



*Sinds dit voorjaar gaan de melkkoeien niet meer naar buiten*

**Peter Timmerman: 'We zijn door onze omvang uit het biologische systeem gegroeid'**

# Weer terug naar gangbaar

Ze zijn beiden niet van boerenkomst, maar zagen in Denemarken toch de mogelijkheid een eigen bedrijf te beginnen. Peter en Alice Timmerman hebben sinds 1989 het bedrijf uitgebouwd tot de huidige 340 koeien. Vanwege de wens om verder te optimaliseren stopten ze begin dit jaar met hun biologische bedrijfsvoering.

tekst **Florus Pelikaan**

**A**leen een onvervalst West-Fries accent verradt nog altijd de herkomst van Peter en Alice Timmerman in het Deense Sommersted. Maar verder is het echtpaar in bijna 25 jaar tijd volledig ingeburgerd in de Deense samenleving. Peter (55) is bijvoorbeeld een van de Deense deelnemers aan European Dairy Farmers (EDF) en Alice (52) is zelfstandig stylist. Overigens had het weinig gescheeld of

Peter en Alice Timmerman waren nooit in Denemarken komen wonen, of sterker nog, ze waren bijna helemaal geen boer geworden. Beiden zijn niet van boerenkomst, maar Peter ontdekte de liefde voor het vak op de boerderij van zijn ooms waar hij regelmatig hielp. Alice kwam met het boerenpak in aanraking via haar vader die op een akkerbouwbedrijf werkte. 'De belangrijkste reden om

boer te willen worden, was de combinatie van het werken met koeien en het zelfstandig zijn in een eigen onderneming', vertelt Peter Timmerman.

Het vervullen van Peters droom om boer te worden bleek niet eenvoudig, waardoor hij eerst zes jaar als landbouwvoorlichter werkte. Hij adviseerde, in de periode dat het melkquotum werd geïntroduceerd, veehouders bij de ontwikkeling van hun bedrijf en de bouw van stallen. 'Het was een mooie functie in voor veel bedrijven een belangrijke periode, waarin ik ook de gelegenheid heb gehad om veel te leren over bedrijfsontwikkeling. Na die vier jaar hebben we tot twee keer toe geprobeerd een samenwerking met een veehouder op te zetten om het bedrijf daarna over te nemen. Financieel bleek het allemaal moeilijk haalbaar, maar het gaf ons wel de gelegenheid om alvast wat te ruiken aan het idee van zelfstandig melkveehouder.'

## Vijf jaar proberen

Terwijl Peter doorgroeide in zijn adviseerende functie en werd benoemd als consultant in algemene dienst voor de voerderving in Lelystad, noemde zijn vader als eerste de optie Denemarken. 'Hij had op een verjaardag gehoord dat je daar voor 40.000 gulden met een quotum van zestig koeien kon starten. Rond kerst 1988 zijn wij voor het eerst in Denemarken gaan kijken, op zoek naar mogelijkheden. En die waren er, maar we



#### Peter en Alice Timmerman

Sinds afgelopen voorjaar zijn de naar Denemarken geëmigreerde Peter en Alice Timmerman gestopt met hun biologische bedrijfsvoering.



Aantal koeien:	<b>340</b>
Aantal stuks jongvee:	<b>280</b>
Grondgebruik:	<b>358 hectare</b>
Productie:	<b>8206 4,10 3,33</b>

hadden ook twijfels, omdat we in Nederland allebei een goede baan hadden.'

Toch begon het melkveehoudersvak steeds meer te kriebelen, waardoor Peter en Alice in de zomer van 1989 met een tent opnieuw door Denemarken trokken, op zoek naar te koop staande bedrijven. De rondreis viel precies in een goed jaar in de melkveehouderij, waardoor er vrij weinig te koop stond. 'Uiteindelijk kwamen we uit bij dit vrij sobere bedrijf dat wel was voorzien van een ligboxenstal', vertelt Peter.

Na alles goed overwogen te hebben, besloot het echtpaar in oktober 1989 de overstap naar dit Deense bedrijf te maken. 'We hadden samen afgesproken om het vijf jaar te gaan proberen. Zou het in die vijf jaar niet lukken om een goed lopend bedrijf te ontwikkelen, dan zouden we stoppen', vertelt Alice.

Peter en Alice begonnen met een quotum voor 75 koeien en namen de jerseyveestapel van de vorige eigenaar over. 'De eerste winter is bijna onze doodsteek

geworden. De toestand van het vee was zo slecht dat we aan het einde van de winter van de 75 koeien er nog 49 over hadden. En van de dertig vaarzen was er maar één drachtig', blikt Peter terug.

#### Inspiratie buiten eigen bedrijf

Na de moeizame start kwamen Alice en Peter pas in 1993 toe aan het langzaam ontwikkelen van het bedrijf. Eerst werden een sleufsilos en een mestsilos gebouwd en later kwamen er ook steeds meer koeien bij. 'Midden jaren negentig kwamen we op een dood spoor terecht. We konden geen quotum meer bijkopen en er moest eigenlijk wat gebeuren om het bedrijf goed gezond te houden.'

Peter vond inspiratie daarvoor buiten het eigen bedrijf. 'Ik heb mijn bedrijf altijd gecombineerd met werk buiten de deur. Ik heb bijvoorbeeld Nederlandse immigranten op weg geholpen bij de start van hun bedrijf en nu verkoop ik mestschuiven van JOZ. Af en toe is mijn eigen erf gewoon iets te klein en heb ik behoefte anderen te ontmoeten. Maar ik doe dan ook inspiratie op, wat ons weer verder helpt in het eigen bedrijf.'

Door de contacten met anderen kwam Timmerman ook in aanraking met biologische landbouw. 'De melkprijs lag maar liefst 35 procent hoger dan die van gangbare melk, dus dat was zeer aantrekkelijk. Om over te kunnen schakelen hebben we eerst meer grond bij het bedrijf verzameld om voor een biologische bedrijfsvoering de noodzakelijke lagere veebezetting mogelijk te maken.'

Bij een bezetting van anderhalve koe per hectare schakelden Peter en Alice in 1998 over en begonnen ze een jaar later de eerste biologische melk te leveren. Langzaamaan ontwikkelde het bedrijf door en in 2004-2005 werden er plannen gemaakt voor een nieuwe ligboxenstal. Op het moment dat Timmerman in 2007 startte met de bouw, molken ze 200 koeien. Het afgelopen jaar is het bedrijf

verder doorgegroeid naar 340 koeien. Tussen de bouw van de nieuwe stal en afgelopen winter heeft de Deense melkveehouderij pittige klappen gehad door de waardedaling van de grond in combinatie met forse financieringen. Peter en Alice Timmerman zijn daar echter redelijk gevrijwaard van gebleven. 'We hebben nooit erg royaal of boven ons kunnen geïnvesteerd en daarnaast heeft een financieel adviesbureau ons voor veel problemen beschermd. Dat bureau adviseert onafhankelijk en dat was dikwijls tegenovergesteld aan het advies van banken, die vooral aan zichzelf denken', stelt Peter.

#### Maximaal lenen

Met dank aan het adviesbureau hebben Peter en Alice al in een vroeg stadium de lening in Zwitserse franken afgewikkeld. 'En in de zomer van 2008 hebben we zo veel mogelijk geld geleend. Hierdoor hadden we een goede liquiditeit voor de lange termijn. De variabele rente van een hypotheek is 0,5 procent en die van een negatief saldo op een lopende rekening tien tot twaalf. Door een maximale hypotheek konden we weer sneller een financieel overschot creëren dan wanneer we nog lang met een duur krediet op de lopende rekening zouden zitten.'

Ondanks dat Peter en Alice Timmerman redelijk goed door de financieel zware tijden zijn gerold, heeft het ze wel aangezet tot het optimaliseren van de bedrijfsprocessen met een kritisch oog voor de kostprijs. Zo is de tussenkalftijd zonder technische hulpmiddelen bijvoorbeeld slechts 380 dagen. Ook is het totale koppel ingedeeld in een opstartgroep, een hoogproductieve en een laagproductieve groep. 'In de opstartgroep met vijftig koeien maken we de omstandigheden zo optimaal mogelijk. Er is geen concurrentie en deze groep melken we altijd met twee man. Naast een vaste melker is de

*Het bedrijf is stapsgewijs uitgebreid tot de huidige 340 koeien*



herdsman erbij of ben ik aanwezig voor de controle zodat we problemen meteen kunnen ontdekken en aanpakken. Ook zijn we scherp op een hygiënische opfok en huisvesting van het jongvee.’

### Dalende melkproductie

Peter, die het bedrijf rondzet met vier medewerkers, liep in de zoektocht naar het verder optimaliseren van het bedrijf op tegen de biologische bedrijfsvoering. ‘We waren verplicht om al het vee te weiden en de beschikbare huiskavel voor weidegang is maar 30 hectare groot. Dan loop je met 280 melkgevend koeien erg snel klem. Vanaf ruwweg de zomervakantie hadden we buiten onvolledige grasaanbod. Het tekort aan opname konden we in de stal niet volledig corrigeren, waardoor er een energietekort ontstond en de koeien in de herfst tot een dagproductie van 22 liter zakten’, vertelt Peter. ‘Dat zorgde voor onder andere problemen met het celgetal. Ook waren we vervolgens de gehele winter bezig om de productie weer op peil te krijgen en dan lag het rollend gemiddelde nog maar amper op 8000 kilo melk.’

Timmerman heeft in het verleden binnen het biologische systeem wel op een jaarproductie van 9500 liter melk gezeten. ‘Door de toenemende bedrijfsomvang zijn we echter gewoon langzaam uit het biologische systeem gegroeid. Tot 100 of 130 koeien gaat het weiden prima, maar met bijna 300 koeien en bijbehorend jongvee is het nauwelijks op een goede manier rond te zetten.’

Lange tijd liep Peter met het idee om daarom weer terug te schakelen naar



*Een hygiënische jongveeopfok, gescheiden van het melkvee*

een gangbare bedrijfsvoering. ‘Het stak gewoon mijn boerentrots dat we geen maximaal resultaat uit de koeien konden halen. Ik zag het niet zitten om nog minimaal tien jaar met die onvrede te boeren. Ik heb me daarom een weekend in het kantoor opgesloten en alles doorerekend. Daaruit bleek dat als de koeien in productie gemiddeld 1000 kilo melk zouden stijgen, we meer zouden verdienen dan met onze biologische bedrijfsvoering en een 7,5 eurocent hogere melkprijs.’

### Koe en bedrijf in balans

Afgelopen voorjaar hebben Peter en Alice de knoop doorgehakt en zijn ze definitief teruggeschakeld naar gangbaar. Inmiddels ligt de gemiddelde dagproductie op 30,5 liter, is het jaargemiddelde al bijna 250 liter gestegen, staat er inmiddels dubbel zoveel snijmais en blijven de koeien binnen. Vanuit de omgeving kreeg Peter wel wat kritische vragen over waarom hij het biologische gedachtegoed vaarwel had gezegd. ‘De

samenleving kan het graag willen, maar als het hier op het erf niet functioneert, dan moeten we wel heel veel voor de melk betaald krijgen om het vol te houden. We zijn altijd met overtuiging biologisch boer geweest, maar hadden er geen religieuze redenen voor. En dus speelde bedrijfseconomie een rol’, stelt Peter.

Spijt van hun biologische bedrijfsvoering heeft Timmerman allerminst. ‘Het heeft een bijdrage geleverd aan de ontwikkeling van ons als mens en van ons bedrijf. Daarnaast hebben wij door onze biologische bedrijfsvoering ook niet de groeispurt gemaakt die sommige bedrijven in de financiële problemen heeft gebracht.’ Verdere groei in bedrijfsomvang is op dit moment geen item voor Peter en Alice. ‘Afhankelijk van of onze zoons het bedrijf willen voortzetten, gaan we nu verder optimaliseren. Het doel is een gemiddelde productie van 10.000 kilo melk per koe. En op wat aankoop van soja en rap na, willen we graag helemaal zelfvoorzienend worden. We willen koe en bedrijf graag terug in balans brengen.’ |

*Koecomfort staat, zeker bij de hoogproductieve groep, hoog in het vaandel*

