



*Veel melken is het enige doel van de familie Kooyman*

Brad (28) en Rick (26) gingen richting het huidige hoge aantal. De hele historie van opbouw is zichtbaar aanwezig. Stal na stal werd opgetrokken terwijl elk oud stuk in gebruik bleef: hetzij voor droge, hetzij voor zieke koeien of gewoon als opslag of voor de huisvesting voor de kalveren. Niets is afgebroken, niets is verwijderd. Zo bleef naast de nieuwe rotor ook de bijna tien jaar oude 2x24-standsvisgraat in gebruik. Die 'oude' melkstal dient voor het



# Grootste in Canada

## Intensieve samenwerking succesfactor op melkbedrijf van Lennerd Kooyman en zijn zeven zonen

Ruim 1300 melkkoeien huisvesten Lennerd Kooyman en zijn zeven zonen in hun splinternieuwe stal in Chilliwack. Hun commerciële instelling leidt met nieuwbouw en behoud van de oude gebouwen tot een groeiperspectief. Zelfs de oude melkstal past in dat verhaal.

De vlakte van de Fraservallei in het Canadese British Columbia, begrensd door noeste rotsenwanden, vormt het mistige decor van het melkveebedrijf van Lennerd Kooyman (66) en zijn zeven zonen. Al van mijlenver is hun nieuwe stal in Chilliwack zichtbaar. De gigantische staalconstructie in de schaduw van de torenhoge Mount Cheam blinkt en glimt in het weidse landschap. Van dichtbij lijkt het nagelnieuwe gebouw, dat 1500 melkkoeien kan herbergen, nog groter. Bij het binnen-

treden blijkt de melkstand nog imposanter. De enorme draaimelkstal met 72 standen getuigt, net als de ruime melkkoeltanks met een capaciteit van elk 30.000 liter, van de enorme melkproductie. 'Ons doel is zo veel mogelijk melken', verduidelijkt vader Lennerd Kooyman. Met de inbreng van zijn zeven zonen op het bedrijf is de omvang door de jaren heen exponentieel gegroeid. De interesse van zijn oudste, 18-jarige kleinzoon brengt het bedrijf in een nieuwe fase. 'Nu melken we 45.000

liter melk per dag met 1300 melkkoeien. Straks moeten we opnieuw meer quotum hebben.'

Door de recente investeringen in een nieuwe stal zijn de groeimogelijkheden bovendien in één klap ontzettend toegenomen. En die capaciteit moet straks volgens vader Kooyman ook benut worden. 'Investeren in quota is nuttiger dan investeren in een stal. Quotum geeft zicht op een meer duurzame besteding van financiële middelen: extra melkrechten brengen meteen weer geld op.'

### Oude stallen, nieuwe functies

Vader Lennerd Kooyman kwam na de watersnoodramp in 1953 als vijftienjarige knaap uit Nederland naar Canada. Van twee koeien ging zijn ouderlijk bedrijf richting vijfen later naar vijftien. Pas na de overname en met de inbreng van Lennerds zonen Ken (39), Jeff (37), John (34), Wes (33), Dan (29),



*Achteraan, v.l.n.r.: Jeff, John, Brad en Ron, vooraan: Rick en Dan, vijf zonen en één kleinzoon van Lennerd Kooyman*

apart melken van de groep zieke, behandelde of versgekalfde koeien. Kooyman: 'Op die manier bouw je een zekere vorm van veiligheid in, anders riskeer je een boete. Als hier één koe verkeerd is gemolken, verliezen we in één keer 10.000 dollar, een

fors bedrag. Zoiets meemaken heeft als enige voordeel dat daarna iedereen opnieuw alert is op een gestructureerde aanpak.'

De recente bouwwerkzaamheden luiden een nieuwe fase van groei in. Daarnaast biedt de nieuwbouw mogelijkheden om beter te werken. 'Afgelopen zomer zijn door de drukke bezetting in de oude stallen en de extreme temperaturen veel koeien afgevoerd. Was het nieuwe gebouw eerder afgeweest, dan was het gewoon beter gegaan.'

Deels vanwege die uitval is besloten om het dakoppervlak van de nieuwe constructie volledig te isoleren, zeker omwille van de materiaalkeuze. In tegenstelling tot de meeste bedrijven in de omgeving koos de familie voor staal. 'Die keuze was op dat moment voor de hand liggend. Toen was staal duidelijk goedkoper dan hout. Nu liggen de zaken omgekeerd. Het zou tegenwoordig een houten stalconcept zijn geworden.'

De lijn van goedkope bouwmaterialen zetten de Kooymans door in de boxbedekking. Overlangs doorgesneden autobanden ingebed in een vlak gegoten betonnen ligbed verhogen naast een dik pak zaagsel het comfort voor de koeien. 'Eerst is het beton vlak gemaakt en nog voordat dat droog werd, zijn de banden daarin vastgedrukt', verduidelijkt Kooyman. De eerste ervaringen met het systeem leveren succes. 'Met alleen autobanden werkt het niet. Die drijven in vochtig beton.'

### Bewust zonder opfok

Fokkerij is, althans voor de meerderheid van de familie, geen prioriteit. 'Melken is onze hoofdzaak', vertaalt Lennerd Kooyman zijn commerciële instelling. Niettemin houden twee broers er als hobby een tweede bedrijf met 150 stamboekkoeien op na. Die komen straks in een aparte

groep terug naar het kernbedrijf. 'We hebben te veel werk om echt intensief aan fokkerij te doen. Koeien geven allemaal melk.' Elk kalf, zowel mannelijk als vrouwelijk, vertrekt kort na de geboorte. 'We zijn daarin verschillend ten opzichte van andere veehouders uit de regio. Maar dat zijn we op meer vlakken.'

Het bedrijf kijkt inmiddels terug op een ruime vervanging, deels veroorzaakt door de overbezetting. 'Een op de drie koeien verandert jaarlijks', vervolgt Kooyman. Om de gaten op te vangen kopen de zeven broers gekalfde vaarzen aan uit de provincie Ontario. 'Die werkwijze is in ons geval stukken goedkoper. Hier is geen tijd om te fokken of jongvee te verzorgen.'

Natuurlijke dekkingen vormen op dit bedrijf de manier om efficiënt en goedkoop met de inseminaties om te springen. Twee tot drie stieren verzegelen daarom de groep met koeien die minstens drie maand gekalfd zijn. Of dat per groep soms problemen oplevert? 'Och, die stieren vechten soms, maar dat gebeurt niet zo vaak.'

Wat de sleutel tot succes is van hun vlotte samenwerking weet vader Kooyman niet te vertellen. 'Trots' vindt hij ook niet het woord om mee terug te kijken op de bedrijfsontwikkeling. 'Het feit dat we goed slagen om samen te werken schept geen trots maar veeleer een dankbaar gevoel.' Elk lid van de familie koos zijn eigen tak en neemt zijn eigen verantwoordelijkheid voor een bepaald segment van de bedrijfsvoering. 'De een buigt zich enkel over het melken, de andere over het voeren, een derde over de financiële kant, een vierde over de gezondheid van het vee en zo gaat het maar door.'

Hoe het familiebedrijf zich in de nabije toekomst verder ontwikkelt en wat de perspectieven zijn, vindt Kooyman een moeilijke vraag. Een en ander hangt volgens hem af van de interesse van de nieuwe generatie. Eén zaak onderkent hij in elk geval. 'Het is niet ons doel om de grootste te zijn in Canada.' Zelfs de huidige omvang weet hij geheim te houden. Een snelle optelsom wijst richting vijftien miljoen liter. 'Vraag me niet hoeveel quotum we nu melken. Ik kan er absoluut geen getal op plakken.'

*Annelies Debergh*