



**Meilof en Liesbeth Bloemert**

Al jaren boeren Meilof en Liesbeth Bloemert met de kinderen Jackson, Aaron en David kostprijnsbewust, daar verandert de huidige lage melkprijs niet veel aan.



Lelystad

Aantal melkkoeien:	<b>200</b>
Aantal stuks jongvee:	<b>140</b>
Grondgebruik:	<b>84 ha (waarvan 56 ha eigendom)</b>
Gemiddelde productie:	<b>9331 4,36 3,50</b>

Meilof Bloemert: 'Wanneer je nu twee cent voerkosten kunt zakken, heb je jaren veel geld laten liggen'

# Groei is een luxe, geen doel



*De nieuwe ligboxenstal dateert van 2011 en biedt aan maximaal 188 melkgevende dieren een ligbox*

Geen rigoureuze acties door de huidige lage melkprijs, maar er al jaren mee rekenen. Dat is de bedrijfsfilosofie van Meilof Bloemert uit Lelystad. Hij houdt kosten bewust laag, spreidt uitgaven als loonwerk en landhuur over het hele jaar en zet boekhoudkundige handigheidjes in om liquiditeitsproblemen te voorkomen.

tekst **Florus Pellikaan**

**E**igenlijk ben ik helemaal niet zo geschikt om te vertellen over hoe in te spelen op de huidige lage melkprijs', zegt Meilof Bloemert (37) uit Lelystad en dekt zich bij aanvang van de bedrijfsreportage zo direct in. 'Op dit moment doen we eigenlijk niet zo heel veel anders dan normaal.'

Wie echter langer met Bloemert in gesprek is, komt erachter dat hij eigenlijk altijd rekent met een lage kostprijs. 'Mijn schoonvader was er nog beter in. Die vond het niet erg om de laagste productie van de studieclub te hebben, als het maar geld opbracht. Ik ben daar wat gevoeliger voor, al streef ik ook bewust niet naar de hoogste productie. De koeien kunnen gemakkelijk veel meer geven dan de huidige ruim 9000 kilo melk', verzekert Bloemert.

### **Structuur in gras**

Je inspannen voor hoge opbrengsten zorgt er volgens Bloemert in tijden van een lage melkprijs voor dat het bedrijf direct uit balans raakt en je in de achtervolging moet. 'Inspelen op een lage melkprijs is niet alleen iets van dit moment, dat moet je altijd doen. Je moet de kostprijs in beeld hebben en weten aan welke knoppen je kunt draaien. Wanneer je nu opeens twee cent krachtvoerkosten kunt zakken, heb je jaren veel geld laten liggen.' Bij een jaarproductie van 2 miljoen liter melk ligt de kritieke melkprijs van Bloemert op zo'n 33 cent. 'In relatief dure jaren na de bouw van de ligboxenstal in 2011 vind ik dat richting de toekomst een acceptabel uitgangspunt. Zeker als we technisch hier en daar nog wat kunnen verbeteren.'

De kostprijsbewuste bedrijfsfilosofie van Meilof, die het bedrijf samen met zijn vrouw Liesbeth Bloemert (33) in 2009 overnam van zijn schoonouders, komt op allerlei gebied in de bedrijfsvoering tot uiting. Balans en niet een maximaal, maar een optimaal resultaat zijn daarbij de kerngedachten. Die komen in heel simpele dingen tot uiting. 'We maaien

bijvoorbeeld niet te vroeg om voldoende massa en structuur en dus gezond ruwvoer te hebben. Door zonder kneuzer te maaien, in te kuilen met een opraapwagen en niet te intensief het voer te mengen hoeven we geen structuur bij te voeren en dat is in de polder met veel jong grasland uniek.'

Bloemert zegt die keuze niet terug te zien in de hoeveelheid benodigd eiwit in het rantsoen. Zeven cent krachtvoerkosten inclusief de bijproducten bierborstel en aardappels onderstrepen dat. 'De structuur houdt de koeien bovendien gezond, waardoor we de dierenartskosten op 0,3 tot 0,5 eurocent houden.'

Ook op het gebied van fokkerij streeft Bloemert naar balans. 'Ik heb niet zo heel veel met fokkerij, waardoor ik ook niet gevoelig ben voor modegrillen en alleen betrouwbare en bewezen stieren gebruik.' Na twee inseminaties gaat een koe bij de derde tocht bovendien bij een eigen stier. Ook het jongvee wordt door een eigen stier gedekt.

'Het nut van een eigen stier wordt, ondanks de gevaren die ik onderschrijf, nog wel eens onderschat. Je houdt een stier van een koe die optimaal past in je eigen systeem. Zo hebben we onlangs een stierkalf van een van onze beste productiekoeien toch niet aangehouden, omdat we de moeder regelmatig voor mortellaro moeten behandelen.' De huidige tussenkalftijd bedraagt 395 dagen bij 0,4 cent fokkerij- en mpr-kosten

### **Geen min rekening-courant**

Ook heeft Bloemert in de financiële bedrijfsvoering doeltreffende keuzes gemaakt. 'Toen we in 2011 toe waren aan een nieuwe stal, hebben we deze bewust gebouwd volgens de Maatlat Duurzame Veehouderij met willekeurig afschrijven tot de restwaarde. Zo voorkom je dat je in een goed jaar een flinke belastingclaim aan je broek krijgt door extra af te schrijven.'

Wanneer Bloemert in een goed jaar bovendien extra kan aflossen bij de bank

schrijft hij dit weg als voorschot. Volgt er vervolgens een slecht jaar waarin het lastig is om aan de normale aflossing te voldoen, dan kan Bloemert de aflossing vanuit rekening-courant stilzetten. Op dat moment wordt het voorschot telkens verminderd met de aflossing tot het voorschot op is. Vanaf dat moment moet de normale aflossing vanaf rekening-courant weer gaan lopen. 'Het is bufferen en geld sparen voor een slecht jaar, want die slechte melkprijs kan er ineens zijn, dat zien we nu. Ik heb dit natuurlijk ook niet zelf bedacht, maar het voorkomt dat je in een slecht jaar niet aan je verplichtingen kunt voldoen en je de adviseurs van de bank al snel op de stoep hebt. Je moet altijd zorgen dat je zelf je beslissingen kunt blijven nemen. Wat dat betreft zou ik slecht onder een baas kunnen werken', vertelt Bloemert met een glimlach.

Op boekhoudkundig gebied heeft de Flevolandse melkveehouder, die zich graag spiegelt aan andere veehouders in de economische studiegroep van Countus, meer opmerkelijke dingen doorgevoerd. Zo gaat hij aan het begin van het jaar met de loonwerker aan tafel en bespreekt hij wat er het komende jaar moet gebeuren. 'Vervolgens krijg ik iedere maand een factuur van een evenredig deel van de geschatte kosten. Met landhuur doe ik het precies hetzelfde. Hierdoor heb je aan het einde van het jaar alleen een eindafrekening, maar voorkom je extreme dieptepunten in rekening-courant en je houdt het uitgavenpatroon over het hele jaar heel overzichtelijk.' Ook probeert Bloemert grote uitgaven, zoals het kopen van een nieuwe trekker, zelf te plannen en niet te wachten tot vervanging noodzakelijk is.

### **Ruim arbeid is kracht**

De huidige lage melkprijs laat ook Bloemert toch niet helemaal onberoerd, maar eigenlijk komt dat vooral door de superheffing. 'We gaan er dit jaar net als vorig jaar fors overheen. Vorig jaar heb ik ingezet op de introductie van dierrechten. Het werd fosfaatquotum, maar ook daarvoor hadden veel koeien nut. Ik heb totaal geen spijt van de kosten die ik met superheffing daarvoor heb gemaakt. Maar dit jaar gaat het wel pijn doen.'

Bloemert heeft daarom alle koeien vanaf vier maanden voor afkalven drooggezet, waardoor de oude stal veel droge koeien herbergt op dit moment. Ook heeft hij de krachtvoerkraan verder dichtgedraaid. 'Maar dat gaat te scherp nu. We zitten op het moment op 16 kilo per 100



*De huidige 16 kilo krachtvoer per 100 kilo meetmelk vindt Bloemert te scherp*

kilo meetmelk en ik heb het er al met de medewerkers over gehad dat ik het eigenlijk onverantwoord vind. De koeien willen niet zakken in melk, maar dat gaat straks wel ten koste van conditie, gezondheid en vruchtbaarheid en dat wil ik niet. We gaan nu eerder weer meer dan minder krachtvoer voeren.'

Een forse quotumoverschrijding is onafwendbaar. 'Ik had gehoopt en gedacht dat de leaseprijs lager zou blijven, maar dat heb ik verkeerd ingeschat. Waarschijnlijk ga ik wel leasen, dan heb ik de pijn direct gehad en komt het niet deze zomer, maar dat is psychologisch', stelt Bloemert. 'En wat kan ik er verder aan veranderen? Nog eens dertig koeien verkopen? Ik ben niet zo van die rigoureuze maatregelen en kies liever voor continu-

iteit. Na 1 april wil ik ook weer gewoon verder boeren.'

Desgevraagd ziet Bloemert op het eigen bedrijf nog wel een knop waar wat aan gedraaid zou kunnen worden en dat is de factor arbeid. 'Liesbeth heeft voor twee dagen per week een baan buitenshuis, maar mijn schoonvader helpt iedere dag nog wel en we hebben twee medewerkers die bij elkaar veertig uur per week maken. Ondanks dat we veel werk op het grasland zelf doen, zou de arbeidsefficiëntie hoger kunnen. Maar eigenlijk wil ik dat ook niet', vervolgt Bloemert direct. 'Ik zie de ruime hoeveelheid arbeid als een kracht van het bedrijf. Het maakt het management sterk en je behoudt overzicht. Dat zorgt voor continuïteit en balans.'

*De droogstandsgroep is groot omdat alle koeien vanaf vier maanden voor afkalven met het oog op de superheffing zijn drooggezet*



Een belangrijk kenmerk op het bedrijf van Bloemert is ook samenwerking. Zo heeft hij samen met een collega-melkveehouder een aantal machines in gezamenlijk eigendom. 'Hierdoor kunnen we met beheersbare kosten veel werk verzetten. We doen op een dag nauwelijks onder voor de capaciteit van een loonwerker. Daarnaast raak je vertrouwd met elkaar, waardoor je altijd een beroep op elkaar kunt doen.'

### **Melkveewet valt niet mee**

Een tweede voorbeeld van samenwerking is de grondruil met een collega-akkerbouwer die ook mest afneemt. 'Hierdoor kunnen we zelf aan derogatie meedoen en krijgen we mais via de buurman. Maar de samenwerking telt weer niet voor de mestplaatsingsruimte en grondgebondenheid. Wat dat betreft lijkt de Melkveewet niet mee te gaan vallen. Ik ben dan ook bang dat veel grote stallen niet vol komen, omdat het aan grond ontbreekt.'

Bloemert koos er in 2011 bewust voor om een niet te grote stal te bouwen, omdat hij alles wil kunnen overzien. Feit is wel dat de stal nu al bijna vol zit. Of hij verder wil groeien? 'Diep in zijn hart wil iedereen vooruit en ik weet ook wat de ontwikkelingen van de afgelopen jaren zijn geweest. Het is niet reëel om te denken dat dit helemaal stopt. Ondernemers verzinnen oplossingen. Maar groei is voor ons een luxe, geen doel. Als het kan, doen we het, maar ik moet het kunnen overzien en het bedrijf moet er wel door in balans blijven. Ook bij een lage melkprijs.' |