

Met minimale arbeid naar maximaal rendement

Met twee bedrijfstakken van een flinke omvang, een hoge graad van automatisering en drie volledige medewerkers is er op het bedrijf van de familie Claes uit Dessel altijd wel wat. Om het overzicht te bewaren en de risico's op fouten te minimaliseren houden ze de bedrijfsvoering zo simpel als mogelijk.

TEKST WICHERT KOOPMAN

Koeien of kippen? Kris Claes heeft nooit kunnen kiezen. En eigenlijk wil hij dat ook niet. 'Ik vind beide takken van veehouderij even interessant en ik beleef aan het werken met beide diersoorten evenveel plezier', verklaart de 46-jarige ondernemer uit Dessel. Samen met zijn vrouw Sandy (44) beheert hij een bedrijf met 250 melk- en kalfkoeien, 180 stuks jongvee en 70.000 leghennen op 140 hectare grond. Daarbij hebben ze hulp van drie vaste medewerkers en ook hun oudste dochter Evelien (19), die een landbouwkundige opleiding volgt, helpt in haar vrije tijd volop mee. De interesses van dochter Nele (16) liggen buiten het bedrijf.

'Een gemengde bedrijfsvoering is een sterke economische troef', vindt Claes. 'Tot nu toe vulden de twee takken elkaar financieel altijd aan. Als de prijzen in de ene sector slecht waren, waren ze in de andere sector juist goed. Dat maakt een gemengd bedrijf minder kwetsbaar', geeft hij aan.

Automatisering maakt flexibel

Wie op het bedrijf van de familie Claes rondkijkt, krijgt zeker niet de indruk dat de aanwezigheid van twee takken ook betekent dat iedere tak maar half aandacht krijgt. Vijf jaar geleden breidden de veehouders de be-



De voerrobot voorziet meerdere keren per dag 270 dieren van een passend rantsoen

staande stal voor het melkvee uit met 166 boxen. Ze kozen hierbij onder andere voor een aantrekkelijk geprijsde bovenbouw. Deze bestaat uit een eenvoudige staalconstructie waarvan het dak is bedekt met folie. Drie zijwanden zijn open en ook een deel van de kappen kan geopend worden voor ventilatie. ‘Hierdoor komt er niet alleen veel licht in de stal, maar er heerst ook een heel prettig klimaat’, ervaart Claes.
Bij de inrichting van de nieuwe stal kozen de ondernemers voor vergaande automatisering. De koeien worden gemolken met robots en krijgen ook het voer automatisch verstrekt. ‘De automatisatie maakt ons flexibel’, verklaart Claes. ‘Pieken in het dagelijks werk bij de kippen vallen nu niet meer samen met pieken in het dagelijks werk bij de koeien. En onze medewerkers zijn in het weekend vrij. Dan kunnen we het werk met het eigen gezin goed rondzetten.’s
Daarbij biedt automatisch melken het voordeel dat de hoogproductieve koeien vaker gemolken kunnen worden en automatisch voeren levert de bonus op van meerdere porties vers voer op een dag. ‘Via de melk- en voerrobot verzamelen we bovendien heel veel data over de koeien, die ook zijn voorzien van sensoren die activiteit en herkauwbeweging registreren. Hiermee heb ik alle gegevens over de prestaties van de dieren in één tover-



BEDRIJFSPROFIEL

eigenaren	**Kris (46) en Sandy (44) Claes, met hulp van dochter Evelien (19) en drie vaste medewerkers**
aantal melk- en kalfkoeien	**250**
aantal stuks jongvee	**180 (vanaf drie mnd. op jongveelocatie)**
rollend jaargemiddelde	**10.000 kg melk met 4,22% vet en 3,64% eiwit**
tweede tak	**70.000 leghennen**
bouwplan	**85 ha gras en 55 ha mais**



bak bij elkaar’, vertelt Claes, wijzend op de laptop die opengeklapt voor hem op tafel staat. ‘Dat maakt het mogelijk om de veestapel continu op te volgen.’
Over het nadeel van automatiseren is Claes overigens ook eerlijk. ‘Het aantal storingen is heel goed te overzien, maar het bedrijf draait wel altijd door, 24 uur per dag en zeven dagen in de week.’

Niet investeren in luxe

Hoewel de ondernemer de geautomatiseerde bedrijfsvoering ervaart als een luxe, is deze zeker niet uit luxe voortgekomen. Toen Claes in het bedrijf van zijn ouders stapte, werd met twintig koeien op jaarbasis een ton melk geproduceerd. Daarnaast werden er 20.000 hennen en een koppeltje witblauwen gehouden. ‘In 1994 heb ik eerst alleen de koeien overgenomen, quotum gekocht en een stal voor vijftig dieren gebouwd’, vertelt hij.
De financiële ruimte om de kippen over te nemen was er pas zes jaar later. ‘Investeringen waren noodzakelijk om het bedrijf leefbaar te houden, maar we hebben de eerste jaren moeite moeten doen om de bank te overtui-

Op hetzelfde erf staan stallen voor zowel melkvee als leghennen



gen van onze plannen', herinnert de ondernemer zich. Deze ervaringen leerden Claes om goed op de kosten te letten. 'Dat hebben we ook gedaan bij de meest recente uitbreiding van de stal. We hebben wel een jaar gepuzzeld om de optimale indeling en inrichting te vinden om zo goedkoop mogelijk te bouwen', vertelt hij. Zo kozen de veehouders voor een dichte vloer met mestopslag buiten de stal, werd de installatie van het binnenwerk volledig in eigen beheer uitgevoerd en zijn de sleufsilo's opgetrokken uit betonblokken in plaats van kant-en-klare wanden. 'Dat ziet er misschien iets minder fraai uit, maar het scheelde veel in de kosten. En de kwaliteit van het voer is er niet minder om', stelt de veehouder.

Resultaten brengen rendement

De stelling dat automatiseren duur is, gaat er bij Claes niet in. 'Door de aanschaf van robots te combineren met een uitbreiding, bleven de investeringen per koe beperkt. Zo voert de robot iedere dag zo'n 270 dieren en daarmee is automatisch voeren beslist niet duurder dan voeren met een voermengwagen, zeker niet als ook de arbeidskosten worden meegenomen', rekent hij voor. 'En ook aan de kosten van automatisch melken heb ik op verschillende manieren gerekend. En steeds was de uitkomst dat het voor ons bedrijf de goedkoopste manier is om melk in de tank te krijgen.'

Om de investeringen in automatisering te laten renderen is het volgens Claes wel noodzakelijk dat het bedrijf technisch goed draait. Zo hecht de veehouder veel belang aan het kengetal tussenkalftijd. Die bedraagt op dit moment 372 dagen. 'Een korte tussenkalftijd is een voorwaarde voor een hoge dagproductie per koe en dat helpt om zo veel mogelijk liters melk te halen uit onze robots', legt hij uit. De lage tussenkalftijd gaat gepaard met een inseminatiegetal van 2 en de vaarzen kalven op 23 maanden.

'We werken met vaste protocollen en proberen de koeien steeds kort op te volgen', verklaart de veehouder de aansprekende cijfers. De dierenarts komt bijvoorbeeld wekelijks op het bedrijf, onder andere om te scannen op dracht en voor de controle van attentiekoeien.

Werktuigen noodzakelijk kwaad

Twee takken technisch goed laten draaien vraagt veel van een ondernemer, erkent Claes. 'Daarom proberen we de bedrijfsvoering simpel te houden', legt hij uit. Een voorbeeld van dit uitgangspunt is het bouwplan. Dat is met 85 hectare gras en 55 hectare mais heel overzichtelijk. 'We willen met de teelt van ruwvoeders met minimale arbeid en minimaal risico een maximaal rendement uit onze grond halen. Dat lukt het best als we het eenvoudig houden', denkt de veehouder.

Een belangrijk deel van het landwerk wordt uitbesteed aan loonwerkers. Ploegen en zaaiklaar leggen van het maisland doen Claes en zijn medewerkers zelf, net als maaien, schudden, harken en kunstmest strooien. 'Het bezit van werktuigen is een noodzakelijk kwaad', vindt de veehouder. 'Als je de afschrijving en het onderhoud van trekkers en machines, de brandstofkosten en het uurloon van de medewerkers bij elkaar optelt, is het financieel niet interessant om het werk op het land zelf uit te voeren. Maar we hebben de kwaliteit van het werk wel in eigen hand. En voor de medewerkers is het landwerk een leuke afwisseling met werken in de stallen.'

Simpel is zeker

De keuze voor eenvoud wordt doorgetrokken naar de voeding. Alle melkkoeien krijgen een basisrantsoen van 25 kilo mais, 9 kilo graskuil, 9 kilo perspulp en 300 gram stro, aangevuld met mineralen en zo'n 3 kilo correctiemeel. 'We voeren altijd perspulp, maar geen andere vochtige bijproducten. Die wisselen ons te veel in samenstelling', legt Claes uit. Ook als het gaat om droog krachtvoer, houden de veehouders het aantal grondstoffen beperkt. In het krachtvoer zitten altijd sojaschroot, tarwe en maismeel en soms raapschroot.

'Een beperkt aantal hoogwaardige voeders is genoeg om altijd een passend rantsoen te kunnen maken', vertelt

De close-upkoeien zijn gehuisvest in een strogedeelte





Claes uit ervaring. ‘Hoe meer producten je voert en hoe vaker je wisselt, hoe ingewikkelder het wordt en hoe groter de kans is dat er iets verkeerd gaat’, stelt hij. ‘Ook voor de koeien werkt eenvoud het best. Als je wil dat ze stabiel melk geven, moet je ze stabiel voeren.’
‘Het basisrantsoen is met krap drie kilo correctiemeel niet in evenwicht’, merkt Claes op. ‘Maar we willen niet te veel krachtvoeders aan het voerhek geven om de koeien te stimuleren naar de robots te komen. Tijdens het melken krijgen alle koeien nog een correctiebrok, aangevuld met een productiebrok op basis van melkgift. Zouden we te luxe aan het voerhek voeren, dan moesten we de oudmelkte koeien lokbrok geven. Dat zou onnodig kostenverhogend zijn’, verklaart de veehouder.

Consolideren, maar niet stilstaan

Na de stormachtige bedrijfsontwikkeling van de afgelopen jaren heeft de familie Claes besloten om voorlopig pas op de plaats te maken. ‘De huidige omvang van het bedrijf biedt een mooie balans. Dankzij de medewerkers kan ik mijn tijd flexibel inzetten, maar ik werk ook nog dagelijks samen met de medewerkers tussen de koeien en de kippen. Hierdoor hou ik voeling met de dieren en dat is wat me het meeste werkplezier geeft’, legt Kris Claes uit. ‘De luxe van het bedrijf dat we nu hebben, is dat we met het gezin op vakantie kunnen gaan. Maar die vakantie hebben we ook wel nodig. Met twee takken en met de nodige automatisatie is er altijd wel wat’, bekent hij eerlijk, maar met een glimlach.
Wie denkt dat consolideren neerkomt op stilstaan, heeft het mis. ‘We zien altijd mogelijkheden om zaken te optimaliseren’, verklaart de veehouder. Als het gaat om een verhoging van de melkproductie, verwacht hij veel van de fokkerij. De familie Claes laat merkerfokwaarden bepalen van alle kalveren en gebruikt deze om gericht de dieren te selecteren om mee verder te fokken. Daarnaast is het bedrijf Satelliet-bedrijf van CRV, wat betekent dat embryo’s uit het fokprogramma worden aangekocht. ‘Wat genetische vooruitgang kan brengen, heb ik geleerd bij de leghennen. Toen ik boer werd, legde een kip in haar leven gemiddeld 280 eieren. Dertig jaar later zijn dat er, met dank aan de fokkerij, meer dan 500. Dankzij deze genetische vooruitgang hebben we de gevolgen van lagere prijzen altijd kunnen opvangen.’ |

De voerkeuken wordt drie keer per week gevuld



Automatisering in beeld

Meer foto’s van de automatisering bij de familie Claes staan op de website.

Fotoserie op **veeteelt.nl**