# Vechten tegen droogte en lage melkprijs

Het bedrijf van Adrian en Vickie Bond staat in de overlevingsstand. Na jaren van neerwaartse melkprijzen kregen de Australiërs een periode van vijf maanden extreme droogte voor de kiezen. Een taaie tijd als je wilt melken op vers gras.

**TEKST** TIJMEN VAN ZESSEN

## BEDRIJFSPROFIEL

| | |
|---|---|
| eigenaren | **Adrian en Vickie Bond** |
| aantal koeien | **400** |
| aantal hectare | **330** |
| melkproductie per koe | **8000 kg, 3,80% vet, 3,20% eiwit** |
| percentage non return | **70 procent** |

De weilanden van Adrian en Vickie Bond liggen er dor bij. Hun melkveebedrijf oogt als een desolate vlakte, niets wat herinnert aan het malse, groene weidegras dat er normaal gesproken staat. In het uiterste zuidoosten van Australië runt de familie Bond een bedrijf met 400 melkkoeien op 330 hectare landbouwgrond. 'Kort geleden viel er voor het eerst weer regen, 70 millimeter. Maar we hebben meer nodig om ons grasland weer groen te krijgen', vertelt Adrian.
Vijf maanden lang viel er geen druppel regen in hun woonplaats Timboon in de provincie Victoria. Met dieselmotoren pompt de familie Bond drinkwater naar de dieren. Het water komt uit meerdere stuwmeren in de directe omgeving. 'Twintig kilometer verderop is de situatie volledig anders. Daar beschikken de boeren over grondwater dat ze omhoog pompen. Op ons bedrijf is dat helaas onmogelijk, maar het zou een stuk eenvoudiger werken', vertelt Vickie.

### Twee afkalfseizoenen

De Australiërs runnen een bedrijf waarop de melkproductie grotendeels afhankelijk is van de hoeveelheid gras die er groeit, een zogenaamd 'grazing-based system'. Niet op de manier waarop dat in Nieuw-Zeeland gebeurt, daar kalft het gros van de koeien kort voor het groeiseizoen. De rest van het jaar worden er nauwelijks kalveren geboren. Adrian en Vickie werken volgens een variant op dat systeem. Ze streven wel naar zo veel mogelijk verse koeien tijdens en kort voor de piek van het groeiseizoen, maar koeien die niet op tijd drachtig worden, krijgen wel een tweede kans. Een half jaar later kalft er namelijk nog een groep koeien, in een eveneens afgebakend tijdsbestek. Het werkt efficiënt. Inseminieren, assisteren bij geboortes, kalveren voeren, al het werk concentreert zich in specifieke weken van het jaar. Ingehuurde arbeid valt op deze wijze efficiënter in te zetten. 'Onze zuivelverwerker stimuleert ons in het leveren van een vlakke melkcurve. Vooral daarom kalven de koeien in twee perioden van het jaar: de eerste groep in januari en februari, de tweede groep in juni en juli', legt Adrian uit. 'In die afkalfpiek buiten het groeiseizoen krijgen we een hogere melkprijs.'

### Bijna 300 dagen weiden

De koeien van Adrian en Vickie komen nooit in een stal. Ze lopen het jaar rond in de buitenlucht. Tijdens de hete zomermaanden – in de zomer kan het op de warmste dagen meer dan veertig graden Celsius zijn – zoeken de koeien schaduw onder de bomen en zorgt een sprinklerinstallatie voor de nodige verkoeling. 'Onder die omstandigheden lukt het niet om de melkproductie op niveau te houden. De opname van gras staat daarvoor te veel onder druk', legt Adrian uit. De gemiddelde koe op zijn bedrijf produceert 8000 kg melk met een vetgehalte van 3,80 en een eiwitgehalte van 3,20 procent.
Een doorsnee weideseizoen duurt normaal gesproken 260 dagen per jaar. Vorig seizoen lukte het om de koeien 300 dagen te weiden, maar dat was een uitzonderlijk goed jaar. Met de droogte van de afgelopen maanden zal dit seizoen aanmerkelijk korter uitpakken. Naarmate er minder vers gras beschikbaar is, voert Adrian zijn koeien extra bij. 'In het voorjaar streven we ernaar om minimaal 18 kilo droge stof uit vers gras in de koe te krijgen. Dat loopt in de zomer terug naar ongeveer 3 kilo droge stof per dag. We vullen het menu dan aan door in

*Tijdens droge maanden krijgen de koeien extra bijvoeding in het weiland*

*De koeien komen nooit in een stal, ook buiten het groeiseizoen vreten ze in de buitenlucht*

het weiland bij te voeren. Meestal bestaat het tmr-rantsoen uit een mix van hooi en gras- en maissilage.' Per saldo komt het erop neer dat familie Bond gedurende acht maanden per jaar geconserveerd ruwvoer aan de koeien bijvoert. Het meeste ruwvoer teelt het bedrijf zelf.

## In de overlevingsstand

Streven naar een vlakke melkcurve betekent wel dat de koeien meer krachtvoer nodig hebben. In een volledig seizoensgebonden afkalfpatroon is aanvullen met krachtvoer niet nodig. Op de piek van de lactatie beschikken de koeien immers over de beste kwaliteit weidegras. Op het bedrijf van de familie Bond kalft een deel van de veestapel buiten het seizoen. In deze periode ondersteunt het bedrijf de piekproductie met aanvullend krachtvoer. De brok verstrekt Bond in de melkstal. Gemiddeld voert hij zijn koeien 2500 kilo krachtvoer per koe per jaar, waarvan een groot deel bestaat uit los graan. Om de kostprijs op een scherp niveau te houden koopt Bond zijn graan tegenwoordig rechtstreeks bij akkerbouwers in. Dat scheelt 15 procent in de prijs van het graan.
Na jaren van dalende melkprijzen is Bond genoodzaakt om op de kleintjes te letten. Vier jaar geleden lag de melkprijs op een krappe 29 euro per 100 kilo melk, nu is die in een gestaag dalende lijn gezakt naar krap 24 euro per 100 kilo melk. 'Op dit moment staat ons bedrijf in de overlevingsstand. Het is nu de kunst om het bedrijf vitaal te houden. We zien al vijf jaar uit naar een hogere melkprijs', verzucht de ondernemer.
De matige melkprijs is voor een deel veroorzaakt door onkundig management bij zijn voormalig melkafnemer Goldburn. Twee jaar geleden ging de fabriek failliet. De 3000 aangesloten leden waren in één klap hun kapitaal in het bedrijf kwijt. Nadat een Canadese firma bereid was om te investeren in het bedrijf kwam tachtig procent van het vermogen weer terug, maar de strop is nog altijd aanzienlijk. 'Het was een spannende periode, op een bepaald moment werden we fors gekort op ons melkgeld. En je kon er niets tegen beginnen.'

## Nederlandse genetica

Adrian en Vickie kunnen gelukkig weer vooruitkijken, samen met hun zonen Lex en Max. Adrian legt uit dat de vruchtbaarheid voor zijn bedrijf een van de belangrijkste parameters is. De koeien kalven immers in een afgebakende periode van het jaar. Het percentage non return is van alle vruchtbaarheidskengetallen de belangrijkste. 'Het percentage non return ligt op dit moment op 70 procent. Ik wil dat graag opschroeven naar 80 procent. We zijn daarom gestart met Estrotect-tochtdetectiestickers. Met de sticker is een koe die staande tocht vertoont, feilloos te herkennen aan de kleur.'
Als een koe buiten de geplande afkalfperiode dreigt te vallen, krijgt ze afhankelijk van haar productie nog een tweede kans in het volgende afkalfperiodiek. De grens ligt dan grosso modo op 20 kilo melk per koe per dag. Koeien die minder produceren, gaan voor de slacht weg. Dochtervruchtbaarheid is om deze reden ook een belangrijk criterium bij de selectie van de stieren. Adrian gaat twee keer per jaar met een onafhankelijk paringsadviseur aan tafel en selecteert dan vier stieren voor het komende inseminatieseizoen. De daaropvolgende periode gebruikt hij weer een nieuw kwartet. De Australiër melkt ook dochters van Nederlandse stieren. Op dit moment lopen er nakomelingen van Atlantic, G-Force, Astro, Chevrolet en Cookie Cutter. Van de Australische ki melkt hij dochters van Medaillon en Jay Jump.
'Naast de dochtervruchtbaarheid zijn uier en beenwerk de belangrijkste kenmerken', zegt Adrian. 'We gebruiken in totaal honderd percelen, waarvan het verste stuk op twee kilometer afstand ligt. Goed lopen is dus een must op dit bedrijf.' De veehouder wil bovendien alleen nog maar stieren gebruiken die het A2A2-gen vererven. Hij verwacht dat zijn melkafnemer hiervoor extra melkgeld gaat uitkeren.

## Volgende generatie

Ondanks de matige melkprijs van de afgelopen jaren is de familie Bond optimistisch over de toekomst. Onzekerheid over de melkprijs is niet fijn, maar plezier in het werk is het allerbelangrijkst, zo zeggen ze. Adrian: 'We zijn hier 22 jaar geleden gestart. Afgelopen jaar heb ik het laatste areaal dat nog van mijn vader was, kunnen overnemen. Zowel Lex als Max tonen interesse in het bedrijf, wie weet zijn zij de volgende generatie die hier aan de slag gaat.' |