

Dirk Streefkerk: 'Alleen de waardedaling van grond hadden veel bedrijven hier in Denemarken nog wel overleefd'

Vasthouden aan groei

De financiële malaise in de Deense melkveehouderij gaat ook niet voorbij aan Dirk en Truus Streefkerk. Financiering van de al ingezette groei vormt een cruciaal obstakel, maar niet voor het dagelijkse werkplezier. Daarvoor zorgen fraaie koeien, zandligboxen en personeel.

tekst **Florus Pellikaan**

Terwijl veel bedrijfsopvolgers op hun drieëntwintigste nog een opleiding volgen of voorzichtig in het ouderlijke bedrijf beginnen mee te ondernemen, nam Dirk Streefkerk op die leeftijd al resoluut de beslissing om te gaan emigreren. Niet dat het melkveebedrijf in De Wilp met 430.000 kilo melk geen toekomst had. Juist met het oog op die toekomst hadden zijn ouders hun huurboerderij in Muideren in 1974 verkocht en de overstap gemaakt naar de Fries/Groningse provinciegrens. 'Eigenlijk waren we toen al half geëmigreerd en zaten we dus niet meer echt vast aan onze geboortegrond', vertelt Dirk Streefkerk (43) met een glimlach.

Niet ver van de boerderij volgde hij destijds de agrarische hogeschool in Groningen, maar theorie kon de praktisch ingestelde Streefkerk niet lang boeien. 'Na mijn stages in Portugal en Canada had ik het op school helemaal bekeken. Ik wilde boer worden en het liefst in het buitenland. Wanneer je in Nederland een bedrijf wilt overnemen, moet je lang in maatschap zitten voor het helemaal van jezelf is. In onze situatie zou ik dan 35 zijn en dan is het meeste vuur wel uit je. Ik wilde direct ondernemen op een volledig eigen bedrijf.'

Dirk Streefkerk besloot daarom om samen met zijn vrouw Truus Streefkerk (43) te emigreren en koos voor Denemarken. 'Ik had graag naar Canada gewild, maar Truus wilde liever dichterbij Nederland blijven. En in Denemarken waren destijds ook veel mogelijkheden.'

Eigen vermogen opgegeten

In 1993 kocht Streefkerk een bestaand bedrijf in het Deense Lyne dat was voorzien van een grupstal en dat nagenoeg even groot was als het ouderlijk bedrijf in Nederland. Door een 'jongeboerenlening' konden Dirk en Truus Streefkerk eind 1994 al een nieuwe ligboxenstal voor honderd koeien bouwen. Ze groeiden langzaam door en kochten diverse keren een blok grond aan. In 1999 bouwden ze er een nieuwe stal met 140 zandligboxen bij en in 2005 volgde een nieuwe 2 x 12 zij-aan-zij-melkstal. In 2005 was de omvang van het bedrijf inmiddels opgelopen tot 180 melkkoeien met 1,6 miljoen kilo quotum. 'We hebben hier financieel echt goede jaren gehad', verklaart Streefkerk de groei.

Met hetzelfde idee om geleidelijk door te blijven groeien kocht Streefkerk in 2008 vijftig hectare grond aan. 'Het plan was toen om snel een milieuvergunning aan

te vragen voor 425 koeien. De procedure bij de gemeente duurde echter tweeënhalve jaar voordat er groen licht kwam.' In die tussentijd was het bedrijf al wel doorgroeid naar de huidige omvang van 325 koeien met een flinke overbezetting in de stal en een quotum van 2,8 miljoen kilo. 'Maar in die tweeënhalve jaar was ook de situatie in de Deense melkveehouderij totaal veranderd. De grondprijs is gekelderde en op advies van de bank hebben wij net als veel andere veehouders een renteswap afgesloten vanwege de dreigende rentestijging. Dit heeft veel eigen vermogen opgegeten, waardoor er een streep door de financiering van het groeiplan is gekomen.'

Alhoewel het rondkomen van de financiering nog nooit zo dichtbij is geweest als nu, knelt de situatie ook. Is de financiering in 2014 namelijk niet rond, dan vervalt de milieuvergunning en moet Streefkerk krimpen naar 160 koeien. 'Dan is het klaar, want dan kun je de rente en aflossing niet meer betalen.' De bedreiging voor Streefkerk staat niet op zichzelf want dergelijke liquiditeitsproblemen spelen op veel Deense bedrijven en diverse bedrijven is dit ook al fataal geworden. Over de oorzaak zegt Streefkerk: 'Er zijn in het verleden onrealistische zaken gefinancierd en wij hebben als kopers ook veel te veel geld betaald. Maar alleen de waardedaling van de grond hadden veel bedrijven waarschijnlijk nog wel overleefd. Het zijn de geadviseerde renteswaps en investeringen in vreemde valuta's die bedrijven fataal worden. En dan blijkt een bankadviseur dus ook gewoon een verkoper te zijn.'

Liever mooi dan hoogproductief

Pessimistisch is Streefkerk echter allerm minst en hij heeft er nog steeds goede





Zandligboxen is een van de meest succesvolle stappen in het management geweest



Oekraïners verzorgen het gros van de melkingen

hoop op dat de investering voor 150 ligboxen en een mestilo gerealiseerd kan worden. 'De banken kunnen toch nooit de stekker uit alle bedrijven trekken? Ik vind het ook wel een uitdaging en intussen beleeft ik gewoon veel plezier in het boeren met vooral mooie koeien', slaat Streefkerk een brug naar de dagelijkse praktijk. 'Ik heb liever een mooie dan een hoogproductieve koe. Want als ik het 's morgens niet de moeite vind om op te staan, kan ik ook geen rekening betalen', grapt Streefkerk. 'Er zijn bovendien genoeg veehouders die met 9000 liter meer verdienen dan collega's met

11.000 liter. We proberen showexterieur en functioneel exterieur te combineren, omdat exterieur duurzaam is en we ook graag deelnemen aan keuringen.'

Jaarlijks neemt Streefkerk deel aan een drietal shows zoals afgelopen november op Agromek, waar hij met twee dieren in de middenmoot eindigde. De veestapel voert vooral Canadees en Amerikaans bloed en op de huidige inseminatielijst staan onder andere Brawler, Windbrook, Fever, Dempsey, Alexander en enkele goedkope Deense genomicsstieren.

Koeien jonger door zand

Gevraagd naar de meest succesvolle stappen in het management noemt Streefkerk zonder te twijfel als eerste het zandbed in de ligboxen. 'De koeien die vanaf de koematrassen naar de zandligboxen zijn gegaan, zijn er binnen een half jaar gewoon twee jaar jonger uit gaan zien. De koeien liggen er zoveel beter in en dikke hakken komen niet meer voor. Ook is een groot voordeel van zand dat de gangpaden nooit meer glad zijn.' Het onderwerp mest brengt Streefkerk direct bij een innovatieve stap die mogelijk op handen is. De gemeente wil zeventig vergisters bouwen waar veebedrijven mest aan leveren. De warmte van de gasmotor moet als stadswarmte dienen. 'De veehouders brengen tien procent vermogen in en verdienen er jaarlijks 30.000 euro aan. Daarnaast gaat de stikstofbenutting van de vergiste mest ook nog omhoog', geeft Dirk Streefkerk aan. Bang voor ziekteverspreiding omdat



Dirk Streefkerk

Omdat Dirk en Truus Streefkerk direct wilden ondernemen op een eigen bedrijf emigreerden ze twintig jaar geleden naar Denemarken.



Aantal koeien:	325
Aantal stuks jongvee:	225
Grondgebruik:	240 ha
Productie:	8888 4,10 3,33

meerdere bedrijven mest leveren en afnemen bij de vergisters is hij niet. 'Omdat de mest een bepaalde periode bijna zestig graden is, zijn alle kiemen dood.' Op dit moment wacht de vergister waar Streefkerk mest aan zou gaan leveren nog op goedkeuring van de subsidie.

Personeel goedkoper

Truus en Dirk Streefkerk krijgen in de dagelijkse bedrijfsvoering, waar ook al het landwerk onder valt, hulp van twee fulltime Nederlandse medewerkers en één tot twee Oekraïners. De keuze voor vreemde arbeid en niet voor automatisering via bijvoorbeeld melkrobots is bewust. 'Een robot is een fantastisch hulpmiddel wanneer je alleen 120 koeien melkt, maar driehonderd koeien kan je ook met robots niet alleen. De arbeidsbesparing is door robots niet enorm, je bent vooral flexibeler, maar dat is bij personeel juist minder nodig', stelt Streefkerk. 'Bovendien geeft automatisering mij persoonlijk meer stress vanwege de storingsgevoeligheid. En automatisering is in de meeste accountantsvergelijkingen ook nog eens zo'n twee cent per kilo melk duurder dan personeel.'

