

Woonplaats:	Overschild
Geboortjaar:	1987
Privé:	samenwonend met Agaath
Loopbaan:	HAS Den Bosch, dier- en veehouderij, hoofdbestuurder NAJK
Bedrijf:	in maatschap met vader Jan en moeder Irene, 150 koeien, 100 stuks jongvee, 1,3 miljoen liter melk, 55 hectare eigendom

Verhuizing geeft bedrijf weer ruimte

## 'Groningen grote stap voorwaarts'

Voor de verkoopprijs van een hectare Brabants zand kon Jurgen Veron bijna twee hectare Groningse klei terugkopen. Nee, hij is niet uitgekocht, maar is op eigen initiatief verhuisd. 'Intensief boeren voelde voor mij niet goed.'

tekst **Wichert Koopman**

**A**ls je mij drie jaar geleden had voorspeld dat ik nu op een bedrijf in Groningen zou zitten, had ik je zeker voor gek verklaard.'

Na een heel drukke, hectische periode neemt Jurgen Veron even de tijd om terug te kijken. Sinds een week worden zijn roodbonte Brabantse koeien op Groningse bodem weer gemolken in hun oude vertrouwde melkstal. Vijf weken daarvoor liepen ze nog op het ouderlijk bedrijf in Bladel. De melkstal was pas drie jaar oud en werd mee verhuisd, net als bijvoorbeeld sleufsilowanden en een deel van de stalinrichting. Het was allemaal nog lang niet versleten.

Nee, het was zeker geen lang van tevoren uitgestippeld plan om uit Noord-Brabant te vertrekken. De familie Veron had in Bladel altijd alle mogelijkheden benut om het bedrijf bij de tijd te houden en te ontwikkelen. Een nieuwe jongveestal zou de volgende stap worden. Tot ze er in een gesprek met de gemeente achter kwam dat het bedrijf door allerlei regelgeving vrijwel op slot kwam te zitten.

Natuurlijk was ook voor dit probleem best een oplossing te bedenken geweest, maar voor Jurgen ging die dag een knop om. 'De intensieve manier waarop we in Brabant boerden, voelde voor mij al langer niet goed', vertelt hij. 'We hadden een slecht verkaveld bedrijf, waardoor we niet efficiënt konden werken. We wilden de koeien graag weidegang geven, maar dat werd met een steeds groter koppel op een kleine huiskavel ook lastiger en grond verwerven was door de

enorme concurrentie vrijwel onmogelijk. We bleven wel groeien en werden daardoor steeds intensiever en dus meer en meer afhankelijk van de aankoop van voer en de afzet van mest. Het laatste jaar kochten we nog een grote partij mais in België op 27 kilometer afstand. Toen vroeg ik me wel af waar ik mee bezig was.'

### Vraag naar mest

Het is snel gegaan. Binnen twee jaar na het memorabele gesprek met de gemeente is de verhuizing vrijwel afgerond. Voor de verkoopprijs van een hectare Brabants zand kon de familie Veron in Overschild bijna twee hectare Groningse klei terugkopen. Bovendien ligt de volledige 55 hectare in één blok achter de boerderij. 'Hier konden we de grootste stap voorwaarts maken. Bovendien is klei productiever dan zand en ik denk dat er in de toekomst verhoudingsgewijs strengere mestregels gaan komen voor zand dan voor klei. We zijn nu veel meer zelfvoorzienend en naar mest is hier in het voorjaar meer vraag dan dat er aanbod is.'

Op het aangekochte bedrijf stond een ligboxenstal voor ruim honderd koeien, maar daar kon Jurgen niet in vooruit. Daarom verrees er afgelopen jaar achter op het erf een nieuwe stal, zodat er ruimte kwam voor 170 melk- en kalfkoeien. De jonge melkveehouder was alvast met zijn vriendin Agaath naar zijn nieuwe woonplaats verhuisd om de bouw te begeleiden, het land te bewer-

ken en renovaties uit te voeren, terwijl zijn vader en moeder de koeien bleven melken. Het jongvee ging met Jurgen mee om alle ruimte en voer in Bladel te benutten om melk te produceren.

Als de stal vol is, zal het bij die 170 koeien voorlopig wel blijven, ook na 2015. De financieringslast verlagen en meer grond onder het bedrijf krijgen, heeft hogere prioriteit. 'Als de beperking van het quotum wegvalt, komen daar andere beperkingen voor terug', zegt Jurgen met overtuiging. 'Dat zien we nu al. Ik denk dat je bij de huidige vee prijzen en voerprijzen weinig plezier beleeft aan grote schaalsprongen.'

### Blik verruimd

Natuurlijk is het best een moeilijke beslissing geweest om huis en haard te verlaten en het familiebedrijf de rug toe te keren. 'Maar mijn ouders hebben me de kans gegeven om mijn hart te volgen. Toen we op een gegeven moment zowel in Brabant als hier goed zaken konden doen, hebben we niet lang meer getwijfeld. Ook in de melkveehouderij moet je uiteindelijk wel zakelijk blijven denken. De hoge grondprijs in Noord-Brabant was een kans.' Overigens is alleen de grond van het oude bedrijf verkocht. Vader en moeder Veron blijven op de boerderij wonen en de stallen zijn gedeeltelijk verhuurd aan een collega die er jongvee opfokt.

Behalve afscheid nemen van zijn woonplaats moest Jurgen door zijn verhuizing ook afscheid nemen als hoofdbestuurder van het NAJK. Hij deed het met pijn in het hart. 'Ik heb het werk drie jaar lang met veel plezier gedaan. Ik zag veel en sprak heel verschillende mensen. Met name die sociale contacten mis ik. Ze hebben mijn blik op de wereld verruimd. Ja, ik denk zeker dat het van invloed is geweest op de beslissingen die we hebben genomen. Had ik het bestuurswerk niet gedaan, dan had ik deze stap waarschijnlijk nooit gemaakt.' |



Jurgen Veron:  
'Hoge grondprijs in Noord-Brabant was een kans'

### MIJN BEDRIJF IN 2020

Melkkoeien:	170
Jongvee:	85
Grond:	70 hectare
Voer:	gedeeltelijk aankoop
Mest:	gedeeltelijk afzet
Arbeid:	zelf met vriendin en wat losse hulp
Mechanisatie:	eigen mechanisatie, hakselen, bemesten, ploegen en mais zaaien in loonwerk
Gebouwen:	huidige stal voor 150 koeien, jongvee en droge koeien in gerenoveerde oude ligboxenstal, nuchtere kalveren in oude Groningse boerderij
Melkstal:	Bestaande 2 x 11 zij-aan-zij, uitgebreid naar 2 x 15.