

Martin Uildriks: 'We hebben nu even de rem gezet op onze plannen, de melkprijs wordt alleen maar grilliger'

Het mooiste werk van de wereld



Gebrek aan ambitie kun je de broers Martin en Ronald Uildriks niet verwijten. In acht jaar tijd schroefden ze de productie op hun bedrijf jaarlijks met gemiddeld 250.000 kilo melk omhoog. Dankzij de grond van de buurman is de voederwinning voor het bedrijf weer in balans met de veestapel. Maar voor hoe lang?

tekst **Tijmen van Zessen**

De inkt van zijn mas-diploma was nog nat toen Ronald Uildriks samen met zijn broer Martin emigreerde naar Duitsland. In de uiterste noordwesthoek van Duitsland kregen ze de kans om, met hulp van hun ouders, een melkveehouderij te kopen. Sinds 1 mei 2006 zwaaien Ronald (28) en Martin (31) Uildriks de scepter over het melkveebedrijf in het dorp Krummhörn.

De afgelopen jaren maakte het bedrijf een turbulente ontwikkeling door. In acht jaar tijd schroefden de ambitieuze melkveehouders de productie jaarlijks gemiddeld 250.000 kilo melk omhoog. 'Dit voorjaar is de buurman gestopt en hebben we van hem 45 hectare grond kunnen overnemen, inclusief gebouwen. Daarmee is ons bedrijf weer in balans en hebben we voldoende voer en ruimte om ons eigen jongvee op te fokken', zegt Martin.

Ruwvoer uit Nederland

De motivatie om te groeien zit volgens de broers in hun genen. Op het ouderlijk bedrijf in het Drentse Aa en Hunze waren de mogelijkheden voor bedrijfsontwikkeling beperkt. De boerderij lag dicht tegen een natuurgebied en de bedrijfsgebouwen waren gedateerd. 'Bovendien waren onze ouders nog geen vijftig jaar oud en samenwerking met hen zou betekenen dat we in Nederland drie inkomens uit het bedrijf moesten halen. Daar was het bedrijf niet op ingericht', legt Martin uit.

En dus werd het Nederlandse melkquotum verkocht, in een periode die achteraf gezien niet gunstiger kon. Het bedrijf in Drenthe legde zich toe op de jongveefok en ruwvoerproductie voor het nieuwe bedrijf in Duitsland.

Nu de broers Uildriks inmiddels zelf over meer grond (en gebouwen) beschikken, telen ze hun eigen ruwvoer en besteden ze de jongveefok niet langer uit. 'De afstand van Drenthe naar Krummhörn is niet enorm groot, maar de kosten voor transport waren niettemin aanzienlijk. De eerste jaren kostte het transport zeven tot acht euro per ton mais, de afgelopen jaren liep dat op tot zo'n twaalf euro per ton', legt Ronald uit.

Gestopt met mais

Stijgende transportkosten zijn niet de enige reden om te stoppen met de 'import' van ruwvoer. Martin: 'De hoge voerprijzen van de afgelopen jaren zetten ons aan het denken. We begonnen hier met een instelling van intensief melken zonder weidegang, maar als je daar netto weinig aan overhoudt, kom je er wel van terug. We willen bewuster omgaan met de kosten per kilo droge stof ruwvoer, dat wordt een heilig getal in de melkveehouderij.' Ccm, aardappelpersvezel en perspulp zijn de enige voeders die de gebroeders Uildriks nu nog aankopen. Ze hebben de energiebronnen nodig in het rantsoen, zeker nu ze dit jaar gestopt zijn met het



Martin en Ronald Uildriks

Als jonge knapen, net van school, vertrokken de broers Martin en Ronald Uildriks naar Duitsland. In Krummhörn startten ze een melkveebedrijf.



Aantal koeien:	250
Melkproductie:	2.250.000 kg
Aantal hectare:	116
Mpr:	9000 4,35 3,45

kopen van mais. Zelf telen is ook geen optie. 'De kleigrond is hier feitelijk te zwaar voor het telen van mais, deze regio is een echt grasgebied. De teeltkosten van mais tellen te zwaar door in de kostprijs. En de meeropbrengst ten opzichte van gras is te laag. Een grasopbrengst van 14 à 15 ton droge stof per hectare is hier zeker mogelijk en met het najaarsgras voeren we het jongvee. Uiteindelijk gaat het erom hoe je die kilo's melk in de tank krijgt tegen zo laag mogelijke voerkosten', weet Martin.

De broers hebben de grond van de buurman kunnen overnemen op basis van een langdurig pachtcontract en betalen vijftien jaar lang 350 euro per hectare. 'De kwaliteit van het gras is dan misschien niet zo hoog als van het voer dat we aankochten, maar met deze pachtprijs kan dat wel uit.' Uildriks maait de percelen

Naast gras worden ccm, aardappelpersvezel en perspulp gevoerd

De koeien liggen in diepstrooiselboxen met paardenmest en kalk





De kuilen hebben dankzij de voermengwagen een strak snijvlak

Bij een groter aantal koeien is de oude melkstal aan vervanging toe

vier tot vijf keer per jaar en vernieuwt het grasland elke zes tot zeven jaar.

Grenzen aan groei?

Terug nog even naar die turbulente bedrijfsontwikkeling. Nu het einde van de quotering voor de deur staat, liggen er alweer plannen klaar om door te groeien naar vierhonderd koeien. Maar valt deze ambitieuze groei drifft te rijmen met de recent teruggevonden balans tussen grond en vee? Martin knikt: 'Het bedrijf is ontwikkeld om er samen, met twee gezinnen van te leven. Maar we willen ook een keer een dag vrij zijn en dat is met een tweemansbedrijf van deze omvang niet haalbaar. Verder groeien betekent werken met personeel en dan plan je makkelijker een keer een dag vrij.'

Maar is het bedrijf dan niet opnieuw sterk afhankelijk van voeraankoop en mestafzet? Is er dan geen grens aan groei? Martin denkt een moment na en bijt even op zijn lip. 'Dat is een moeilijke vraag, waar wij het antwoord ook nog

niet op weten. We streven niet naar een bedrijf van achthonderd koeien, maar het zit ons wel in de genen om te groeien. Dit is een uit de kluiten gewassen familiebedrijf en we zoeken nu een strategie waar we ons beiden in kunnen vinden. We zoeken een uitdaging en vinden die niet door ons leven lang dagelijks 250 koeien te blijven melken.'

Ronald vult zijn broer aan: 'Mestafzet is geen probleem dankzij de vraag vanuit de biogasinstallaties. En een nieuwe melkstal rekent makkelijker door met een groter aantal koeien. We willen gewoon een groot koppel koeien melken, zonder dat het ten koste gaat van de aandacht voor de individuele koe.'

Niet met hangende pootjes terug

De broers zien niet op tegen het arbeidsvraagstuk op een bedrijf met vierhonderd koeien. 'In Duitsland is een nieuw fenomeen ontstaan dat mini-job heet. Dat is een parttimecontract, vaak voor vrouwen die willen bijverdienen. Het

zijn contracten van vijftig tot zestig uur per maand en het kost de werkgever uiteindelijk zeshonderd euro', weet Ronald. De broers hebben oog voor de balans in de productiemiddelen grond en arbeid, maar voordat het duo verder investeert, wil het ook balans aan de financiële kant van het bedrijf. Martin: 'We hebben nu even de rem gezet op onze plannen. Wat gebeurt er in 2015 verder met de melkprijs? De grilligheid die we nu zien, neemt alleen maar toe. We zijn overtuigd van de concurrentiekracht van het bedrijf, dat hebben we de afgelopen jaren bewezen. Maar we zijn niet van plan om over vijf jaar met hangende pootjes terug te keren naar Nederland.'

De jonge veehouders zijn duidelijk trots op het bedrijf dat ze in razend tempo hebben opgebouwd. Niet iedereen krijgt zo'n kans. Ronald: 'Je bent dag en nacht met het bedrijf aan de gang. En ja, er zit veel kapitaal in waar weinig rendement tegenover staat. Maar dit is wel het mooiste werk van de wereld.'

Martin en Ronald Uildriks zochten naar balans in de ruwvoervoorziening op het bedrijf

