

Meer groei tijdens opfokperiode levert hogere vaarzenproductie

# Topmelken is economie

Het saldo per koe op melkveebedrijven met meer dan 10.500 kilo melk ligt 410 euro hoger dan op andere bedrijven. Topmelkers voeren per 100 kilo meetmelk niet meer krachtvoer en meer groei tijdens de opfokperiode levert al gauw 400 liter meer melk op in de eerste lijst. Deze opstokers kregen topmelkers mee op de Agrifirm-topmelkersdag.

tekst **Alice Booij**



Karst Mulder:  
**'Meer groei kalf  
levert hogere  
productie'**



Jan Schep:  
**'Groter moet niet,  
dan loop je in  
een fuik'**



Hendrik Arends:  
**'Ook topmelkers  
werken  
economisch'**

Het was een speciale dag voor de top vijf van melkveehouders van elke district in Nederland. Agrifirm zette met de topmelkersdag veel melkers in het zonnetje. 'Wie denkt dat topmelkers niet economisch zijn, heeft het mis', aldus Hendrik Arends, manager verkoop rundveehouderij bij Agrifirm. Met cijfers uit het programma Agrifocus liet hij zien dat het krachtvoerconsumptie per 100 kilo melk op bedrijven met meer dan 10.500 kilo melk per koe gemiddeld niet hoger ligt dan op andere bedrijven. 'Dat is op die bedrijven 24,6 kilo. Per koe is de hoeveelheid krachtvoer wel iets ho-

ger en deze bedrijven gebruiken wat duurder krachtvoer', aldus Arends, die uiteindelijk een hoger saldo per koe noteerde van 410 euro per koe.

## Meer groei, meer melk

Topmelkers boeren intensiever, de koeien produceren zo'n 18 procent meer vet- en eiwitgrammen en ook het aantal stuks jongvee op het bedrijf ligt hoger. Topmelken begint met een goede opfok, zo hield Karst Mulder van nutritie en innovatie bij Agrifirm de ongeveer honderd bezoekers voor.

'In de eerste weken van het kalf zet een veehouder al de toon voor de rest van het le-

ven als koe. Een extra groei van 100 gram per dag vóór het spenen levert 100 kilo meer melk na het kalven. Na het spenen levert een groei per dag van 100 gram extra ook nog eens 300 kilo meer melk na het afkalven.' Ook de leeftijd bij de eerste keer kalven is van economisch belang. 'Afkalven op 24 maanden in plaats van op 26 maanden levert 5400 euro voordeel bij een vervangingspercentage van 25 procent', zette Mulder uiteen. Bij een gemiddeld vervangingspercentage van 35 procent loopt dit voordeel op tot ruim 26.000 euro voor een bedrijf met honderd melkkoeien.

Ook bij Schep Holsteins in Zandhuizen is de productie hoog. De ruim vijfhonderd melkgevend dieren produceerden het afgelopen jaar bijna 12.000 liter. 'We zijn geen topmelkers, maar veelmelkers', vertelde Jan Schep. 'Top is geen doel, we laten het komen. We accepteren wat aan gras en mais van het land komt en vullen dat aan met perspulp, soja en brok.' Momenteel ligt de melkproductie iets lager, aldus de boerenzoon die makelaar werd, maar altijd 'het hart op de boerderij' had. 'Maar ons eiwitgehalte ligt al tijden rond 3,70 procent. En dat met onze fokkerij; momenteel zetten we in op Alexander, Braxton en Acme. Management heeft alles gedaan.'

## Negen ton per man

Bij Schep is naast economie probleemloos melken belangrijk. 'De arbeidsproductiviteit ligt op 9 ton per medewerker, dan wil je geen gedoe met koeien. We willen een sterke koe.' Pinkenstieren zijn daarom standaard. 'Ze moeten vanzelf kalven. Daarbij zijn onze vaarzen 1,54 meter hoog. We kijken nu naar compactere stieren.' De omzet en aanwas is meer dan 6 cent per kilo melk. 'We verkopen elke maand tussen de 10 en 15 vaarzen. Het afvoerpercentage ligt op 20 procent. De koe moet ouder worden.' Groter hoeft het bedrijf trouwens niet, zo vertelde Schep zonder gelikte powerpoint-presentatie of flitsende foto's. 'We hebben de omgevingsdruk onderschat. Als rasondernemer wil je veel koeien melken, maar in Nederland moet je goed kijken waar plek is voor dit soort bedrijven. Groter moet zeker niet, dan loop je in een fuik.'