



Weidse Waarden Nieuws

Nodig voor bedrijfsontwikkeling, goed voor het milieu

Eerste melkveebedrijf in Nederland met luchtwasser

Het melkveebedrijf van de familie Gunnink grenst aan natuurgebieden. Om die reden was bedrijfsuitbreiding alleen mogelijk met een lagere ammoniakuitstoot. Dat gebeurt met een luchtwasser op de nieuwe ligboxenstal.



„We hebben een luchtwasser op onze nieuwe stal gemonteerd om de bedrijfsontwikkeling en opvolging op langere termijn mogelijk te maken”, zegt melkveehouder Marius Gunnink.

Aan de randen van het Kampereiland liggen gebieden waar natuurontwikkeling voorop staat. Het bedrijf van maatschap Gunnink ligt dichtbij de IJssel en het Vossemeer, gebieden met de Natura 2000-status. „Onze zoon Willem wil graag het bedrijf overnemen, maar we kunnen alleen groeien als we de flora en fauna ontzien”, vertellen Marius en Riëtte Gunnink, die streven naar een toekomstbe-

stendig bedrijf op het Kampereiland. „Want verhuizen is vanuit onze pachtsituatie haast onmogelijk.” De bouwvergunning was snel rond. Uitbreiding van de milieuvergunning door aankoop van ammoniakrechten in de buurt was niet mogelijk. Om toch te groeien, verlaagt de familie Gunnink de ammoniakemissie uit de stal. „Dichte, emissiearme vloeren zagen we niet zo zitten. Van andere melkveehouders horen we dat koeien uitglijden op deze vloeren en het klauw- en beenproblemen oplevert. Ook zouden we alle roosters in de bestaande stal moeten vervangen, dat kostte nogal wat”, zegt Willem. Investeren in een luchtwasser kwam op vergelijkbare kosten uit dan emissiearme vloeren, zo’n 100.000 euro, inclusief ombouw en installeren. Het stikstofrijke spuiwater dat uit de luchtwasser komt, gebruikt Gunnink als meststof. Dat bespaart jaarlijks acht ton kunstmest en 2.400 euro.

75% minder ammoniakuitstoot

In de kopgevel van de nieuwe ligboxenstal staat nu een chemische luchtwasser van Agro Air Concepts (AAC) in Meijel. Deze verlaagt de ammoniakuitstoot bij varkens- en pluimveestallen met 95 procent. In de melkveehouderij is de reductie nog niet bekend. „We gaan uit van 75 procent vanwege meer ‘leklucht’. Onze stal heeft de proefstalstatus”, zegt Marius. Als de stal klaar is en een hogere bezetting heeft, volgen officiële metingen van de ammoniakreductie. De wasser reduceert ook de uitstoot van

geur en fijnstof. De nieuwe ligboxenstal met plaats voor 80 koeien is naast de oude ligboxenstal voor 90 koeien geplaatst. De ventilatoren voor de luchtwasser zuigen alle lucht uit beiden stallen aan, die daarna door de wasser gaat en met 75 procent minder ammoniak de stal verlaat. Luchtverversing gebeurt via beweegbare platen in de zijkant van de stal. „Onze stal oogt zeker niet als een dichte varkensstal. Het blijft een normale rundveestal en met mechanische ventilatie kunnen we de luchtverversing juist beter sturen”, zegt Riëtte. Overigens blijft de maatschap haar koeien overdag wel weiden. Met de luchtwasser is de verwachte ammoniakuitstoot per dierplaats per jaar bij weiden 2,3 kg ammoniak en bij jaarrond opstallen 2,6 kg ammoniak. Vanuit het project Weidse Waarden ontvangt Gunnink voor de duurzame ontwikkeling van hun melkveebedrijf een financiële bijdrage op de investering in de luchtwasser en op advieskosten.

Bedrijfsgegevens

Maatschap Gunnink heeft 7 ton melkquotum en melkt 90 koeien. Ze heeft 40 hectare grond vaste pacht en extra grond in losse pacht. De productie is 8.300 kilo melk met 4,4% vet en 3,5% eiwit. Twee Fullwood melkrobots vervangen de oude 2x7 visgraat melkstal. De melk wordt geleverd aan DOC Kaas. Op de nieuwe ligboxenstal zijn 72 zonnepanelen geplaatst met subsidie van de provincie Overijssel en ondersteuning vanuit het project Weidse Waarden.

Jan Kappers, adviseur van Alfa Accountants

‘Vernieuwingen aanjagen is altijd goed’

„Het ondersteunen en uitvoeren van plannen van contracthouders zorgt voor het behoud van het Kampereiland”, zegt Jan Kappers, adviseur strategie en bedrijfsontwikkeling van Alfa Accountants. Ook is een inventarisatie van het hele gebied nodig.

Kappers vindt het project Weidse Waarden een goed initiatief, maar hij maakt zich toch zorgen over het toekomstperspectief van boeren op het Kampereiland. „We zijn nog niet klaar met de bedrijfsmonitoring, maar het zou mij niet verbazen als blijkt dat bedrijven in dit gebied er economisch slechter voor staan dan een paar jaar terug. De voerkosten zijn hoog en de laatste jaren zijn

de pachtprizen fors gestegen. Dat geeft druk op het rendement van melkveebedrijven. De Stadserven heeft een verantwoordelijkheid om te onderzoeken hoe ze bedrijfsontwikkeling kan stimuleren om gewenste ontwikkelingen in het gebied te bereiken. De boeren zelf hebben hierin ook een eigen verantwoordelijkheid, want het totale management en vakmanschap op een bedrijf zijn nog meer bepalend voor het rendement dan de kosten. Met efficiënter boeren en sturen op hogere opbrengsten per hectare en meer melk per koe is nog veel te winnen”, zegt Kappers.

Inventarisatie hele gebied

Voor het ontwikkelen van een perspectiefvolle toekomst van het Kampereiland, is

volgens Kappers een inventarisatie van het hele gebied nodig. „Het is belangrijk om de ondernemersbehoeften van alle pachters en overige contracthouders goed in beeld te brengen. Ook moet helder zijn welke ontwikkelingen in het gebied de komende jaren beperkend en kansrijk zijn. Als je weet welke kant ondernemers op willen en welke bedrijven binnen 10 tot 15 jaar staken, ben je beter in staat om voor de blijvers oplossingen te vinden die aansluiten bij kansrijke ontwikkelingen”, aldus Kappers. De directie van de Stadserven is al bezig met een inventarisatie van het gebied. „Dat doen we met de invulling van agenda Kampereiland e.o. 2050 in overleg met de Pachterraad en andere betrokken partijen in het gebied”, zegt Martin Visscher, directeur van de Stadserven.

Praktijkteams stap verder

Het LEI-AgroCenter Wageningen voert in opdracht van de Stadserven het project praktijkteams uit. Studenten van CAH Dronten helpen bij de uitwerking van vijf thema's.

Het thema Bodem en Water is gericht op bodemverbetering en waterpeilbeheer en een optimale productie van gewassen. Een studiegroep verzamelt meer kennis van grondsoort, bodemsamenstelling en gewasopbrengsten, onder andere via excursies en bijeenkomsten met specialisten. Het praktijkteam Groeien door Samenwerking onderzoekt of de opzet van een mest- en voercentrum kansrijk is. Dat kan de beschikbaarheid van ruwvoer voor melkveehouders op het Kampereiland vergroten en daarmee de ontwikkelingsmogelijkheden van melkveebedrijven. Het praktijkteam Mestraffinage concludeert dat ze moet wachten op de nieuwe generatie mestvergisters, omdat bestaande systemen niet efficiënt en rendabel zijn. Geïnteresseerde boeren vormen een werk-



Met meer kennis over grondsoort, bodemsamenstelling en waterpeil is een optimale bemesting mogelijk en kunnen de opbrengsten per hectare omhoog.

groep Mestraffinage, die aansluit bij het landelijke initiatief, het praktijknetwerk ‘Microvergisters in de praktijk’. Het praktijkteam Verbreding Zorg brengt zorgvraag en -aanbod op het Kampereiland e.o. in kaart. Ook blijkt inzet van een zorgmakelaar gewenst om zorgaanbieders in contact te brengen met zorgvragers. ‘Zorgondernemers’ moeten met gemeenten eventuele belemmeringen in het bestemmingsplan bespreken en waar mogelijk oplossen. Het praktijkteam Recreatie vindt dat recreatieondernemers en gemeenten meer met elkaar moeten samenwerken in het opzetten van toeristische activiteiten. Bijvoorbeeld door de Kampereilanden via gemarkeerde fietsroutes en pontjes meer met elkaar te verbinden. Het inrichten van pleisterplaatsen, goede bewegwijzering en informatieborden over de historie van het gebied vergroten de aantrekkelijkheid van het Kampereiland.

Familie Van der Linde gestart met boerderijwinkel

‘Rechtstreekse verkoop aardappels levert ons extra marge op’

„Onze boerderijwinkel staat ten dienste van de aardappelverkoop”, zegt Fré van der Linde, akkerbouwer in Kampen. Hij startte samen met zijn vrouw Henny en de bedrijfsopvolgers zoon Erik en schoondochter Hetty met de eerste boerderijwinkel op het Kampereiland.

De familie Van der Linde aan de Rechterveldweg levert al 60 jaar aardappelen aan particulieren. Vanaf deze zomer verkoopt ze niet alleen aardappelen, maar ook andere producten, zoals zuivel, groenten en pakketten met streekproducten in een professionele boerderijwinkel. „Onze schoondochter Hetty wil graag verder met de winkel. Met financiële ondersteuning vanuit het project Weidse Waarden konden we de winkel ook daadwerkelijk realiseren”, vertelt Fré van der Linde. In februari 2012 startte Fré samen met zijn zoon Erik met de bouw en inrichting van de winkel. Een deel van de kosten hiervan en van promotie (borden aan de weg en foldermateriaal) is vergoed uit het project Weidse Waarden. De officiële opening van de winkel op 30 juni 2012 was een groot succes, 700 geïnteresseerden bezochten het bedrijf om de winkel met eigen ogen te bekijken.

Helft aardappelen rechtstreeks verkopen

Fré ziet op het Kampereiland weinig mogelijkheden om zijn areaal uit te breiden. „Er komt weinig grond vrij en veel gronden zijn te nat en te zwaar voor de teelt van consumptieaardappelen. Soms huren we grond in de Noordoostpolder, maar land op afstand is ook niet altijd winst. Daarom zien we meer in verbreding van ons bedrijf.” Momenteel verkoopt boerderijwinkel Het Rechterveld

Bedrijfsgegevens

Familie Van der Linde heeft een akkerbouwbedrijf op 36 hectare grond. Het bouwplan bestaat uit 13 ha consumptieaardappelen, 8 ha wintertarwe, 6 ha suikerbieten, 5 ha uien en 4 ha witlofwortels en asperges. Voor meer informatie over de boerderijwinkel en de openingstijden, surf naar www.boerderijwinkelrechterveld.nl.



„Wij telen onze aardappelen op zavelgrond. De lichte kleigrond met veel mineralen levert een goede kwaliteit en een smaakvolle aardappel op. Daarvoor komen mensen van heinde en ver naar onze boerderijwinkel”, aldus Fré van der Linde.

ongeveer 30 procent van de geoogste consumptieaardappelen op de boerderij. Er zijn vier rassen te koop: Eigenheimer, Parel, Bildtstar en Irene. Op de verpakking is de naam Het Rechterveld terug te vinden. „Dan weten mensen dat de aardappelen van het Kampereiland komen. Circa 20 procent van onze aardappelen leveren we aan markten en groentewinkels in de regio. Rechtstreekse verkoop levert ons extra marge op in vergelijking met levering van onze aardappelen aan de groothandel. Ook blijft de kwaliteit van de aardappels beter bewaard. Want elk transport beschadigt de aardappelen en levert blauwe plekken op.” Dit jaar zijn ook groene asperges geplant op 0,25 hectare grond. „Vanaf april 2013 zijn ze te koop. Voor dit exclusieve product rijden mensen graag een eindje om en ons past het goed in het seizoen. Als we nog moeten beginnen met

de nieuwe aardappelen kunnen we asperges verkopen.”

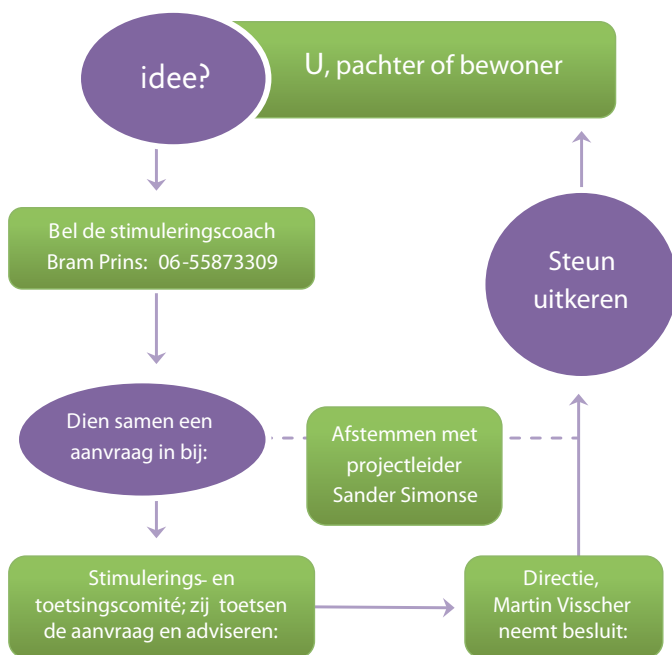
Samenwerking

Sinds de start van de winkel is de aanloop met 40 procent gestegen. Sinds drie jaar ligt er ook een fietspad naast hun bedrijf en is een uitkijktoren gebouwd. „Dat stimuleert de verkoop van ijs, koffie, thee en frisdrank.” Van der Linde is één van de negen deelnemers die samenwerken in de Stichting Streekmerk (H)eerlijk IJsseldelta (www.heerlijkijsseldelta.nl). Hij verkoopt ook Campereilander kaas van Roelof Steenbeek en Jan Willem Schutte, aardbeien van Richard en Annet Kalter in IJsselmuiden en schapenzuivel van Herman en Marianne van Assen in Zwolle. „Anderen verkopen ook onze aardappelen. Als groep ondernemers versterken we elkaar daardoor.”



Project loopt door, maak er gebruik van!

Het project Weidse Waarden loopt nog door tot en met 30 november 2014. Contracthouders van de Stadserven die wonen op het Kampereiland e.o. kunnen nog steeds gebruik maken van het Stimuleringsmodel Kampereiland.



Bent u pachter van een agrarisch erf of een particuliere bewoner op het Kampereiland e.o.? En heeft u een goed idee hoe uw eigen bedrijf en/of hoe het gebied versterkt kan worden? „Wissel uw idee dan eens uit met onze stimuleringscoach”, zegt projectleider Sander Simonse. „Wie weet, komt uw idee ook in aanmerking voor begeleiding en financiële ondersteuning. We hebben al een groot aantal mensen kunnen helpen bij de uitvoering van hun plannen, maar er is tot en met november 2014 nog genoeg ruimte voor nieuwe initiatieven.”

Meer informatie over de voorwaarden van het Stimuleringsmodel Kampereiland e.o. is te vinden in een brochure op de website van de Stadserven, www.destadserven.nl. Stimuleringscoach Bram Prins kan met u van gedachten wisselen over uw idee en u ondersteunen bij het indienen van uw plan voor financiële ondersteuning. Bram Prins is te bereiken via telefoonnummer (06) 558 733 09 of via e-mail: bram@prinsconsult.nl.

Lang-regeerboete versus vooruitzien

„Duurzaamheid, lang volhouden: we zeggen het vaker dan dat we ermee scoren. Sinds WOII hield hooguit 25% van de kabinetten het vier jaar vol. Bestaat er een lang-regeerboete? Ik pleit voor een kort-regeerboete. Waarom? Te veel beleidswisselingen stimuleert ondernemers niet om voor de lange termijn te investeren. Bij onzekerheid kiezen we voor de korte termijn: niet onlogisch en niet duurzaam. Onzekerheid voor het Kampereiland e.o. is als een file: we raken achter op schema en kunnen slechts afwachten totdat ‘het’ weer in beweging komt. ‘Regeren is vooruitzien’, zegt mijn tante. Ik voeg eraan toe: en samenwerken!

Files ontstaan als mensen te weinig vooruit kijken en plotseling remmen. Of niet met hun omgeving mee bewegen en ineens van rijbaan wisselen. Misschien zagen we al lang dat bedrijven op slot raakten, beperkt kunnen groeien en reden we keihard op een file in. Hoe kunnen we dat voorkomen? Zorg dat anderen u ruim baan geven voor uw plannen: gemeente, bank, tegenlobby, uw vrouw, noem maar op. Een groeiend aantal verkreeg ruim baan - vergunningen - bij complexe aanvragen. Het besef dat Kampereiland e.o. moet kunnen ontwikkelen groeit. Toch staan sommigen onbedoeld in de file, zij zien graag meer ruimte en beweging om hun plan te realiseren. Dan toch een alternatieve route nemen, een onbekende afslag? Binnenweggetjes zijn vaak erg mooi: voorbeelden staan in deze nieuwsbrief. Wij blijven graag met u vooruit kijken en samenwerken om in dit prachtige gebied te blijven werken en wonen. Het budget van Weidse Waarden is tot eind november 2014 beschikbaar.”

Sander Simonse
Projectleider
Weidse Waarden



Weidse Waarden Nieuws is een uitgave van de Stadserven. Deze nieuwsbrief is bedoeld voor alle pachters en overige contracthouders op het Kampereiland e.o. en voor alle betrokkenen bij het project Weidse Waarden. Wij willen u hiermee informeren over de resultaten en activiteiten van ons project. Meer achtergrondinformatie hierover is te vinden op onze website, www.destadserven.nl. Overname van artikelen is mogelijk met bronvermelding.

Voor meer informatie

Voor meer informatie kunt u terecht bij Sander Simonse, projectleider Weidse Waarden:

De Stadserven, Postbus 511, 8260 AM Kampen
Telefoon (038) 338 88 68
e-mail: a.j.simonse@destadserven.nl
internet: www.destadserven.nl

