



Eerste melkveehouders en loonwerkers experimenteren met het uitbesteden van de complete ruwvoerwinning

# Loonwerker in vaste dienst

De trend om het maaien, harken en kuilen uit te besteden aan de loonwerker krijgt een vervolg. Een aantal melkveehouders besteedt de complete ruwvoerteelt uit aan de loonwerker. 'Uitbesteden zorgt voor een verlaging van de kostprijs per kilo melk', aldus pionier Karel Kennes van loonbedrijf De Schalm uit Alphen.

tekst **Alice Booij**

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

'Wanneer je 1,5 miljoen kilo melk zonder personeel produceert, kom je er wel achter dat het te veel wordt om ook het landwerk erbij te doen', aldus onafhankelijk teeltspecialist Gerard Abbink, die met het bedrijf Groeikracht samenwerkt met vier loonwerkers in het oosten van het land.

Hij herkent de ontwikkeling dat melkveehouders zich oriënteren op het volledig uitbesteden. 'Laat mij maar lekker in de stal, zorgen jullie maar dat er zo veel mogelijk goed voer op de kuilplaat komt', verwoordt Abbink de gedachtegang van veehouders.

## Samenwerking minimaal drie jaar

Er zijn nog meer redenen te bedenken om de complete ruwvoerteelt uit te besteden, weet Maurice Steinbusch van loonwerkbrancheorganisatie Cumela. 'Er ligt meer nadruk op de productie van de grond.' Bij akkerbouwers is vaak wel bekend hoeveel product er van een hectare komt, maar 60 procent van het Nederlandse areaal wordt

voor de ruwvoerteelt gebruikt, weet Steinbusch. 'De volgende stap is te weten te komen wat daarvan afkomt. Bovendien zorgt de wetgeving ervoor dat melkveehouders heel efficiënt de mineralen moeten benutten.'

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

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



gauw 300 euro per hectare op. Op een bedrijf van 60 hectare is dat 18.000 euro.' Abbink geeft aan dat een samenwerking tussen loonwerker en veehouder minimaal drie jaar moet duren. 'Je kunt het effect van het uitbesteden van landwerk pas na een paar groeiseizoenen beoordelen. Bovendien smeert je als loonwerker de investeringen in bijvoorbeeld bodemvruchtbaarheid uit over meerdere jaren.'

### Afrekenen in centen per kg melk

Een kant-en-klaarconcept voor het uitbesteden van de complete ruwvoerteelt is er nog niet. Prille ervaringen zijn er al wel in de regio Alphen, waar loonbedrijf De Schalm twee jaar geleden een project startte met enkele veehouders en hun adviseurs. 'Het gaat om een brede samenwerking, met de rundveeadviseur en ook een financieel adviseur', noemt Karel Kennes van De Schalm de uitgangspunten. 'We zijn het project aangegaan voor vijf jaar. Zo investeer je samen in meer voer van hogere kwaliteit en nemen we de tijd om er een verdienmodel bij te maken.' Kennes signaleert dat rundveehouders tijd tekortkomen, gebrek aan liquide middelen hebben, maar ook dat de kosten van het voer te hoog ligt. 'We zien verschillen in kostprijzen tot wel 30.000 euro tussen bedrijven. Het compleet uitbesteden levert juist een kostprijsbesparing op.' Bij de start van de samenwerking staat het doel van de melkveehouder voorop. Kennes noemt als voorbeelduitgangspunten: wil hij met lage kosten 8500 kilo melk per koe of de hoogste productie per koe realiseren? 'De voeradviseur stelt het rantsoen samen dat hierbij

past en wij moeten ervoor zorgen dat dit voer geogst wordt.'

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

### Ontzorgen van de veehouder

Bedragen wil Kennes niet noemen. 'Daarvoor zitten we nog in een proeffase. Bovendien zijn er verschillen tussen veehouders.' Maar Kennes wil wel kwijt dat deze insteek hem het meest aanspreekt. 'Omdat je juist dan met zijn allen werkt aan een goed eindresultaat, waarbij er voor iedereen meer rendement in zit.'

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

## Alphons de Roy: 'Kritische melkprijs met drie tot vier cent gedaald'



Maaien, dat is het enige wat melkveehouder Alphons de Roy uit Alphen nog doet als landwerk. 'Toen onze loonwerker met de proef startte om de voederwinning compleet over te nemen, was ik meteen enthousiast', vertelt De Roy, die 130 melkkoeien melkt en 50 hectare grasland verzorgt. 'Ik wist wel dat er meer uit de grond te halen was, maar

het ontbreekt me aan tijd én kennis, vooral over het bodemleven, want dat is toch een succesfactor voor meer opbrengsten.'

Na twee jaar meedraaien met de proef van Loonbedrijf De Schalm is De Roy enthousiast. 'De opbrengst per hectare is met 3,5 ton droge stof per hectare toegenomen en er zit nog meer in', luidt de overtuiging van de melkveehouder, die niet meer loonwerkkosten, maar wel iets hogere bemestingskosten heeft gekregen. 'Maar daar heb ik ook meer rendement voor teruggekregen. Mijn kritische melkprijs is de afgelopen jaren met drie tot vier cent gedaald, onder andere door minder voeraankoop en een vermindering van de krachtvoerkosten met 1,5 cent per kilo melk.' Daarbij is het

fosfaatvoordeel van 17 kilo per hectare extra aanvoer niet meegenomen in de berekening. 'Wat mij betreft krijg deze proef zeker een vervolg.'

De kwaliteit van het ruwvoer is qua vem en dve niet veranderd, wel kunnen de koeien het voer beter benutten, ervaart De Roy. 'Mijn veestapel is gezonder. Afgelopen jaar hadden we maar drie gevallen van mastitis en stofwisselingsziekten komen eigenlijk amper voor.' Hij denkt dat het vooral te maken heeft met een beter bodemleven. 'Daar is meer biodiversiteit in gekomen, daardoor is de grond vruchtbaarder en houdt het de mineralen beter vast. Als melkveehouder bewerk je slechts je land, onze loonwerker verbetert echt het bodemleven en dat levert uiteindelijk meer op.'