

Philip Smid transformeert van topmelker naar weloverwogen biologische boer

Metamorfose in Frankrijk

Nog nooit een koe zien kalven en toch vastberaden aan de slag als melkveehouder. De markante Philip Smid startte in 2007 een melkveebedrijf in Frankrijk. Daarvoor was hij jaren in het Midden-Oosten actief als opstartbegeleider op robotbedrijven.

tekst **Tijmen van Zessen**

Opgewekt stapt Philip Smid over zijn erf. Met handgebaren en een enthousiaste blik in zijn ogen vertelt hij over de historie van het bedrijf. 'Anderhalf jaar geleden heb ik de stal hier in de lengterichting uitgebreid. Zo ontstond er ruimte voor dertig extra ligboxen en een extra melkrobot. In totaal kostte de uitbreiding op deze manier 3000 euro per koe.' Philip wijst naar de fietsenstallingachtige constructie, waar hij inclusief tweedehands melkrobot minder dan een ton in hoefde te investeren.

'Ik vertrek'

Philip Smid (41) runt het bedrijf samen met zijn partner Marja Postmus (39). Na zijn opleiding aan de Stoas in Dronten werkte hij voor DeLaval als opstartbegeleider van melkrobots. Hij verbleef in landen als Saudi-Arabië, Irak, Turkije, Jordanië en Iran. Later verhuisde hij naar Caïro om aan de

slag te gaan als marketingmanager melkinstallaties. 'Maar Marja en ik zagen onszelf daar niet permanent wonen en wilden samen iets opbouwen. Met dat idee kwamen we in 2007 op deze boerderij in het Franse Écommoy terecht.'

Het boerenvak is Philip noch Marja met de paplepel ingegoten. 'Wij komen allebei niet van een boerderij. Alles was nieuw, ik had zelfs nog nooit een koe zien kalven', vertelt Philip zonder schroom. Dat het een pittig begin werd, stond wel vast. Het tv-programma 'Ik vertrek' zou er een aflevering mee kunnen vullen. 'Wij kennen het programma, we noemen het altijd "Ik verrek"', lacht Marja op de achtergrond.

Ze kunnen er nu om lachen, maar inderdaad, de eerste twee jaar was het soms letterlijk en figuurlijk puin ruimen. 'We maakten dagen van 's morgens zes tot 's avonds tien. De dagen dat we dan nog warm moesten eten, waren geen uitzon-

dering. Het was oogkleppen op en doorgaan', herinnert Philip zich nog goed. Toen het eerste resultaat in de boeken stond, was er ruimte om te investeren in een melkrobot. 'Dat verlichtte de arbeidssituatie en gaf ons meteen ook een krachtvoerbox. Ik wilde af van dat tmr-rantsoen met te dikke koeien. Met een voerbox kun je koeien beter op maat voeren.'

Melk van 1,30 euro per liter

Het viel aanvankelijk niet mee om in Frankrijk complete bedrijven met minimaal vijf ton melkquotum te financieren. Het bedrijf in Écommoy had een kaasmakerij en de extra omzet daaruit gaf het zetje om de financiering rond te krijgen. Inclusief vijf ton melkquotum was het voor een miljoen euro te koop. De vorige eigenaar was failliet gegaan en had voor de kaasmakerij te weinig arbeid beschikbaar. Marja en Philip waren vastberaden om het efficiënter aan te pakken. 'We hebben eerst een afwasmachine uit de horeca gekocht, dat bespaarde ons veel schoonmaakwerk. Terwijl de machine reinigt, stremt de melk, en Marja brengt kaas weg als de nieuwe kaasjes onder de pers liggen', legt Philip de dagelijkse routine uit.

De jonge kaasmakers hebben inmiddels 52 afnemers, waar de vorige eigenaar slechts twee afzetkanalen had. 'We staan

In het voor- en najaar laat Smid zijn koeien bijna 24 uur per dag grazen





Marja Postmus en Philip Smid

Zijn veestapel was een van de hoogst productieve in Frankrijk en hij zag de brutomarge op zijn bedrijf jaarlijks vooruitgaan. Toch schakelde Philip Smid over op een biologische productiewijze.



Frankrijk

Aantal koeien:	91
Aantal hectare:	77
Melkproductie:	8500 kg melk per koe, met 4,5% vet en 3,4% eiwit
Krachtvoerverbruik:	18 kg per 100 kg melk
Bouwplan:	100% grasland

ook op markten, hebben een huisverkoop en sinds kort met elf andere boeren een boeren-drive, een vast afhaalpunt van boerenproducten, in Le Mans.'

Door speciaalkaasjes te maken kunnen ze hogere prijzen vragen dan voor gangbare kaas. 'In het begin was de kaasmakerij een tweede tak, maar nu is de melkveehouderij de tweede tak', zegt Philip. Van de 700.000 kilo melk die het bedrijf vorig jaar produceerde, is 180.000 kilo als kaas verkocht. Globaal levert die



Afgelopen jaar investeerde Smid in een nieuwe mestopslag

melk 1,30 euro per liter op, tegen dertig cent voor de melk die naar de fabriek gaat. 'We maken Franse boerenkaas, die we voor 12,50 euro per kilo afleveren aan de supermarkten. En onze prijzen staan vast, daar wordt niet over onderhandeld', zegt Philip. De kosten van de kaastak zijn volgens Philip te overzien. 'We hebben minder dan een ton hoeven investeren in de kaasmakerij. Het duurste is nu de arbeid, sinds we één full-time medewerker hebben aangenomen, zijn dat vaste uitgaven.'

Topmelker in Frankrijk

Sinds de start van het bedrijf zag Smid de brutomarge jaarlijks stijgen. Technisch draaide het bedrijf uitstekend. In 2013 schaarde de emigrant zich onder de topmelkers van Frankrijk; met een productie van 11.300 kilo melk per koe wist Smid een 52e plek te bezetten. Van de bedrijven met een automatisch melksysteem verwierf hij zelfs de 18e plaats in de Franse nationale top. 'Dat was een mooie mijlpaal, maar hard melken is niet moeilijk, als je maar de juiste mensen om je heen verzamelt', weet Smid. Zijn relativerende toon is veelzeggend. Sinds afgelopen jaar vaart de melkvee-

houder een andere koers. 'Wij zijn met tienduizend kilo melk per hectare behoorlijk extensief. Bij deze intensiteit ben je een dief van je eigen portemonnee als je niet biologisch boert', verklaart Smid zijn besluit om te kiezen voor biologisch en voor weidegang.

De lagere productie per koe (nu 8500 kg) neemt hij op de koop toe. De nieuwe strategie past ook beter bij zijn persoonlijkheid. 'Met een volle melkrobot moet je er dagelijks bovenop zitten om die hoge productie te verwezenlijken. Ik wilde meer rust hebben, niet elke koe van zestig liter hoeven nalopen met een spuit propyleenglycol. Niet voor elk wissewasje hoeven ingrijpen en altijd met laarzen en overall in de stal lopen.'

Koeien naar buiten duwen

De keuze voor een biologische bedrijfsvoering sluit ook beter aan op de zelfzuiveltak in het bedrijf. 'Ik kan het onze klanten niet meer verkopen als de koeien zo veel binnen zijn. Bovendien is de kwaliteit van de zuivel beter nu we honderd procent gras voeren. Er zitten meer onverzadigde vetzuren in onze zuivelproducten. We maken ook weer boter, die ziet mooi geel van kleur.'

Met een fietsenstallingachtige constructie wist Smid het bedrijf voordelig uit te breiden





Tijdens het weideseizoen krijgen de koeien nauwelijks bijvoeding



Alle grassilage wordt in balen verwerkt

Een tweede melkrobot gaf definitief de ruimte om volop te kunnen weiden. Maar het weiden van koeien die dat niet gewend zijn, gaat niet zonder slag of stoot, zo was de ervaring van Philip.

‘In het begin moest ik de koeien naar buiten drukken en wilden ze geen gras vreten. Het texaspoortje zat met een touw vastgeknoopt om te vermijden dat er koeien zouden terugkeren naar de stal. Uiteindelijk ben ik helemaal gestopt met bijvoeren en hadden ze weinig andere keuze dan het vreten van weidengras. Leren weiden is ook de kunst van het loslaten’, ontdekte de emigrant.

In Frankrijk bestaat het weideseizoen uit twee perioden: één vóór de droge maanden juli en augustus en één in het najaar. ‘In het voor- en najaar weid ik 24/7. De koeien komen alleen binnen om te melken en om brok te eten. In de warme zomermaanden voer ik wel bij op stal. Dan is het te warm en groeit er nauwelijks gras, de koeien hebben die maanden alleen een uitloop’, vertelt Smid.

Hij oriënteert zich nog op een driewegselectie, zodat hij het robotbezoek meer kan spreiden over de dag. Het vee zal dan gefaseerd gaan weiden. De huiskavel van Smid omvat 72 hectare, die is ingezaaid met grasklavermengsels en is opgedeeld in blokken van drie hectare. Elke drie dagen krijgen de dieren een nieuw perceel.

De drijfmest gaat in het voorjaar met een sleepslangbemester het land op, een voor Franse begrippen nieuw systeem. Om zo veel mogelijk mest op het juiste moment te kunnen aanwenden investeerde Smid vorig jaar in extra mestopslag.

Voermengwagen werkloos

De veestapel is nog niet volledig aangepast aan de biologische bedrijfsvoering. Smid fokt richting een meer persistente koe die sober en eenvoudig is te voeren. Op dit moment hanteert hij daarom een driewegkruising van holstein, montbéliarde en brown swiss. De pinken krijgen een jerseystier als partner. De daling in

de melkgift heeft de veehouder niet op andere gedachten gebracht.

Het verdienmodel met een hogere melkprijs en lagere kosten is een bewuste keuze. ‘We komen van een systeem waarin de koeien permanent op stal stonden en produceerden op een tmr-rantsoen van hoofdzakelijk mais, tarwe en een beetje graskuil. Nu voeren we uitsluitend gras en per 100 kilo melk nog 18 kilo brok. Mijn voermengwagen staat stil in het weideseizoen, ik voer op stal zo min mogelijk bij en het loopt als een speer’, vertelt Philip, die er in één adem aan toevoegt dat hij nu ook eiwitneutraal produceert. De eiwitvoorziening komt volledig uit het ruwvoer. Via krachtvoer koopt hij alleen nog een deel van de energievoorziening aan.

De financiële resultaten overtuigen ook de boekhouder. Philip: ‘In de periode dat we het areaal mais afbouwden van veertig naar nul hectare, zag hij de brutomarge verder toenemen: van 171 euro naar 247 euro per duizend kilo melk.’ |

De tweedehands melkrobot geeft de ruimte om volop te weiden



Speciaalkazen verhogen de omzet uit de kaasmakerij

