

Meer dan vijf jaar lang hetzelfde rantsoen, goedkoop bouwen en vooral geen luxe-investeringen. Samen met de kennis en kunde van Hajo en Anke Tantzen-Dobbehaus zorgt dit voor een bijzonder economische bedrijfsvoering van hun melkveebedrijf.



Duitsland

Een beetje hectisch', zo noemt Hajo Tantzen-Dobbehaus zijn start als melkveehouder in Gadebusch, net voorbij de grens tussen voormalig West- en Oost-Duitsland. Hectisch lijkt zacht uitgedrukt. 'De tijd die zat tussen het voor het eerst zien van het bedrijf en de eerste keer dat we er molken was slechts vijf dagen.'

Als jonge ondernemer reageerde Hajo (nu 41) samen met zijn vrouw Anke (41) in 1991 snel toen er na de val van het IJzeren Gordijn in Oost-Duitsland agrarische bedrijven te koop kwamen. Op het ouderlijk bedrijf was in de West-Duitse deelstaat Nedersaksen met tachtig koeien eigenlijk geen plaats voor meerdere bedrijfsopvolgers. 'Het bedrijf dat we hier in Oost-Duitsland toen kochten, was failliet en vanwege boekhoudkundige regels moest het vóór 1 april worden verkocht. Eind maart kwamen wij voorbij, toevallig op het juiste moment. We hebben geluk gehad met de aankoopprijs.'

stal stonden net overeen. We konden meteen aan de slag.' Dankzij de gunstige subsidieregeling kon meer dan de helft van het benodigde kapitaal tegen één procent rente worden geleend, terwijl op het resterende bedrag een rentekorting van vijf procent kon worden bedongen.

Verkleinen melkput

Hajo en Anke startten met twee medewerkers en al snel kregen ze het management in de vingers. Het bedrijf groeide uit tot de huidige omvang van 3,2 miljoen melkquotum, 370 melkkoeien, 285 hectare en zes medewerkers. In 1998 werd een belangrijke managementbeslissing gemaakt. 'We verkleinden de melkput van een dubbel twaalf naar een dubbel acht', vertelt Hajo.

Een opmerkelijke beslissing, maar wel doordacht. 'In de oude situatie waren twee personen noodzakelijk in de melkput, bij een dubbel acht kan één persoon melken.



Hajo en Anke Tantzen-Dobbehaus: 'We investeren niet in luxe voorzieningen'

Hajo Tantzen-Dobbehaus: 'Wanneer je op het goede spo

Met de hand o

Omgerekend werd er 500.000 euro betaald voor negen ton melkquotum, 140 melkkoeien en gebouwen op gepachte grond. 'De stal met 180 boxen en een dubbel-12-visgraat-melkput was nieuw en nog maar een halfjaar in gebruik, de spanten van de tweede

Door deze aanpassing konden we het realiseren om met hetzelfde personeel drie keer per dag te melken. Daardoor steeg de productie met 15 procent en de capaciteit per man ging omhoog. Nu melkt één persoon zestig koeien per uur, in de oude situatie

molken twee man honderd koeien per uur.' Hajo en Anke nemen deel aan de studieclub European Dairy Farmers (EDF) en in de bedrijfsvergelijking steekt het bedrijf er met de financiële kengetallen ruimschoots bo





De staluitbreiding kostte 1000 euro per box

venuit. Niet eenmalig, maar jaar in, jaar uit. 'Wanneer je op het goede spoor zit, moet je erop blijven', verduidelijkt Hajo de bedrijfsstrategie. 'We voeren al meer dan vijf jaar hetzelfde rantsoen en we drijven de koeien niet tot het uiterste. Dat houdt de dierenartsrekening laag en de tussenkalf tijd op 400 dagen.'

De gemiddelde productie in 305 dagen schommelt volgens de EDF-cijfers al jaren rond de 8500 kg melk met 4,1% vet en 3,4% eiwit, afkomstig van een rantsoen van eenderde gras en tweederde mais. In de voermengwagen worden verder nog zeven kilo aardappelvezels, twee kilo soja, een kilo

hand op de knip. 'We investeren pas als dat echt nodig is.'

Het bedrijf straalt inderdaad een en al soberheid uit: het is netjes, maar heeft absoluut geen luxe voorzieningen. De voermengwagen is zeker tien jaar oud, en naar de leeftijd van de trekker valt alleen maar te gissen. Verder is er nog een oude Russische trekker voor het aanschuiven van het voer, een shovel voor het voer laden en het uitmesten van de strohokken, een trekker met mesttank, maar daarmee is het machinepark wel genoemd.

Het landwerk wordt volledig uitbesteed. De gebouwen zijn solide, en de nieuwe, naast-

eurocent /kg meetmelk

opbrengsten	
melkgeld	29,1
veeverkoop	3,7
directe subsidies	2,4
belasting	1,1
overig	2,3
totaal	38,5

kosten	
aankoop vee	3,7
voer, pesticiden, kunstmest, zaadgoed	8,1
machines en loonwerk	3,5
brandstof, water, energie	1,1
gebouwen	0,5
dierenarts en KI	0,8
verzekering, belasting	0,5
overige kosten	1,9
land	1,5
loonkosten familiaarbeid	1,7
loonkosten vreemde arbeid	4,4
vermogenskosten	1,0
totaal productiekosten	28,6
quotumkosten	1,2

ondernemersinkomen 8,8

Tabel 1 – Kostprijsanalyse 2005 bedrijf Tantzen-Dobbehaus volgens EDF (in eurocenten per kg meetmelk, afrondingsverschillen mogelijk)

ziek zijn geweest en ook belonen we ze als we geen korting hebben vanwege de melk-kwaliteit.'

De leningen zijn bijna afgelost. Daarmee krijgt Hajo een luxeprobleem: belasting betalen. Daar waar collega's zouden investeren in een nieuwe trekker, melkput of stal, zwichten Hajo en Anke er niet voor. 'Dat zijn luxe-investeringen en die leveren uiteindelijk geen rendement. We hebben afgelopen jaren de winst en daarmee de belasting van het bedrijf gedrukt door aandelen in windmolens te kopen. We willen nu vooral investeren in projecten die geen extra arbeid kosten.'

Misschien dat in de toekomst een herdsman, een koeverzorger, de arbeidsdruk kan verlichten aldus Hajo, die ook nadenkt over het plaatsen van een mestvergister. 'Maar eigenlijk weet ik het nog niet. Het bedrijf draait zo goed. Verandering is goed voor de mens, maar iedere dag hetzelfde ritme is juist goed voor koeien. Vooral nog denk ik dat wij ook prima met en van dit ritme kunnen leven.'

Jaap van der Knaap

or zit, moet je proberen erop te blijven'

p de knip

raapzaadschroot en twee kilo graan meege-mengd. Via de krachtvoerbox krijgen hoog-productieve dieren nog extra krachtvoer.

Teamwerk

De gepresenteerde resultaten zijn veelzeg-gend. Bij een melkprijs van 29,1 cent per 100 kg meetmelk in 2005 bleef er na aftrek van alle kosten (zie tabel) 8,8 cent per kg melk over als ondernemersinkomen. 'De groei van het bedrijf hebben we gerealiseerd uit eigen geld, we zijn na onze eerste lening nooit meer naar de bank geweest', vertelt Hajo nuchter. Hij haalt de schouders op als er gevraagd wordt naar het geheim van de goede bedrijfsresultaten. 'Keep your hand on your pocket', met andere woorden: houd je

gelegen stal is met eigen personeel gebouwd voor 1000 euro per box. Eigenlijk is de stal weinig meer dan een overkapping, een dichte vloer met schuif en met stro gevulde ligboxen.

Hajo blijft nuchter en benadrukt dat vooral het team belangrijk is dat hij vormt met zijn vrouw en medewerkers. 'Mijn vrouw begint om vier uur 's ochtends, ik start iets later en ga door tot twaalf uur 's avonds.' Er wordt hard gewerkt en de vele uren die beiden doorbrengen in de stal worden gevuld met het controleren van het personeel, tochtigheidswaarnemingen, insemineren en kalveren voeren. 'We betrekken het personeel echt bij het bedrijf. Er is een bonus aan het eind van het jaar als ze minder dan 14 dagen