

33. Een “koningskoppel”

Het Koppelbedrijvenproject in Noord-Holland werpt zijn vruchten af. Het doel is om het karakter van het gemengde bedrijfssysteem weer te introduceren in de biologische landbouw. Door specialisatie, grondsoort en prijzen van de grond e.d. is een gemengd bedrijf op bedrijfsniveau vaak niet meer haalbaar. Daarom wordt er gewerkt aan het opzetten van samenwerkingsverbanden tussen akkerbouwers en veehouders. Twee bedrijven hebben inmiddels hun bedrijfsvoering op elkaar afgesteld. Hoe doen zij dat?

Het melkveebedrijf **Klaverhoeve** van Jan en Annet Vrolijk-Koopman te Oosthuizen, heeft 60 melkkoeien op bijna 60 ha klei op veengrond. De melkproductie ligt op 5600 kg en de dieren krijgen totaal 50 ton krachtvoer per jaar. Er wordt 40 ha gras-klaver geteeld, 6 ha graan geteeld (arensilage) en er is 12 ha natuurland van SBB. De klaver bindt zoveel stikstof dat er nog maar 50 tot 70 kg N per ha nodig is uit mest. Omgerekend is dit voor 40 ha circa 350 m³ drijfmest en 200 ton vaste mest. Voor het natuurland is 200 ton vaste mest nodig. Het bedrijf produceert 350 m³ drijfmest en 800 ton stro-mest uit een hellingstal. Er is dus 400 ton vaste mest over voor het akkerbouwbedrijf. De afvoer van mest leest tot een fosfaat tekort. Dit kan worden gecompenseerd door natuurfosfaat, GFT of bijvoorbeeld varkensdrijfmest.

Het akkerbouwbedrijf (**Hoeve Vertrouwen**) van Wim en Wiert Postema te Wieringerwerf omvat 36 ha kleigrond. Er is een 7-jarige vruchtwisseling, die werd aangepast aan de behoefte van de veehouder. Een 2-jarige luzerne is omgezet in wintergerst gevolgd door 1-jarige luzerne. De wintergerst brengt ongeveer 30 ton op en de luzerne 60 ton. De luzerne wordt 5 tot 6 keer gemaaid om tot een hogere voederwaarde dan in het verleden voor ‘paardebrok’ te komen. Van de luzerne en gerst wordt krachtvoer gemaakt, de zogenaamde “Lugabrok”. Genoeg voor het veebedrijf, wat 50 ton nodig heeft.

Nog niet alle 400 ton vaste mest wordt al afgestaan door de veehouder, maar de grenzen worden verkend. Er gaat nu 300 ton per jaar naar Wieringerwerf. Voor de huisvesting van het vee is 90 ton stro per jaar nodig. De teelt van tarwe en gerst leveren 40 ton stro. Voor de tugarasenteelt is 15 ton stronodig, 25 ton gaat naar het veehouderijbedrijf. Van de arensilage komt 15 ton stro. Er moet nog 50 ton stro worden aangekocht. Een stroverdeler in de hellingstal zou de behoefte met 20 ton kunnen verminderen.

Mogelijkheden en dilemma's

Elke bedrijfssituatie is weer anders, dit siert de biologische landbouw. Maar de koppeling hiervoor laat zien dat een biologisch gemengd systeem in principe op zich zelf kan staan. Het stalsysteem en de tugarasen staan de strobehoefte in de weg. Het welzijn van de dieren en het bedrijfssaldo staan hier echter tegenover. Bij een ligboxenstal met alleen drijfmest, zou het stro geen probleem zijn en kan alle stro op het akkerbouwbedrijf blijven. De extra waarde echter van vaste mest is dan een gemis. Een oplossing zou gezocht kunnen worden in een loopstal met dichte vloer, stro als strooisel en een mestschuif plus grup met mestketting achter de stal, die de mest op de vaalt brengt. Zo krijg je grupstalrest uit een loopstal. De investeringskosten hiervoor zullen uitmaken of dit haalbaar is. Voor de aanwezige heuvelstal is het nog geen alternatief. Wel zal de hoeveelheid geproduceerde mest afnemen door de geringere hoeveelheid stro. Verder blijft het transport van voer en mest een dilemma. In de oude situatie was het krachtvoer van onbekende (verre?) herkomst. De afstand van 30 km tussen deze twee bedrijven is daarom te relativiseren. Er wordt wel regionaal geproduceerd.

Er zijn nog vele andere keuzen te maken. Er is bijvoorbeeld nog een kali tekort op het akkerbouwbedrijf. Er wordt namelijk veel kali in luzerne en stro afgevoerd. Door de laatste sneden luzerne als groenbemester te gebruiken kan hier een deel van het probleem worden opgelost. Maar hoe is de saldo-afweging tussen luzerne-opbrengst en ondergeploegde groenbemester?

Over het algemeen is het de inventiviteit, het idealisme en de wil van de boeren die bepalen, hoe ver een koppeling wordt doorgevoerd. Duidelijk is, dat de partners ook een goede relatie moeten hebben. Echter een financiële stimulans door betere productprijzen zou een belangrijke drempel wegnemen voor toekomstige samenwerkingen.

Wytze Nauta
w.nauta@louisbolk.nl