

Het Koppelproject Noord Nederland



<http://www.ringadvies.nl/koppel.html>

[Mededelingen](#)

[Agenda](#)

[Markt](#)

[Deelnemers](#)

[Technische informatie](#)

Een koud
medium
voor warme
contacten

Het Koppelproject Noord Nederland
Ruim 50 deelnemers uit de 3 Noordelijke provincies.

Het koppelproject Noord Nederland, uitgevoerd door RINGadvies had als doel:

het vormen van duurzame netwerken tussen biologische bedrijven waarin tot wederzijds voordeel wordt samengewerkt in het uitwisselen van biologische mest, voer en stro.

Er is een netwerk gevormd van ruim 50 boeren uit de drie noordelijke provincies en de boeren zien dat als een belangrijk instrument om contacten te leggen. Dit heeft inmiddels geleid tot diverse transacties. Het netwerk zal ook zeker meer gebruikt gaan worden wanneer de normen aangescherpt worden, zo heeft de ervaring geleerd na de aanscherping van de normen voor het percentage biologische grondstoffen in krachtvoer.

Slechts in enkele gevallen zal een intensieve samenwerking van twee of drie boeren, waarbij de bedrijfsvoering geïntegreerd is, een oplossing zijn. Het project heeft daarom vanaf het begin ingezet op een groter verband. In het eerste en het tweede jaar waren er elk jaar minimaal 11 transacties (m.a.w. 22 boerendeelnemers). Slechts in enkele gevallen komt uit die transacties een langdurige samenwerking voort. Dat moet echter niet als een probleem worden beschouwd. Een koppeling is geen huwelijk. **Bij voorkeur** heb je een langdurige samenwerking, maar het kan best dat je incidenteel losse producten wilt afzetten of afnemen. Dan is het goed dat je een groot netwerk hebt van potentiële afnemers of leveranciers. De slogan van het koppelproject is dan ook:

“Werk met een vast contact in een groot netwerk.”

En in dat netwerk komen voor: graanhandelaren, krachtvoerleveranciers, ruwvoerhandelaren en de diverse spelers op de mestmarkt.



RINGadvies

Rurale INnovatie Groningen

www.ringadvies.nl

Inhoudelijk heeft het project zich o.a. bezig gehouden met mest en compostkwaliteit, aanvullend krachtvoer, de rol van grasklaver en vooral een bodemvruchtbaarheidanalyse, een instrument voor akkerbouwers om zich voor te bereiden op een krappere mestmarkt.

Om de kringloop te sluiten is het niet logisch in te zetten op de koppeling van individuele bedrijven met als ideaalbeeld een gemengd bedrijf op afstand.

Het wordt sterk aanbevolen om de regionale kringloop te borgen door een duidelijke rol toe te kennen aan tussenhandel.



De ervaringen opgedaan tijdens alle gesprekken en ontmoetingen hebben geleid tot een aantal stellingen, waarover met 14 boeren is doorgepraat. Sommige stellingen hebben oppervlakkig gezien niets met het sluiten van kringlopen te maken. Toch worden ze genoemd, omdat in de discussie over het sluiten van de kringloop diverse malen ook de markt, de WTO (World Trade Organization), en de voedselproblematiek worden genoemd.

De stellingen zullen per maand besproken worden

Niet complementair



Stelling 1

Eén op één samenwerking is door de bank genomen niet mogelijk. Weinig bedrijven zijn complementair

Van Zanten, Garmerwolde: Ik heb alle mest in het voorjaar nodig.
Er zijn weinig bedrijven die mij al deze mest in 1 keer zouden kunnen leveren.

Januari 2007



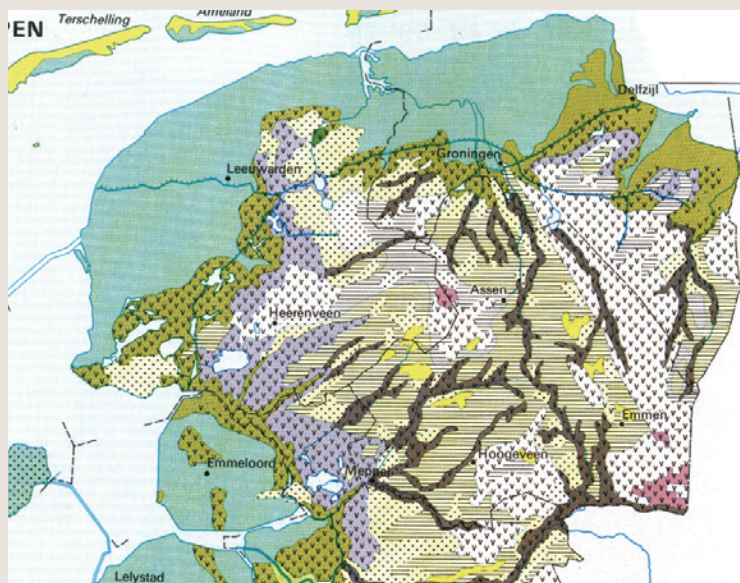
RINGadvies
Rurale INnovatie Groningen

Zondag		7	14	21	28	
Maandag	1	8	15	22	29	
Dinsdag	2	9	16	23	30	
Woensdag	3	10	17	24	31	
Donderdag	4	11	18	25		
Vrijdag	5	12	19	26		
Zaterdag	6	13	20	27		



Redenen van niet complementair zijn:

- Akkerbouwers zitten in de schil van Nederland,
- Veehouders hebben geen behoefte aan ruwvoer
- Melkveehouders hebben geen noodzaak mest af te zetten
- Lage prijs voor de mest
- Akkerbouwers gaan voor duurdere baktarwe, veehouders voor goedkope voertarwe
- Akkerbouw is niet geïnteresseerd in drijfmest
- Veel akkerbouwbedrijven hebben weinig om uit te wisselen
- Voersystemen zijn gemaakt op basis van krachtvoer
- Afstand is te groot



Genoeg ruwvoer



Stelling 2

Melkveehouderijen in het noorden hebben technisch geen behoefte aan een koppeling

Dijkstra, Wijns: Klopt, een melkveehouder is zelfvoorzienend. Mest kan hij op zijn eigen land kwijt en voer en stro kunnen ze gemakkelijk via de handel krijgen.

Februari 2007



RINGadvies
Rurale INnovatie Groningen

Zondag		4	11	18	25	
Maandag		5	12	19	26	
Dinsdag		6	13	20	27	
Woensdag		7	14	21	28	
Donderdag	1	8	15	22		
Vrijdag	2	9	16	23		
Zaterdag	3	10	17	24		

Melkveebedrijven in het noorden hebben door de bank genomen genoeg land om al het benodigde ruwvoer zelf te produceren. Ze betrekken alleen stro en krachtvoer van buiten het bedrijf. Bovendien zijn ze extensief genoeg om al de mest op eigen land uit te kunnen rijden.

Het merendeel van of al het vee is gehuisvest in een ligboxenstal. Stro is voor de meeste melkveehouders een kleine kostenpost en velen zijn vooral geïnteresseerd in gemalen stro om in de boxen te strooien. Dit gemalen stro, al of niet biologisch, komt van de tussenhandel.

Wat betreft krachtvoer; de voersystemen zijn veelal afgesteld op het gebruik van krachtvoer en dat kan vaak tegen een erg concurrerende prijs door de veevoerfabrieken geleverd worden.

Warm contact



Stelling 3

Elke bijeenkomst met biologische boeren moet een voorstellingsrondje met vermelding van vraag en aanbod kennen.

Maart 2007



RINGadvies
Rurale INnovatie Groningen

Zondag		4	11	18	25	
Maandag		5	12	19	26	
Dinsdag		6	13	20	27	
Woensdag		7	14	21	28	
Donderdag	1	8	15	22	29	
Vrijdag	2	9	16	23	30	
Zaterdag	3	10	17	24	31	

Binnen het project zijn bijeenkomsten georganiseerd onder de naam netwerkvondens.

Er zijn in totaal een 25 tal vondens verspreid over de 3 provincies in de afgelopen 3 jaar georganiseerd.

Netwerkvondens kennen een vast patroon; een inventarisatierondje, een inleiding en daarna een verrommeling waar er veel tijd is voor onderlinge contacten. De inleiding was door een (collega)-deskundige.

Boeren leren tijdens zo'n avond veel van elkaar en de vondens leiden tot **"warme contacten"**, basis voor vertrouwen, nodig voor uitwisseling.

Van de 14 geïnterviewde boeren vonden 9 dat dit een goede methode is. De anderen noemden de website ook een belangrijk medium. Toch is het belangrijk om bij een naam op de website een gezicht te hebben dat je hebt leren kennen op een bijeenkomst. Daar kom je vrijblijvend met iemand in gesprek, zodat je er een goed gevoel bij krijgt. Bij onderlinge handel is vertrouwen namelijk ook belangrijk. Betaalt de ander wel gemakkelijk? Deze en andere vragen spelen mee bij een één op één relatie. Ook bij het koppelproject waren er een paar boeren die het niet nodig vonden om een factuur te betalen. Het zijn aspecten die niet verwoord zijn in een stelling, maar die wel heel belangrijk zijn bij onderlinge handel. Een vrijblijvend contact tijdens een bijeenkomst kan bijdragen aan een goed gevoel.

Druk druk druk



Van 't Westeinde, Nieuweschans: Als ik het stro via de handel verkoop is het zeker de moeite waard. Ik had mijn stro wel 5 keer kunnen verkopen

Speelman, Gasselternijveen: We gebruiken kleine pakjes stro van onze buurman. Grote pakken biologisch stro kunnen we niet gebruiken



Stelling 4

De tijd die besteed wordt aan overleg om tot een koppeling te komen levert economisch weinig op en het geregeld om kleine partijen stro biologisch af te zetten wordt niet vergoed door de extra opbrengst

April 2007



RINGadvies
Rurale INnovatie Groningen

Zondag	1	8	15	22	29	
Maandag	2	9	16	23	30	
Dinsdag	3	10	17	24		
Woensdag	4	11	18	25		
Donderdag	5	12	19	26		
Vrijdag	6	13	20	27		
Zaterdag	7	14	21	28		

De volgende opmerkingen werden door de geïnterviewden gemaakt:

Over één op één.

- Het vinden van een partner die complementair is vergt veel tijd. Zo iemand moet ook nog bij je passen.
- En dan de prijs. Wat spreek je af ? Als je de marktprijs afspreekt, dan ben je regelmatig in de weer om dat bij te houden, en dan weer aan te passen.
- Als je een redelijke relatie hebt, dan is het moeilijker om opmerkingen over kwaliteit en aspecten als tijdstip van ruiming te noemen. Je staat onafhankelijker tegenover de tussenhandel
- Je moet elkaar wat gunnen, is de opmerking van velen. Maar hoe ontstaat zo iets?

Stro:

Een intensief akkerbouw bedrijf heeft 6 ha tarwe in het bouwplan. De tarwe wordt geoogst, en het stro moet eigenlijk zo snel mogelijk van het land. Stel er ligt ongeveer 4 ton stro per ha. Zelf heeft men niet de machinerie voor het persen, en ook wil men niet de opslagruimte in beslag laten nemen door stro, waar dan later weer aandacht aan geschonken moet worden. Het kan direct weggehaald worden door de handel, die op dat moment niet weet waar het heen moet, m.a.w. er is niet direct biologische afzet. Het gaat dus voor gangbaar weg.

In werkelijkheid is er wel vraag, maar dan moet er gebeld worden, opslag geregeld worden, het persen geregeld worden, etc. Daarna zal blijken dat hij misschien 20 euro per ton meer ontvangt (10 euro voor biologisch, 10 euro voor de activiteiten). Het gaat dan om een extra saldo per ha van 80 euro, waar dan veel extra aandacht en handelingen tegenover staan. Ondertussen moet er ook een oogstploeg voor bijvoorbeeld bloemkool geregeld worden. Wat zou u doen bij een werkweek van 60 – 80 uur?

Onzekerheid



Havenga, Kloosterburen: Het prijsverschil weerhoudt akkerbouwers om bij voorbaat al voertarwe te gaan verbouwen

Noordmans, Dronrijp: Het weerhoudt mij er niet van om een koppeling aan te gaan. Er is altijd wel graan, als ik het niet van een boer kan krijgen, dan kan ik altijd nog naar de handelaar gaan



Stelling 5

De problematiek baktarwe - voertarwe weerhoudt deelnemers om een koppeling aan te gaan voor enkelvoudige granen

Mei 2007



RINGadvies
Rurale INnovatie Groningen

Zondag		6	13	20	27	
Maandag		7	14	21	28	
Dinsdag	1	8	15	22	29	
Woensdag	2	9	16	23	30	
Donderdag	3	10	17	24	31	
Vrijdag	4	11	18	25		
Zaterdag	5	12	19	26		

Bij een klein prijsverschil tussen baktarwe en voertarwe kunnen boeren onderling nog wel tot een compromis komen, omdat er nog wel een behoorlijke marge zit tussen directe aankoop van de collega-boer en de handel. Hoewel hier ook weer direct het aspect van kwaliteit speelt, en de vrijheid om daar iets van te zeggen. Sommige veehouders willen niet koppelen omdat het dan onzeker is of ze wel of niet tarwe krijgen. Andere veehouders zeggen dat je in dat geval wel makkelijk de handel in kunt schakelen.

Volgens een veehouder zou het nog handiger zijn als boeren onderling een poule hebben van vraag en aanbod. Dit wordt in feite al gedaan door de handel

Een belangrijk aspect in deze is dat een veehouder moet investeren in hoe deze enkelvoudige granen ingepast moeten worden in het voersysteem. Daarmee maakt men het voersysteem vaak ingewikkelder en dat vraagt weer meer aandacht.	
Het meeste voordeel bij koppeling is te halen bij directe afname van granen door de veehouder. Daarmee wordt minimaal 1x transport en 2x een marge uitgespaard. Hiermee is wel 40 – 50 euro per ton te verdelen door uitsparing van de activiteiten: schoning, opslag, transport en marges.	<i>Menig adviseur zal deze berekening snel kunnen maken. Maar boeren kunnen natuurlijk zelf ook wel rekenen.</i> Echter, waar een veehouder dan wel over na moet denken is hoe hij dat graan in moet passen in zijn voersysteem. Daar moeten investeringen voor gedaan worden in tijd en/of geld. En dat is dus de afweging.

Door de aanscherping van het percentage biologische grondstoffen in krachtvoerders is er meer gehandeld in voertarwe. Deze handel levert zowel de veehouder als de akkerbouwer veel voordeel op. Een verdere ontwikkeling van deze contacten wordt geremd door de **baktarwe – voertarwe problematiek**.

Akkerbouwers hebben voor hun rustgewas het liefst tarwe, dat met de kans op levering tegen bakkwaliteit nog een redelijk saldo geeft. Afspraken vooraf moeten voor de tarweteler saldo's opleveren die vergelijkbaar zijn met het saldo van baktarwe. Bij die prijzen is het voor de veehouder niet meer interessant, want dan kan hij het krachtvoer rechtstreeks van de fabriek laten komen en op dat krachtvoer is zijn voersysteem ook afgesteld. Bovendien wordt de conclusie van 'bakkwaliteit' vaak pas getrokken, wanneer de partij al bij de handel ligt.

Schoenmaker, hou je bij je leest



*Postma, Tjerkgaast:
Doordat de tussenhandel
transport kan combineren
is het vaak goedkoper en
efficiënter*

*Bovendien ben je bij een
handelaar veel zekerder
van de kwaliteit*

Stelling 6

Tussenhandel maakt de uitwisseling van grondstoffen efficiënter
en vaak ook goedkoper

Juni 2007



RINGadvies
Rurale INnovatie Groningen

Zondag		3	10	17	24	
Maandag		4	11	18	25	
Dinsdag		5	12	19	26	
Woensdag		6	13	20	27	
Donderdag		7	14	21	28	
Vrijdag	1	8	15	22	29	
Zaterdag	2	9	16	23	30	

De gangbare teneur van de antwoorden was dat de tussenhandel meestal wel efficiënter was, maar niet altijd goedkoper.

Bij efficiëntie wordt vooral de mogelijkheid om retourvrachten te regelen van invloed geacht.

Bij goedkoper speelt dan natuurlijk ook de factor eigen tijd. Of, het verschil in kosten en uitgaven, wanneer je het zelf doet. Veel boeren willen het laden, lossen en transport zelf regelen, en kunnen daarmee dan de uitgaven van de transporteur uitsparen.

Opvallend is dat de boeren zeggen dat je met de tussenhandel duidelijke afspraken kunt maken, en dat de kwaliteit van de handelaar beter is.

Hier speelt mee de wens om een relatie niet te belasten met teveel kritiek op elkanders product, en op elkanders handelswijze.