

BRANDS

In 2010 verrees in Lemiers een nieuwe stal. Als het aan Jos en Toos Brands ligt, blijft het daar niet bij. Ze hebben opnieuw bouwplannen, ditmaal voor een mestvergister.



Jos Brands



Er is plek voor 130 koeien in de stal



Sinds een jaar melkt een robot de koeien



Brands is overtuigd voorstander van weiden



Aantal koeien:	108
Aantal stuks jongvee: 84 (34 uitgeschaard zomer)	
Melkquotum: 8 ton (waarvan 2,0 ton leasemelk)	
Aantal hectaren: 63 (waarvan 20 ha natuur)	
Rollend jaargemiddelde: 8329 4,15 3,41	
Levensproductie aanwezige koeien: 20.370	
Verwachte tussenkalf tijd: 438	
Tankcelgetal: 253.000 cellen/ml	

Bedrijfskundige cijfers 2009	
Kg melk per ha voeroppervlak:	16.200
Kg melk per vak:	600.000
Variabel deel kostprijs (€/100 kg melk):	14,0
Toeslagrechten/saldo	
nevenactiviteiten (€/100 kg melk):	9,6
Vast deel kostprijs (€/100 kg melk):	12,2
Vervangingsinvesteringen (€/100 kg melk):	0,6
Break-even-melkprijs (€/100 kg melk):	39,0
Werkelijke melkprijs (€/100 kg melk):	34,6

VOLG DE FAMILIE BRANDS OP
WWW.MELK WEG 2020.NL

Biologisch melkveehouder Jos Brands wil mestvergister bouwen en gas aan het net leveren

Vliegende start in 2015

De één jaar oude stal volledig vullen, meer grond verwerven, het bouwen van een mestvergister. Zo luidt het wensenlijstje van biologisch melkveehouders Jos en Toos Brands uit Lemiers.

tekst Inge van Drie

Tegen een helling aan ligt de ligboxenstal van Jos en Toos Brands uit Lemiers. Vanuit de stal kijken de koeien uit op het glooiende Zuid-Limburgse landschap. Bijna een jaar is de ligboxenstal inmiddels in gebruik. 'Ik ben nu 52 en ik weet niet zeker of een van onze vijf kinderen het bedrijf wil overnemen, maar ik wil zelf nog graag een aantal jaren als melkveehouder actief zijn. Met de melkrobots moet dat fysiek ook goed kunnen', vertelt Jos Brands.

In de stal is plek voor 130 koeien. Momenteel heeft Brands er ruim honderd aan de melk. 'We willen geleidelijk groeien door eigen aanwas. Als we zo doorgaan is de stal in 2013 vol.'

Niet dat het melken van die extra koeien nu veel oplevert. 'Onze grootste uitdaging is het overwinnen van de komende vier jaar. We hebben een quotum van 588.000 kg, maar we hebben het afgelopen jaar acht ton geleverd. De rest leasen we bij.' Het komende jaar verwacht Brands zelfs negen ton te leveren. 'We stonden voor de keus of kopen of leasen.

Met kopen weten we zeker dat we het geld kwijt zijn, daarom hebben we voor leasen gekozen. We verdienen er niks aan, maar we hopen dat het ons ook geen geld kost en dat we nu in 2015 een vliegende start kunnen maken.'

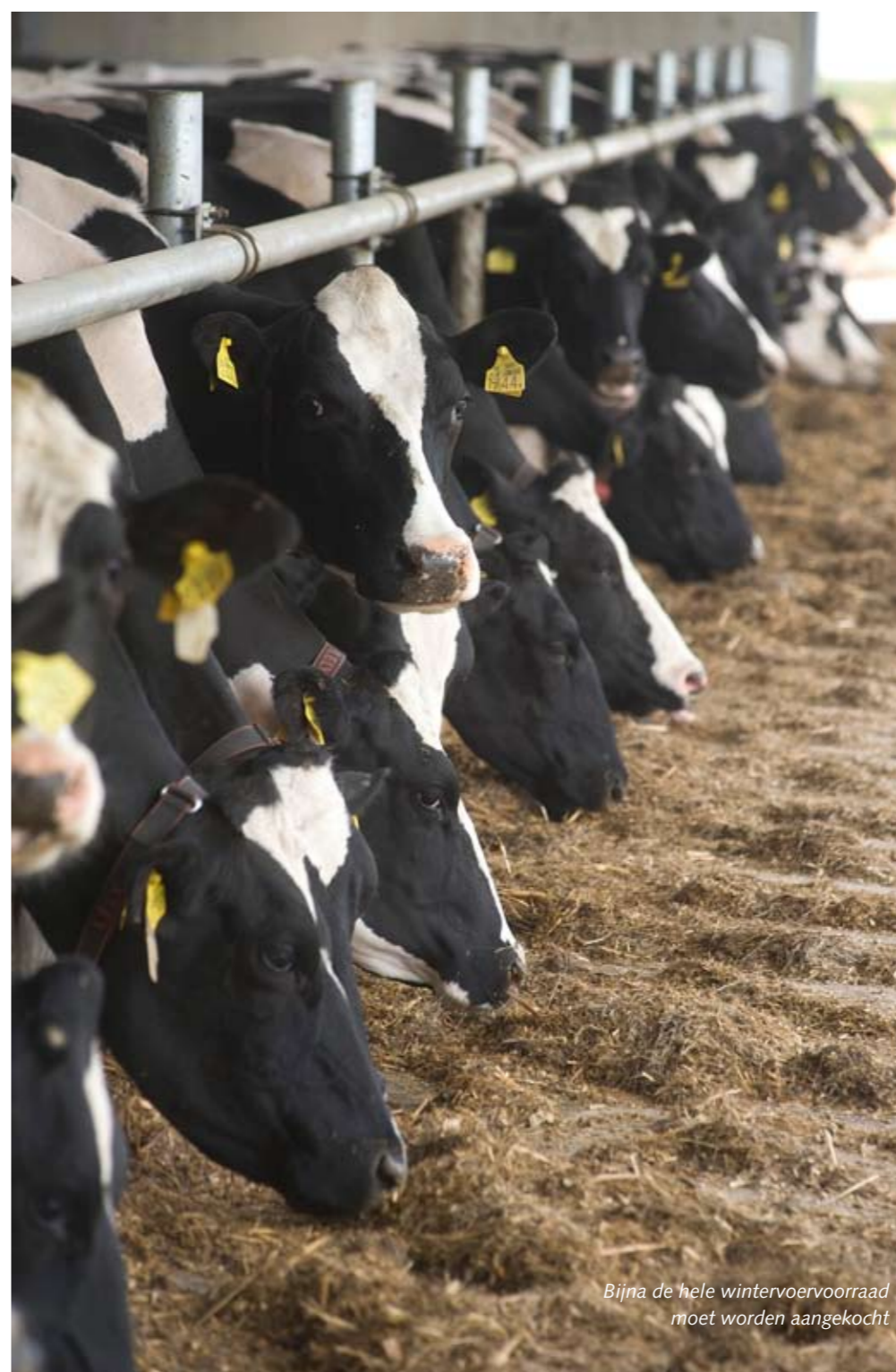
Topkuil met 850 vem

Met ruim honderd koeien heeft Brands een voor biologische begrippen bovengemiddeld bedrijf qua omvang. Tien jaar geleden maakte hij de overstap van gangbaar naar biologisch. 'We hadden de slag gemist naar grootschaligheid; qua omvang hadden we een gemiddeld bedrijf. Om extra inkomsten te verwerven, zijn we overstapt op biologisch boeren. Dat paste bovendien goed bij de aandacht voor natuur en toerisme in dit gebied.' Brands heeft ongeveer 60 hectare grond ter beschikking, waarvan 40 hectare landbouwgrond en 20 hectare natuurgrond. De huiskavel, die in gebruik is voor beweiding, is een kleine 30 hectare groot. 'Ik ben overtuigd voorstander van beweiden. De koeien gaan bij ons begin

april al naar buiten. Ze profiteren dan optimaal van het hoge eiwitgehalte in het gras, zodat ik minder duur krachtvoer hoef bij te voeren. In combinatie met de melkrobots vergt weidegang wel meer aandacht, maar dat is een kwestie van ermee leren omgaan.'

Uitbreiden van het areaal staat hoog op het verlanglijstje. 'We hebben nu een intensiteit van 15.000 kg melk per hectare. Dat betekent dat we bijna de hele wintervoorraad voer moeten aankopen. Bovendien heb je minder keus bij biologisch ruwvoer. Ik werk nu samen met een aantal biologische veehouders uit de buurt die mijn mest afnemen en van wie ik de eerste sneden gras krijg. Daarnaast is biologisch krachtvoer bijna de helft duurder dan gewoon krachtvoer.'

Niettemin zijn de wensen wat betreft extra grond moeilijk te realiseren. 'Goede grond is schaars en bij natuurgrond mis je al snel opbrengst en voederwaarde. Ook als biologische melkveehouder is het belangrijk om goede grond te hebben. Je kunt niet door extra bemesten



Bijna de hele wintervoorraad moet worden aangekocht

een hogere opbrengst halen. Voor ons is een kuil met 850 vem al een topkuil.' De bouw van een nieuwe stal, het uitbreiden van het aantal koeien: ze vormen het bewijs dat de Limburgse melkveehouder niet heeft stilgezeten. Wat hem betreft blijft het niet bij die investeringen. Brands heeft gevorderde plannen om te investeren in een mestvergister. Bijzonder daaraan is dat hij geen stroom wil opwekken, maar dat hij insteekt op gas. 'Vlak bij ons bedrijf loopt een persgasleiding, waar we het gas op kunnen leveren. Biogas bestaat voor 53 procent uit methaan, maar er zijn inmiddels mogelijkheden om dat op te waarderen tot aardgaskwaliteit.'

In eerste instantie wilde Brands het dak van de nieuwe stal vol leggen met zonnepanelen. 'Zo'n dak heeft heel wat vierkante meters. Maar de kans op het krijgen van subsidie bleek klein en de terugverdientijd is lang.'

Fruit in de mestvergister

Brands wil nu investeren in een mestvergister. Met een netwerkgroep verdiepte hij zich in de mogelijkheden. 'Als je het goed doet, moet het geld op kunnen leveren. Dat moet ook, ik wil er wel aan verdienen.'

In de omgeving is nog geen vergister, weet Brands. Dat biedt perspectief. Bovendien zou hij doorgedraaid fruit en bakkerijafval als grondstof voor de mestvergister kunnen gebruiken. Ook de afzet van het digestaat levert naar verwachting geen problemen op. 'We zitten hier vlak bij de grens. In Duitsland is veel vraag naar biologische mest. Hopelijk laat de regelgeving het toe om het digestaat over de grens af te zetten.'

Bij de bouw van de stal heeft de Limburgse melkveehouder in ieder geval al rekening gehouden met de mogelijke bouw van de mestvergister. Achter de nieuwe stal ligt nog terrein braak. Lukt het Brands om er in de komende jaren een mestvergister neer te zetten? |