

De strategie van groeien en arbeidsefficiëntie

Vier jaar geleden streefde Jan van Dorp met zijn bedrijf om zelfvoorzienend te zijn in ruwvoer. Hij had een beeld waar hij met zijn bedrijf naar toe wilde: groeien naar een bedrijf van 700.000 kg melk met 100 koeien. Wat bezielt iemand om steeds groter te worden en meer werk op de hals te halen? Jan doet dit vanuit een vaste overtuiging. Hij wil groeien om de omzet te vergroten en de kostprijs van de melk te verlagen. Op die manier blijft het bedrijf levensvatbaar. Jan: "Ik geloof niet in verbreding van de landbouw met een neventak, omdat dit de ontwikkeling van het bedrijf stil zet." Hij stoort zich aan het feit, dat je met een camping, ijsproductie, natuurproductie of paardenboxen je inkomen overeind moet houden. "Men doet net of dit zoveel opbrengt. Het zijn zogenaamde hulpfactoren om een dalende melkprijs op te vangen. Nee ik geloof daar niet in. Ik vind dat de melkveehouderij zelf een gezonde bedrijfstak moet zijn". In 2002 krijgt Jan de mogelijkheid om zijn bedrijf uit te breiden met 26 ha grond op 10 km afstand in een akkerbouwgebied. Binnen drie jaar melkt hij 110 koeien, is zelfvoorzienend in ruwvoer en teelt hij eigen krachtvoer voor zijn koeien.



De blaarkopkruislingen weten goed raad: gemengde rantsoen

Bedrijfsontwikkeling

	1999/2000	2001/2002	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2005/2006
Gebruiksquotum	560.000	580.000	605.000	700.000	720.000	750.000
Ha blijv.gras	47	47	47	47	47	47
Ha overig vgw	-	-	-	21,5	23,5	25,5
Ha totaal voer	47	47	47	68,5	70,5	72,5
Ha akkerbouw	-	-	25,5	4	2	-
Melkkoeien	82	84	102	105	108	110



Motivatie: Jan heeft als doel om goede randvoorwaarden te creëren voor eventuele bedrijfsopvolging. "Mochten mijn kinderen interesse hebben in het bedrijf, dan moeten ze verder kunnen. Ik ben niet echt een koeienboer en fokkerij is niet mijn grootste hobby. Als je meer dan 20 koeien hebt, word je er vanzelf minder gek op. Ik heb meer binding met de grond. Mijn uitdaging ligt meer bij het ondernemen zijn".

Investeringen	
Machine	Investering (€)
Wiedeg	8.000
Trekker	26.000
Lelyterra	2.000
Sleufsilos	4.000
Schoffel	10.000
Rotorkoep	5.000
Pletter	3.000
Totaal	58.000

Eye-opener

Het project Bioveem bestaat uit 17 veehouders die regelmatig met onderzoekers en adviseurs bij elkaar komen. Op de startdag van het project hing een foto van Jos Elderink waar hij samen met zijn werknemer op de voergang door de stal liep. Jan: "Toen dacht ik: dat wil ik ook. Groeien in quotum en land en het bedrijf organiseren met een vaste medewerker, waarmee je zaken kunt overleggen en ondernemen ". Jan werkt graag met andere mensen samen.

Het eerste jaar akkerbouw (2002) De uitbreiding van het akkerbouwbedrijf leverde het eerste jaar een bouwplan op van 22,46 ha zomertarwe, 3 ha GPS (ingekuuld) en 3 ha gras/klover na GPS. De graanteelt is redelijk eenvoudig en vraagt weinig arbeid. Uiteindelijk viel de opbrengst van de graanteelt niet helemaal mee. Er was veel onkruid en de opbrengst was matig (gemiddeld 5 ton/ha). Omdat Jan de opbrengst gangbaar afzet, stegen de kosten ver boven de baten. Dit kwam ook door het aantal investeringen in machines (met name voor de mechanische onkruidbestrijding), die het akkerbouwbedrijf nodig heeft.

Eigen krachtvoer

Jan gaat zelf zijn krachtvoer telen. Hij ziet dit als een kwalitatieve vooruitgang, omdat je met eigen tarwe er zeker van bent dat er

Het bouwplan

Deel	Oppervlakte (ha)	2002	2003	2004	2005
		Gangbaar	In omschakeling	Biologisch	Biologisch
I	4	Zomertarwe	Zomertarwe	2 ha Gerst/erwt en 2 ha Suikerbiet	Snijmaïs

geen verontreinigingen in zit. Hij heeft een graansilo en pletter gekocht voor € 3.000,-- . Op deze manier hoeft hij het graan niet tegen lage prijzen aan de mengvoederindustrie te leveren. Hierbij speelt de prijsverhoging van de brok bij 100% biologische grondstoffen mee (per januari 2008). Elk jaar heeft hij een ruwvoertekort. Op 1 april 2005 houdt hij voor het eerst ruwvoer over (90 ton ds). Het verschil in opbrengst van GPS en maïs/grasklaver is hoog. Als je niet zelfvoorzienend bent, moet je je richten op eigen teelt van snijmaïs en gras/klaver. Daarna komt er pas ruimte om grond voor krachtvoer aan te merken. Jan zet maximaal in voor 2005 en heeft het volgende bouwplan: 10 ha gras/klaver, 10 ha snijmaïs en 6 ha zomertarwe voor eigen krachtvoer.

II	6	Zomertarwe	Snijmaïs	Gerst/erwt	2 ha Snijmaïs en 4 ha Gras/klaver
III	4	Zomertarwe	Snijmaïs	Zomertarwe	Snijmaïs
IV	6	Zomertarwe	Gerst/erwt	Gras/klaver	Gras/klaver
V	6	Zomertarwe	Zt (GPS)	Snijmaïs	Zomertarwe



Het is genieten in een wuivend graanperceel voor eigen krachtvoerteelt

Eigen krachtvoer

Jan gaat zelf zijn krachtvoer telen. Hij ziet dit als een kwalitatieve vooruitgang, omdat je met eigen tarwe er zeker van bent dat er geen verontreinigingen in zit. Hij heeft een graansilo en pletter gekocht voor € 3.000,-- . Op deze manier hoeft hij het graan niet tegen lage prijzen aan de mengvoederindustrie te leveren. Hierbij speelt de prijsverhoging van de brok bij 100% biologische grondstoffen mee (per januari 2008). Elk jaar heeft hij een ruwvoertekort. Op 1 april 2005 houdt hij voor het eerst ruwvoer over (90 ton ds). Het verschil in opbrengst van GPS en maïs/grasklaver is hoog. Als je niet zelfvoorzienend bent, moet je je richten op eigen teelt van snijmaïs en gras/klaver. Daarna komt er pas ruimte om grond voor krachtvoer aan te merken. Jan zet maximaal in voor 2005 en heeft het volgende bouwplan: 10 ha gras/klaver, 10 ha snijmaïs en 6 ha zomertarwe voor eigen krachtvoer.

De kosten van zomertarwe (100% biologisch krachtvoer) van € 0,18 zijn acceptabel in vergelijking met aankoop

van biologische brok van € 0,22- 0,24/kg. GPS blijkt voor ruwvoer te duur door zijn lage opbrengst. Snijmaïsteelt en de maaibeiden gras/klaver zijn door de hogere opbrengst veel goedkoper.

Gewas	Opbrengst	Teeltkosten	Saldo	Kosten	
				/kgds	/kVEM
Snijmaïs	15 ton ds	1677	892	0,11	0,12
Maaibeide	16 ton ds	1069	1694	0,07	0,08
Gerst/erwt	6,5 ton ds	1122	-93	0,17	0,21
Zomertarwe	5,7 ton	860	324	0,18	0,19

Teeltkosten inclusief pacht en verrekening Mc Sharry

De toekomst

Jan heeft altijd plannen. Als een idee hem aanstaat, voert hij hem ook uit. Omdat hij graag verantwoord wil produceren en er marktkansen lagen, schakelde hij jaren terug om naar biologische landbouw. Na het inpassen van het akkerbouwbedrijf is Jan ook nu al weer met nieuwe dingen bezig. Hij had graag iets met windmolenenergie willen doen, maar dit is door de gemeente afgewezen. Hij richt zich nu op mestvergisting. De vergunning is aangevraagd en de planning is dat Jan in januari 2006 een mestvergistingsinstallatie laat bouwen van 4.500 m3. De gevolgen hiervan zijn groot, want het betekent dat het bedrijf gaat doorgroeien naar 140 koeien. De investeringen liegen er niet om: Jan moet een stuk stal aanbouwen en investeren in melkquotum. Het ideaalplaatje om het bedrijf met een vaste medewerker rond te zetten komt steeds dichterbij.

Arbeidsplaatje

Mocht het idee rijzen dat Jan een ondernemer is, die altijd aan het werk is, dan is dat onterecht. Hij is iemand die naast het bedrijf ook graag tijd over houdt voor ontspanning. Met drie opgroeiende kinderen heb je niet gauw tijd over. Hij vindt het belangrijk om tijd vrij te maken voor het gezin. Zelf is hij nog graag op de voetbalvelden te vinden. Het bedrijf is gezien de omvang geen eenmansbedrijf meer. Zijn vrouw Joke doet de administratie en de kalveren. De zonen hebben nu ook de leeftijd dat ze kunnen meehelpen. Verder melkt een medewerkster 1 dag in de week altijd de koeien en verricht wat ander werk.

Akkerbouwvak

De uitbreiding van de akkerbouwvak creëerde ook arbeidsbehoefte. Broer Hans die op het akkerbouwbedrijf woont, levert 400 uur per jaar. Hans of Jan verricht veel werk in de voedergewassen, zoals rotoren, eggen, schoffelen, culteren. Ook is veel handwerk (wieden) nodig: zomertarwe 7 uur/ha, GPS 15 uur/ha, maïs 28 uur/ha en suikerbieten spant de kroon met 144 uur/ha. Jan: "In het arbeidsaanbod kan ik kiezen voor drie mogelijkheden: eigen arbeid, samenwerking met broer Hans (bedrijfsverzorging) en schooljongens. Aan alles hangt een prijskaartje, maar je moet prijs-/kwaliteitverhouding niet uit het oog verliezen."



Discussie over de juiste afstelling van de schoffel met broer Hans

Werktijd in aantal uur per hectare akkerbouw/voedergewas

Zomertarwe	Gerst/erwten	Snijmaïs	Suikerbiet
------------	--------------	----------	------------

Regelwerk

Jan: "Wat ik zeker onderschat heb, is het vele regelwerk dat ik

Rotoren	2,25	0,28	5,9	
Eggen	2,0	1,35	0,9	2
Schoffelen			5,7	13,3
Tot.trekkerwerk	4,3	1,6	12,5	15,3
Handwerk	7	14,8	28,7	144
Kosten handwerk	96 euro	77 euro	333 euro	1149 euro

met de akkerbouwtak erbij heb gekregen. Ik ben gewend alleen gras te telen, maar nu moest ik me gaan buigen over welke graanrassen of compostsoorten ik het beste kon gebruiken. Dit betekent overleg met zaadfirma's en teeltbegeleiders en veel telefoontjes plegen. Wat er al niet bij komt kijken als je suikerbieten teelt: contracten opstellen, overleggen met de afnemer, enz. In de praktijk komt het erop neer dat ik 's ochtends veel vaker binnen zit om te telefoneren of te overleggen met iemand. Maar ik doe het graag, omdat ik wel van organiseren hou. Ik heb ook ervaren dat er veel te verdienen is achter de tafel. Bij de keuze voor een hypotheekvorm en de daarbij horende rente valt voor menig ondernemer nog veel te verdienen. Als je flink gefinancierd bent, is het rentepercentage van grote invloed op het resultaat. Je moet als agrariër meer leren netwerken."

Op de vraag of de uitbreiding van het bedrijf met het akkerbouwgedeelte nu mee- of tegengevallen is, zegt Jan dat het hem meegevallen is. "Je moet dingen goed organiseren en het werk mag niet ten koste van het melkveebedrijf gaan. Er gaat wel veel tijd verloren aan op en neer rijden, maar aan de andere kant was het afgelopen jaar ook echt genieten van de wuivende tarwe en de goede opbrengsten van gerst/erwten."