

**Ontzorgen van
de melkveehouder**

**Robbert
Alferink**

Ontzorgen van de melkveehouder



Voorwoord

Deze scriptie 'ontzorgen van de melkveehouder' is geschreven als afstudeeropdracht voor de opleiding Bedrijfskunde & agribusiness aan de Christelijke Agrarische Hogeschool te Dronten.

Ik heb gekozen voor dit onderwerp omdat ik werkzaam ben binnen de agrarische sector en ik me altijd al geïnteresseerd heb in de agrarische sector, en de verschillen die ze heeft in vergelijking met andere sectoren.

Deze scriptie is geschreven voor agrarische loonbedrijven die diensten leveren aan melkveehouders, hiernaast is de scriptie ook geschreven voor de brancheorganisatie van de agrarische loonwerkers Cumela Nederland.

Mijn dank gaat allereerst uit naar Dirk de Groot, mijn afstudeerdocent, voor zijn ondersteuning en begeleiding tijdens het schrijven van de scriptie. Hiernaast wil ik de volgende personen bedanken voor de tijd die zij hebben vrij gemaakt voor het geven van de interviews: Dhr. Mulder, Dhr. F Ten Hove, Dhr. Ramerman, Dhr. Vollenbroek, Dhr. Van der Vegt, Dhr. Roelofs, Dhr. R Ten Hove, Dhr. Oude Lashof en Dhr. Steinbusch.

Inhoud

1.0 Inleiding	1
1.1 Materiaal en methode	3
2.0 Geschiedenis van de sector.....	5
3.0 De huidige sector.....	7
3.1 Stakeholders.....	7
3.2 De vijf krachten	12
3.3 Samenvatting Porter	16
4.0 Welke innovaties of nieuwe technieken zijn er al of komen eraan?	17
5.0 Wat verlangt de hedendaagse melkveehouder van de loonwerker?.....	25
6.0 Hoe kan de concurrentiedruk in de sector verlaagd worden?	27
7.0 Hoe is de klant te binden aan het bedrijf?	29
8.0 Hoe kan de loonwerksector weer gezond worden?	31
9.0 Implementatie	34
10.0 Discussie	37
11.0 Conclusie en aanbevelingen.....	39
Bijlage I Bronnenlijst.....	41
Bijlage II Drones.....	44
Bijlage III Bijeenkomst	45
Bijlage IV Vragenlijst Cumela.....	47
Bijlage V Interviews melkveehouders	49
Bijlage VI Interviews agrarische loonwerkers	57
VII Checklist schriftelijk rapporteren.....	65
VIII Procesverklaring m.b.t. de scriptie	68

Samenvatting

Deze scriptie onderzoekt hoe het door de Rabobank becijferde negatieve rendement van de agrarische loonbedrijven verbeterd kan worden. Ook gaat deze scriptie in op het feit dat de melkveehouderij, de politiek en de melkveehouder veranderen en hoe de loonwerker de hedendaagse melkveehouder kan blijven ontzorgen. Voor het onderzoek zijn verschillende vakbladen, wetenschappelijke literatuur en professionals uit de praktijk geraadpleegd.

De geschiedenis leert dat het agrarische loonbedrijf zijn bestaansrecht dankt aan de steeds complexer wordende machines en de kennis die hiervoor benodigd is. De meerwaarde zit dus in het rendabel maken van een, voor de melkveehouder te dure machine.

De huidige sector is binnen het onderzoeksgebied onderzocht en uit dit onderzoek komt naar voren dat de concurrentie druk groot is. Tevens blijkt dat er een verschuiving heeft plaatsgevonden wat betreft de financiers van de loonbedrijven. En dat de markt waarin de agrarische loonwerker opereert erg dynamisch en onzeker is te noemen. Door huidige technologische ontwikkelingen worden toetreding barrières hoger en kan de loonwerker zich verder onderscheiden.

Uit het interviews met agrarische loonwerkers, melkveehouders en andere professionals komt naar voren dat er op het gebied van communicatie en klantcontact nog veel winst te behalen is. Ook geeft de toepassing van precisielandbouw, in de ogen van de melkveehouder, meerwaarde. De melkveehouder hecht hiernaast veel waarde aan kundige medewerkers van de agrarische loonwerker, men ziet hier een teruggang in.

Het agrarische loonbedrijf kan door de toepassing van precisielandbouw, door betere communicatie richting zijn klanten en door de vakkundigheid van het personeel te borgen bouwen aan een toekomst met een beter rendement. Wanneer aan deze factoren is voldaan kan er gewerkt worden aan een betere vertrouwensband tussen agrarisch loonbedrijf en melkveehouder. Waarna bijvoorbeeld de agrarische loonwerker de melkveehouder kan gaan ontzorgen door hem de ruwvoerwinning uit handen te nemen.

Door opschaling binnen de melkveebedrijven worden pieken groter en bieden samenwerkingen tussen agrarische loonbedrijven volop kansen, waar gezegd moet worden dat de vorm en de diepte van de samenwerking afhangt van de visie en bedrijfsfilosofie van de ondernemers.

English Summary

In this study an analysis is made how to improve the negative result of the contractors working in the agricultural business.

It also discusses the effects of the changes in the dairy farming business and in the policies launched by the government as well as how the agricultural contractor can maintain to play a role in facilitating the companies working in the dairy business.

Several professional magazines as well as scientific literature have been consulted and also individual professionals and experts have been interviewed for the purpose of the analysis.

Historically, the basis for the existence of the contracting companies is mainly due to the more and more complex and advanced machinery used in the increasing efficient dairy farming business. For the maintenance and operations of these machines specialist operators are required. Next to that the investments needed for acquiring such machines are in generally too high for individual farmers.

The added value of the contractor is to establish the efficient use of these advanced machines and hence bringing the use of these machines within reach of the individual farmer. Within the framework of the study it became clear that the competition amongst the contractors has become very strong in the sector.

Next to that it also became clear that the financing of the contractors has changed. And together with the increased competition and the dynamics caused by this, this market segment of the facilitating contractors in the agricultural sector, has become more and more uncertain. However, due to the fast technological development, which creates higher barriers for others to enter in this business, the contractors use this situation in improving their competitive edge.

It became clear from the interviews held amongst the contractors, dairy farmers and other professionals, that especially considerable improvements are possible in the area of communication with the customer.

The dairy farmers are furthermore of the opinion that "High efficient farming", in which for instance the use of fertilizers is optimized, has a considerable added value to their business. The dairy farmers are also of the opinion that for being able to execute this high efficient farming, specialists need to be available at the contractors. At the same time however, they notice that the professionalism at the contractors tends to decline, which is worrying.

The agricultural contractor can work towards a more confident future with a higher efficiency by improving the communication with the customer, the application of “High efficiency farming” and by assuring the professionalism of their personnel.

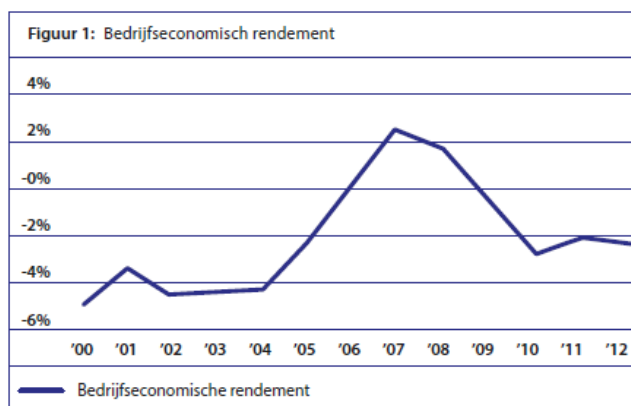
The confidence in the contractors will improve when putting the above factors well in place. For instance, one of the results can then be that the contractor can release the burden from the farmer of the harvesting of the roughage.

Due to the up-scaling of the dairy farming companies, the peaks in the workloads for the contractors increases considerably, which provides plenty of possibilities for further cooperation between the different contracting companies. It should be kept in mind that the type and in-depth level of cooperation between the contractors will depend on the vision and mission of the individual contracting companies.

1.0 Inleiding

Hoe kan de loonwerker de hedendaagse melkveehouder ontzorgen? Dat is de titel van deze scriptie, maar wat is ontzorgen eigenlijk? Ontzorgen is de zorg van iemand wegnemen, een financieel adviseur neemt bijvoorbeeld de zorg van de belastingaangifte weg bij zijn klant. In deze scriptie wordt deze opvatting van ontzorgen dan ook gebruikt, ontzorgen biedt een meerwaarde voor de melkveehouder omdat hij zijn tijd in andere zaken kan steken. Wil men iemand kunnen ontzorgen dan moet eerst duidelijk zijn wat voor zorgen diegene heeft of krijgt. In hoofdstuk 2.0 zal hierop worden ingegaan.

De hoofdvraag van de scriptie luidt; Hoe kan de loonwerksector weer gezond worden? De aanleiding voor het gekozen vraagstuk komt voort uit mijn werk bij een agrarisch loonbedrijf. Onze klanten expanderen en veranderen van boer naar manager. Er liggen veel kansen waar agrarische loonwerkers op in kunnen spelen, bijvoorbeeld kan er op het gebied van voederwinning, mestbeleid en grondverbetering nog veel worden gedaan. Maar ook door samenwerkingen tussen agrarische loonbedrijven valt wellicht winst te behalen. Na het lezen van het visiebericht van de Rabobank; Agrarische loonwerk juni 2014¹ werd het mij nog meer duidelijk dat het tijd voor actie is. In dit bericht worden de stijgende kosten en concurrentiedruk, en de forse investeringen die gedaan zijn vlak voor de crisis (2006-2009) als oorzaak genoemd voor het dalende karakter van het rendement op dit moment. Grafiek 1.0, bedrijfseconomisch rendement, verduidelijkt dit; de primaire bron van deze grafiek is Cumela Nederland².



Grafiek 1.0 bedrijfseconomisch rendement¹

Zoals te zien is in de grafiek is het bedrijfseconomische rendement in de sector sinds 2009 negatief.

Toch is de Rabobank positief over de toekomst, er liggen voldoende kansen mits er

¹https://www.rabobank.nl/bedrijven/speciaal_voor/agrarische_ondernemers/loonwerk/

² <http://www.cumela.nl/>

ingespeeld wordt op veranderende marktomstandigheden. Om het rendement positief te beïnvloeden moet er volgens de Rabobank aan de volgende punten gewerkt worden.

- Visie en ondernemerschap
- Kostprijsbeheersing
- Investeren in goed personeel
- Flexibiliteit en communicatie
- Samenwerking
- Ict/ precisielandbouw

Hiernaast moet de sector de klant ontzorgen door landwerkzaamheden over te nemen gras en maisteelt te optimaliseren om dure grond optimaal te benutten, zijn ervaring en kennis inbrengen om het opbrengend vermogen van de bodem optimaal te benutten. En producten en gewassen te wegen en te meten om de opbrengsten te monitoren, hier is ook een adviesrol voor de loonwerker weggelegd.

Deze scriptie gaat in op de vraag hoe de agrarische loonwerker de hedendaagse en toekomstige melkveehouder kan ontzorgen, op een dergelijke manier dat er een win win situatie gecreëerd wordt en de loonwerksector uiteindelijk weer een positief rendement kan halen.

Het onderzoek is toegespitst op de landbouwgebieden Twente, Salland en de Achterhoek, deze afbakening is er omdat deze gebieden over eenzelfde bodem beschikken en omdat hiermee voorkomen wordt dat er interviews in het hele land moeten worden gehouden. De uitkomsten van de scriptie zijn wellicht wel deels of geheel van toepassing op de totale sector. Hiernaast richt de scriptie zich op de loonwerkers die agrarisch loonwerk verrichten voor melkveehouderijbedrijven, er is voor deze doelgroep gekozen omdat in het te onderzoeken gebied veel melkveehouders actief zijn. Er zijn ook wel akkerbouwers actief, maar door het verschil tussen deze twee sectoren is het voor het onderzoek interessanter om voor de melkveehouderij te kiezen.

Zoals de cijfers van Cumela laten zien is het van belang dat het economische rendement verbeterd wordt, dit geeft ook direct de relevantie van deze scriptie aan. Er worden veel visies en technieken besproken, maar de verbinding naar de praktijk ontbreekt.

Uitgangspunt moet zijn dat de sector gezond moet worden, en dat er op een duurzame manier met de klant wordt samengewerkt. Hoe kan de loonwerker haar klanten ontzorgen? Ligt de oplossing in het gebruik van nieuwe technieken, meer klantcontact en advies of toch meer in samenwerkingen tussen loonbedrijven. In de scriptie zullen deze vragen en de verschillende visies hierop worden onderzocht.

1.1 Materiaal en methode

Om antwoord te vinden op de hoofdvraag in deze scriptie: Hoe kan de loonwerksector gezond worden? Is gekeken waar de kansen voor de sector liggen, door de melkveehouder te onzorgen kan er meerwaarde gecreëerd worden, vervolgens kan deze meerwaarde gefactureerd worden.

Bijeenkomsten

Om kennis te verzamelen over het onderwerp is de schrijver naar verschillende bijeenkomsten geweest. Allereerst ben ik naar het symposium “Smart Fertilization” geweest op 28 november 2014 in Wageningen.

Als tweede bijeenkomst ben ik op 3 februari 2015 bij een presentatie op de Landstede in Raalte geweest waar de hoofdvraag was; Hoe ziet de landbouwbranche er over 10 jaar uit?

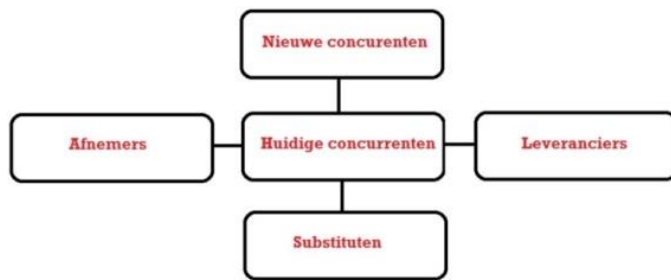
Vervolgens ben ik op 23 februari 2015 bij een informatieavond van loonbedrijf Koonstra uit Balkbrug geweest, deze avond was gericht op veehouders en waarom zij de komende jaren moeten veranderen. De verslagen van deze bijeenkomsten zijn toegevoegd als bijlage III bijeenkomsten.

Interviews

Om helder te krijgen wat de hedendaagse melkveehouder verlangt van de agrarische loonwerker zijn er interviews afgenomen onder een vijftal melkveehouders, deze interviews zijn toegevoegd als bijlage V. Ook zijn er een viertal agrarische loonbedrijven geïnterviewd om inzichtelijk te krijgen wat er momenteel speelt bij de bedrijven. Getracht is om de bedrijfsleider of de eigenaar te interviewen omdat zij grotendeels het beleid bepalen, deze interviews zijn toegevoegd als bijlage VI. De interviews zijn gespreid afgenomen in het onderzoeksgebied. Hiernaast is de secretaris loonwerk van de brancheorganisatie Cumela Nederland geïnterviewd om inzicht te krijgen in hun visie op de problemen binnen de sector.

Werkwijze

Allereerst is er in hoofdstuk twee gekeken naar de geschiedenis van de sector, wat het bestaansrecht van loonwerk is en hoe het loonwerk in de jaren is gegroeid. In hoofdstuk drie is de huidige sector beschreven, wie zijn de stakeholders en welke krachten spelen er. Deze krachten zijn met behulp van het vijfkrachten model van Michael Porter figuur 1.1 geanalyseerd.



Figuur 1.1 vijf krachtenmodel Porter³

Vervolgens zijn in hoofdstuk vier tot en met hoofdstuk zeven de volgende deelvragen beantwoordt.

4. Wat verlangt de hedendaagse melkveehouder van de loonwerker?
5. Welke innovaties of nieuwe technieken zijn er al of komen eraan?
6. Hoe kan de concurrentiedruk in de sector verlaagd worden?
7. Hoe is de klant te binden aan het bedrijf?

Waarmee vervolgens de hoofdvraag; “Hoe kan de loonwerksector weer gezond worden?” in hoofdstuk 8 te beantwoorden is

In hoofdstuk 9 is gekeken hoe de gekozen oplossing geïmplementeerd kan worden en is er in hoofdstuk 10 ruimte voor discussie, waar ook kort gekeken zal worden hoe loonbedrijven uit andere landen hun klanten ontzorgen.

³ <http://www.5krachtenmodel.nl/>

2.0 Geschiedenis van de sector.

Er is een grote kans dat hedendaagse vraagstukken in het verleden de revue al eens zijn gepasseerd, of dat oplossingen al eens zijn getest. Daarom is er in dit hoofdstuk gekeken wat er in het verleden allemaal gebeurd is binnen de sector van het agrarische loonwerk.

Op de vraag; waarom is een agrarische loonwerker nodig? Geeft A.J. Reinhardt in zijn rapport uit 1989 'agrarisch loonwerk een verkenning van de sector' antwoordt. Hij noemt hiervoor vier redenen.

1. De machine kan niet rendabel worden ingezet op het eigen bedrijf, dat geldt vooral voor gespecialiseerde en dure machines.
2. Het loonbedrijf de werkzaamheden goedkoper kan uitvoeren dan de landbouwer met eigen machines
3. De landbouwer geen tijd heeft om de werkzaamheden uit te voeren.
4. De landbouwer de deskundigheid niet heeft om de werkzaamheden uit te voeren.

In 1858 was de eerste melding van loonwerk, deze was in Groningen en het ging hier om een Engelse zaaimachine. De reden dat dit in de vorm van loonwerk gebeurde kwam door de eerst genoemde reden, de machine kan niet rendabel worden ingezet op het eigen bedrijf. Hierop volgende de stoomdorsmachine, en vanaf 1920 kwamen de diensten loonploegen en loonspuiten erbij. Pas na de tweede wereldoorlog nam het loonwerk grotere vormen aan. In de zeventiger jaren deed de loopstal zijn intrede, dit bracht ook de melktank met zich mee, wat het einde van de melkritten betekende.



Afbeelding 2.0 melkrit⁴

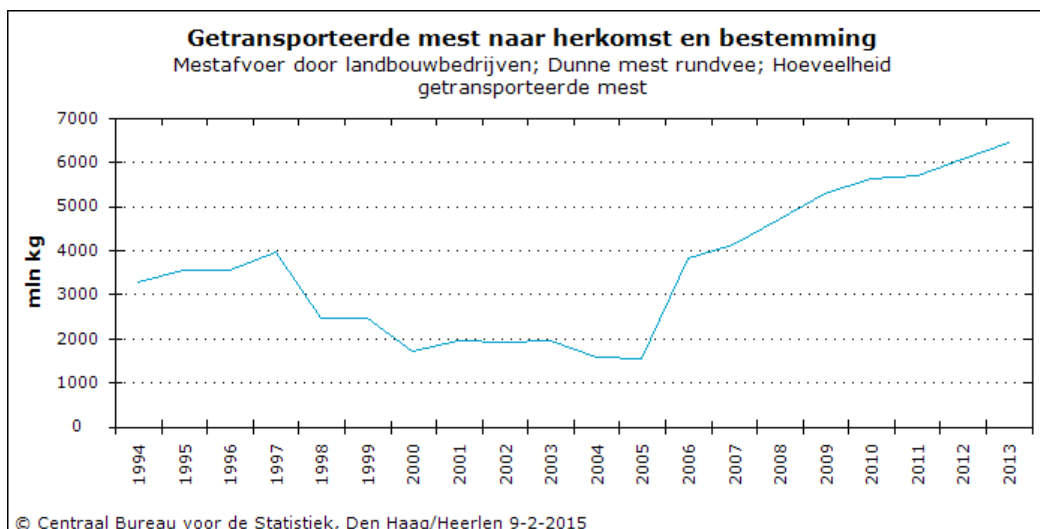
Voor de agrarische loonwerker was dit een grote verandering, aangezien zij nu ook gedwongen werden naar andere diensten te kijken. Veel loonbedrijven uit vooral Noordoost Overijssel deden in die jaren ook werkzaamheden voor de Rijk, onderdeel van de Rijksdienst

⁴ <https://www.sloten.com/index.php/nl/over-sloten/historie.html>

in Flevoland. Men hielp vooral met het dorsen van diverse gewassen en het persen van het stro in de polders.

In de jaren zeventig ging het steeds sneller met de mechanisatie. Hoewel de eerste veldhakselaar in 1961 al was geïntroduceerd waren de kinderziektes er in de zeventiger jaren pas uit, en kwamen de serieuzere modellen op de markt. Voor de loonwerker een grote investering die in een korte tijd terug moest worden verdiend. De manier van communiceren gebeurde in deze tijd via de telefoon maar vooral nog via direct contact.

Voor de negentiger jaren was drijfmest geen issue, de melkveebedrijven brachten wanneer de put vol was zomers en winters hun mest op het land. Toen de minas in 1998 werd ingevoerd en bedrijven de aan en afvoer van fosfaten op hun bedrijf moesten vastleggen, veranderde hier iets aan. Zoals tabel 2.1 'getransporteerde mest' afkomstig uit gegevens van het CBS⁵ laat zien, is er vanaf 1998 een terugval in de mestafvoer waarneembaar. Vanaf 2005 is er weer een stijging te zien, dit komt door de vernieuwde mestwetgeving waardoor melkveehouders nog minder stikstof en fosfaat op hun land mogen gebruiken. Veel loonbedrijven hebben hun dienstenpakket dankzij deze wetgevingen uit kunnen bereiden met het handelen en transporteren van meststoffen. Hiermee ontzorgt de loonwerker de melkveehouder.



Tabel 2.1 getransporteerde mest

5

<http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=71461ned&D1=1&D2=1&D3=0&D4=a&HDR=T&STB=G1%2cG2%2cG3&CHARTTYPE=2&VW=G>

3.0 De huidige sector

De huidige sector kent een aantal stakeholders, om inzicht te krijgen in de krachten die spelen zullen de stakeholders hier allereerst beschreven worden. Vervolgens wordt er aan de hand van het vijf krachten model van Porter gekeken wat er speelt binnen de sector.

3.1 Stakeholders

Cumela Nederland

Ruim 3.000 Nederlandse bedrijven in cultuurtechnische werken, grondverzet en infra, agrarisch loonwerk en meststoffendistributie vormen de cumelasector. CUMELA Nederland is hun brancheorganisatie.

Een team van ruim 60 medewerkers ondersteunt – vanuit het secretariaat in Nijkerk - de cumelabedrijven met advies in brede zin: van algemene advisering voor de gehele cumelasector of ledengroepen tot en met individueel maatwerkadvies en begeleiding bij bedrijfsprocessen. Het team Zakelijke adviseurs levert bedrijfsgerichte en branchespecifieke ondersteuning aan individuele ondernemers. Hun advisering richt zich op:

- *bedrijf en strategie (financieel en bedrijfskundig advies)*
- *managementondersteuning, op certificering (kwaliteitssystemen)*
- *personeelsbeleid en arbeid (toepassen van de cao, dienstverbanden, arbo).*
- *juridische zaken en incasso (rechtsbijstand),*
- *verkeer en vervoer (verkeersregelgeving en ondersteuning bij procedures en boetes)*
- *milieu en ruimte (vergunningen, bodem, afvalmanagement, milieuregels, duurzaamheid, geluid)⁶*

Brancheorganisatie loonwerk, Cumela Nederland reageert op het visiebericht van de Rabobank in haar uitgave van “Cumelasector in cijfers” van juli 2014⁷. Cumela nuanceert de uitspraken van de Rabobank enigszins, maar is het in grote lijnen met de bank eens. Doordat Cumela de bedrijfseconomische cijfers van de verschillende bedrijven via Cumela kompas kan vergelijken, kunnen ze onderbouwen dat twee derde van de bedrijven in 2013 een beter resultaat realiseerde dan in het voorgaande jaar. De conclusie van de analyse verteld dat er vooruitgang is in 2013, maar dat het gemiddelde resultaat nog steeds ruim -€12.000,- is. Dit betekent dat de arbeid van de niet betaalde ondernemer en de rente op het eigen vermogen niet geheel worden vergoed.

De agrarische loonwerkers

Binnen de gebieden Twente, Salland en de Achterhoek zijn een kleine 90 loonbedrijven actief. Het grootste gedeelte van de deze bedrijven heeft haar dienstenpakket door de jaren heen verbreedt. In hoofdstuk 2.0 “Geschiedenis van de sector” is dit onderzocht. De verbreding die op dit moment bij de loonbedrijven aanwezig is bestaat uit de volgende diensten/producten.

⁶ <http://www.cumela.nl/de-organisatie>

⁷ <http://www.cumela.nl/sites/default/files/CIC%2007-2014-definitief.pdf>

- Mest bemiddeling en transport
- Levering ruwvoer
- Grondverzet
- Aanneming van civiele en cultuurtechnische werken
- Groenvoorziening
- Exploreren van biogasinstallaties
- Afvalverwerking
- Dienstverlening

Met de dienstverlening die als laatst genoemd is worden de extra diensten van de loonwerker aan de melkveehouder of akkerbouwer bedoeld. Als voorbeeld is in bijlage II een artikel uit de Nieuwe Oogst van januari 2015 toegevoegd⁸. Dit artikel doet verslag over de eerst verkochte drone aan een loonbedrijf, de loonwerker wil met deze drone gewassen vanuit de lucht bestuderen waarna hij plaats specifieke maatregelen in het perceel kan treffen. In de afgelopen 10 jaar heeft de agrarische loonwerker zich vooral gericht op schaalvergroting, het tijdvak waarin bijvoorbeeld het gras binnengehaald moet worden is verkleind en hiervoor is deze schaalvergroting dan ook nodig geweest. Deze schaalvergroting zal niet tot de schaalgrote doorgroeien zoals we dit in het Oostblok of in Canada zien, simpelweg omdat de inrichting van het Nederlandse platteland zich hier niet voor leent. Zoals ook het artikel in de Nieuwe oogst laat zien wordt er meer ingezet op kwaliteit, met behulp van technologie zoveel mogelijk tonnen product van de hectare krijgen is de doelstelling.

Uit onderzoek van Aeqor⁹ over de arbeidsmarkt blijkt dat er op dit moment verschillende trends en ontwikkelingen spelen in de loonwerksector.

- Verschuiving in en verbreding van de werkzaamheden, het aanbieden van een totaalconcept wordt steeds belangrijker.
- Naast het agrarische loonwerk speelt het cultuurtechnische loonwerk een belangrijke rol.
- Toenemende adviserende rol voor loonwerkbedrijven. Bijvoorbeeld meedenken over kostenbesparingen zoals efficiëntere werkindeling en het vermarkten van restproducten.
- Door bezuinigende overheid minder opdrachten in de wegenbouw.
- Verschuiving van werkzaamheden naar waterbeheer, waterkering en wateropvang (waterveiligheid blijft voor de overheid belangrijk de komende jaren).
- Loonwerk is een flexibele sector die zich aanpast aan omstandigheden.
- De crisis in de bouw en de teruglopende investeringen in de wegenbouw zorgen er echter voor dat de sector het moeilijker krijgt.

⁸

http://www.nieuweoogst.nu/scripts/edoris/edoris.dll?tem=LTO_TEXT_VIEW&doc_id=215530#.VMDRM13wubw

⁹ <http://www.aequorfacts.nl/media/downloads/Branchekaarten/Loonwerk.pdf>

De financiers

Er zijn verschillende financiers die het mogelijk maken dat loonbedrijven hun werkzaamheden kunnen verrichten. Uiteraard zijn er de banken die zorgen voor de nodige liquiditeit, maar hiernaast zijn er de laatste jaren ook steeds meer lease maatschappijen die machines en werktuigen bij de loonbedrijven financieren. De derde en laatste partij die financiert bestaat uit de crediteuren, denk hierbij aan brandstof leveranciers en de leveranciers van zaden en spuitmiddelen.

De melkveehouders

De melkveehouders of terwijl de klant van de agrarische loonwerker, begeeft zich in een veranderende markt. In tabel 3.0 'omvang melkveebedrijven' uit de database van Statline¹⁰, is een uiteenzetting gemaakt van de veranderingen waar de melkveehouderij de laatste 6 jaar mee te maken heeft gehad.

Regio's	Perioden		aantal bedrijven	aantal dieren	aantal hectares	dieren per bedrijf	hectares per bedrijf	hectares per dier
Twente (LB)	2009	aantal	4065	95841	74294	23,58	18,28	0,78
Twente (LB)	2010	aantal	4084	95639	73510	23,42	18,00	0,77
Twente (LB)	2011	aantal	3947	95546	73110	24,21	18,52	0,77
Twente (LB)	2012	aantal	3847	94337	71856	24,52	18,68	0,76
Twente (LB)	2013	aantal	3747	98714	71636	26,34	19,12	0,73
Twente (LB)	2014*	aantal	3665	100095	71368	27,31	19,47	0,71
verloop 2009 tot 2014			-400	4254	-2926,07	3,73	1,20	-0,06
Salland (LB)	2009	aantal	1528	43046	31270	28,17	20,46	0,73
Salland (LB)	2010	aantal	1520	42396	30868	27,89	20,31	0,73
Salland (LB)	2011	aantal	1457	42011	30650	28,83	21,04	0,73
Salland (LB)	2012	aantal	1421	41916	30670	29,50	21,58	0,73
Salland (LB)	2013	aantal	1397	43938	30525	31,45	21,85	0,69
Salland (LB)	2014*	aantal	1361	44915	30711	33,00	22,57	0,68
verloop 2009 tot 2014			-167	1869	-558,59	4,83	2,10	-0,04
Achterhoek (LB)	2009	aantal	4286	112790	82661	26,32	19,29	0,73
Achterhoek (LB)	2010	aantal	4233	110646	81595	26,14	19,28	0,74
Achterhoek (LB)	2011	aantal	4105	109216	81555	26,61	19,87	0,75
Achterhoek (LB)	2012	aantal	4027	110589	81663	27,46	20,28	0,74
Achterhoek (LB)	2013	aantal	3946	116502	81030	29,52	20,53	0,70
Achterhoek (LB)	2014*	aantal	3853	119142	82144	30,92	21,32	0,69
verloop 2009 tot 2014			-433	6352	-517,62	4,61	2,03	-0,04

Tabel 3.0 omvang melkveebedrijven

Uit de tabel komt naar voren dat het aantal melkveeouders in alle regio's gedaald is, net zoals de beschikbare cultuurgrond. Hiernaast is er een stijging van het aantal dieren

¹⁰ <http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=7355SLB&D1=594,609,672,791,832-833&D2=51-53&D3=0,8,14,20&D4=0,3,7&VW=T>

waarneembaar. De laatste drie kolommen geven duidelijk weer dat de omvang van de melkveehouderijbedrijven is gestegen en dat het aantal hectares per bedrijf is gestegen. De laatste kolom geeft echter weer dat het aantal hectares minder snel gestegen is dan het aantal dieren per bedrijf, een koe heeft nu dus minder hectares tot zijn beschikking in vergelijking tot zes jaar geleden.

Een andere verandering bij de melkveehouder is dat hij steeds breder gaat kijken, waar enkele jaren geleden de melkveehouder het meeste advies van de bank en de veevoer leverancier kreeg. Maakt hij tegenwoordig van meer bronnen gebruik, bijvoorbeeld van forums^{11, 12} op het internet maar ook put hij veel kennis uit verschillende studiegroepen. Door het gebruik van deze directere bronnen kunnen melkveehouders makkelijker cijfers vergelijken en dus sneller bijsturen waar nodig. In deze discussie's gaat het steeds vaker over het uitbesteden van voeren¹³ en melken, dat deze discussie's er zijn geeft dus aan dat de melkveehouder ontzorgt wil worden zodat hij meer tijd over heeft voor het managen van het bedrijf.

Waar de melkveehouder verder tegenaanloopt zijn de pieken in de kosten die hij moet verwerken, de loonwerker stuurt bijvoorbeeld per jaar twee grote facturen. De ene in het voorjaar na het bewerken van het land, het zaaien en de oogst van de eerste snede en een tweede aan het eind van het jaar na de maisoogst. Uiteraard komen er in de periode ertussenin ook facturen van de loonwerker binnen. Voor de melkveehouder zou het interessant kunnen zijn wanneer de loonwerker hem een betalingregeling aan zou bieden, zodat hij zijn kosten gespreider kan betalen, ook dit is een vorm van ontzorgen.

Politiek

Elke sector heeft te maken met wet- en regelegeving zo ook de agrarische sector. In de agrarische sector is te denken aan de mestwetgeving, het T-rijbewijs en eventuele toekomstige keuringen voor voer- en werktuigen. Al deze punten zullen de veiligheid en de duurzaamheid van de sector positief beïnvloeden en brengen kosten, maar ook kansen met zich mee. Wat betreft de mestwetgeving bijvoorbeeld, zijn er verschillende loonwerkers die aan deze wetgeving hun inkomsten danken, denk aan mesttransport, mesthandel en mestverwerking. Het mestprobleem is echter nog niet opgelost en deze omgeving zal dan ook dynamisch blijven.

De politiek heeft een visie op de Nederlandse melkveehouderij. Henk Bleker, Staatsecretaris van economische zaken, landbouw en innovatie heeft dit in zijn visie in 2011 uitgebreid beschreven. Hieronder is een kort citaat uit deze visie geplaatst die de kern ervan weergeeft. Het gehele visiebericht is te lezen op de site van de rijksoverheid.¹⁴

¹¹ <http://www.veeteeltforum.nl/index.php?sid=947e11bac57de4abeeab3bbbf045fff1>

¹² <http://www.boerenbusiness.nl/algemeen/forum?u=viewtopic.php?id=6743>

¹³ <http://www.melkvee.nl/nieuws/6037/loonwerkers-leren-voeren>

¹⁴ <http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/kamerstukken/2011/11/23/visie-veehouderij.html>

Zowel de maatschappelijke dialoog als het advies van de commissie Van Doorn geven aan dat de veehouderij op een kruispunt staat. De maatschappelijke waardering voor producten uit en de productiewijze in de agroketens staat onder druk. De positie van de veehouderij in het landelijk gebied staat ter discussie als gevolg van lokale overlast, onduidelijkheid over de risico's voor de volksgezondheid, zorgen over het dierenwelzijn en over de leefbaarheid en sociale cohesie in lokale gemeenschappen. Maar een echte en consequente keuze voor duurzaamheid in de agroketens is ook nodig om op termijn economisch te kunnen overleven. Dit dwingt de sector tot het ontwikkelen van producten met onderscheidende waarden, die inspelen op de behoeften van markt en consument en die het vertrouwen hebben van burgers. Het dwingt ook tot het ontwikkelen van nieuwe verdienmodellen. Hiervoor dienen de mogelijkheden van de mededingingsregelgeving optimaal te worden benut.

Onze huidig verantwoordelijke staatsecretaris, Sharon Dijksma, bedrijft haar politiek in hoofdlijn parallel aan deze visie.

Op 15 januari 2015 werd er door het blad Science een stuk gepubliceerd over planetary boundaries (wereldwijde grenzen), in het stuk worden de grenzen van de wereld aangegeven die nu overschreden worden. Voor de landbouw zijn dan vooral de grenzen van stikstof en fosfaat gebruik van toepassing, zelfs wanneer de huidige stikstof en fosfaat toegepast word op de plekken waar deze nodig is zou er een overschot zijn. De wageninger universiteit heeft een korte samenvatting van het stuk gemaakt.¹⁵ De politiek zal in de nabije toekomst wellicht met meer maatregelen komen, wanneer dit in de vorm van mestverwerking zou gebeuren dan biedt dit kansen voor de loonwerkers.

De melkveehouder heeft vanaf 1 januari 2015 al met de kringloopwijzer te maken: *Vanaf 1 januari 2015 zijn alle melkveebedrijven met een fosfaatoverschot verplicht om de KringloopWijzer in te vullen. Dit instrument stelt veehouders in staat hun bedrijfsvoering te optimaliseren. Ook maakt de KringloopWijzer het mogelijk dat de sector zich op verantwoorde wijze kan ontwikkelen binnen de milieuraandvoorwaarden. Met de ontwikkeling van de KringloopWijzer zetten NZO, LTO Nederland, Nevedi en VLB zich samen in om de mineralenefficiëntie in de melkveehouderij te verbeteren. Friesland Campina*¹⁶

Wil de melkveehouder de kosten van het afvoeren van fosfaat verkleinen, dan zal hij inzichtelijk moeten maken hoeveel tonnen droge stof hij van een hectare haalt. Wanneer hij meer droge stof van het land haalt en dus ook meer fosfaat en stikstof uit de grond haalt, mag hij op deze grond ook meer fosfaat en stikstof terugplaatsen. Hij hoeft dan dus minder mest af te zetten wat scheelt in de kosten. De loonwerker kan door middel van droge stof en

¹⁵ <http://www.wageningenur.nl/nl/nieuws/Grenzen-voor-meststoffen-en-veranderingen-in-klimaat-landgebruik-en-biodiversiteit-wereldwijd-overschreden.htm>

¹⁶ <http://www.frieslandcampina.com/nederlands/news-and-press/news/corporate-news/2014-12-22-sturen-op-mineralenefficiëntie-met-kringloopwijzer.aspx>

opbrengst meting op de oogstwerktuigen de benodigde data boven water krijgen. Sinds de komst van de kringloopwijzer is deze data van belang voor de melkveehouder.

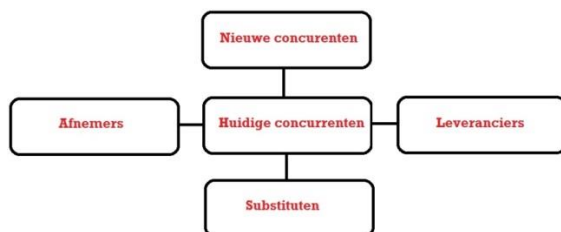
Publieke opinie

De agrarische sector wordt meer en meer bekeken door een vergrootglas, doordat partijen als de partij voor de dieren en organisaties als wakker dier kritisch zijn. Vaak gaat dit over de huisvesting van dieren, bij melkkoeien komt de vraag naar voren waarom ze niet elke dag in de wei lopen. Er zijn genoeg feiten te noemen waarom het beter is dat ze binnen lopen, ook vanuit het oogpunt van dierenwelzijn.

Maar ook de muizenplaag die onlangs in Friesland plaatsvond zet mensen aan het denken, wanneer akkers onder water gezet worden om de muizen te verdelgen kijkt heel Nederland mee. En heeft iedereen zijn mening klaar, positief wanneer men denkt aan voedselzekerheid, en negatief in de vorm van dierenwelzijn. Met deze contradicties heeft niet alleen de melkveehouder te maken maar de loonwerker net zo goed.

3.2 De vijf krachten

Om de huidige sector te beschrijven wordt gebruik gemaakt van het vijf krachten model van Michael Porter, zie figuur 1.1, met behulp van dit model kunnen we analyseren wat voor krachten er binnen de sector in de regio spelen.



Figuur 1.1 vijf krachtenmodel Porter¹⁷

Huidige Concurrenten

Allereerst worden de huidige concurrenten/collega's in beeld gebracht, deze informatie komt uit het fact sheet loonwerk 2014 van Colland arbeidsmarkt¹⁸. Dit is de beste bron om inzichtelijk te krijgen hoeveel loonbedrijven er binnen de regio zijn. De factsheets zijn gebaseerd op het anoniem gemaakte registratiebestand van Colland. Dit bestand wordt gebruikt om aanvragen te beoordelen en premienota's te verzenden, doordat dit alleen geldt voor bedrijven met personeel zijn de cijfers voor de concurrentie analyse compleet. Er is ook een tweede groep die concurreert met de loonbedrijven, dit zijn de agrarische bedrijven met verbredingsactiviteiten. Hier wordt later op in gegaan.

¹⁷ <http://www.5krachtenmodel.nl/>

¹⁸ <http://www.collandarbeidsmarkt.nl/arbeidsmarkt-informatie/factsheets.html>

Uit de factsheet komt naar voren dat er binnen Overijssel in 2012, 201 loonbedrijven met personeel actief waren, dit aantal is hetzelfde als in 2006. In de tussenliggende periode is weliswaar wat verschuiving geweest maar deze was minimaal.

Aangezien de onderzochte regio niet uit heel Overijssel bestaat moet hier nog een aanpassing op worden gedaan. Dit gebeurt door de oppervlakte grond te koppelen aan het aantal loonbedrijven. Om gemakkelijker gegevens over deze regio's te vinden is allereerst gekeken welke gemeenten er binnen de regio's liggen. Dit is gedaan met behulp van Wikipedia, in de gemeentelijke indeling van tabel 3.0 is inzichtelijk gemaakt welke gemeenten onderzocht worden.

Salland	Twente	Achterhoek
Zwolle	Almelo	Aalten
Hardenberg	Borne	Berkelland
Ommen	Dinkelland	Bronckhorst
Dalfsen	Enschede	Deventer
Raalte	Haaksbergen	Doetinchem
Olst	Hellendoorn	Groenlo
Deventer	Hengelo	Lochem
Bathmen	Hof van Twente	Montferland
Hellendoorn	Losser	Oude IJsselstreek
	Oldenzaal	Zevenaar
	Rijssen-Holten	Zutphen
	Tubbergen	
	Twenterand	
	Wierden	

Tabel 3.0 gemeentelijke indeling

Oppervlaktes van de verschillende provincies of landsdelen zijn afkomstig uit Google Maps.¹⁹

De oppervlakte grondgebied in Overijssel is 3326,74 vierkante kilometer, dit betekent dat elk loonbedrijf gemiddeld $3326,74/201=16,55$ vierkante kilometer verzorgt. Het gebied dat onderzocht word bestaat uit Salland en Twente hier valt de kop van Overijssel dus buiten, de kop van Overijssel komt grotendeels overeen met de huidige gemeente Steenwijkerland. Dit gebied kent veel water, maar ook 650 vierkante kilometer land. We kunnen er nu vanuit gaan dat er ongeveer $650/16,55=39$ loonbedrijven gevestigd zijn. Dus zijn er in Salland en Twente $201-39=162$ bedrijven actief, die per bedrijf gemiddeld een gebied van 16,6 vierkante kilometer verzorgen.

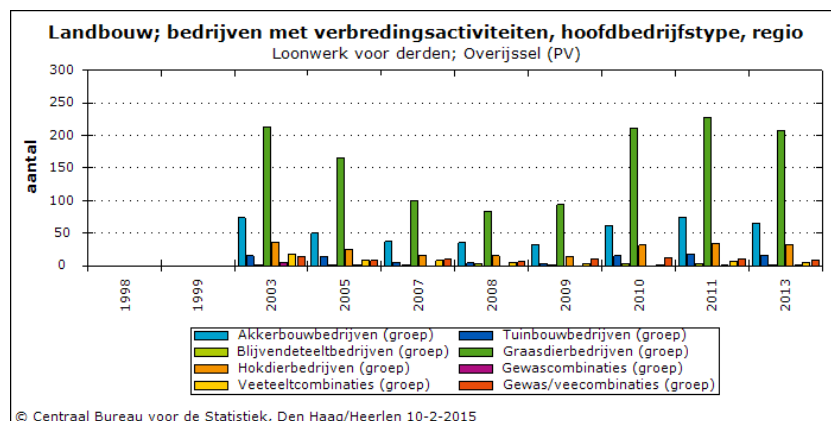
Vervolgens moet gekeken worden hoe de concurrentiedruk in de Achterhoek is, dit gebeurt op dezelfde wijze. Uit de factsheet van Colland blijkt dat er in Gelderland 361 loonbedrijven actief zijn. De oppervlakte van Gelderland is 4975 vierkante kilometer. Dit wil zeggen dat elk

¹⁹ <https://maps.google.nl/maps?source=tldsi&hl=nl&output=classic&dg=oo>

loonbedrijf gemiddeld $4975/361=13,78$ vierkante kilometer verzorgd. De afmeting van de Achterhoek is wat lastiger te bepalen aangezien er veel verschillende opvattingen zijn over wat wel en niet bij de Achterhoek hoort. In een onderzoek van het Lei²⁰ wordt de Achterhoek 1207,83 vierkante kilometer groot aangeduid, deze afmeting zal hier ook gehanteerd worden. Dit betekent dat er in de Achterhoek $1207,83/13,78=88$ loonbedrijven actief zijn.

De concentratie graad is in de Achterhoek met bijna 14 vierkante kilometer per loonbedrijf groter dan in Twente en Salland, waar de loonbedrijven bijna 17 vierkante kilometer per bedrijf verzorgen. Deze analyse is gericht op oppervlakte grond, uiteraard zijn hier ook stedelijke gebieden bij. Doordat in alle drie de gebieden steden liggen is de verhouding redelijk waarheidsgetrouw, feitelijk is het wel zo dat wanneer we de stedelijk gebieden van de oppervlakte grond zouden aftrekken de vierkante kilometers per loonbedrijf kleiner worden.

Hiernaast wordt een deel van het loonwerk gedaan door veehouders en akkerbouwbedrijven met als verbredingsactiviteiten loonwerk voor derden, grafiek 3.1, loonwerk voor derden Overijssel, afkomstig uit gegevens van het CBS laat dit zien.



Grafiek 3.1 loonwerk voor derden Overijssel

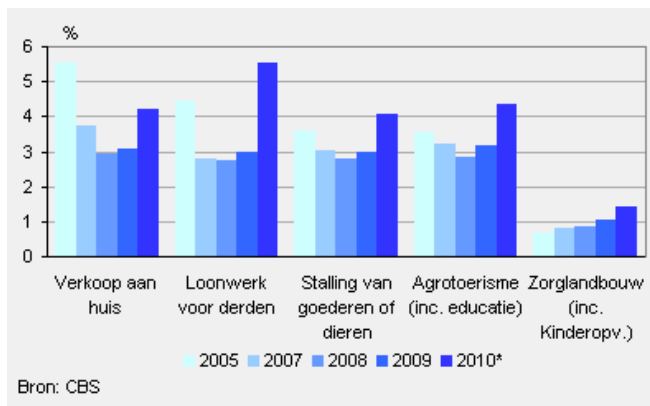
Er zijn dus verschillende factoren die de concurrentiekracht beïnvloeden, echter is het voor dit onderzoek niet van belang om tot de bodem uit te zoeken hoeveel invloed de verschillende factoren hebben op de concurrentiekracht. Het is wel goed om te weten dat deze factoren bestaan naast de concurrentiekracht tussen de bedrijven die als hoofdactiviteit agrarisch loonwerk hebben.

Nieuwe concurrenten

De kracht van potentiële toetreders of nieuwe concurrenten, wordt in grote mate bepaald door de investeringen die nodig zijn om te beginnen. Voor het loonwerk geldt dat bijvoorbeeld een melkveehouder met geringe investeringen bij zijn buurman het gras kan

²⁰ http://www.achterhoek2020.nl/wp-content/uploads/2013/05/Kansrijk-Platteland-Achterhoek_4.pdf

gaan maaien, er is dus een lage toetredingsdrempel. Cijfers van het CBS laten zien dat er een grote stijging is van melkveehouders met verbredingsactiviteit loonwerk, zie grafiek 3.2.



Grafiek 3.2 Verbredingsactiviteiten

Wanneer de melkveehouder dezelfde capaciteit wil halen als de loonwerker zal hij wel een redelijke investering moeten doen. De meerwaarde die de loonwerker dus heeft is in dit geval capaciteit, uit dit voorbeeld blijkt dat de meerwaarde die de loonwerker biedt belangrijk is voor zijn concurrentiekracht. Is er geen meerwaarde meer dan komen er snel nieuwe concurrenten in beeld. Zaken als gps en precisielandbouw kunnen meerwaarde bieden en maken de toetredingsdrempel voor nieuwe concurrenten hoger.

Afnemers

De afnemers zijn in dit onderzoek de melkveehouders, de kracht die bij deze groep ligt is groot. In Salland en Twente zijn in 2013 5144 melkveebedrijven actief, in deze regio waren in 2013 162 loonbedrijven actief. Dit geeft aan dat er gemiddeld 32 melkveebedrijven per loonbedrijf verzorgd worden. Dit getal ligt lager aangezien lang niet alle melkveebedrijven hun mechanische werkzaamheden uitbesteden. De macht ligt over het seizoen dus bij de melkveehouder, enkel tijdens de pieken zoals de grasoogst ligt er weinig macht bij de melkveehouder. In die periode benutten veel loonbedrijven hun maximale capaciteit en is er maar ruimte voor een enkele klant die door een andere loonwerker ontzorgt kan worden. Men ziet dus ook dat de meeste verschuivingen plaatsvinden na de grasoogst in de rustigere tijden, tenzij de loonwerker niet op tijd op de wensen van de klant in kan spelen.

Leveranciers

Bij de leveranciers ligt weinig macht, de meeste machines die de loonwerker gebruikt zijn bij minimaal 5 leveranciers te krijgen. Dit geldt ook voor spuitmiddelen, brandstof en spuitmiddelen. De leveranciers van arbeid zijn in dit geval de AOC's in de regio, door de schrijver van deze scriptie zijn ervaring met het geven van praktijktrainingen, merkt hij dat het niveau van de leerlingen terugloopt terwijl de markt juist een hoger niveau begint te vragen. Dit is niet zozeer een kracht van de leveranciers maar dit betekent wel dat men zuinig moet zijn op huidige werknemers en stagiaires. En dat er in de toekomst meer macht kan komen te liggen bij de leveranciers van arbeid.

Substituten

Een van de substituten die voor deze sector geldt, is dat de melkveehouder zijn eigen werkzaamheden gaat uitvoeren. Dit komt vooral voor bij bedrijven waar de kinderen 16+ zijn of de vader nog deels meehelpt op het bedrijf en de melkveehouder gebruik kan maken van goedkopere arbeid. Ook hier geldt weer dat wanneer de loonwerker een expliciete meerwaarde kan bieden de kracht van substituten minder wordt. Wanneer de melkveehouder rekent zonder zijn eigen arbeid mee te tellen is hij vaak goedkoper dan de loonwerker, telt hij de arbeid er bij dan zal de loonwerker het werk goedkoper kunnen uitvoeren.

3.3 Samenvatting Porter

In de onderstaande tabel 3.3 Samenvatting Porter worden de verschillende krachten en invloeden vergeleken die nu spelen en hoe deze zich wellicht gaan ontwikkelen.

samenvatting	nu	toekomst	Waarom verandering
rendement	laag	gemiddeld	Specialisatie
toetreding barrière	laag	gemiddeld	Opkomst GPS
uittreding barrière	laag	laag	
rivaliteit	hoog	hoog	
kopersmacht	hoog	hoog	
leveranciersmacht	laag	laag	
aanwezigheid substituten	gemiddeld	laag	Capaciteitsverhoging
overheidsbeperkingen	gemiddeld	gemiddeld	Mest wetgeving

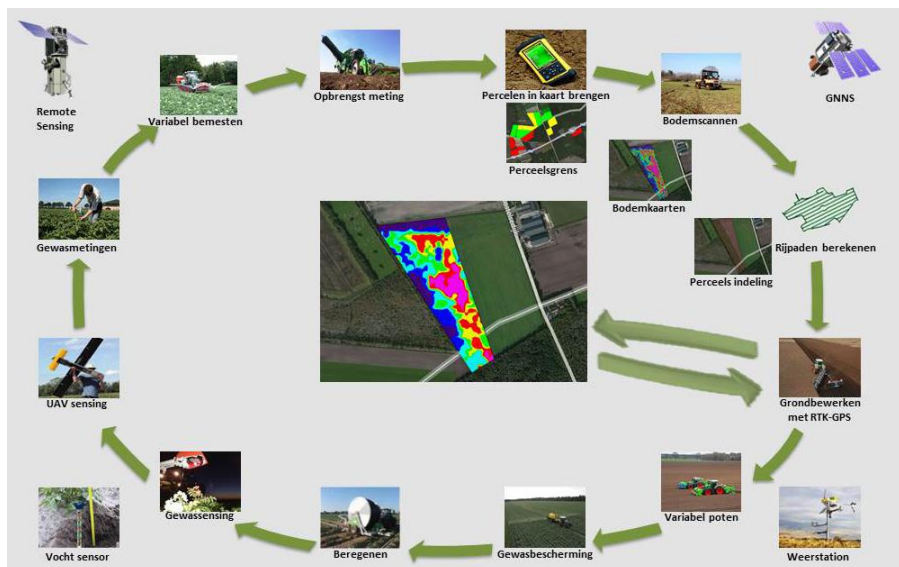
Tabel 3.3 Samenvatting Porter

4.0 Welke innovaties of nieuwe technieken zijn er al of komen eraan?

Om de vragen in hoofdstuk 4, 5, 6 en 7 beantwoordt te krijgen is onder ander gebruik gemaakt van interviews onder loonbedrijven en melkveehouders. De interviews zijn toegevoegd als bijlage IV, V en VI, de uitkomsten van de interviews zijn verwerkt in de volgende vier hoofdstukken. De interviews aan de melkveehouders zijn gedaan om te peilen wat de behoefte van de melkveehouders is en waar de loonwerker meerwaarde kan leveren. De interviews aan de loonwerkers zijn gedaan om te kijken hoe de loonwerker de huidige markt ziet en hoe hij denkt meerwaarde te kunnen bieden aan de melkveehouder.

In dit hoofdstuk wordt gekeken wat voor technologieën er zijn en welke eraan komen, allereerst wordt dit door middel van literatuurstudie gedaan.

Precisielandbouw is hedendaags een hot item, een bedrijf dat hiermee voorop loopt is Van de Borne aardappels uit Reusel. Op hun site²¹ laten ze zien hoe ze de verschillende technieken toepassen, op afbeelding 4.1 is hier een overzicht van te zien. Jacob van de Borne de huidige directeur heeft op 3 februari een lezing gegeven bij de Landstede in Raalte, een verslag van deze lezing is toegevoegd in bijlage III. Van den Borne aardappels is actief in de akkerbouw en dus niet één op één te vergelijken met de veehouderij, echter kan de veehouderij veel leren over de manier waarop de akkerbouw omgaat met precisielandbouw. Voor precisielandbouw zijn grote investeringen en veel kennis nodig, een melkveehouder kan de kosten hiervoor niet alleen dragen. Er is hier dus een kans weggelegd voor het agrarische loonbedrijf.



Afbeelding 4.1, technieken van de Borne

²¹ <http://www.vandenborneaardappelen.com/>

Wat er nu precies onder precisielandbouw valt is uitgelegd door Dr. Ir. Corné Kempenaar, onderzoeker aan de Wageningen universiteit. Hij geeft in de Skyscope aan wat precisielandbouw inhoudt en wat het de agrarische sector kan brengen²². We zullen de verschillende onderdelen hieronder bespreken.

Positiebepaling

De meeste ondernemers die met precisielandbouw beginnen, starten met een recht rijsysteem. In de volksmond GPS (Global Positioning System) genoemd. GPS is echter een Amerikaans systeem van 32 satellieten, waarvan er 24 gebruikt mogen worden door derden, de ander 8 satellieten worden enkel door het Amerikaanse leger gebruikt. Zou je alleen deze satellieten gebruiken dan kun je met een machine 20 tot 30 centimeter nauwkeurig werken. Wanneer het Russische systeem Glonas ook gebruikt wordt, dat bestaat uit 21 satellieten kan de nauwkeurigheid naar 10-20 centimeter. Wanneer het Europese Systeem Galileo ook gebruikt wordt gaat de betrouwbaarheid omhoog, maar zal de nauwkeurigheid niet veel verder stijgen. Wanneer de nauwkeurigheid verhoogt dient te worden naar 0 tot 2 centimeter, moet er gebruik worden gemaakt van een correctiesignaal. Dit kan op 2 manieren, via een radiosignaal bijvoorbeeld het systeem van CNH (Case en New Holland) of via draadloos internet, waarbij gebruik wordt gemaakt van UMTS masten. Qua prijs verschillen ze niet veel van elkaar, echter is het gemak en de betrouwbaarheid van het tweede systeem hoger. Deze informatie is ontleend uit een presentatie van Thomas Roerink sales engineer Agrometius²³.

Sensortechnologie

Sensortechnologie wordt opgedeeld in twee categorieën, remote sensoren die van een afstand gegevens verzamelen en near by sensoren die kort bij de plant of de grond gegevens verkrijgen. Enkele voorbeelden van remote sensoren zijn satellieten en camera's op drones of vliegtuigen. Er wordt van een afstand gekeken welke diversiteit er in biomassa en in kleur waarneembaar is binnen een perceel, met deze gegevens kan vervolgens specifiek bijgestuurd worden met meststoffen of met bijvoorbeeld beregning.

De near by sensoren zijn vaak gemonteerd op een voertuig, de greenseeker is hier een voorbeeld van, deze sensor verzamelt soortgelijke gegevens als de satelliet echter werkt hij plaats specifieker. Een ander voorbeeld van near by sensoren zijn sensoren die zich meer richten op bodemonderzoek, zoals de elektrische geleidbaarheid sensor. Dit type sensor meet de geleidbaarheid van de grond, met deze gegevens kan het organische stof gehalte en de verdichting van de grond berekend worden. Wanneer we precisiebemesting nog preciezer willen toepassen kan er gebruik worden gemaakt van een nirs sensor, deze sensor valt onder de categorie near by sensing. Wanneer men plaats specifiek bemest is het enige wat men doet variëren in kuubs drijfmest per vierkante meter. Maar uiteindelijk is het niet de mest die een plant laat groeien, maar de elementen in de mest zoals stikstof en fosfor en

²² <http://www.precisielandbouw.eu/>

²³ <http://www.agrometius.nl/>

kalium. Aangezien mest in de mestkelder of silo nooit 100% homogeen is weet men niet wat er op het land gebracht word. In het Boetelerveld in Marienheem (natura 2000) is een proef gedaan met evenwichtsbemesting²⁴. Met behulp van de NIRS sensor worden de gehalten hier bij het vullen van de tank al bepaald, zo kan men per tank nog besluiten om meer of minder te gaan bemesten.

Opbrengstmeting

Deze metingen kunnen op verschillende manieren gebeuren, de simpelste manier is elke vracht gewas die van het land komt wegen op een weegbrug, echter is deze ook arbeidsintensief. Een snellere manier is het plaatsen van weegsensoren op de silagewagen, dit is sneller echter nog niet plaats specifiek. Men kan er ook voor kiezen opbrengstmeting op de oogstmachine te bouwen, dit is de duurste manier echter wel de enige manier die plaats specifiek kan werken. Vaak zijn de opbrengstmetingen op een hakselaar gecombineerd met een droge stof meter in de uitwerppijp. Wanneer dit gekoppeld word aan een GPS systeem dan registreert het ook plaats specifiek de droge stof en de opbrengst.

Plaats specifiek bemesten

De beperking op het toepassen van fosfaat als rijenbemesting bij snijmaïs wanneer men met de derogatie mee wil doen heeft rechtstreekse gevolgen voor de opbrengst. Om het gemis aan fosfaat enigszins op te vangen kan er voor gekozen worden om met behulp van GPS op 75 centimeter te gaan bemesten, afbeelding 4.2 rijenbemesting mais laat zien dat wederom met behulp van GPS het maiszaadje tussen twee kolommen drijfmest wordt geplaatst. Hierdoor kan de mais de mest die nog gegeven wordt beter vinden en benutten. Er zijn ook andere systemen op de markt die hetzelfde resultaat willen bereiken op een andere manier, Kverneland heeft bijvoorbeeld een machine ontwikkeld die in ruitvorm zaait. Deze machine zaait niet in rijen van 75 cm, maar zorgt dat tussen elke plant 37,5 cm zit, ook deze machine zit nog in de proeffase en zal zich in de praktijk moeten bewijzen.



Afbeelding 4.2 rijenbemesting mais²⁵

²⁴ <http://www.melkvee.nl/nieuws/5618/eerste-demo-realtime-gehaltenbepaling>

²⁵ <http://www.melkvee.nl/nieuws/2208/demonstratie-rijenbemesting--video->

Specifiek bemesten kan men ook toepassen op grasland, door middel van sectieafsluiting, in samenwerking met GPS kan men allereerst zorgen dat er zo weinig mogelijk overlap is. Hiernaast zou men specifiek kunnen bemesten door opbrengstgegevens te koppelen aan de mest gift, op plaatsen waar altijd een goed gewas staat en dus ook veel elementen uit de grond onttrokken worden, kan meer bemest worden zodat tekorten weer worden aangevuld.

Voerservice

De voerservice is niet zozeer een innovatie of nieuwe techniek, echter noemen we hem hier wel omdat deze dienst wellicht zou kunnen aansluiten bij de huidige ontwikkelingen. Binnen de regio zijn een aantal loonbedrijven dat loonvoeren aanbieden, echter zijn er niet genoeg om een complete dekking te realiseren in de regio. Er zijn dus melkveehouders die, ook al zouden ze willen, geen gebruik kunnen maken van deze dienst. Voor de loonwerker zijn zulke diensten echter moeilijk te verkopen wanneer de melkveehouder zijn eigen arbeid maar deels meerekent.

Biodiversiteit

LTO Nederland geeft in haar visie over melkveehouderij tot 2020²⁶ aan dat vruchtbaarheid van de bodem en de biodiversiteit op het platteland één van de punten is waar extra aandacht aan moet worden besteed. Voor het loonbedrijf ligt hier een kans, men kan door proactief mee te denken en door plannen te maken voor de melkveehouder haar klant ontzorgen.

Interviews

Uit de interviews die afgenomen zijn in het onderzoeksgebied komen verschillende gegevens naar voren, de interviews zijn zo opgesteld dat duidelijk wordt wat er op dit moment aan technieken toegepast wordt.

De interviews zijn afgenomen bij de volgende loonbedrijven. Enkele algemene informatie is hierbij toegevoegd, waaronder een classificatie of het een groot of klein bedrijf betreft. Deze classificatie is geënt op het aantal medewerkers van het bedrijf.

²⁶ <http://www.lto.nl/media/default.aspx/emma/org/10821097/110518+LTO+NL-melkveehouderij-def-webversie.pdf>

- Loonbedrijf Oude Lashof uit Rossum
Aandeel van omzet verdient in loonwerk voor veehouderij: 75%
Aantal medewerkers: 16
Classificatie: Midden
- Loonbedrijf Roelofs Lemelerveld
Aandeel van omzet verdient in loonwerk voor veehouderij: 40%
Aantal medewerkers: 30
Classificatie: Groot
- Loonbedrijf Peter van der Vegt Raalte
Aandeel van omzet verdient in loonwerk voor veehouderij: 90%
Aantal medewerkers: 7
Classificatie: Klein
- Loonbedrijf Hoftijzer Lochem
Aandeel van omzet verdient in loonwerk voor veehouderij: 40%
Aantal medewerkers: 50
Classificatie: Groot

Gebruikte technieken

Uit de interviews met de loonwerkers kwam naar voren dat alle loonwerkers wel actief zijn met precisielandbouw. De meeste bedrijven zijn begonnen met een stuurhulpsysteem op een trekker, vervolgens wordt vaak de stap gemaakt naar GPS aansturing van de veldspuit. De derde stap is het zaaien en bemesten met behulp van GPS. Bij loonbedrijf van der Vegt ligt dit iets anders, hij is nog niet actief met GPS systemen maar maakt al wel gebruik van het NIRS systeem. Hier moet een kanttekening bij geplaatst worden aangezien hij niet geïnvesteerd heeft in het NIRS systeem, maar het systeem gebruikt voor een pilot die gedraaid wordt in een natura 2000 gebied. Hiernaast is loonbedrijf van der Vegt het enige loonbedrijf binnen de groep die geen gebruik maakt van precisielandbouw met behulp van GPS techniek. Doordat het bedrijf als klein is gekwalificeerd en bijna zijn gehele omzet uit loonwerk voor melkveehouderij haalt, is er minder ruimte voor kruissubsidiering met takken waar de winstgevendheid hoger ligt. Ook kwam in het interview naar voren dat Peter van der Vegt een afwachtende houding heeft wanneer het gaat om nieuwe technieken.

Wel ziet hij kansen voor het gebruik van mest in de rij met behulp van GPS techniek net zoals zijn andere collega's. Alle geïnterviewde bedrijven zien kansen in mest. In de rij 20% is hier al actief mee bezig en 60% gaat er het komende jaar mee aan de slag. De grootste beweegredenen voor de inzet van deze techniek zijn de strengere bemestingsnormen. Alle bedrijven zijn het erover eens dat precisielandbouw op dit moment nog niet rendabel is, economische studies leren ons dat de kosten voor de baten uitgaan. De investeringen in dure GPS apparatuur zullen dus ook pas op termijn terugbetaald worden, mits de klant ook voor deze techniek wil betalen.

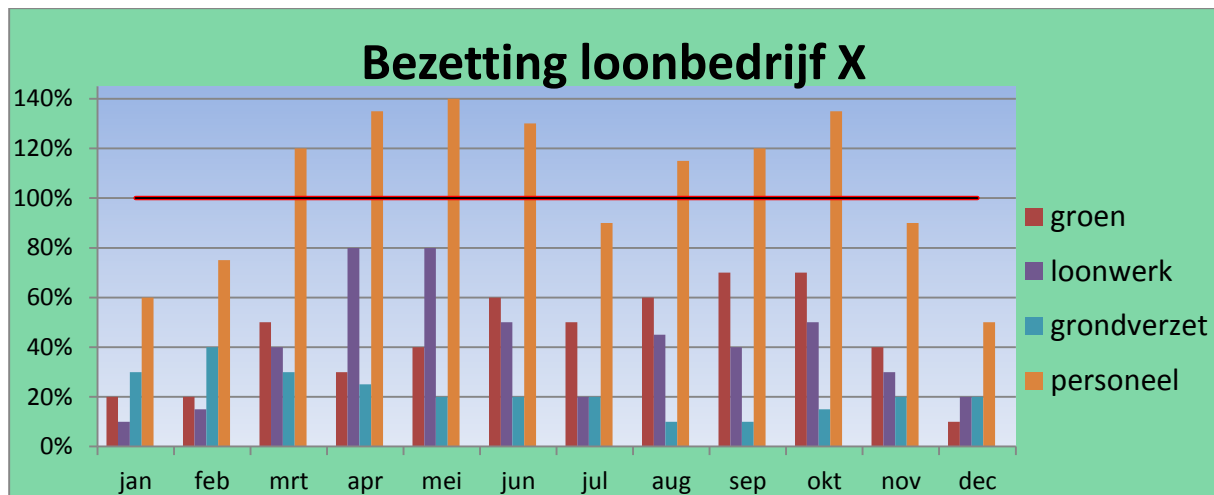
Visie

Tijdens de interviews zijn de loonwerkers ook gevraagd hoe zij de toekomst zien, wat de kansen en de bedreigingen voor de sector zijn. Wat opvalt, is dat Hoftijzer schaalvergroting bij de melkveehouder als kans ziet en van der Vegt dit juist als een bedreiging ziet. Deze bedreiging ziet van der Vegt in het feit dat melkveehouders groter worden en dat hierdoor de pieken die er al zijn tijdens de oogst nog groter worden. Hoftijzer ziet dit niet alleen als een bedreiging maar tevens als een kans, door schaalvergroting zullen bedrijven meer uit gaan besteden en zal er meer, maar vooral ook diverser werk voor de loonwerker weggelegd zijn. Hij noemt hier het uit handen nemen van de ruwvoerwinning door de loonwerker als grootste kans.

Naast de schaalvergroting wordt ook het verbeteren van het rendement en het houden van kundig en passend personeel genoemd. De maatregelen die genomen zijn in het sectorplan loonwerk²⁷, geven aan dat de kwaliteiten van de huidige toekomstige medewerkers niet passen bij de behoefte van de sector. Veel leerlingen gaan aan het werk met een niveau 1 of 2 diploma terwijl de vraag in de sector juist uit gaat naar niveau 3 en 4. Onderdeel 2 van het sectorplan bestaat uit een pool praktijkbegeleiders die in de lande de BBL leerlingen en de bedrijven moeten gaan stimuleren om het niveau van de leerlingen op te krikken. Wanneer het niveau van de leerlingen past bij de vraag van de sector zal de kwaliteit van de diensten op niveau kunnen blijven of stijgen, dit zal ten goede komen aan het rendement van de sector.

De bedreigingen voor de sector bestaan volgens de loonwerkers vooral uit de door schaalvergroting grotere pieken tijdens het zaaien en de oogst. Dus is er meer capaciteit nodig die in een kortere periode moet worden terugverdiend. Zoals Roelofs aangeeft ligt er ook een bedreiging in de bezetting van de loonbedrijven. Hij bedoelt hiermee dat er tijdens de pieken meer personeel nodig is en dat er vooral in de wintermaanden niet voldoende werk is voor dit personeel. Figuur 4.3 bezetting geeft weer hoe de bezetting er bij een loonbedrijf uit ziet dat naast loonwerk ook wat grondverzet en wat klein hovenierswerk doet.

²⁷ <http://www.cumela.nl/personeel-en-arbeid-cao-leo-scholing-sectorplan-agrarisch-en-groen/groen-licht-voor-maatregelen>



Grafiek 4.3 bezetting

Wat opvalt zijn de twee pieken, in het voorjaar is de eerste piek waarin gezaaid, gemest en gras geoogst wordt. En de tweede piek vindt men in het najaar tijdens de oogst van mais en andere gewassen. De grafiek geeft weer dat vooral het aanbod loonwerk sterk fluctueert door het jaar heen, het loonbedrijf uit dit voorbeeld heeft met behulp van de andere twee takken geprobeerd om de bezetting van het personeel vlakker te houden. Maar nog steeds moeten er in de drukke tijden losse krachten aangetrokken worden en moet een deel van het personeel tijdens de wintermaanden bij huis zitten. Vaak worden dan de uren opgemaakt die tijdens de pieken zijn overgewerkt. Wat men in het seizoen ziet is dat medewerkers, wanneer ze pas met de middag kunnen beginnen met inkuilen, s 'morgens in de werkplaats worden geplaatst. Cumela Nederland geeft in het vakblad Grondig van Mei 2015 aan dat zulke uren voorkomen moeten worden omdat ze inefficiënt zijn. En dat het verschil tussen goed renderende en slecht renderende bedrijven veel te maken heeft met de bezetting van het personeel.

Wanneer door schaalvergroting nog meer hectares gras per keer losgemaaid worden en doordat de melkveehouder steeds beter weet wanneer hij wil maaien en inkuilen. Zullen de pieken die al aanwezig zijn nog groter worden.

Communicatie

Van oudsher communiceerde het loonbedrijf veelal via telefoon of door middel van mondelinge afspraken met haar klanten. Tegenwoordig gaat het directe contact nog steeds veelal via de telefoon en worden afspraken ook vaak mondeling gemaakt. Hiernaast wordt er steeds meer gebruik gemaakt van mail, een website, facebook en twitter. De laatste drie zijn zeer geschikt om op een gemakkelijke manier een groot publiek te bereiken. Ook gaan steeds meer bedrijven digitaal factureren, wat met de juiste softwareprogramma's veel tijd scheelt en duurzamer is omdat er minder papier wordt gebruikt.

De interne communicatie binnen een loonbedrijf gebeurt nog vaak via de telefoon en door middel van werkbonden, werkbonden die naderhand door het kantoorpersoneel in een softwareprogramma moeten worden getikt. Om dit efficiënter te organiseren zijn er

tegenwoordig verschillende systemen op de markt waarmee de gehele interne communicatie digitaal kan worden gedaan. Dit resulteert in minder ruis tijdens de communicatie, wanneer de opdrachten digitaal aan de werknemer worden geleverd kan hij ze ook nog eens terugkijken mocht hij iets niet snappen of vergeten zijn. Nog een voordeel is dat er duidelijke kaders kunnen worden gezet waardoor er geen ongeveer of ca. meer mogelijk is. Als voorbeeld, tijdens het gras zaaien komt het nog wel eens voor dat de medewerkers op de bon zetten; ca. 100kg of 90 tot 100 kg gras gezaaid. Wanneer in de digitale omgeving enkel een getal ingevuld kan worden dan worden medewerkers ook gedwongen dit exact te doen. Er zijn tegenwoordig systemen die zelfs de factuur maken vanuit de digitale werkbonnen. In de praktijk blijkt dit wel lastig omdat dan de werknemer dan feitelijk de facturen maakt en er geen controle meer nodig is voordat de factuur naar de klant gaat, natuurlijk kan er ook voor gekozen worden niet alles te automatiseren en dus wel een eindcontrole uit te voeren. Wanneer bedrijven met zulke systemen beginnen is een gedegen training voor de werknemers dan ook niet overbodig. Een voorbeeld van een systeem is afgebeeld in 4.4 digitale planning dit is een systeem geleverd door Rovecom²⁸ en werkt via een smartphone. Jeugdige werknemers zullen het programma snel onder de knie hebben echter zal dit moeilijker gaan bij oudere werknemers die nog niet zo bekend zijn met een smartphone.



Afbeelding 4.4 digitale planning

Samenvatting

Uit hoofdstuk vier blijkt dat er veel ontwikkeld wordt op het gebied van precisielandbouw, een techniek die zich al bewezen heeft in de akkerbouw en die gemakkelijk overgenomen kan worden. Het is de vraag of de techniek in de hoedanigheid deze bij Van de Borne aardappels wordt toegepast op het bedrijf, renderend is te krijgen voor een loonwerker. Maar de loonwerksector kan veel leren van de manier zoals Van de Borne aardappels de techniek toepast. Hiernaast komt naar voren dat het in de lijn der verwachting ligt dat

²⁸ <http://www.rovecom.nl/nl/rovecom/nieuws/detail/196/-ijzersterk-met-data->

melkveebedrijven groter worden en dat de oogstpieken hiermee ook gaan stijgen, hier moet proactief op worden ingespeeld.

5.0 Wat verlangt de hedendaagse melkveehouder van de loonwerker?

Met behulp van de interviews die zijn gedaan is duidelijk geworden wat de melkveehouder verlangt van de loonwerker. De interviews zijn afgenomen bij de volgende bedrijven.

- Melkveehouder Mulder te Lemelerveld
Aantal melkkoeien: 175
Hectares grond: 60
- Melkveehouder Ten Hove te Heeten
Aantal melkkoeien: 140
Hectares grond: 47
- Melkveehouder Vollenbroek te Enter
Aantal melkkoeien: 80
Hectares grond: 60
- Melkveehouder Ramerman te Haaksbergen
Aantal melkkoeien: 180
Hectares grond: 73

Naast de verlangens van de melkveehouder is ook gekeken of de technieken die de loonwerkers toepassen de vraag beantwoorden van de melkveehouders. Zitten ze bijvoorbeeld te wachten op precisielandbouw of zien ze liever dat de loonwerker gaat voeren?

Uit het interview met de secretaris loonwerk Maurice Steinbusch van Cumela Nederland komt naar voren, dat de loonwerker niet goed in beeld heeft wat de klant echt wil. Maurice omschrijft dat de loonwerker nog te techniek gericht is en onvoldoende communiceert met de klant om vraag en aanbod op elkaar af te stemmen.

Uit de interviews met de veehouders komt naar voren dat de meeste melkveehouders tevreden zijn over de diensten die de loonwerker levert, toch geven ze bijna allemaal aan dat er op het gebied van communicatie nog veel winst te behalen is. Betere communicatie door middel van direct contact, voorlichting(avonden) en updates via de mail over het hoe en waarom. Wat opvalt, is dat de omvang van het loonbedrijf invloed heeft op de wijze van communicatie, melkveehouder Ten Hove maakt gebruik van de diensten van loonbedrijf Van der Vegt. Van der Vegt is gesteld op veel klantcontact op niet van tevoren gezette tijden, door het seizoen heen gewoon een praatje. Ten Hove ervaart dit als prettig. Een ander voorbeeld is melkveehouder Mulder, hij maakt hoofdzakelijk gebruik van de diensten van loonbedrijf Roelofs die als groot is gekwalificeerd. Mulder geeft in zijn interview aan dat de

communicatie verbeterd kan worden, niet alleen in klantcontact maar ook wil hij graag op de hoogte gehouden worden van ontwikkelingen en investeringen.

Hiernaast geeft een melkveehouder aan de ervaring te hebben dat de vakbekwaamheid van het personeel achteruit gaat. Zoals in hoofdstuk vier ook is besproken wordt dit ook gezien door de brancheorganisatie en zijn er hiervoor actiepunten opgenomen in het sectorplan loonwerk.

Aan de melkveehouders is ook gevraagd of zij het zien zitten dat de loonwerker het voeren uit handen gaat nemen van de melkveehouder. Het blijkt dat geen van de geïnterviewde melkveehouders hier meerwaarde in ziet. De heer Ten Hove heeft in het interview voorgerekend wat hem dit zou opleveren, en het komt erop neer dat wanneer de melkveehouder zijn eigen uren zou meerekenen hij het voeren beter kan uitbesteden. De reden die de melkveehouders geven om toch zelf te blijven voeren is de flexibiliteit, weinig tijds winst doordat alles nog wel klaar moet worden gezet en angst dat men de sturing kwijt is over het voeren.

Wat opvalt, is dat geen van de melkveehouders in het interview iets zegt over capaciteitsvergroting, terwijl bijna alle loonwerkers een tekort aan capaciteit als grootste bedreiging zien. Wanneer de loonwerker niet zou investeren in capaciteit dan is de melkveehouder hier op een gegeven ogenblik de dupe van, maar wanneer de loonwerker altijd ingespeeld heeft op de behoefte dan kan de melkveehouder ook denken dat het wel goed komt. Hij weet dan niet hoe groot het probleem eigenlijk is voor de loonwerker, wanneer de loonwerker communiceert dat hij dit probleem voorziet en daarom ergens in investeert zal dit ook een stuk besef bij de melkveehouder opleveren.

Samenvatting

Hoofdstuk 5.0 geeft aan dat de melkveehouder drie zaken belangrijk vindt, namelijk.

- Communicatie
- Precisielandbouw
- Kwalitatief goed personeel

6.0 Hoe kan de concurrentiedruk in de sector verlaagd worden?

De interviews geven aan dat 80% van de loonbedrijven de concurrentiedruk als negatief ervaren. Wat ook aangegeven wordt is dat de meeste loonbedrijven al samenwerken met collega's of dat zij hiervoor open staan. Hierbij wordt wel gezegd dat het wederzijdse vertrouwen bij deze samenwerkingen een must is. Het is goed om te kijken waarom de concurrentiedruk zo hoog is. Zoals in hoofdstuk 3.2 besproken is zijn er veel agrarische loonbedrijven actief in het onderzoeksgebied. Doordat de bedrijven kort bij elkaar zitten en dus eenzelfde werkgebied hebben is de concurrentiestrijd vaak geënt op prijs. Waar vroeger de kwaliteit boven de prijs stond is dit tegenwoordig vaak andersom, doordat melkveehouders ook in onzekere tijden ondernemen (afschaffing melkquotum) is het logisch dat zij op de kosten letten. Maar hierdoor gaat de melkveehouder wel eerder shoppen wanneer de prijzen bij een andere loonwerker gunstiger zijn, het gevaar is dat iedere loonwerker meegaat in deze prijzenoorlog. De loonwerkers die de afgelopen jaren onder invloed van de stijgende brandstofkosten de tarieven niet geïndexeerd hebben doen ook mee aan deze prijzenoorlog.

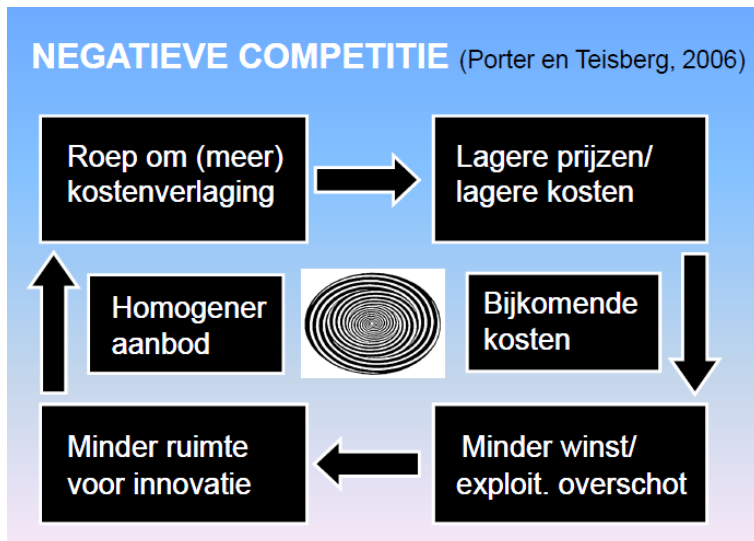
Marcel Hoefman is een salesprofessional die veel trainingen geeft op het gebied van sales en rendementsverhoging. In het artikel "Een waardevol wapen tegen prijsvechters" geeft hij aan hoe er om gegaan moet worden met prijsvechters in de sector, dit artikel is te lezen op zijn site <http://marcelhoefman.nl>²⁹. In dit artikel wordt verwoord waarom je de strijd met prijsvechters niet aan moet gaan. Belangrijker is het om te zorgen dat je onderscheidend bent en dat je jouw klanten hier ook op attent maakt. Hij geeft ook aan hoe je een klant over kunt halen een beter product te kopen, deze uitleg kan ook gebruikt worden bij het rendabel maken van precisielandbouw. Vertel de klant niet dat precisielandbouw een kostenbesparing aan zijn kant op levert, maar reken de klant voor, hoeveel hij gaat besparen. Zoals Marcel in zijn artikel ook schijft zijn prijsvechters diegenen die het vaak als eerst opgeven, diegene die kwaliteit levert gaat voor continuïteit. In de loonwerksector zullen op termijn de prijsvechters er dus ook mee stoppen, wanneer op of zelfs onder de kostprijs werkt kom je vanzelf op een breekpunt.

Figuur 6.1 negatieve competentie en 6.2 positieve competentie zijn afkomstig uit het rapport; gedragsmanagement van Energize³⁰. Deze schema's zijn ontwikkeld door Michael Porter en Elizabeth Teisberg. In figuur 6.1 wordt schematisch weergegeven in wat voor spiraal men terecht komt wanneer de discussie alleen maar over de prijs gaat. In figuur 6.2 wordt weergegeven hoe men niet in deze spiraal belandt, namelijk door actief te kijken naar innovatie en nieuwe producten en/of diensten. Van belang is dat de klantwaarde bekend is, wanneer deze bekend is kan hier op ingespeeld worden door middel van innovatie en

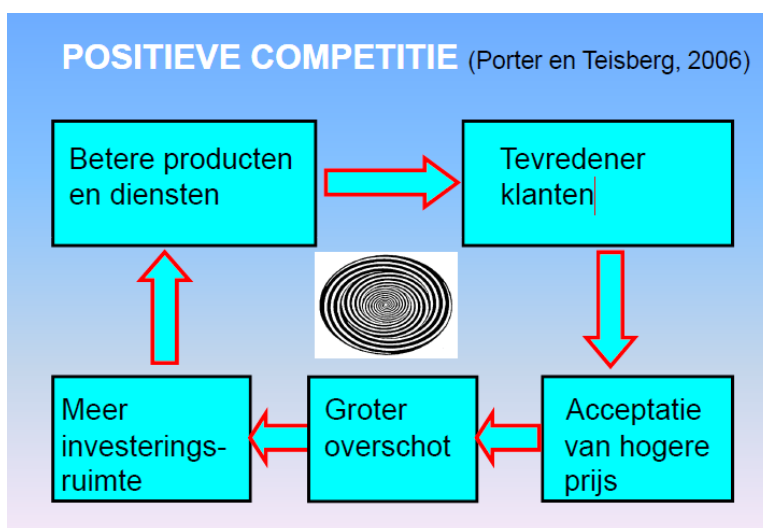
²⁹ <http://marcelhoefman.nl/een-waardevol-wapen-tegen-prijsvechters/>

³⁰ <http://gsk.energize.nl/talkingpoints/nederland/pdf/Presentatie%20Prof.dr.%20Th.%20Poiesz.pdf>

nieuwe producten of diensten. Communicatie tussen de melkveehouder en de loonwerker is hierbij van groot belang, men moet immers weten wat de klantwaarde is. Zoals blijkt uit de interviews die gehouden zijn tijdens deze scriptie geeft de klant niet veel om loonvoeren, maar hecht men wel waarde aan precisielandbouw. Voor elke melkveehouder zal dit anders zijn, daarom is het van belang dat het loonbedrijf inventariseert waar de klant waarde aan hecht, wat vindt hij nou echt belangrijk.



Figuur 6.1 Negatieve competitie



Figuur 6.2 Positieve competitie

Door samen te werken kan de concurrentiedruk ook verkleind worden, dit hoeft niet eens een fysieke samenwerking te zijn. Door bijvoorbeeld met de loonbedrijven in de buurt werkrayons af te spreken of door af te spreken niet onder de kostprijs te opereren kan al veel verdiend worden. Zoals terecht aangegeven wordt in de interviews is wederzijds vertrouwen hierin een must. Dit vertrouwen wordt nog belangrijker wanneer twee loonbedrijven met elkaar een oogstmachine gaan kopen, je zult namelijk altijd zien dat beide partijen de machine dezelfde dag nodig hebben net zoals dit vroeger gebeurde bij de landbouwcoöperaties.

7.0 Hoe is de klant te binden aan het bedrijf?

Een klant krijgen is één, een klant binden aan het bedrijf is een tweede. Dit hoofdstuk gaat in op de vraag hoe de melkveehouder te verbinden is aan het agrarische loonbedrijf.

Allereerst moet worden gezegd dat uit de interviews naar voren is gekomen, dat de melkveehouders aangeven zich meer verbonden voelen aan de loonbedrijven dan voorafgaand aan het onderzoek gesuggereerd is. De grootste reden voor het gebruik van meerdere loonwerkers door één melkveehouder schuilt in de expertise van de verschillende loonbedrijven. Zoals melkveehouder Mulder in het interview verwoorde *“Iedere loonwerker heeft zijn eigen specialiteit. Hiernaast heeft het met een stukje gunfactor te maken.”* De gunfactor wordt in zijn geval gegenereerd doordat zijn zoon vakantiewerk heeft bij een van zijn loonwerkers. De gunfactor wordt bij andere melkveehouders gegenereerd doordat een loonwerker zorgt voor bijvoorbeeld de mestafzet of zorgt voor de levering van ruwvoer.

Wat de melkveehouders aangeven is dat ze graag zouden zien dat de loonwerker meer informatieavonden over nieuwe technieken geeft. De klant is niet direct bereid om hiervoor te betalen, maar hiermee zal de gunfactor omhoog gaan. Ook zouden sommige melkveehouders graag zien dat de loonwerker beter uitlegt waarom hij geïnvesteerd heeft in een bepaalde machine. Wanneer er bijvoorbeeld een oogstmachine gekocht wordt met opbrengst en droge stof meting, dan is het goed om aan de melkveehouder uit te leggen waarom en hoe dit gebruikt kan worden. Dan is voor de melkveehouder duidelijk hoe deze technieken hem kunnen ontzorgen. Wanneer de loonwerker beter zou voorrekenen aan de melkveehouder wat op termijn de winst voor de melkveehouder is wanneer hij gebruikt maakt van een duurdere machine, is het waarom voor de melkveehouder beter te bevatten en zal hij eerder geneigd zijn een hoger tarief te accepteren dan wanneer dit hoge tarief gewoon gesteld wordt.

Voor het loonbedrijf geldt dit ook, de tijd die geïnvesteerd moet worden om met de melkveehouders te communiceren over deze zaken wordt niet direct terugverdiend. Maar wanneer de klant naar een andere loonwerker zou gaan die wel duidelijkheid verschaft, is het verlies vele malen groter dan de investeringen die men had kunnen doen om de klant te binden.

Om melkveehouders te binden aan je bedrijf is er nog een tool dat in de loonwerksector nog niet veel wordt gebruikt namelijk het inzetten van kortingen. Loonbedrijf Koonstra Balkbrug maakt hier wel gebruik van en ziet dat het zijn vruchten afwerpt. Zij geven de volgende kortingen wanneer een melkveehouder alle werkzaamheden met uitzondering van de werkzaamheden die hij zelf verricht uitbesteed aan Koonstra.

0,5% indien het totale factuur bedrag (excl. BTW) van het voorgaande jaar minimaal € 5000 bedraagt.

1,0% indien het totale factuur bedrag (excl. BTW) van het voorgaande jaar minimaal € 10000 bedraagt.

1,5% indien het totale factuur bedrag (excl. BTW) van het voorgaande jaar minimaal € 20000 bedraagt.

2,0% indien het totale factuur bedrag (excl. BTW) van het voorgaande jaar minimaal € 30000 bedraagt

Korting staffel Koonstra Balkbrug³¹

Stel dat een melkveehouder €35.000,- loonwerkkosten heeft dan zou hij een korting ontvangen van €700,- . Voor een melkveehouder is dit een goede reden om bij één loonwerker te blijven. Wat nog meer opvalt aan de internetsite van Koonstra is dat deze up to date, overzichtelijk en compleet is, bij veel andere loonbedrijven valt op dat de informatie oud en niet compleet is. Om dit te testen is hieronder figuur 7.1 toegevoegd waarin bij verschillende bedrijven gekeken is wanneer het laatste nieuws op de website voor het laatst is geüpdatet.

Bedrijf	laatste nieuws
Roelofs Lemelerveld	1-okt-13
Oude Iashof	Gekoppeld aan twitter, 1-4-2015
Hoftijzer Lochem	site nog niet af
Jansen Heeten	gekoppeld aan facebook, april 2015
Peter van der vegt	mrt-15
Grefelman	nov-13
Reimink Den Ham	sep-14
Wetering Den Ham	dec-14
Geurs Hengevelde	apr-15
Versteeg Bentelo	nov-14
Poppink	mrt-15
Lammertink	feb-14
Rensen	2009

Figuur 7.1 laatste nieuws

Het blijkt dat van de 12 gepeilde bedrijven er maar 5 bedrijven zijn die in hun laatste nieuws bulletin ook daadwerkelijk actueel nieuws hebben staan. Een internetsite is een communicatiemiddel waarin het bedrijf gepresenteerd wordt, wanneer deze site niet vaak genoeg ververscht wordt en er bijvoorbeeld enkel oud nieuws staat zal een klant denken dat er niet veel gedaan wordt met de site. De klant zal niet snel terug komen naar de site en zal dus ook nieuwtjes die later wel eens geplaatst worden niet zien. De klant vraagt ook om meer communicatie en een internet site is een goed medium om met klanten te communiceren, het belang om de site up to date te houden is dus groot.

³¹ <http://www.koonstra.eu/kortingen.php>

8.0 Hoe kan de loonwerksector weer gezond worden?

Om de hoofdvraag van deze scriptie te beantwoorden gebruiken maken we gebruik van de informatie die in de voorgaande hoofdstukken hebben verzameld. We kunnen hieruit opmaken dat het probleem niet met een kleine verandering op te lossen is maar dat er over de gehele linie veranderingen moeten worden doorgevoerd. Intern valt bij de loonbedrijven nog veel winst te behalen, hier is echter in deze scriptie niet op in gegaan. De veranderingen die hier aan worden gedragen zijn niet alleen gericht op kostenbesparing of besparingen op de korte termijn, maar zeker moet ook worden gekeken naar de lange termijn om ook in de toekomst continuïteit en rendement te borgen. Als voorbeeld precisielandbouw; investeren in precisielandbouw is niet renderend op dit moment zo blijkt uit de interviews, toch is het een vraag uit de markt en is de verwachting dat dit op termijn wel rendement gaat opleveren. Niet elk bedrijf kan hierin voorop lopen, maar het is wel van belang om hier op tijd actie in te ondernemen zodat men zijn klanten kan blijven bedienen.

Uit de voorgaande hoofdstukken zijn een aantal actiepunten naar voren gekomen waarmee het rendement in te verbeteren is, deze punten zullen kort worden behandeld. Vervolgens zal er met behulp van tabel 8.0 een keuze worden gemaakt tussen de actiepunten. De oplossing die het positiefs scoort op het punt “invloed op het resultaat” en op het punt “ontzorgende kracht” zal verder uitgewerkt worden in hoofdstuk 9.0 implementatie.

		invloed op het resultaat	
		positief	minder positief
ontzorgende kracht	klein	-+	- -
	groot	++	- +

Tabel 8.0 kwalificatiematrix

➤ Precisielandbouw

Door nu te investeren in precisielandbouw kunnen klanten optimaal worden bediend en gaan ze niet op zoek naar een concurrent die de techniek wel in huis heeft. Voor de agrarische loonwerker is binnen het gebied van precisielandbouw de toepassing van rijenbemesting en opbrengstmetingen voor voedergewassen het interessantst. De reden hiervoor is dat de melkveehouders via de kringloopwijzer geconfronteerd gaan worden, perceel specifiek aan te geven hoeveel droge stof er gewonnen wordt. Om hier vervolgens de mestgift weer op af te stemmen. Hier is een investering voor nodig die de melkveehouder zelf niet kan dragen, en waar net als vroeger, een taak is weggelegd voor de loonwerker.

➤ **Communicatie**

Op het gebied van communicatie naar buiten toe kan er nog veel verbeterd worden. Denk hierbij aan het up to date houden van de website, het naar buiten brengen van de missie en visie en het communiceren van het hoe en waarom richting de klanten. Waar vooral bij het laatste element veel winst te behalen is, wanneer actief overlegd wordt met klanten kan vraag en aanbod op elkaar worden afgestemd waarop vervolgens juiste beslissingen kunnen worden gebaseerd. Voor de interne communicatie zijn er tegenwoordig verschillende systemen die zich bewezen hebben en waarmee een efficiëntieslag gemaakt kan worden, zoals in hoofdstuk 4 beschreven is een training bij zulke software pakketten een must.

➤ **Samenwerking**

Samenwerken biedt kansen maar is zoals uit de interviews blijkt makkelijker gezegd dan gedaan, vertrouwen is hierbij de key factor. Er zijn tal van samenwerkingen tussen loonbedrijven bekend, als voorbeeld GRP Salland; een samenwerking tussen Gubbels, Rensen en Panhuis was in 2005. Deze samenwerking bracht drie soortgelijke bedrijven bij elkaar, de voordelen die het met zich mee zou brengen waren flexibiliteit, capaciteit en lagere kosten door als grote partij bijvoorbeeld diesel in te kopen. Echter liep deze samenwerking na drie jaar vast, hoofdoorzaak; klanten misten hun vaste werknemers, drie verschillende visies, personeel kon niet altijd met elkaar waardoor men niet voor elkaar wou werken. Uiteindelijk liepen de cijfers terug en kregen de directieleden meningsverschillen, de bedrijven opereren nu weer afzonderlijk. Dit geeft aan hoe gemakkelijk samenwerking er ook op papier uit ziet het in de praktijk nog niet zo vanzelfsprekend is. Gezamenlijk diesel inkopen is een vorm van samenwerken die wel gemakkelijk te realiseren is, bij de inkoop van diesel wordt gewerkt met quantumkortingen waardoor men met gezamenlijke inkoop al snel kosten bespaard. Wanneer men meer wil gaan samenwerken, moet er van tevoren duidelijk gecommuniceerd worden om te zorgen dat visies bekend zijn en of karakters van de verschillende bedrijven niet botsen.

➤ **Personeel**

Als laatste onderdeel wordt personeel genoemd omdat dit naast brandstof ook één van de grootste kostenposten voor het loonbedrijf is. Vakbekwaam personeel is in verband met de steeds gecompliceerdere technieken van groot belang voor het bedrijf. Dit ligt in Nederland iets anders dan in grote landbouwgebieden in bijvoorbeeld Oost-Europa, daar kan een hoog opgeleide de systemen afstellen zodat de werknemer met een lager niveau drie weken kan zaaien. In Nederland hebben we te maken met kleinere percelen en meer variatie in gewassen en grondsoorten, waardoor er vaak specifieke aanpassingen moeten worden gedaan aan de machines en de aansturing hiervan. Dit betekent dus dat het niveau van de gemiddelde

loonwerker omhoog moet, wat vervolgens weer resulteert in hogere personeelskosten omdat deze jongens simpelweg duurder zijn. Zoals de klant in de interviews aangeeft is het belang van goed gekwalificeerd personeel erg belangrijk voor hen,

Nu zal gekeken worden welke oplossingen de meeste kansen biedt voor de sector, om deze keuze te maken zal de kwalificatiematrix, toegevoegd als tabel 8.1, gebruikt worden, de vier opties zullen hieraan worden getoetst. Eerst wordt gekeken hoeveel invloed de optie op het resultaat heeft, de optie waar de opbrengsten in verhouding tot de kosten het hoogst zijn zal gekozen worden. Opbrengsten worden gerekend zowel voor de korte als voor de lange termijn, dus wanneer er op korte termijn geen opbrengsten voortkomen uit de oplossing kan het nog steeds een goede oplossing zijn. Voor ontzorgende kracht wordt de optie waar de melkveehouders het positiefs over zijn geweest tijdens de interviews als groot beschouwd.

		invloed op het resultaat	
		positief	minder positief
ontzorgende kracht	klein	• Samenwerking	
	groot	• Communicatie • Personeel • Precisielandbouw	

Tabel 8.1 kwalificatiematrix

We zien dat in de kwalificatiematrix het best wordt gescoord door de precisielandbouw, precisielandbouw is dan ook de optie waar in de implementatie verder mee wordt gewerkt.

Communicatie komt als tweede beste optie uit de matrix, de communicatie zal bij het toepassen van precisielandbouw ook een belangrijke rol spelen, omdat een nieuwe manier van werken uitgelegd moet worden aan de melkveehouder.

Zoals zichtbaar is, scoort samenwerking positief op het resultaat, maar de continuïteit van samenwerkingen in de loonwerksector blijkt zoals eerder in dit hoofdstuk genoemd lastig te zijn. Het blijft hierdoor qua ontzorgende kracht achter doordat de melkveehouder de dupe wordt van de bijkomende veranderingen.

Personeel scoort minder positief in het kwadrant resultaat, omdat investeringen in het personeel met cursussen en trainingen worden gezien als kosten levert dit niet direct iets positiefs op voor het resultaat. Echter wanneer het personeel vakbekwaam is en veel kennis met de melkveehouder kan delen gaat niet alleen de gunfactor omhoog. De medewerker kan de melkveehouder er ook op attenderen dat zijn grasland bijvoorbeeld gespoten moet worden tegen een bepaald soort onkruid, dit levert vervolgens wel een positieve bijdrage aan het resultaat.

9.0 Implementatie

Het uitgangspunt van precisielandbouw is meer droge stof opbrengst van een hectare winnen, inzichtelijk maken waar de droge stof exact gewonnen wordt en waarom er diversiteit zit in de gewonnen droge stof binnen een perceel. Om dit meten en eventueel bij te sturen zijn er diverse technieken op de markt, we beperken ons in dit hoofdstuk tot de technieken die door de melkveehouder tijdens de interviews als meest waardevol zijn bestempeld. Deze technieken zijn rijenbemesting bij mais (voor meer opbrengst) en opbrengstmeting (als input voor de kringloopwijzer). Beide technieken kunnen op verschillende manieren worden uitgevoerd te beginnen met de rijenbemesting.



Afbeelding 9.0 Rijenbemesting en zaaien in één werkgang. ³²



Afbeelding 9.1 Rijenbemesting en zaaien in afzonderlijke werkgang ³³

Naast de technieken die de afbeeldingen 9.0 en 9.1 laten zien zijn er nog een aantal technieken, zoals in bestaand grasland rijenfrozen met bemesting waar vervolgens in gezaaid wordt. Bij deze technieken wordt de mest bij de mais geplaatst, er zijn ook nog technieken zoals in hoofdstuk 4.0 genoemd die het maiszaadje bij de mest brengen.

In aanschaf de goedkoopste manier om in rijen te gaan bemesten is rijenbemesting en zaaien in één werkgang, hiervoor zou de huidige zaaimachine gemodificeerd kunnen worden en zo hoeven de kosten niet verder op te lopen dat €10.000,-. Bijkomend voordeel is dat een GPS systeem niet nodig is, een nadeel is dat er met een zware machine over gezaaid land wordt gereden. De capaciteit van deze machine is laag en er ligt verse mest dicht bij het maiszaad wat de kans op verbranding groter maakt.

De tweede manier bemesten en zaaien in twee afzonderlijke werkgangen brengt hogere aanschafkosten met zich mee. Ervanuitgaand dat er een zaaimachine op het bedrijf

³² <http://www.grondig.com/event/gewijzigde-datum-demo-rijenbemesting>

³³ <http://www.trekkerweb.nl/artikel/2015/05/demo-rijenbemesting-ma%C3%AFsland-door-roelofs-lemelerveld-en-stimuland.html>

aanwezig is moet er worden geïnvesteerd in twee RTK GPS systemen (2cm nauwkeurig) per systeem liggen de kosten rond de €18.000,- afhankelijk van het voertuig waar het op moet worden gebouwd (Bron: Thomas Roerink, sales engineer Agrometius). Hiernaast moet er geïnvesteerd worden in een bemester die in de rij kan bemesten de kosten voor een achtrijige bemester van het merk Evers³⁴ komen neer op €30.000,- (Bron: prijslijst 2015 Evers Agro). Totale initiële kosten €66.000,- waar de maandelijkse kosten van €20,- van het dataabonnement voor het gebruik van RTK GPS bijkomen. Bijkomende voordelen van deze techniek zijn:

- Capaciteitsverhoging tijdens het maiszaaien
- Door het gebruik van de GPS kan er ook in het donker gezaaid worden.
- Doordat de mest eerder aangewend kan worden is er minder kans op verbranding van het zaad.
- Het land wordt klaar gemaakt door de bemester dus één voorbewerking minder.
- Percelen worden van binnen naar buiten gezaaid dus de koppakkers worden als laatst losgetrokken door de bemester.
- Minder capaciteitsverlies tijdens het bemesten, dan het eerder genoemde systeem
- Flexibeler inzetbaar doordat zaaien en mesten niet gekoppeld zijn.
- Alle bewerkingen behalve ploegen kunnen nog worden gedaan na het bemesten.

De nadelen van dit systeem:

- Hoge initiele kosten
- In het eerste jaar wordt een kwart minder capaciteit gehaald met het bemesten doordat de percelen eerst moeten worden ingemeten.

De volgende uiteenzetting is gemaakt om duidelijk te maken in hoevere het tarief verhoogd moet worden wanneer men gebruik gaat maken van GPS tijdens het maiszaaien. De restwaarde is hierbij een aanname.

De extra kosten die een GPS systeem met zich meebrengt bij een aanschafwaarde van €20.000,- en een restwaarde van €5.000,- na 10 jaar, komt neer op €15.000,-. Stel dat men deze €15.000,- enkel op het maïs zaaien zou willen afgeschreven en men zaait 300 hectare per jaar, dan resulteert dit in een kostenverhoging van €0,50,- per gezaaide hectare. Hiernaast kunnen de bijkomende kosten zoals de uren voor het instellen van de apparatuur en de benodigde leertijd voor de medewerkers gezet worden op €0,10 per hectare. Deze zijn zo laag omdat GPS ook een stuk tijdswinst met zich meebrengt. Bij een gemiddeld tarief voor het maïs zaaien van €80,- komt dit neer op een prijsverhoging die lager is dan 1%.

Opbrengstmeting

Opbrengsten van een perceel kunnen op verschillende manieren worden gemeten, tegenwoordig worden kuilen opgemeten en wordt het droge stof gehalte ook in de kuil

³⁴ <http://www.eversagro.nl/landbouwmachines/Bouwlandbemesters/Garanno/>

bepaald. Echter zijn er technieken die dit specifieker kunnen. We kunnen hier drie technieken in onderscheiden, die nu met hun voor en nadelen worden genoemd.

- Wegen via een mobiele weegbrug. Voordeel: nauwkeurig. Nadeel: veel werk, niet specifiek in het perceel ook en houdt geen rekening met droge stof gehalten.
- Wegen via weegsensoren gemonteerd op de silagewagen. Voordeel: redelijk nauwkeurig. Nadeel: niet perceel specifiek en doordat er meerdere silagewagens rijden is de kans op het verkeerd noteren van gewichten aanwezig en het houdt geen rekening met de droge stof gehalten van het product.
- Wegen op de veldhakselaar. Voordeel: specifiek in het perceel wanneer gekoppeld aan GPS, houdt rekening met droge stof gehalten van het product, kan uitgebreid worden met meerdere metingen en is minder gevoelig voor menselijke fouten. Nadeel: voor nauwkeurigheid vaak ijken van de apparatuur.

De opbrengstmeting op de veldhakselaar lijkt de beste optie te zijn, echter moet het product dan wel gehakseld worden en niet met een opraapwagen van het land worden gehaald. Het groene kennisnet heeft een heldere aanvulling op het meten van gewas in een veldhakselaar.³⁵

Een bijkomend voordeel van het gebruik van GPS is dat data van de verschillende bewerkingen, mesten, oogsten, zaaien, gemakkelijk gekoppeld kunnen worden mits er één GPS systeem wordt gebruikt. Zo kan er nadat er perceel specifiek geoogst is ook perceel specifiek bemest worden met behulp van de data uit de hakselaar. Op deze manier kan de melkveehouder meer droge stof van een hectare oogsten waardoor hij via de kringloopwijzer meer mest mag afzetten op zijn land. Dit resulteert voor de melkveehouder in een kostenverlaging die groter is dan de tariefverhoging van de loonwerker.

Aangezien communicatie erg belangrijk is en het toepassen van rijenbemesting nog in de kinderschoenen staat is tijdens deze scriptie besloten een vervolgonderzoek te starten naar de beste manier van rijenbemesting. In samenwerking met de kennisbalie van het CAH Vilentum en agrarisch loonbedrijf Roelofs Lemelerveld, is een proef opgezet waarin gekeken wordt welke manier van rijenbemesting de grootste opbrengstverhoging geeft. Deze proef is bij Roelofs Lemelerveld uitgezet op een perceel van 2 hectare dat is opgedeeld in 10 stroken waar verschillende bewerkingen zijn uitgevoerd. Gekeken wordt hoe de maisplant zich ontwikkelt tijdens het seizoen en er zal vervolgens tijdens de oogst met behulp van opbrengstmeting vergeleken worden welke techniek het beste resultaat biedt. Roelofs Lemelerveld zal haar klanten tijdens de proef uitnodigen om de voortgang te bekijken en te bespreken. Na de oogst zullen de gegevens van de opbrengstmeting en het onderzoek gedaan door de CAH gebruikt worden om de melkveehouders te informeren over de opbrengstverschillen tussen de verschillende bewerkingen op het proefperceel.

³⁵ <http://precisielandbouw.groenkennisnet.nl/Opbrengstmetingen-bij-veldhakselaars.ashx>

10.0 Discussie

Tijdens deze scriptie is in Twente, Salland en de Achterhoek onderzocht hoe de agrarische loonwerker zijn rendement kan verbeteren en hoe hij de melkveehouder beter kan ontzorgen. Er is gekeken hoe de sector eruit ziet, wat voor krachten er spelen en hoe de geschiedenis van de sector is geweest. Vervolgens is er door melkveehouders te interviewen gekeken hoe zij tegen de huidige loonwerkers aankijken en waar zij kansen tot verbetering zien. Ook zijn er verschillende agrarische loonbedrijven in de regio geïnterviewd om inzichtelijk te krijgen welke visies er zijn binnen de sector en welke problemen er per regio spelen. Ook is Cumela Nederland geïnterviewd om inzichtelijk te krijgen hoe zij tegen de sector aankijken en waar volgens hen de oplossing ligt voor het slechte rendement van de sector. Wat opviel was dat Cumela Nederland een waarheidsgetrouw beeld heeft van de sector en dat hun bevindingen overeen kwamen met de uitkomsten van zowel de interviews aan de agrarische loonwerkers als aan de melkveehouders. Door het onderzoek is naar voren gekomen dat de vooral de precisielandbouw kansen biedt voor het verbeteren van het rendement in de loonwerksector, waarbij de communicatie op de tweede plaats komt.

Bij aanvang van de scriptie zijn een drietal hypotheses gesteld nu kan gekeken worden of deze hypotheses kloppen of niet.

- Door een bredere dienstverlening richting de melkveehouder, bijvoorbeeld melken of voeren, wordt de melkveehouder beter ontzorgt en wordt de binding tussen klant en loonbedrijf groter.

De eerste hypothese is gedeeltelijk goed gesteld, echter ziet de melkveehouder er niet veel in dat de loonwerker gaat melken of voeren. Wel ziet de melkveehouder graag dat de loonwerker met meer advies komt gericht op grond en voederwinning, hierdoor zou de binding tussen klant en loonbedrijf in groter worden en zal de gunfactor stijgen.

- Door GPS toe te passen als totaal pakket, bijvoorbeeld specifieke opbrengstmeting met aansluitend specifieke bemesting, wordt er meerwaarde gecreëerd voor de klant. Doordat het een compleet pakket is met meerwaarde wil de klant hier ook voor betalen.

Deze hypothese is uitgekomen. De klant ziet meerwaarde in het gebruik van precisielandbouw en is bereid hiervoor te betalen, als de voordelen van de toepassingen goed gecommuniceerd worden.

- Door samenwerking tussen loonbedrijven, kunnen investeringskosten omlaag doordat machines gedeeld of gezamenlijk gekocht kunnen worden.

Uit de scriptie blijkt dat samenwerkingen tussen loonbedrijven zeker winstgevend kunnen zijn, echter is de continuïteit bij een langdurige samenwerking moeilijk door verschillende visies en opvattingen.

In deze discussie wordt ook gekeken hoe de agrarische loonwerker in het buitenland zijn klanten bedient. In Oost-Duitsland is gekeken naar het bedrijf Landboden Glasin Betriebs GmbH, hierbij is Martijn Kloosterboer de herdmanager op het melkveebedrijf dat 900 melkkoeien telt geïnterviewd. Martijn werkt 9 jaar op het bedrijf en heeft hiervoor in Denemarken op een groot melkveebedrijf gewerkt. Martijn geeft aan dat er in Oost-Duitsland veel grote bedrijven zijn die een eigen loonwerk en akkerbouwtak hebben. Hij houdt zich dan ook niet zo erg bezig met de ruwvoerwinning, eigenlijk ligt dit geheel bij de loonwerker uiteraard geeft hij wel aan wanneer er gemaaid of gehakseld moet worden. De voordelen die het met zich meebrengt om alles aan één partij over te laten zijn groot geeft hij aan het vertrouwen hierbij is wel van groot belang, goede werknemers is hierbij een must. Qua toepassing van precisielandbouw lopen we in Oost-Duitsland voor op de melkveehouders in Nederland. Als voorbeeld noemt Martijn loonbedrijf Blunk, zij werken zoveel mogelijk met GPS en gewassensoren “vandaag documenteren morgen beter plannen”³⁶. Martijn ziet als kans voor Nederland ook het uitbesteden van het ruwvoer aan de loonwerker, het geeft veel rust en tevens heeft de melkveehouder meer tijd om aandacht te schenken aan zijn veestapel.

Het uitbesteden van de ruwvoerwinning zie ik ook als grootste kans voor de Nederlandse melkveehouder. Voordat die stap gemaakt kan worden is het van groot belang dat het vertrouwen en de communicatie tussen melkveehouder en loonwerker optimaal zijn. Vooral op dit laatste vlak is nog winst te behalen, wanneer een melkveehouder de ruwvoerwinning uitbesteed wil hij wel op de hoogte worden gehouden van het reilen en zeilen. Waarom spuit je vloeibare kunstmest in plaats van korrels? Waarom maai je vandaag en niet volgende week? Zulk soort vraagstukken kunnen alleen beantwoord worden wanneer de loonwerker over gegevens beschikt die hij uit de percelen haalt en over kennis beschikt die verdergaat dan de kennis van de melkveehouder.

Verder zie ik precisielandbouw als één van de grootste oplossingen om met de strengere wet en regelgeving toch voldoende tonnen droge stof van het land te halen om aan de vraag van vandaag en morgen te voldoen. De kringloopwijzer en de grondgebonden veehouderij bieden de melkveehouder op dit moment niet veel structuur maar enkel onzekerheden. Op dit moment is de melkveehouder terughoudend met het doen van investeringen. Voor de loonwerker biedt dit kansen om nu in te spelen op de vraag, laten zien, uitleggen en voor rekenen dat het uitbesteden van loonwerkactiviteiten voor de melkveehouder efficiënter is.

³⁶ <http://www.blunk-gmbh.de/forstwirtschaft-erdbau/telemetrie/>

11.0 Conclusie en aanbevelingen

De hoofdvraag die beantwoord is in deze scriptie luidt; Hoe kan de loonwerksector weer gezond worden? Uit het onderzoek in de scriptie blijkt dat er verschillende factoren zijn waarom het rendement van de loonbedrijven slecht is. Het blijkt ook dat er niet een eenduidige oplossing is om het probleem te verhelpen, maar dat er verbeteringen moeten plaatsvinden op verschillende gebieden.

- Communicatie
- Personeel
- Precisielandbouw
- Samenwerking tussen loonbedrijven

Deze vier uitgangspunten hangen met elkaar samen. Uit de interviews komt naar voren dat de melkveehouder bereid is te betalen voor een dienst als precisielandbouw mits de voordelen goed worden gecommuniceerd. Precisielandbouw is een specialistische werkzaamheid waar deskundig personeel voor nodig is. Overleg en samenwerkingen tussen loonbedrijven kunnen er voor zorgen dat de kwaliteit van de geleverde diensten omhoog gaat, door nieuwe diensten zoals precisielandbouw samen te promoten kunnen kosten gereduceerd worden. De melkveesector is gebonden aan wet en regelgeving waardoor er een grote beperking is op het gebruik van fosfaat, door middel van rijenbemesting kan men de opbrengstverliezen minimaliseren.

De aanbeveling aan de sector is op de eerste plaats beter te luisteren naar de vraag van de klant en beter te communiceren met de klant. Uit het onderzoek komt naar voren dat marketing niet het sterkste punt is van de loonbedrijven Door meer informatie te delen met de klant, bijvoorbeeld via een nieuwsbrief of door de website up to date te houden blijft men in de aandacht. Door de interne communicatie te digitaliseren en goed te organiseren kunnen kosten bespaard worden doordat opdrachten voor de medewerkers zwart op wit staan. Hier komt bij dat er op het kantoor geen bonnen meer ingevoerd hoeven te worden en ook is het ontcijferen van handschriften verleden tijd.

Wanneer opbrengstmetingen gedaan worden zijn gegevens inzichtelijk en kan hier met de melkveehouder over gesproken worden waaruit vervolgens nieuwe opdrachten kunnen voortvloeien. De melkveehouder wordt hiermee ontzorgd doordat hij input heeft voor de kringloopwijzer en kan sturen op een optimale opbrengst per hectare.

Investeren in personeel is voor de toekomst belangrijk. Door stagiaires en bbl'ers niet te zien als goedkope arbeidskrachten, maar door ze daadwerkelijk op te leiden tot goede vakbekwame mensen kan de kwaliteit van goede medewerkers in de toekomst geborgd worden. Ook het opleiden en bijscholen van het middenkader hoort hierbij. Wanneer de medewerkers kennis over onder andere grassen, bodem en kunstmest hebben kunnen zij

met een goed verhaal de melkveehouder tot dienst zijn en stijgt het vertrouwen van de melkveehouder in de loonwerker.

Samenwerking tussen loonbedrijven biedt kansen op twee vlakken namelijk capaciteitsverhoging en concurrentiedruk verlagend. Veel loonbedrijven staan open voor samenwerkingen. Vertrouwen is bij samenwerkingen vaak een hekel punt, eerst inzetten op overleg en het bouwen van een vertrouwensband is daarom een belangrijke en onmisbare basis voor een gedegen samenwerking voor de langere termijn.

Bijlage I Bronnenlijst

https://www.rabobank.nl/bedrijven/speciaal_voor/agrarische_ondernemers/loonwerk/
Branche informatie

<http://www.cumela.nl/> *Branche informatie*

<http://www.5krachtenmodel.nl/> *Krachten die spelen in de sector*

<https://www.sloten.com/index.php/nl/over-sloten/historie.html> *Historie agrarisch loonwerk*

<http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=71461ned&D1=1&D2=1&D3=0&D4=a&HDR=T&STB=G1%2cG2%2cG3&CHARTTYPE=2&VW=G> *Getransporteerde mest*

<http://www.cumela.nl/de-organisatie> *Organisatie van Cumela Nederland*

<http://www.cumela.nl/sites/default/files/CIC%2007-2014-definitief.pdf> *Cumela sector in cijfers*

<http://edepot.wur.nl/261425> *Verkenning van de sector agrarisch loonwerk*

http://www.nieuweoogst.nu/scripts/edoris/edoris.dll?tem=LTO_TEXT_VIEW&doc_id=215530#.VMDRMI3wubw *Inzet drones landbouw*

<http://www.aequorfacts.nl/media/downloads/Branchekaarten/Loonwerk.pdf> *Arbeidsmarkt informatie loonwerksector*

<http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=7355SLLB&D1=594,609,672,791,832-833&D2=51-53&D3=0,8,14,20&D4=0,3,7&VW=T> *Indeling landbouwbedrijven*

<http://www.veeteeltforum.nl/index.php?sid=947e11bac57de4abeeab3bbbf045fff1>
Voorbeeld forum melkveehouderij

<http://www.boerenbusiness.nl/algemeen/forum?u=viewtopic.php?id=6743> *Voerprijzen discussie in een forum*

<http://www.melkvee.nl/nieuws/6037/loonwerkers-leren-voeren> *loonvoeren*

<http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/kamerstukken/2011/11/23/visie-veehouderij.html> *visie veehouderij rijksoverheid 2011*

<http://www.wageningenur.nl/nl/nieuws/Grenzen-voor-meststoffen-en-veranderingen-in-klimaat-landgebruik-en-biodiversiteit-wereldwijd-overschreden.htm> *Waarom bemestingsnormen nodig zijn*

<http://www.frieslandcampina.com/nederlands/news-and-press/news/corporate-news/2014-12-22-sturen-op-mineralenefficiëntie-met-kringloopwijzer.aspx> *Kringloopwijzer*

<http://www.collandarbeidsmarkt.nl/arbeidsmarkt-informatie/factsheets.html> *Informatie arbeidsmarkt loonwerksector*

<https://maps.google.nl/maps?source=tldsi&hl=nl&output=classic&dg=oo> *Overzicht*

http://www.achterhoek2020.nl/wp-content/uploads/2013/05/Kansrijk-Platteland-Achterhoek_4.pdf *informatie over de Achterhoek*

<http://www.vandenborneaardappelen.com/> *Innovatief bedrijf precisielandbouw*

<http://www.precisielandbouw.eu/> *Informatie precisielandbouw*

<http://www.agrometius.nl/> *Informatie precisielandbouw*

<http://www.melkvee.nl/nieuws/5618/eerste-demo-realtime-gehaltenbepaling> *Informatie precisielandbouw*

<http://www.lto.nl/media/default.aspx/emma/org/10821097/110518+LTO+NL-melkveehouderij-def-webversie.pdf> *Maatschappelijk verantwoord ondernemen*

<http://www.cumela.nl/personeel-en-arbeid-cao-leo-scholing-sectorplan-agrarisch-en-groen/groen-licht-voor-maatregelen> *Maatregelen loonwerksector*

<http://marcelhoefman.nl/een-waardevol-wapen-tegen-prijsvechters/> *Hoe om te gaan met prijsvechters*

<http://gsk.energize.nl/talkingpoints/nederland/pdf/Presentatie%20Prof.dr.%20Th.%20Poiesz.pdf> *digitale planning*

<http://www.koonstra.eu/kortingen.php> *Korting systeem Koonstra*

<http://www.eversagro.nl/landbouwmachines/Bouwlandbemesters/Garanno/> *Rijenbemester*

<http://precisielandbouw.groenkennisnet.nl/Opbrengstmetingen-bij-veldhakselaars.ashx> *opbrengstmeting in de landbouw*

<http://www.blunk-gmbh.de/forstwirtschaft-erdbau/telemetrie/> *Agrarisch loonbedrijf Oost-Duitsland, actief met precisielandbouw*

Heins, D. 2015. Het geheim van een goed resultaat. Grondig, nr. 4, 10-12. *Waar kan het binnen een loonbedrijf nog beter?*

<http://www.rovecom.nl/nl/rovecom/nieuws/detail/196/-ijzersterk-met-data-> *verstrekker ICT systemen voor planning*

<http://www.melkvee.nl/nieuws/2208/demonstratie-rijenbemesting--video-> *afbeelding rijenbemesting*

<http://www.grondig.com/event/gewijzigde-datum-demo-rijenbemesting> afbeelding
rijenbemesting in één werkgang

<http://www.trekkerweb.nl/artikel/2015/05/demo-rijenbemesting-ma%C3%AFsland-door-roelofs-lemelerveld-en-stimuland.html> afbeelding rijenbemesting in twee werkgangen

Bijlage II Drones

Loonbedrijf Thijssen gaat werken met drone

woensdag 07 januari 2015, 12.10 uur

Loonbedrijf Thijssen uit Nieuwehorne kocht voor de kerst de eerste eBee Ag van Agrometius. Thijssen is het eerste loonbedrijf in Nederland dat een professionele drone in het machinepark heeft.

De eBee Ag zal loonwerker Christel Thijssen vanaf medio 2015 inzetten om multispectrale opnamen van gewassen te maken.

De Friese loonwerker verbreed hiermee de dienstverlening op gebied van precisielandbouw.



1 |

De eBee is een drone van het merk senseFly en is ontworpen voor professionele toepassingen. Sinds deze zomer is er de eBee Ag, een speciale uitvoering voor de landbouw.

Automatische drone

De eBee is een automatische drone. De gebruiker hoeft alleen maar het gebied en de gewenste resolutie te selecteren in de eMotion software.

Vervolgens berekend het systeem zelf de vlieghoogte en het te vliegen traject. Enkel nog even de gewenste landingsplaats aangeven en de drone is klaar om vanuit de hand te lanceren.

Camera

Een drone zonder camera is als een trekker zonder werktuig. Op advies van Agrometius heeft Thijssen gekozen voor de multiSPEC 4C camera, speciaal ontwikkeld voor de landbouw.

Na de vlucht worden de foto's verwerkt tot perceelskaarten. Thijssen gaat die informatie combineren met de Veris bodemscanner van Agrometius. Dit biedt kansen voor plaatsspecifiek gerichte maatregelen.

Voor Thijssen medio 2015 gaat vliegen met de eBee Ag, moet hij eerst nog de nodige vergunningen en het vliegbrevet bemachtigen.

[← terug](#)

Auteur: [Han Reindsen](#)

Bijlage III Bijeenkomst

Bijeenkomst 3 februari Landstede Raalte; hoe ziet de landbouwbranche er over 10 jaar uit?

Tijdens deze bijeenkomst was de insteek precisielandbouw, hoe kan de hedendaagse technologie toegepast worden. Voor de invulling van deze bijeenkomst hadden de organisatoren twee sprekers uitgenodigd, te weten:

- Herman Krebbers DLV Plant³⁷
- Jacob van den Borne, van den Borne aardappels³⁸

Een interessante bijeenkomst waar door Herman Krebbers de huidige technologieën zijn toegelicht, zoals het gebruik van GPS om percelen in kaart te brengen, sensing en het gebruik van drones om de bodemgesteldheid in kaart te brengen. Hierna kwam Jacob van Borne aan het woord hieronder een korte introductie van zijn bedrijf.

Bedrijfssoort: Akkerbouw

Locatie : Reusel, Noord-Brabant

Gewassen: Aardappelen, suikerbieten en maïs

Personeel: 3 vaste medewerkers

Grondsoort : Dekzand met laag organische stofgehalte

Droogtegevoelig, Op 50% van de percelen wordt beregening toegepast

Percelen : 140 percelen van gemiddeld 3 hectare groot

Gemiddeld 6 hoekpunten per perceel

Jacob van den Borne is wat betreft precisielandbouw een voorloper, hij heeft binnen zijn bedrijf alle toepassing die er tegenwoordig zijn toegepast. Hij vindt dat het niet de kunst is om GPS te kopen, maar dat het de kunst is om GPS goed te gaan gebruiken. Het analyseren van de juiste data is hierbij een pré. Verder bedoelt hij hiermee dat men op voorhand moet weten wat men wil bereiken, is dit meer opbrengst, minder pootgoed gebruiken of bijvoorbeeld minder milieuschade aanrichten. Vervolgens dient er een basis gelegd te worden en dit is het meten van de opbrengst met behulp van GPS, zodat inzichtelijk is waar op het perceel de verschillen zitten. De derde stap is kijken wat voor jaar er verwacht wordt droog, gemiddeld of nat. Doordat gegevens als hoogte en bodemgesteldheid in beeld zijn kan hij tijdens het seizoen een verwachting maken van wat er met zijn teelt gebeurt, en dus ook op tijd ingrijpen.

Nu al deze informatie bekend is wordt er per perceel gekeken hoe er gereden wordt, dit gaat verder dan een A-B lijn zetten voor de GPS, Jacob maakt gebruik van www.controlledtrafficfarming.com³⁹. Op deze site staan enkele videofragmenten die goed aangeven wat met controlled traffic farming wordt bedoeld, het komt er in het kort op neer

³⁷ <http://www.dlvplant.nl/nl/content/index.html>

³⁸ <http://www.vandenborneaardappelen.com/>

³⁹ <http://www.controlledtrafficfarming.com/Home/Default.aspx>

dat de werkbreedtes van de machines altijd een veelvoud van elkaar zijn. Dus jij rijdt niet de gehele bodem vast maar alleen de rijpaden. Doordat Jacob van Borne van tevoren kijkt hoe hij uitkomt met de verschillende werktuigen zet hij de A-B lijnen op de juiste plek, zodat de routing van het perceel logisch is.

De vierde stap is Sensing, nu niet aan de bodem maar aan de gewassen door middel van greenseekers (sensor die bladgroen registreert). Door daadwerkelijk te meten en te wegen aan de planten door middel van satelliet beelden⁴⁰ en als laatste met behulp van drones uitgerust met diverse camera's.

Stap 5 bestaat uit het ijkken van meetapparatuur en gegevens, Jacob geeft aan dat dit één van de meest onderschatte stappen is. Soms is dit ijkken gewoon door de velden lopen en kijken hoe het gewas erbij staat, soms is het technisch ijkken van opbrengstmetingsapparatuur.

Geweldig al die data, maar hoe kunnen de investeringen terug worden verdiend voor de loonwerker. Jacob en Herman zijn het er over eens dat wanneer de kringloopwijzer in 2015⁴¹ verplicht wordt gesteld voor bedrijven met een fosfaatoverschot, er voor de melkveehouders wel een meerwaarde aan zit. Wanneer de melkveehouder namelijk kan aantonen dat hij meer product van een hectare haalt, mag hij vervolgens ook meer bemesten. Dit betekent dat hij dus minder mest af hoeft te voeren en op die manier kosten kan besparen.

⁴⁰ <http://www.terrasphere.nl/home.html>

⁴¹ <http://www.melkvee.nl/partner/20/nieuws/5985/sturen-op-mineralenefficiëntie-in-2015-met-de-kringloopwijzer>

Bijlage IV Vragenlijst Cumela

Geïnterviewde: Maurice Steinbusch, secretaris agrarisch loonwerk

1. Wat zou er in uw ogen moeten veranderen in de sector om een beter economisch rendement te behalen?

- Doorberekenen van gemaakte kosten via tariefstelling
- Specialiseren en/of samenwerken
- Scherper aansturen op verloren uren
- Meerwaarde loonwerker zit niet in de machines maar wat die machines voor de klant betekenen. Maak die meerwaarde duidelijk richting de klant.
- Betere afstemming met klant over wensen, ontwikkeling bedrijfsvoering m.b.t. ruwvoer (strategisch), planning (operationeel)

2. Weten de loonbedrijven wat de hedendaagse loonwerker verlangt?

Ietwat zwart –wit geformuleerd zou je kunnen stellen, dat loonbedrijven nog te veel machine/techniekgericht zijn i.p.v. klantgericht. Er wordt te weinig tijd gestoken in klantcontact. “Wat wil de klant echt?” Hoe gaat hij zijn ruwvoervoorziening rondzetten?

3. Is precisielandbouw op dit moment (zonder subsidie) rendabel te krijgen voor de loonwerkers? Dus wil de melkveehouder de meerwaarde betalen?

Precisielandbouw is in opkomst in de ruwvoerwinning. Nu wordt circa 1,2 miljoen hectare (60% van de landbouwgrond) gebruikt voor ruwvoer (maïs en gras) en we weten niet wat de opbrengst is. Wegen (Meten is weten), wat ik ook schaar onder de precisielandbouw wordt straks standaard. Ik heb de indruk dat op dit moment een deel van melkveehouders bereid is om hiervoor te betalen. Met name de groeiende groep melkveehouders die nut en noodzaak in zien verhoging van de zelf geteelde ruwvoeropbrengst. Deels ingegeven door de KringloopWijzer.

Zo niet, wat moet er dan veranderen?

Als loonwerker zul je moeten voorrekenen wat een bepaalde precisiebewerking oplevert i.p.v. wat deze kost.

4. Wat ziet u als grootste kans voor de sector?

Grotere rol spelen in de ruwvoervoorziening (in samenwerking met veehouder en voer/bodemadviseur). Ga in gesprek met de veehouder over deze nu echt wil.

5. Wat ziet u als grootste bedreiging voor de sector?

Niet doorberekenen van gemaakte kosten.

6. Hoe ervaart u de concurrentiedruk in de sector?

Cumelasector is een dynamische sector waarin concurrentiedruk als groot wordt ervaren.

7. Hoe ziet u de toekomst van mestverwerking?

CUMELA ziet zeker mogelijkheden voor regionale, kleinschalige mestverwerkingsinitiatieven waar de mest bewerkt wordt tot soorten mest waar vraag naar is vanuit de afnemer.

8. Hebben samenwerkingen (die verder gaan dan gezamenlijk diesel inkopen) tussen loonbedrijven de toekomst?

Er zijn zeker mogelijkheden voor samenwerking. Dit biedt ook de kans om je als afzonderlijk bedrijf te specialiseren en compleet pakket te kunnen aanbieden. Basis blijft vertrouwen, goede afspraken en dus regelmatig met elkaar afstemmen.

9. Kent de huidige manier van marketing en communicatie door de loonwerkers nog een FIT met de huidige generatie melkveehouders?

Huidige generatie melkveehouders is hoog opgeleid. Je zult als loonwerker de wensen van de klanten m.b.t. communicatie moeten zien te achterhalen: zakelijk contact, persoonlijk contact, etc.

10. Wat voor kanalen zouden er moeten gebruikt worden om dit te verbeteren?

- Opnemen in loonwerkonderwijs
- Laat goede voorbeelden zien van veehouders die in samenwerking met voeradviseur en loonwerker ruwvoerwinning proberen te verbeteren.
- Stimuleren van deze ontwikkeling via loonwerkbijeenkomsten o.a. van CUMELA.

Bijlage V Interviews melkveehouders

Interview Ramerman Haaksbergen

Algemene informatie

Datum: 21-03-2015

Aantal melkkoeien: 180

Grond in gebruik: 75 ha

1. Welke werkzaamheden laat u uitvoeren door de loonwerker? (en waarom de overige werkzaamheden niet)

Het maaien, voeren en mest strooien doet hij zelf, voor de rest doet de loonwerker alle werkzaamheden.

2. Doet één loonwerker alle diensten voor u of maakt u gebruik van verschillende loonwerkers? Zo ja, hoeveel?

Nee, hij maakt gebruik van één loonwerker, wanneer hij de machines niet heeft voor een bepaalde klus dan kan er een andere komen. Dit wordt dan wel georganiseerd door de vaste loonwerker.

3. Wat is de reden voor de meerdere loonwerkers?

-

4. Bent u tevreden over de diensten van uw loonwerker(s)?

Door een tekort aan vakkundig personeel komt het wel eens voor dat de kwaliteit van het werk niet honderd procent is. Wanneer van tevoren duidelijk gecommuniceerd wordt dat er een andere jongen komt zou Ramerman hier op in kunnen spelen dit gebeurt echter te weinig. Iedereen moet het leren maar wees dan wel duidelijk met elkaar (communicatie).

5. Wanneer de prijzen bij uw loonwerker met 5% zouden stijgen, zou u dan overstappen naar een andere?

Er is een goede band met de loonwerker en Ramerman weet wat hij aan hem heeft, wanneer de kwaliteit blijft zoals deze in het verleden was zal er dan ook niet overgestapt worden. Maar in deze onzekere tijden kan hij het zich voorstellen dat andere melkveehouders hier anders over denken.

6. Ziet u een meerwaarde in precisielandbouw? Heeft dit een toekomst?

Ja, door meer opbrengst van een hectare te halen kunnen ruwvoerkosten gedrukt worden.

7. Bent u bereid hier voor te betalen?

Dat is hij wel, maar tot op zekere hoogte. Rijenbemesting in mais en opbrengstmetingen zijn interessant maar Ramerman vraagt zich af of de toepassing van drones etc. in de melkveehouderijtak zoveel meerwaarde heeft.

8. Weet u wat welke PH waarde de grond heeft waar u komend jaar mais op gaat verbouwen?

Ja, dit is inzichtelijk.

9. Zou u het prettig vinden wanneer u het voeren uit handen kon geven, dus laten voeren door bijvoorbeeld de loonwerker.

Dit doen in de buurt meerdere melkveehouders, echter ziet Ramerman de meerwaarde er niet van in aangezien er toch nog veel randzaken moet worden geregeld zoals zand van de kuil maken etc.

10. Hoe komt u aan uw kennis? Studiegroepen etc.?

Voorlichters, boekhouder, internet, collega's/studiegroepen.

11. Wat kan in uw ogen de loonwerker nog verbeteren?

Communicatie, zeggen hoe de vork in de steel zit ook al is dit niet altijd wat de klant wil horen. Maar wanneer iets helder is kan er ook na gehandeld worden. Hiernaast meer aandacht voor de bodemgesteldheid, dus niet met 30 kuub mest het land oprijden.

12. Wat verwacht u van de kringloopwijzer en kan de loonwerker hierbij helpen?

Wanneer er cijfers zijn kan men sturen, de loonwerker kan deze cijfers aanleveren.

13. Ziet u er iets in als uw loonwerker advies over grondgebruik, rantsoenen en bijvoorbeeld bemesting aan u zou geven?

Nee, Ramerman kan dit zelf.

14. Zijn er diensten die uw loonwerker nog niet doet maar waar hij u wel mee van dienst kan zijn?

Capaciteitsvergroting, nu valt al op dat men het in drukke tijden net aankan. Wanneer de bedrijven nog groter worden zal er een probleem ontstaan. Hiernaast is het van belang dat de loonwerker zijn goede personeel houdt en zorg draagt voor goed gekwalificeerd personeel in de toekomst.

Interview Ten Hove Heeten

Algemene informatie

Datum: 17-03-2015

Aantal melkkoeien: 140

Grond in gebruik: 47 ha

1. Welke werkzaamheden laat u uitvoeren door de loonwerker? (en waarom de overige werkzaamheden niet)

Alle werkzaamheden laat Frank doen behalve het bemesten, ploegen, maaien, schudden en harken. Hij laat dit niet doen door de loonwerker omdat hij er een stuk hobby aan heeft, net iets flexibeler bent dan de loonwerker en zo kom je nog eens in het land. Dat zijn vader ook nog meewerkt op het bedrijf werkt hier ook aan bij, mocht hij ooit wegvallen dan zullen er zaken veranderen.

2. Doet één loonwerker alle diensten voor u of maakt u gebruik van verschillende loonwerkers? Zo ja, hoeveel?

Frank maakt gebruik van 1 loonwerker.

3. Wat is de reden voor de meerdere loonwerkers?

-

4. Bent u tevreden over de diensten van uw loonwerker(s)?

Prima tevreden, uitstekende communicatie en wanneer je ze belt zijn ze er ook. Dit is goud waard benadrukt Frank.

5. Wanneer de prijzen bij uw loonwerker met 5% zouden stijgen, zou u dan overstappen naar een andere?

Nee, dat ze er zijn wanneer je belt is hem meer waard, uit vergaderingen met zijn studieclub komt verder naar voren dat de tarieven van de loonwerkers in de buurt niet ver uit elkaar liggen.

6. Ziet u een meerwaarde in precisielandbouw? Heeft dit een toekomst?

Rijenbemesting ten behoeve van mais wel, drones en verdere precisielandbouw ziet hij niet als meerwaarde. Hij geeft wel aan dat hij hier ook niet genoeg over weet om er iets concreets van te vinden. De NIRS sensor ziet hij wel als meerwaarde weten wat je doet is belangrijk. Opbrengstmetingen zijn volgens Frank eerder een bevestiging op wat een ervaren melkveehouder al weet.

7. Bent u bereid hier voor te betalen?

Jawel, omdat wij een intensief bedrijf zijn moeten we onze grond maximaal benutten. Dit kunnen we realiseren door middel van precisiebemesting etc, voor bedrijven die minder intensief zijn kan ik me voorstellen dat er minder behoefte aan precisielandbouw is.

8. Weet u wat welke PH waarde de grond heeft waar u komend jaar mais op gaat verbouwen?

Ja, dit is bekend, we hebben 8 jaar geen kalk gestrooid en hebben nog een PH van 4,7.

9. Zou u het prettig vinden wanneer u het voeren uit handen kon geven, dus laten voeren door bijvoorbeeld de loonwerker.

Nee, ik zie dit niet zitten aangezien ik dan nog wel zand van de kuil moet maken maar het mooie werk niet meer. Ook wel mee gerekend, laten voeren kost per 100 koeien €30,- wanneer ik alle kosten optel kan ik dit voor €28,- realiseren exclusief arbeid. Ik heb dan dus maar €2,- voor de arbeid, wanneer ik de tijd er niet voor zou hebben kan ik beter laten voeren.

10. Hoe komt u aan uw kennis? Studiegroepen etc.?

Van de voervoorlichter, studiegroep, veearts, vakbladen en een deel van de loonwerker.

11. Wat kan in uw ogen de loonwerker nog verbeteren?

Voorlichtingsavonden organiseren waar in word gegaan op specifieke zaken zoals precisielandbouw. Voor deze avond zelf heeft Frank geen geld over, echter verhoogd dit de gunfactor wel.

12. Wat verwacht u van de kringloopwijzer en kan de loonwerker hierbij helpen?

Ja, dit heeft wel nut, het houdt je scherp je zult bijvoorbeeld eerder kijken naar de PH waarde van de grond. Voor de loonwerker is hier volgens Frank niet echt een rol weggelegd, zoals hij eerder zei heeft een goede boer in beeld wat er van zijn land afkomt.

13. Ziet u er iets in als uw loonwerker advies over grondgebruik, rantsoenen en bijvoorbeeld bemesting aan u zou geven?

Jawel, maar dan niet zozeer als advies maar vaker even als een soort sparingspartner langskomen en overleggen over hoe zaken aangepakt dienen te worden.

14. Zijn er diensten die uw loonwerker nog niet doet maar waar hij u wel mee van dienst kan zijn?

Het bieden van precisielandbouw.

Interview Vollenbroek Enter

Algemene informatie

Datum: 28-03-2015

Aantal melkkoeien: 84

Grond in gebruik: 42 ha

1. Welke werkzaamheden laat u uitvoeren door de loonwerker? (en waarom de overige werkzaamheden niet)

Alle werkzaamheden worden gedaan door de loonwerker, omdat hij dit efficiënter kan. Behalve het voeren dit doe ik wel zelf.

2. Doet één loonwerker alle diensten voor u of maakt u gebruik van verschillende loonwerkers? Zo ja, hoeveel?

1 loonwerker doet alle diensten. Je hebt dan één aanspreekpunt en wanneer je één loonwerker alles gunt krijg je er in drukke tijden ook veel voor terug. (voor de regen het gras in de kuil)

3. Wat is de reden voor de meerdere loonwerkers?

-

4. Bent u tevreden over de diensten van uw loonwerker(s)?

Absoluut, mijn loonwerker komt zijn afspraken na en is erg flexibel.

5. Wanneer de prijzen bij uw loonwerker met 5% zouden stijgen, zou u dan overstappen naar een andere?

Nee, de loonwerker is een partner. Je hebt een relatie met elkaar die berust op wederzijds vertrouwen. Wanneer er een prijsverhoging zou komen dan is dit nodig. De kwaliteit gaat boven de prijs.

6. Ziet u een meerwaarde in precisielandbouw? Heeft dit een toekomst?

Ja, zeker bij bemesting en hiernaast is opbrengstmeting ook interessant meten is weten. Vervolgens kan men repareren of corrigeren. Wanneer alles gekoppeld zou worden dus opbrengstmeting en grondmonsters aan bemesting kan er uiteindelijk meer opbrengst van een hectare gehaald worden. Dan kan de techniek zich ook terugbetalen, wanneer enkel GPS als recht rijstelsysteem gebruikt wordt is het meer een luxe dan een meerwaarde.

7. Bent u bereid hier voor te betalen?

Ja

8. Weet u wat welke PH waarde de grond heeft waar u komend jaar mais op gaat verbouwen?

Ja, dit is 5 %, eens in de twee jaar laat ik monsters nemen.

9. Zou u het prettig vinden wanneer u het voeren uit handen kon geven, dus laten voeren door bijvoorbeeld de loonwerker.

Nee, omdat dit te nauw komt, van groot belang is dat er uniformiteit in het voer zit en dit is heel lastig. Je ziet pas te laat hoe de koe reageert en kunt dus niet op tijd bijsturen. Wanneer je zelf voert sta je er bovenop en kun je tijdens het voeren nog ingrijpen.

10. Hoe komt u aan uw kennis? Studiegroepen etc.

Veel van internet, ik zit in twee studieclubs en ik krijg mijn informatie van verschillende adviseurs commerciële en niet commerciële.

11. Wat kan in uw ogen de loonwerker nog verbeteren?

De teeltkennis vergroten en meer bezig zijn met de bodem, hiernaast nog meer contact zodat zaken nog beter af gestemd kunnen worden.

12. Wat verwacht u van de kringloopwijzer en kan de loonwerker hierbij helpen?

Ik zie dit als een stok achter de deur voor de melkveehouders om serieuzer met hun grond om te gaan. Voor de kringloopwijzer zijn veel gegevens nodig die door de loonwerker kunnen worden aangeleverd.

13. Ziet u er iets in als uw loonwerker advies over grondgebruik, rantsoenen en bijvoorbeeld bemesting aan u zou geven?

Dit doet mijn loonwerker op dit moment ook al wel, echter zouden ze dit nog meer mogen doen. Ik zie mijn loonwerker in die zin als een sparingspartner maar vraag me af of hij alle tijd die hij erin steekt ook terugverdient.

14. Zijn er diensten die uw loonwerker nog niet doet maar waar hij u wel mee van dienst kan zijn?

De meeste apparatuur bezit mijn loonwerker wel, een takkenzaag aan de kraan zou ik niet zo gek vinden. Nu snoeien we onze perceelgrenzen op met een hoogwerker, ik geloof dat het met een kraan sneller zal gaan.

Interview Mulder Lemelerveld

Algemene informatie

Datum: 4-4-2015

Aantal melkkoeien: 175

Grond in gebruik: 60 ha

1. Welke werkzaamheden laat u uitvoeren door de loonwerker? (en waarom de overige werkzaamheden niet)

Bert laat alle werkzaamheden uitvoeren behalve het schudden en het harken, de reden hiervoor is dat hij hier zelf flexibeler in is.

2. Doet één loonwerker alle diensten voor u of maakt u gebruik van verschillende loonwerkers? Zo ja, hoeveel?

Bert maakt gebruik van 3 loonwerkers.

3. Wat is de reden voor de meerdere loonwerkers?

Iedere loonwerker heeft zijn eigen specialiteit. Hiernaast heeft het met een stukje gunfactor te maken. Bert's zoon heeft vakantiewerk gekregen bij een loonwerker. Hierdoor mag deze loonwerker ook wat werk voor hem doen. Een andere loonwerker helpt hem van zijn mest af dus ook verzorgt wat diensten naast de mestafzet.

4. Bent u tevreden over de diensten van uw loonwerker(s)?

Jawel, er zit wel verschil per loonwerker vooral op het gebied van communicatie.

5. Wanneer de prijzen bij uw loonwerker met 5% zouden stijgen, zou u dan overstappen naar een andere?

Wanneer dit onderbouwd is zal ik niet overstappen, maar hier geldt ook weer dat de communicatie hierbij van belang is. Wanneer dit niet onderbouwd is kan het snel gaan. Ik houd van een bedrijf dat duidelijk en concreet is, doen wat men zegt.

6. Ziet u een meerwaarde in precisielandbouw? Heeft dit een toekomst?

Meerwaarde is er zeker, ik denk wel dat er dan een totaal plaatje moet zijn dus opbrengstmeting gekoppeld aan precisiebemesting en bekalken.

7. Bent u bereid hier voor te betalen?

Als de koppeling er is en de cijfers concreet zijn wil ik hier voor betalen.

8. Weet u wat welke PH waarde de grond heeft waar u komend jaar mais op gaat verbouwen?

Ja, heb ik in beeld.

9. Zou u het prettig vinden wanneer u het voeren uit handen kon geven, dus laten voeren door bijvoorbeeld de loonwerker.

Bert denkt dat er wel markt is voor een voerdienst, en ziet hier ook wel kansen voor de loonbedrijven.

10. Hoe komt u aan uw kennis? Studiegroepen etc??

Van de voervoorlichter, studiegroep, veearts, vakbladen en de loonwerker.

11. Wat kan in uw ogen de loonwerker nog verbeteren?

Communicatie richting de klant door middel van folders, infoavonden en e-mails. Vertel de klanten waarom er ergens in word geïnvesteerd.

12. Wat verwacht u van de kringloopwijzer en kan de loonwerker hierbij helpen?

Als een bevestiging van hoe je het doet, ik zit zelf goed met mijn benutting. Voor de loonwerker zijn er wel kansen in de vorm van opbrengstmeting.

13. Ziet u er iets in als uw loonwerker advies over grondgebruik, rantsoenen en bijvoorbeeld bemesting aan u zou geven?

Vooraf de eerder genoemde communicatieverbetering in de vorm van advies. En bijvoorbeeld een informatieavond waar uitgelegd wordt hoe een nieuwe techniek toegepast kan worden.

14. Zijn er diensten die uw loonwerker nog niet doet maar waar hij u wel mee van dienst kan zijn?

Op dit moment niet.

Bijlage VI Interviews agrarische loonwerkers

Interview Hoftijzer Lochem

Algemene informatie

Datum: 11-03-2015

Geïnterviewd: Rob Ten Hove, planner en mestintermediair.

Aantal medewerkers: 38 buiten 12 kantoorfuncties

Takken: Agrarisch loonwerk, aanneming in grondverzet, mest intermediair

Percentage van de omzet verdient in agrarisch loonwerk: 40%

1. Cumela en de Rabobank schrijven dat het rendement van de sector negatief is, hoe kijkt u hier tegenaan?

De cijfers zijn bekend en kloppen met de werkelijkheid, veel bedrijven hebben een probleem met hun liquiditeit.

2. Wat zou er in uw ogen moeten veranderen in de sector om een beter rendement te behalen?

Twee dingen, allereerst een betere benutting van de machines en ten tweede moeten de tarieven omhoog. Op dit moment is er teveel overcapaciteit in de sector, tevens blijven er in de sector prijsvechters waardoor het rendement laag blijft.

3. Op welk gebied ontzorgt u uw melkveehouders?

Ontzorgen doet Hoftijzer uiteraard door werkzaamheden te verrichten zoals maaien en bemesten, hiernaast zijn ze een intermediair op het gebied van ruwvoer en mest. Ook een stuk advies met betrekking tot teeltplanning, rassenkeuze en bodem biedt Hoftijzer, het blijft lastig om het laatste advies door te berekenen aan de klant. Voor advies wil men niet betalen en advies door te berekenen in de tarieven blijkt ook lastig, omdat men dan weer duurder wordt ten opzichte van de concurrent.

4. In hoeverre bent u actief met precisielandbouw? Opbrengstmeting, rijenbemesting, eg waarde grond, greenseekers, drones, etc.

Op dit moment spuit Hoftijzer met GPS om middelen te besparen en overlap te voorkomen. Hiernaast gaat er dit jaar mais gezaaid worden op 37,5 cm in plaats van 75, dit wordt gestuurd via GPS zodat de zaden in een driehoek komen te liggen (Delta principe), voordeel: meer licht in de rij. Om in te spelen op de kringloopwijzer hebben ze 2 silagewagens uitgerust met weeginrichting, zodat per perceel gekeken kan worden wat de opbrengsten zijn, dit kan niet plaats specifiek in het perceel.

5. Zo ja, Is precisielandbouw voor u rendabel te krijgen op dit moment?

Op dit moment niet, melkveehouders worden nog niet genoeg geprikkeld om meer opbrengst van hun land te halen. Anders dan bij een akkerbouwer kan de melkveehouder

niet direct in de portemonnee zien wat het hem oplevert. Wellicht wordt het anders wanneer de kringloopwijzer duidelijk wordt, op dit moment spelen er nog teveel onzekere factoren en is dus niet duidelijk hoe de richtlijnen gaan worden.

6. Wat ziet u als grootste kans voor de sector?

Door schaalvergroting bij de melkveehouders komen er meer taken voor de loonwerker, kansen in voederwinning en mesthandel. Bijvoorbeeld de gehele ruwvoerwinning uit handen nemen van de melkveehouder zou bij deze mogelijkheden behoren. Op het gebied van voeren voor de melkveehouder ziet Rob weinig kansen, ten eerste moet een werknemer 365 dagen in het jaar voeren en deze persoon kan dan niet ingezet worden tijdens piekdagen. Hiernaast denkt Rob dat het de boer niet genoeg oplevert aangezien hij wel een baaltje stro bij de kuil moet zetten en zand van de kuil moet maken.

7. Wat ziet u als grootste bedreiging voor de sector?

Door schaalvergroting nog grotere pieken tijdens de oogst, het ideale moment van oogsten is kort doordat melkveehouders het belang van een goede oogst steeds meer in gaan zien eisen zij dat er op het ideaalste moment geoogst wordt. Helaas kun je op dit ideale moment maar bij een klein aantal klanten tegelijk zijn.

8. Hoe ervaart u de concurrentiedruk in de sector?

Zeker wel concurrentie, anders zou er een ander tarief gehanteerd worden.

9. Hoe kijkt u tegen mestverwerking aan?

Mestverwerking biedt perspectieven echter zijn de afzet kanalen voor de diverse fracties moeilijk te vinden.

10. Hoe communiceert u met uw klanten? (internet, facebook, direct contact etc)

In ieder geval eens per jaar op bezoek, hiernaast via een nieuwsbrief in het voorjaar over aankopen en investeringen. Wellicht in de toekomst meer digitaal, door de klant bijvoorbeeld via een programma aan te laten geven welke stukken er bemest moeten worden waar vervolgens weer taakkaarten van gemaakt kunnen worden voor de medewerkers.

11. Zijn uw klanten trouw aan uw bedrijf, of hebt u het gevoel dat ze ieder moment kunnen overstappen naar de concurrent?

Dit is lastig te zeggen maar de ervaring leert ons dat er weinig verloop is in het klantenbestand, en de klanten dus trouw zijn.

12. Werkt u samen met collega loonbedrijven? Waarom? Hoe bevalt dit?

13. Ziet u hier kansen/verdere kansen in?

Niet op grote schaal, hier liggen wel kansen door samen een kalkwagen of een mestrooier te kopen. Maar voor verdere samenwerking is heel veel vertrouwen nodig van allebei kanten, voorbeeld uit de praktijk geven aan dat het hier 9 van de 10 keer op stuk loopt.

Interview Roelofs Lemelerveld

Algemene informatie

Datum: 24-4-2015

Geïnterviewd: René Roelofs Eigenaar, Directeur en planner

Aantal medewerkers: buiten: 25, kantoorfuncties: 4

Takken: Agrarisch loonwerk, grondverzet, groen, sport

Percentage van de omzet verdient in agrarisch loonwerk:

1. Cumela en de Rabobank schrijven dat het rendement van de sector negatief is, hoe kijkt u hier tegenaan?

We hebben dit onderzoek ook gezien en vinden dit zorgelijk.

2. Wat zou er in uw ogen moeten veranderen in de sector om een beter rendement te behalen?

Doorberekenen van stijgende kosten waardoor de concurrentiestrijd minder hevig wordt. Door voor en mee te denken met de klant kan een meerwaarde geboden worden.

3. Op welk gebied ontzorgt u uw melkveehouders?

Wij denken mee in de toekomstige ontwikkelingen en bieden daarvoor oplossingen aan.

4. In hoeverre bent u actief met precisielandbouw? Opbrengstmeting, rijenbemesting, eg waarde grond, greenseekers, drones, etc.

Precisielandbouw staat voor de deur, met rijenbemesting en opbrengstmeting wordt gewerkt. In eerste instantie passen deze technieken op dit moment bij de vraag van de melkveehouder.

5. Zo ja, Is precisielandbouw voor u rendabel te krijgen op dit moment?

Nee, op dit moment niet mede doordat de techniek zich voor de melkveehouders nog niet bewezen heeft

6. Wat ziet u als grootste kans voor de sector?

Optimaliseren van het rendement voor zowel de melkveehouder als voor de loonwerker.

7. Wat ziet u als grootste bedreiging voor de sector?

Bedrijven die niet geïnteresseerd zijn in rendement. En de bezetting van de loonbedrijven.

8. Hoe ervaart u de concurrentiedruk in de sector?

Negatief, samenwerkingen zouden een oplossing zijn echter is hier veel vertrouwen voor nodig.

9. Hoe kijkt u tegen mestverwerking aan?

Wellicht noodzakelijk, maar onvoldoende zekerheid in de aanbod van mest zal de investering hierin bemoeilijken.

10. Hoe communiceert u met uw klanten? (internet, facebook, direct contact etc)

Vooraf d.m.v. direct contact.

11. In de regio Twente wordt gesproken over het verdwijnen van de Gun factor bij de melkveehouders, hoe ervaart u dit in Salland?

Er zal zeker een gun-factor zijn in Salland, maar de verhouding prijs/kwaliteit moet wel juist zijn.

12. Werkt u samen met collega loonbedrijven? Hoe bevalt dit?

Samenwerking valt of staat met vertrouwen in elkaar en moet tevens gericht zijn op voordelen voor beide partijen.

13. Ziet u hier kansen/verdere kansen in?

We zien hierin wel degelijk kansen die het rendement zouden kunnen verbeteren van bedrijven onderling.

Interview Loonbedrijf Peter van der Vegt

Algemene informatie

Datum: 12-03-2015

Geïnterviewd: Peter van der Vegt

Functie: Eigenaar, Directeur en planner

Aantal medewerkers: buiten 6 kantoorfuncties 1

Takken: Agrarisch loonwerk, Grondverzet, Cultuurtechnische werken

Percentage van de omzet verdient in agrarisch loonwerk: 90 %

1. Cumela en de Rabobank schrijven dat het rendement van de sector negatief is, hoe kijkt u hier tegenaan?

Herken ik in mijn eigen bedrijf niet, doordat het bedrijf niet te kolossaal is kan Peter alles zelf overzien en tijdig bijsturen op veranderingen. De lange termijn visie is hierbij uitermate belangrijk, hiernaast is het bij jezelf blijven en geen gekke dingen doen een must. Peter kan zich voorstellen dat een hekel punt bij de grotere ondernemingen de bezetting is, Peter doet in de rustigere tijden de onderhoudswerkzaamheden voor 95% in eigen beheer hierdoor heeft hij een beter bezetting van zijn jongens.

2. Wat zou er in uw ogen moeten veranderen in de sector om een beter rendement te behalen?

De capaciteit verhogen door niet met 1 grote machine bij 1 klant aan het werk te zijn, maar met 2 eventueel iets kleinere machines bij 2 klanten aan het werk te zijn. Als voorbeeld geeft Peter aan dat in het voorjaar er bijvoorbeeld snel in de ochtend mais gezaaid kan worden met twee machines en dus wel veel bunders. Vervolgens kunnen dezelfde twee jongens in de middag gras in kuilen. Belangrijk punt hierbij is dat Peter doordat hij zelf het onderhoud aan de machines doet de technische levensduur van de machines verlengt terwijl de economische levensduur al verstreken is. Wat resulteert in lagere afschrijvingskosten.

3. Op welk gebied ontzorgt u uw melkveehouders?

Uiteraard in de werkzaamheden die Peter doet, hij denkt niet dat het uit handen nemen van de gehele ruwvoer winning veel bij zal dragen aan het rendement. Aangezien dit betekend dat de pieken die er al zijn alleen maar groter worden, nu heeft de klant zelf nog in de hand wanneer hij wil maaien. Wanneer de loonwerker dit in de hand heeft zal de boer op het ideaalste moment willen maaien en hierdoor de zorgen bij de loonwerker leggen. De capaciteit zal dus wederom verhoogd moeten worden terwijl de periode waarin het rendement behaald moet worden gelijk blijft of per machine daalt.

4. In hoeverre bent u actief met precisielandbouw? Opbrengstmeting, rijenbemesting, eg waarde grond, greenseekers, drones, etc.

Hier zit wel toekomst in, echter er is nog geen melkveehouder die er naar vraagt, Peter doet de bemesting in het natura 2000 gebied Boetelerveld wel en kent de mogelijkheden. Wegen gebeurt in dit gebied via een weegbrug en bemesten gebeurt met behulp van de NIRS sensor van Veenhuis machines in Raalte. Doordat dit een pilot is, is er vraag echter hebben zijn melkveehouders er nog geen oren naar. Peter geeft nog een voorbeeld over zijn ontwikkelingen op het gebied van ruwvoerwinning. Sinds jaar en dag rijdt hij de kuil aan met een trekker, echter doen de concurrenten dit met een shovel het verschil zit hem in de tonnages die de kuil vastrijden. Peter heeft daarom geïnvesteerd in een STEGO rol⁴², nu heeft hij genoeg ton op de bult en drukt hij de kuil tussen de wielen ook aan. Wanneer hij de klanten vraagt wat ze er van vinden, zeggen ze; “mooi maar het kost toch niet meer?”.

⁴² <http://www.trekkerweb.nl/artikel/2013/07/holaras-stego-300-kuilverdichtingswals-bij-lugtenberg-in-heino.html>

Wanneer hij eens niet komt met de STEGO rol, omdat deze bij een andere ploeg is. Klagen de boeren hier wel over, conclusie is dat het goed moet gebeuren maar dat het niet meer mag kosten.

5. Zo ja, Is precisielandbouw voor u rendabel te krijgen op dit moment?

Zoals het vorige voorbeeld laat zien is dit niet het geval als men het in geld uit wil drukken, echter is het op de lange termijn meer waard dat je de klant houdt. Wanneer men €25,- duurder is dan de concurrent gaat een klant niet lopen, als je er als loonwerker maar bent wanneer het moet gebeuren en als je het werk maar goed doet.

6. Wat ziet u als grootste kans voor de sector?

Goede medewerkers houden en zorgen dat deze jongens passen bij de klanten die je hebt. Vergeet niet dat het vaak de medewerker is die de communicatie met de klant doet, niet de werkgever.

7. Wat ziet u als grootste bedreiging voor de sector?

Schaalvergroting, de pieken die er al zijn worden groter en hier moet op worden ingespeeld. Zware financieringen en financieringsconstructies lijken mooi echter kun je deze hard tegenkomen in slechtere tijden. Hiernaast is het tijdig factureren van klanten ook van belang, dit kan bij veel agrarische loonwerkers nog verbeterd worden.

8. Hoe ervaart u de concurrentiedruk in de sector?

In de regio waar ik actief ben heb ik er weinig last van, de gunfactor van de melkveehouders is hier nog steeds aanwezig. Peter durft te stellen dat 90% van de werkzaamheden hem worden gegund.

9. Hoe kijkt u tegen mestverwerking aan?

Dit is een mogelijkheid voor een bedrijf dat ook al veel mesttransporten en handel doet, voor Peter geldt dit niet en zodoende past dit niet bij zijn bedrijf.

10. Hoe communiceert u met uw klanten? (internet, facebook, direct contact etc.)

Facturatie gaat altijd nog over de post, Peter doet in de winter geen rondje langs de boeren maar heeft het gehele jaar door contact met de boeren. Wanneer de klant om een bezoek vraagt komt hij natuurlijk wel, maar het contact met de klant door het jaar heen ervaart hij als beter dan wanneer dit eens in het jaar zou plaatsvinden. Hiernaast treedt Peter naar buiten via een internet site

11. Hoe is het gesteld met de gunfactor van uw klanten?

Heel goed zie vraag 8.

12. Werkt u samen met collega loonbedrijven? Hoe bevalt dit?

Ja, dit gebeurt met diverse bedrijven en dit bevalt goed. Gunning en vertrouwen is hierbij uitermate belangrijk.

13. Ziet u hier kansen/verdere kansen in?

Diepgaande samenwerkingen ziet Peter niet zitten, prijsafspraken en rayon afzetting ook niet. Zoals een collega loonwerker ooit zei; "Als de witte bijen vliegen (winter) is alles te overleggen, maar wanneer de drukke periode aanbreekt is alles weer vergeten. Enkel het uitwisselen van machines zou een meerwaarde kunnen hebben.

Interview Loon en Grondverzetbedrijf Oude Lashof

Algemene informatie

Datum: 20-04-2014

Geïnterviewd: RGB Oude Lashof

Aantal medewerkers: buiten: 12, kantoorfuncties: 4

Takken: Landbouw, grondverzet

Percentage van de omzet verdient in agrarisch loonwerk: 85%

1. Cumela en de Rabobank schrijven dat het rendement van de sector negatief is, hoe kijkt u hier tegenaan?

Kan ik wel begrijpen. Personeel en brandstofkosten drukken nog steeds de resultaten

2. Wat zou er in uw ogen moeten veranderen in de sector om een beter rendement te behalen?

Of er iets te veranderen valt weet ik niet. De personeels en brandstofkosten moeten omlaag...

3. Op welk gebied ontzorgt u uw melkveehouders?

Ontzorgen kan ik het niet noemen, maar proberen je opdrachten zo goed mogelijk uit te voeren, op tijd komen, voorlichting geven, kwaliteit leveren.

4. In hoeverre bent u actief met precisielandbouw? Opbrengstmeting, rijenbemesting, eg waarde grond, greenseekers, drones, etc.

GPS/ vloeibare stikstof spuiten en ook eggen.

5. Zo ja, Is precisielandbouw voor u rendabel te krijgen op dit moment?

Op dit moment nog niet (i.v.m aanschaf), maar hier zal op den duur wel in geïnvesteerd worden.

6. Hoe ervaart u de concurrentiedruk in de sector? In de sector agrarisch blijft het altijd opletten.

Je moet vernieuwen en op tijd inspringen

7. Hoe kijkt u tegen mestverwerking aan?

Heel veel (administratief) werk wat bijna niets oplevert voor ons.

8. Hoe communiceert u met uw klanten? (internet, facebook, direct contact etc)

Telefonisch en direct contact.

9. In de regio Salland wordt gesproken over het verdwijnen van de Gun factor bij de melkveehouders, hoe ervaart u dit in Twente?

In Twente wordt de Gun factor minder. Maatschappij is harder/zakelijker geworden.

10. Werkt u samen met collega loonbedrijven? Hoe bevalt dit?

Ja, wij noemen dit Conculega's. Je mag het niet samenwerking noemen, maar we proberen gezamenlijk wel de prijzen constant te houden.

11. Ziet u hier kansen/verdere kansen in?

Zeker wel! Door overleg tussen Conculega's kunnen de prijzen gestabiliseerd worden en kunnen we ons richten op de kwaliteit.

VII Checklist schriftelijk rapporteren

! Onderdelen met een * aangegeven zijn de zogenaamde **killing points**. Zijn er **meer** dan vijf killing points aangekruist, dan moet het verslag op **alle** onvoldoende onderdelen worden verbeterd en opnieuw **met** de oude versie worden ingeleverd. **Let op: in het afstudeerwerkstuk zijn geen killing points toegestaan!**

Student	Docent		
	<table border="1"> <tr> <td>O</td><td>V</td></tr> </table>	O	V
O	V		
Rapport			
☒ *rapport is ingebonden	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td></tr> </table>		
Voorblad			
☒ aantrekkelijke layout (foto, illustratie)	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td></tr> </table>		
☒ auteur(s) (alfabetisch)	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td></tr> </table>		
Titelpagina			
☒ titel is specifiek	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td></tr> </table>		
☐ ondertitel is duidelijk	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td></tr> </table>		
☒ auteur(s) (alfabetisch)	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td></tr> </table>		
☒ plaats, datum	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td></tr> </table>		
☒ opdrachtgever	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td></tr> </table>		
Voorwoord			
☒ bevat aanleiding tot het schrijven van het verslag	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td></tr> </table>		
☒ bedankjes	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td></tr> </table>		
Inhoudsopgave			
☒ *alle onderdelen van het verslag (6-11, paragrafen, subparagrafen) zijn vermeld en genummerd	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td></tr> </table>		
☒ *paginaverwijzing is correct	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td></tr> </table>		
☒ inhoudsopgave is overzichtelijk	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td></tr> </table>		
Samenvatting (indien van toepassing)			
☒ *samenvatting is verkorte versie van gehele verslag/opdracht en bevat geen persoonlijke mening	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td></tr> </table>		
☒ samenvatting is gestructureerd (inleiding, kern, slot, alinea-indeling, subkopjes, signaalwoorden)	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td></tr> </table>		

- ☐ samenvatting is zakelijk geschreven

--	--

Inleiding

- ☐ *inleiding nodigt uit tot lezen (blikvanger)
- ☐ *probleemstelling/ onderzoeksvraag is duidelijk en specifiek
- ☐ *doelstelling is duidelijk en specifiek
- ☐ *methode informatievergaring/ aanpak onderzoek is vermeld
- ☐ *opbouw verslag (korte inhoud *per* hfdst.) wordt aangegeven

Kern: opbouw hoofdstukken, paragrafen

- ☐ *hoofdstukken, paragrafen en subparagrafen zijn genummerd en duidelijk verschillend in opmaak
- ☐ hoofdstukken en (sub)paragrafen hebben passende titel
- ☐ hoofdstuk beslaat minimaal 2 pagina's
- ☐ nieuw hoofdstuk begint op nieuwe pagina
- ☐ *hoofdstukken worden duidelijk ingeleid
- ☐ nieuwe alinea wordt duidelijk weergegeven met witregel
- ☐ zinnen lopen door (geen ENTER binnen alinea)
- ☐ *figuren en tabellen zijn (door)genummerd
- ☐ *figuren en tabellen hebben passende titel
- ☐ *in tekst wordt verwezen naar figuren/tabellen
- ☐ *pagina's zijn genummerd en hebben aantrekkelijke opmaak
- ☐ *hoofdstukken bevatten geen plagiaat (zie toelichting z.o.z.)

Nederlands taalgebruik

- ☐ *grammatica/spelling volgens criterium
- ☐ geschikt vocabulaire is gebruikt (geen jargon)
- ☐ juiste interpunctie is toegepast
- ☐ *verslag bevat geen spreektaal, is zakelijk geschreven
- ☐ *hoofdstukken (de kern) bevatten WEINIG TOT GEEN persoonlijke voornaamwoorden (bijvoorbeeld: ik, wij)

☐ *zinnen zijn volledig, geen telegramstijl

--	--

Conclusies en aanbevelingen

☐ *conclusies en aanbevelingen zijn gebaseerd op argumentatie uit de hoofdstukken

--	--

☐ kort en bondig

--	--

☐ bevatten geen nieuwe informatie

--	--

Literatuurlijst

☐ *literatuurlijst is opgesteld volgens officiële richtlijnen

--	--

☐ *literatuurlijst is volledig (alle bronnen worden vermeld)

--	--

Bijlagen

☐ *bijlagen zijn genummerd

--	--

☐ *bijlagen hebben passende titel

--	--

☐ *in de kern wordt naar elke bijlage specifiek verwezen

--	--

☐ bijlage bevat geen eigen analyse (eigen woorden)

--	--

12. Bronnen

☐ *ALLE bronnen die in literatuurlijst zijn opgenomen, worden in de tekst vermeld d.m.v. noten, citaten en voetnoten

--	--

☐ *citaten zijn niet langer dan 3 zinnen

--	--

☐ bronnen ondersteunen argumenten/feiten (eigen tekst)

--	--

☐ bronnen worden op juiste plaats in de tekst weergegeven

--	--

VIII Procesverklaring m.b.t. de scriptie

Naam student :

Naam afstudeerbegeleider :

Datum :

Titel onderzoek :

Toelichting: De afstudeerbegeleider beargumenteert de onderstaande punten. Het resultaat wordt meegenomen in de eindbeoordeling van de scriptie. Indien een student op bepaalde punten goed heeft gepresteerd, wordt dit aangegeven in de verklaring. Twee van deze aanduidingen leveren bij de eindbeoordeling van de scriptie ½ bonuspunt op.

1. Werkwijze

De student heeft de vooraf geformuleerde onderzoeksdoelen nauwgezet in de gaten heeft gehouden. De concept scriptie is in overeenstemming met het onderzoeksplan tot stand gekomen.

O/V/G:

2. Time management

De student heeft volgens de tijdsplanning, zoals verwoord in het plan van aanpak, gewerkt en/of heeft afwijkingen weloverwogen bijgesteld. De afstudeerbegeleider is van een evt. bijstelling direct op de hoogte gesteld;

O/V/G:

3. Tussenrapportages

De student heeft op de in het plan van aanpak aangegeven momenten feedback gesprekken gehad met de afstudeerbegeleider. De conceptversie is ten minste één keer besproken.

O/V/G:

4. Aanvullende opmerkingen t.a.v. het proces:

O/V/G:

- Professionele werkhouding:

Authenticiteit :

De scriptie is gecontroleerd op plagiaat; zie bijlage 10. Als wordt vastgesteld dat er sprake is van plagiaat, wordt de scriptie niet beoordeeld en moet de student een compleet nieuw afstudeerproject doen, tenzij er aanleiding is om een andere handelwijze te kiezen.

Handtekening afstudeerbegeleider:

Datum: