



DISCUSSIE

Naam:	Jan Banckaert	Naam:	Johan Vankelecom
Woonplaats:	Waarschoot	Woonplaats:	Tienen
Leeftijd:	56	Leeftijd:	30
Aantal koeien:	60	Aantal koeien:	520
Aantal hectare:	41	Aantal hectare:	120
Meewerkende familieleden:	2 (incl. Jan)	Meewerkende familieleden:	3 (incl. Johan)
Externe medewerkers:	0	Externe medewerkers:	2
Nevenactiviteit:	550 vleesvarkens	Nevenactiviteit:	16 ha suikerbieten

Grote variatie in omvang bedrijven Banckaert en Vankelecom door regionale én persoonlijke verschillen

Zestig versus zeshonderd koeien

Bijna factor tien. Zo veel verschilt de bedrijfsopzet van melkveehouder Jan Banckaert uit Waarschoot van die van melkveehouder Johan Vankelecom uit Tienen. De variatie in omvang betekent veel contrast, maar brengt ook opvallende gelijkenissen aan het licht, zo blijkt uit hun discussie over bedrijfsomvang.

tekst **Annelies Debergh** en **Florus Pellikaan**

Hun drijfveren zijn vrijwel gelijk. Zowel voor melkveehouder Jan Banckaert uit Waarschoot als voor melkveehouder Johan Vankelecom uit Tienen draait alles om de koeien. Voor de een zijn dat er in aantal meer dan voor de ander, maar beiden hebben het vizier op een maximale rentabiliteit per liter melk. Dat groei daarin een factor is, zal geen van beiden ontkennen. Zo begon Jan Banckaert (56) zijn carrière in 1983 op een vreemd bedrijf met zestien melkkoeien en twintig zeugen op negen hectare, vandaag de dag zijn dat zestig melkkoeien en een afmesttak van vijfhonderdvijftig vleesvarkens. 'Door die nevenactiviteit heb ik ervaringen kunnen opdoen met de vrije markt. Die is niet mals voor de varkenshouders en ik vrees dat dat ook in de melkveehouderij op ons afkomt.'

Duizend tegen eind 2015

Als prille dertiger wordt de carrière van Johan Vankelecom eveneens in hoofdlijnen gekenmerkt door groei. Weliswaar in een forser tempo. Hij stapte in 2004 mee in het bedrijf van zijn ouders en verbreedde de weg van het bedrijf van 140 melkkoeien naar inmiddels al 520 melkkoeien.

Jan Banckaert:
'Boerenleven moet niet degraderen tot bandwerk'

en. Om groei te realiseren ging hij al fors over de eigen quotumgrenzen. 'We willen de quotering zo snel mogelijk achter ons laten', klinkt het overtuigd. Tegen het einde van 2015 wil de dertigjarige Vankelecom duizend koeien melken. 'Mijn ouders hebben al tien jaar moeten stilstaan door de regelgeving. Dat was al lang genoeg. Stilstaan is achteruitgaan. Ik wil vooruit met mijn bedrijf.'

Dat de groei op een gegeven moment is gestopt bij een aantal van zestig koeien wijst Jan Banckaert aan de hoeveelheid grond onder zijn bedrijf. Dat is zijn beperkende factor. 'Om meer koeien te houden heb ik meer grond nodig.' Hij wijst op de huidige 41 hectare in gebruik en de hoge kosten voor mestafzet en ruwvoeraankoop in zijn regio. 'Het is erg moeilijk om

aan extra grond te komen. Het nieuwe gemeenschappelijk landbouwbeleid met zijn vergroeningseisen en de nieuwe mestwetten maken ruwvoederwinning en mestafzet nog weer moeilijker. Zonder extra grond komen er geen extra koeien, want koeien melken met gekocht voer, externe mestafzet en de kost voor nieuwbouw, dat levert in onze situatie niets op.' En hoewel Johan Vankelecom verhoudingsgewijs over minder grond per koe beschikt, ervaart hij dat niet zozeer als een echte beperking. Afgelopen jaar werd zo'n 200 hectare grond benut voor het telen van ruwvoer, 680 hectare is nodig voor de mestafzet. 'We hebben zelf 120 hectare en huren nog grond in de regio.' Vankelecom zou ook onder andere omstandigheden groei voor ogen houden. 'Grond komt hier ook moeilijk vrij, maar voederwinning en mestafzet zijn een kwestie van goede afspraken maken met akkerbouwers in deze streek.'

Boer zijn is een passie

Jan Banckaert geeft meteen aan dat naast de grote beperkingen in zijn streek hij ook niet wil doorgroeien naar dergelijke schaalgrootte. 'Boer zijn is mijn passie', zegt hij. 'Ik doe mijn werk graag zelf, heb een gevarieerde zelfstandige job en mijn kosten liggen niet zo hoog. Dit bedrijf geeft me de kans om wat vermogen op te bouwen, goed te leven op ons eigen ritme met weinig stress. Ik wil het boerenleven niet laten degraderen tot bandwerk.'

Op het punt stress haakt Vankelecom in. Door het doorgroeien richting vijfhonderd koeien en meer ervaart hij juist minder stress dan voorheen. 'De groei van 140 naar 200 melkkoeien was moeilijker en erg druk. We werkten toen met drieën en als je dan met zeventig koeien per arbeidskracht plots één iemand moet missen, betekent dat in één klap de helft meer werk.'

Met meer koeien gaat het op dat punt nu juist beter door extra personeel en het werken volgens protocollen, vindt Vankelecom. 'We gaan straks naar vier externe arbeidskrachten, wat een meer continue arbeidsbezetting betekent. Door volgens vaste protocollen te werken wordt alles beter gemanaged en stipter gedaan. Zeventig procent van het werk op het bedrijf bestaat uit melken en neemt twee keer vier uur en drie kwartier in beslag. Dat laten we door onze medewerkers doen. We hebben daardoor nu zelf meer tijd voor de koeien.'

Vlaanderen met veel contrasten

Luchtig en nuchter kijkt Vankelecom tegen zijn uitdagingen aan. Toch blijkt al

snel dat Vlaanderen ondanks de geringe landbouwoppervlakte een landsgedeelte is van grote contrasten. 'We hebben in deze regio veel akkerbouw, de vraag naar mest neemt toe en het kost ons alleen het transport door de loonwerker naar de percelen. Bovendien zitten we hier vlakbij de suikerfabriek van Tienen en hebben we dus gemakkelijk toegang tot perspulp', geeft hij aan. 'De omstandigheden maken het mogelijk om hier zoveel koeien te melken. Met een bedrijf in pakweg de Kempen had ik duizend liter melk per koe meer moeten melken om aan het einde van de rit eenzelfde saldo over te houden.' Te allen tijde blijft Vankelecom met beide benen op de grond. Hij heeft zorgvuldig de afweging gemaakt of hij toch niet beter naar het buitenland kon vertrekken om koeien te melken. De conclusie was dat in deze regio nog op grote schaal kan worden gemolken. 'Toen ik vijftien of zestien jaar was, zei ik al tegen mijn vader: als ik dertig ben, dan boer ik met duizend koeien of ik boer niet. De locatie maakt mij niet uit, maar het is hier wel mogelijk om dat te doen. Daar ben ik het meest dankbaar voor.'

Bij de gedachte aan grootschaligheid trekt Jan Banckaert al snel parallellen met de vrije markt bij de varkens. 'Daar zie je een aantal grote bedrijven – al dan niet in handen van de voerindustrie – die massaal varkens leveren tegen te lage

Johan Vankelecom:
'Dertig koeien per
jaar vooruit is voor
mij geen groei'

prijzen om toch rond te komen. Bedrijven gaan kapot of blijven met een minimale winst toch draaien, terwijl je het probleem met een kleine vermindering van de zeugenstapel misschien in één klap zou kunnen oplossen.'

Vankelecom ziet het zo'n vaart niet lopen en wijst op de verschillen tussen de melk- en de varkensmarkt. 'Voor melk is er grond nodig en je bent minder afhankelijk van krachtvoerleveranciers, het traject richting de markt is anders.' Voor hem gaat de vergelijking met tomaten, komkommers en varkens niet op. 'Bij koeien primeert de kwaliteit van de ondernemer. Alles draait om het individueel management.'

Hij maakt zich meer zorgen over de afzet van de melk. 'België is een exportmarkt





en met meer productie kun je niet wedden op een nichemarkt. Het is voor elk melkveebedrijf belangrijk om over afzet na te denken. Leveren we bijvoorbeeld aan één of aan meerdere marktpartijen in ons geval. We willen ons risico spreiden en denken aan een tweede afnemer van melk. Dat kan straks een verschil maken.'

In de afzet van de melk ligt ook een deel van de angst van Jan Banckaert. 'Wij zijn bang dat de grotere bedrijven de markt gaan verstoren, waardoor wij uit ons evenwicht kunnen geraken.' Hij wijst ook op de verantwoordelijkheid van de consument. 'Die kiest in de supermarkt het goedkoopste product, maar stelt wel eisen aan dat product. Uiteindelijk zorgen wij als kleine boeren met bijvoorbeeld beweiding ook voor het imago van de sector. In principe zou daar wat tegenover moeten staan.' Vankelecom geeft aan daar geen moeite mee te hebben. 'Ik heb er geen moeite mee dat een kleiner bedrijf een paar cent extra per liter melk krijgt voor weidegang. Als wij weidegang zouden toepassen, zouden we die centen ook kwijt zijn, alleen al voor het ophalen van de koeien.'

Niet alleen maar cijfers

Doorgroeien naar twee bedrijven op twee verschillende locaties is voor Vankelecom wel weer een brug te ver. 'Met dit bedrijf houdt het hier wel op. Ik heb nagedacht over een tweede bedrijf, maar dan moeten de bedrijven zeker twintig kilometer uiteen liggen om niet in elkaars vaarwater te komen voor ruwvoer en mestafzet.' Jan Banckaert houdt het op het kleinschalige karakter, juist dat scheidt hem van de concurrentie. 'Ons doel is dat we zelf goed kunnen leven. Het gaat bij ons niet elke dag alleen maar over cijfers. Het is de passie voor het vee en de passie voor de stiel die het doet volhouden. Koeien hebben bij ons nog een naam, ik ken alle bloedlijnen van mijn koeien. Het mooie dat je dat allemaal zelf in de hand hebt, scheidt voor mij van de concurrentie.'

Voor Vankelecom ligt de voldoening op een ander vlak. 'We hebben af en toe nog wel groeipijnen, zoals te weinig ruimte voor het jongvee, want alles moet volgen in het proces van schaalvergroting, maar als ik zie dat het bedrijf goed loopt en het met het personeel goed loopt, dan ligt daar voor mij de uitdaging. De drang van het ondernemen en doorontwikkelen geeft mij de voldoening. Met dertig koeien per jaar vooruitgaan? Dat is voor mij geen groei.'

Jan Banckaert wijst nog op het verschil in veerkracht tussen melkveehouders.

'Doorontwikkelen kan ook met zestig koeien, maar dat gaat trager. Ik zou het niet willen om die risico's van grootschalig boeren door snelle groei, met externe arbeid en tegen volatiele prijzen te dragen. Als ik zie dat veel boeren bij Boeren op een Kruispunt moeten aankloppen en psychologische bijstand nodig hebben als de kosten niet meer betaald kunnen worden, dan stel ik me vragen.'

Is alleen maximale groei dan wel de goede weg in ons kleine Vlaanderen, stelt Banckaert zich hardop de vraag. 'Zouden we niet allemaal beter leren tevreden te zijn met onze bedrijven? Want als het even slecht gaat, dan kunnen wij daar gemakkelijker tegen met een bedrijf in balans.'

Werken aan scherpe kostprijs

Vankelecom wapent zich door de kosten te drukken en productie onder de koeien te houden. 'Ik wil tienduizend kilo melk per koe produceren en veel liters per kostenplaats.' Tot voor kort was dat binnen quotumomstandigheden, met als gevolg dat de uitbetaling van de melk niet meer bleef volgen door de superheffing. 'We zitten al sinds september zonder melkgeld en hebben dus al moeten bufferen in onze melkopbrengsten. Het is een uitdaging om die verliespost zo snel mogelijk weg te werken zodat we het quotumtijdperk definitief kunnen afsluiten.'

Straks bij de overblijvers horen is een kwestie van adequaat management. 'Met meer koeien moet je nog veel meer op de kosten letten dan op een kleiner bedrijf. We moeten geen zotte dingen doen en bewust toezien op een scherpe kostprijs.' Vankelecom somt meerdere voorbeelden op. 'In onze melkstal – een 2 x 13 zij-aanzij – gaan we straks tien miljoen liter melken. We hebben er bewust voor gekozen om geen dure melkstal neer te zetten maar met de bestaande stal verder te werken.' Op fokkerij bespaart hij niet. 'Dat hebben we vroeger geprobeerd, maar goede genetica brengt geld op. We kopen alleen afgeteste stieren. Als een koe in een lactatie honderd liter meer geeft, dan heb je die investering snel terug.'

Maar ook Jan Banckaert hoopt er met zijn bedrijf de komende jaren bij te blijven horen. 'Ons melkveebedrijf is zelfvoorzienend voor ruwvoer, deels voor krachtvoer en voor de mestafzet als een gesloten kringloop. Met het verder optimaliseren van onze teelten, minder jongvee en iets meer melkkoeien melken hoop ik het rendement nog hoger te krijgen en een stevig fundament te leggen voor de toekomst.'