

Henk Bles: 'Ik laat de wereld zien hoe goed we kunnen melken in Nederland'

# Melkveehouder in maatpak

Henk Bles begint een melkveebedrijf in Broek. De man achter vaarzenexportbedrijf Bles Dairies Livestock, spermadistributeur Semex en adviesbedrijf The Friesian Agro Consultancy bouwt aan een nieuw visitekaartje. 'Ik kan nu laten zien hoeveel hoogwaardige techniek en kennis rond de koe we te bieden hebben.'

tekst **Jelle Feenstra**



**D**e mest op de nette puntschoenen deert hem even niet. Vol enthousiasme voert Henk Bles (54) ons door de nieuwe stal met diepstrooiselboxen. De eerste vaarzen hebben gekalfd en vinden hun weg naar de twee melkrobots. De melk gaat nu nog naar de kalveren en naar een opfokbedrijf in de buurt. Vanaf 1 april begint het echte werk. Dan groeit de melkveeveestapel in rap tempo naar 130 stuks. De jaren daarna wil Bles doorgroeien naar 350 koeien.

De melk gaat naar de nieuwe fabriek van A-ware in Heerenveen. Ruim voordat het quotum er op 1 april afgaat, haalt A-ware overigens al melk op. Over deze liters moet Bles volledig superheffing betalen. Het is het lot van de ongeduldige.

*Waarom wordt wereldburger en grootondernemer Henk Bles praktiserend melkveehouder?*  
 'Praktiserend is een groot woord. De dagelijkse leiding is in handen van Cornelis en Boukje van der Brug. Zij fokten hier

575 exportkalveren op voor Bles Dairies Livestock. Nu bouw ik het opfokbedrijf om tot melkveebedrijf. Dat is economisch aantrekkelijker. Bovendien kan ik in deze stal laten zien hoeveel hoogwaardige techniek en kennis rondom de koe we te bieden hebben.'

*Een showbedrijf met Semex-koeien?*

'Showbedrijf klinkt zo aanmatigend. Dit is een serieus praktijkbedrijf, inderdaad met overwegend Semex-koeien. De in-

steek is om met zo weinig mogelijk arbeid en zo veel mogelijk ruwvoer veel te melken. We willen hier gezonde koeien die lang meegaan en minstens 10.000 kilo melk geven. Verder streven we naar maximale voerefficiëntie en een kostprijs per kilo melk van 30 cent of lager.'

*Het is dus meer dan een speeltje?*

'Absoluut. Ik wil laten zien wat we in Nederland met behulp van technische middelen aan kennis uit de melkveestapel kunnen halen, hoe we data kunnen omzetten voor het verbeteren van fokkerij en management en hoe we dan nog betere koeien krijgen. Maar ook hoe we

erop neer dat ik de wereld wil laten zien hoe goed en scherp we kunnen melken in Nederland.'

*Zuivelreus Fonterra huurde u vorig jaar in voor het opzetten van melkveecomplexen met 7000 koeien in China. Wordt de vee-exporteur steeds meer kennisverkoper?*

'Dat was een opzichzelfstaand project. Fonterra zocht een interim-manager voor enkele grote melkveeprojecten in China. Een prachtige kans om een kijkje te nemen in de keuken van een multinational. Maar je veronderstelling klopt. Bles Dairies Livestock trekt dit jaar een nieuwe man aan voor de vee-export. Zelf

ingeroepen. Die leveren we dan, het liefst met de genetica en de koeien erbij natuurlijk.'

*Hoe gaat het met Semex?*

'Het marktaandeel in de totale sperma-markt is door opkomst van andere ki-organisaties en toename van vleesveen kruislinginseminaties niet gegroeid. Toch zijn we sinds 2010 wel in omzet gegroeid: in Nederland met 33,8 procent en in Vlaanderen met 37,6 procent, gemiddeld zo'n 35 procent. Als we de Semex AI24 online applicaties en tochtssystemen meenemen, dan zitten we zelfs over de 70 procent omzetzijde.'

*En hoe staat de vee-export ervoor?*

'De vraag naar fokvaarzen wereldwijd is enorm, maar Nederland heeft het niveau van 55.000 stuks nog niet weer kunnen halen. De nasleep van schmallenberg en blauwtong zit ons dwars, toen hebben andere landen onze positie op verschillende markten ingenomen. Ook de strenge Nederlandse regels rond verzamelcentra helpen niet mee. Ik blijf me verbazen dat we als sterk exporterend land zo veel barrières opwerpen om gezonde koeien de grens over te krijgen, terwijl er nauwelijks controle is op kalveren uit risicovolle gebieden aan de buitengrenzen van de Europese Unie. Daar hebben we alle veeziektes van de afgelopen jaren aan te wijzen.'

*Hoeveel vaarzen zijn er in 2014 geëxporteerd?*

'Nederland komt over 2014 uit op zo'n 30.000 geëxporteerde vaarzen. Ons marktaandeel zit rond de 15 procent. Het is jammer dat de Russische roebel door de Europese boycot volledig op z'n gat ligt. Ik vind de boycot een erg onverstandig besluit. De economische gevolgen zijn groot en het effect is averechts: de bevolking schaart zich alleen maar meer achter Poetin. Altijd in gesprek blijven, daar kom je verder mee.'

*Moet u straks als 'megaboer' met 350 koeien ook in gesprek met de burgers?*

'Dat ga ik zeker doen. Er komt een skybox waar we ook burgers ontvangen. Links zien ze koeien in een hightech omgeving met veel aandacht voor dierwelzijn. De melkkoeien mogen kiezen of ze binnen of buiten lopen en de droge koeien krijgen uitloop op zand. Rechts zie je een groot natuurgebied. Dan hoop ik duidelijk te maken dat de combinatie moderne melkveehouderij en natuur prima past, zolang je maar rekening met elkaar houdt.'

## 'De boycot van Rusland vind ik een erg onverstandig besluit'

richt ik me volledig op de verkoop van het totaalpakket.'

*Wilde u niet langer bij Fonterra blijven?*

'Dat had gekund. Maar bij mijn ondernemingen gaan de ontwikkelingen ook door. Zo hebben we in Leeuwarden samen met ABVakwerk en de Aerus Groep het Dairy Training Centre (DTC) opgezet. Met Semex zijn we betrokken bij de oude praktijkschool in Oenkerk, waar A-ware en Fonterra een kenniscentrum ontwikkelen. Daar traint DTC nu onder andere onze buitenlandse klanten in melkvee- en zuivelverwerking. En in Dairy Campus Leeuwarden geeft DTC straks praktijkonderwijs aan nationale en internationale studenten.'

*Kunt u iets zeggen over de omzetontwikkeling van alle activiteiten van Bles Dairies?*

'Ruwweg halen we met wereldwijd zo'n veertig medewerkers tussen de 20 en 35 miljoen euro aan omzet per jaar. Ik heb goede hoop dat we de komende jaren kunnen groeien richting de 50 miljoen euro.'

*Waar baseert u die verwachting op?*

'Dat baseer ik op de enorme vraag naar zuivel en de modernisering van de melkveehouderij die zich mondiaal manifesteert. Er komen dus overal investeerders die melkveebedrijven uit de grond stampen. Onze hulp wordt daarbij regelmatig

een melkveebedrijf met een beheersbare kostprijs neer kunnen zetten.'

'Vaak word ik nog gezien als die exporteur van melkvee, die ook nog iets met Canadees sperma – Semex – en het ontwikkelen van melkveebedrijven in het buitenland – The Friesian Agro – doet. Maar ik zie onze activiteiten als één krachtig geheel. Bles Dairies heeft verstand van de koe en alles wat zich afspeelt rondom de koe. Daarvoor kunnen we een totaalpakket leveren. Het komt

