

Wie met Jan Schep praat weet waar ondernemingszin toe kan leiden. Hij bouwde een veelzijdig bedrijf op. Vrijmoedig spreekt hij over zijn calvinistische achtergrond, over zijn voorkeur voor grond en over zijn passie voor de fokkerij van paarden en koeien.

Of het nu gaat over paardenfokkerij, quotaregeling, kruisen, grondmarkt, makelaardij of de bouw van een nieuwe ligboxenstal, Jan Schep (57) heeft er een opvatting over. De veelheid aan activiteiten die zijn familiebedrijf ontwikkelt, heeft hem niet tot een generalist gemaakt. De grote lijnen, hij houdt ze ongetwijfeld in het oog, maar hij is nog steeds persoonlijk betrokken bij grondtransacties, selecteert in de jonge hengsten en koopt met grote regelmaat eigenhandig een in zijn ogen beloftevol veulen of talentvolle koe. 'Wat het ook is, ga het altijd met je eigen ogen bekijken en ga daar op af. Dat heb ik altijd gedaan en dat doe ik nog steeds', zegt Schep. De aankoop van Iota, de Jurordochter die tweemaal nationaal NRM-kampioene werd, is daarbij veelzeggend. Het was op het koeien-EK in Brussel, in 1998. Schep zag daar 's ochtends Iota, nog ongewassen en ongeprepareerd. Hij kocht haar ogenblikkelijk. Later die dag won Iota – in gala – haar rubriek, maar ze was niet meer te koop. Van Iota, die alleen nog maar wordt gespoeld, heeft Schep inmiddels zeven dochters aan de melk. Kinderen, zo noemt hij ze consequent, zoals hij ieder kalf of veulen een kind noemt.

Rubber op vloer overbodig

Schep is net terug uit de Verenigde Staten. Hij is er twee weken geweest, vooral om te kijken, om zijn ogen goed de kost te geven. Tijdens de reis is hij bevestigd in zijn ideeën die toegepast worden in de ligboxenstal die in aanbouw is in het Friese Boyl. 'We krijgen zand in de boxen. Het is dé oplossing voor veel mastitis- en beenproblemen. Bij gebruik van zand ontkomt je er niet aan om een mestopslag buiten

de stal te bouwen. Maar misschien is dat nog wel beter voor de koeien ook, want is het wel gezond dat de koeien boven die kelders liggen met al die broeiende mest?' Schep plaatst in de nieuwe stal, die plaats biedt aan ruim 400 koeien, geen bijzondere boxen of voerhekken. 'Ik heb het allemaal geprobeerd. Het is alleen maar handel. Het eenvoudigste voerhek, de simpele ligbox, het heeft altijd volstaan. Alleen over de boxbedekking waren we nooit tevreden, vandaar nu zand.' Op een rubberen laag op de loopvloer hoeven de koeien in de nieuwe stal niet te rekenen. 'Rubber is absoluut overbodig. Je krijgt een week selectiesysteem. Nog even en je kunt de koeien naast je bed

In Bergambacht hebben we nu een goed potenverzorgingsbad. Elke week gaan de koeien erdoor. En als een koe niet lekker loopt, behandelen we haar direct. En onderschat het droger maken van de leefomgeving van de koe niet; dat lost vijftig procent van de problemen op.'

Willem van Hanegem

Jan Schep komt uit 'een echt calvinistisch nest' zoals hij het zelf uitdrukt. 'We waren met zeven kinderen, vijf jongens en twee meisjes. We moesten allemaal leren om orgel te spelen en om koeien te melken. Op zondag werd er niet gewerkt en dat doen we nog steeds niet. Daarom zitten we niet in de drafspor; dat is een zondagspor.' Aangezien Jan de derde in de rij van zonen was, maakte zijn vader hem duidelijk dat er op het bedrijf – met 30 koeien – geen toekomst voor hem lag. Door een toevallige ontmoeting met een visser – Schep kan het met smaak vertellen – kwam hij bij een Utrechts makelaarskantoor terecht. 'Makelaar, ik kende het woord niet eens.

overal in Nederland, al dan niet in opdracht van derden, terreinen voor stads- en dorpsuitbreidingen. Maar we bouwen niet, we houden niet van stenen.' Scheps bedrijf groeide in hoog tempo en omvat inmiddels dertien ondernemingen. Begonnen met vrijwel niets is hij een vermogend man geworden. Zijn naam staat sinds enkele jaren in de lijst van vijfhonderd rijkste Nederlanders in het blad Quote. Hij is er diep ongelukkig mee. 'Het is een ramp om in zo'n lijst te staan. Mijn vrouw Janette en ik willen er niet mee te koop lopen, maar zo'n publicatie houd je niet tegen. Overal werden we ermee geconfronteerd.'

Hun bedrijf is inmiddels een echt familiebedrijf geworden. Zoon Johan – ook voorzitter van de HHH-vereniging – heeft de makelaardij overgenomen. Dochter Margaret en haar man Henk Hammers zijn verantwoordelijk voor de dagelijkse leiding op de stoeterij in Boyl en hebben daarnaast een eigen stoeterij in Zwolle waar ze ook een rentmeesterskantoor runnen.

Hoge achteruier geeft kracht

Begin jaren tachtig startte Jan Schep zijn eerste melkveebedrijf in Bergambacht. Een van de koeien die hij kocht was Starbuckdochter Andrea, die meerdere keren deelnam aan de NRM. 'Andrea had alles wat ik toen en nog steeds graag in een koe zie. Ze was hoogbenig, open en diepgebouwd en had veel stijl, beste benen en een beste uier. Ik heb een grote hekel aan die in elkaar gegroeide koeien; vandaar dat we nauwelijks gehaltestieren gebruiken.' Schep ziet graag koeien met een hoge achteruier. 'In Nederland is onvoldoende gefokt op hoge achteruiers. De hoogte van de achteruier bepaalt de kracht van de uier. Ik zie het belang daarvan terug in onze oude koeien; in de afgelopen twintig jaar hebben we acht honderdtonners gefokt.'

Zijn visie op het gebruik van indexen is genuanceerder dan vroeger. 'In het begin geloofde ik sterk in indexen. Ik dacht daarmee snel in productie vooruit te gaan, maar omdat de indexen in die jaren op vaarzenlijsten waren gebaseerd fokten we te veel wegwerpkoeien. Dat neemt niet weg dat ik fokwaarden nog steeds belangrijk vind maar ze nu meer inzet, redenerend vanuit het management op het bedrijf want dat bepaalt voor tachtig procent het resultaat.' Fokken op duurzaamheid neemt hij gezien de hoge opfokkosten serieuzer dan ooit tevoren. 'Elke boer vindt het leuk om vaarzen aan te melken en voor mij is dat niet anders.' Wie werkelijk de levensduur van de veestapel wil verhogen, zal 'een

Zonder quotaregeling gaat het niet. Dan krijgen we megabedrijven

gaan zetten. Ik heb stallen met rubber op de vloer bekeken, maar het is onzin. Laat de koeien die het niet kunnen maar duikeken. Blijf fokken op harde koeien.' Stelligheid en logica, ze klinken in iedere zin door van Schep. Hij formuleert snel, waarbij hij voortdurend put uit de ervaring op zijn eigen bedrijven, bijvoorbeeld als het gaat om de klauwgezondheid, die op veel melkveebedrijven onder druk staat. Schep wijt het vooral aan verslaptte aandacht voor klauwverzorging in combinatie met de grotere koppels. 'Een goede klauwgezondheid staat of valt met een strak regime. Er moet systeem in zitten.

Ik moest er wekelijks de huren innen bij 250 adressen. Dat was een weektaak, maar ik had al snel in de gaten dat het aanbellen en wachten de meeste tijd kostte. Met de moeder van voetballer Willem van Hanegem, die in die buurt woonde, heb ik toen afgesproken dat zij overal aan zou bellen. Daardoor was ik al op maandag klaar, waardoor ik de rest van de week bezig kon zijn met het echte makelaarswerk.' Hij bleek over een grote handelsgeest te beschikken en startte enkele jaren later een eigen makelaarskantoor in Bergambacht. Door overal grond aan te kopen maakte hij zijn bedrijf groot. 'Wij kopen

Makelaar en boer Jan Schep: 'Rubber op de vloer is overbodig, blijf fokken op harde koeien'

Gek op grond, paarden en koeien

Jan Schep: 'Fout om leasen af te schaffen'

Dat het leasen van melkquotum in Nederland is afgeschaft, Jan Schep kan zich er nóg over opwinden. 'In de hele maatschappij, of het over auto's of over televisies gaat, is leasen de gewoonste zaak van de wereld. En wij moesten er zonodig mee stoppen.' Van de argumenten op grond waarvan het leasen is af-

geschaft, blijkt er niet één steekhoudend. Schep: 'De prijs van het quotum zou lager worden. Dat is niet gebeurd. Verder maakt de huidige regeling de rijken rijker. Wat doen die? Die zijn bij machte om melk bij te kopen en gaan vervolgens de toegestane dertig procent verhuren.'

oude koe ook als een oudere koe moeten behandelen', stelt Schep. 'Een oude koe heeft meer tijd nodig om te herstellen na het afkalven, vandaar dat we in de nieuwe stal in Boyl een hele rij verzorgingsboxen bouwen. Daar mogen ze best een maand in het stro, maar ze moeten wel in het systeem mee anders kost dat te veel tijd.'

Seriefokker

Op één van zijn twee bedrijven in het Friese Boyl heeft Schep de genetisch meest interessante dieren samengebracht. Onder deze tachtig dieren schuilen veelgevraagde stiermoeders als Triuna (Convincerdochter uit de Formation Tatelj) en HBC Susan, Rudolphdochter van de Italiaanse EK-kampioene Susy. Wordt voor deze koeien zorgvuldig over de stierkeuze nagedacht, bij de meeste koeien is dat niet aan de orde. 'We gaan niet over elke paring nadenken. Mijn filosofie is: zet stieren maar blind in, ik ben een seriefokker. Dat kan alleen als je kritisch in je stierkeuze bent. Ongeveer zestig procent van de inseminaties is van stieren waarvan we zeker zijn. Zo gebruiken we stieren als Jesther, Ronald, Lord Lily, Jocko, Bos Iron en Convincer opnieuw.' De overige inseminaties

zijn voor jongere stieren als Kirby, September Storm, Lucky Mike, Grandprix, Titanic, Talent en December.

Kruisen met andere rassen ziet de Zuid-Hollander niet zitten. 'Absoluut niet. Onze koeien zijn sterk genoeg. Ik kan me voorstellen dat je door inkruisen een keer een harder been krijgt maar je levert direct veel productie in.' De vleesstieren krijgen inmiddels ook hun kans op de Schep-bedrijven. 'Op de beide grote melkveebedrijven komen de slechtste koeien, zo'n dertig procent van de veestapel, onder een blauwe. De periode dat we ongelimiteerd in sperma investeerden ligt achter ons.' Dan, opvallend ernstig: 'Alle bedrijven draaien met een keiharde rendementseis. Gezien de economische situatie zijn we bezig om scherp in te kopen. Dat zet persoonlijke relaties onder druk. Dat is vervelend, maar we gaan het niet uit de weg.' Het is een zekerheid waarmee varkenshouders vertrouwd zijn maar de melkveehouders nog maar weinig. 'Als melkveehouders werken we nog te individueel. Waarom niet met tien boeren gezamenlijk kalveren verkopen en kuilkleden en sperma inkopen? Als we samen gaan werken kunnen we geld verdienen; dat zal ook moeten.'

Stoeterij HBC-stal en drie melkveebedrijven

Het familiebedrijf van Jan Schep omvat in totaal dertien ondernemingen. Het bedrijf bevat onderdelen als de makelaardij en de vastgoedontwikkeling. Daarnaast is Schep actief in de paarden- en melkveehouderij. De Stoeterij HBC-stal is een begrip in de (inter)nationale paardenfokkerij en telt in totaal 200 spring- en dressuurpaarden. In de stijlvol en origineel vormgegeven stallen in Boyl is bovendien een hengstenhouderij gevestigd. Daar wordt het sperma gewonnen van de 15 goedgekeurde hengsten, waaronder dat van de jongste revelatie Cantos, springpaard en een zoon van Contender. De familie Schep bezit drie melkveebedrijven. Het oudste bedrijf staat in het

Zuid-Hollandse Bergambacht, waar bedrijfsleider Wout Schep in het veenweidegebied ruim 200 melkkoeien en 140 hectare onder zijn hoede heeft. De potentiële stiermoeders lopen voor het grootste deel op het 80 koeien tellende bedrijf in het Friese Boyl, dat onder leiding staat van Leendert Koek. Niet ver daarvandaan – eveneens in Boyl – melkt Douwe Mulder ruim 200 koeien, waaronder de dieren die Schep kocht bij de bekende Duitse fokker Joachim Klindworth. Op deze locatie is een nieuwe stal in aanbouw (gereed in april 2005) die plaats biedt aan 450 koeien. De bedrijven in Boyl hebben 200 hectare tot hun beschikking.

Quotum moet blijven

Uitgangspunt op zijn melkveebedrijven is om het quotum met zo min mogelijk koeien vol te melken, maar praat Jan Schep niet van de lijstjes met topmelkers. 'Ik ben mordicus tegen lijstjes met topproducties. Die dienen geen enkel economisch doel. Integendeel. Het leidt af van de keuze die iedere boer voor zich moet maken.'

Hij schenkt nog eens een kopje koffie in tijdens een van de schaarse adempauzes die hij zich gunt. Toch blijft een antwoord op de vraag naar hoe hij de veerkracht van de Nederlandse melkveehouderij inschat niet lang uit. 'Die zie ik positief in. Waarom? De Nederlandse bedrijven zijn perfect georganiseerd. Ander voordeel is dat het product dichtbij vermarkt kan worden.' Hij weet dat de hoge quotumprijs als bedreigend voor de concurrentiepositie wordt beschouwd maar hij vindt dat overdreven. 'Dat is marktwerking. We moeten bovendien niet vergeten dat van de quotering ook een beschermende werking uitgaat. De quotaregeling afschaffen, daar zou ik zeer ongelukkig mee zijn. We produceren nu netjes, op een maatschappelijk verantwoorde manier. Er zal daarom altijd een systeem moeten blijven om de productie te reguleren. Als we dat vrij laten, krijgen we megabedrijven van duizend koeien en dat wordt helemaal niets met al die burgers om ons heen.'

De groei van bedrijven zal doorgaan denkt Schep. Hij voorziet twee ontwikkelingsrichtingen. De eerste is het specialistische melkveebedrijf, met 80 tot 200 koeien en 'strak gemanaged'. De andere bedrijven richten zich op een tweede tak, of dat nu een baan buitenshuis is of natuurbeheer. 'Ook die bedrijven hebben absoluut toekomst, mits ze tijdig de afweging maken: of tegen de klippen op duur quotum kopen, of bijvoorbeeld één ton melk verkopen, de schulden aflossen en een tweede tak beginnen.'

Jan Schep, hij is 'nog heel nieuwsgierig' naar hoe de melkveesector zich werkelijk zal ontwikkelen. En met drie eigen bedrijven – heel verschillend van karakter – wil hij het vooral zelf ondervinden. 'Kom over tien jaar nog maar eens terug. Dan kan ik vertellen of we de goede keuzen hebben gemaakt.'

Bert de Lange