

Melker van Morgen Award 2003 naar gezinsbedrijf Mensink



Award

De Melker van Morgen Award is door drie organisaties ingesteld: Praktijkonderzoek Veehouderij, Steunpunt Mineralen en het VLB (accountants- en adviesbureaus). Ze willen met deze prijs richting de melkveesector een positief signaal geven dat het mineralen-beleid ook als middel kan dienen om het bedrijfsresultaat te verbeteren.

Criteria:

- voornamelijk actief zijn in de melkveehouderij
- beperkt drijfmest of vaste mest afzetten buiten het bedrijf
- een rendementverbetering uit mineralenmanagement gehaald hebben
- grensverleggend bezig zijn geweest op deelterreinen (innovator)
- continuïteitsperspectief bieden
- niet actief in bestaande mineralenprojecten

Onlangs is de Melker van Morgen Award 2003 uitgereikt aan het gezinsbedrijf Mensink te Albergen. De jury oordeelde dat het bedrijf zich onder andere onderscheidt doordat het qua mineralenmanagement z'n tijd ver vooruit is geweest. Al in 2000 werd ruimschoots voldaan aan de Minas-eindnorm van 2003. Het vooruitlopende karakter demonstreert zich in het uitbesteden van jongvee (beter financieel resultaat), vroegtijdig gebruik van de zodenbemester en experimenten met gras-klaver. Daarnaast wordt alle geproduceerde mest op het eigen bedrijf afgezet en is het economisch resultaat uitstekend. Ook het initiatief een samenwerkingsverband aan te gaan in een VOF getuigt van durf en bereidheid tot vernieuwing.



Bedrijfsgegevens gezinsbedrijf van Harry en Angeliën Mensink:

gespecialiseerd weidemelkveebedrijf (47 ha) met 650.000 kg melk;
sinds kort samenwerkingsverband met de buurman;
melkproductie bedraagt gem. 8000 kg per lactatie met 4,60 % vet en 3,60 % eiwit.

Om de Award te krijgen hebben jullie aan alle gestelde criteria voldaan. Welke spreekt je het meeste aan?

'Dat ik blijkbaar tijdig heb ingespeeld op regelgeving van milieudoelstellingen. Een duurzaam bedrijf vind ik belangrijk. Het is mooi dat dit gehonoreerd wordt. Weten dat je de goede lijn te pakken hebt, ondanks dat het ene jaar beter gaat dan het andere. Op papier weten we allemaal hoe het moet, maar in de praktijk valt het nog wel eens tegen...'

Dus het papierwerk legt het af tegen de praktijk...?

'Nee, dat zeker niet. Het gaat samen op: een bedrijfsvoering die cijfermatig onderbouwd is.

Bovendien mag ik graag de cijfers, de bedrijfsgegevens analyseren. De combinatie van buiten boeren, en binnen met cijferwerk, dat vind ik mooi.'

Zijn vrouw Angelien vult aan: 'Je zoekt met behulp van cijfers een handvat, een leidraad. Dan krijg je meer de zekerheid dat je op een goede manier bezig bent. Je hebt iets om je op te baseren.'

Harry: 'Stel dat we alleen maar stikstof zouden strooien zonder precies te weten waarom... Ja, het gras wordt er wel groener van, maar verder.....Of we melken de koeien alleen maar puur omdat de melk de tank in moet... Dan zit er geen diepgang in.'

Wat doe je dan meer dan puur melken?

'Rekenen! Neem bijvoorbeeld een koe van 10.000 liter en een koe van 8.000 liter met evenveel vet en eiwit. Dan is aan een koe van 8.000 liter dus het meest te verdienen....Want dat andere is 2.000 liter water. Dat wil trouwens niet zeggen dat je altijd beter koeien van 8.000 liter kunt hebben, want dan zou een koe van 10.000 liter wellicht weer beter zijn dan een koe van 12.000 liter.... Ik heb ze trouwens ook wel omgekeerd. Maar ik heb in het verleden teveel de nadruk gelegd op het aantal liters, in plaats van de hoeveelheden vet en eiwit. Als op jaarbasis het aantal kg aan vet en eiwit gelijk zijn, dan is altijd de koe met de minste liters het voordeligst in krachtvoerverstrekking.'

Je bent ook nogal druk in de weer met de tussenkalftijd.....

'Ja, maar er is nu een beter systeem: het rollend jaargemiddelde. Dat is veel effectiever. In het verleden werd er gezegd in de Delar (deeladministratie rundveehouderij): je hebt gemiddeld op jaarbasis zoveel koeien, je hebt zoveel melk afgeleverd in een jaar, zoveel melk per koe. Maar goed, onze koeien mogen dan wel veel melk geven, maar als we ze niet snel drachtig krijgen, en ze lopen drie maanden droog, dan is er wel een maand dat ze niets geven. En dat komt bij een rollend jaargemiddelde duidelijk naar voren. Het geeft een beter beeld. Het ligt dichterbij de werkelijkheid.'

Gebruik je de bedrijfscijfers ook als voorbeeldfunctie?

'Voorbeeldfunctie is een groot woord. Maar ik ben wel lid van een studieclub van zo'n 11 personen. Daar komen alle cijfers op tafel. Daarmee kun je elkaars resultaten staven. Bijvoorbeeld het Minasoverschot. Die van ons bedroeg in 2000 voor stikstof en fosfaat respectievelijk 130 kg en 18 kg per ha bij een verliesnorm van 235 kg N/ha. In 2001 was er een stikstofoverschot van 134 kg/ha en van fosfaat 18 kg/ha. Je kunt dan laten zien dat die resultaten bereikt zijn door een uitgekende voeding en bemesting en gebruik van klaver.

In de teelt staan maïs en gras centraal. De maïs (8 ha) verbouwen we in continueteelt. In de winterperiode zaaien we een groenbemester in. Op de overige hectares verbouwen we gras. Al in 1997 experimenteerden we met klaver. Het saldo in de jaren 2000 en 2001 bedroeg resp. 30,3 en 30,6 eurocent/kg melk. De kostprijs in 2001 was 33 eurocent/kg melk inclusief vervangingsinvesteringen en privé-uitgaven.'

Wat is jullie bedrijfsstrategie naar de toekomst?

'Onze zoon Thijs wil in de toekomst het bedrijf overnemen. Daarom is in het bedrijfsplan een strategie uitgezet om te groeien naar een quotum van 850.000 kg melk. Schaalvergroting kan ik verder moeilijk aangeven. Kijk, als ik met tien koeien een goede boterham kan verdienen, vind ik het ook goed. Maar we moeten gewoon groter groeien om ons bedrijf rendabel te houden. We zullen méé moeten. Maar ik heb in principe net zoveel plezier aan 50 koeien als aan 150....'

Jullie zien veel kansen in de landbouw. Zie je ook bedreigingen?

'Ik zie niet gauw bedreigingen. Maar ik denk wel eens: hoe snel moet het allemaal groter worden... Want die grootte is op een gegeven moment beperkt, zeker hier in Twente. En toch ook wel de regels die de maatschappij ons als melkveehouders oplegt. De kwaliteit moet steeds beter worden. En dat is ook normaal. Maar als diezelfde consument in de supermarkt komt, dan koopt hij of zij vaak wel de goedkoopste variant. Als die dan uit het buitenland komt, ja, dan zie ik dat als een bedreiging.'

Henk Bosch