

Willem en Paulus Willem Streekstra

De familie Streekstra uit Anjum realiseert een kritieke melkprijs van 28 cent. Alles staat in het teken van kostprijsbeheersing. De melkrobot moest wijken voor een tweedehands melkstal.



Melkproductie:	**1.400.000 kg**
Aantal koeien:	**160**
Grond:	**87 ha w.v. 12 ha maisland**
Rollend jaargem.:	**8000 kg 4,37% 3,52%**
Kritieke melkopbrengst:	**28 euro/100 kg melk**

Familie Streekstra vergroot de huisvesting naar Oost-Europees model

Opschalen voor 1600 euro per koe

Willem Streekstra is niet jaloers op stallen van 6000 euro per koeplaats. Samen met zijn zoon Paulus Willem is hij een kei in het denken in rendement. ‘Wij willen geld verdienen, daar zijn we voor bezig. De meeste boeren verdienen alleen hun kostprijs.’

tekst **Tijmen van Zessen**

Het land ligt er dor bij in het late voorjaar van 2013. Wie niet beter weet, zou zeggen dat het januari is. Ook de percelen van Willem (57) en Paulus Willem (23) Streekstra zien eerder geel dan groen. De melkveehouders uit Anjum klagen er niet over, ze zijn wel gewend aan een uitgesteld voorjaar. De overlast van duizenden ganzen kost hen elk jaar een volledige eerste snede.

‘Als de meeste boeren bemesten voor de tweede snede, geven wij nog een extra portie voor onze eerste snede, de ganzen vertrekken hier pas vanaf half mei’, vertelt Paulus Willem. Zijn vader knikt en vult aan: ‘Hier tegen de Waddendijk is de zeeklei erg productief, normaal gesproken is een drogestofopbrengst van veertien à vijftien ton droge stof per jaar mogelijk, maar daar blijft nu niet meer dan tien à elf ton van over. De schade wordt op zichzelf netjes vergoed, maar het voer dat je koopt, heeft niet snel de kwaliteit van de eerste snede die je zelf van het land haalt.’

Fietsenstalling

De extreme schade aan het grasland dwingt Streekstra om de graszode elke vier jaar te vernieuwen. Een andere manier om ruwvoertekorten zo veel mogelijk te beperken, is de aankoop van grond, de afgelopen jaren in totaal zo’n 14 hectare. Daarmee beslaat de totale oppervlakte van het bedrijf 87 hectare, waarvan 12 hectare mais. Niet voldoende om de 160 melkkoeien plus bijbehorend jongvee van eigen ruwvoer te voorzien, maar het komt een eind in de





De tweedehands melkstal kostte 57.000 euro



Op de voorgrond de nieuwe stal, rechtsachter de oude ligboxenstal

richting. ‘We willen minimaal 80 procent van ons eigen voer winnen, want voer wordt peperduur in Nederland. Ik denk dat voer na 2015 de beperkende factor zal zijn.’

Met de historisch lage rentestand en de hoge pachtprijzen van dit moment is grond kopen volgens Streekstra aantrekkelijk. ‘Koop je nu grond voor 50.000 euro per hectare en je leent tegen twee à drie procent rente, dan zit je al op de pachtprijs. Grond is gezien de waardevermeerdering nooit een verkeerde investering geweest.’ Toch is het rendement op investeringen in grond laag, weet Streekstra. En dat is tegen zijn principe. De veehouder is een uitblinker in het denken in rendement. Zijn bedrijf draait een kritieke melkprijs van 28 cent per kilo melk, grofweg zeven cent onder het Nederlands gemiddelde. ‘Die zeven cent marge is ons streven. Wij willen geld verdienen, daar zijn we voor bezig. Tachtig procent van de Nederlandse boeren verdient alleen de kostprijs terug.’

Het statement van Streekstra komt bij de uitbreiding van zijn stal het best tot uitdrukking. Vier jaar geleden breidde hij de capaciteit van zijn stallen uit van 110 naar 210 stuks grootvee-eenheden.



De uitbreiding van de stal roept associaties op met een fietsenstalling. Een deel van het verblijf is in gebruik voor het jongvee



Het grasland ligt er dor bij, de familie Streekstra is gewend aan een laat voorjaar; jaarlijks vreten ganzen de eerste snede compleet weg

De kosten bedroegen exclusief melkstal niet meer dan 1600 euro per koe. Het nieuwe gedeelte heeft wel iets weg van een doorsnee fietsenstalling: twee rijen boxen met een afdakje erboven. Daartussen een voerpad en een dichte vloer (1 + 1 opstelling) met een mestschuif; simpeler kan bijna niet.

'We raakten geïnspireerd door dit type huisvesting tijdens onze vakantie in Hongarije. Ons voerhek is net als daar niet veel meer dan een staalkabel. We kwamen erachter dat je in zo'n simpele stal ook melken kunt, de kostprijs ligt er op 25 cent per kilo melk. Mensen die daar investeren in melkveebedrijven praten niet in termen van "hoeveel kan ik melken?", maar vragen zich af "hoeveel kan ik verdienen?" Dat leidt tot een heel andere manier van boeren.'

Bewust versoberen

Streekstra's credo is vooral 'keep it simple' en daarom nam hij na elf jaar afscheid van zijn automatisch melksysteem. 'Een melkrobot is niet goed voor een lagekostenboer, die krijgt daar stress van. Op enig moment betaalden we elk jaar twee cent per kilo melk voor onderhoud, een slordige 18.000 euro per jaar. Als je daar vijf à zes cent afschrijvingen bij optelt, dan kun je daar geen boer bij blijven.'

De melkrobots maakten plaats voor een tweedehands 2 x 14 zij-aan-zijmelkstal van een geitenhouder. 'Er zit geen elektronica in, geen rapid exit, geen beweegbare vloer, met deze stal kunnen we tegen lage kosten wel veertig jaar melken', vertelt Paulus Willem.

Hij bouwde met een bevriende zzp'er het melkgebouw over de melkstal en verving de melkklauwen. Uiteindelijk kostte de melkstal 57.000 euro en het melkgebouw 25.000 euro. Tel daarbij op het nieuwe gedeelte van de ligboxenstal en de opschaling van het bedrijf komt uit op een bedrag van 2300 euro per koe (exclusief mestopslag, die was er al).

Willem: 'Wij vragen ons bij een investering af of we die kunnen terugverdienen in twee à drie jaar. Met de melkstal gaat dat lukken, alleen al door de besparing op onderhoud en elektra. We produceren straks meer melk met hetzelfde machinepark in praktisch dezelfde gebouwen. De bewerkingskosten waren opgelopen naar twaalf euro per honderd kilo melk, maar kunnen nu terug naar negen euro.'

Het versoberen van de bedrijfsvoering is volgens Streekstra niet uit nood geboren. En het is ook niet dat het bedrijf zijn glans verliest. 'Wij zijn niet jaloers op een stal van 6000 euro per koeplaats. Een koe moet droog kunnen liggen en goed voer krijgen, een geïsoleerd dak heeft ze echt niet nodig. Dure machines kopen we evenmin. We werken bewust overwegend met tweedehands spullen, wij willen graag een paar centen op de rekening hebben staan.'

De winterse ongemakken van het sobere stalsysteem neemt Streekstra op de koop toe. Een gevolg van het open karakter van de stal is bijvoorbeeld het aanvriezen van mest op de vloer.

Niet zonder mais

De eenvoudige manier van boeren betekent niet dat de productie nu is teruggevallen naar 'oostblokniveau', de 160 koeien produceren nog steeds vlot 8000 kilo melk per koe. Voeding staat daarin centraal volgens Streekstra. Noodgedwongen is vooral krachtvoer dit seizoen de melkdrijvende component. Uit oogpunt van kostenreductie experimenteert de veehouder met een rantsoen zonder mais. Maar met 28 kilo krachtvoer per 100 kilo melk en 9 euro voerkosten per 100 kilo melk boert hij, zeker voor een lagekostenboer, bepaald niet scherp. 'Komend seizoen willen we minder krachtvoer en meer mais voeren. Goed voeren is mais voeren, voor een stabiele penswerking moet een holsteinkoe toch mais hebben.'

Op dit moment krijgen de koeien een tmr-rantsoen van graskuil, bierbostel, sojaraap, maismeel, citruspulp en corngold. Staat een dergelijk systeem niet haaks op het principe van lage kosten? 'Op het inkopen van losse krachtvoergrondstoffen haal ik gemiddeld zo'n vijf cent per kilo voordeel ten opzichte van de prijs voor mengvoer uit de fabriek. Energierijke brok kost al snel 30 cent per kilo, voor maismeel betaal je 25 cent. En voor het komend jaar heb ik al maismeel ingekocht voor 22 cent per kilo. Dat voordeel moet de kosten van de mengwagen vergoeden, maar op dit moment speelt de hoge dieselprijs ons wel parten.'

De belangrijkste randvoorwaarde voor voldoende melkproductie is volgens Streekstra een goede ruwvoerkwaliteit. Niet voor niets vernieuwt hij zijn grasland elke vier jaar. Daarnaast is hij een fervent voorstander van zomerstalvoeren: 'Het gras is altijd schoon en van vers gras nemen de koeien dagelijks drie kilo droge stof extra op. Dat bespaart al snel weer een kilo krachtvoer.'

Maar is dat voordeel voldoende groot om de koeien op stal te houden? Recent onderzoek van Wageningen UR toont een positief verband tussen weidegang en arbeidsinkomen. Is het voor een lagekostenbedrijf niet logischer om de koeien te weiden? 'We zijn met zomerstalvoeren begonnen toen we met robots gingen melken, maar nu we in de melkstal melken, denken we wel weer na over weidegang. Het is alleen de vraag of we daarmee de maximale opbrengst van onze grond halen. Grond is het duurste productiemiddel. Stel dat we meer voer moeten kopen als we gaan weiden, dan stijgt onze kostprijs.' |