

Jan en Gijs Hoogenboom

Met een nuchtere visie ondernemen Jan en Gijs Hoogenboom. Ze besteden de droge koeien uit, doen niet aan mpr en laten alle koeien dekken met een vleesstier.



Aantal koeien:	400
Melkquotum:	2.500.000 kg
Grond:	140 hectare
Personeel zuiveltek:	12 medewerkers
Personeel in de stal:	2 medewerkers



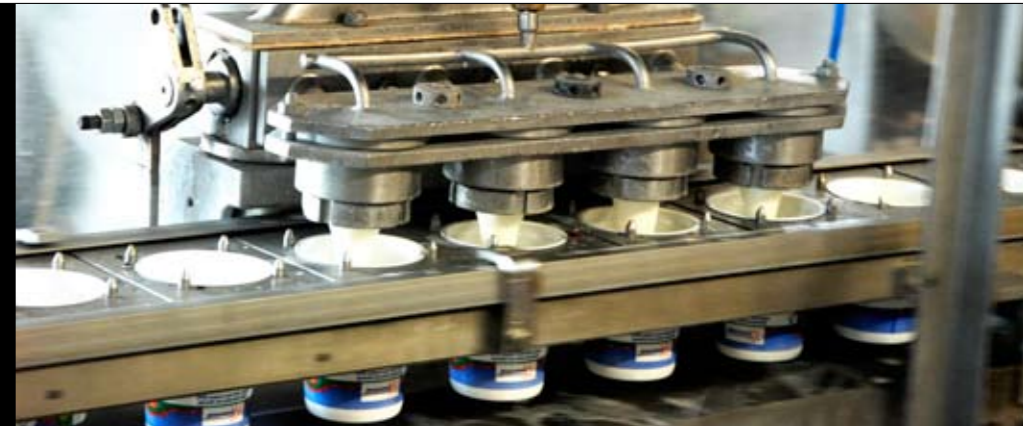
Jan en Gijs Hoogenboom



Met een shovel voert Hoogenboom de koeien



De houtkachel vervangt het stoken op aardgas



Hoogenboom verwerkt jaarlijks 6 miljoen liter melk tot verse standyoghurt

Jan Hoogenboom: 'Hier wordt 1,25 miljoen liter melk de man gemolken'

Rekenen op de sigarendoos

Nuchter en logisch denken. Dat is het credo bij Jan en Gijs Hoogenboom; niet de emotie bepaalt de strategie, maar de ratio.

Volgens de ondernemers levert dit hen het meeste rendement:

'Het is onzin om geld te steken in licht, ruimte en brede paden.'

tekst **Tijmen van Zessen**

Jan Hoogenboom (51) opent het deurtje van zijn meest recente investering. Een verzengende vlammenzee wordt zichtbaar. Zeventigduizend euro betaalde hij voor de onlangs geplaatste houtkachel, waarmee hij zijn complete bedrijf van warmte voorziet. 'Binnen drie jaar heb ik de investering terugverdiend. Ik betaalde vijfenveertigduizend euro aan aardgas per jaar, nu is dat nog geen tienduizend euro voor de houtsnippers die de installatie verbrandt. Een kuub aardgas kost vijftig cent en levert evenveel energie als drie kilo hout, wat me negen cent kost. Het concept bestaat al veel langer en wordt in Duitsland en Scandinavië veel toegepast.'

De investering loont bij Hoogenboom vanwege het hoge energieverbruik op zijn bedrijf. In Oudewater runt hij samen met zijn zoon Gijs (20) een melkveebedrijf met vierhonderd koeien en een zelfzuiveltak die jaarlijks ongeveer zes miljoen kilo melk tot verse standyoghurt verwerkt. Deze yoghurt vermarkt Hoogenboom in heel Nederland, België, Duitsland en Engeland onder andere onder de Turkse merknaam Çiftlik en heeft een authentieke samenstelling. Ongeveer 2,5 miljoen kilo melk komt van de

eigen veestapel, de rest wordt aangekocht op de spotmarkt.

Droge koeien uitbesteden

De omschakeling van stoken op gas naar hout is tekenend voor de strategie die Hoogenboom met zijn bedrijf voert. Nuchter en logisch denken, met een rationele benadering van kosten en opbrengsten. 'Veel beslissingen kun je op de achterkant van een sigarendoos uitrekenen, bijvoorbeeld het investeren in een nieuwe hark. Die kost exclusief eigen arbeid vijftien euro per hectare aan afschrijving, onderhoud en rente, terwijl de loonwerker komt voor zeven euro per hectare. Wij laten bijna al het landwerk door de loonwerker doen', zegt Jan. Gijs vult zijn vader aan: 'Het argument tegen loonwerk is vaak het risico dat de loonwerker niet op het moment kan komen dat jij dat wenst, maar je kunt zelf ook oponthoud hebben door een kalfkoe, een kapotte machine of omdat je moet melken.'

Volgens dezelfde filosofie besteedt Hoogenboom de verzorging van de droge koeien uit en fokt hij geen jongvee op, maar koopt hij vee van bedrijfsbeëindigers aan. 'Hier wordt 1,25 miljoen liter

melk de man gemolken en er is nog rek tot 1,5 miljoen', beweert Jan. 'Onze twee medewerkers in de stal hebben per dag vijf uur nodig om de vierhonderd koeien twee maal te melken dankzij de 2 x 22-swingovermelkstal. Tel daarbij op een half uur schoonmaken en een half uur voeren en er blijft nog tijd over om te controleren op gezondheid en de klauwen te verzorgen.'

Het voeren gaat bij Hoogenboom heel simpel; met de bek van de shovel grijpen de medewerkers wisselend happen mais en gras uit de kuil, husselen die in de silo wat door elkaar en laten ze rijdend langs het voerhek uit de bek vallen. Krachtvoer krijgen de dieren via de krachtvoer-automaat.

Onzininvesteringen

Het uitbesteden van droge koeien is in Amerika niet ongewoon, maar in Nederland en Vlaanderen betrekkelijk nieuw. 'Wij doen het nu drie jaar en het bevalt prima. Een veehouder hier in de buurt heeft de zorg van onze gemiddeld zeventig droge koeien overgenomen. Voorheen molk hij zo'n veertig koeien, nu is hij af van de gebondenheid om tweemaal daags te melken. Elke donderdag haalt hij droge koeien op en brengt er verse dieren voor in de plaats. Tussen de koeien lopen vijf of zes Belgische-witblauwstieren, de kalveren vormen de vergoeding voor het uitbesteden. Een dood kalf is risico voor hem, een dode koe risico voor ons. Gemiddeld genomen hebben we maar één of twee keizersneden per jaar', legt Jan het systeem uit. Investeren in koecomfort of voermengwagens ziet Hoogenboom als 'onzin-

investeringen'. De benedengemiddelde productie van krap zeventuizend kilo melk per koe en dertig procent uitval neemt hij op de koop toe. 'Het is onzin om geld te steken in licht, ruimte en brede paden. Een koe van tienduizend kilo melk is niet economischer dan een koe van zeventuizend kilo, blijkt uit bedrijfseconomische boekhoudingen. Je kunt zelf alleen de kosten beïnvloeden. Ik kan ook gouden knoppen aan het voerhek zetten. Wat ik zeker weet, is dat ik ervoor betaal; ik moet maar afwachten of de koe er ook mee doet wat ik wil. Dat is de fout die vaak wordt gemaakt. Er wordt omgekeerd geredeneerd, zo van we investeren nu in koecomfort, dan gaat de koe langer mee en gaan we waarschijnlijk meer verdienen.' Hoogenboom vindt dit omslachtig. Elke euro die je niet uitgeeft, hoef je ook niet terug te verdienen. Hier staan 350 koeien op 150 vreetplaatsen. Ik kan er wel een rij vreetplaatsen bij maken, maar dan kost het me een rij ligboxen van honderd plaatsen en kan ik minder koeien melken.'

Voerkosten peanuts

Hoogenbooms boekhouding is bedrijfseconomisch. 'Veel boeren hebben dat niet en weten vaak niet hoe ze met posten berekende rente en arbeid om moeten gaan', zegt Jan. Het uiteindelijke netto-overschot is 1,5 cent per kilo melk, terwijl dit voor een gemiddeld Nederlands bedrijf uitkomt op -12,86 cent per kilo melk.

De voerkosten zitten op het gemiddelde met een dikke zes cent per kilo. Te hoog? 'Dat hangt sterk samen met het intensieve karakter van ons bedrijf; we melken bijna twintigduizend kilo per hectare. Afgelopen jaar hebben we veertig hectare afgestoten, omdat het meer rendement opleverde om voer aan te kopen en mest af te voeren, dan grond te pachten en de loonwerker te betalen.'

Veelzeggender is volgens Hoogenboom de post bewerkingskosten (arbeid, loonwerk en machines), die hij in 2007 scherp vasthield op 10,02 cent per kilo, tegen 22,13 cent voor een gemiddeld bedrijf (bedrijfs-economisch). 'We pakken de winst op ar-

beid en machinekosten, voor loonwerk betalen we iets meer dan gemiddeld. Bij dit verschil van twaalf cent per kilo gaat het om astronomische bedragen, dan is het peanuts om te praten over een of twee cent verschil in voerkosten.'

Op 150 vreetplaatsen 350 koeien

