

Milk Source, het grootste melkveebedrijf van Wisconsin, wil dit voorjaar drie Vreba-Hoffbedrijven nieuw leven inblazen

Groeien zonder einde

Met nagenoeg 27.000 koeien is Milk Source het grootste melkveebedrijf van de Amerikaanse staat Wisconsin. Verdere groei blijft volgens de eigenaren essentieel om nieuwe bedrijfstakken te ontwikkelen en personeel te kunnen verbeteren.

tekst **Jaap van der Knaap**

90 miljoen dollar. Voor 90 miljoen dollar, omgerekend 65 miljoen euro, heeft het bedrijf Milk Source afgelopen herfst drie bedrijven van het failliete Vreba-Hoff Dairies in de Amerikaanse staat Michigan overgenomen. De bedrijven Vreba-hoff 1 en 2 en Waldron Dairy stonden al ruim twee jaar leeg en zijn door schuldeiser Rabo Agrifinance verkocht aan Milk Source. Maar wie of wat schuilt er achter de naam Milk Source? Wie durft zo veel geld te steken in drie bedrijven die door allerlei financiële problemen en weerstand vanuit de omgeving gedwongen werden de deuren te sluiten?

'Het is voor ons een economisch goede investering.' Jim Ostrom, een van de eigenaren van Milk Source, stelt zich meteen zakelijk op. Ostrom nuanceert ook direct

het aankoopbedrag. 'Die 90 miljoen is het totale bedrag dat we nodig denken te hebben om de bedrijven te verbouwen en weer te bevolken. Dat is dus inclusief de 10.000 koeien die we er denken te gaan melken.'

Dagelijks 900.000 kg melk

Jim Ostrom noemt het aantal koeien zonder blikken of blozen. Maar Ostrom staat dan ook aan het hoofd van het grootste melkbedrijf van de Amerikaanse staat Wisconsin. Op vier locaties melkt Milk Source in totaal bijna 27.000 koeien en het heeft daarnaast een opfoklocatie die plaats biedt aan 9000 kalveren. De ruim 380 medewerkers leveren dagelijks een productie af van ruim 900.000 kg melk.

'We zien kansen in Michigan', zegt Os-

trom over de aankoop van de bedrijven die voorheen de paradepaardjes waren van het Nederlandse emigratiekantoor van de familie Van Bakel. 'Het is een vruchtbare streek waar veel voer te telen is en waar goede afzetmarkten zoals Chicago vlakbij liggen. We hebben bewust ook 900 hectare grond erbij gekocht. Het tijdperk van grondloos boeren is voorbij.' Ostrom doelt daarmee op de weerstand die er in de omgeving van de Vreba-hoffbedrijven was omtrent het overtreden van mest- en milieuregels. Lokale groeperingen spanden met succes rechtzaken aan om de bedrijven te sluiten.

Na de aankoop door Milk Source circuleren er op internet al weer negatieve berichten over de mogelijke opstart van de bedrijven. 'We zijn een paar jaar bezig geweest met de onderhandelingen', reageert Ostrom op de eerste aantijgingen. 'We gaan zorgvuldig te werk. We hebben contact gezocht met het dorp, de burens en omgeving. In Wisconsin hebben we een onbetwiste reputatie en zijn we sterk gericht op een duurzame manier van boeren. Dat moet vertrouwen wekken. Vergeet niet dat onze investering uiteindelijk werk zal bieden aan 100 mensen.'

Aankoop van nationaal kampioene Seisme



Showvedette Seisme is nu van Milk Source

Milk Source is een bekende naam in de keuringsring. In 2007 bouwden de eigenaren een speciale stal voor 50 showkoeien en werd er een embryotransplantatieprogramma opgezet. Topkoeien werden aangetrokken, waarvan Blondin Redman

Seisme, meervoudige nationaal Canadees kampioene, wellicht de bekendste is. Jim Ostrom, een van de eigenaren, leidde haar na haar aankoop van het bedrijf Morsan Farms in 2011 eigenhandig naar de zege tijdens de World Dairy Expo. 'Het showen van koeien laat zien dat we, ondanks onze omvang, eigenlijk gewoon veehouders zijn zoals iedereen in Wisconsin. We doen dit werk omdat we van koeien houden. Anders hadden we wel een ander beroep gekozen', aldus Jim Ostrom.

Toch blijft er wel een verschil merkbaar: kapitaal. Ostrom wil het niet bevestigen, maar Seisme zou van eigenaar zijn verwisseld voor 250.000 dollar.

Grootschaligheid op Milk Source: zes trekkers actief op de kuil tijdens het hakselen





Jim Ostrom: 'Door groei zijn we aantrekkelijk voor financierders en personeel'

Na de (streng) winter in de VS starten de bouwwerkzaamheden om de stallen aan te passen aan de huidige eisen. 'We beginnen met het opstarten van twee bedrijven, vervolgens kijken we wat we doen met het derde bedrijf', aldus Jim Ostrom.

Geld lenen steeds makkelijker

Milk Source is een begrip in Wisconsin. De studievrienden Jim Ostrom en John Vosters startten na hun studie in 1994 met het melken van 180 koeien op het bedrijf van Johns ouders. Vijf jaar later sloot Todd Willer zich bij hen aan en schaalde het bedrijf op van 600 naar 1800 koeien. De omzet en winsten groeiden en de wil om meer koeien te melken werd verwezenlijkt met de bouw van volledig nieuwe bedrijven met de namen Omro Dairy (1999), Milk Source (2007), Rosendale (2008) en New Chester Dairy (2012). Trots meldt de bedrijfswebsite dat er in april 2012 voor het eerst meer dan 20.000 koeien door de melkstallen gingen. Nu, twee jaar later, zijn dat er al weer 7000 meer.

De vraag waar de groei eindigt, ligt voor de hand, maar zo ook het antwoord. 'We willen ons blijven ontwikkelen, er is geen einde', meldt Ostrom. 'We hebben een kapitaalintensieve organisatie en dat vraagt om veel omzet.' Ostrom is verantwoordelijk voor de financiën en het personeel, John Vosters voor het vee en Todd Willer voor de machines en het landwerk. 'Door te groeien maken we onszelf aantrekkelijk voor financierders, maar ook voor personeel. Wanneer je meer omzet kan laten zien en goede prestaties, merk je dat geld lenen ook steeds makkelijker gaat.'

Investerings gaan inmiddels verder dan alleen in melkvee. In 2013 is gestart met de bouw van een tien miljoen dollar kostende mestvergister op Rosendale en ook op Milk Source zijn vergevorderde plannen voor grootschalige mestvergin-
ging. Deze nieuwe plannen hebben ervoor gezorgd dat Milk Source recent de titel 'meest innovatieve melkveebedrijf van 2014' kreeg, een prestigieuze prijs in de VS.

Het succes van het bedrijf is volgens Ostrom het kiezen van de juiste mensen en hen goed bijscholen. 'Nieuwe medewerkers krijgen standaard een cursus van twee dagen waarin ze het hele bedrijf leren kennen. Zelf geef ik daarin een presentatie waarbij ik uitleg hoe de kostprijs van een liter melk is opgebouwd. Ik toon ze een glas en vertel welk deel de voerkosten moet vergoeden, welk deel de machinekosten en welk deel de personeelskosten. Daarmee geef ik ze verantwoordelijkheid mee, zodat ze begrijpen dat het gevolgen heeft voor de winstge-

vendheid van ons bedrijf als ze bijvoorbeeld schade veroorzaken.'

Er zijn op alle bedrijven strakke protocollen opgesteld en die zijn voor elk van de vier melkbedrijven gelijk. 'Daardoor kunnen we personeel ook eenvoudig tussen de bedrijven uitwisselen', aldus Ostrom. 'Ik was vorige week een dag in de stal toen automatisch de generator opstartte. Ik wist dat het elf uur moest zijn, want op elk bedrijf testen we op dat moment de generator. Alles is zo veel mogelijk uniform, dat werkt het meest efficiënt.'

36.000 hectare onder contract

De gemiddelde productie ligt op ruim 35 kg melk per koe bij drie keer per dag melken. Mais en luzerne vormen de basis van de rantsoenen. 'Het streven is om per koe 0,2 hectare grond te bezitten, het overige voer kopen we aan. Grond is kapitaalintensief, maar biedt wel zekerheid van voer en mestafzet.' Ostrom geeft aan zelf 6400 hectare te bewerken, 36.0000 hectare heeft hij op papier onder contract staan voor voeraankoop en mestafzet.

Vooraf die mestafzet lijkt belangrijk omdat ook in de VS steeds vaker actiegroepen zich negatief uitlaten over grote bedrijven zoals Milk Source. 'We zijn een open bedrijf, we leiden groepen rond en we hebben zelfs een fulltimemedewerker die een dagtaak heeft aan public relations', geeft Ostrom aan. 'We beseffen heel goed wat de impact van een groot melkveebedrijf is op de leefomgeving. We zullen daarom moeten blijven uitlegen wat we doen.' |

