

Melksector verdient beter advies

Het wordt tijd dat de melkveehouderijsector en haar zuivel optreden tegen adviseurs en andere erfbetreders die boeren een niet-duurzame richting opsturen. Ze blokkeren bij tijd en wijle de weg naar een duurzamere melkproductie.

Binnen de Duurzame Zuivelketen spraken LTO en NZO concrete duurzaamheidsdoelen af voor vier thema's: klimaat & energie, diergezondheid & dierenwelzijn, weidegang, en biodiversiteit & milieu. Om die doelen te bereiken zijn flinke stappen nodig. Op de agenda staan het verminderen van de uitstoot van broeikasgassen, ammoniak, stikstof en fosfaat. Ook vermindering van het gebruik van antibiotica, het gebruik van duurzame energie en behoud van de koe in de wei zijn actuele items.

Melkveehouders krijgen nu informatie en advies van zelfstandige adviseurs, veevoerleveranciers, dierenartsen, banken en accountants. Maar lopen de belangen van deze erfbetreders wel altijd parallel met die van veehouders? Zijn hun adviezen altijd bevorderlijk voor een duurzamere melkproductie?

Om antwoorden op deze vragen te vinden, voerde Centrum Landbouw en Milieu (CLM) een verkenning uit. Met melkveehouders uit het hele land werden op drie bijeenkomsten verkenningen uitgevoerd. Daaruit blijkt dat de adviezen die veehouders krijgen vaak wel, maar zeker niet altijd sporen met de belangen van hun bedrijf en met een integraal duurzamere bedrijfsvoering.

DISCREPANTIES

Veehouders kwamen met concrete voorbeelden van tegenstrijdigheden:

- „Om een hogere eiwitopbrengst te realiseren, zou ik een andere (duurdere)

brok moeten voeren. Al snel bleek dat mij dat economisch helemaal niets opleverde en dus ben ik er weer gauw vanaf gestapt.”

- Veel veevoeradviseurs adviseren de koeien permanent op te stallen omdat de veevoeding dan eenvoudiger is. Zo draagt de veevoerindustrie bij aan steeds minder koeien in de wei. Dat staat haaks op de beweidingdoelstelling van FrieslandCampina.
- De Nederlandse fokkerij heeft tot dusver weinig aandacht geschonken aan gezondheid (mastitis en klauwproblemen). Hun advisering was sterk gericht op productieverhoging, zelfs toen veehouders problemen met de eenzijdige fokkerij signaleerden.
- „Volgens een adviseur zou mestvergisting of -scheiding voor mijn bedrijf aantrekkelijk zijn. Maar wil ik die techniek optimaal benutten, dan kan ik geen weidegang meer toepassen. Dat werd er niet bij gezegd.”
- „Banken zijn geldverkopers. Een ondernemer bij mij in de buurt wilde uitbreiden en kreeg geen financiering voor uitbreiding van 50 naar 150 melkkoeien. Uitbreiding naar 300 koeien werd wel gefinancierd en nu is dit bedrijf financieel heel kwetsbaar.”
- „Ik kreeg het advies van mijn accountant om wel quotum, maar geen grond te kopen. Melk levert immers geld op, grond kost geld. Gelukkig heb ik mijn eigen lijn getrokken, anders moest ik nu mest afvoeren en straks laten verwerken.”
- „Adviseurs hebben steeds meer verstand van minder en daarmee raakt het integrale plaatje zoek, terwijl dat voor mij het belangrijkste is.”
- „De accountant past zijn advies aan

op wat je als ondernemer zelf wil, in plaats van dat hij adviezen geeft voor de optimalisatie van mijn bedrijf.”

Melkveehouders geven aan dat zij noch hun adviseurs een volledig beeld hebben van duurzaamheid. Wel hebben zij behoefte aan adviezen, waarmee zij hun bedrijfsvoering kunnen optimaliseren en duurzamer kunnen maken. Daarvoor hebben ze kennis en informatie over integrale duurzaamheid nodig, maar juist die is nauwelijks voorhanden.

De meeste melkveehouders krijgen 'gratis' advies bij de aankoop van veevoer en kunstmest. Daarin schuilt het risico dat de leverancier - vaak onbewust - meer of duurder voer adviseert dan goed is voor het bedrijfsresultaat.

STUDIECLUB

Hoe kunnen de veehouders zich nu het best wapenen tegen 'gekleurde' adviezen? Van onverminderd belang is de aloude studieclub. Sommige veehouders bespreken adviezen en resultaten in hun studiegroep en ze voelen samen kritisch de adviseur aan de tand. Andere veehouders hebben de zaak gesplitst: zij vragen een zelfstandig adviseur om voeradviezen en laten vervolgens voerleveranciers met elkaar concurreren op prijs en kwaliteit. De kosten van het advies verdienen ze terug door lagere voerkosten.

Veehouders komen daarnaast met ideeën voor een collectieve aanpak, met de zuivelindustrie als ketenregisseur:

1. Nu de zuivelindustrie duurzaamheidsdoelen heeft gesteld, zal ze ook met toeleverende ketenpartijen afspraken moeten maken om de neuzen dezelfde kant op te krijgen: mengvoerbedrijven, dierenartsen, accountants en banken.

2. Concreet punt: afspraken maken met ketenpartners om te stoppen met 'koppelpelverkoop': scheiding tussen dierenarts en geneesmiddelenverkoop, geen veevoerkoop met 'gratis' advies en geen financiering van bedrijfsplannen, die haaks staan op de duurzaamheidsplannen van de zuivel. Grote stallen met weinig grond zijn niet duurzaam en brengen de sector in diskrediet.

3. Ander concreet punt: naast specialistische ook integrale kennis ontwikkelen en beschikbaar maken. Daar ligt een taak voor de Duurzame Zuivelketen en voor individuele zuivelcoöperaties. CONO werkt al in die richting. Ook de Stichting Weidegang zou haar voorlichting kunnen verbreden.

4. Veehouders bepleiten dat adviseurs die geen duurzame adviezen geven daar op worden aangesproken. Voor extreme gevallen kan worden gedacht aan een meldpunt en aan 'naming and shaming', maar daar zijn veehouders huiverig voor. Meer zien ze in een vergelijkende beoordeling van adviseurs. Daarbij zou een jaarlijkse prijs passen voor de meest duurzame adviseur. Interessant: in de akkerbouw werkt Veldleuwerik met een erkenningsstelsel van adviseurs. Zij moeten examens afleggen. Zoiets valt ook te overwegen voor de melkveehouderij.

Kortom, wil de melkveehouderij duurzaam worden, dan moeten zowel de veehouders als de zuivelindustrie de erfbetreders krachtiger gaan aansturen, niet omgekeerd.