

Bedrijfsgegevens

Maatschap Blom Didam
'Stille vennootschap'
3 vennoten
5 kalverstallen
560 blankvleeskalveren
720 rosékalveren
1,84 hectare



Tekst en beeld: Ellen van den Manacker

“Doordat Bert op veel bedrijven komt, kunnen wij weloverwogen beslissingen maken op ons bedrijf”



Na een studie Agrarisch Ondernemerschap in Dronten zag Bert Blom (28) zijn toekomst op het ouderlijk bedrijf tegemoet. Het tij keerde toen Bert vlak voor zijn afstuderen benaderd werd door ForFarmers voor een baan als voorlichter vleesveehouderij. Zijn ouders Gijs (58) en Nel (54) moedigden hem aan om eerst een aantal jaren zijn voeten onder de tafel van anderen te steken. Het bedrijf met 560 blankvleeskalveren en 720 rosékalveren in Didam (Gld) kunnen zij de eerst aankomende jaren nog met zijn tweeën aan.

Geschiedenis

Gijs: “Op mijn 21e heb ik mijn eigen bedrijf opgestart. Ik heb negen melkkoeien gekocht en heb later ook het melkveebedrijf van mijn ouders overgenomen. Tot 1991 hebben wij altijd melkkoeien gehad, daarna zijn we overgegaan op kalveren. Het aantal koeien dat wij hadden, was te weinig voor de toekomst. Het melkquotum hebben we toen verkocht, waardoor we een buffer hadden om een nieuw bedrijf aan te kopen. Zo zijn we destijds van Drenthe naar Gelderland verhuisd: in Didam hebben we een bedrijf aangekocht met 540 vleeskalveren in 1992. In 1996 hebben we hier een nieuwe stal bijgebouwd, waardoor we op 1000 kalveren

zaten. Uiteindelijk hebben we in 2011 één stal weggehaald en twee nieuwe stallen neergezet en gevuld met rosékalveren.”

Buitenshuis

Bert: “Naast dat ik in maatschap zit met mijn ouders, werk ik 40 uur in de week bij ForFarmers als voorlichter vleesveehouderij. De bedoeling was om gelijk na mijn studie op het ouderlijk bedrijf aan de slag te gaan, maar vlak voor mijn afstuderen werd ik benaderd door ForFarmers. Mijn vader had bij onze veevoederleverancier laten vallen dat ik bijna afgestudeerd was en zo is het balletje gaan rollen. Ik werd gebeld of ik interesse had in

een baan. Aangezien ik, naast werken op het eigen bedrijf, ook graag buitenshuis wilde kijken, heb ik deze kans gepakt. Inmiddels ben ik 3,5 jaar werkzaam bij ForFarmers. Ik kan het iedereen aanraden om een aantal jaar buiten de deur te werken.”

Nel: “Ons bedrijf is goed gemechaniseerd, dus de aankomende jaren kunnen Gijs en ik de kalveren samen nog aan.”

Gijs: “Ook wij hebben er voordeel van dat Bert buiten de deur werkt. Hij komt op veel bedrijven en ziet daar wat goed gaat en wat niet goed gaat. Hij leert daardoor veel verschillende kanten van de kalverhouderijsector kennen en hij heeft op deze manier ook zijn



Bert Blom
Voorlichter
vleesveehouderij bij
ForFarmers 128 jaar
Lid van
AJK de Liemers

“Ik wilde graag buitenshuis kijken”

eigen inkomen, waardoor hij zelf een buffer kan creëren voor de toekomst.”

Bert: “De komende jaren wil ik nog werken als voorlichter vleesveehouderij bij ForFarmers, dit heeft geen gevolgen voor de samenwerking binnen de maatschap. Op dit moment worden beslissingen op het bedrijf altijd samen genomen, mijn mening telt daarin net zo goed als die van mijn ouders.”

Nieuwe stal

Gijs: “We hadden eerst alleen blankvleeskalveren. Door zijn werk ziet Bert de toekomst van de vleesveehouderij. Hierdoor kwam het houden van rosékalveren ter sprake. Na oriëntatie hebben we vorig jaar een oude stal gesloopt en twee nieuwe stallen voor rosékalveren neergezet.”

Bert: “De manier van voeren en ondernemen is anders bij rosékalveren. Bij rosékalveren hebben we meer vrijheid in ondernemen. Nu kunnen we bijvoorbeeld ons eigen voer inkopen. Dat spreekt mij meer aan.”

Gijs: “Het idee om het bedrijf uit te breiden was er al. Bert was geïnteresseerd in het houden van rosékalveren en heeft ons toen meegenomen naar twee bedrijven, waar hij via zijn werk komt. We stonden er zeker niet negatief tegenover, we moeten meegaan met de markt.”

Nel: “Of we de blankvleeskalveren helemaal wegdoen? Dat is totaal afhankelijk van de markt.”

Gijs: “Rosékalveren komen om de 10/11 weken, dus de bouw van de nieuwe stallen moest binnen dat tijdsbestek af zijn. In februari werd de oude stal gesloopt, in maart begon de bouw van de eerste nieuwe stal en in juni stonden de eerste kalveren in deze stal.”

Bert: “De grootste uitbreiding en investering hebben we nu achter de rug. Investerings die we nu en in de nabije toekomst doen zijn om het werk te verlichten. Zoals het voer kruien bijvoorbeeld, dat is zwaar en tijdrovend werk. Dit kan efficiënter, dus hebben we een voerkar gekocht, waarmee het werken makkelijker en sneller gaat.”

Maatschap

Gijs: “We zitten nu twee jaar in een ‘stille vennootschap’. Voordat we in maatschap gingen, hebben we het bedrijf laten taxeren. Alle investeringen die we sindsdien doen, doen we met zijn drieën.”

Bert: “Naast mijn fulltime baan bij ForFarmers werk ik zoveel mogelijk mee op het bedrijf. Zeker in de weekenden, maar ook in drukke tijden spring ik bij. In het plannen van afspraken kan ik flexibel zijn. Bij drukte thuis plan ik in overleg met klanten van ForFarmers en mijn ouders mijn agenda.”

Aanraden

Bert: “Ik kan het absoluut aanraden om voordat je in daadwerkelijke maatschap gaat, eerst bij een ander bedrijf aan de slag te gaan. Je leert zo veel, je hebt een inkomen buitenshuis en je steekt je voeten ook bij een ander onder de tafel, waardoor je veel ervaringen meekrijgt. Daarnaast bouw je een groot netwerk op, waar je ook zeker in de toekomst en op je eigen bedrijf wat aan hebt.”

Gijs: “Wij kunnen het ook zeker aanraden. Bert doet een heleboel mensenkennis op en dat is heel belangrijk. Omdat hij op veel bedrijven komt, kunnen wij de weloverwogen beslissingen maken op ons bedrijf en staan we voor in de rij qua marktontwikkelingen.”

Taakverdeling

Gijs: “Wij doen de voornaamste zaken van de bedrijfsvoering. Bert helpt mee bij drukke werkzaamheden en berekent het voer voor de rosékalveren, maar we doen ook veel in overleg. De kalveren moeten bijvoorbeeld veelal gesorteerd worden, dat doen we in goede harmonie: beslissingen met betrekking op de bedrijfsvoering nemen we altijd samen.”

Passie

Bert: “Continuïteit op het bedrijf vind ik belangrijk: het moet allemaal blijven draaien. Je moet proberen om bij elk kalf het onderste uit de kan te halen en zorgen dat iedereen daar tevreden mee is: vennoten, maar ook toeleveranciers en handelaren.”