

Lessen over samenwerken akkerbouw en veehouderij

Begin jaren nul deden biologische akkerbouw- en veebedrijven mee aan provinciale stimuleringsprojecten voor zogenoemde koppelbedrijven. Biologische akkerbouwers wilden de aanvoer van biologische mest veiligstellen, veehouders wilden voer uit de regio. Terugkijkend stellen akkerbouwers dat ze gras-klover als rustgewas en het kunnen intensiveren van het overige deel van het bouwplan waardeerden.

Jan de Wit
DWC advies

Roos de Adelhart-Toorop
Farming Systems Ecology, WUR

Nick van Eekeren
Louis Bolk Instituut

Samenwerking tussen akkerbouw- en veehouderijbedrijven is een mogelijkheid om het kringloopkarakter van de landbouw, die in Nederland verregaand gespecialiseerd is geworden, te ver-

sterken. In de biologische landbouw is er al jarenlang ervaring met deze vorm van samenwerking, ook wel koppelbedrijven genoemd. Welke lessen zijn er te trekken uit de ervaringen van bedrijven die tussen 1998 en 2004 hebben meegedaan met verschillende provinciale stimuleringsprojecten voor koppelbedrijven?

TABEL 1 ENKELE KARAKTERISTIEKEN VAN DE SAMENWERKINGEN.

Geïnterviewde akkerbouwers en veehouders hebben aangegeven dat betrouwbaarheid en goede communicatie de belangrijkste factoren zijn in een samenwerking.

	Gemiddeld	Maximaal
Aantal partners per bedrijf	1,9	5
Duur van partnerschap (jaar)	9,1	20
Afstand tussen partners (km)	34	90
Aantal eerdere koppelingen (voor huidige)	1,4	5

Als reactie op statements gaven de geïnterviewden het volgende belang aan, op een schaal van 1 (niet belangrijk) tot 5 (zeer belangrijk):

Belang van koppeling voor eigen bedrijfsontwikkeling	2.4	4.0
Betrouwbaarheid van (nieuwe) partner	3.6	5.0
Gemak van communiceren met (nieuwe) partner	4.0	5.0
Potentie voor lange termijn van (nieuwe) partner	3.4	5.0
Partner is vergelijkbare boer (professioneel/ideologisch)	2.7	5.0
Bekendheid met (nieuwe) partner	1.3	3.0

Koppelbedrijven

Na een voorzichtige start werd vanaf 2000 sterk ingezet op samenwerking tussen biologische bedrijven: het paste goed bij de biologische landbouw, die vanaf dat moment sterker gestimuleerd werd. Akkerbouwbedrijven hoopten door samenwerking vooral de aanvoer van mest van biologische herkomst veilig te stellen, terwijl veehouderijbedrijven op zoek waren naar regionaal geteeld voer. Koppeling tussen veehouderij- en akkerbouwbedrijven (een gemengd bedrijf op afstand) zou hiervoor een oplossing kunnen zijn en de circulariteit bevorderen (kringlopen sluiten). Ervaringen van 27 bedrijven, die na meer dan 15 jaar na het project zijn geïnterviewd, geven een gemengd beeld maar enkele duidelijke lessen.



45 jaar Louis Bolk Instituut

In het kader van 45 jaar Louis Bolk Instituut wordt in een serie artikelen teruggeblikt op een aantal onderwerpen met nog immer relevante inzichten, waar het instituut aan gewerkt heeft. Dit artikel is gebaseerd op interviews die in 2016 zijn gehouden in kader van project 'Climate Cafe', een faCCE-EraNET+ project, ter evaluatie van samenwerkingen die tot stand zijn gebracht met hulp van LBI-projecten in de provincies Noord-Holland, Flevoland, Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Zeeland tussen 1998 en 2004.

■ Afstand vaak te groot voor samenwerken

De menging van het bouwplan van een akkerbouwer en veehouder is ideaal, maar vaak niet mogelijk door de onderlinge afstand. *Foto: Louis Bolk Instituut*

Samenwerking voor lange termijn

81 procent van de geïnterviewde bedrijven had na meer dan vijftien jaar nog een samenwerking waarbinnen structureel mest en/of voer worden uitgewisseld. Hoewel de meeste (74 procent) inmiddels andere partners hadden voor de uitwisseling, gaven de boeren aan dat de samenwerking bij voor-

keur gericht is op de langere termijn. De gemiddelde looptijd van een samenwerking was dan ook ruim negen jaar (zie tabel). Het zoeken naar en opbouwen van een nieuwe samenwerking kost tijd, zoals een van de boeren zei: "Je verslaat de markt niet zomaar even als je je eigen tijd en kosten eerlijk meerekent".

Uit de interviews kwam naar voren dat de partner betrouwbaar en communicatief moet zijn: niets is zo vervelend dan een partner die in het voorjaar meldt dat hij nog maar de helft van de hoeveelheid mest of voer (nodig of beschikbaar) heeft dat jaar. Ook een telefoontje als het toch net even anders loopt dan gedacht werd zeer op prijs gesteld. De meesten hadden geen schriftelijke afspraken of contract. Als de samenwer-

king niet lekker loopt, drijft men het zelden op de spits: men gaat gewoon op zoek naar een betere partner.

Een motivatie voor de samenwerking was ook om meer grip te krijgen op de leveringsvoorwaarden, zoals het leveringstijdstip en de kwaliteit van de mest en het voer. Regelmatig zijn hierover binnen de samenwerkin-

'Een gemengd
bedrijf op afstand'

gen discussies, bijvoorbeeld over het gebruikte zaadmengsel of strooisel/voer, maar het meest tevreden waren de bedrijven die vooraf duidelijke afspraken maakten. Een voorbeeld van zo'n afspraak was dat de veehouder bepaalt wanneer de loonwerker komt om de grasklaver te maaien bij de akkerbouwer.

Flexibel en marktgeoriënteerd

De onderlinge afspraken waren duidelijk marktgeoriënteerd: niet alleen de uitgewisselde hoeveelheden maar ook de prijzen (meestal per hectare voer en per ton of kg stikstof) werden regelmatig aangepast naar de veranderende omstandigheden. Veel geïnterviewden bevestigden echter dat het voor een succesvolle langetermijnsamenwerking van belang is om niet op de laatste cent te kijken: "Het is toch een beetje geven en nemen".

Aanvankelijk werd verwacht dat de koppelingen een gemengd bedrijf op afstand zouden vormen. Er bleek echter nooit sprake van een (vrijwel) volledige een-op-eensamenwerking. De bedrijven hadden tot wel vijf partners en een deel van het voer en de mest wordt via de markt van andere Nederlandse landbouwbedrijven betrokken. Dit is deels een gevolg van de relatieve omvang van de bedrijven: een beetje akkerbouwer heeft meer mest, van verschillende kwaliteiten, nodig dan een veehouder beschikbaar heeft. Daarnaast heeft de wens om de aanvoer en afzet van voer en mest veilig te stellen via een samenwerking als keerzijde dat het eigen bedrijf flink geraakt kan worden als het partnerbedrijf sterk verandert, zeker als het bedrijf helemaal stopt (10 van de 37 benaderde bedrijven waren gestopt). Het hebben van meerdere partners zorgt dus ook voor risicospreiding.

De actieve bedrijven die gestopt zijn met de koppelingen (15 procent) hadden hun bedrijfsopzet veranderd (ze waren bijvoorbeeld meer grondgebonden) en/of (ver)kochten hun mest/voer inmiddels volledig via marktpartijen. Deze 'handel' was ook een belangrijke bron van contacten om aan nieuwe partners te komen, want potentiële partners bleken moeilijk te vinden: de partnerbedrijven waren niet alleen actief in de andere sector maar bevonden zich ook vaak op grotere afstand (gemiddeld 34 kilometer, zie tabel). De Nederlandse landbouw is immers ook ruimtelijk behoorlijk gespecialiseerd met op kleigrond voornamelijk akkerbouw en op zand- en veengronden vooral veeteelt.

Grasklaver als rustgewas

Opvallend was dat er naast mest vaak grasklaver of luzerne (69 procent van de samenwerkingen), maar nauwelijks graan, stro of groenteafval (respectievelijk 7 procent, 2 procent en 7 procent) werd uitgewisseld. Zoals een varkenshouder zei: "We hebben het bijtal van biologische akkerbouwers geprobeerd, maar na omschakeling zijn ze niet meer geïnteresseerd in het produceren van varkensvoer. Als ze granen zaaien, gaan ze voor bakkwaliteit tarwe wat meestal meer opbrengt". Bij stro was een belangrijke overweging dat veel akkerbouwers dit graag zelf houden om onder te ploegen en de veehouders nauwelijks een meerprijs wilden betalen boven die van het gangbare stro dat via de markt beschikbaar is.

'Cashgewassen veel belangrijker dan marge op grasklaver'

De lage prijzen en marges moeten overigens in hun context worden gezien. Een melkveehouder merkte treffend op: "We willen ook graag snijmais aankopen, maar veel biologische akkerbouwers willen dat niet omdat ze dat slecht voor de bodem vinden. Naast grasklaver kunnen ze echte cashgewassen telen zoals peen, ui of kool, met minder onkruid en hogere opbrengsten. Dergelijke gewassen vinden ze veel belangrijker dan de marge op de grasklaver zelf". Dit werd onderschreven door veel van de geïnterviewde akkerbouwers, van wie een deel meer dan 30 procent grasklaver in het bouwplan had. Daarmee was een verruiming van het bouwplan om de rest te kunnen intensiveren een van de belangrijkste voordelen voor de akkerbouwer. Werkelijke menging van het bouwplan van akkerbouwer en veehouder werd vaak als ideaal gezien maar kwam zelden voor, zowel door de (grote) afstand tussen de partners als door de mindere geschiktheid van gronden behorende bij de veehouderijbedrijven.

Zie voor praktische tips: *Handboek Koppelbedrijven* (<https://www.louis-bolk.nl/publicaties/handboek-koppelbedrijven>)

CONCLUSIES

- Samenwerking tussen biologische akkerbouw- en veehouderijbedrijven beperkt zich hoofdzakelijk tot de aanvoer/afzet van mest en grasklaver. Een passende aanvoer/afzet is essentieel voor de betrokken bedrijven en is moeilijker adequaat via de markt te realiseren.
- Door samenwerking worden de kringlopen tussen bedrijven sterker gesloten, maar het effect op de Nederlandse kringlopen is zeer beperkt.
- Samenwerking is gericht op de lange termijn, maar flexibel en marktgeoriënteerd.
- Extensivering middels grasklaver geeft de akkerbouwer mogelijkheden om de rest van het bouwplan te intensiveren. Grote afstand tussen de partners beperkt een sterkere verruiming van het bouwplan. ✓