

Doordacht stappenplan bracht Ed en Alja Zomer bedrijf met toekomst

'Met zo min mogelijk geld zo veel mogelijk omzet'

Binnen zes jaar meer dan verdubbelen, het bedrijf overnemen en een nieuwe stal bouwen. Door compromisloos keuzes te maken, een aantal jaren keihard werken en de juiste adviseurs aan zich te binden, wisten Ed en Alja Zomer van de bescheiden ouderlijke boerderij een bedrijf met toekomst te maken.

tekst **Wichert Koopman**

Ze hebben het meer dan vijf jaar volgehouden. Zes uur op een dag melken, overvolle stallen, vee op twee locaties, bouwen en ook nog voor drie kleine kinderen – waaron-

der een tweeling – zorgen. 'Natuurlijk waren er wel eens momenten dat we er helemaal doorheen zaten', vertellen Ed en Alja Zomer eerlijk. 'Maar we wisten waar we het voor deden en dat de situ-

atie tijdelijk was. Nu zijn we blij met wat er uiteindelijk staat.'

Het was voor Ed (33) in 2005 nog lang niet zeker dat hij de boerderij van zijn ouders zou overnemen. Vier dagen in de week werkte hij voor AB Oost als bedrijfsleider op grotere melkveebedrijven, daarnaast hielp hij zijn vader. Ook Alja (32) had een volledige baan buitenshuis. Met een quotum van 430.000 kilo melk, dertig hectare grond en een krappe stal voor vijftig koeien had het ouderlijk bedrijf een bescheiden omvang. Meer dan groeien in stapjes zat er niet in. En dan zou er ook nog een keer gebouwd moeten worden. 'Ik wist nog niet of ik dat zag zitten', bekent de veehouder.

Toen de achterbuurman – bij wie Ed op

Ed en Alja Zomer: 'Meer koeien melken levert elke dag geld op'



Adviseur Gerrit Teune: 'Het leek een heel grote stap...'

'Eind 2005 benaderde Ed Zomer mij voor advies. De achterbuurman, bij wie hij al een aantal jaren molk, wilde stoppen. Of er mogelijkheden waren om dit bedrijf over te nemen? Het leek een heel grote stap, maar we zagen kansen, omdat Ed dankzij de arbeidsrelatie gebruik kon maken van de mogelijkheid om fiscaal geruisloos door te schuiven. We hebben toen samen een meerjarenplan gemaakt.'

Gerrit Teune, cliëntenadviseur bij Flynth Accountants, verduidelijkt de genomen stappen door de familie Zomer. 'Een nieuwe stal bouwen leverde niet meteen meer geld op, veel koeien melken wel.

dat moment al een aantal jaren molk – te kennen gaf zijn bedrijf te willen beëindigen, zag hij ineens wel een kans om snel vooruit te komen.

Stappenplan

Met cliëntadviseur Gerrit Teune van Flynth Accountants uit Dalfsen zetten de veehouders de mogelijkheden op een

Door naast de oude stal met 50 boxen een halve nieuwe stal te bouwen met 70 boxen konden met zo min mogelijk investeringen alle koeien op één plek gehuisvest worden. De bestaande 2x4-melkstal werd opgelapt en uitgebreid tot een 2x7. Niet optimaal, maar het kon. We hebben wel direct in het plan meegenomen dat deze oplossing, die een zware arbeidsbelasting betekende, tijdelijk moest zijn. Na vijf jaar zou de financiering echter zover zijn afgelost, dat er ruimte zou ontstaan om te investeren in het afbouwen van de stal en een nieuwe melkstal. Dat is ook gebeurd.' 'Daarbij hadden we het geluk dat we

door de investeringen slim te plannen, gebruik konden maken van een aantal subsidieregelingen. Niet voorzien in ons plan was het slechte melkprijsjaar 2009 en een versnelde bedrijfsovername toen vader na een plotselinge hartaanval een stapje terug moest doen. Het tekent deze ondernemers dat ze ruimte hadden om deze onverwachte gebeurtenissen op te vangen. Zo hebben ze, ondanks de lang niet optimale omstandigheden, altijd een saldo gedraaid dat zich kon meten met de beste 25 procent van ons kantoor. Ook in de niet toegerekende kosten opereren ze scherp. Nu de druk wat van de ketel is, is het zaak om scherp te blijven.'

rij. In één keer het einddoel realiseren was niet mogelijk, maar met een goed doordacht stappenplan kon het wel (zie kader). Het was in eerste instantie zaak om met zo min mogelijk extra geld zo veel mogelijk extra omzet te maken. Door de oude stal en melkstal te blijven benutten en niet meer dan een halve nieuwe stal te bouwen, kon met beperkte investeringen direct het hele quotum en de veestapel van de buurman te gelde worden gemaakt. Na vijf jaar zou er voldoende zijn afgelost voor de laatste fase. Overigens molk Zomer alleen in het eerste jaar het quotum volledig vol om de melkpremie veilig te stellen. In de jaren daarna is steeds een deel van de melk-rechten verleased.

De vertrouwde huisbankier durfde het ambitieuze plan niet aan. Bij een andere bank hadden de ondernemers wel de juiste klik. 'Als je dergelijke stappen zet, is het heel belangrijk dat je adviseurs om je heen hebt met wie je goed kunt communiceren en die ervoor willen gaan', ervaren ze.

In Alteveer (gemeente Hoogeveen) staat sinds vorig jaar een complete stal voor 130 melkkoeien met een 2x14 zij-aan-zij-rapid-exitmelkstal. In de oude ligboxenstal kunnen het oudere jongvee en de droge koeien royaal worden gehuisvest. Het totale melkquotum is net geen miljoen liter melk. Naast de 30 hectare eigen grond en de 8 hectare los land pacht de familie Zomer 17 hectare grasland van de buurman. Hij verbouwt bovendien nog 17 hectare mais.

Direct geld

Het economisch rendement weegt zwaar in de afwegingen die de ondernemers maken, ook in de dagelijkse bedrijfsvoe-

ring. Als de voerprijzen hoog zijn, draaien ze de krachtvoerkraan dicht, melk verlesen zien ze als een strategische keuze. Een onorthodox staaltje van rendementsdenken leverden de DOC-leden in het rampzalige melkprijsjaar 2009. Al in mei besloten ze een groot deel van de melk te verlesen. Op die 250.000 liter haalden ze in dat jaar een hoger saldo dan menig collega met melken wist te realiseren.

De Drentse melkveehouders fokken weinig jongvee op en insemineren een groot deel van de veestapel met Belgische blauwen. 'Aanvankelijk hadden we maar heel beperkt ruimte voor jongvee', verklaren ze. 'Daarnaast leveren de blauwe kalveren direct geld op en worden we zo gedwongen zuinig te zijn op onze koeien.' Ondanks de lang niet optimale omstandigheden blijft de uitval al jaren beperkt tot rond de twintig procent.

Het voeren van de melkkoeien wordt sinds de overname van het vee van de buurman uitbesteed aan een loonwerker. 'We hadden destijds alleen een oude kuilvoersnijder en geen geld voor een voermengwagen en een shovel. Als je het zelf doet, is gemengd voeren ook eigenlijk te duur en bovendien steken we onze tijd liever in de koeien', vinden Ed en Alja.

Eenzelfde filosofie volgen de melkvee-houders ten aanzien van de totale mechanisatie van het bedrijf. Die is zeer beperkt en grotendeels afgeschreven. Het grootste deel van het landwerk wordt uitbesteed. 'Met grote machines kun je niets verdienen. Er gaat veel geld in zitten en je gebruikt ze maar één week per jaar. Meer koeien melken is aantrekkelijker. Dat levert elke dag geld op.'

