

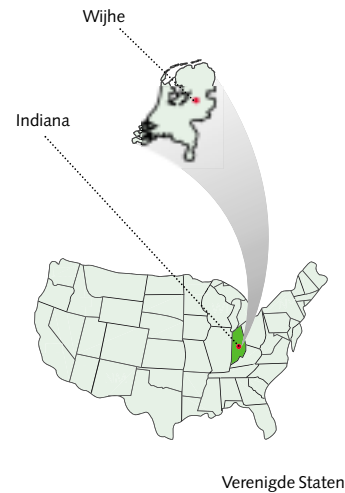
Van vijftig koeien in Wijhe naar bijna vijftienhonderd in de Amerikaanse staat Indiana binnen een tijdsbestek van drie jaar. De Nederlandse emigrant Tejo Willemsen zette deze stap van melken naar managen.

Scherp letten op de kostprijs maakte het eerste jaar van zijn bedrijf tot een succes.

'W' e hebben nu 1150 koeien aan de melk en 250 koeien staan droog', vertelt Tejo Willemsen (31). In Frankton in de staat Indiana houdt hij een bijna onvoorstelbaar aantal melkkoeien op één bedrijf. 'In Wijhe molken we vijftig koeien. Het verschil met het huidige aantal is wel heel groot, maar daar groei je in mee.'

Tejo Willemsen en zijn vrouw Alberdine (31) emigreerden twee jaar geleden naar Amerika. Dat ze in het buitenland verder

Tejo Willemsen: 'Nu is managen mijn werk, anderen melken de koeien'



beginnen. De maïs die ik voor mijn bedrijf niet wil, oogst de akkerbouwer later als korrelmaïs. Als je zelf maïs verbouwt dan heb je hierin geen keuze.' De aanvulling van maïs en luzerne met maïsmeel, sojabonenmeel, katoenzaad, bietenpulp

maar één keer op. Het moeten grote, sterke koeien zijn met goed beenwerk. En met de uier moet makkelijk te werken zijn; dat wil zeggen ondiepe uiers met een goede speenplaatsing.' Bij aankoop ging de voorkeur uit naar vers afgekalfde

Willemsen kocht veel vers afgekalfde vaarzen om afkalfproblemen te voorkomen

euro. Voor Willemsen, die pas vanaf juni melk leverde, betekende dit premie voor alle liters die hij in de herfst leverde.

Regelmaat in bedrijfsvoering

Het voordeel bij de zuivelfabriek was volgens de veehouder niet de enige reden voor zijn positieve bedrijfsresultaat in het eerste jaar. 'Een laagvervangingspercentage scheelt enorm in de kosten. Daarnaast gaan er bij ons 1200 koeien door een melkstal waar andere bedrijven er 600 koeien in melken, dat houdt de kostprijs ook lager.'

Scherp zijn op de aankooprijzen voor voer en de verkooprijzen voor melk weegt zwaar mee in een staat waar de prijzen zo snel wisselen. In het begin van de zomer bedroeg de basismelkprijs nog 23,81 euro, in september was dit 29,76 euro per honderd kilo melk. Volgende maand verwacht Willemsen hier nog veertig eurocent per honderd kilo bovenop. Om de prijsfluctuaties in de gaten te houden brengt de veehouder menig uur achter de computer door. Voor het grootste deel van de productie sluit hij overeenkomsten om van tevoren de prijs te bepalen. Voor de aankoop van voer hanteert hij dezelfde werkwijze. 'Ik probeer zoveel mogelijk regelmaat in mijn bedrijf in te bouwen. Een gespreid afkalfpatroon en vooraf afgesproken prijzen. Op die manier kun je de kosten het best controleren.'

Het managen van de dertien werknemers neemt een groot deel van Willemsens dagtaak in beslag. Met de overstap van het dagelijks koeien melken in Nederland naar het managen van de werkzaamheden in Amerika heeft Willemsen geen moeite: 'Nu is dit mijn werk, andere mensen melken nu de koeien.' Aan zijn gedrag tijdens een ronde door de stal is te merken dat de veehouder zeker verder kijkt dan de deur van zijn kantoor. Tijdens zijn verhaal volgt hij continu de gangen van zijn personeel en van de koeien. 'Het is niet zo dat ik nooit meer tussen de koeien kom. Het personeel heeft begeleiding nodig. Maar over het algemeen loopt het zonder mij ook goed. Deze zomer ben ik een weekend terug naar Wijhe geweest toen er dorpsfeest was, dan weet ik dat alles op het bedrijf gewoon doorgaat.'

Christel van Raay

Van melken naar managen

Tejo Willemsen: 'Ik probeer zoveel mogelijk re gelmaat in te bouwen'

wilden boeren was al duidelijk. De vraag was alleen: wat is het meest geschikte land? Oriëntatie in het voormalig Oost-Duitsland, Denemarken en Canada leverde niet het gewenste resultaat. Vooral de kosten voor land en quotum vielen tegen: 'In Canada konden we, gezien de fi-

nanciële situatie, ook een bedrijf van vijftig koeien kopen. Dan kun je net zo goed in Nederland blijven. Na een tocht door Indiana en Ohio waren we meteen om. Terug in Nederland viel het gewoon tegen om weer in die kleine melkstal te staan.'

Zijn zoektocht naar een vestigingsplaats bracht Willemsen in de staat Indiana. Het licht glooiende terrein plaatst het melkveebedrijf iets hoger dan het woonhuis. De lange stallen tekenen scherp af tegen de strak blauwe lucht. De eigen grond, voor gebouwen en opslag van voer, bedraagt in totaal 17 hectare. De akkerbouwer waarmee hij samenwerkt heeft 1800 hectare land, waarvan ongeveer 800 hectare voor Willemsens bedrijf. Dit jaar kocht hij 20.000 ton maïs en 6000 luzerne aan. 'Als ze maïs aan het hakselen zijn en het product wordt te droog, dan geef ik aan dat ze met een ander perceel moeten

en bierborstel maakt het rantsoen voor de melkkoeien compleet.

Opstart met vaarzen

In juni 2002 gingen de eerste melkkoeien door de 2x20-visgraatmelkstal. Willemsen selecteerde een deel van de koeien in Canada samen met een vaste handelaar. Nadat duidelijk was welk type koe hij zocht, leverde dezelfde handelaar de koeien op bestelling. Voor de veestapel betaalde Willemsen gemiddeld 1530 euro per koe. 'Ik ben nogal kieskeurig wat de koeien betreft, zo'n stal vul je

vaarzen om de eerste afkalfproblemen te omzeilen en een degelijk beeld van de uierontwikkeling te krijgen. Door met vaarzen te starten lag het vervangingspercentage in het eerste jaar op 18. Vanaf de zestigste dag in lactatie krijgen de koeien elke tien tot elf dagen een injectie met het melkstimulerend hormoon BST. 'Ik had eerst wel moeite met het gebruik van BST, voornamelijk met het oog op de kosten. Door het uit te proberen zie je dat het resultaat zó goed is, daar vallen de kosten bij in het niet. Je stimuleert de voeropname waardoor de vaarzen veel beter in conditie blijven.' De gemiddelde jaarproductie van het koppel is 12.150 kg melk met 3,6% vet en 3,2% eiwit. Hierbij plaatst Willemsen wel de kanttekening dat dit 'natuurlijk pas het eerste jaar is.' Het eerste jaar leverde de melk meer op door een aparte herfstregeling van de zuivelfabriek. De fabriek betaalde een herfstpremie voor elke liter meer geleverd dan in het voorjaar. Per honderd kilogram melk was het extra bedrag 4,44



