

Ondanks sombere tijden vleesveehouderij niet uitgeteld

De stemming in de vleesveehouderij is niet zo positief. Onlangs blokletterde een syndicaal blad dat de vleesveehouderij dit jaar afstevent op 'rode cijfers'. Vijf Nederlandse en Vlaamse vleesveehouders vertellen over hun gevoel van het ogenblik en staan stil bij het verleden en de toekomst van hun bedrijf.

Jan
Bove:
**'Groot
denken'**
pag. 8

Dieter
Dijckmans:
**'Positief
ingesteld'**
pag. 9

Roel en Bert
Wieckema:
**'Allemaal
emotie'**
pag. 10

Frans
van de Vijver:
**'Efficiënt
ondernemen'**
pag. 11

Gert-Jan
van Tunen:
**'Focus op
productiviteit'**
pag. 12



Groot denken

Jan Bove maakt professionele tak van verbeterd roodbont

Hoe ziet u de toekomst in de vleesveehouderij?
‘De goede jaren komen eraan. Als ze in Azië één plakje kaas elke week meer eten, moeten alle koeien in de Europese Unie één kilo melk per dag meer gaan geven. Er komt een forse groei, niet alleen in kwantiteit, maar vooral ook in kwaliteit. Ook de vraag naar vlees groeit, terwijl het aantal bedrijven met vleesvee niet toeneemt. Het betekent dat bedrijven moeten groeien en verder moeten professionaliseren. Over vijf tot zes jaar hebben bedrijven minimaal 75 tot 100 moederdieren. Dan heb je ook een omvang die interessant is voor integraties.’

Hoe speelt u hierop in met uw bedrijf?
‘Wij plannen een groei volgend jaar naar 100 zoogstellen en de bouw van een nieuwe stal. We hebben nu zo’n 40 dieren op stal staan, vooral verbeterd roodbonten en kruislingen daarvan. Ik wil wel meer rode dikbillen kopen, maar ze

zijn gewoonweg niet te koop. Ik kijk nu ook naar andere dikbillen zoals Belgische witblauwen. Daarbij zoek ik wel naar mogelijkheden om de kalveren zonder keizersnede geboren te laten worden. Niet zozeer vanwege types als Marianne Thieme van de Partij van de Dieren, maar vooral vanwege de financiën. Als ik bij 100 koeien 20 procent keizersnede heb in plaats van 100 procent scheelt ons dat 16.000 euro per jaar. Dat is een half jaarsalaris van een medewerker.’

En een ander ras dat vanzelf kalft?
‘De dikbil geeft het meeste slachtrendement en is bovendien heel prettig van karakter. Ik hoop alleen dat we over vijf jaar een verbeterd roodbont hebben gefokt die honderd procent vanzelf kalft.’

Hoe maakt u uw vleesvetak winstgevend?
‘Het vleesvee is aanvullend binnen ons bedrijf. De loonwerktak is in de zomer-

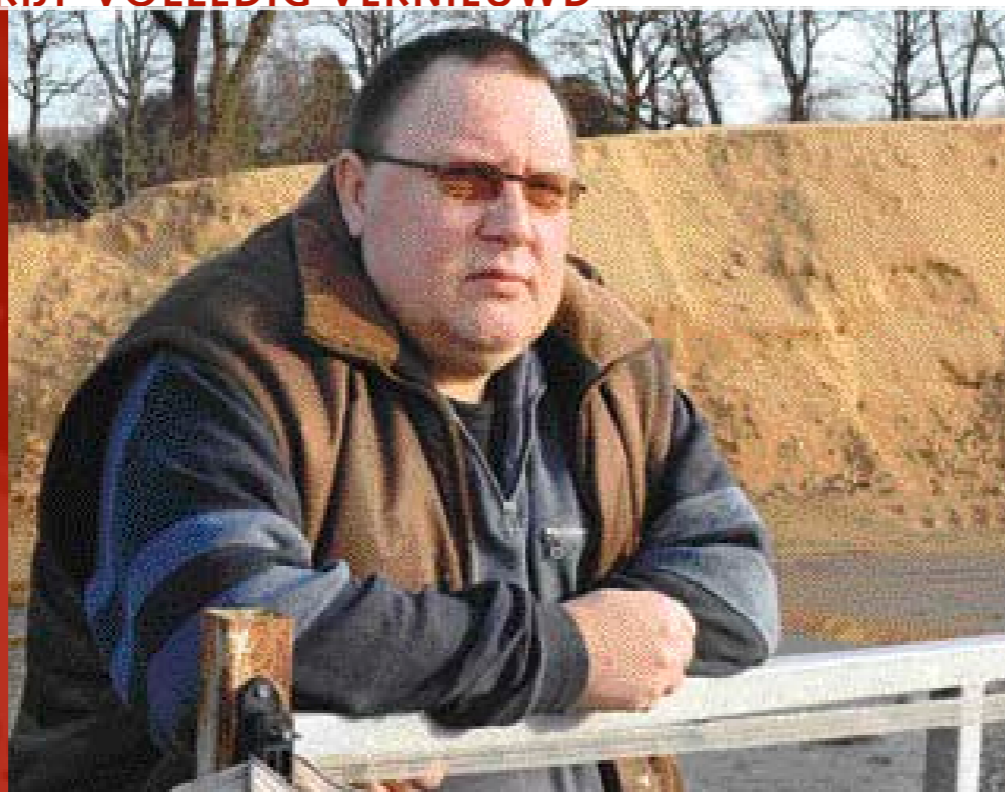
maanden heel druk, maar in de winter rustig. Bij vleesvee ligt het ritme andersom. Zo versterkt het elkaar en kan ik de medewerkers efficiënt inzetten. We hebben een rekenprogramma ontwikkeld waar de economische resultaten van het vleesvee uit komen rollen. Zo’n programma zou eigenlijk iedere vleesveehouder moeten hebben. De meesten doen eerst en gaan dan pas rekenen, wij rekenen eerst.’

Hoe ziet u de toekomst voor jonge boeren?
‘Ook die kunnen perfect een boterham verdienen, mits ze de zaken professioneel aanpakken. Kijk niet te veel naar de buurman, maar volg je eigen kop. En als het dan een hobby is, betekent het nog niet dat je er geen geld aan mag verdienen. Zorg ervoor dat je boer bent, maar vooral ondernemer wordt.’

Alice Booij

OVER VIJF JAAR BEDRIJF VOLLEDIG VERNIEUWD

Jan Bove heeft een computerbedrijf in het Drentse Wapse. Daarbij heeft hij een loonbedrijf met twee vaste medewerkers, tientallen paarden, 35 hectare grond en ongeveer 40 zoogkoeien van het verbeterd-roodbont of kruislingen daarvan. Komend jaar schaal hij op naar 100 moederdieren en bouwt hij een nieuwe stal. Deze nieuwe stal wordt een niet te diepe potstal met een vlakke vloer. Bove wil niet dat de koeien helemaal diep in het stro wegzakken. De hekken zijn simpel van uitvoering en in de hele stal hetzelfde, zodat de vleesveehouder flexibel kan werken. Mocht het onverhoopt niet goed gaan met het vleesvee, dan sloopt hij het hekwerk eruit en dan houdt hij een prachtige schuur met vlakke vloer over. Op zeer korte termijn hoopt hij te beginnen met de bouw. Over vijf jaar is zijn bedrijf helemaal vernieuwd, zijn de oude schuren vervangen en heeft het bedrijf een hoge automatiseringsgraad.



GESLOTEN VLEESBEDRIJF WIL GROEIEN

Dieter Dijkmans uit Oud-Turnhout is 23 jaar, ongehuwd, en bachelor in de agrotechnologie. In oktober 2005 heeft hij het kleine afmestbedrijf van zijn grootvader overgenomen. Twee jaar later is het bedrijf uitgebouwd tot een volledig gesloten vleesveebedrijf met 130 dieren, waarvan 50 moederdieren, overwegend van het Belgisch-witblauwras. De jonge veehouder bouwde twee jaar na de overname al een nieuwe hellingstal bij die plaats biedt aan 180 dieren. Doelstelling is om binnen vijf jaar 100 kalvingen op jaarbasis te halen. Het fokdoel is gericht op gewicht en sterk beenwerk. Het jongvee haalt vanaf geboorte tot afkalving een gemiddelde dag-groei van één kilogram, de afmeststieren groeien van 1 jaar tot 22 maanden 1,75 kilogram en de reformekoeien groeien tijdens de drie maanden durende afmestperiode 1,80 kilogram. Het afgemeste vrouwelijk vee gaat naar de keurslager, de stieren naar een grossier.



De stemming in de vleesveehouderij is momenteel niet zo positief: de prijzen zijn gemiddeld lager en de voerkosten hoger. Hoe kijkt u terug op de vleesveehouderij in 2007?
‘2007 was voor mij een gemiddeld jaar qua ontvangen vleesprijzen. Ik heb niet moeten leuren met koeien om ze kwijt te geraken, maar dat komt door mijn goede afzetkanalen. De prijzen waren natuurlijk niet zoals in het topjaar 2005. 2006 was ook niet slecht. Maar in de rode cijfers zal ik in 2007 beslist niet gaan.’

Schaalvergroting en professionalisme worden naar voor geschoven als sleutelwoorden voor een goede toekomst in de vleesveehouderij. Hoe denkt u dit op uw bedrijf in te vullen?
‘Gewoon verdubbelen. De stal en de vergunningen zijn er om naar honderd kalvingen op jaarbasis toe te werken. Dat moet voldoende zijn voor een eenmansbedrijf. Investeren in vee staat nu als eerste op mijn verlanglijstje. Verder wordt

het vooral rekenen en werken aan de kostzijde. Dankzij mijn technisch-financiële boekhouding heb ik een goede kijk op de cijfers. De tussenkalftijd bedraagt nu 395 dagen. Dat kan beter. Verder denk ik actiever te zijn op de grondstoffenmarkt om goedkoper voer zoals tarwe en perspulp in te kopen.’
‘Ook heb ik dit jaar geëxperimenteerd met koolzaadstro. Dat lijkt een prima en goedkoop alternatief te zijn voor graanstro. Verder ga ik veel vergaderingen blijven bijwonen om goed geïnformeerd te blijven. Je kunt niet zonder een zekere vorm van bijscholing.’

Welke bedreigingen en kansen ziet u voor de vleesveehouderij?
‘Ik geloof sterk in het gesloten vleesveebedrijf: zelf het uitgangsmateriaal produceren voor de afmest. De stijging van de grondstofprijzen, de nutriëntenemissierechten en de mestafzet zijn hierbij mijn

inzien de grote bedreigingen. Maar ik denk ik dat er zich evenveel, zo niet meer, kansen aandienen. Het feit dat de consumptie door de stijgende voedselprijzen de boer opnieuw meer gaat waarderen, is bijvoorbeeld zo’n kans voor de landbouw in het algemeen en voor de hoeveverkoop in het bijzonder. Zelf zie ik voor mijn bedrijf kansen in het onderhoud van de hier omliggende natuurgebieden. Daar ga ik zeker meer op inspelen.’

Welke vleesveehouder is voor u een voorbeeld en waarom?
‘Mijn stagebedrijf, de drie gebroeders Meulewaeter te Zeveneken. Het zijn gedreven veehouders die niet steeds staan te klagen. Het zijn geen zwartkijkers, zij zijn steeds op zoek naar nieuwe kansen om positief de toekomst tegemoet te gaan. Zo ga ik er ook tegenaan.’

Guy Nantier

Dieter Dijkmans nam twee jaar terug het bedrijf over

Positief ingesteld

Allemaal emotie

Roel en Bert Wiekema blijven hobbyisten pur sang

Hoe ziet u de toekomst in de vleesveehouderij?
'De vooruitzichten lijken wel goed, maar ik ben altijd wat voorzichtig. Een dierziekte of een andere crisis kan de zaak zo weer veranderen.'

'Bovendien verwondert het mij dat de prijzen niet hoger zijn; er is een krapte aan vlees en bovendien zijn de kosten de laatste maanden flink gestegen. Het blijft moeilijk geld te verdienen aan vleesvee.'

Daarom is het bij u hobby?

'Ja, ik ben gewend in mijn bedrijf economisch te denken, maar in de landbouw werkt het zo niet. Wanneer je het geïnvesteerde vermogen op geld zet en je alle arbeid rekent, houden de meeste vleesveehouders er veel te weinig aan over. Er zit geen rendement in deze bedrijfstak. Bij ons is en blijft het houden van blonde d'Aquitaines een hobby, die weliswaar finaal uit de hand is gelopen.'

Zou u er een volwaardig professioneel bedrijf van willen maken?

'Bert wel, maar ik zou de contacten met mijn huidige werk missen. Als hobby is vleesvee veel leuker. Wanneer er een koe gust is, halen we de schouders op, jammer dan. Maar economisch gezien kan dat natuurlijk niet. Voor ons is het een prachtige afwisseling naast het werk en we kunnen het als vader en zoon ook nog heel gezellig samen doen. Wanneer je de hele dag met je hoofd werkt, is het heerlijk om 's avonds de handen uit de mouwen te steken in de stal.'

Mag de hobby geld kosten?

'Liefst niet te veel natuurlijk. Maar ja, het is allemaal emotie. Onze koeien staan in een hellingstal en we hebben drie jaar geleden Neuville gekocht, een topstier uit Frankrijk. Het was geen goedkope aankoop, maar toch is hij zijn geld meer dan waard geweest. We hebben er prachtige

kalveren van. Hij is bijna elf jaar oud en loopt nog steeds als een jonge stier. We zetten hem volgend jaar voor het vierde jaar in.'

Jullie investeren speciaal in stieren?

'In embryo's investeren zien we niet zitten. Je bent voor een dracht zo 1500 euro kwijt en dan heb je eigenlijk nog niks. Bovendien heeft onze veestapel gemiddeld 85 punten en is dus van een goede kwaliteit. Met zo'n stier kun je meteen aan het werk. Het is alleen niet zo gemakkelijk om een goede stier te vinden, daarom hebben we in Frankrijk wat apart gekocht.'

Voor welke ondernemer heeft u bewondering?

'Fredie van Dijk. Zij heeft zelf een kleine stal, maar doet enorm veel voor de promotie van het stamboek.'

Alice Booij

ARBEIDSVRIENDELIJKE BEDRIJFSOPZET NOODZAKELIJK

Vader Roel (61) en zoon Bert (34) Wiekema uit Ruinen houden zo'n 50 blonde d'Aquitaines, waarvan 20 zoogkoeien, op 20 hectare grond.

Ze hebben drie jaar geleden de Franse topstier Neuville aangekocht. Daarnaast bouwden ze een nieuwe hellingstal en mechaniseerden ze het bedrijf zodanig dat hun hobby arbeidsvriendelijk is opgezet, zodat ze ernaast kunnen blijven werken. Roel is directeur van een kantoor- en projectmeubelfabriek, Bert werkt bij een bedrijf dat zich bezighoudt met bodemonderzoek en -sanering.

Vader en zoon Wiekema houden van mooie blondes en proberen hun veestapel door het fokken steeds meer te verbeteren. Net als iedereen willen ze grote koeien met veel lengte en stijl en beste benen. Daarbij houden de vleesveehouders van koeien met een sterke bovenbouw, dat vinden ze nog weleens een lastig punt bij de blondes.

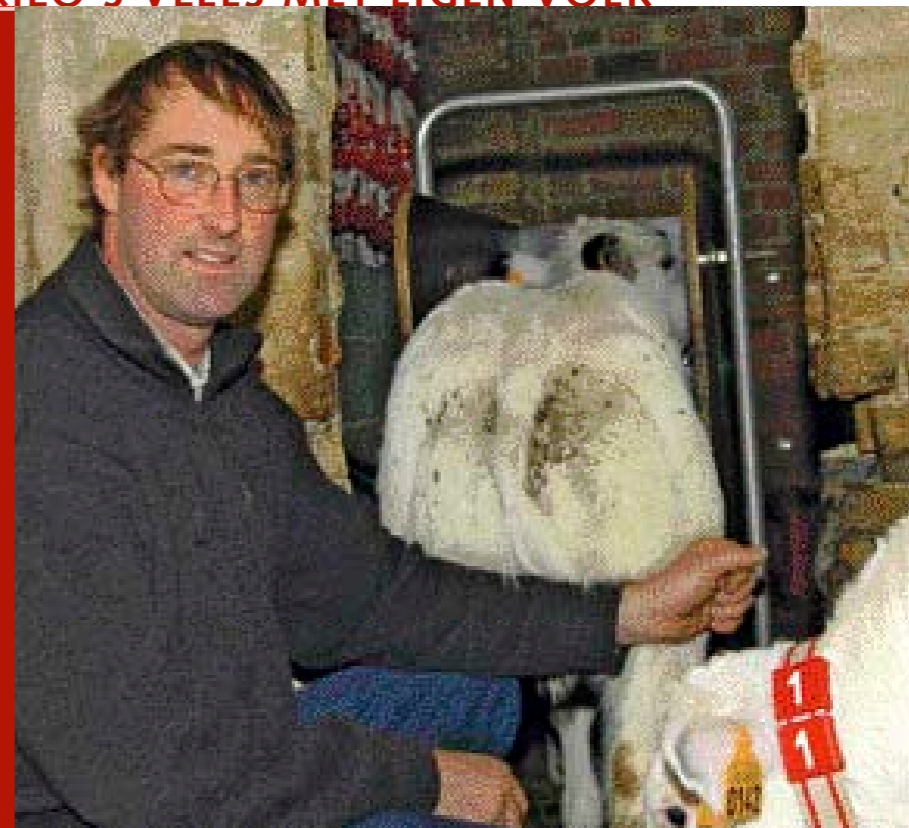


ZO VEEL MOGELIJK KILO'S VLEES MET EIGEN VOER

Frans Van de Vijver baat met zijn echtgenote Christine Rabaut sinds 1990 een gemengd akkerbouw-, melkvee- en vleesveebedrijf uit te Knokke. In 2003 werd in een nieuwe melkveestal geïnvesteerd. In oktober 2007 werd een drinkautomaat op volle melk voor vijftig kalveren in gebruik genomen. Het melkveekoppel met 45 kalvingen per jaar produceert afgerond gemiddeld 9100 kilogram melk per koe per jaar.

In de vleesveetak, waar jaarlijks zo'n 60 tot 70 witblauwe moederdieren kalven, staat de productie in het teken van economisch werken: zo veel mogelijk kilo's vlees met eigen voer. De leeftijd bij eerste kalving bedraagt 799 dagen. De tussenkalftijd tussen de eerste en tweede kalving is 376 dagen, tussen de tweede en derde kalving 360 dagen.

De vaarzen worden bevrucht via ki, de koeien kalven af van een dekstier. Gebruikte stieren in 2007 zijn onder andere Damier, Tenoir en Alto.



Hoe kijkt u terug op 2007?

'2007 was een bijzonder landbouwjaar: de melkprijzen stegen alsook de graanprijzen. Enkel de prijzen voor het vlees volgden niet. Maar als je zelf alle voer produceert en enkel krachtvoer moet aankopen, merk je niet direct het verschil. In 2006 was de vleesveetak volgens onze bedrijfseconomische boekhouding verlieslatend zonder premies. Dat zal waarschijnlijk opnieuw het geval zijn in 2007. Eigenlijk hebben we sinds onze opstart in 1990 nog geen echt goede vleesjaren gehad, maar we zijn er nog.'

Bent u het ermee eens dat schaalvergroting en meer professionalisme bij de vleesveehouders geen randvoorwaarden zijn maar essentieel om een zekere toekomst te hebben?

'Spreken voor andermans bedrijf is moeilijk. Als ik kijk naar mijn eigen bedrijf is schaalvergroting niet aan de orde. Er is al werk genoeg voor mijn vrouw en mij.

Het management staat hier, dat durf ik wel te zeggen, goed op punt. Dat doen we door zeer kort op de bal te spelen: we houden de ogen niet in onze zak. We passen op alles goed op. Gemiddeld hebben we in het vleesvee één tot maximum twee kalveren per jaar die uitvallen. Enkel de leeftijd bij eerste kalving, nu 799 dagen, mag misschien nog een ietsje lager.' 'Waar we hier misschien eens over moeten nadenken, is de aanschaf van een weegbascule in combinatie met een nieuwe loods, want cijfers over groei hebben we niet direct in beeld.'

Welke bedreigingen en kansen ziet u voor de vleesveehouderij?

'Er is zeker nog toekomst voor de vleesveehouderij. Voor een starter hangt eigenlijk alles af van de beginpositie: als er structuur in het bedrijf zit, moet je als beginner niet bang zijn. Een individuele begeleiding door een bedrijfsconsulent

is aangeraden en het rekenmachientje mag ook nooit ver weg liggen.' 'De grootste bedreiging ligt in het onstabiele politieke landbouwbeleid. Dat brengt onzekerheid met zich mee. Er is geen visie op de middellange en lange termijn. Dat maakt het wel bangelijk. Kansen zijn er zeker ook. De uitstap zal er immers voor zorgen dat de overblijvers het beter krijgen.'

Spiegelt u zich soms aan een ondernemer uit de sector of buiten de sector?

'We zitten in een bedrijfsleiderskring van een achttal veehouders. Regelmatig komen we samen om te praten en te discussiëren. Op basis hiervan kan je bijsturen, optimaliseren. Maar een voorbeeld? Neen, we luisteren wel graag naar verstandige mensen, maar helaas, deze spreken nooit veel.'

Guy Nantier

Frans van de Vijver investeert en optimaliseert

Efficiënt ondernemen

Arbeidsproductie

Gert-Jan van Tunen bouwt in 2009 een nieuwe stal

Hoe loopt het met de vleesafzet?

'Regelmatig moet ik nee verkopen wanneer slagers voor vee op ons erf komen. Meer stieren en koeien voor de slacht hebben we gewoon niet. We hebben drie vaste afnemers en ik ben al blij dat we die netjes kunnen bedienen.'

Hoe gaat dat verder in de toekomst?

'Naar biologisch vlees komt gewoon meer vraag. Consumenten willen weten waar hun vlees vandaan komt en ze willen zekerheid dat het verantwoord geproduceerd is. Wij hebben een groot-schalig én biologisch bedrijf, zijn heel transparant en hebben het grote voordeel dat we met onze omvang een regelmatig en uniform aanbod hebben.'

Welke bijdrage levert de vleesafzet?

'De hoofdtaak voor de ruim 160 limousinzoogkoeien is ervoor te zorgen dat het natuur- en recreatiegebied tussen

Amsterdam en Haarlem keurig kort en aantrekkelijk blijft voor flora, fauna én natuurlijk burgers en consumenten. We waren de laatste jaren zeer afhankelijk van de natuurvergoeding en de premies, de vleesopbrengsten waren te laag om daarvan een vleesveehouderij in stand te houden.'

Verandert dat in de toekomst?

'Momenteel liggen de prijzen voor geslachte koeien en stieren rond de 4,50 euro per kilo geslacht gewicht, maar ik verwacht voor de komende jaren een prijsstijging door de krapte op de markt.' 'Voor de vleesproductie is de toekomst rooskleurig, alhoewel de hoge prijs ook nodig is om de kosten voor de grondstoffen, zoals voer of stro, te compenseren. Die worden in de nabije toekomst ook duurder omdat ze steeds vaker moeten concurreren met energiegewassen en bi-overgisters.'

Betekent een goede toekomst groeien?

'Ja, de Koningshoeve wil groeien in omzet en in dieren; circa 250 zoogkoeien is het doel. We hebben al genoeg grond, er is ruimte. We moeten alleen een nieuwe stal bouwen. De tekeningen liggen klaar.'

Kan het uit met vreemde arbeid?

'Wij kijken echt niet op de klok, maar in principe moeten de uurtjes natuurlijk wel betaald worden. Daarom ligt de focus op arbeidsproductiviteit en komt het dus op efficiënt werken en korte looplijnen aan.'

Zou u ook bouwen als u eigen ondernemer was?

'Ja. Misschien dan niet in één keer, want het blijft natuurlijk wel een flinke investering die zichzelf weer terug moet verdienen. Maar dan zou ik het toch zeker in twee etappes bouwen. Deze stal is in ieder geval klaar voor de toekomst.'

Alice Booij

NIEUWE HELLINGSTAL VOOR DIERWELZIEN

De Koningshoeve is onderdeel van de Stichting Agrarische bedrijven Spaarnwoude. Gert-Jan van Tunen is bedrijfsleider en samen met vier collega's verzorgt hij bijna zeshonderd limousinzoogkoeien, -stieren, melkkoeien en bijbehorend jongvee, alles op biologische basis. Bij de werkzaamheden horen ook alle bewerkingen op de bijna vierhonderd hectare grasland, waar natuurontwikkeling de belangrijkste doelstelling is.

In 2009 hopen ze een nieuwe hellingstal voor 200 koeien te bouwen. Een hellingstal geeft veel dierenwelzijn, een hoge arbeidsproductie en een sober gebruik van het steeds duurder wordende stro. Het belangrijkste is dat er zo veel mogelijk dieren met één man worden verzorgd om de kostprijs te drukken. Zo heeft Van Tunen ook een behandelstraat ingetekend. Nu lopen de medewerkers nog wel eens met een paar man achter een pink aan, dat kan niet meer.

