoeken, voornamelijk gelijkgestemden, maar niet alleen daar. Soort blijkt soort te zoeken. Swanefeld vertelt bijvoorbeeld:

Wij hebben eigenlijk niet zoveel contact met de burens hier, omdat wij in de studiegroep zitten en de meeste boeren daar ergens anders vandaan komen. Uit deze buurt zit er eigenlijk geen een in. Dus hebben we maar weinig contact met de boeren hier. Wij trekken meer op met de grotere boeren van verderop. Die hebben ook flinke produkties. Een heleboel zitten daar boven de 6000, terwijl de boertjes hier - tja, ik weet het niet. Maar ik zie de koeien 's zomers steeds weer op hetzelfde stukje lopen, met net zoveel gras als hier op het tafelkleed. Nee, ik geloof niet dat wij daarbij thuis horen.

De gelegenheden waarop hij de "grotere boeren van verderop" ziet, zijn naar zijn zeggen vergaderingen, keuringen en verjaardagen. Hoewel hij van elders komt, kwam het contact gemakkelijk tot stand, omdat zijn zwager, een Holstein-boer met een hoge produktie, al in de streek woonde. De omgang met diens kennissenkring is volgens Swanefeld zelfs een belangrijke factor geweest bij zijn fokbeleid:

Waarom ik met aankoopsperma begonnen ben? Tja, het gaat lekker, het geld is ervoor, je wilt eigenlijk iets meer. Dan vind je de eigen stieren, van de KI, niet goed genoeg meer. Het was ook aan de orde van de dag. Op feesten bood je tegen elkaar op over de stieren, en dan ga je ook meedoen. (Zijn vrouw:) Stoer doen! (Hijzelf): Ach, stoer doen ... Volgens mij brengt het zijn geld wel op. Ik dacht het wel.

Over de invloed die van deze verhalen uitgaat, kan Hoens meepraten. Ook hij heeft een zwager met koeien die gemiddeld meer dan 7000 liter produceren:

Mijn vrouw komt uit een topfok-familie. Die hele familie zijn keien van boeren. Ze halen eruit wat erin zit. Ze zitten erop. Als je daar bij zit op verjaardagen of zo en je bent een boer als ik, met rode koeien, enzovoort, dan moet je wel sterk van hart zijn; anders krijg je een minderwaardigheidscomplex.

Zijn hart ontleent in ieder geval een deel van de benodigde kracht aan het feit dat hij deze tegen elkaar opbiedende boeren kan beoordelen aan het criterium dat bij hemzelf voorop staat, het financiële resultaat:

Op boerenvergaderingen gaat het ook altijd over melklijsten: die heeft het zo best, en die heeft het zo best. Als al die verhalen van die mensen waar zouden zijn, dan zouden ze hardstikke rijk moeten zijn. Maar dat zijn ze niet. Dat klopt dus niet.

De 'rode' boeren hebben ook hun eigen code, hun sociale controle: bepaalde dingen 'doe je niet', hoe natuurlijk zij in de ogen van de Holstein-boeren ook mogen schijnen. Een van mijn informanten, ook lid van Samen, heeft zich bijvoorbeeld een tijd lang aan deviant gedrag schuldig gemaakt: hij liet zijn koeien in het stamboek inschrijven:

Ze vroegen vaak: waarom doe je dat toch? Heb je er ooit financieel voordeel uitgehaald? En dan moest ik zeggen: nee. Maar ik heb verder weinig hobby's, dus toen zei ik: mag ik dan een hobby hebben om mijn koeien in het stamboek in te laten schrijven?

Het lijkt mij niet onwaarschijnlijk dat de invloed van gelijkgezinden op de diverse bedrijfsstrategieën in de toekomst nog zal toenemen. In de loop van het conflict in de KI-vereniging hebben de vertegenwoordigers van de 'rode' richting zich voor het grootste deel uit de 'gemengde' vereniging teruggetrokken, en hun eigen organisatie gevormd. Dat betekent dat de nieuwe KI Mid West homogener is geworden; er zal niet alleen meer overeenstemming heersen over het te voeren fokbeleid, maar ook over de verdere bedrijfsvoering. Wanneer in de andere coöperaties eenzelfde ontwikkeling plaats vindt, wordt de kans dat de 'rode' en de 'Holstein'-benadering in de toekomst naar elkaar toe zullen groeien, kleiner. Een eerste aanwijzing hiervoor is te vinden in de reacties van de verschillende boeren op de invoering van de superheffing.

Van de twintig boeren die ik gesproken heb, zijn er drie voorlopig aan de gevolgen van de superheffing ontsnapt, omdat zij kort geleden in de bouw of de uitbreiding van een stal geïnvesteerd hadden: Wouters, Idema en Van Doesburg. Anderen worden er juist extra zwaar door getroffen doordat zij net nieuw land hadden gekocht, wat een veel geringere verhoging van het toegestane quotum oplevert (Hoens en Van Breugel), of omdat een zoon op het bedrijf is komen werken (Welten). Zij hebben hun bedrijfsvoering extra sterk moeten aanpassen, maar ook de anderen hebben zich opnieuw moeten bezinnen op de toekomst, omdat de ontwikkeling van de laatste tientallen jaren - een gestadige uitbreiding en schaalvergroting - voorlopig tot staan lijkt te zijn

gebracht.

Afgezien van Wouters, Idema en Van Doesburg hebben alle twintig boeren onmiddellijk maatregelen moeten treffen om het hun toegemeten quotum niet te overschrijden. Daarnaast hebben velen al plannen gemaakt voor aanpassingen, waardoor zij het gebrek aan groeimogelijkheden op lange termijn zouden kunnen compenseren.

Om de financiële verliezen die door de invoering van de superheffing veroorzaakt worden, op te vangen, zijn verschillende maatregelen denkbaar: het quotum volmaken met zo min mogelijk koeien; produktiedaling door vermindering van de voederrantsoenen; meer nadruk op de post omzet en aanwas; ontwikkeling of uitbreiding van andere bedrijfstakken, zoals de kaasmakerij, het mesten van stierkalveren, het opfokken van vaarskalveren, het houden van schapen, varkens of geiten. De Holstein-boeren kiezen vrijwel allemaal voor het eerste alternatief; de 'rode' boeren opteren voor de andere mogelijkheden, hoewel ook zij in eerste instantie gedwongen zijn geweest een deel van hun koeien af te stoten. Zoals steeds is het Van Breugel die het standpunt van de Holstein-boeren het duidelijkst formuleert:

Je hoort erg veel dat je nu met die superheffing gewoon je koeien moet houden, maar met wat meer nadruk op de bespiering, dus op de omzet en aanwas, om zo je inkomen op peil te houden. Misschien hebben ze gelijk - maar ik denk van niet. Maar ze moeten daar eerst maar eens wat cijfers op los laten, want wij met onze subjectieve waarneming kunnen daar eigenlijk geen zinnig woord over zeggen. Toch denk ik zelf dat het juist met die superheffing nog belangrijker wordt om of extreem naar het ene te gaan, of extreem naar het andere. Ik geloof niet dat de dubbeldoelkoe het in de toekomst is, het zal een extreme melkkoe of een extreme vleeskoe moeten zijn. Want wil je vooruitgang hebben in de fokkerij, dan moet je het in de extremen zoeken, dan ga je het snelst vooruit. Als je naar twee dingen moet kijken, dan krijg je compensatieparing en is je vooruitgang maar de helft.

Je bent voor 80, 85% afhankelijk van je melk, voor 15, 20% van de post omzet en aanwas. Als je ergens verbetering in wilt brengen, denk ik dat je meer bereikt door die 80, 85% omhoog te brengen, dan die 10, 15%. Als je in beide 10% verbetering brengt, ga je 8% omhoog in je 80, 2% in je 20.

'Vooruitgang' is ook het toverwoord voor de Sijthoffs, als ik vraag of zij met de invoering van de superheffing op minder dure rietjes zullen overschakelen, temeer omdat zij hun quotum met bijna 20.000 liter overschreden hebben:

Nee, dat zijn we echt niet van plan. We willen de produktie nog

hoger hebben. Je kunt toch niet blijven stilstaan? Je moet steeds verder vooruit!

De reacties van de andere Holstein-boeren komen ongeveer op hetzelfde neer: op dezelfde voet doorgaan, alleen met minder koeien. Nog een voorbeeld, Stolk:

We gaan in ieder geval naar de 7000. Ja, je moet een streven hebben. Als ik daar ben, naar de 7500. Je moet nooit stil staan. Het is mijn streven om zo min mogelijk koeien te hebben. Zeker weten. Als het met dertig koeien kon, mij best. Of met één koe, dan sloot ik daar de hele dag de melkmachine op aan.

De enige uitzondering onder de Holstein-boeren is Welten, ook in andere opzichten de minst karakteristieke vertegenwoordiger van deze groep (geen lid meer van de studieclub, overweegt het SAP te verlaten, geen Middelbare Landbouwschool of cursussen). Nu staat hij voor extra grote problemen, omdat zijn zoon onlangs op het bedrijf is gekomen, en de voorgenomen uitbreiding van het aantal koeien door de superheffing onmogelijk is geworden. Maar zelfs wanneer dat in aanmerking wordt genomen, zijn zijn reacties weinig karakteristiek. Allereerst is hij zijn koeien wat minder gaan voeren, een manier van doen die door de andere Holstein-boeren radicaal wordt afgewezen ("Daar raken ze helemaal van slag van"). Bovendien is hij van plan varkens en misschien zelfs wel schapen te gaan houden. Ook ziet hij onder de nieuwe omstandigheden wel weer nieuw perspectief voor de dubbeldoelkoeien, al is hij zelf beslist niet van plan met 'rood' te gaan fokken. Zijn geval bewijst echter wel dat de keuze voor de Holstein-strategie weliswaar steeds meer terrein wint, maar geen onomkeerbaar proces is.

De reactie van de 'rode' boeren is heel anders dan die van het gros van de Holstein-groep. In zekere zin zijn hun bedrijven, waarop de melkproduktie relatief een minder belangrijke plaats innam dan op die van de Holstein-boeren, ook beter geëigend om de klap van de superheffing op te vangen. Een van de meest voor de hand liggende methoden is dat zij een grotere nadruk op de post omzet en aanwas gaan leggen. Vooral voor de boeren die nog maar gedeeltelijk met rood fokten lijkt dit een aantrekkelijk middel, zoals voor Van Lith:

Ik fok zwarten, maar ook roodjes. Mijn vrouw houdt alleen maar van rood. Als het aan haar lag, was alles rood. Nu met de superheffing zal ze misschien haar zin wel krijgen. Die roden mesten wat makkelijker, ze hebben wat meer restwaarde. En die melkpro-

duktie, die houd ik wel bij, daar ben ik niet zo bang voor. Want die roden zijn ook heel erg gekruist met Amerikanen.

Hoens fokte al uitsluitend met rood. Hij heeft zijn produktie vermindert door wat minder te gaan melken: hij zet zijn koeien geen twee, maar drie maanden voor het kalven droog. Uiteraard heeft hij ze in die tijd ook veel minder voer gegeven. Volgens hem is dat een procédé dat wel met MRIJ's mogelijk is, maar niet met "die uitgefokte Amerikanen". Bovendien heeft hij zijn kudde schapen aanzienlijk uitgebreid, evenals Beers. Verzijl wacht nog op de afhandeling van een bezwaarschrift en de gebroeders Peters volgen in grote lijnen de Holstein-taktiek. Minder voeren kwam voor hen eigenlijk niet in aanmerking, omdat zij onder het motto "goed gras, daar kun je met geen krachtvoer tegenaan", hun koeien toch al een minimum gaven: gemiddeld 2,5 kg per week - de hoog-produktieve Black Holsteins krijgen 12 tot 15 kg. Een gedeeltelijke teruggang naar de vleesfokkerij overwegen zij niet, ondanks de expertise die zij op dat gebied bezitten.

De reactie van de boeren uit de derde categorie is ongeveer dezelfde als die van de Holstein-groep. Afgezien van Idema en Van Doesburg hebben zij allemaal koeien moeten wegdoen, en om dit verlies te compenseren, proberen zij om het hun toegestane quotum met zo weinig mogelijk koeien vol te maken (volgens de berekeningen van het LEI kunnen boeren op deze wijze hun inkomen aanzienlijk vergroten). Hierdoor worden ook boeren die tot nu toe tevreden met hun produktie waren - zoals Beijer en De Jager - gedwongen deze op te voeren. Dit impliceert nogal ingrijpende veranderingen in hun bedrijfsstrategie. De Jager, een pachtboer, heeft nog voldoende financiële speelruimte om "de toestand nog even aan te zien", maar Beijer heeft zich gedwongen gezien om meteen maatregelen te treffen: op advies van de voorlichter is hij lid van het SAP geworden, hij is begonnen met Holsteins te fokken en heeft zelfs al wat 'vreemd' sperma gekocht. De noodzaak tot produktieverhoging dwingt hem met andere woorden in de richting van de Holstein-strategie. Hetzelfde geldt voor Steijger, die mede vanwege een hinderwetaffaire waarin hij is verwickeld, zijn produktie per koe in hoog tempo op moet voeren.

Deze gevallen staan waarschijnlijk niet op zichzelf: wanneer de superheffing gehandhaafd blijft - en in de nabije toekomst is dat zeker het geval - zullen vele boeren, die evenals Beijer tot de categorie van de 'niet-groeiers' behoorden, zich genoodzaakt zien om tot een hogere

gemiddelde produktie te komen. Een dergelijke plotselinge wijziging in de bedrijfsvoering leidt tot problemen die nieuwe oplossingen vergen. Om deze te vinden moet een boer een nieuwe expertise ontwikkelen. Deze kan hij niet geleidelijk door ervaring opdoen: dat is een te langdurig proces. Hij wordt daardoor bijna gedwongen om een beroep te doen op de kennis van anderen: de voorlichting, het SAP, het VIF, instanties die hem alle in de richting van de Holstein-strategie zullen sturen. Dat deze sinds de invoering van de superheffing steeds meer terrein wint, zoals valt op te maken uit het aantal inseminaties met HF-sperma, valt dan ook nauwelijks te verbazen.

VIII. DISCUSSIE EN CONCLUSIES

Tot in de jaren zeventig zijn vele agrarisch sociologen gewoon geweest om boeren naar hun 'cultuurpatroon' in twee categorieën in te delen. Enerzijds onderscheidde men boeren met een 'modern-dynamisch cultuurpatroon': rationeel, individualistisch, vooruitstrevend, bereid tot het invoeren van vernieuwingen en gericht op de samenleving als geheel. Hun tegenhangers, die met het begrip 'traditioneel' werden aangeduid, kenmerkten zich door het negatief van deze kwaliteiten.

De in dit onderzoek gebruikte indeling tussen 'rode' en Holstein-boeren sluit in zekere mate aan bij deze tegenstelling traditioneel - modern. De 'rode' boeren vertonen vele kenmerken die als 'traditioneel' kunnen worden aangeduid: het kennismodel dat zij hanteren, hun verzet tegen geavanceerde technologische ontwikkelingen, zoals gecomputeriseerde fok- en voeradviezen, hun nadruk op kleinschaligheid, hun afwijzing van de 'moderne' Holstein-koeien. De Holstein-boeren kunnen daarentegen als vertegenwoordigers van het 'modern-dynamisch cultuurpatroon' gelden: het Galileïsche kennismodel volgens welk zij te werk gaan, hun enthousiasme voor instanties als het SAP en het VIF, hun positieve houding tegenover schaalvergroting, hun systematisch gebruik van Amerikaans vee, hun gerichtheid op de dominante waarden van de Nederlandse samenleving als geheel.

Begrippen als 'cultuurpatroon' of het daarmee verwante 'mentaliteit' hebben in de sociologie echter alleen waarde als tussenstations. Op zichzelf is de verklarende kracht ervan gering, omdat een 'cultuurpatroon' of een 'mentaliteit' niet los valt te zien van de sociale posities en de belangen van de 'dragers' ervan. Zo is het schijnbare anti-modernisme van de 'rode' boeren voornamelijk een reactie op de dreigende devaluatie van hun bedrijfsvoering en het vakmanschap dat eraan ten grondslag ligt. Het blijkt dan ook maar zeer betrekkelijk te zijn: de 'rode' boeren wijzen het SAP en het VIF weliswaar af, maar

staan wel positief tegenover de even moderne voercomputer. Een van de radicaalste vertegenwoordigers van deze categorie, Verzijl, behoorde bovendien tot de eerste boeren in de streek die een ligboxenstal liet bouwen. Begrippen als 'vooruitstrevendheid' of 'innovatiebereidheid', verbonden aan een bepaald 'cultuurpatroon' of een 'mentaliteit', bieden in dit geval dan ook geen werkelijke verklaring voor de keuze voor een bepaalde bedrijfsstijl.

Een andere tweedeling die in de agrarisch sociologische literatuur gemaakt wordt, is die tussen boeren die een extensieve en boeren die een intensieve bedrijfsstijl toepassen. Dit is het onderscheid dat Bolhuis en Van der Ploeg (1985) hanteren, onder andere naar aanleiding van een onderzoek van Van der Ploeg onder melkveehouders in de Italiaanse regio Emilia-Romagna. De boeren met een intensieve bedrijfsvoering (de 'I-boeren') streven naar een zo hoog mogelijke melkopbrengst per koe; hun tegenhangers, de 'E-boeren', proberen hun inkomen op te voeren door schaalvergroting, waarbij de kosten per koe tot een minimum worden beperkt, ook al leidt dit tot een lagere produktie.

Het onderscheid tussen E- en I-boeren dat Van der Ploeg in Emilia-Romagna aantroft, vertoont duidelijke overeenkomsten met het verschil tussen de 'rode' en de Holstein-boeren uit mijn onderzoek. Deze overeenkomsten strekken zich ook tot andere elementen uit, zoals de zorg die de I-boeren aan het fokken besteden en de zakelijke instelling van de E-boeren. Bolhuis en Van der Ploeg laten de door hen ondervraagde boeren uitgebreid aan het woord komen, en in deze citaten wordt de gelijkenis met de Utrechtse boeren waarmee ik gesproken heb, nog frappanter: een man als Verzijl zou zich moeiteloos onder de E-boeren kunnen scharen, terwijl Sijthof of Van Staten in Emilia-Romagna als typische I-boeren zouden kunnen gelden. Des te verrassender zijn de verschillen tussen de met elkaar corresponderende Italiaanse en Nederlandse oriëntaties. Een belangrijk deel van het onderzoek van Bolhuis en Van der Ploeg heeft betrekking op de mate van incorporatie die de door hen onderzochte veehouders vertonen. Op grond van de resultaten van mijn studie zou verwacht kunnen worden dat de I-boeren in dit opzicht het hoogst en de E-boeren het laagst zouden scoren. Het ligt echter precies andersom. Dit is op zichzelf niet verbazingwekkend omdat de omstandigheden in Noord-Italië en Nederland op enkele punten radicaal van elkaar verschillen.

Een van de manieren waarop Van der Ploeg een antwoord trachtte te

krijgen op de vraag in hoeverre de E- en I-boeren een bewuste strategie voerden, was door de melkveehouders uit zijn onderzoek te vragen wie de beste boer was: een boer met twintig koeien en een gemiddelde produktie van 5000 kg of een boer met dertig koeien en een produktie van 4000 kg. Het opvallende was dat de Italiaanse veehouders deze 'profielen', ondanks het ontbreken van bijzonderheden over andere aspecten van het bedrijf van beide voorbeeldboeren, onmiddellijk herkennen. Een poging om deze methode in Nederland toe te passen (waarbij de produkties met 1000 kg waren verhoogd), leidde tot geheel andere resultaten (zie Overbeek, 1984). De ondervraagde veehouders weigerden op grond van deze summiere gegevens een oordeel te vellen. Dit is niet verbazingwekkend: het onderscheid intensivering/extensivering speelt in de Nederlandse melkveehouderij een ondergeschikte rol. De twintig boeren uit mijn onderzoek zouden volgens Noord-Italiaanse maatstaven allemaal I-boeren zijn. Toen de gebroeders Peters een produktie van minder dan 5000 kg hadden, schaamden zij zich zo dat zij nog geen lid van de Melkcontrole durfden te worden; volgens de E-boeren uit Emilia-Romagna pleegt een boer met een dergelijke produktie roofbouw op zijn koeien.

Aan de andere kant is de schaal waarop de Utrechtse boeren opereren veel groter dan die van hun Italiaanse collega's. Slechts twee van hen hebben minder dan zestig koeien. Om zoveel koeien met een zo hoge produktie te houden - en het zij nog eens benadrukt: dit is economisch een noodzaak - zijn de Utrechtse boeren gedwongen om zich sterk op allerlei toevoermarkten te richten. Zo geven zij al hun melkkoeien krachtvoer. Dit moeten zij kopen, omdat de totale hoeveelheid zo groot is dat zij dit onmogelijk zelf kunnen produceren, zoals sommige Italiaanse boeren doen. Bovendien zijn zij vrijwel allemaal gedwongen om elk jaar wat ruwvoer aan te kopen. Zij maken allemaal gebruik van kunstmatige inseminatie, en betrekken sperma van de eigen KI-vereniging of van elders. De meesten van hen maken gebruik van loonwerkers. Enzovoort. Hun afhankelijkheid van de verschillende toevoermarkten is groot - en dat geldt voor allen. Deze afhankelijkheid is echter juist de maatstaf waaraan Bolhuis en Van der Ploeg de mate van 'incorporatie' afmeten (ibid: 57-60). De Utrechtse veehouders zouden dan ook allemaal zeer hoog op deze incorporatie-schaal scoren. Marktafhankelijkheid is met andere woorden geen geschikt criterium om verschillende oriëntaties onder hen van elkaar te onderscheiden.

Naast 'incorporatie' onderscheiden Bolhuis en Van der Ploeg nog een tweede vorm van 'systeemverwevenheid', namelijk 'institutionalisering', een begrip dat onder meer betrekking heeft op de 'prescriptie' van verschillende aspecten van de bedrijfsvoering door allerlei instanties, waaronder de voorlichting. Ook op dit punt bleken de E-boeren het hoogst te scoren, terwijl dat voor hun 'psychologische' equivalenten, de 'rode' boeren in Utrecht, precies andersom is. De verklaring voor dit verschil valt ook ditmaal tenminste voor een deel te vinden in de veel hogere mate van intensivering die de Nederlandse melkveehouderij ten opzichte van de Noord-Italiaanse ondergaan heeft. Een opvallend kenmerk van de E-boeren uit het onderzoek van Van der Ploeg is dat zij in 'vakmanschap' verre de minderen zijn van de I-boeren, zoals door een panel van deskundigen werd vastgesteld. Vakmanschap werd daarbij gedefinieerd als "het concrete vermogen de productieve resultaten per arbeidsvoorwerp (...) zowel op korte, als op langere termijn, te optimaliseren" (ibid: 126). De E-boeren hadden een dergelijk vermogen nauwelijks nodig: als zij hun totale melkproductie wilden verhogen, trachtten zij niet de melkgift per koe te verhogen, maar kochten zij eenvoudigweg wat meer vee. Hun capaciteiten lagen op een ander vlak: hun vermogen om zich "te oriënteren op markten en markt-instituties en hun arbeid en productie te organiseren op grond van de daar vigerende verhoudingen, tendenzen, verwachtingen, voorschriften en aanbevelingen". Van der Ploeg duidt dit vermogen aan met de term ondernemerschap (ibid: 142).

De 'rode' boeren uit Utrecht kunnen niet op dezelfde manier te werk gaan als de E-boeren in Emilia-Romagna. Met koeien die niet meer dan 4000 kg melk per jaar produceren, kunnen zij hun bedrijf niet in stand houden. Ook zij zijn gedwongen te intensiveren. Weliswaar 'optimaliseren' zij hun 'arbeidsvoorwerpen' - hun koeien - niet in dezelfde mate als de Holstein-boeren, maar dat geldt alleen voor de melkgift; zij compenseren dit door een relatief hoge melkproductie te combineren met een hoge vleesproductie. Ook hier is een niet geringe mate van 'vakmanschap' voor nodig. Dit 'vakmanschap' moeten zij echter zelf ontwikkelen, want aan de 'externe prescripties' vinden zij weinig houvast. Heel de 'technisch-administratieve taakomgeving' is in Nederland namelijk in de eerste plaats afgestemd op de Holstein-strategie, die onder andere een zo hoog mogelijke melkproductie inhoudt. Dat betekent dat de boeren die deze strategie toepassen, de 'Holstein-boeren', wél

uitgebreid steun kunnen vinden bij een apparaat dat erop gericht is om de 'produktieve resultaten' van hun koeien te 'optimaliseren'. Het 'vakmanschap' dat zij aan de hand hiervan kunnen ontwikkelen, is echter tevens een vorm van 'ondernemerschap', zoals dat door Bolhuis en Van der Ploeg gedefinieerd wordt. Beide aspecten vallen namelijk nauwelijks van elkaar te scheiden; zo is de norm van veeverbetering die de Holstein-boeren toepassen, het Inet. Aan de ene kant is dit een zoötechnische maat die het niveau van de produktie en de voerconversie aangeeft. Tegelijkertijd is het echter ook een economisch criterium: het is gebaseerd op de prijzen van melk, vet, eiwit en voermiddelen. Wanneer deze prijzen zich wijzigen, of wanneer er produktiebepalende bepalingen worden ingevoerd, kan de hoogte van het Inet ingrijpend veranderen en kunnen stieren vele plaatsen op de ranglijsten dalen of stijgen. De veredelingskruisingen die de Holstein-boeren toepassen ('vakmanschap') zijn dan ook nauwkeurig afgestemd op de fluctuaties van de markt ('ondernemerschap').

De conclusie dat 'vakmanschap' en 'ondernemerschap' op de grote, intensieve bedrijven, waar ik mijn onderzoek heb verricht, zo sterk met elkaar verweven zijn, dat het onderscheid ertussen nauwelijks meer enige analytische waarde heeft, blijkt nog sterker bij een andere definiëring die Bolhuis en Van der Ploeg aan deze begrippen geven. Eerder in hun studie gebruiken zij namelijk de volgende omschrijvingen: vakmanschap is "het vermogen bedrijfs-interne indicatoren als normatief voor structurering van arbeid en produktie te hanteren, waarbij de individuele actor de hem ter beschikking staande 'interpretatieruimte' veel meer coördineert met eigen ervaringen, inzichten en perspectieven dan met universele schablonen", terwijl ondernemerschap het vermogen is om "bedrijfsexterne indicatoren en universele maatstaven die per definitie voorbijgaan aan de particulariteit van de afzonderlijke bedrijfspraktijken, te hanteren als richtinggevend voor de bedrijfsontwikkeling" (ibid: 60-61). Deze definities komen sterk overeen met het door mij gemaakte onderscheid tussen de vormen van vakmanschap, gebaseerd op het conjecturele en het Galileïsche kennismodel. Toegepast op de Utrechtse veehouders zou dit betekenen dat ditmaal de Holstein-boeren de 'ondernemers' en de 'rode' boeren de 'vaklieden' zouden zijn.

Deze conceptuele verwarring betekent niet dat de begrippen 'vakmanschap' en 'ondernemerschap', zoals zij door Bolhuis en Van der Ploeg

gedefinieerd worden, geen waarde zouden hebben. Integendeel. Weliswaar zijn een maximale intensivering en een particularistische benadering blijkbaar minder onverbrekkelijk met elkaar verbonden dan Bolhuis en Van der Ploeg menen, maar verder vormen de gegevens uit mijn onderzoek in zekere zin juist een bevestiging van hun stellingen. Wanneer de bedrijfsstrategieën, die zij aan hun begrippen 'intensivering' en 'schaalvergroting' verbinden, gecombineerd worden, zoals de Utrechtse boeren uit mijn onderzoek doen, blijken de specifieke vaardigheden die voor deze beide oriëntaties nodig zijn, tot een onontwarbaar geheel samen te smelten.

Uit mijn onderzoek blijkt dat boeren daardoor nog geen homogene groep vormen: ook onder de Utrechtse veehouders vallen duidelijk verschillende bedrijfsstrategieën te onderscheiden, zij het dat de scheidslijnen van andere aard zijn dan in Emilia-Romagna. De aard van het koppel dat een boer bezit, speelt in het onderzoek van Van der Ploeg bijvoorbeeld geen enkele rol. In Utrecht blijkt het zo belangrijk te zijn, dat bepaalde oriëntaties min of meer aan bepaalde veerassen gebonden zijn: Holsteins staan voor 'incorporatie', MRIJ's voor 'autonomie'. Deze oriëntaties hebben bovendien consequenties voor de bedrijfsvoering als geheel. De boeren met Amerikaanse koeien specialiseren zich in een zo hoog mogelijke melkproduktie. Bij het selecteren van stieren laten zij zich in zeer belangrijke mate leiden door de geregistreerde verervingscijfers - met name het Inet -, en de door computers berekende verwachtingswaarde van een kalf dat uit een bepaalde combinatie van koe en stier geboren wordt. Om een hoge melkproduktie te bereiken zijn zij bereid om relatief grote investeringen te doen, met name bij het aankopen van sperma. In hun bedrijfsvoering doen zij een uitgebreid beroep op voorlichters en andere externe deskundigen. Uit efficiëntieoverwegingen zijn zij over het algemeen voorstanders van grote organisaties in de landbouw. Commerciële activiteiten maken volgens hen niet of nauwelijks deel uit van de taak van een boer, en zij hebben dan ook de neiging om deze te delegeren, gewoonlijk aan de coöperaties waarvan zij lid zijn.

Tegenover deze 'Holstein-boeren' staat een andere groep boeren die ik met het adjectief 'rood' heb aangeduid. Deze streven meerdere produktiedoeleinden na en fokken daarom veel met de vleesrijke MRIJ-koeien. Daarnaast houden zij vaak nog ander vee, zoals schapen, varkens of kippen. Bij het fokken gaan zij meer op eigen inzicht en

ervaring af dan op geregistreeerde gegevens. De kennis van hun eigen veestapel en hun eigen bedrijf achten zij bij het fokken een betrouwbaarder indicatie dan de door computers berekende verwachtingswaarde. Zij trachten hun investeringen zo laag mogelijk te houden, en kopen geen dure rietjes. Van voorlichters en andere externe deskundigen maken zij weinig gebruik. Zij zijn voorstanders van kleine organisaties, waarin zij zelf een bepalende rol kunnen vervullen. Commercieel inzicht is in hun ogen een belangrijke eigenschap voor een goede boer, en zij richten zich bij de inkoop en verkoop van hun produkten bij voorkeur op de particuliere sector.

De boeren die niet in een van deze twee categorieën vallen, vormen een tamelijk heterogene verzameling. Zij fokken niet met rode koeien, maar ook niet uitsluitend met Holsteins. In sommige opzichten staan zij dicht bij de 'rode' boeren, in andere bij de 'Holstein' groep.

De boeren die ik gesproken heb, zijn zich zeer goed bewust van het bestaan van verschillende oriëntaties. Zij zijn over het algemeen goed op de hoogte van elkaars bedrijfsvoering. De tegengestelde opvattingen die in de streek bestaan, zijn bovendien duidelijk naar buiten getreden, toen zij inzet werden van een conflict dat tenslotte tot een scheuring binnen de KI-vereniging heeft geleid. Daarnaast worden zij door de vakbladen, die zij allemaal lezen, uitgebreid geïnformeerd over mogelijke alternatieven voor hun eigen benadering. Deze wordt slechts in betrekkelijk geringe mate bepaald door omstandigheden die zij zelf niet in de hand hebben, zoals bijvoorbeeld de aard van het koppel dat zij van hun vader erven - en zelfs dat is geen onoverkomelijke hinderpaal. De oriëntaties die zij volgen, komen grotendeels voort uit een bewuste keuze; het zijn weloverwogen strategieën, oplossingen voor het probleem hoe de bedrijfsvoering zo goed mogelijk kan worden afgestemd op de capaciteiten, het vakmanschap, van de boer en de condities waarin hij zijn beroep moet uitoefenen. Bij het zoeken naar een antwoord op de vraag waarom een boer een bepaalde strategie toepast, dient dan ook allereerst aandacht te worden geschonken aan deze capaciteiten en condities, of liever gezegd, aan het beeld dat de boer zich daar zelf van vormt. Andere factoren kunnen ook een rol spelen, bijvoorbeeld de interne organisatie van het bedrijf, maar deze zijn van minder belang.

Het bepalende element in het vakmanschap van de boeren uit mijn onderzoek is het kennismodel waarop dit gebaseerd is. Wanneer boeren hun

vak vrijwel geheel in de praktijk leren, zullen de methoden die zij toepassen voornamelijk 'conjectureel' van aard zijn: particularistisch en sterk gebonden aan het bedrijf waarop zij hun ervaring hebben opgedaan. Boeren die middelbaar of hoger beroepsonderwijs hebben gevolgd, hebben een ander kennismodel leren toepassen, het Galileïsche model, dat universalistisch van aard en niet gebaseerd is op de eigenaardigheden van het individuele bedrijf. Dit wil uiteraard niet zeggen dat boeren met een hoge opleiding dit model ook inderdaad consequent zullen toepassen: ook zij beschikken meestal over een fikse dosis ervaringskennis, die zij onder bepaalde omstandigheden zwaarder kunnen laten wegen dan de algemene, theoretische principes waarin zij geschoold zijn.

Boeren zonder middelbare of hogere opleiding zijn gewoonlijk slechts bedreven in de toepassing van het conjecturele kennismodel. Dat wil echter niet zeggen dat zij gedoemd zijn om zich van de toepassing van Galileïsche methoden te onthouden. Integendeel, willen zij daartoe overgaan, dan staat er een heel apparaat klaar om hen daarin bij te staan: de voorlichtingsinstanties van het Rijksconsulentschap, de standsorganisaties, het SAP, het VIF, enzovoort. Wanneer zij daar een beroep op doen, geven zij echter een belangrijk deel van hun beslissingsmacht op en laten zij dit vacuüm opvullen door de expertise van externe deskundigen. Vaak hebben zij daarbij geen keus, bijvoorbeeld wanneer zij in een financiële crisis zijn beland, een situatie die sinds de invoering van de superheffing steeds vaker voorkomt.

Voor sommige boeren uit mijn onderzoek die een 'conjecturele' bedrijfsstijl hanteren, is het niet nodig om zich tot instanties buiten hun bedrijf te wenden, omdat zij goede financiële resultaten behalen. Toch verkeren zij niet in een comfortabele positie. Hun vakmanschap is een kapitaal dat aan voortdurende inflatie onderhevig is, en bovendien worden er binnen het agrarisch complex, waarin ook zij gevat zitten, voortdurend maatregelen genomen die afgestemd zijn op een andere strategie dan die welke zij toepassen. Zij verdedigen hun positie dan ook met felheid en de kans dat zij zich tenslotte in eigen organisaties zullen terugtrekken, lijkt niet denkbeeldig. Hun specifieke vakmanschap vormt daarbij een middel, waarmee zij zich tegen de invloed van de overheid teweer kunnen stellen: het vormt een 'zone van onzekerheid' waarop moeilijk vat valt te krijgen. In zekere zin vormt het een laatste bastion tegen het culturele offensief dat in de Neder-

landse landbouw gevoerd wordt en waarin traditionele vormen van kennis verdrongen worden door algemene theoretische principes. Dit offensief wordt gerechtvaardigd met de belofte van een grotere efficiëntie, maar tegelijkertijd vormt het een machtsstrijd waarin de overheid en het bedrijfsleven, de 'agri-business', een steeds grotere greep op de landbouwsector krijgen. De 'rode' boeren uit mijn onderzoek verzetten zich hevig tegen deze ontwikkeling, waar zij wel de nadelen van onder-vinden, maar niet de vruchten van plukken. Weliswaar is de produktie van hun koeien dankzij de vorming van een wetenschappelijk apparaat in absolute zin gestegen, maar in verhouding tot de produktie van het zwartbont vee is zij gedaald. Desondanks worden ook zij nu getroffen door de superheffing, die zeker niet door hun type bedrijfsvoering veroorzaakt is.

De strategie van de 'rode' boeren is een minderheidsstrategie; men kan zich zelfs afvragen of het hier geen achterhoedegevecht betreft. Die indruk wordt versterkt door de dramatische daling van het aantal inseminaties met MRIJ-stieren in 1986: ook onder boeren met roodbont vee neemt de voorkeur voor Amerikaanse stieren snel toe. Het is mogelijk dat het daarbij vooral om 'compensatiekruisingen' gaat: de produktie van MRIJ-koeien is de afgelopen jaren zoveel toegenomen, dat hogere poten en een betere uier min of meer noodzakelijk zijn geworden. Maar ook in dat geval lijkt de toekomst van het MRIJ-ras in zuivere vorm weinig rooskleurig. Dit wil niet zeggen dat de benadering van de 'rode' boeren uit mijn onderzoek eveneens tot ondergang gedoemd is: de binding van deze strategie aan het MRIJ-veeslag is zeker geen strikte noodzaak. De bedrijfsvoering van een van de boeren met zwartbont vee uit mijn onderzoek, Groot, verschilt nauwelijks van die van zijn 'rode' collega's: dezelfde zuinigheid, een anti-SAP houding, zij het weinig militant ("fokken is een beetje een hobby van mij"), het houden van varkens, oriëntatie op de particuliere handel. Het is echter wel mogelijk dat de 'rode' boeren in toenemende mate gemarginaliseerd zullen worden, zeker wanneer het huidige beleid van de overheid en de belangrijkste instellingen binnen het agrarisch complex wordt voortgezet.

Men kan zich afvragen of een eventuele marginalisering van de 'rode' boeren ook zou betekenen dat het conjecturale kennismodel, waarop hun vakmanschap gebaseerd is, aan waarde zal inboeten. In recente agrarisch-sociologische studies wordt vaak gesteld dat boeren door de

ontwikkeling van de 'technologisch-administratieve taakomgeving' steeds meer gereduceerd zullen worden tot uitvoerders van voorschriften en richtlijnen, verstrekt door externe deskundigen (zie bijvoorbeeld Benvenuti & Mommaas, 1985). Mijn onderzoek bevestigt deze stelling maar ten dele. Sommige boeren blijken namelijk zeer goed in staat om hun bedrijfsvoering af te stemmen op de mazen in dit netwerk van adviezen en prescripties. Deze mazen weerspiegelen ongetwijfeld voor een deel onvolkomenheden in de wetenschappelijke kennis die slechts van tijdelijke aard zullen zijn. Maar andere hiaten zijn principiëler. Het kennismodel dat landbouwdeskundigen hanteren is kwantitatief, Galileïsch. Dit betekent dat voorbij wordt gegaan aan allerlei individuele eigenaardigheden van bedrijven en 'arbeidsobjecten'. Dit zou van weinig belang zijn als de Nederlandse veehouderij uit grote, uniforme bedrijven bestond. Daar is echter geen sprake van. Bedrijven met meer dan 100 koeien vormen in Nederland een zeer kleine minderheid. Pogingen om de melkveehouderij industrieel op te zetten, zijn tot nu toe niet erg geslaagd. Een experiment in Finsterwolde, waar vier boeren een maatschap met 600 melkkoeien stichtten, heeft bijvoorbeeld slechts enkele jaren geduurd. Het is duidelijk dat de benadering van de 'rode' boeren, die gebaseerd is op de toepassing van een conjectureel kennismodel, bij een dergelijke omvang weinig effectief zou zijn. Volgens Giessen ligt de grens bij 80 à 90 koeien - het aantal dat hij zelf bezit. Lichamelijk zou hij volgens eigen zeggen zeker een groter aantal aankunnen, maar dan zou hij het overzicht verliezen dat hij voor zijn bedrijfsvoering nodig heeft.

De 'rode' boeren zijn fel gekant tegen een strategie die afgestemd is op de voorschriften en richtlijnen van externe instanties. Volgens hen zijn boeren die op deze manier te werk gaan, 'ambtenaren' of 'uitmesters'. De 'uitmesters' zelf hebben echter nauwelijks het gevoel dat zij hun autonome beslissingsmacht hebben opgegeven. Weliswaar maken zij uitgebreid gebruik van de adviezen die het landbouwaparaat hun biedt, maar de meesten van hen vatten deze allerm minst al oekazen op. Sommigen van hen zijn in de loop van de jaren zelfs minder waarde aan deze richtlijnen gaan hechten. Naarmate zij meer ervaring opdoen, laten zij de kennis die zij op deze manier verworven hebben, steeds zwaarder wegen. Zij trachten met andere woorden hun bedrijfsvoering te baseren op een combinatie van het Galileïsche en het conjecturele kennismodel.

Er is slechts één boer die zich in omgekeerde richting heeft ontwikkeld. Dat is Van Breugel, een succesvolle veehouder die veel van zijn collega's ten voorbeeld strekt. Zelf meent hij dat hij zijn goede bedrijfsresultaten voor een belangrijk deel te danken heeft aan zijn uitgebreide toepassing van algemene, wetenschappelijke gegevens die hem door deskundigen verstrekt worden. Deze informatiestroom is overigens veel groter dan op andere bedrijven, omdat hij zeer intensief begeleid wordt door medewerkers van de Faculteit van Diergeneeskunde in Utrecht. Toen ik hem na afloop zei dat hij van alle boeren die ik gesproken had, degene was die het consequentst gebruik maakte van de diensten die door de instellingen van het agrarisch complex geboden werden, antwoordde hij dat hij blij was dat te horen, omdat hij daar inderdaad naar streefde. Maar toen ik zijn collega's vroeg wat zij in hem bewonderden, wezen hun antwoorden in een heel andere richting:

Veevoeding is verschrikkelijk belangrijk. En dat zie je ook, want ieder jaar ga je daarmee zelf de mist in. Wij hadden nu net met Pinksteren gemaaid, een hele zoi kaal land. En toen ging het drogen en toen hebben we een paar hele mooie weken gehad. Dan heb je op een gegeven moment dat de nawei gaat groeien. En dan moet je kiezen: zou ik de koeien nog een keer in dat lange gras doen, wat eigenlijk te lang is, of doe ik ze in die nawei die te kort is? En als het dan niet gaat regenen, dan kom ik gras tekort. En dan heb ik al zo vaak gemerkt, dan pak ik de zekerste weg, dan neem ik dat lange gras. En eens in de twee jaren ga ik daar zeker de mist mee in. Dat zijn toch weer dingen waarvan ik tegen mijzelf zeg: nou jongen ... Maar het valt niet te voorspellen. En toch doet Van Breugel dat in mijn ogen wel iedere keer goed. Hij zit dan ook een stuk hoger in zijn melk dan ik. Kijk, bij mij lopen de koeien nu weer in die te lange nawei, maar hij had het weer goed gedaan: hij had die stukken gemaaid die ik geweid had. Je denkt dat het geluk is, maar het is kunde. Het is een hele goede boer, er gaat nooit wat verkeerd. Hij zit bij mij in de studieclub, dus hij kan me niet zomaar wat vertellen, want de resultaten, die zie ik. Ik kijk echt hoog tegen hem aan.

Wat uit dit lange citaat blijkt, is dat Van Breugel door zijn collega's niet zozeer gerespecteerd wordt vanwege zijn consequente toepassing van wetenschappelijke informatie, maar omdat hij de juiste oplossingen weet te vinden voor problemen op gebieden waarop geen cijfers beschikbaar zijn. En ongetwijfeld is het 'conjecturale' vermogen waarover hij kennelijk beschikt, een belangrijke factor voor zijn succesvolle bedrijfsvoering. Want voorlopig is het nog onmogelijk om alle aspecten van de melkveehouderij te programmeren en te plannen. Inderdaad gaat een veehouder, zoals de 'rode' boeren niet moe worden

te zeggen, met organisch, levend spul om, en hij is nog steeds afhankelijk van klimatologische omstandigheden die nauwelijks te voorspellen zijn. Zolang Nederlandse melkveehouderijen betrekkelijk klein en overzichtelijk blijven, zal het conjecturele element in het vakmanschap van de boeren een belangrijke rol blijven spelen. De 'zone' van onzekerheid' die dit schept zal misschien niet zo groot zijn als de 'rode' boeren uit mijn onderzoek willen, maar wel groot genoeg om nog tot op zekere hoogte baas op eigen erf te blijven.

APPENDIX I

METHODOLOGISCHE VERANTWOORDING

Ik ben mijn onderzoek begonnen met het lezen van zoveel mogelijk relevante literatuur, niet alleen op het gebied van de agrarische sociologie, maar ook op technisch, landbouwkundig terrein. Daarnaast heb ik een groot aantal jaargangen van bladen als Boerderij en Veeteelt doorgenomen. Mede op grond hiervan heb ik een voorlopige hypothese geformuleerd over het bestaan van een tweetal mogelijke bedrijfsoriëntaties, gekenmerkt door een 'autonome' of 'geïncorporeerde' strategie ten opzichte van de 'technisch administratieve taakomgeving' in de landbouw. Deze hypothese heb ik vervolgens geoperationaliseerd door een aantal aspecten van de bedrijfsvoering in de melkveehouderij die op verschillende manieren uitgevoerd konden worden, in te delen aan de hand van de in mijn hypothese geformuleerde criteria. Deze indeling berustte op theoretische overwegingen: zij sloot niet aan bij in de literatuur gepresenteerde modellen volgens welke een melkveehouderijbedrijf gevoerd kan worden. Daarnaast heb ik een checklist opgesteld van punten die volgens mij van belang konden zijn voor een sociologische interpretatie van de gepostuleerde oriëntaties.

Mijn veldonderzoek is begonnen met een exploratief gedeelte: een aantal gesprekken met melkveehouders in de streek rond mijn woonplaats Abcoude. Deze gesprekken waren grotendeels non-directief. Als beginvraag informeerde ik naar de opbouw van het bedrijf, de huidige situatie en de verwachtingen voor de toekomst. Naar aanleiding van deze gesprekken heb ik mijn operationalisering en mijn checklist enigszins gewijzigd en aangevuld.

Omdat ik in mijn onderzoek streefde naar conclusies die zo veel mogelijk op de Nederlandse melkveehouderij als geheel betrekking zouden hebben, probeerde ik een case met een maximum aan representativiteit te selecteren. Bij de keuze van mijn onderzoeksgebied sloot ik daarom streken uit die op de een of andere manier 'extreem' genoemd konden worden: bijvoorbeeld door het overheersen van zeer grote of zeer kleine bedrijven, een eenzijdige concentratie op een bepaald veeslag, een sterke invloed van vroegere, feodale verhoudingen, etc. Van de gebieden die wel in aanmerking kwamen, ging mijn voorkeur om praktische redenen uit naar een streek niet ver van mijn woonplaats. Bij mijn uiteindelijke keuze ben ik afgegaan op het advies van de directeur van het Consulentenschap voor de Rundveehouderij in de provincie Utrecht. Deze is zeer

goed op de hoogte van de ontwikkelingen van de rundveehouderij in deze streek. Hem heb ik gevraagd mij een 'zo gewoon mogelijke' regio aan te wijzen. Nadat hij dit had gedaan, heeft hij mij doorverwezen naar de voorlichter van het betreffende rayon. Deze heb ik verzocht om namen en adressen van melkveehouders die naar zijn mening goede kansen hadden om hun bedrijf in de nabije toekomst voort te zetten of aan een opvolger over te doen. Deze beperking was noodzakelijk, omdat mijn hypothese slechts betrekking had op realiseerbare bedrijfsstrategieën. 'Overlevingskansen' is in de huidige ontwikkeling van de Nederlandse landbouw daarvoor het beste criterium. Om een mogelijk bias te voorkomen heb ik het onderwerp van mijn onderzoek niet nader gespecificeerd en slechts verteld dat ik geïnteresseerd was in de huidige ontwikkelingen van de Nederlandse melkveehouderij.

De lijst van boeren die ik van de voorlichter kreeg, telde de namen van dertig boeren. Over elk van hen had ik enige globale bijzonderheden vernomen: het aantal koeien, het staltype, de eventuele aanwezigheid van varkens, schapen of kippen. Ik heb deze potentiële respondenten (met één uitzondering) telefonisch benaderd, waarbij ik de naam van de voorlichter als introductie gebruikte en tevens vertelde dat ik als socioloog verbonden was aan de Landbouwhogeschool te Wageningen (de enige keer dat ik geen gebruik van de telefoon heb gemaakt, heb ik gewoon aangebeld). Van de boeren die ik benaderd heb, wilde er slechts één mij niet ontvangen. De anderen stemden alle in een gesprek toe, zij het vaak pas na enige aandrang. Een van de boeren van mijn lijst bleek in het ziekenhuis te zijn opgenomen, en kon om deze reden niet geïnterviewd worden. De overige acht boeren heb ik niet gebeld, omdat ik na twintig gesprekken het punt bereikt had dat Glaser en Strauss 'verzadiging' noemen: de laatste interviews hadden slechts bevestigd wat ik al wist en geen nieuwe informatie meer opgeleverd.

De gesprekken werden meestal 's avonds gehouden. Gewoonlijk duurden zij drie à vier uur; het minimum was twee uur en een kwartier, het maximum zes en een half uur. Enkele keren heb ik later nog eens opgebeld, soms voor een nadere toelichting, soms omdat bepaalde gegevens tijdens het interview nog niet beschikbaar waren. Elk gesprek begon ik met de verzekering dat mijn respondenten anoniem zouden blijven.

Ik heb in dit verslag aangegeven dat boeren in hun bedrijfsvoering twee verschillende kennismodellen hanteren: het Galileïsche en het conjecturele. Bij gebruikmaking van dit laatste model spelen kleine, individuele eigenaardigheden een grote rol. Omdat ik in mijn analyse hetzelfde model wilde toepassen, had ik behoefte aan een zo nauwkeurig mogelijk registratie van de

woorden van mijn respondenten, zodat geen significante zinswending, woordkeus of stembuiging mij zou ontgaan. Daarom heb ik de gesprekken opgenomen op een cassette recorder. Uiteraard heb ik daar steeds toestemming voor gevraagd; deze werd mij zonder uitzondering verleend. Tijdens het gesprek maakte ik ook aantekeningen. Hiervoor had ik drie redenen. In de eerste plaats wilde ik punten noteren waar ik later in het gesprek nader op in wilde gaan. Verder gaf het mij gelegenheid om zaken te noteren die niet op de cassetteband hoorbaar zouden zijn, bijvoorbeeld de eventuele aanwezigheid van foto's van koeien aan de muur. Tenslotte trachtte ik op deze wijze de status van het gesprek te verhogen: recorder en aantekenenblok moesten erop duiden hoe serieus ik de woorden van mijn gesprekspartners nam. Nadat ik mijn checklist had afgewerkt, zette ik de cassette recorder af en legde ik mijn aantekenenblok weg. Dit maakte soms de weg vrij voor een grotere openhartigheid. Vaak kregen wij dan gezelschap van de boerin en soms van een van de kinderen (drie maal was de boerin ook tijdens het eerste gedeelte van het gesprek aanwezig; een ander interview liep uit op een soort estafette waarbij boer, boerin en oudste zoon elkaar afwisselden: tijdens mijn aanwezigheid werd er namelijk een kalf geboren). Het tweede deel van het gesprek begon meestal met enkele opmerkingen over persoonlijke zaken. Omdat de professionele en de privé-sfeer op boerderijen zo nauw met elkaar verweven zijn, duurde het dan meestal niet lang voor er weer over het bedrijf gesproken werd. Wanneer er belangrijke punten ter sprake kwamen, maakte ik daar onmiddellijk na mijn afscheid in de auto aantekeningen over die ik dezelfde dag of nacht nog verder uitwerkte. Pas na enkele gesprekken werd het mij duidelijk dat in het gebied, waar ik onderzoek deed, een conflict in de KI-vereniging woedde (de voorlichter had hierover gezwegen). Een van de redenen hiervoor was dat ik mijn eerste interviews met boeren hield die geen belangrijke rol in deze controverse speelden. Dit was niet louter toeval. In de tijd dat ik met mijn veldonderzoek begon werden bijna elke avond bijeenkomsten en vergaderingen over deze kwestie belegd. Achteraf bleek ik enkele hoofdrolspelers al eerder te hebben gebeld; omdat ik geen gehoor kreeg, had ik de volgende naam op de lijst genomen. Ik vernam pas iets over het conflict toen een van de boeren tot mijn verrassing lid van een Limburgse KI-vereniging bleek te zijn. Daarna heb ik de belangrijkste opinieleiders uitgebreid geïnterviewd, plus nog enkele informanten, omdat het mij al snel duidelijk werd dat de inzet van de controverse van groot belang was voor de centrale stellingen van mijn onderzoek. Het officiële gedeelte van de gesprekken ben ik steeds begonnen met de vraag wanneer mijn respondent als boer begonnen was (tijdens de exploratieve fase

had ik gemerkt dat dit het vruchtbaarste begin was), om vervolgens op de ontwikkeling van zijn bedrijf en de achtergronden hiervan over te gaan. Pas daarna stelde ik specifieke vragen over de aspecten van de bedrijfsvoering die op mijn checklijsten stonden - als deze al niet beantwoord waren. Daarbij maakte ik, wanneer het punten betrof die van direct belang waren voor mijn probleemstelling, voortdurend gebruik van de techniek van het 'waarom-vragen'. Deze techniek heb ik ontleend aan Ilja Maso die haar als volgt beschrijft:

In zo'n 'waarom-interview' wordt de respondenten achtereenvolgens gevraagd:

- iets te vertellen over hun dagelijkse bezigheden, bijvoorbeeld over hun werk;
- één van de ontlokte uitspraken te verduidelijken en te verklaren;
- de gegeven verklaring te verduidelijken en de verklaren;
- de laatste verklaring weer te verduidelijken en te verklaren, enzovoort totdat de respondenten niet meer in staat blijken om een verdere verklaring te geven (Maso, 1984: 93-94).

Dit laatste punt bereikte ik wanneer de ultima rationes werden gegeven die ik in hoofdstuk IV beschreven heb. Toepassing van deze techniek is niet alleen een middel om meer informatie te verkrijgen; zij vormt ook een middel om de betrouwbaarheid van de data-verzameling te vergroten.

Het conflict in de KI-vereniging vormde een aanwijzing dat de meningen van de ondervraagde boeren niet op zich zelf stonden, maar inzet van een controverse vormden. Daarom leek het mij belangrijk om de standpunten die de vertegenwoordigers van de antagonistische stromingen ten opzichte van elkaar innamen, verder te verduidelijken. Dit heb ik gedaan door mijn respondenten voortdurend met elkaars uitspraken te confronteren. Vaak leidde dit tevens tot een verdere precisering van hun eigen, eerdere formuleringen.

Bij de selectie van mijn respondenten heb ik getracht om aan de hand van de bijzonderheden die ik van de voorlichter had vernomen, naar een zo groot mogelijke variatie te streven. Dezelfde methode, die door Glazer en Strauss 'theoretical sampling' genoemd wordt, heb ik in een later stadium nogmaals toegepast, met dit maal als criterium het standpunt dat eventuele respondenten in het KI-conflict innamen. Deze methode draagt bij tot de representativiteit van het uiteindelijke sample.

Halverwege mijn veldonderzoek heb ik een eerste verslag geschreven. Om het

verzamelde materiaal te analyseren heb ik het eerst aan de hand van mijn checklijsten gecategoriseerd en gerubriceerd. Bestudering hiervan leverde enige zeer suggestieve verbanden op die mijn aanvankelijke hypothese enerzijds bevestigden, maar anderzijds een verdere uitwerking noodzakelijk maakten. Het ging daarbij met name om de veronderstelling dat de beide 'extreme' oriëntaties, die zich na de eerste gesprekken aftekenden, een sterk ideologisch karakter droegen en bovendien op verschillende kennismodellen gebaseerd waren. Deze nieuwe hypothesen heb ik in het tweede gedeelte van mijn veldonderzoek kunnen toetsen (zie voor een dergelijke werkwijze Becker, 1970).

Tenslotte over de generaliseerbaarheid van de conclusies in dit rapport: in één belangrijk opzicht bleek mijn onderzoeksgebied verre van gemiddeld te zijn, namelijk door het conflict in de KI-vereniging. Het gebied is weliswaar niet het enige waar zich een dergelijk conflict heeft afgespeeld (in een aantal andere Utrechtse districten is eveneens actie gevoerd), maar dat geldt niet voor Nederland als geheel. De controverse is echter eerder een voordeel dan een nadeel voor mijn onderzoek geweest. De tegenstellingen die erin werden uitgevochten, kunnen namelijk ook elders in Nederland worden aangetroffen (aanwijzingen daarvoor zijn mijn eigen vooronderzoek, diverse artikelen en interviews in Veeteelt en Boerderij, en de oprichting van alternatieve KI-verenigingen). In vele regio's hebben zij echter ongetwijfeld een minder openlijk karakter. Door de crisissituatie in mijn onderzoeksgebied, veroorzaakt door de voorgenomen fusie, traden zij echter duidelijk in het licht en werden zij toegankelijker.

APPENDIX II

TERMEN EN AFKORTINGEN

CBS	Centraal Bureau voor de Statistiek
Blaarkop	Runderras, voornamelijk te vinden in Groningen en langs de Oude Rijn. Zowel zwartbont ('zwartblaren') als roodbont ('roodblaren')
Exterieur	Het geheel aan lichamelijke kenmerken van een rund
FH	Fries-Hollands veeslag
HF	Holstein-Friesian; Amerikaans veeslag ('Holstein')
Inet	Zie netto-melkindex
KI	Kunstmatige Inseminatie
LEI	Landbouw-Economisch Instituut
Netto-melkgeldindex	Een maat voor de economische verwachtingswaarde van de dochters van een bepaalde stier; het verschil tussen de verwachte melkopbrengst minus voerkosten. De berekening is als volgt: $0,316 \times \text{kg melk} + 260 \times \% \text{ vet} + 500 \times \% \text{ eiwit}$. Andere benaming: Inet
Pink	In de praktijk: een koe die nog niet drachtig is geweest
Rietje	Dosis sperma gebruikt bij kunstige inseminatie
Roodblaar	Zie blaarkop
Ruggeling	Zie witrik
SAP	Stieren Advies Programma; gecomputeriseerde fokadviezen
SBE	Standaard Bedrijfs Eenheid. Maat voor de economische omvang van een agrarisch bedrijf. Sbe's worden berekend in een basisperiode bij een doelmatige bedrijfsvoering onder normale omstandigheden. Een melkkoe vertegenwoordigt 2,1 sbe; jongvee 0,7; vleeskalveren 0,5; vleesstieren 0,7; schapen 0,15; slachtvarkens 0,15; fokzeugen 1,15
Vaars	In de praktijk: een koe die éénmaal gekalfd heeft
VIF	Gecomputeriseerde voeradviezen
Witrik	Zeeuws veeslag met een witte rug. Andere namen: witrug, ruggeling
Zwartblaar	Zie blaarkop

LITERATUUR

- Becker, H.S. (1970), Problems of Inference and Proof in Participant Observation, in: W.J. Filstead (ed.), Qualitative Methodology, Firsthand Involvement with the Social World (Chicago: Rand McNally)
- Benvenuti, B. & H. Mommaas (1985), De technologisch-administratieve taakomgeving van landbouwbedrijven. Een onderzoeksprogramma op het terrein van de economische sociologie van de landbouw (Wageningen: Vakgroep Sociologie van de westerse gebieden)
- Bolhuis, E.E. & J.D. van der Ploeg (1985), Boerenarbeid en stijlen van landbouwbeoefening (Leiden: Leiden Development Studies)
- Crozier, M. (1963), Le phénomène bureaucratique (Paris: P.U.F.)
- Galjart, B.F. (1971), Agricultural Development and Sociological Concepts: a Critique, Rural Sociology, 36 (1): 31-42
- Ginzburg, C. (1979), Morelli, Freud and Sherlock Holmes: Clues and Scientific Method, History Workshop Journal: 5-36
- Goudsblom, J. (1977), Sociology in the Balance. A Critical Essay (Oxford: Basil Blackwell)
- Hovius, H. (1966), 50 jaar Nederlandse landbouw, 1915-1965 (Doetinchem: Misset)
- Koelewijn, J. (1986), De veemarkt, in: kleurenbijlage Vrij Nederland, 12 juli 1986
- Koning, N. (1983), Family Farms and Industrial Capitalism, The Netherlands Journal of Sociology, 19: 29-46
- Maso, I. (1984), Verklaren in het dagelijks leven. Een inleiding in ethnomethodologisch onderzoek (Groningen: Wolters/Noordhoff)
- Overbeek, G. (1984), De gevolgen van de marktintegratie voor boeren en boerinnen (Wageningen: Vakgroep Sociologie van de westerse gebieden, doctoraalscriptie)
- Röling, N. (1985), Extension Science: increasingly preoccupied with Knowledge Systems, Sociologia Ruralis, 25 (3/4): 269-290
- Welles, H. & P.B. Defares (1983), Psychische belasting van melkveehouders (Wageningen: Pudoc)

Reeds verschenen in deze reeks

Differentiële sociologie in kort bestek. Schets van de differentiële sociologie en haar functie in het concrete sociaal-wetenschappelijk onderzoek

E. W. Hofstee. 1982, 54 blz., ing., (nr. 1)

Migratie uit de steden. Een literatuurstudie

Lily Harm. 1982, 82. blz., ing., (nr. 2)

Man and manihot. Vol. I: Case studies on cassava cultivators

L. Box and F. Doorman. 1982, 185 blz., ing., (nr. 3)

Over vriendschap. Verslag van een hypothesenvormend sociologisch onderzoek naar een bijzondere betrekking tussen mensen

G. A. Kooy. 1982, 130 blz., ing., (nr. 4)

Man and manihot. Vol. II: An annotated bibliography on cassava cultivation and processing among Amerindians

B. de la Rive Box-Lasocki. 1982, 170 blz., ing., (nr. 5)

Van huwelijk tot echtscheiding; een regenboog van ervaringen

Iteke Weeda. 1983, 502 blz., ing., (nr. 6)

Rekreatiegedrag en economische crisis

Henk de Jong, 1983, 154 blz., ing., (nr. 7)

Planning voor vrijheid. Een historisch-sociologische studie van de overheidsinterventie in rekreatie en vrije tijd

Theo Beckers. 1983, 456 blz., ing., (nr. 8)

Volksonderwijs in de Welingerigte Maatschappij. Een inhoudsanalyse van

prijsverhandelingen (1790-1850) van de Maatschappij tot Nut van 't Algemeen

Dick van der Wouw en Jo Louvenberg. 1983, 135 blz., ing., (nr. 9)

Over de welzijnstaal. Een onderzoek naar de psy-normering

Ernst Meijer. 1983, 95 blz., ing., (nr. 10)

Paddy farmers, irrigation and agricultural services in Malaysia. A case study in the Kemubu Scheme

G. Kalshoven, J. R. V. Daane, L. J. Fredericks, F. van der Steen van Ommeren and A. van Tilburg. 1984, 205 blz., ing., (nr. 11), ISBN 90-6754-055-2

De woongroep verlaten. Een verkennend sociologisch onderzoek naar uittreding uit woongroepen na conflicten.

Adri Bolt. 1984, 111 pp., paperback, (no. 12), ISBN 90-6754-056-0

Huwelijkswelagen in Nederland. Een vergelijking tussen 1967 en 1983

G. A. Kooy. 1984, 164 pp., paperback, (no. 13), ISBN 90-6754-057-9

Athony Giddens. Een kennismaking met de structuratietheorie

Q. J. Munters, Ernst Meijer, Hans Mommaas, Hugo van der Poel, René Rosendal, Gert Spaargaren. 1985, 137 pp., paperback, (no. 14), ISBN 90-6754-061-7

Handelen, Handelingscontext en Planning. Een theoretisch-sociologische verkenning

Fer Kleefmann. 1985, 371 pp., paperback, (no. 15), ISBN 90-6754-062-5

Irrigation and social organization in West Malaysia

H. J. Hoogstraten. 1985, 148 pp., paperback, (no. 16), ISBN 90-6754-067-6

The commoditization debate: labour process, strategy and social network

Norman Long, Jan Douwe van der Ploeg, Chris Curtin and Louk Box. 1986, 123 pp., paperback, (no. 17), ISBN 90-6754-087-0

Te bestellen bij

Uw boekhandelaar of

Pudoc
Postbus 4
6700 AA Wageningen
Telefoon 08370-84541 en 84548

ISBN 90-6754-094-3