

Toekomstperspectief voor Zwitserse familie Suter door gedurfde vorm van samenwerken

Lopen buiten het gebaande pad

Twintig jaar geleden was het bedrijf van Peter en Helen Suter zeer kleinschalig en waren neveninkomsten noodzakelijk voor een inkomen. Ze gooiden het roer om en zochten de samenwerking met collega-bedrijven om zo een volwaardig inkomen uit de Zwitserse melkveehouderij te halen.

tekst **Tijmen van Zessen**

Hoge blauwe ruwvoersilo's markeren het melkveebedrijf van Peter en Helen Suter. Ruwvoeropslag in staande silo's is in Zwitserland gebruikelijker dan in Nederland. 'Zwitsers vinden dat de kwaliteit van het voer in silo's beter is, maar voor grotere bedrijven is het minder geschikt', stelt Peter Suter (49). Zijn silo's – ze dateren uit 1998 – gebruikt hij daarom niet meer. In het Zwitserse Muhlau draagt hij intussen de zorg voor een veestapel van ruim honderd melkkoeien. 'Het kost nu te veel tijd en energie om het voer in en uit de silo te halen.'

Niet alleen de aanblik van het bedrijf is voor Nederlands/Vlaamse begrippen bijzonder. Vooral de organisatie wijkt af van de standaard in Nederland of België en overigens ook van die in Zwitserland. 'Op dit melkveebedrijf werken we samen met vier boerenfamilies. Samenwerking

was voor ons de enige weg om een toekomst als melkveehouder zeker te stellen. Het gaf ons de mogelijkheid om te groeien, efficiënter te werken en te investeren', legt Helen Suter (51) uit.

Collega gezocht

In 1992 nam Peter Suter het ouderlijk bedrijf over. Het melkquotum bedroeg op dat moment niet meer dan 80.000 kilogram en de boerderij telde 15 zeugen en 60 mestvarkens. Het inkomen vulde Peter aan met inkomsten uit natuurbeheer en diverse loondiensten.

De wens om een volwaardig inkomen in de melkveehouderij te verdienen was groot en al snel na de overname zochten Peter en Helen naar manieren om intensief samen te werken met collega-bedrijven. Toen duidelijk werd dat de buurbedrijven geen interesse hadden, plaatsten



Riet in de ligbox biedt de koeien een zacht ligbed en het houdt de strooiselkosten laag

ze een advertentie in een regioblad. Er kwam één reactie. Josef en Pia Schmid, een echtpaar uit de buurt, bleken eveneens al lange tijd op zoek naar samenwerkingsvormen voor hun boerderij. 'Beiden wilden we ons bedrijf verder brengen, waren we te veel boer in ons hart om afstand te doen van het bedrijf. Josef en Pia wilden hun eigendommen wel inbrengen in een Betriebsgemeinschaft (BG, red.: samenwerkingsvorm).'

De koeien van Schmid verhuisden naar Muhlau, maar compagnon Schmid bleef zelf de 3600 leghennen verzorgen. Daarbij startte hij een fulltime dienstbetrekking als biologieleraar. Helen: 'Wij hebben de koeien en machines gekocht van Schmid, het land en de gebouwen – ook de onze – worden verhuurd aan de gezamenlijke firma Hinterschoren. Alleen



Dankzij samenwerking vertienvoudigde Suter zijn bedrijf



Helen en Peter Suter

De familie Suter uit het Zwitserse Muhlau wist de toekomst van het bedrijf zeker te stellen door samen te werken met collega-bedrijven. Daardoor is het bedrijf in twintig jaar tijd meer dan vertienvoudigd.



Melkproductie:	1.038.000 kg
Aantal koeien:	103
Grond:	52,5 ha waarvan 21 ha natuurland
Melkprod. per uur:	130 liter
Kritieke melkopb.:	44,10 euro/100 kilo melk

Na elke snede krijgt het gras 30 tot 40 kuub drijfmest, de kunstmest is voor bouwland

Helen en Peter Suter

onze woonhuizen zijn nog privébezit.' Vijf jaar na de start van de BG traden er nog twee families toe. De familie Konrad bracht vooral grond in, de familie Ginger uitsluitend dieren.

Honderd procent vertrouwen

De samenwerking strekt zelfs zover dat alle opbrengsten (loon plus omzet uit bedrijf) van de samenwerkende partners rechtstreeks de BG invloeden. Daar gaan de bedrijfskosten vanaf, inclusief een vaste vergoeding per deelnemer. Het resterende inkomen wordt uitgekeerd in de vorm van rente op ingebracht vermogen en een vergoeding per arbeidsdag (binnen of buiten bedrijf). Helen: 'Je moet elkaar honderd procent vertrouwen, anders werkt deze constructie niet. Als je zo intensief samenwerkt, zijn communicatie, openheid en een optimistische grondhouding cruciaal. Je moet je ogen openen voor de voordelen en ze sluiten voor de dingen die anders gaan dan je zou wensen. Vaak zijn dat kleine dingen, zoals het open laten staan van de schuurdeur, of het niet aftanken van de trekker.'

Belangrijke voordelen die Suter ziet in

de samenwerking zijn het eenvoudig opvangen van arbeidspieken en de ruimte voor vrije tijd. Investerings in machines zijn bovendien sneller terugverdiend. Peter: 'We hoeven maar één maaier te kopen voor de bewerking van onze gronden en hebben maar één melkstal nodig voor het melken van onze koeien. We produceren op dit moment 130 liter melk per uur, tegen vijftig liter voor een gemiddeld Zwitsers bedrijf.'

Riet in de box

Suter is één van de acht Zwitserse EDF-bedrijven. De Zwitser kent zijn cijfers goed. Binnen EDF (European Dairy Farmers) vallen de Zwitsers op met een torenhoge kritieke melkprijs (break-even bij 53,60 euro per honderd kilo melk) en torenhoge opbrengsten (61,60 euro per honderd kilo melk). Suter draait – mede dankzij de schaalvoordelen – een voor Zwitserse begrippen sterke kritieke melkprijs van 44,10 euro per honderd kilo melk.

De relatief lage kostprijs is mede het gevolg van een voordelig type boxstrooisel. Suter vult zijn diepstrooiselboxen met riet. 'Het is gesneden op een lengte van tien centimeter en biedt de koeien een zacht ligbed, ik vind het veerkrachtiger dan stro.' Het product is afkomstig van

de grond die Suter benut voor agrarisch natuurbeheer. In Zwitserland is elk landbouwbedrijf verplicht om zeven procent van zijn grond in te richten als ecologische zone. Boeren krijgen er een vergoeding voor, maar de grond mag niet bemest worden met kunstmest.

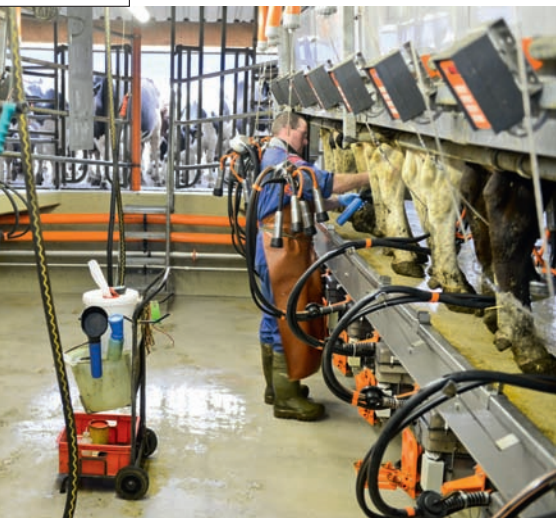
De regeling trekt indirect wel Suters voerkosten omhoog. Met 13,60 euro per honderd kilo melk zit hij 3,60 euro boven het Zwitserse EDF-gemiddelde en 4,80 euro boven het EDF-gemiddelde in Europa. 'Onlangs hebben we soja vervangen door bierbostel om zo de voerkosten wat te drukken. Vanwege het intensieve karakter van ons bedrijf moeten we hoe dan ook voer aankopen, meestal zo'n twintig procent van het totaal. Daarom zullen onze voerkosten altijd hoog blijven.'

De BG produceert in totaal 1.038.000 kilo melk met ruim 100 koeien op een oppervlakte van 31,5 hectare intensief beteelbare landbouwgrond. Daarnaast is er nog 16 hectare aan ecologische zones en ruim 5 hectare natuurgasland.

Wereldtop in grasproductie

Een geluk voor Suter is de hoge productiviteit van de landbouwgrond. De kleigrond haalt een productie van zestien ton droge stof gras per jaar. Peter: 'Deze



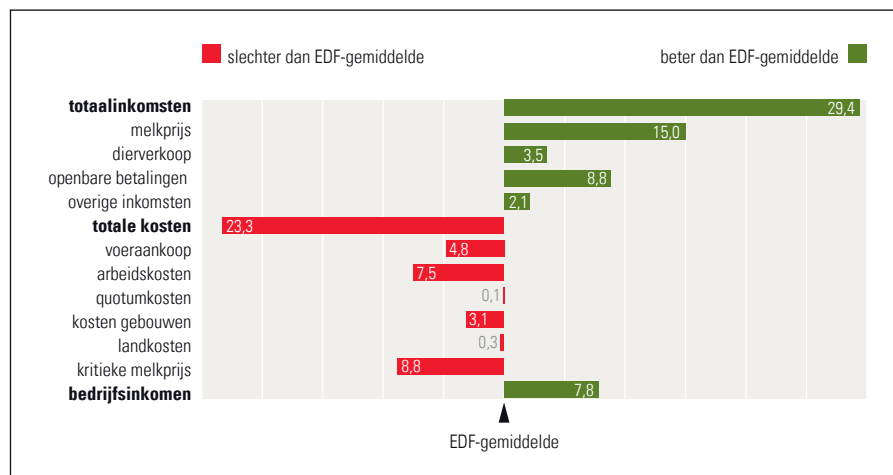


Suter melkt dubbel zoveel per arbeidsuur dan een doorsnee Zwitsers bedrijf

regio is samen met Bretagne en Nieuw-Zeeland een van de hoogste grasproductieregio's wereldwijd. We hebben met 1200 millimeter regen en een mild klimaat de ideale omstandigheden voor grasgroei. Op een diepte van één meter zit er al grondwater, dus van droogte hebben we geen last. Eind april maaien we meestal de eerste snede en na elke snede krijgt het grasland tussen de 30 en 40 kuub drijfmest.'

Omdat de kunstmestgift van overheidswege is gelimiteerd tot 160 kilogram stikstof per hectare krijgt het gras niet of nauwelijks kunstmest, Suter benut zijn kunstmest in het maisland (16 hectare) en het graan (4 hectare).

Weidegang ligt op een intensief bedrijf



Figuur 1 – Verschil bedrijfsresultaten Suter met die van EDF (European Dairy Farmers) in euro's per honderd kilo melk

als dat van Suter misschien niet voor de hand, maar de veehouder heeft weinig keus. Weidegang is in Zwitserland verplicht; gedurende de zomer moeten koeien minimaal 25 procent van de drogestofopname opnemen via weidegang. Hoewel het de productiviteit van de grasmat kan beperken, is Suter niet negatief over de regel. 'Ik denk dat het voor de gezondheid van de koe, vooral voor het beenwerk, beter is dat ze buiten loopt.'

Kwaliteit van leven

De samenwerking tussen vier families vraagt om een goede afstemming van de arbeid. Peter werkt veel op het melkveebedrijf, Helen verzorgt de kalveren en de boekhouding. Pia Schmid is verantwoor-

delijk voor de leghennen en Margrit Konrad is op afroep inzetbaar. Helen: 'We maken wekelijks een planning van de uitvoerende werkzaamheden. Verder blikken we terug op de afgelopen week, nemen de arbeidsuren op en plannen de vrije dagen. Beurteilungen is elke familie een weekend vrij.'

Naast de wekelijkse bijeenkomsten zijn er maandelijkse en jaarlijkse vergaderingen. Tijdens de jaarlijkse vergadering staan strategische vragen centraal, zoals investeringsplannen, financiële onderwerpen of arbeidsdruk. Ieder krijgt de kans om zich te uiten over de rolverdeling binnen het bedrijf. Helen: 'Uiteindelijk gaat het ons om kwaliteit van leven voor elke partner in het bedrijf.'

Ondanks de extreem hoge ruwvoerproductie van eigen grond moet Suter nog altijd twintig procent van zijn voer aankopen

