

Werken met visie

Stefan Maes: 'We hebben altijd het maximum uit onszelf en het bedrijf gehaald'

Werken met visie. Deze woorden groeiden bij Stefan en Eliane Maes uit het Limburgse Eksel uit tot een levensmotto. Hun bedrijf ging van nog geen 100.000 kg richting ruim een miljoen kg. Stefan: 'Elke dag moet je tien jaar vooruitkijken en jezelf de vraag stellen: waar wil ik dan staan?'

Het uitzetten van de toekomstlijnen voor hun melkveebedrijf nam bij Stefan (38) en Eliane (39) Maes uit het Limburgse Eksel bijna spectaculaire vormen aan. Van 79.000 kg melkquotum ging het sinds de start in 1989 richting de huidige 1,2 miljoen kg. 'Adviseurs raadden ons af met het ouderlijk bedrijf verder te gaan', begint Stefan Maes. 'Daar heb ik me nooit bij neergelegd. Ik dacht: waar een wil is, is een weg en dus probeerden we alles om uit te breiden. Een jaar later molken we al 200.000 liter. We hebben altijd het maximum uit onszelf en het bedrijf gehaald.' Werken met visie luidt het levensmotto van het koppel. 'Elke dag moet je tien jaar vooruitkijken en jezelf de vraag stellen: waar wil ik dan staan? Vandaag de dag wordt vaak te weinig met visie geboerd.' Stefan wijst met een beschuldigende vinger naar de politiek. 'Met de huidige wetgeving die altijd opnieuw verandert, is het moeilijk de toekomst van je bedrijf te plannen.'

Carrousel met overzicht

De enorme groei is het werk van de hele familie, stelt Stefan. Hij verwijst naar de hulp van zijn vrouw, zijn ouders, overige familieleden en zelfs de kinderen Tine, Stijn en Sanne, die af en toe een handje toesteken. 'Zoiets kon ik niet in mijn eentje verwezenlijken. Mijn vrouw Eliane staat er voor driehonderd procent achter.' Waarom het koppel zo volhardde in het groeien, ligt voor hem voor de hand. 'Als je iets niet doet wat je graag wilt doen, dan heb je daar later vaak spijt van. Dit was een droom. Dit is de grootte waarvan we in 1996 zeiden tien jaar later te willen zitten.' Het rondzetten met eigen arbeid kost veel

energie, maar aan deze omvang zitten ook arbeidstechnische voordelen, geeft de melkveehouder aan. 'Van seizoen tot seizoen zijn de verschillende werkzaamheden gegroepeerd. Eerst is er de periode met kalvingen gevolgd door de inseminaties, februari is dan weer een rustiger maand en vanaf maart zijn de ogen op het veld gericht. De variatie vind ik het fijne ervan. Dat ligt ons ook het best.'

Toch zoeken Stefan en Eliane hier en daar naar arbeidsbesparing. 'Een jaar of drie geleden investeerden we in een kalverdrinkautomaat', verduidelijkt Eliane, die het voederen van de jonge kalfjes voor haar rekening neemt. 'Kalveren te drinken geven is werk rond het spitsuur op een melkveebedrijf. Nu controleer je de kalveren twee keer per dag op tijdstippen die je zelf goed uitkomen.'

Ondanks de klemtoon op tijdswinst en arbeidsbesparing was het automatisch melksysteem geen optie bij de keuze van een nieuwe melkstal. 'Een melkrobot werkt prima, maar is te beperkt in groeimogelijkheden', vindt Stefan. Na jarenlange ervaring met zowel een tandem- als een zij-aan-zijmelksysteem ging de voorkeur uit naar een rotor met visgraatopstelling. 'We melken nu meestal met twee, maar het kan ook alleen. In een carousel bepaal je zelf je ritme.'

Over de vroegere tandem klinkt Stefan nog steeds positief. 'Maar in oktober en november waren we elke dag bijna negen uur aan het melken. Zoiets is niet vol te houden.' Een zij-aan-zijmelkstal was geen optie. 'Weet je, er wordt ontzettend veel geld geïnvesteerd in fokkerij. Maar op het moment dat de dieren zich op hun mooist presenteren en je de mogelijkheid hebt om ze te bewonderen, stoppen veel veehouders ze



Stefan en Eliane Maes: 'Als je iets niet doet wat je graag wilt doen, dan heb je daar later vaak spijt van'

achter allerlei platen en hekwerk. Met de rotor zie je de koeien volledig.'

Met de jaren leerden Stefan en Eliane verder te kijken dan hun neus lang is, ook in de schikking van de gebouwen. Hun plannen voor de nieuwe melkstal spiegelden ze met ideeën opgedaan tijdens een reis door Amerika twee jaar terug. 'De melkstal is centraal gebouwd. Zo kan ik straks nog aan alle kanten uitbreiden.'

In de toekomst is de focus onder meer op een betere fokkerij gericht. 'Voor ons was het belangrijker om eerst te groeien, de fokkerij bijsturen kon nog altijd', stelt Stefan. Van de hoofdzakelijk zwartbonte melkveestapel komt ongeveer 25 procent onder een witblauwe partner. Best, Duplex, Lucifer, Garrison, Drake en Justy zijn recent ingezette stieren. 'Het is niet zo dat ik straks gigantische bedragen wil uitgeven. We zitten nu op gemiddeld 8000 kilogram volgens onze boekhouding. Dat cijfer kan hoger.'

Begrotingsplan als stokpaardje

Behalve in quotum en een nieuwe melkstal investeerden Stefan en Eliane ook in grond. Op ongeveer 100 hectare verbouwen de melkveehouders 36 hectare kuilmais, 20 hectare dorsmais, 30 hectare gras, 7,5 hectare aardappelen en tot slot ook 6,5 hectare bonen. 'Grond is niet rendabel', zegt Stefan. 'Zeker voor ruwvoerteelten hoef je niet in grond te investeren. Maar grond blijft wel zijn waarde behouden. Grond moet je gewoon hebben, voor een bepaalde zekerheid.'

Elke investering wordt goed overwogen bij de familie Maes. 'Nieuwe investeringsplannen werken we zelf eerst uit en vervolgens laten we de boekhouder een begrotingsplan maken.' Stefan verwijst naar zijn belangrijkste stokpaardje in het management. 'Na het einde van het boekjaar lever ik al de eerste week van januari de boekhouding af, veertien dagen later worden de cijfers besproken. Dan weet je ook waar je naartoe kunt en waaraan je moet werken. Afgelopen jaar waren bijvoorbeeld de veeartskosten en de vervanging te hoog, deels door onze groei. Hoe sneller ik dat weet, hoe beter ik die punten kan aanpakken. Als ik die cijfers pas drie maanden later heb, dan is het al te laat.'

Melk goedkoper dan water

Het ijveren voor een betere melkprijs via de Belgian Dairy Board past in dezelfde lijn. 'Sommige veehouders kunnen een half uur bezig zijn om een kalf te verkopen, maar de melkprijs slikt men gewoon. België alleen is veel te klein, maar met een Europees initiatief moeten we de kans grijpen om de lage melkprijs aan te kaarten. Het kan toch niet dat melk bijna goedkoper is dan water? Als een koe water drinkt, dan zou ze er bijna goedkoper melk van moeten maken.' Naast een goed onderbouwd management onderstrepen Stefan en Eliane ook het belang van contacten zowel binnen als buiten de sector. Eliane verwijst onder meer naar haar deeltijdbaan in het onderwijs. Ook de recente opendeurdag van hun bedrijf en de aanleg van een doolhof in hun maisveld passen in dat kader. 'Het is belangrijk om met andere mensen in contact te komen. Die hebben een andere visie op de wereld. Boeren moeten een bredere kijk krijgen.' En als hun zoon of dochters straks boer willen worden? Stefan: 'Ik heb zelf onderzocht hoe moeilijk het is, maar wij hebben op ons bedrijf altijd gedaan zoals we dachten dat we het moesten doen. Dat moeten zij ook: doen wat ze graag willen doen.'

Annelies Debergh

Zicht op de koeien leidend bij keuze van de nieuwe rotormelkstal