

# Juiste keuzes voor een maximale bruto maisopbrengst

## Perceelgericht management



2015-2016

### Inleiding

De afgelopen jaren zijn melkveehouders zich meer gaan richten op efficiëntie. Op meerdere punten wordt hard gewerkt om de efficiëntie van de beschikbare middelen te verbeteren en daarmee de gewasopbrengsten te verhogen. De melkveehouder richt zich qua efficiëntie niet alleen op de veestapel (bijvoorbeeld BEX), maar gaat ook kritischer naar de bodem en de voederwinning kijken. Het evenwicht tussen aanwending en onttrekking van nutriënten is door de jaren heen uit elkaar gegroeid, daardoor is de balans tussen deze punten uit evenwicht. Evenwichtsbemesting wordt steeds belangrijker in de toekomst en daar ligt dan ook de grote uitdaging voor de agrarische sector.

Naast evenwichtsbemesting is kwalitatief goed en veel ruwvoer winnen ook van belang voor de voerkosten. De reden hiervan is de toename van de voerkosten over de laatste 10 jaar op het Nederlandse melkveebedrijf. In tabel 1 is te zien dat landelijk de voerkosten per 100 kg meetmelk van €6,31 in 2004 naar €11,25 in 2014 gestegen is. Echter ziet het er niet naar uit dat de ruwvoerproductie van (eigen) landbouwgrond op korte termijn ook net zo explosief gaat toenemen als dat de voerkosten de laatste jaren gedaan hebben. Door de vele invloeden van onder andere de loonwerker en de melkveehouder zijn er nog veel aandachtspunten binnen de ruwvoerteelt en hierdoor wordt het van steeds groter belang om zo efficiënt mogelijk met (ruw)voer om te gaan.

Veevoerkosten per 100 kg meetmelk	Nederland	DMS	Vershil (Nederland t.o.v. DMS)
2004	6,31	6,05	0,26
2005	5,69	5,51	0,18
2006	6,05	5,79	0,26
2007	7,34	7,28	0,06
2008	9,08	8	1,08
2009	7,47	6,94	0,53
2010	7,63	7,68	-0,05
2011	9,63	9,45	0,18
2012	10,55	10,72	-0,17
2013	11,5	11,4	0,1
2014	11,25	10,87	0,38
Gemiddeld	8,41	8,15	0,26

Tabel 1: Verloop voerkosten melkveehouderij landelijk gemiddelde en DMS database

Dit oriënterende project heeft plaatsgevonden in Winterswijk e.o. (Achterhoek). Het gaat hier over een project waarbij Groeikracht samen met 4 loonwerkers (Hoftijzer, Huiskamp, Westerveld en WOPA) zich in gaat zetten voor een betere ruwvoerteelt.

## Maisopbrengsten versus teeltkosten

In figuur 1 zijn de mogelijke financiële resultaten te zien bij verschillende maisopbrengsten. Het verschil kan oplopen tot wel €1.000 per hectare tussen de zeer goede en de matige opbrengsten. Het financiële resultaat is ontstaan door de opbrengsten per hectare minus de kosten (middelen, loonwerk en groenbemester) te doen, oftewel de bewerkingskosten. Eventuele pachtkosten worden niet meegenomen in deze berekening.

In het figuur is verschil per grondsoort te zien vanwege de groenbemester. Op zandgrond is dit namelijk verplicht, terwijl dit op kleigrond niet verplicht is, maar wel aangeraden wordt. Als uit de maisopbrengsten blijkt dat maisteelt niet uit kan is wisselteelt een mogelijke oplossing, hier zijn echter wel betrouwbare maisopbrengsten voor nodig om deze keuze te kunnen onderbouwen.

<b>Opbrengsten snijmaïs</b>			
Omschrijving	Snijmaïs Matig	Snijmaïs Goed	Snijmaïs Zeer goed
Bruto opbrengst (kg ds/ha)	13.000	16.000	19.000
Netto opbrengst (kg ds/ha)	12.350	15.200	18.050
Totale opbrengst (€/ha) Bruto	2234	2750	3267

<b>Opbrengsten en kosten snijmaïs per ha (€ per ha)</b>			
Omschrijving	Snijmaïs Matig	Snijmaïs Goed	Snijmaïs Zeer goed
Totale opbrengst (€/ha) Netto	2151	2648	3144
Totale kosten op zand	1470	1470	1470
<b>Financieel resultaat op zand</b>	<b>681</b>	<b>1178</b>	<b>1674</b>
Totale kosten op klei	1383	1383	1383
<b>Financieel resultaat op klei</b>	<b>768</b>	<b>1365</b>	<b>1761</b>

Figuur 1: Saldo snijmaisteelt

Door de toenemende vraag naar extra bruto maisopbrengsten is het van belang om te weten wat op perceelsniveau haalbaar is. In de praktijk zijn deze gegevens voor de melkveehouder niet beschikbaar. De opbrengsten van elk individueel perceel in combinatie met de invloeden van bijvoorbeeld andere bemesting of vruchtwisseling geven de klant inzicht. Door bedrijfsspecifieke cijfers kan hier direct op aangestuurd worden. De vraag is dan ook hoe hoog zijn de bruto maisopbrengsten per perceel? En in welke mate kunnen managementfactoren de opbrengst beïnvloeden tussen verschillende percelen?

## Bemestingsvorm

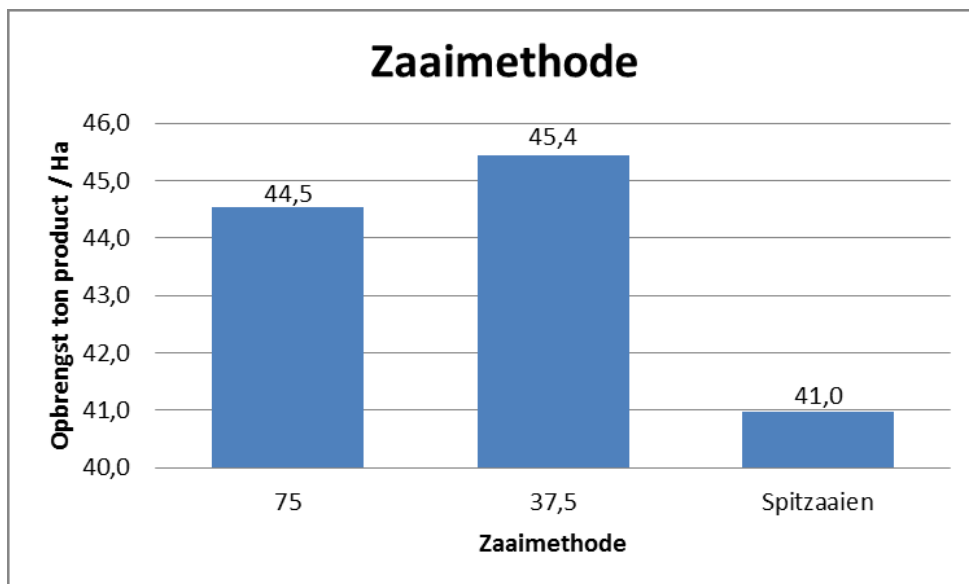
De verdeling tussen bemestingsmethodes en opbrengstcategorïën is voor de beeldvorming uitgesplitst. In tabel 2 is te zien dat de volveldsmethode gelijkmatig verdeeld is over de verschillende opbrengstcategorïën. Bemesting in de rij is in grotere mate verdeeld over de categorïën goed en boven gemiddeld.

Categorie	Volvelds	In de rij
Goed	24,1%	29,6%
Boven gemiddeld	23,2%	35,2%
Onder gemiddeld	26,5%	16,7%
Slecht	26,2%	18,5%

Tabel 2: Verdeling bemestingsmethodes ten opzichte van de opbrengst

## Zaaimethode

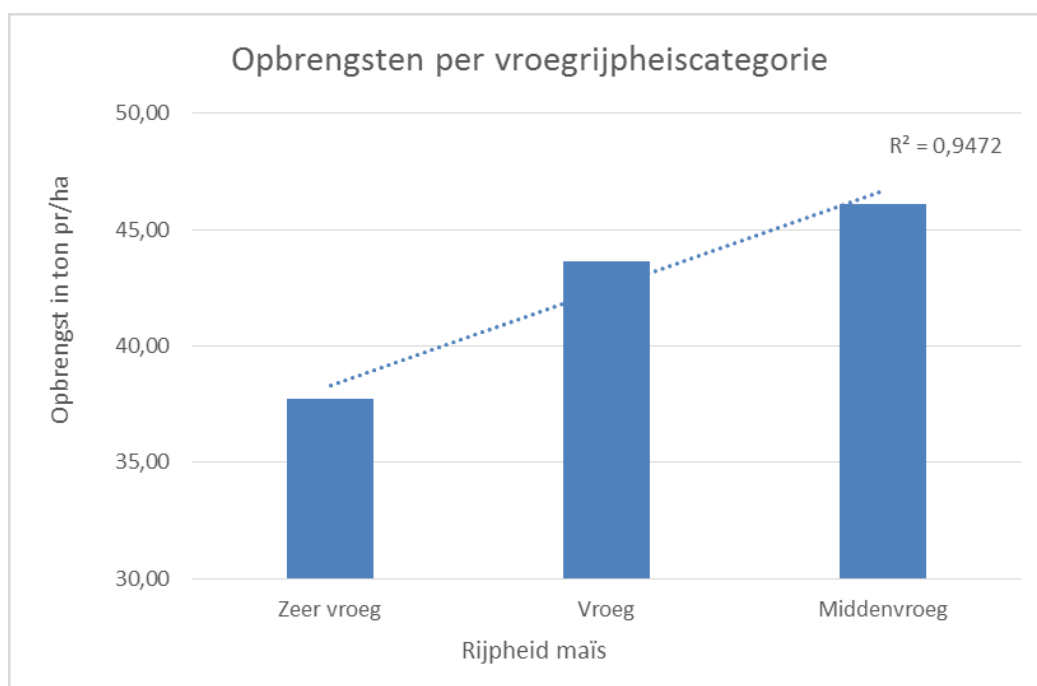
Op basis van de uitkomsten die in figuur 2 vermeld staan zou de klant in eerste instantie de opbrengsten van het spitzaaien interpreteren als slecht. Uit de gegevens die aangeleverd zijn door de loonwerkers kan onderscheid gemaakt worden tussen de voorvrucht mais (inclusief een groenbemester) en blijvend grasland. Wanneer de grasopbrengsten bij de opbrengsten van de spitzaaimethode opgeteld worden zijn de opbrengsten vergelijkbaar met de standaard methode (75 cm).



Figuur 2: Toegepaste zaaimethodes in 2015

## Maisrassen

De keuze van het maisras heeft invloed op de opbrengsten. Figuur 3 geeft de opbrengsten weer in verschillende klassen die in Nederland bekend zijn over vroegrijpheid. Mais wordt door bedrijven gekenmerkt voor de mate van snelheid waarin ze afrijpen in het najaar. De rassen krijgen een classificatie toebedeeld, waardoor maistelers weten welk ras het meest geschikt is voor hun gebied.



Figuur 3: Verschil in opbrengsten tussen de vroegrijpheden

## Meer weten?

Wilt u meer te weten komen over dit onderwerp?  
Neem dan contact op met:

Dirksen Management Support [www.dmsadvies.nl](http://www.dmsadvies.nl)  
of Groeikracht BV [www.groeikrachtbv.nl](http://www.groeikrachtbv.nl)

Onderzoek door: Rick Willemsen  
In opdracht van: DMS advies & Groeikracht BV

