

Gestart met een terugblik op vorige bijeenkomst: vrij weinig verschil in voersaldo tussen verschillende seizoenen van afkalven; waarschijnlijk omdat dingen als loonwerk niet zijn meegenomen. Twee ondernemers gaan in ieder geval meer seizoensmatig afkalven (maar overgang duurt wel paar jaar)

Daarna korte terugblik op excursie naar Ierland van enkele deelnemers, waarbij vooral naar grasland- en beweidingssysteem is gekeken. Opmerkelijk: er wordt nauwelijks een Pure Graze-systeem gehanteerd maar juist intensief omweiden bij circa 10cm. Naar aanleiding hiervan de vraag of we nog eens naar grasrassen kunnen kijken.

Daarna inleiding van Gidi Smolders (onderzoeker Wageningen UR) over opfok jongvee, celgetal etc. op basis van data in database met veel biobedrijven.

Zeer interessant zaken, hoewel veel interessante zaken wat verloren gingen in (ook interessante) aanpalende discussies, bijvoorbeeld:

- Aantal productieve maanden van koeien zakt van 40 naar 35, bij afkalven op 24 maanden respectievelijk na 32 maanden (zie slide 15), terwijl productie in eerste 4 lactaties (slide 13) nauwelijks veranderd
- Ontwikkeling van lactatiewaarde (1^e, 2^e en latere) is per bedrijf verschillend (slide 16): vaarzen hebben op sommige bedrijven een duidelijk hogere en op andere bedrijven juist een duidelijk lagere lactatiewaarde.
- De opfokkosten per aanwezige koe die zomaar 100 euro hogere kunnen zijn bij afkalven op 30 maanden in plaats van afkalven op 24 maanden (slide 18)
- Prestaties van kruisingen tussen de verschillende rassen (slide 9 en 10): MB die zowel puur als bij 75, 50 en 25% inkruisen een laag celgetal hebben
- Etc.

Vervolgens een rondleiding over het bedrijf van Jan (met nieuwe stal in aanbouw en vergister), met als punten o.a.:

- productieresultaat (en technische resultaten) die de afgelopen jaren sterk onder druk hebben gestaan doordat vergister veel tijd en aandacht heeft gevraagd; kortom veehouderij heeft geleden onder opzetten 2^e tak welke nu een goed draaiend feitelijk zelfstandig geheel is, en waarbij gewerkt gaat worden aan benutten van restwarmte middels aansluiting van zorginstelling en
- de manier van werken van een ondernemer= kansen zien (eigen voerverbouw/akkerbouw erbij; vergister opzetten, voor toekomst uitbouwen optimaliseren energieproductie via restwarmte, 2^e WKK en/of windmolen, maar ook: sterke groei veestapel want stal moet toch maar vol) en veel investeren in relaties (bijv. afzet van bio-slurry, aanvoer van biologische restproducten voor vergister). Naar aanleiding van laatste punt merkt de bedrijfsnetwerk coördinator op dat er ook bij relaties met verpachters soms best iets te verdienen valt op termijn (doordat ze kunnen meewerken aan verlagen pacht prijs als je meewaarde voor bijv. natuurorganisaties van jouw manier van werken helder weet te maken en regionale beheerder mee kan krijgen).

Tenslotte nog een hele discussie over de toekomst van de biologische melkveehouderij: grond is heel duur, saldo staat onder druk, wat zijn de ontwikkelingsopties om ook in toekomst een levensvatbaar bedrijf te houden? Genoemde mogelijkheden:

- grond verkopen of
- intensiveren door groei (en hoe dan: goedkoop bouwen door eigen arbeid in te zetten of gewoon investeren en kritieke kostprijs in ieder geval onder de 40 cent houden) of
- arbeid elders inzetten (door buiten de deur te gaan werken of 2^e tak).