

**Streven**

**naar**

**autonomie**



# Mulder - Zwolle: *Onafhankelijk en vrij boeren*



Tonny en André Mulder

## Bedrijfsgegevens

Plaats	Zwolle
Arbeid	1 VAK
Melkquotum	247.000 kg
Grondsoort	Leemhoudend zand
Oppervlakte cultuurgrond	33 ha
Grasland	25 ha
Triticale	5 ha
Voederbieten	2 ha
Intensiteit	7.500 kg melk / ha
Aantal melkkoeien	33
Aantal jongvee	28
Aantal stieren	7
Melkproductie per koe	7.000 kg
Vetgehalte	4,90 %
Eiwitgehalte	3,65 %
Verbreiding	Tonny heeft part-time baan in de zorg

*In een werkgroep van de kerk over ontwikkelings-samenwerking werden de ogen van André Mulder geopend. Hij kwam er achter dat zijn manier van boeren desastreus was voor boeren in de Derde Wereld. 'We importeren veel voer uit de Derde Wereld, maar het meeste geld blijft bij de tussenhandel liggen. Ook de enorme energieverspilling in de landbouw deed me schrikken. Zowel het directe als het indirecte energieverbruik, via kunstmest en voerimport, zijn veel te hoog. En dat terwijl de fossiele brandstof over honderd jaar waarschijnlijk op is.' Dit alles bracht Mulder ertoe om op een meer verantwoorde manier te gaan boeren. 'Ik wilde mij onttrekken aan de vicieuze cirkel van hoge voerimporten en energieverbruik en stelde mij als doel zo onafhankelijk en vrij mogelijk te boeren. Onafhankelijk van bijvoorbeeld mengvoerbedrijven, fokkerij-organisaties en banken.' De overstap naar een biologische bedrijfsvoering in 1996 was dan ook niet meer dan logisch. Het streven naar volledige autonomie uit zich op verschillende gebieden van de bedrijfsvoering.*

## Eigen voer

Mulder verbouwt het voer zoveel mogelijk zelf. Dat is goed te doen, omdat hij een extensieve bedrijfsvoering heeft met zo'n 7.500 kg melk per ha. Naast gras verbouwt Mulder voederbieten en triticale. 'Voederbieten zijn goede krachtvoervangers, maar bevatten te weinig zetmeel. Daarom verbouwen we sinds kort ook triticale. Ik weet alleen nog niet of ik het ga dorsen of oogsten als Gehele Plant Silage (GPS).' Maïs is uit het bouwplan verdwenen. 'Maïszetmeel is minder goed te verteren dan zetmeel in graan en de mechanische onkruidbestrijding is

een stuk lastiger.' Mulder verbouwt de bieten en het graan in rotatie met gras, waardoor het grasland eens in de tien jaar wordt gescheurd.

Vorig jaar zat Mulder op acht kg krachtvoer per honderd kg melk, maar binnenkort wil hij terug naar nul. Het weinige krachtvoer voert hij nagenoeg alleen in de winter. Dan bestaat het rantsoen uit graskuil, hooi, voederbieten en GPS. 's Zomers moeten de koeien het vrijwel alleen met weidegras doen. Mulder had altijd een herfstkalvende veestapel, maar de MKZ gooide roet in het eten. 'Een herfstkalvende veestapel is in mijn geval ideaal, omdat ik de verse koeien in de winter voldoende krachtvoer kan bijvoeren. Voer je de verse koeien alleen weidegras dan gaan de gehalten flink onderuit.' Inmiddels werkt Mulder weer toe naar een herfstkalvende veestapel.

## Brown Swiss

'Een hoge melkproductie per koe is absoluut niet belangrijk bij een extensief bedrijf als het mijne', stelt Mulder. 'Druk op de koe gaat ten koste van de koe en het milieu. Bij een lagere productie is ook het economisch rendement veel hoger. Wel moet het eiwitgehalte zo hoog mogelijk zijn.' Holsteins zijn dan ook niet besteed aan Mulder. Sinds 1985 kruist hij in met Brown Swiss. 'Van oudsher hield mijn vader altijd MRIJ maar ik vond destijds dat de MRIJ-fokkerij op een dood spoor zat. Er vond veel te veel inteelt plaats.' Na twaalf jaar rotatiekruising van Brown Swiss en Red Holstein, gebruikt hij sinds vijf jaar alleen nog Brown Swiss-stieren. 'Door de komst van Interbull is de keus in Brown Swiss-lijnen sterk vergroot. Vooral het hoge eiwitgehalte, hun kracht,



de harde benen en sterke klauwen spreken me aan. Wel is het een zeer laatrijp ras. De eerste lactatie valt vaak tegen, maar dat halen ze de volgende lactaties ruimschoots in. Een Brown Swiss-koe denkt eerst aan zichzelf, dan pas aan de boer', aldus een enthousiaste Mulder. 'De gemiddelde leeftijd van de veestapel is nu vier jaar en zeven maanden, maar een gemiddelde leeftijd van zes jaar moet makkelijk kunnen met dit vee.' In het kader van maximale autonomie wil hij ook de fokkerij zoveel mogelijk in eigen hand houden. 'Momenteel gebruiken we nog redelijk wat Duitse stieren, vooral vanwege hun goede beveesdheid en hoge eiwitpercentage. Maar zodra de veestapel voldoende zuiver is, wil ik zoveel mogelijk met eigen stieren fokken.'

### Huisverkoop van vlees

André en Tonny verkopen al het vlees van hun veestapel rechtstreeks aan de consument. Hiervoor hebben ze een eenvoudige boerderijwinkel ingericht met drie diepvriezers. De vleesverkoop levert een belangrijke bijdrage aan het inkomen. Per jaar slachten ze hiervoor dertien koeien en enkele stiertjes. André en Tonny krijgen een veel hogere prijs voor het vlees dan wanneer ze hun vee aan een slachterij zouden leveren. 'Consumenten verlangen kwaliteit. Daarnaast willen steeds meer mensen graag weten waar hun voedsel vandaan komt en onder welke omstandigheden de dieren geleefd hebben. Hieraan kunnen wij voldoen,' aldus André. Voor een goede vleeskwiteit fokt hij met de wat meer beveesde Brown Swiss-stieren. De klanten, waarvan de meeste uit het nabijgelegen Zwolle komen, weten de boer-

derijwinkel goed te vinden. Behalve een paar folders, investeren de Mulders niet veel in reclame. Mond-tot-mondreclame is het belangrijkste. De afzet loopt zo goed, dat ook de stiertjes worden aangehouden voor de slacht. Mulder laat ze wel castreren, omdat dat veiliger is en ze dan zo met de pinken de wei in kunnen. De ossen worden geslacht op een leeftijd van twee tot tweeënhalf jaar door een slager in de buurt. 'Het is heel belangrijk om een slager te vinden die mee wil werken, sommigen zien ons namelijk als concurrent', weet Mulder uit ervaring.

### Weinig schulden, zeer hoog rendement

Tonny werkt mee op het bedrijf en neemt het grootste deel van de huisverkoop van vlees voor haar rekening. Daarnaast werkt ze parttime, voor tweederde, als verpleegster in een ziekenhuis. 'Haar baan is niet direct noodzakelijk, maar dankzij deze baan zijn we nu wel nagenoeg vrij van schulden.' Externe financiering proberen ze namelijk tot een minimum te beperken. 'Dit geeft een vrij en ontspannen gevoel. Sommige collega's noemen ons ouderwets en vinden dat we te veel belasting betalen. Maar het betalen van belasting geeft juist aan dat je bedrijf goed draait! Veel boeren maken hoge schulden, om maar geen belasting te hoeven betalen. Hierdoor nemen de financieringskosten zo toe, dat het erg moeilijk op te brengen is in mindere tijden. Veel investeringen renderen namelijk niet. Nu de melkprijs onder druk staat, komen sommige boeren al in liquiditeitsproblemen. Het rendement op het vermogen is gewoon te laag. Mijn bedrijf draaide in 2001 een rendement van 11% op het geïnvesteerde vermogen, of 3% op basis van de liquidatiewaarde.' Mulder is duidelijk een meester in het maximaal laten renderen van de gemolken liters. 'Ik streef naar een hoog saldo per liter melk en probeer daarnaast ook de vaste kosten laag te houden. Dat laatste is wel moeilijk, omdat

ik de vaste kosten over maar weinig liters kan verdelen.' Mulder behaalde in 2002 een aansprekend saldo van vijftig euro per honderd kg melk.

## Boerenkennis

Een gemiddelde werkweek van Mulder duurt zo'n 55 tot 60 uur. Hiervan besteed hij één dag in de week aan het vergaren of verspreiden van kennis. Lezen is zijn grote hobby. In de kast staan boeken van bijvoorbeeld de Franse boerenleider José Bovee en Ghandi. 'Lezen is een goede manier om niet mee-geleurd te worden door kenniscentra in hun drang naar grotere en efficiëntere bedrijven. Kijk, door ervaring leer je heel veel, maar bezinnen is minstens zo belangrijk. Als je altijd maar groter wilt worden, heb je geen tijd om te bezinnen of je bezig te houden met wat de consument wil.'

Mulder zegt bij de verandering van de bedrijfsvoering tegen weinig problemen te zijn aangelopen. 'Bij een tegenslag zoek je naar een oplossing of je laat los waar je mee bezig was. Ik gebruik altijd de natuur als invalshoek en heb geleerd dat, hoe meer je het gangbare denken los laat, hoe makkelijker je gaat boeren.'

Mulder vindt het heel belangrijk dat boeren zoveel mogelijk van elkaar leren. 'Kennis moet niet van 'bovenaf' opgelegd worden, maar boerenkennis moet worden gemobiliseerd. Ten slotte halen ook adviseurs hun kennis vooral uit de praktijk. Wetenschappelijke kennis heeft tot op heden weinig goeds opgeleverd.' De hele institutionele omgeving, waaronder onderzoek, voorlichting, overheid en belangenbehartiging vallen, zou volgens Mulder dan ook een stuk kleiner kunnen. 'Maar kennisverspreiding en ontsluiting moeten goed georganiseerd worden!' Zelf ontvangen de Mulders regelmatig excursies. Hier vragen ze geld voor, zeker als ze adviseurs rondleiden, want kennis moet betaald worden. 'Als onderzoekers dan



### Duurzaamheid op het bedrijf van Mulder

Deelgebied	Indicator	Score
Economie	Gezinsinkomen Saldo	€ 30.000 - € 40.000 € 44,81 per 100 kg melk
Arbeid	Arbeidsuren per week	58
Imago	Aantal jaren eersteklas melk	17
	Celgetal	206
Ecologie	Aantal dagen weidegang	Melkkoeien 200 dagen, pinken 240 dagen, kalveren 120 dagen per jaar
	Gezondheidstatus <sup>1</sup>	Leptospirose, Para TBC status 6
	MINAS N overschot	5 kg per ha <sup>2</sup>
	MINAS P <sub>2</sub> O <sub>5</sub> overschot (plus kunstmest) Ureumgetal	-6 kg per ha <sup>2</sup> 32,5

<sup>1</sup> Aangetoond vrij

<sup>2</sup> gemiddelde 2000-2001

toch wat moeten doen, dan zouden ze de werking van de bodem moeten onderzoeken. Daar is weinig over bekend.'

## Toekomst

Mulder is een enthousiaste boer en probeert ook zijn kinderen (13, 11 en 9 jaar) te motiveren voor het boerenvak. 'Als er één boer wil worden, dan kan dat, ook met een bedrijf van deze omvang. Omvang is namelijk niet belangrijk, het gaat om rendement. En er is wel degelijk toekomst voor de Nederlandse melkveehouderij.' Plannen voor de toekomst heeft Mulder genoeg. Zo is hij van plan een serrestal te bouwen voor de koeien (zie Den Hartog, hoofdstuk 7). 'Zo'n stal is publieksvriendelijk, omdat je zo naar binnen kan kijken. Daarnaast zijn de bouwkosten laag, komt er veel licht binnen en is het klimaat uitstekend voor de koeien.' Een andere gedachte waar Mulder mee loopt, is om zelf zijn energie te gaan opwekken. Autonomie ten voeten uit. Hoe, dat weet hij nog niet goed. 'Wellicht is windenergie interessant. Zo is er een nieuw soort windturbine ontwikkeld, die op daken van gebouwen geplaatst kan worden. Alleen de terugverdientijd is nog te lang.'



## Kok - Hoogland

### *Zo min mogelijk inputs*

Op het biologisch-dynamische melkveehouderijbedrijf van de familie Kok in Hoogland verdienen twee broers en een zus binnenkort ieder hun inkomen. De basis is een melkquotum van 128.000 liter. Ze proberen met zo min mogelijk externe inputs te werken en ook de verwerking en afzet is grotendeels in eigen handen. Formeel gezien is het bedrijf in tweeën gesplitst. Jos Kok beheert in maatschap met zijn vader Herman en broer Wim het melkveebedrijf. Jos, Wim en hun zus Jacqueline runnen samen in een VOF de zuivelbereidingstak en de verkoop. Dankzij de gunstige ligging, vlak tegen Amersfoort aan, is de afzet goed.

Waar mogelijk zet de familie eigen arbeid en kennis in. Zoon Jos ontwierp de stal, waarna alleen nog een metselaar nodig was. Zijn broer onderhoudt en repareert de machines en Jos stelt het boekhoudrapport op, wat hij in zijn studie bedrijfseconomie geleerd heeft. Veevoer verbouwen ze zelf. Alleen de rode bieten in het winterantsoen komen van een biologische akkerbouwer, in ruil voor mest. Verder zetten ze hun eigen dekstieren in. Ook heeft de familie een uitgebreid machinepark, waardoor vrijwel nooit een loonwerker nodig is. Dat scheelt geld en bovendien zijn ze daardoor niet afhankelijk van het werkschema van de loonwerker. Volgens Jos leidt deze onafhankelijkheid van externe input tot kwaliteitsverbetering. Het eigen machinepark maakt het bijvoorbeeld mogelijk altijd bij mooi weer te maaien, wat beter is voor de voerkwaliteit. Verder kunnen ze hun klanten garanderen dat het veevoer gmo-vrij is. Het werken met eigen dekstieren versterkte de veestapel. 'Het KI-sperma bevat namelijk antibiotica en ook chemische stoffen voor de conservering. Dat geeft zwakke koeien. Verder gebruikte mijn vader vanaf '79 geen penicilline meer. Daardoor hebben we nu een sterke veestapel.'

De onafhankelijkheid is ook aan de verwerkings- en afzetkant terug te vinden. Sinds twee jaar verwerkt de familie de melk op het bedrijf zelf. In eerste instantie maakten ze karnemelk en yoghurt van de melk. Later besloten ze ook kaas te gaan maken, eens in de week. Samen met zijn zus Jacqueline volgde Jos Kok een cursus kaasmaken. De afzet van de producten verloopt via zo min mogelijk schakels. Een kleine helft van de zuivelproducten verkoopt de familie via de boerderijwinkel. Verder is er vlees van eigen vee te koop, ingevroren en voorverpakt en groenten en producten die elders zijn ingekocht. Sinds de MKZ gaat de rest van de zuivelproducten weg via de afzetkanalen van het biologische melkveehouderijbedrijf 'Veld en Beek' in Wageningen. Een deel van het vlees wordt ook via een vleeshandelaar verkocht.

Jos wil nog een stap verder gaan in autonomie. Hij is van plan weg te gaan bij Skal en in plaats daarvan een vereniging van klanten op te richten. Dat hij dan niet meer officieel biologisch is deert hem niet. 'De burgers die lid zijn van zo'n klantenvereniging moeten mij dan als boer gaan controleren, dus ze gaan mee bepalen hoe ik moet boeren. Dat versterkt de klantenbinding, de anonimiteit neemt af en ik kan meer kennis over dragen dan nu. Tot hoe ver de macht van de klanten moet reiken, moeten we nog bekijken.'

## Van der Laan - Kamerik

### *Op weg naar regionaal gesloten keten*

Koos en Monique van der Laan melken met 32 MRIJ's een melkquotum van 160.000 kg vol. Ze willen zo onafhankelijk mogelijk boeren van toeleverende en verwerkende bedrijven. Hierdoor kunnen ze lage toegerekende kosten en hoge opbrengsten realiseren. Monique: 'Je schakelt eigenlijk zoveel mogelijk markten uit, waardoor je zelf meer invloed hebt op de prijs van je product.' Koos en Monique realiseerden in 2002 een saldo van 0,65 euro per kg melk. De Van der Laans kopen zo min mogelijk voer aan. Het rantsoen van de MRIJ-veestapel bestaat voor het grootste deel uit gras van eigen land met daarnaast een minimale hoeveelheid aangekocht krachtvoer. De krachtvoerkosten zijn daardoor met 1,80 euro per kg melk zeer laag. Ook de kosten voor fokkerij (inclusief melkcontrole 0,50 euro/kg melk) zijn laag doordat de jongveestapel en een deel van de veestapel gedekt worden door eigen stieren. De veeartskosten omvatten nagenoeg alleen de kosten voor de periodieke bedrijfsbezoeken (PBB's). Kosten voor bemesting of bestrijdingsmiddelen zijn er niet, omdat de Van der Laans sinds 1998 ecologisch boeren. Dat brengt een meeropbrengst per kg melk van bijna zes eurocent. Ze verkopen al het vlees van hun veestapel aan huis. Een slager in de buurt slacht het vee, verpakt het in kleine porties en vriest het in. Het diepgevroren vlees wordt thuis opgeslagen in diepvriezers, waar Koos en Monique het verkopen aan hun (vaste) klanten.

Koos en Monique willen de lijnen tussen de verschillende schakels in de keten zo kort mogelijk houden en zoveel mogelijk lokaal samen werken. De samenwerking met de plaatselijke slager en het zelf ter hand nemen van de vleesverkoop zijn hier een mooi voorbeeld van.

Koos en Monique streven ernaar al het benodigde voer zelf te verbouwen. 'Het zou ideaal zijn om de kringloop op het bedrijf zelf gesloten te krijgen.' Daarvoor is wel extra grond nodig. Recent hebben Koos en Monique daarom

16 ha land van de buurman gekocht. De huiskavel bedraagt nu 26 ha, daarnaast ligt er 7 ha iets verderop. Dankzij de extra grond hoeven ze minder krachtvoer aan te kopen, kunnen ze nu meer jongvee aanhouden en denken ze erover om de kalveren bij de koeien te laten zogen. Ook denken ze aan het afsluiten van natuurcontracten, om zo wat extra opbrengsten uit de grond te halen. Om volledig grondgebonden te worden nemen Koos en Monique in de toekomst wellicht het akkerbouwbedrijf van de vader van Monique in West-Brabant over. Monique heeft in ieder geval de kennis in huis voor de verbouw van akkerbouwgewassen. Alleen de flinke afstand tussen de twee bedrijven zal nog om een creatieve oplossing vragen.

### **Burger betrekken bij bedrijf**

In het nieuwe land zit een geriefbosje en een klein akkertje, wat ze willen gebruiken voor het organiseren van natuurwandelingen en recreatiemogelijkheden (bijv. picknicken). Zo willen ze de burger in contact brengen met landbouw en natuur. Sinds kort bieden Koos en Monique ook vergaderruimte aan, eventueel in combinatie met bedrijfsexcursies. De catering voor kleine groepen verzorgen ze zelf, voor grote groepen schakelen ze de plaatselijke scharrelslager en bakker in. Nu zijn er plannen voor de verkoop van eigen producten: appelsap van eigen hoogstamfruit en boerenijs. De nevenactiviteiten zijn een belangrijke poot onder het bedrijf, en dragen voor zo'n 0,20 euro per kg melk bij aan het saldo.

# Relevantie en potentie

## **Betekenis**

De letterlijke betekenis van autonomie is zelfstandigheid met betrekking tot economische verhoudingen. André en Tonny Mulder vullen dit in door onafhankelijk te worden van de toeleverende en dienstverlenende industrie. Met de verbouw van eigen krachtvoer willen ze de aanvoer van dure biologische mengvoeders beperken. Aankoop van kunstmest en pesticiden hoeft ook niet meer sinds het bedrijf biologisch is. Het grote aandeel eigen vermogen in het totale vermogen (hoge solvabiliteit) maakt het mogelijk weinig geld van de bank te lenen. In de toekomst wil Mulder zijn eigen stierenlijn opzetten. Zo kan hij stieren gebruiken die in zijn bedrijfssituatie het beste passen. Hij voert geen melkkoeien of kalveren aan en de stierkalveren mest hij op het eigen bedrijf af. Ook is Mulder bezig met kleinschalige windenergie om in de toekomst in ieder geval in zijn eigen behoefte van energie te voorzien. Al met al een hele opsomming van bedrijfskenmerken, die ervoor zorgen dat het melkveebedrijf zelfstandig is met betrekking tot economische verhoudingen. Autonomoos dus.

De autonome bedrijfsvoering maakt het melkveebedrijf van de familie Mulder minder gevoelig voor invloeden van buitenaf. Belangrijkste kenmerk van autonoom boeren is het zelf verbouwen van krachtvoer. In onderstaande paragraaf wordt kort in gegaan op (on)mogelijkheden van zelf krachtvoer verbouwen.

## Eigen krachtvoer verbouwen

Opname van krachtvoer in het bouwplan is alleen mogelijk als het bedrijf land over heeft en genoeg ruwvoer, namelijk gras en maïs, ingekuild heeft. De ondernemer kan echter ook voor andere mogelijkheden kiezen: het land verhuren, vermarktbaar gewassen telen en het quotum uitbreiden, waardoor het land weer gebruikt wordt voor de productie van gras en maïs. De vraag is natuurlijk, of het land ook voor andere doeleinden gebruikt kan worden en wat bijvoorbeeld maïs opbrengt bij verkoop. Wil een veehouder GMO-vrij voer dan moet hij of biologisch krachtvoer aankopen of zelf gaan verbouwen.

Het verbouwen van eigen krachtvoer vereist wel specifieke capaciteiten van de melkveehouder – hij is immers geen akkerbouwer. Onder Nederlandse omstandigheden komen voor de teelt van eigen krachtvoer grasbrok, MKS (maïskolvensilage), CCM (Corn Cob Mix) en triticale (kruising van tarwe en rogge en voederbieten) in aanmerking.

In Tabel 1 staan enkele kenmerken van de verschillende krachtvoerders weergegeven. Grasbrok is niet in deze tabel opgenomen, omdat gras niet geteeld wordt voor de productie van grasbrok, maar voor de productie van weidegras of kuilgras.

Mulder verbouwt triticale en voederbieten. Uit Tabel 1 blijkt dat voederbieten en triticale zonder premie het hoogste saldo halen. Wanneer met premie wordt gerekend is MKS een beter alternatief. Wie graan als krachtvoer verbouwt, moet veel weten over de bestrijding van ziekten en onkruiden, en het vervoederen. De teelt van lupine is in Nederland vrijwel onbekend. In het buitenland worden hier echter positieve resultaten mee gehaald. Met name het hoge DVE-gehalte maakt lupinen interessant als krachtvoer. Voederbieten hebben de hoogste VEM-opbrengst. Toch is het perspectief beperkt, vanwege de grote arbeidsbehoefte en de extra kosten voor opslag en

Tabel 1 Eigenschappen van verschillende krachtvoerders

Eigenschap	Voederbieten	Triticale	Lupine	MKS
Droogtegevoeligheid	7	6	4	4
pH-range	5,5-7,0	5,0-7,0	5,0-7,0	4,5-6,5
Bodemstructuur	6	9	8	6
N-bemesting	200	150	0	180
N-binding	0	0	300	0
P <sub>2</sub> O <sub>5</sub> -bemesting	80	80	0	80
Onkruid gevoeligheid	6	7	4	6
Inkuilbaarheid	6	9	9	7
KVEM-opbrengst	13.016	7.509	9.747	4.322
DVE-opbrengst	945	574	556	543
Saldo inclusief Mc Sharry (/ha)	324	346	203	388
Saldo exclusief Mc Sharry (/ha)	324	36	-154	-32

Bron: de Boer et al., 2003



voeren. Dit vormden bijvoorbeeld ook de redenen dat proefbedrijf De Marke voederbieten uit het bouwplan heeft gedaan.

Voor biologische melkveebedrijven is het eerder interessant om eigen krachtvoer te gaan verbouwen, omdat biologische krachtvoerders duur zijn. Naar verwachting worden de biologische krachtvoerders nog duurder, wanneer vanaf augustus 2005 krachtvoerders volledig uit biologische grondstoffen moeten bestaan. Verbouw van eigen krachtvoer vermindert het energieverbruik voor krachtvoerproductie. Hierdoor neemt het gebruik van fossiele brandstoffen af, net als de emissie van broeikasgassen.

### Economische resultaten autonoom boeren

Om te kijken wat de effecten zijn van autonoom boeren, zijn de economische resultaten van de familie Mulder vergeleken met die van alle Bioveebedrijven. De melkopbrengsten van de Bioveebedrijven waren in 2002 ruim twee eurocent per kg lager (Tabel 2). Dit komt vooral doordat vier bedrijven te maken kregen met het faillissement van hun melkafnemer. De melkopbrengst van de overige tien bedrijven is slechts licht lager (zie getal tussen haakjes).

De totale opbrengsten van het bedrijf van de familie Mulder zijn duidelijk hoger dan de opbrengsten van de Bioveebedrijven. Dat is te danken aan de hoge opbrengsten per kg melk, omdat Mulder biologische melk met hoge gehalten levert. Ook de huisverkoop van vlees draagt bij aan de hoge inkomsten. Daarnaast zijn de toegerekende kosten erg laag. Zowel de voerkosten als fokkerij- en diergezondheidskosten zijn ruim onder gemiddeld.

Dit resulteert in een saldo dat 5,6 eurocent hoger is dan het gemiddelde Bioveebedrijf. Mulder wil op dit moment niet groeien in melkquotum, omdat dit niet in zijn situatie en visie past. Hij streeft naar maximale

zelfvoorziening met een inkomen dat voldoende hoog is. De vaste kosten bij Mulder zijn hoog omdat hij die op relatief weinig kilogrammen deelt. Het gaat hier echter voor een belangrijk deel om berekende kosten zoals arbeid en rente. De kasstroom is dan ook wel goed. Dit blijkt ook uit de reserveringscapaciteit, die per kg melk behoorlijk hoog is (Beldman et al., 2003). Dankzij de autonome bedrijfsvoering en weinig investeringen heeft Mulder een extreem hoog rendement op het geïnvesteerde vermogen (11% in 2001). Het rendement op basis van liquidatiewaarde is met 3% ook nog altijd een stuk hoger dan bij de meeste Nederlandse melkveebedrijven, die over het algemeen nog geen 2% halen.

Dit betekent dat het autonoom boeren van Mulder tot een goed inkomen kan leiden. Nadeel van deze manier van boeren is, dat het vrij kleinschalig is en dat hij de vaste kosten niet kan verdelen over een groot quotum. Hierdoor kan het lastig worden voor een eventuele bedrijfsopvolger om het bedrijf over te nemen. Immers, een opvolger zal zich flink in de schulden moeten steken om het bedrijf over te nemen. Met name de dure grond is dan een struikelblok. Dit betekent dat de vaste lasten flink zullen toenemen. Omdat een flinke lening nodig is, zal een opvolger dus op financieel gebied de strategie van autonoom boeren moeten laten varen. Ook zal het rendement op het geïnvesteerde vermogen dan

Tabel 2: Economisch resultaat 14 Bioveem bedrijven en Mulder voor 2002 (euro's)

	Bioveem	Mulder
Melk en zuivel	37,65 (40,53)	42,26
Omzet en aanwas	4,75	6,75
Overig	8,00	8,00
<b>Totaal opbrengsten (a)</b>	<b>50,40</b>	<b>57,01</b>
Veevoer	5,86	7,09
Overige kosten vee en gewassen	5,50	5,11
Toegerekende kosten (b)	11,36	12,20
<b>Saldo per 100 kg melk (a-b)</b>	<b>39,05</b>	<b>44,81</b>
Bewerkingskosten	29,06	45,46
arbeid (betaald en berekend) (c)	21,52	33,85
werk door derden	3,70	6,67
afschrijving machines en werktuigen	3,84	4,94
Grond & afschrijving gebouwen	6,60	7,03
Huur quota	0,30	0,00
Rente (berekend)	8,53	11,69
Overig	11,36	10,72
Niet toegerekende kosten (d)	55,85	74,90
<b>Kosten (b+d=e)</b>	<b>67,21</b>	<b>87,10</b>
<b>Netto bedrijfsresultaat (a-e=f)</b>	<b>-16,81</b>	<b>-30,09</b>
<b>Reserveringscapaciteit</b>	9,07	11,86

Bron: Beldman et al., 2003



lager uitvallen en dicht in de buurt van het rendement op liquidatiewaarde komen.

### Overige effecten autonome bedrijfsvoering

Ecologisch en sociaal gezien lijkt de bedrijfsvoering van Mulder veel potentie te hebben. Mulder legt door zijn autonome bedrijfsvoering weinig beslag op zijn omgeving. Door alle veevoer zoveel mogelijk zelf te verbouwen, bespaart hij flink op transport en daarmee ook op CO<sub>2</sub>-uitstoot. Veel veevoedergrondstoffen voor de Nederlandse veehouderij komen namelijk van overzee, onder andere uit Zuid-Amerika en Azië. In hoeverre de (arme) boeren in deze continenten geholpen zijn bij de bedrijfsvoering van Mulder valt moeilijk te zeggen. Ongetwijfeld zal veel geld voor veevoedergrondstoffen bij de tussenhandel blijven liggen. Echter, als deze landen een afzetmarkt verliezen doordat de vraag uit Nederland afneemt, kunnen de boeren op korte termijn wellicht juist nog minder voor hun producten krijgen. Op langere termijn kunnen echter wel andere handelsrelaties ontstaan die in het voordeel van de arme boeren kunnen zijn.

Een autonome bedrijfsvoering heeft ook grote gevolgen voor de institutionele omgeving. Deze kan sterk worden ingekrompen en anders worden ingericht. Er wordt minder, geen of een ander beroep gedaan op mengvoederbedrijven, chemische en kunstmest-industrie, fokkerij-organisaties, slachterijen, tussenhandel en banken.

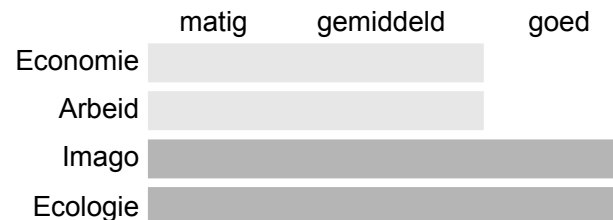
Duurzaam produceren begint bij duurzaam consumeren. Dat laatste kan echter pas, wanneer een sector voldoende transparant is en consumenten in contact kunnen komen met de bedrijven waar hun voedsel wordt geproduceerd. Hiervoor is de bedrijfsvoering van Mulder uitermate geschikt, gezien de huisverkoop van vlees en daaraan gekoppeld de mogelijkheid tot bedrijfsbezoeken.

Verder is een extensieve en biologische bedrijfsvoe-

ring goed te combineren met agrarisch natuurbeheer en het in standhouden van (zeldzame) lokale veerasen. Zulke rassen komen vaak goed tot hun recht in sobere omstandigheden en kunnen een meerwaarde geven aan de agrarische producten.



*Autonomie: globaal effect op duurzaamheid*



**Dr. ir. Paul Berentsen - universitair docent bedrijfseconomie bij Wageningen Universiteit**  
*Economische duurzaamheid vooral knelpunt bij overname*

Als autonoom handelen iemand een grote mate van voldoening schenkt, dan is een streven naar autonomie uiteraard positief te waarderen. Ook vanuit duurzaamheidsoogpunt, want als iemand meer voldoening uit zijn arbeid haalt dan is het werk beter en langer vol te houden. Wordt het bijgevoegde voorbeeld van het bedrijf van André en Tonny Mulder op economische duurzaamheid beoordeeld, dan blijkt het bedrijf zeker niet duurzamer dan gangbare melkveebedrijven. Rendabiliteitskengetallen in de agrarische bedrijfseconomie zijn het netto bedrijfsresultaat en de opbrengst per 100 euro kosten. Het netto bedrijfsresultaat is ongeveer - 75.000 euro en de opbrengst per 100 euro kosten is 65 euro. Voor het gemiddelde melkveebedrijf waren deze kengetallen in 2002 - 56.500 euro en 77 euro. Door veel uren te werken en door een substantieel inkomen van buiten het bedrijf is de familie Mulder in staat een redelijke inkomen te verwerven. Als op termijn echter een overname door één van de kinderen in zicht komt en de overige kinderen zouden recht willen doen gelden op een deel van het vermogen, dan moet substantieel met vreemd vermogen worden gefinancierd en dan komt de continuïteit van het bedrijf zeker in gevaar. Dit ondanks de grote mate van ecologische duurzaamheid van het bedrijf.

# Obstakels voor opschaling

- Autonomie vereist extensieve bedrijfsvoering. Opvolging is vaak een struikelblok bij extensieve bedrijven.
- Ondernemer moet van meerdere markten thuis zijn.

