

**De Terp**

Plattelandsondernemer Jeroen Robbers trok Sanna Brinkman en Herman Iemhof aan om de biologische vleesveetak om te zetten naar een biologische melkproductie.



Activiteiten:	akkerbouw en vleesvee
Rassen:	mrij en blonde d'Aquitaine
Aantal stuks:	90 (in afbouw)
Toekomst:	biologische melkproductie met mrij



Herman Iemhof, Sanna Brinkman en Jeroen Robbers



Jaarlijkse omzet van 1500 ton pompoenen



Blonde d'Aquitaines maken plaats voor mrij



De huidige potstal voor vleesvee wordt omgevormd tot een potstal voor melkvee

**Bioboer Jeroen Robbers: 'Gangbare boeren zijn geen inventieve ondernemers'**

# Zakelijke biocreativiteit

Het biologische akkerbouw- en vleesveebedrijf 'De Terp' is het geitenwollensokkenimago flink ontgroeid. Anno 2010 heeft het pompoenenbedrijf in de hele wereld aanzien. Met 2015 in het vooruitzicht wordt de vleesveetak omgezet naar melkproductie.

tekst **Guy Nantier**

Plattelandsondernemer Jeroen Robbers (51) steekt het niet onder stoelen of banken. De gangbare landbouwers zijn in zijn ogen geen ondernemers 'pur sang'. 'Ondernemers zijn inventief, ze wachten niet af, ze kijken niet toe. Een ondernemer denkt "out of the box", bewandelt onbetreden paden.' Hij is een voorloper. De landbouwers uit de gangbare landbouw daarentegen zijn te veel bezig met ofwel kostenbeheersing ofwel groei. 'Maar dat doet iedereen.'

**Honderd hectare pompoenen**

Jeroen Robbers werd recentelijk genomineerd als agrarisch ondernemer 2010. Wie de geschiedenis van zijn biologisch-dynamische landbouwbedrijf 'De Terp' in het Nederlandse Erichem bekijkt, begrijpt meteen waarom. In 1984 startte Jeroen Robbers als 'geitenwollensokkenboer' op één hectare huiskavel met een biologisch-dynamische tuinderij van fijne groenten, met eigen afzet en een verdeelcentrum naar natuurvoedingwinkels in Midden-Nederland.

Hij breidde in 1988 zijn activiteiten uit naar elf hectare met grove groententeelt en pompoenen. Vanwege de crisis in 1992 liet hij de grove groententeelt los. Sindsdien gaat het bedrijf voluit voor

de pompoenteelt met een pompoeenwasstraat en twee bewaarschuren. Vandaag de dag telt het bedrijf 34 hectare pompoenen in eigen beheer en 65 hectare op contract. Dat is de helft van de Nederlandse productie. De Terp is ook hofleverancier geworden van voedingsretailer Albert Heijn. Het bedrijf is druk met eigen teelt, maar is ook actief op de import- en exportmarkt van pompoenen met onder andere contractteelten en pompoeenaanvoer uit Nieuw-Zeeland en Argentinië. Anno 2010 bedraagt de omzet 1500 ton pompoenen en heeft het bedrijf in de hele wereld aanzien.

In 1991 kwamen de eerste blonde d'Aquitaines op het bedrijf als een onmisbare schakel in een nagenoeg gesloten kringloop van grondstoffen, voer en mest. Robbers: 'Veehouderij vind ik leuk en mooi. Het houden van vee past in het totale concept van biologische productie.'

Een bijkomende impuls voor de veehouderij en de uitbreiding met akkerbouw kwam er in 1993, toen Staatsbosbeheer het landgoed Soelen aankocht en tachtig hectare land in pacht gaf aan het bedrijf. Naast de pompoenen kwamen er toen ook snijmais, gras-klover, wintertarwe, luzerne en blijvend grasland in het teeltplan. De veestapel groeide tot 90 stuks,

van klein tot groot. In 1998 zette Robbers een potstal voor zijn vee neer en startte hij met de huisverkoop van biologisch vlees onder het erkende streekproduct Soelens Weidevlees. Enkel vrouwelijke, ongekalvde runderen van drie jaar oud komen in aanmerking voor afmesten en verkoop onder het label. De afgestoten koeien en mannelijke runderen worden afgezet in het 'gangbare' biocircuit.

Voor wie nog mocht twijfelen aan de ondernemingsgeest van Robbers: in 1994 startte het bedrijf met dagopvang en in 2004 liet Robbers 5,5 hectare permanent natuurbos aanplanten voor de vastlegging van 966 ton CO<sub>2</sub>-certificaten.

**Van vlees naar melk**

Vanwege de flinke ontwikkelingen in de pompoenteelt ging de ondernemer op zoek naar een manager voor de vleesvee en de akkerbouw. In 2009 trok hij Sanna Brinkman (23) en Herman Iemhoff (23) aan. Het duo heeft een bioopleiding achter de rug, denkt en beleeft bio in hart en nieren en heeft een passie voor melken. Met 2015 in het vooruitzicht een goed moment om de veehouderij in een ander perspectief te plaatsen, met meer rendement, denkt Robbers.

De vleesveetak bouwen Brinkman en Iemhoff gaandeweg af. In plaats daarvan kopen ze regelmatig mrij-koeien en drie à vier mrij-kalveren per aangekochte koe. 'Die laten we voorlopig zogen bij gebrek aan productierechten', zegt Sanna. 'Maar in 2015 melken we volop.'

Door nu al aan te kopen kunnen Sanna en Herman de dieren selecteren op robuustheid van de koeien en groeikracht van de kalveren. Waarom hebben ze ge-

kozen voor mrij? 'Het is een ras van hier', zegt Herman. 'Bovendien is het een dubbeldoelkoe die te boek staat als een van de meest efficiënte voeromzetters naar melk en vlees.' 'De mrij-koe is ook een duurzame koe', vervolgt Sanna. 'Met een mrij-veestapel heb je weinig vervanging nodig, de kalvingen verlopen vlot en je kunt streven naar een antibioticavrije productie.'

**Iers graassysteem**

De ondernemers willen in 2015, mits enkele aanpassingen in de huidige potstal zijn doorgevoerd, zeventig mrij-koeien melken met een gemiddelde jaarproductie van 6000 liter per koe. 'We willen het

Ierse systeem nabootsen met voorjaarskalvingen en een melkproductie gebaseerd op gras', legt Sanna uit. 'We hebben zes mrij-koeien waarvan er nog drie moeten afkalven. We proberen nu al in het ritme van de voorjaarskalvingen te komen.'

Omdat de huiskavel op 2,5 kilometer van het erf ligt, willen de ondernemers melken met een mobiele melkinstallatie die ze ook in de winter kunnen gebruiken. Maar dat moet technisch nog uitgewerkt worden. 'De melkstieren willen we als osen en op basis van een grasrantsoen afmesten', vervolgt Herman. 'Het vlees verkopen we als Soelens Weidevlees. We willen naar buiten treden als zelfvoorzien-

end, duurzaam, biologisch. Puur en eerlijk.' In de marge geven Sanna en Herman aan ook te denken aan ijsverwerking. 'Maar we werken stap voor stap.'

Een ondernemingsplan is er bij navraag eigenaardig genoeg niet. Of het dan financieel wel allemaal haalbaar is, is dus nog een open vraag. 'Er zijn inderdaad nog veel onzekerheden, zoals afnamegarantie, melkprijs en dergelijke', zegt Sanna. 'Maar wij geloven erin.'

Ook Jeroen heeft er alle vertrouwen in: 'Met passie kun je heel veel bereiken. Maar het melken moet zich wel terugverdienen.' Het is duidelijk; Robbers is van nature ondernemer, maar blijft zakelijk. |



Vanaf 2015 biomelk en -vlees van inlandse mrij's