



Leo en Rita, Nathalie en Jim Pluym

Gezamenlijk neemt de familie Pluym alle werkzaamheden en ook de fokkerijactiviteiten op het melkveebedrijf voor haar rekening.



Aantal koeien:	150
Groeien naar:	250
Melkproductie:	9687 4,05 3,44
Hoeveelheid land:	100 hectare

Jim Pluym: 'Bij winnen met een eigengefokte koe is de voldoening nog zo veel groter'

Werk afgewisseld met fokkerij

De Savarddochters Saskia en Sara behaalden afgelopen januari een dubbel succes voor de fokkerij van Leo en Jim Pluym uit Lille. Met de komst van een nieuwe melkveestal en de groei naar 250 melkkoeien zijn de melkveehouders klaar voor de toekomst.

tekst **Annelies Debergh**

Op de plek waar de nieuwe melkveestal komt, gaapt een grote, diepe kuil in de grond. Veel meer dan dat is er van de bouwplannen nog niet te merken. De groeiplannen richting 250 melkkoeien zijn wel hét gespreksonderwerp

ten huize Pluym. Vader Leo en zoon Jim Pluym zitten volop in de laatste besluitfase. 'Eind deze week beslissen we welk type melkrobot we nemen.'

Dat het een automatisch melksysteem zou worden, stond al erg lang vast. 'Ar-

beid speelde de voornaamste rol in onze beslissing om voor automatisch melken te kiezen', legt vader Leo Pluym uit. Zoon Jim valt zijn vader bij. 'Als je dagelijks twee keer melkstellen voor 250 koeien moet aansluiten in een gewone



melkput, dan houd ik mijn hart vast voor gezondheidsproblemen op de langere termijn.'

Maar dat is niet de enige reden om te kiezen voor melkrobots. 'Dat de koeien meerdere keren per dag worden gemolken bij een automatisch melksysteem is een ander belangrijk voordeel voor hoogproductieve melkkoeien. Ook op sociaal vlak is automatisch melken een voordeel. Niet dat we ervan uitgaan dat we minder werk zullen hebben, we denken alleen dat we anders kunnen werken en minder aan melktijden gebonden zullen zijn. De melkrobot verlicht het werk.'

Bewust familiebedrijf

Inmiddels is al de vierde generatie op dit melkveebedrijf aan de slag. Leo Pluym kwam in 1978 in het bedrijf, samen met zijn vrouw Rita Van Gorp. In 2006 nam zoon Jim Pluym een melkveebedrijf aan de andere kant van Lille over. De bedrijven werden in 2010 weer samengevoegd op de ouderlijke locatie. Sinds zijn huwelijk afgelopen zomer is ook Jims vrouw Nathalie in het bedrijf gestapt.

De keuze voor een familiebedrijf is bewust, vertelt Leo Pluym. 'Ik ben voorstander van een bedrijf waarin beide



Saskia (v. Savard), kampioene vaarzen op de CRV Koe-Expo in Gent

partners samenwerken. Er samen als koppel voor gaan kan het bedrijf alleen maar ten goede komen. Het samen kunnen werken en het samen kunnen overleggen, de mentale ondersteuning is belangrijk in een bedrijf. Partners kunnen thuis evengoed de kost verdienen.'

In de stal lopen nu 150 melkkoeien. 'Vorig jaar hebben we veel vaarzen ver-

kocht, dit jaar houden we zelf alles aan.'

Jim wijst op de groeiplannen. 'We willen in één keer de volle capaciteit van de nieuwe stal benutten. Die groei willen we bij voorkeur zo veel mogelijk met eigen fokvee realiseren en dus gaan nu geen vaarzen weg.'

Door die maximale benutting van eigen fokmateriaal is er te weinig plaats in de huidige stal. 'We wilden oorspronkelijk gaan naar 200 melkkoeien, maar dan moet je weer kiezen tussen drie of vier melkrobots', legt Leo uit. 'Het leek ons nuttiger om in één keer door te groeien naar vier melkrobots. Met vier robots bouwen is ook een stuk gemakkelijker en logischer. Nu komen de melkrobots per twee tegenover elkaar in de stal.'

Comfort koe centraal

Over elke keuze in de nieuwe stal is zorgvuldig nagedacht. Zo ook over het type ligbox, een diepstrooiselbox met een mix van landbouwkalk, stro en water. 'We kiezen met het oog op comfort voor de koe. Een goede atleet moet goed verzorgd worden. Zand is voor de koe in onze ogen de beste boxbedekking, maar we twijfelen eraan of het ook voor de boer kan werken. Daarom kiezen we voor de mix met kalk en stro. De meerwaarde in de mest is een bijkomend voordeel.'

Leo en Jim deden op tal van plekken ideeën op. 'Had ik die tijd met de fiets gereden, dan had ik er al twee versleten', lacht Leo. De bouwplannen werden ook aan alle bedrijfsadviseurs voorgelegd. 'Als boer ben je soms bedrijfsblind en denk je niet altijd aan bepaalde zaken. Adviseurs komen overal en weten waar verbeterpunten kunnen zitten.'



De oude melkveestal is overbezet in afwachting van de nieuwbouwstal



Nummer 113: Sara 1807 (v. Savard),
kampioene jonge koeien op de
CRV Koe-Expo in Gent

Jim noemt zo onder meer de bewuste keuze voor een centrale voergang. 'In één groep 250 melkkoeien overzien is bijna onmogelijk. We werken daarom bewust met een hoog- en een laagproductieve groep, gescheiden door een centrale voergang.' De lagere kostprijs is meegenomen. 'Een extra voergang had 300 vierkante meter extra betekend. Dat is een groot bedrag in bouwkosten.'

Economische waarde fokkerij

Momenteel is er voldoende grond voor voer- en mestafzet. Met extra aankopen van bijproducten moet dat ook voldoende zijn voor het voeren van de dieren in de toekomst. Nu krijgen de 150 melkkoeien een gemengd basisrantsoen met 22 kg maaskuil, 5,5 kg droge graskuil, 10 kg perspulp, 4 kg bierbostel en 0,5 kg luzerne. Daarop halen ze een rollend jaargemiddelde van 9687 kg melk met 4,05% vet en 3,44% eiwit.

De tussenkalftijd ligt nu op 417 dagen. 'Ons doel ligt op 12.000 kg melk per volledig afgesloten lactatie. Met meer comfort en meerdere keren melken willen we meer kilo's melk per koe kunnen produceren.'

Fokkerij blijft daarbij een belangrijke passie. 'Fokkerij heeft ook een economische waarde.' Jim ziet daar een vergeten rol. 'Fokkerij is niet alleen belangrijk voor de verkoop van goed fokmateriaal. Een sterk exterieur fokken en een goede melkproductie hebben ook een economische waarde. Met slechte benen en diepe uiers krijg je geen duurzaamheid

in de koeien gefokt. Een goed exterieur is belangrijk.'

Fokkerij brengt arbeidsvreugde

Leo noemt ook het aspect arbeidsvreugde. 'Fokkerij is belangrijk voor het werkplezier. Boeren mag geen sleur worden en dat kan volgens mij het beste door een goed evenwicht te vinden tussen werk en hobby.'

Het doel is het fokken van een zo compleet mogelijke koe. 'We willen koeien die gemakkelijk ruwvoer kunnen verwerken en van dat voer ook gemakkelijk melk kunnen produceren. Dat is voor ons duurzaamheid.' Vroeger lag de nadruk nog meer op melk, zo geeft Leo aan. Inmiddels is dat minstens een plus van 600 liter melk. 'We willen nog steeds stieren die ruim positief zitten in de melk en daarbij positief scoren voor gehalten.'

Snowfever, Atlantic, G-Force en Emerald zijn vaak ingezette partners bij de zwartbonte koeien. Aram is dat bij de roodbonten. 'Wat rood is, blijft zo veel mogelijk rood', zegt Jim. Op dit moment bestaat de stal uit vijftig procent roodbonte en vijftig procent zwartbonte koeien. 'Maar de kleur speelt eigenlijk geen rol. We willen gewoon goede koeien fokken.' Dat het vooral om genoomstieren gaat, is niet direct een bewuste keuze. 'We gebruiken bij voorkeur de hoogste indexstieren.'

De winst van de Savardzusjes Saskia en Sara bij respectievelijk de roodbonte vaarzen en de roodbonte middenklasse

op de CRV Koe-Expo in Gent zien de fokkers als een mooie bevestiging van hun fokkerijkoers. De kampioene Sara heeft haar winnende genen niet van een vreemde. Ook grootmoeder Cindy, een Faberdochter, was er in 2007 kampioen. 'We wisten wel dat we goede koeien mee hadden, maar een dubbele overwinning blijft een verrassing.' Jim is nog zichtbaar blij om de winst van het duo. 'We waren een van de grootste deelnemers in Gent en we hadden alles zelf gedaan, alles zelf geclept, alles ook zelf gefokt. Dan is de voldoening nog zo veel groter.'

Werk in goede handen

Deelnemen aan prijskampen blijft er ondanks de groeiplannen bijhoren. 'Alsof de prijskampen zonder ons niet meer door zouden gaan', grapt Leo. Hij roemt op dat punt nog eens de hulp en de steun van Rita en Nathalie in het bedrijf. 'Het is altijd een goed gevoel als je weet dat alle werkzaamheden thuis – ook als wij met twee weg zijn – in goede handen zijn.' De beide vrouwen staan voor honderd procent achter elk facet in de bedrijfsvoering. Leo: 'Deelnemen aan prijskampen zit ons in het bloed. Dat laat je niet zomaar liggen.'

Voor de toekomst ligt de aandacht op de stijging van de melkcijfers. 'De productie moet omhoog en op exterieur willen we niet toegeven', vat Jim samen. 'En we willen het managen van een kudde van 250 melkkoeien goed in de vingers krijgen. Op die manier hopen we voor tien tot vijftien jaar op koers te zitten.' |