

Bij de start van hun bedrijf in het Deense Skjern was 80 tot 90 koeien melken het doel van Roland en Susanne Oosterink. Na een forse groei van vijf ton naar ruim 1,1 miljoen kg quatum zijn het er al 120.

Roland Oosterink: 'Het enige wat snel rendeert, is koeien melken.'

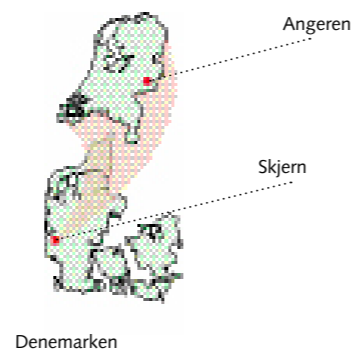
We hadden ook naar Duitsland kunnen emigreren, maar we zagen in Denemarken meer kansen.' Roland (33) en Susanne (28) Oosterink namen toen ze besloten te emigreren diverse landen in overweging. Een overzeese trek zou het niet worden, maar in de buurt van alleen Nederlanders wilde het koppel ook niet gaan wonen. 'We willen echt integreren in Denemarken.'

De taal zagen Roland en Susanne als de grootste moeilijkheid. 'Bij de onderhandelingen hebben we daarom met een makelaar gewerkt', vervolgt Roland. 'Achteraf gezien is dat het geld waard geweest.'

Na vier jaar Denemarken is ook hun kennis van de taal aangescherpt. 'In het begin communiceerden we vooral in het Engels. Nu gebeurt alles in het Deens. Maar zeker voor de grote bedragen spreek ik bij de start liever in het Engels.'

Arbeid is beperkend

Bij de start was 80 tot 90 koeien melken het doel. Maar in de korte tijd van bijna vijf jaar is dat bijgesteld. Op dit moment melkt het koppel 120 melkkoeien met een productie van 9556 kg melk met 4,48% vet en 3,42% eiwit. Het totale quatum ging van 0,5 richting 1,1 miljoen ki-



logram melk. 'Het was eerst helemaal niet onze bedoeling om zoveel koeien te melken. We zitten al lang over onze doelstelling heen', glimlacht Roland. Groei blijft aan de orde. 'We willen eerst beter en dan pas groter worden.'

Het meest beperkend in de ambitie voor verdere uitbreiding is de factor arbeid. 'Op dit moment moeten we alle zeilen bijzetten om met eigen arbeid alles goed rond te zetten', klinkt Roland nuchter. 'De bank ziet mogelijkheden om richting 200 melkkoeien te gaan. Maar werken met personeel is in mijn ogen nog altijd een moeilijke factor vanwege de hoge ar-



Roland en Susanne Oosterink: 'We willen eerst beter en dan pas groter worden'

beidskosten. Dan hoeft 200 melkkoeien met vreemde arbeid niet noodzakelijk financieel beter te zijn dan 120 koeien op eigen kracht.'

De arbeidsbeheersing heeft bij Roland en Susanne gevolgen voor het management van de koeien. 'De eerste twee jaar gingen de koeien naar buiten', legt Roland uit. 'Door de groei blijven ze nu binnen



1329 (v. Largo), 90 punten. Productie: 4.05 365 11.278 4,85 3,64

Eerst melken, dan fokken

Roland Oosterink: 'Met fokkerij ga je niet zo snel vooruit'

en we voeren de koeien gewoon in één groep.' Naast de helft gras en mais bevat het gemengde rantsoen 4 kilo krachtvoer, 2 kilo soja, 2 kilo raapschroot, 100 gram krijt en graszaadhooi. Het teeltplan is daarop aangepast met 36 hectare mais, 45 hectare gras en 6 hectare braak. Het forse aandeel mais is snel te verklaren. 'Mais is hier interessanter dan gras. Gras kun je door de kortere groeiperioden vier keer maaien en dat is het. Mais is in één keer binnen.'

Iets minder fokker

Wie Oosterink zegt, denkt Eastland. Wie Eastland zegt, denkt fokkerij. Toch heeft het item op het bedrijf van Roland en Susanne – in tegenstelling tot het ouderlijk Eastlandbedrijf in Angeren – een ondergeschikte rol. 'We hebben bij de start wel embryo's meegenomen.' Ze maken veel gebruik van Eastland Cash. 'De eerste paar jaar was hier geen ruimte en tijd voor fokkerij. Bij de start hebben we gewoon met een stieradviesprogramma ge-

werkt, om inteelt op te vangen. De Deense fokkerij ken je immers niet.'

Nu Roland ook op dat vlak beter is ingeburgerd, gebruikt hij tot een kwart Deense stieren. 'Het grootste voordeel van die stieren is de kostprijs. Rietjes kosten zelden meer dan 11 euro.' Behalve Mascol, Stilst, Alexander, Grandprix en Boliver bevolken Flek en Etlar het inseminatievat. Bij het melkvee zijn Bojer, Hesne, Funkis naast Cash goed vertegenwoordigd, terwijl het jongvee vooral afstamt van Dustin, Didrik en Erik.

De selectie is gericht op een probleemloze koe. 'In mijn ogen is dat een soort waarvan je er zonder het te merken en zonder problemen grote aantallen kunt melken', illustreert Roland het begrip probleemloze koeien. Benen, uiers en productiekenmerken zijn belangrijk naast de eerder genoemde kostprijs per rietje. 'Hier komt de prijs vaak op de eerste plek. Investeren in duur sperma is leuk, maar het duurt eigenlijk te lang voor ik de resultaten ook in mijn boekhouding zie.' Proefstieren sluit Roland per definitie uit. 'Een goedkope fokstier kost 6 euro tegenover 2,5 euro voor een proefstier. Voor een stier waar je niets van weet, is dat te duur.' Het bedrijf wijkt op een belangrijk punt af van de landelijke gemiddelden. Waar vaak tot een derde van de veestapel wordt vervangen, is dat bij de familie Oosterink slechts 25 procent. 'Zo kan ik op eigen kracht groeien.' Toch ziet Roland een ver-

klaring voor het verschil. 'Het hele systeem is hier anders. Er is meer grond en daardoor meer jongvee. Koeien maken hier doorgaans minder lactaties en worden sneller vervangen. In Nederland zijn de boeren misschien allemaal net iets meer fokker.'

Naar snel rendement

De liefde voor de fokkerij sijpelt in elk gesprek met Roland door. Want hoewel groei de afgelopen vier jaar het belangrijkste was, zette het bedrijf toch zijn eerste stappen in de richting van ki-contracten. 'Een Largodochter werd gecontracteerd door Dansire', rakelt Roland glunderend het voorbeeld van melkkoe 1329 op. Als vaars kreeg ze 90 punten onder Deense voorwaarden. 'Op het temperament na is het een heel goede koe. Ze liep hier al, achteraf gezien vind ik het erg leuk dat het ook echt een koe van dit bedrijf is.'

Meteen haalt Roland voordelen van het fokkerijgebeuren aan. 'Het grote voordeel is dat je je wereld kunt vergroten. Met fokkerij heb je andere sociale contacten. Je krijgt niet alleen verkopers over de vloer.' Toch komt al snel de nuchterheid weer boven. 'Maar met fokkerij ga je niet zo snel vooruit. Het enige wat snel rendeert, is melken.'

Annelies Debergh

