

Negen bedrijven en hun strategie

Verschillende wegen naar de eindnormen van Minas



Negen bedrijven en hun strategie

Inhoud

Inleiding	4
J. Balder - Schagen	7
J. Boerma - Meedhuizen	10
Mts. Braakman - Laag Soeren	13
S.M. Brandsma - Oudemirdum	16
J.H.M. Reimer - De Lutte	18
W. Veldboom - Zeewolde	21
Mts. Van Weerdenburg - Beets	24
Fam. Van der Wijst - Boerdonk	27
W.J.S.H. Winkelmolen - Grathem	30

September 2002

Uitgave

Praktijkcijfers 2
Postbus 251, 3990 GB Houten
tel.: 030 - 63 44 180
fax: 030 - 63 44 185
e-mail: post@praktijkcijfers.nl
www.praktijkcijfers.nl

Vormgeving & realisatie

Vandermeer visuele communicatie, Culemborg

Inleiding

De primaire doelstelling van Praktijkcijfers 2 is dat de deelnemers de Minas verliesnormen 2003 trachten te halen op een bedrijfseconomisch verantwoorde wijze. Deelnemers gaan aan de slag met het verbeteren van het mineralenmanagement en het versterken van hun positie als agrarisch ondernemer. De aanpak die voor de deelnemende melkveebedrijven is gekozen is het beste te typeren als ‘De ondernemer centraal in mineralenmanagement’. De aanpak is vormgegeven door het LEI in nauwe samenwerking met de projectorganisatie van Praktijkcijfers 2.

De aanpak ging uit van de ondernemer zelf. De ondernemer bepaalt zijn bedrijfsdoelstellingen en de weg waarlangs hij die doelstellingen wil bereiken. Met andere woorden de ondernemer kiest zijn eigen strategie. De projectorganisatie treedt vooral op als procesbegeleider en stelt hulpmiddelen beschikbaar waarmee de deelnemer tot een voor hem passende strategie komt. Het proces van strategievorming werd in twee stappen ingevuld, tijdens twee bijeenkomsten.

Waarom ben ik melkveehouder?

In de eerste groepsbijeenkomst werd een algemene toelichting op strategievorming gegeven. Vervolgens gaf een ervaren mineralenmanager (collega melkveehouder) uitleg over zijn werkwijze. De nadruk lag hierbij niet zozeer op de maatregelen die hij had genomen om tot lage overschotten te komen, maar vooral op de werkwijze, op het doelgericht werken en kiezen van de juiste maatregelen om de gestelde doelen te halen. Bij de keuze van de maatregelen ging het namelijk niet alleen om technische aspecten van de maatregelen, zoals effectiviteit en kosten, maar het ging er ook om of de maatregelen passen bij de interesse en capaciteiten van de ondernemer zelf. Na de inleidingen gingen de deelnemers zelf

aan de slag. Ze begonnen met het invullen van het eerste deel van het Strategisch Management Rapport. Dit deel heeft betrekking op de ondernemer zelf. Er werd onder andere gevraagd naar de missie (‘Ik ben boer omdat ...’). Tevens werd in het kort gevraagd naar sterke- en zwakke punten, zowel van de ondernemer zelf, als van de bedrijfssituatie en de bedrijfsvoering. De bijeenkomst werd afgesloten met het formuleren van een concrete doelstelling voor de periode van Praktijkcijfers 2.

Al spelende naar een bedrijfsplan

De doelstelling van de eerste bijeenkomst vormde het startpunt voor de tweede groepsbijeenkomst. In deze bijeenkomst gingen de deelnemers met de spelsimulatie aan de slag. De spelsimulatie is een vrij eenvoudig computerprogramma waarmee veehouders, met hun eigen bedrijfscijfers effecten van maatregelen door kunnen rekenen. Het betreft hier zowel strategische maatregelen (quotum aankopen, grond aankopen, melkrobot, omschakelen naar biologisch) als tactische maatregelen (bemestingsniveau verlagen, dierlijke mest beter benutten, minder krachtvoer voeren etc). Met behulp van de computer kunnen deze maatregelen zonder risico worden genomen. De effecten van de maatregelen op mineralenoverschot en economisch resultaat worden op deze manier zichtbaar. In de bijeenkomst werd er veel nadruk op gelegd dat het de bedoeling was om de dag met een reëel en uitvoerbaar plan af te sluiten.

Het resultaat

In totaal hebben zo’n 175 melkveebedrijven de genoemde stappen doorlopen. De aanpak is nieuw, dat bleek met name tijdens de eerste bijeenkomst. Veel melkveehouders vonden het niet zo eenvoudig om vragen te beantwoorden als

‘Waarom ben ik melkveehouder?’, ‘Wat wil ik met mijn bedrijf bereiken?’. Overigens waren er ook deelnemers die daar geen enkele moeite mee hadden. Het zelf rekenen met de spelsimulatie werd over het algemeen met groot enthousiasme uitgevoerd. Dit kwam vooral door het gebruik van de eigen bedrijfsgegevens en het kunnen spelen met het eigen bedrijf.

De resultaten van de bedrijfsplannen zijn voor de totale groep bedrijven en per regio op een rij gezet, dit geeft een aardig beeld van de ‘gemiddelde’ strategie in Praktijkcijfers 2¹⁾. Maar door de grote aantallen gaat er ook veel interessante informatie verloren. Tijdens de groepsbijeenkomsten bleek steeds weer dat het gaat om een unieke combinatie van ondernemerskenmerken en bedrijfskenmerken. Sommige bedrijven lijken qua bedrijfssituatie veel op elkaar, maar komen toch tot een totaal andere aanpak omdat er sprake is van sterk verschillende ondernemers. Daarom is besloten om bij een aantal bedrijven uitgebreider in te gaan op de uitgezette strategie. De bedrijven die in dit boekje aan bod komen zijn vooral geselecteerd op verschil in strategie.

Negen strategieën uit de praktijk

De selectie van een beperkt aantal bedrijven was niet eenvoudig, veel bedrijven hebben wel iets dat het bedrijf interessant maakt. Om het overzichtelijk te houden is het aantal beperkt tot negen. Het is ook niet de bedoeling om deze negen te zien als ‘model voorbeeldbedrijven’. De bedrijven dienen als illustratie voor de verschillen in aanpak die in het project Praktijkcijfers voorkomen. De volgende bedrijven hebben hieraan hun medewerking verleend.

¹⁾ Strategisch mineralenmanagement melkveehouders, Praktijkcijfers 2. Boekje 2 uit de serie *Praktijkcijfers boekje resultaat*.

Naam	Plaats	Provincie
J. Balder	SCHAGEN	Noord Holland
J. Boerma	MEEDHUIZEN	Groningen
Mts. Braakman	LAAG-SOEREN	Gelderland
S.M. Brandsma	OUDEMIRDUM	Friesland
J.H.M. Reimer	DE LUTTE	Overijssel
W. Veldboom	ZEEWOLDE	Flevoland
Mts. van Weerdenburg	BEETS	Noord Holland
Fam. van der Wijst	BOERDONK	Noord Brabant
W.J.S.H. Winkelmolen	GRATHEM	Limburg

De ondernemers:

- Balder boert in Noord-Holland op een volledig gras-bedrijf. Hij boert volgens eigen zeggen volgens het Japans principe: goed rondkijken en overnemen wat bij hem past. Voor Minas zoekt Balder de oplossing vooral in verbetering van zijn graslandproductie.
- Boerma boert op de Groninger klei. Zijn strategie is sterk gericht op groei van het melkquotum en de productie. Ten behoeve van Minas zoekt hij samenwerking met akkerbouwers en collega-melkveehouders.
- Braakman woont in het Gelderse Laag-Soeren en heeft een bedrijf met een varkenstak en beheersgrasland. Voor het overige probeert Braakman met kleine stappen zijn bedrijf verder te ontwikkelen.
- Brandsma heeft een biologisch bedrijf in Friesland. Het bedrijf heeft een vrij klein melkquotum. Door directe afzet van o.a. ijs naar de consument wordt geprobeerd voldoende rendement te genereren zodat het bedrijf kan groeien.
- Reimer boert in het Twentse de Lutte op zandgrond. Reimer vind het belangrijk om een cultuurhistorisch bedrijf

in stand te houden, hij richt zich vooral op het realiseren van een lage kostprijs.

- Veldboom heeft een bedrijf een Flevoland. Het probeert het melkveebedrijf zo intensief mogelijk te maken, zodat hij zoveel mogelijk grond kan uitruilen met akkerbouwers. Deze samenwerking met akkerbouwers moet naast een hoge melkproductie per koe (m.b.v. melkrobot) er voor zorgen dat hij aan MINAS kan voldoen.
- Van Weerdenburg te Beets in Noord-Holland ziet kansen in de natuurontwikkeling die volop in zijn omgeving plaatsvindt. Om te kunnen extensiveren heeft het bedrijf de jongveeopfok uitbesteed.
- De familie Van der Wijst uit het Brabantse Boerdonk probeert met een zuivere MRIJ-veestapel zo intensief mogelijk te boeren en toch de Minas-eindnormen te halen.
- De Limburgse familie Winkelmolen uit Grathem probeert met summerfeeding zowel het aantal arbeidsuren als de mineralen onder controle te houden.

Elke deelnemer heeft een eigen Strategisch Management Rapport gemaakt. In deze bundel vindt u een korte versie van dit SMR. Per deelnemer wordt een beeld gegeven van het bedrijf. Vervolgens krijgt u een beeld van de mensen achter het bedrijf. In 'Analyse bedrijfsresultaten' worden de bedrijfsresultaten van het bedrijf vergeleken met het Bedrijf Specifiek Gemiddelde (BSG). Het BSG 'maakt' bedrijven uit de groep deelnemers vergelijkbaar door te corrigeren voor bedrijfsomstandigheden.

In 'Sterke en te verbeteren punten van het bedrijf' geeft de veehouder een beknopte analyse van de onderneming en de bedrijfsvoering. Hierna geeft de veehouder zijn toekomstvisie op middellange termijn en zijn strategie en doelstelling voor de loop van het project. Tot slot worden de maatregelen gepresenteerd die de veehouder wil nemen tijdens het project. Dit wordt gevolgd door het concrete plan uit de Interactieve Spelsimulatie met de gevolgen op het stikstof- en fosfaatoverschot.

Naam	Cultuurgrond (ha)	Grondsoort	Quotum (kg)	Productie (kg/koe)	Intensiteit (kg/ha)	Veebezetting (GVE/ha)
Balder	35	Klei	523.280	8.450	14.950	2,2
Boerma	45	Klei	620.000	8.700	13.780	1,9
Braakman	55	Zand	629.140	8.900	11.440	1,7
Brandsma	44	Klei	330.323	4.700	6.900	1,6
Reimer	33	Zand	397.130	8.200	12.110	2,1
Veldboom	51	Klei	788.000	10.000	23.180	2,9
Weerdenburg	40	Klei	521.620	9.500	13.040	1,8
Wijst	50	Zand	730.040	6.800	14.600	2,9
Winkelmolen	22	Zand	357.000	8.500	16.300	2,5

J. Balder, Schagen

**Boeren volgens Japans principe:
goed rondkijken en overnemen wat mij past.**

Bedrijfskenmerken

Het bedrijf bestaat uit volledig grasland, wat (nog) van matige kwaliteit is. Het bedrijf ligt op kleigrond. Tot nu toe heb ik vrij veel jongvee. De gemiddelde melkproductie per koe is 8.500 kg. Het bedrijf is vrij intensief.

Bedrijfsoppervlakte:	Cultuurgrond (ha)	35,0
	Grasland (ha)	34,4
Productie:	Productie (kg)	8.450
	% vet	4,51
	% eiwit	3,50
	Bedrijfsquotum (kg)	523.276
Melkveestapel:	Intensiteit (kg/ha)	14.951
	Veebezetting (GVE/ha)	2,21
	Aantal melkkoeien	58
	Jongvee per 10 mk	9,8
	Veeslag	HF

Het bedrijf wordt gerund door:

Jaap Balder en Annet Appelman als Mts. 'Balder en Ko', waarbij Annet haar activiteiten tijdelijk op een laag pitje heeft gezet. Ik ben Jaap. Ik ben 39 jaar oud en we hebben twee kinderen. Ik heb de HAS gedaan. Mijn hobby's zijn lezen en

uitrusten. Ik ben een boer die met zo weinig mogelijk inspanning een hoog inkomen probeert te halen. Een boer die goede ideeën kopieert en probeert deze tevens te verbeteren (Japans principe).



Ik ben boer omdat

... ik graag zelfstandig werk, geen directe bemoeienis met klanten, personeel of chefs. Direct geconfronteerd worden met je eigen goede én foute beslissingen. Ook de afwisseling van het werk motiveert mij in mijn beroep.

Sterke en te verbeteren punten van mijn bedrijf

Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Redelijke omvang
- Goede locatie: planologische indeling: hoofdfunctie landbouw
- Goede grondsoort
- Lage toegerekende kosten

Te verbeteren punten onderneming en bedrijfsvoering

- Te veel arbeid
- Hoge financieringskosten
- Slechte verkaveling
- Geen interesse in fokkerij
- Matig graslandkwaliteit
- Hoge loonwerkkosten
- Matige mineralenefficiëntie

Kansen/bedreigingen toekomst

Kansen

- Ik zie mogelijkheden om uit te breiden in quotum en land
- Lagere werkdruk doordat partner meer in het bedrijf kan doen (kinderen worden ouder)

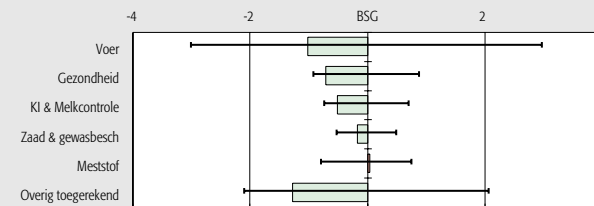
Bedreigingen

- Hoge rentestand
- Planologische tegenwerking overheden bij de inrichting van het ruilverkavelingsgebied

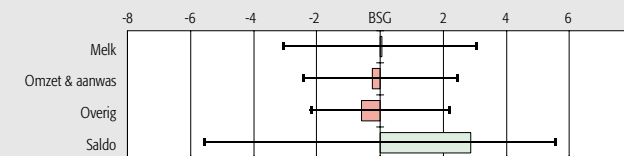
Analyse bedrijfsresultaten

Onderstaande figuren geven de bedrijfsresultaten weer van het uitgangsjaar 1999 t.o.v. de andere deelnemers van Praktijkcijfers 2.

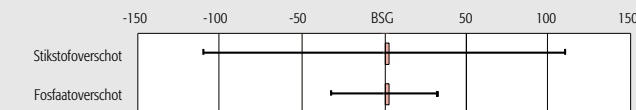
Figuur 1: Vergelijking variabele kosten met BSG (euro/100 kg melk).



Figuur 2: Vergelijking variabele opbrengsten met BSG (euro/100 kg melk).



Figuur 3: Vergelijking mineralenoverschot stikstof en fosfaat met BSG (kg/ha).



Toekomstvisie middellange termijn

Volgens mijn visie blijft er in Nederland plaats voor de melkveehouderij. Echter het aantal bedrijven zal dalen. Dat er bedrijven verdwijnen zal voornamelijk te maken hebben met slechte economische resultaten. Omdat ik wil blijven boeren zal mijn bedrijf geleidelijk moeten blijven doorgroeien. Dit om goede technische resultaten te blijven halen en zo de stoppers voor te blijven. Ik zal in de toekomst meer gaan denken aan mijn privé-leven en aan mijn lichaam. Dit om het werk leuk te blijven vinden en vol te kunnen blijven houden.

Strategie en doelstelling komende drie jaar

De komende drie jaar richt ik me op het halen van de eindnormen en op groei. Ik probeer de eindnormen te halen door de graslandproductie te verhogen. Dit moet vooral lukken door het opknappen van de percelen in combinatie met herinzaai.

- Minas-eindnormen halen
- Groeien

Tijdens een groepsbijeenkomst van Praktijkcijfers 2 heb ik een concreet plan opgesteld met behulp van het computer-programma 'Interactieve Spelsimulatie' van het LEI. In dit programma heb ik vooral maatregelen opgenomen die betrekking hebben op het vergroten van het melkquotum, de melkproductie en het voer en op het verbeteren van het graslandmanagement.

Maatregelen tijdens Praktijkcijfers 2

- Uitbreiden quotum met 100.000 kg; areaal met 5%
- Graslandproductie verbeteren. Al het land draineren, egaliseren, perceelsvergroting toepassen, opnieuw inzaaien en peilverlaging
- Een deel van de huiskavel grasklaver inzaaien
- Voermanagement verbeteren in weideperiode
- Verlagen van de kunstmestgift
- Geen mest afvoeren
- Verlaging van de jongveebezetting naar 6 stuks per 10 melkkoeienmelkkoe

De maatregelen in cijfers

In de uitgangssituatie was het stikstofoverschot 116 kg hoger dan de verliesnorm voor 2003. Het fosfaatoverschot was 1 kg lager dan de verliesnorm voor 2003. Op basis van het gemaakte plan haal ik de Minas-eindnormen voor stikstof en fosfaat.

Bedrijfsopp. (ha)	2
Melkquotum (kg)	+100.000
Productie/koe (kg melk)	+200
Jongvee/mk	-3
N-niveau grasland	-100
Benutting org. mest (%)	+20
Graskwaliteit	+50
Grasopbrengst	+1000
Betere benutting krachtvoer	-100 kg

J. Boerma, Meedhuizen

Groeien met behulp van symbiose met akkerbouwers en collega melkveehouders

Bedrijfskenmerken

Het bedrijf ligt in Meedhuizen op de Groninger klei. Het totale melkquotum is ongeveer 620.000 kg melk op 45 hectare kleigrond. De melkproductie per koe is 8.700 kg. Ik wil proberen zoveel mogelijk koeien te melken op mijn bedrijf. Omdat het moeilijk is om grond aan te kopen in de buurt besteed ik een deel van de ruwvoerproductie uit. Ook zie ik mogelijkheden om de jongveeopfok uit te besteden, waardoor ik de melkveestapel kan uitbreiden.



Het bedrijf wordt gerund door:

Jans Boerma, ik ben 40 jaar, getrouwd en heb drie kinderen. Als opleiding heb ik de HAS doorlopen. Daarna ben ik vier jaar werkzaam geweest als voorlichter bij Hendrix Voeders. Ik ben in maatschap met mijn vrouw. Mijn hobby's zoek ik in de sport. Als boer kan ik mezelf het beste typeren als een groeier. Ik ben groeier om de continuïteit van het bedrijf te waarborgen. Ook een fanatieke boer. Fanatiek, omdat ik steeds weer de goede keuzes wil maken tussen gezin en bedrijf versus de randvoorwaarden die in Nederland op ons afkomen.

Ik ben boer omdat ...

... de zelfstandigheid mij motiveert. De inspiratie om boer te zijn put ik uit het feit dat ik zelf mijn toekomst kan invullen,

dat wil zeggen economisch en sociaal (gezinsbedrijf als uitgangspunt). Steeds creatieve oplossingen bedenken voor allerlei problemen op zowel zeer korte als langere termijn motiveren mij ook. Een economisch duurzame bedrijfsvoering met als uitgangspunt dat het bedrijf zal moeten blijven groeien. Steeds blijven afwegen of de sociale kant voldoende aandacht krijgt. Dit geldt zowel voor het gezin als voor de omgeving.

Sterke en te verbeteren punten

Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Goede verkaveling
- Goede en efficiënte gebouwen
- Weinig planologische beperkingen
- Goede grond
- Lage voerkosten
- Lage machinekosten
- Ruimte in de stal voor uitbreiding
- Duurzame veestapel

Te verbeteren punten onderneming en bedrijfsvoering

- Matige draagkracht van de grond
- Te weinig grond
- Combineren van drijfmestaanwending en weidegang
- Te weinig thuis in automatisering

Kansen/bredeigingen toekomst

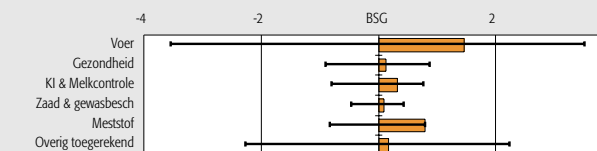
Kansen

- Omgaan met een groeiend bedrijf
- Het combineren van drijfmestaanwending en weidegang
- Productieverhoging zonder stijging van de voerkosten
- Stijging van het o.s.-gehalte van de grond kan leiden tot reductie van de N-gift

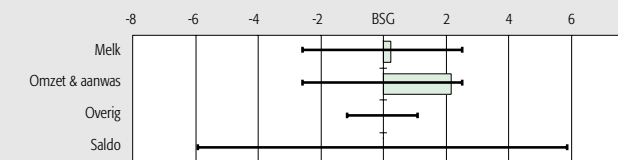
Analyse bedrijfsresultaten

Onderstaande figuren geven de bedrijfsresultaten weer van het uitgangsjaar 1999 t.o.v. de andere deelnemers van Praktijkcijfers 2.

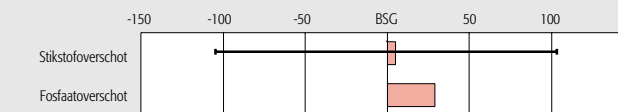
Figuur 1: Vergelijking variabele kosten met BSG (euro/100 kg melk).



Figuur 2: Vergelijking variabele opbrengsten met BSG (euro/100 kg melk).



Figuur 3: Vergelijking mineralenoverschot stikstof en fosfaat met BSG (kg/ha).





Bedreigingen

- Minas
- Hoge grondprijzen

Strategie en doelstelling komende drie jaar

Ik heb mij in het verleden serieus georiënteerd op Oost-Duitsland. Hierbij ben ik tot de conclusie gekomen om toch in Nederland te blijven.

De komende jaren wil ik me richten op het halen van de Minas-eindnormen en ik wil groeien.

Ik wil vooral groeien in melkquotum en minder in grond. Dit moet gaan lukken door samenwerking met akkerbouwers (mestafzetten en maïs aankopen) en door samenwerking met collega veehouders voor de opfok van jongvee. Dus als het lukt: groeien, eventueel in samenwerking met andere mensen.

- Quotum uitbreiden naar 1.000.000 kg, geleidelijk over vijf jaar
- Grondareaal uitbreiden
- Mest afzetten bij akkerbouw
- Jongveeopfok afstoten (optie)

Maatregelen tijdens Praktijkcijfers 2

In groepsbijeenkomsten van Praktijkcijfers 2 heb ik met behulp van een computerprogramma ' Interactieve Spelsimulatie' een pakket maatregelen samengesteld. De maatregelen die ik heb genomen hebben vooral betrekking op forse groei in quotum en samenwerking met een akkerbouwer.

De maatregelen in cijfers

In de uitgangssituatie was het stikstofoverschot 128 kg hoger dan de verliesnorm voor 2003. Het fosfaatoverschot was 21 kg lager dan de verliesnorm voor 2003.

Met het plan uit de spelsimulatie haal ik de Minas eindnorm nog niet (+80 kg), dit zal door een verdere aanscherping van maatregelen en mestafvoer moeten worden ingevuld. Het fosfaatoverschot is nog 7 kg boven de verliesnorm voor 2003.

Melkquotum (kg)	300.000
N-niveau grasland	-100
Grasopbrengst	+750
Netto aanvoer mest (kg P ₂ O ₅ /ha)	+18
P ₂ O ₅ uit kunstmest (kg)	-22

Mts. Braakman, Laag-Soeren

Inpassing beheersgrasland uiterwaarden door melkveebedrijf met varkenstak

Bedrijfsoppervlakte:	Cultuurgrond (ha)	55,0
	Grasland (ha)	41,5
	Snijmaïs (ha)	9,1
Productie:	Productie (kg)	8.900
	% vet	4,57
	% eiwit	3,47
	Bedrijfsquotum (kg)	629.142
	Intensiteit (kg/ha)	11.439
	Veebezetting (GVE/ha)	1,66
Melkveestapel:	Aantal melkkoeien	72
	Jongvee per 10 mk	9,7
	Veeslag	80% HF
		20% RHF
Neventak:	Vleesvarkens	147
	Zeugen	73

Bedrijfskenmerken

Het bedrijf ligt in het Gelderse Laag-Soeren in de Veluwezoom. Het bestaat in totaal uit 55 hectare. De huiskavel bestaat uit 20 hectare zandgrond. 20 hectare van het land is uiterwaarden. De grondsoort is klei. We hebben als hoofdtak melkkoeien en als neventak fokzeugen en vleesvarkens.

Het bedrijf wordt gerund door:

Ik ben Bert-Jan Braakman. In de Mts. Braakman werk ik samen met mijn ouders. Ik ben 31 jaar oud, getrouwd en heb

1 kind. Ik heb de LUW, Agrarische Bedrijfseconomie en veefokkerij doorlopen. Mijn hobby's zijn schaatsen, volleybal, lezen en bergwandelen. Als ik mezelf als boer moet typeren dan ben ik een fanatieke boer, een groeier. Het groeien doe ik wel ik kleine stapjes (als dit mogelijk is).

Ik ben boer omdat ...

... ik vrijheid en werken in de natuur belangrijk vind, maar ik wil ook een goed inkomen halen en doorgroeien. Daarnaast wil ik vaak thuis, bij het gezin zijn.

Sterke en te verbeteren punten

Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Redelijk groot quotum
- Varkenstak (meestal goed neveninkomen)
- Nu nog veel arbeid aanwezig
- Lage kostenstructuur
- Goede melkproductie
- Veel biggen per zeug

Te verbeteren punten onderneming en bedrijfsvoering

- Slechte verkaveling
- Bedrijf is gesitueerd in een reservaatgebied
- Over drie jaar verdwijnt 1 v.a.k.
- Varkenstak is te klein
- Varkenstak werkt negatief op het fosfaatoverschot
- Graslandgebruik
- Groei van de vleesvarkens is matig

Kansen/bedreigingen toekomst

Kansen

- Varkens ‘inruilen’ voor koeien
- Relatief veel grond, dus quotumuitbreiding is goed mogelijk
- Mogelijkheden tot het plaatsen van een melkrobot

Bedreigingen

- Bedrijfsgebouwen liggen in reservaatgebied (Veluwezoom)
- Veel uiterwaardegrond (33%) met natuurclaims
- Hinderwet is beperkend

Toekomstvisie middellange termijn

Mijn visie over tien jaar voor mijn bedrijf is als volgt. Ik streef naar een gespecialiseerd rundveebedrijf met 100 koeien. Omdat de varkenstak te klein is en veel investeringen zou vragen in het kader van de welzijnswet, wordt deze beëindigd. Ik wil een inkomen halen uit een levensvatbaar bedrijf dat ook nog toekomst heeft.

Strategie en doelstelling komende drie jaar

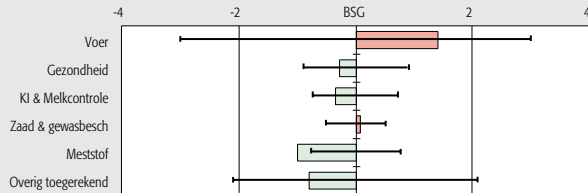
Ik richt me de komende drie jaar op het halen van de Minas-eindnormen met zo weinig mogelijk mestafvoer. Daarnaast wil



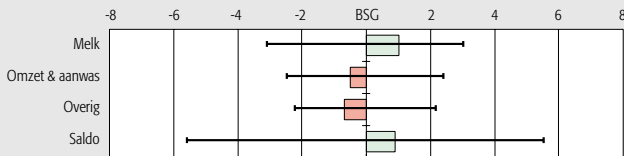
Analyse bedrijfsresultaten

Onderstaande figuren geven de bedrijfsresultaten weer van het uitgangsjaar 1999 t.o.v. de andere deelnemers van Praktijkcijfers 2.

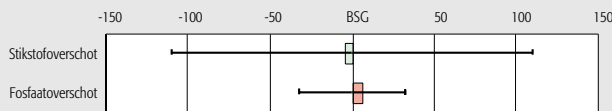
Figuur 1: Vergelijking variabele kosten met BSG (euro/100 kg melk).



Figuur 2: Vergelijking variabele opbrengsten met BSG (euro/100 kg melk).



Figuur 3: Vergelijking mineralenoverschot stikstof en fosfaat met BSG (kg/ha).



ik de kostprijs beheersen. Dit wil ik doen door in kleine stappen uit te breiden, zowel in quotum als in grond. De grond wil ik pachten. Daarnaast wil ik de bedrijfsvoering steeds optimaliseren. Op termijn (2008) wordt de varkenstak beëindigd.

Maatregelen tijdens Praktijkcijfers 2

Om de gestelde doelen te halen heb ik de volgende maatregelen gepland:

- Krachtvoergift verlagen
- Werken met afgeschreven machines
- Financiën goed in de gaten houden
- Beheersgrond pachten

In groepsbijeenkomsten van Praktijkcijfers 2 heb ik met behulp van een computerprogramma: ‘Interactieve Spelsimulatie’ een pakket maatregelen samengesteld. Ik realiseer nu al een vrij laag overschot. Met een paar kleine stappen kan ik de stap naar de eindnormen maken.

De maatregelen in cijfers

In de uitgangssituatie was het stikstofoverschot 68 kg hoger dan de verliesnorm voor 2003. Het fosfaatoverschot was 26 kg hoger dan de verliesnorm voor 2003. Met het plan dat met de interactieve spelsimulatie is doorgerekend komt zowel het stikstofoverschot als het fosfaatoverschot onder de verliesnorm van 2003. Het was wel nodig om mest af te voeren, dit zal zo blijven zolang de varkenstak aanwezig is.

Bedrijfsopp. (ha)	+5
Productie/koe (kg melk)	+100
N-niveau grasland	-55
P in krachtvoer	-0,6
Netto aanvoer mest (kg P ₂ O ₅ /ha)	-15,0

S.M. Brandsma, Oudemirdum

Biologische bedrijfsvoering met dagrecreatie

Bedrijfskenmerken

Het bedrijf ligt in het Friese Oudemirdum. Ik boer biologisch op 48 hectare klei op veen. Naast bijna 44 hectare gras en ruim 4 hectare maïs, teel ik op 8 hectare gerst, luzerne, rogge, rode klaver en veldbonen. Hierbij doe ik aan akkerranden-beheer en probeer het landschap op mijn bedrijf in stand te houden. Wij maken roomijs, wat wij voornamelijk aan de handel verkopen. Verder bieden wij de mogelijkheid voor dagrecreatie (voornamelijk gericht op educatie) op ons bedrijf.

Bedrijfsoppervlakte:	Cultuurgrond (ha)	43,7
	waarvan gehuurd (ha)	4,3
	Grasland (ha)	35,7
	Snijmaïs (ha)	4,3
Productie (Jersey):	Div. gewassen (ha)	8,0
	Productie (kg)	4.700
	% vet	5,72
	% eiwit	4,06
Productie (Zwartbont):	Productie (kg)	7.400
	% vet	4,32
	% eiwit	3,36
	Bedrijfsquotum (kg)	330.323
Melkveestapel:	Intensiteit (kg/ha)	6.900
	Veebezetting (GVE/ha)	1,55
	Aantal melkkoeien	50
	Jongvee per 10 mk	8,5
	Veeslag	
	- 100% Jersey en	
	- 91% HF, 5% FH, 4% OV	

Het bedrijf wordt gerund door:

Ik ben S. Brandsma, ik ben 35 jaar oud, ik heb twee kinderen en heb een vriendin. Ik heb de MTS-werktuigbouw gedaan. Mijn interesse gaat uit naar de maatschappij en politiek. Mijn hobby is het fanfarekorps. Als ik mezelf als boer moet omschrijven dan vind ik dat ik eigenzinnig ben en alles voorzichtig overweeg. Ik probeer een bedrijf op te zetten waar ik met minimale arbeid maximaal rendement behaal en wat toekomstgericht is. De dieren hoeven geen topproductie te halen, de balans vinden is belangrijker.

Ik ben boer omdat ...

Het mooiste van mijn beroep vind ik het ondernemersschap, de zelfstandigheid, de vrijheid en zelf keuzes maken voor de te volgen strategie. Je kunt zelf je dag indelen. Het omgaan met de natuur, het vee, de vogels en alles wat groeit en bloeit, boeit mij.

Sterke en te verbeteren punten

Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Voldoende grond
- Lage kosten door pachten
- Perfecte locatie voor toeristen
- Door verbouwing de komende jaren geen grote investeringen nodig
- Hoge extra opbrengsten (agrarisch natuurbeheer en biologische toeslag)
- Veel winst te behalen bij het graslandmanagement
- Weinig arbeid



Te verbeteren punten onderneming en bedrijfsvoering

- Ruim 20% van de grond ligt op afstand
- Nieuw bedrijf, nog weinig feeling met de grond
- Slecht grasland; grondverbetering en herinzaai noodzakelijk
- Extra opbrengsten i.v.m. onzekere politiek

Kansen/bedreigingen toekomst

Kansen

- Bedrijfsoppervlakte is voldoende
- Zicht op rendabele tweede tak (dagrecreatie)

Bedreigingen

- Kloof tussen grote intensieve melkveehouderij bedrijven en ons soort bedrijven

Strategie en doelstelling komende drie jaar

Ik heb land verkocht aan natuurbeschermingsorganisaties, met korting op de pacht en subsidie op agrarisch natuur-beheer heb ik een betaalbare basis. Ook heb ik quotum aangekocht en ben roomijs gaan maken en vermarkten. De komende jaren richt ik me op het optimaliseren van het bedrijf, met name de grond moet ik nog beter leren kennen. Minas is voor mij geen probleem door mijn biologische bedrijfsvoering. Op termijn wil ik uitbreiden naar 500.000 kg melkquotum. Ook wil ik een tweede bedrijf kopen deze samenvoegen en de jongveeopfok uitbesteden.

Maatregelen tijdens Praktijkcijfers 2

De hogere graslandproductie op de huiskavel moet onder andere bereikt worden door:

- Betere stikstofbenutting
- Gebruik maken van vaste mest;

In groepsbijeenkomsten van Praktijkcijfers 2 heb ik met behulp van een computerprogramma: 'Interactieve Spelsimulatie' een pakket maatregelen samengesteld. De maatregelen hebben vooral betrekking op het verbeteren van het voer- en graslandmanagement.

De maatregelen in cijfers

De Minas-eindnormen haal ik op dit moment al.

Melkquotum (kg)	200.000
Productie/koe (kg melk)	250
Benutting org. mest	30
Graskwaliteit	25
Grasopbrengst	100
Benutting krachtvoer	200

J.H.M. Reimer, De Lutte

Fijnstuurder en lage-kosten-boer met gevoel voor cultuurhistorie.

Bedrijfsoppervlakte:	Cultuurgrond (ha)	32,8
	Grasland (ha)	27,0
	Snijmaïs (ha)	5,8
Productie:	Productie (kg)	8.200
	% vet	4,52
	% eiwit	3,49
	Bedrijfsquotum (kg)	397.126
	Intensiteit (kg/ha)	12.107
Melkveestapel:	Veebezetting (GVE/ha)	2,07
	Aantal melkkoeien	53
	Jongvee per 10 mk	8,6
	Veeslag	FH x HF

Bedrijfskenmerken

Het bedrijf ligt op het zand in het Twentse de Lutte. Het bedrijf bestaat uit bijna 33 hectare cultuurgrond. De melkproductie per koe is 8.200 kilo.

Het bedrijf wordt gerund door:

Jan Reimer, mijn leeftijd is 45 jaar, ik ben getrouwd en heb drie kinderen. Ik heb de MLS gevolgd en diverse cursussen gedaan. Mijn interesse gaat uit naar het grasland- en natuurbeheer. Mijn hobby's zijn het zangkoor en het verzamelen van boeken over de agrarische sector. Ik zou mij willen omschrijven als een graslandboer. In het grasland en de

bodem die daar aan ten grondslag ligt, zit de uitdaging van het bedrijf. Tegelijk zie ik het als een uitdaging om een cultuurhistorisch familiebedrijf in stand te houden en vind ik het belangrijk om schoon voedsel te produceren. In dit laatste wil ik graag een voorbeeldfunctie vervullen. Ik houd van een redelijk heldere bedrijfsvoering en van grote bedrijfszekerheid, dus niet van risico's nemen.

Ik ben boer omdat ...

... het zelfstandig zijn en het werken in en met de natuur mij motiveren. Ook de veelzijdigheid van dier, grond en machines en de verschillende seizoenen met hun eigen identiteit op de bedrijfsvoering.



Sterke en te verbeteren punten

Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Goede verkaveling
- Goede kwaliteit grond met een goede ontwatering
- Lage kostprijs door lage kosten voor voeding, machines en loonwerk
- Goed graslandmanagement

Te verbeteren punten onderneming en bedrijfsvoering

- Omvang van het melkquotum
- De fokkerij kan beter

Kansen/bedreigingen toekomst

Kansen

- Kwaliteitsgericht en milieubewust produceren
- Een neventak beginnen
- Veel kennis en ervaring met mineralenmanagement
- Grondaankoop dichtbij het bedrijf

Bedreigingen

- Quotumomvang
- Bedrijfsoppervlakte
- Natuurplannen (natuurclaims) die de bedrijfsvoering kunnen beperken

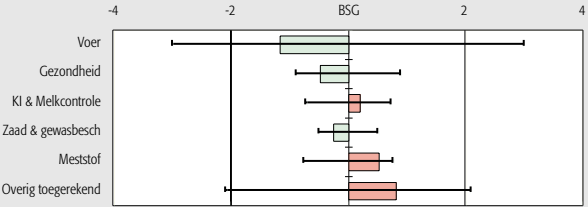
Strategie en te verbeteren punten

Ik let vooral op de voorwaarden die nodig zijn voor een rendabel bedrijf. Vooral de kostprijs verlagen vind ik belangrijk. Hiervoor gebruik ik het 'lage kostenbedrijf' van het Proefstaten voor de Veehouderij als voorbeeld. Door een evenwicht te vinden in quotum, grond en vreemd vermogen probeer ik een duurzame bedrijfsvoering te behouden. Ik wil producten op de markt brengen die geproduceerd zijn op een sociaal aanvaardbare wijze.

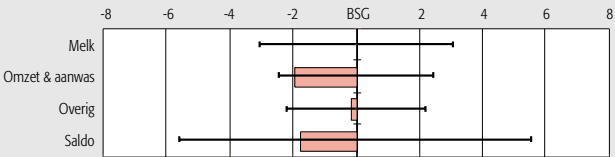
Analyse bedrijfsresultaten

Onderstaande figuren geven de bedrijfsresultaten weer van het uitgangsjaar 1999 t.o.v. de andere deelnemers van Praktijkcijfers 2.

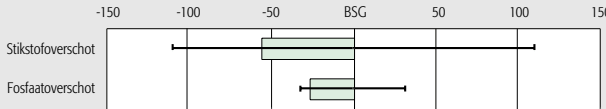
Figuur 1: Vergelijking variabele kosten met BSG (euro/100 kg melk).



Figuur 2: Vergelijking variabele opbrengsten met BSG (euro/100 kg melk).



Figuur 3: Vergelijking mineralenoverschot stikstof en fosfaat met BSG (kg/ha).





Concreet streef ik naar de volgende doelstellingen:

- Quotumuitbreiding tot 500.000 kg
- Melkproductie per koe naar 8000 kg
- In 2003 de Minas eindnormen halen (haal ik nu al vrijwel)
- Zoveel mogelijk beperken van het gebruik van antibioticum

Strategie en doelstelling komende drie jaar

Ik let vooral op de voorwaarden die nodig zijn voor een rendabel bedrijf. Vooral de kostprijs verlagen vind ik belangrijk. Hiervoor gebruik ik het 'lage kostenbedrijf' van het PR als voorbeeld. Door een evenwicht te vinden in quotum, grond en vreemd vermogen probeer ik een duurzame bedrijfsvoering op te behouden. Ik wil producten op de markt brengen die geproduceerd zijn op een sociaal aanvaardbare wijze.

Concreet streef ik naar de volgende doelstellingen:

- Quotumuitbreiding tot 500.000 kg
- Melkproductie per koe naar 8000 kg
- In 2003 de Minas eindnormen halen (haal ik nu al vrijwel)
- Zoveel mogelijk beperken van het gebruik van antibioticum

Maatregelen tijdens Praktijkcijfers 2

Om de doelstelling quotumuitbreiding te halen breid ik mijn quotum jaarlijks uit met 20.000 kg.

In groepsbijeenkomsten van Praktijkcijfers 2 heb ik met behulp van een computerprogramma: 'Interactieve Spelsimulatie' een pakket maatregelen samengesteld. De maatregelen die ik heb genomen hebben vooral betrekking op quotumgroei, genetische aanleg verbeteren en een betere benutting van de organische mest.

De maatregelen in cijfers

In de uitgangssituatie was het stikstofoverschot 18 kg hoger dan de verliesnorm voor 2003. Het fosfaatoverschot was 16 kg lager dan de verliesnorm voor 2003.

Uit het plan dat met de interactieve spelsimulatie is doorgerekend komen het stikstofoverschot en het fosfaatoverschot onder de verliesnorm voor 2003.

Melkquotum (kg)	+125.000
Productie/koe (kg melk)	+300
N-niveau grasland	-25
Benutting org. mest	25
Grasopbrengst	+470
Netto aanvoer mest (kg P ₂ O ₅ /ha)	-5

W. Veldboom, Zeewolde

Met intensieve melkveetak, hoge melkproductie per koe (melkrobot) en uitwisseling met akkerbouw naar een rendabel bedrijf binnen de Minas normen.

Bedrijfskenmerken

Het bedrijf ligt in Flevoland in Zeewolde. We verhuren 17 hectare van de grond aan een akkerbouwer voor de teelt van pootaardappelen. We proberen de melkveetak zo intensief mogelijk te maken, zodat we zo veel mogelijk grond kunnen verhuren. We streven naar een hoge melkproductie per koe. Dit bereiken we onder andere met behulp van een melkrobot. We verbouwen 6 hectare maïs, de rest is gras.

Het bedrijf wordt gerund door:

W. Veldboom. Ik ben 47 jaar, mijn vrouw Jeanette 45, en onze zoons Jasper (20) en Axel (17). Als opleiding heb ik de MAS genoten. Als ik mezelf moet omschrijven dan denk ik dat ik een koeienboer ben. Fokkerij heeft bij ons altijd hoog in het vaandel gestaan. Er is veel duur sperma aangekocht en ook is er geïnvesteerd in embryo's en er is veel aan E.T. gedaan. Nieuwe ontwikkelingen zijn we nooit uit de weg gegaan. Ik probeer altijd zo hoog mogelijk in de rangorde te komen op de Delta melkproductielijsten. Ook binnen de bedrijfs-economische studieclubs probeer ik boven het gemiddelde te scoren. Tegenwoordig richt ik me meer op de bedrijfseconomie en wat minder op de fokkerij.

Ik ben boer omdat:

...ik eigen baas wil zijn en houd van het werken in de buitenlucht.

Bedrijfsoppervlakte:	Cultuurgrond (ha)	51
	Grasland (ha)	28
	Snijmaïs (ha)	6
	Pootaardappelen (ha)	17
Productie:	verhuur	
	Productie (kg)	10.000
	% vet	4,14
	% eiwit	3,48
	Bedrijfsquotum (kg)	788.000
Melkveestapel:	Intensiteit (kg/ha)	23.176
	Veebezetting (GVE/ha)	2,9
	Aantal melkkoeien	80,0
	Jongvee per 10 mk	10,4
	Veeslag	

Sterke en te verbeteren punten

Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Goede gebouwen
- Goede verkaveling
- Voldoende melkquotum
- Beste grond
- Goed koemanagement
- Goede graslandopbrengsten

- Te verbeteren punten onderneming en bedrijfsvoering*
- Hoge machinekosten
 - Hoge kosten voor de fokkerij (nu niet meer rendabel) en melkcontrole
 - Voedingsmanagement
 - Matige vruchtbaarheid
 - Laatste jaren te lage melkprijs

Kansen/bedreigingen toekomst

Kansen

- Bloembollenland verhuren
- Windmolen exploiteren
- Groeien in quotum

Bedreigingen

- Uitbreiding Almere
- Minas
- GVE-norm
- Melkprijs



De maatregelen die ik heb genomen hebben vooral betrekking op vergroten van het quotum en de melkproductie en het verlagen van het stikstofniveau van het grasland.

De maatregelen in cijfers

In de uitgangssituatie was het stikstofoverschot 32 kg hoger dan de verliesnorm voor 2003. Het fosfaatoverschot was 30 kg lager dan de verliesnorm voor 2003.

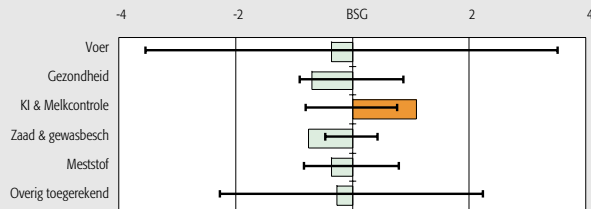
Uit het plan dat met de interactieve spelsimulatie is doorgerekend komt een stikstofoverschot om en nabij de Minas eindnormen uit.

Maïs (ha)	+3
Melkquotum (kg)	+6.000
Productie/koe (kg melk)	+750
N-niveau grasland	-58
Netto aanvoer mest (kg P ₂ O ₅ /ha)	+33

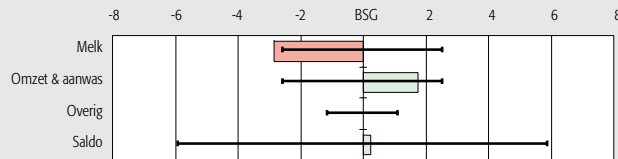
Analyse bedrijfsresultaten

Onderstaande figuren geven de bedrijfsresultaten weer van het uitgangsjaar 1999 t.o.v. de andere deelnemers van Praktijkcijfers 2.

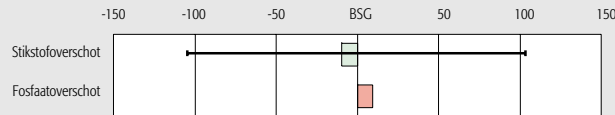
Figuur 1: Vergelijking variabele kosten met BSG (euro/100 kg melk).



Figuur 2: Vergelijking variabele opbrengsten met BSG (euro/100 kg melk).



Figuur 3: Vergelijking mineralenoverschot stikstof en fosfaat met BSG (kg/ha).



Toekomstvisie middellange termijn

In de toekomst wil ik mij vooral richten op het opbouwen en behouden van een mooi levensvatbaar bedrijf dat later ook nog over te nemen is. Daarnaast streef ik naar goede sociale omstandigheden.

Strategie en doelstelling komende drie jaar

Concrete doelstelling voor de komende jaren: verdere groei (20.000 kg per jaar) en Minas-eindnormen.

- Melkproductie per koe op hoog niveau handhaven (10.000 kg)
- Samenwerking met een akkerbouwer intensiveren i.v.m. afzet mest

Maatregelen tijdens Praktijkcijfers 2

In groepsbijeenkomsten van Praktijkcijfers 2 heb ik met behulp van een computerprogramma: ‘Interactieve Spelsimulatie’ een pakket maatregelen samengesteld.

Mts. Van Weerdenburg, Beets

Regionale afzet melk in een natuurontwikkelingsgebied

Bedrijfskenmerken

Het ligt in Beets, Noord Holland. We zijn een groeiend gezinsbedrijf in een gebied met veel natuurontwikkeling. Om te extensiveren hebben wij de jongveeopfok uitbesteed.

Het bedrijf wordt gerund door:

Ik ben Jan van Weerdenburg. 43 jaar, getrouwd, twee dochters en een zoon. Mijn opleiding bestaat uit LAS, MAS en een half jaar middelbaar kader in Oenkerk. Mijn hobby's zijn bestuursfuncties op allerlei vlakken, maar vooral in de veeverbetering. Ik denk dat ik een combinatie ben van een koeienboer en een graslandboer. Daarnaast ben

Bedrijfsoppervlakte:	Cultuurgrond (ha)	40,0
	Grasland (ha)	36,0
	Snijmaïs (ha)	4,0
Productie:	Productie (kg)	9.500
	% vet	4,55
	% eiwit	3,60
	Bedrijfsquotum (kg)	521.620
Melkveestapel:	Intensiteit (kg/ha)	13.041
	Veebezetting (GVE/ha)	1,8
	Aantal melkkoeien	55,0
	Jongvee per 10 mk	8,0
	Veeslag	HF

ik sinds kort ook een groeier. Ik ben wel eens zo gedreven door het werk dat ik lastig ben voor mijzelf en mijn gezin. Ik probeer mijn hobby's bij de bedrijfsvoering in te passen. Ik zie het als een uitdaging om de bedreigingen die op mijn bedrijf afkomen om te zetten in kansen.

Ik ben boer omdat ...

De motivatie om boer te zijn is de veelzijdigheid van het vak, het buiten zijn en de 'vrijheid' in de vorm van bedrijfsvoering. Ook het feit dat mijn vader boer was, is van invloed geweest. Het mooiste is hoe gebonden je ook bent, dat je wel zelf baas bent en bepaalt hoe je het doet en je toch veel vrijheid hebt. Wij zijn met ons bedrijf zo bezig, dat het klaar is voor de

toekomst: op het gebied van omvang en milieu. Waar mogelijk passen we vormen van natuurproductie in.

Sterke en te verbeteren punten van mijn bedrijf

Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Kansen maken van bedreigingen
- Goede verkaveling
- Groot quotum per vak
- Hoge productie per koe
- Lage voerkosten.

Te verbeteren punten onderneming en bedrijfsvoering

- Geen grip op jongveeopfok door uitbesteding
- Hoge financieringskosten
- Hoge kosten voor onderhoud machines.

Kansen/bedreigingen toekomst

Kansen

- Groot genoeg
- Relatief lage grondprijzen
- Regionale afzet van de melk
- Natuurontwikkeling

Toekomstvisie middellange termijn

In de toekomst wil ik dat mijn bedrijf groot genoeg blijft en ervoor te zorgen dat de kostprijs laag is. Ook streef ik naar een bedrijfsvoering die transparant is naar de samenleving. Ik wil vooral het bedrijf bij de tijd houden.

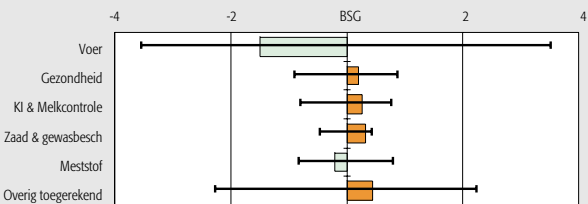
Maatregelen tijdens Praktijkcijfers 2

- Minas-eindnormen halen met behoud van inkomen
- Melk regionaal afzetten

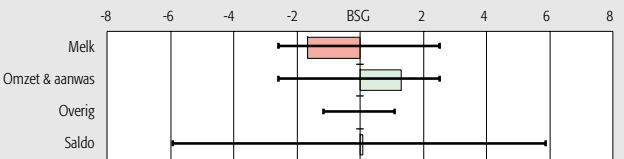
Analyse bedrijfsresultaten

Onderstaande figuren geven de bedrijfsresultaten weer van het uitgangsjaar 1999 t.o.v. de andere deelnemers van Praktijkcijfers 2.

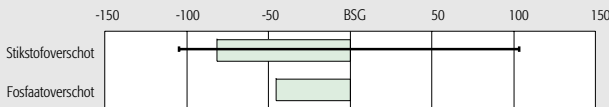
Figuur 1: Vergelijking variabele kosten met BSG (euro/100 kg melk).



Figuur 2: Vergelijking variabele opbrengsten met BSG (euro/100 kg melk).



Figuur 3: Vergelijking mineralenoverschot stikstof en fosfaat met BSG (kg/ha).



In groepsbijeenkomsten van Praktijkcijfers 2 heb ik met behulp van een computerprogramma: ‘Interactieve Spelsimulatie’ een pakket maatregelen samengesteld. De maatregelen die ik heb genomen hebben vooral betrekking op groeien, jongvee afstoten en het mineralen- en graslandmanagement verbeteren.

De maatregelen in cijfers

In de uitgangssituatie was het stikstofoverschot 52 kg hoger dan de verliesnorm voor 2003. Het fosfaatoverschot was 16 kg lager dan de verliesnorm voor 2003.

Uit het plan dat met de interactieve spelsimulatie is doorgerekend komen het stikstofoverschot en het fosfaatoverschot onder de verliesnorm van 2003 uit.

Maïs (ha)	+2
Melkquotum (kg)	+200.000
Jongvee/mk	-8
N-niveau grasland	-50
Benutting org. Mest	+30
Graskwaliteit	+10
Grasopbrengst	+1.250



Fam. Van der Wijst, Boerdonk

Met MRIJ-koeien op een intensief bedrijf rendabel en milieuvriendelijk boeren.

Bedrijfskenmerken

Het bedrijf is gelegen in Brabant. De percelen bestaan uit zandgrond. Naar Brabantse begrippen zijn wij niet intensief met een veebezetting van net onder de drie GVE. Wij boeren met een MRIJ veestapel.

Bedrijfsoppervlakte:	Cultuurgrond (ha)	50,0
	Grasland (ha)	33,0
	Snijmaïs (ha)	17,0
Productie:	Productie (kg)	6.790
	% vet	4,55
	% eiwit	3,65
	Bedrijfsquotum (kg)	730.038
	Intensiteit (kg/ha)	14.601
	Veebezetting (GVE/ha)	2,9
Melkveestapel:	Aantal melkkoeien	105
	Jongvee per 10 mk	6,7
	Veeslag	MRIJ

Het bedrijf wordt gerund door:

Johan van der Wijst, mijn leeftijd is 58 jaar. Ik heb de MAS gedaan. Mijn hobby's zijn het schrijven van praktische 'agro verhalen', sport en fietsen in de natuur.

Maarten, ik ben de oudste zoon uit het gezin van vier kinderen. De anderen hebben geen interesse in de boerderij. Mijn leeftijd is 29 jaar. Ik heb de MAVO, de MAS en Middelbaar Kader Rundvee gedaan. Mijn hobby's zijn voetballen en de melkveehouderij.

Ik ben boer omdat ...

Johan

Ik ben boer om de kost te verdienen voor mijn gezin met op de achtergrond denkend aan het maatschappelijk draagvlak. Boeren is een bedrijfsmatige hobby. De huidige wetgeving motiveert mij bijzonder. De uitdaging wordt steeds groter. Ik ben te vroeg geboren!

Maarten

Ik ben boer, omdat dit het mooiste beroep is. Ik wil bewijzen dat je met MRIJ koeien ook goed kunt boeren. De vrijheid die je als zelfstandig ondernemer hebt en het omgaan met de dieren en de grond motiveren mij.

Type boer

Johan & Maarten

Wij kunnen ons omschrijven als koeienboeren die de koe gebruiken om praktisch boer te blijven. Praktisch boer, omdat we als boer dicht bij de natuur zitten. Vanuit dit gezichtspunt hebben wij ook onze bedrijfsvoering opgebouwd.



Sterke en te verbeteren punten van mijn bedrijf

Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering
Bedrijfssituatie

- Vrij goede verkaveling
- Quotum gaat richting 1 miljoen kg

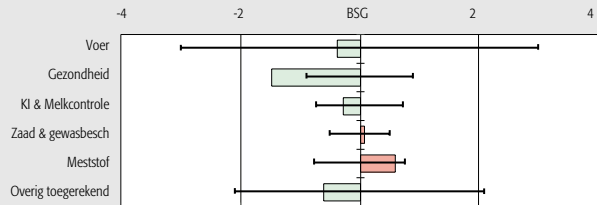
Bedrijfsvoering

- Lage machinekosten
- Voeding in orde
- Graslandmanagement in orde
- Lage veekosten door de MRIJ-koeien: de koeien kunnen de productie zonder problemen bijhouden

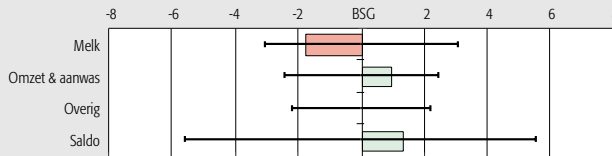
Analyse bedrijfskenmerken

Onderstaande figuren geven de bedrijfsresultaten weer van het uitgangsjaar 1999 t.o.v. de andere deelnemers van Praktijkcijfers 2.

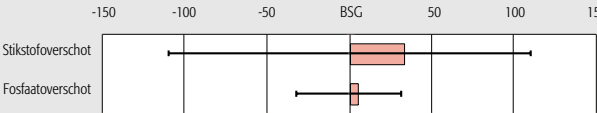
Figuur 1: Vergelijking variabele kosten met BSG (euro/100 kg melk).



Figuur 2: Vergelijking variabele opbrengsten en saldo met BSG (euro/100 kg melk).



Figuur 3: Vergelijking mineralenoverschot stikstof en fosfaat met BSG (kg/ha).



Te verbeteren punten onderneming en bedrijfsvoering
Bedrijfssituatie

- Onduidelijk wanneer bedrijfsovername plaatsvindt
- De stal moet gerenoveerd worden
- I.v.m. arbeidsaanbod zijn aanpassingen nodig

Bedrijfsvoering

- Melkquotum zal blijven groeien, doordat de productie per koe stijgt i.v.m. arbeidsaanbod
- Te hoog N-niveau

Kansen/bedreigingen toekomst

Kansen

- Voldoen aan de Europese Nitraatrichtlijn
- Bedrijfsopvolging in de toekomst
- In de toekomst voldoende arbeid om bedrijfsvoering rond te zetten

Bedreigingen

- Prijsontwikkeling van landbouwproducten i.v.m. toetreden Oostbloklanden bij de EU
- Is de kostprijs in de hand te houden?
- Graslandopbrengsten bij minder bemesten

Strategie en doelstelling komende drie jaar

Blijven boeren met MRIJ koeien, dat wil zeggen Minas-eindnormen halen met behoud van de opbrengsten, vruchtbaarheid en de grond. En economisch en sociaal aanvaardbaar werken.

Concreet:

- Groeien in melkquotum naar 1.000.000 kg
- Grondareaal uitbreiden zodat we onder de 3 GVE/ha blijven

- Mogelijk akkerbouwtak beginnen
- Arbeidsbehoefte aanpassen aan arbeidsaanbod

Maatregelen tijdens Praktijkcijfers 2

In groepsbijeenkomsten van Praktijkcijfers 2 hebben wij met behulp van een computerprogramma: 'Interactieve Spelsimulatie' een pakket maatregelen samengesteld. De maatregelen die wij hebben genomen hebben vooral betrekking op grasland maatregelen en productieverhoging.

Melkquotum (kg)	+33.700
Productie/koe (kg melk)	+200
Jongvee/mk	-0,67
N-niveau grasland	-100
Benutting org. mest	+10
Grasopbrengst	+500
Netto aanvoer mest (kg P ₂ O ₅ /ha)	-11

De maatregelen in cijfers

In de uitgangssituatie was het stikstofoverschot 116 kg hoger dan de verliesnorm voor 2003. In 1999 was het fosfaatoverschot 5 kg lager dan de verliesnorm voor 2003.

Volgens de berekeningen halen we de Minas-eindnormen van 2003 voor stikstof en fosfaat.

W.J.S.H. Winkelmolen, Grathem

Summerfeeder in Limburg

Bedrijfskenmerken

Het bedrijf ligt in Grathem, Limburg. Het bedrijf bestaat uit bijna 22 ha cultuurgrond, zandgrond, waarvan een gedeelte in een beekdal. In de open frontstal melk ik 43 melkkoeien met een gemiddelde productie van 8500 kg. Ik pas summerfeeding toe. Daarnaast heb ik een neventak met 340 vleesvarkens. Mijn bedrijf is vrij intensief.

Het bedrijf wordt gerund door:

Ik ben Wiel Winkelmolen, 39 jaar. Ik ben getrouwd, heb vier zonen in de leeftijd van 4 tot 8 jaar. Ik heb de MAS, MK Rundvee en diverse cursussen gedaan. Ik ben voorzitter van de Rundvee Studieclub, bestuurslid van de LLTB en ledenraadslid van de CHV LBB. Mijn hobby's zijn de brandweer, duiken en beugelen.

Bedrijfsoppervlakte:	Cultuurgrond (ha)	21,9
	Grasland (ha)	12,2
	Snijmaïs (ha)	7,8
Productie:	Productie (kg)	8.493
	% vet	4.61
	% eiwit	3.51
	Bedrijfsquotum	357.000
	Intensiteit (kg/ha)	16.301
Melkveestapel:	Veebezetting (GVE/ha)	2,5
	Aantal melkkoeien	43,1
	Jongvee per 10 mk	8,37
	Ve slag	HF
Neventakken:	Vleesvarkens	340



Ik probeer met zo weinig mogelijk werk voldoende inkomen te halen, maar ik ben ook niet bang om te werken. Door een makkelijke bedrijfsopzet probeer ik het aantal uren te beperken, zodat het werk plezierig blijft. De vrije tijd die ik zo bespaar besteed ik met mijn gezin en andere dingen.

Ik ben boer omdat ...

... ik de omgang met dieren leuk vind. Verder het eigen baas zijn, de vrijheid van werken binnen de wettelijke bepalingen. Ook het afwisselende van het werk en het buiten werken.

Sterke punten ter verbeteren punten

Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Voldoende, goede stalruimte
- Summerfeeding, gevolgen:
- Makkelijke planning grasland
- Constante voeding
- Minder ziekte

Te verbeteren punten onderneming en bedrijfsvoering

- Te weinig grond en quotum voor duurzame toekomst bedrijf
- Minder goede verkaveling
- Grond is droogtegevoelig
- Voeding droogstaande koeien
- Hoog krachtvoergebruik
- Uitvoering van plannen

Kansen/bedreigingen toekomst

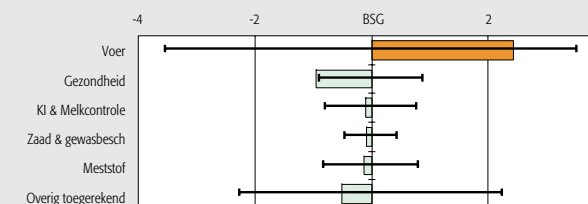
Kansen

- neventak

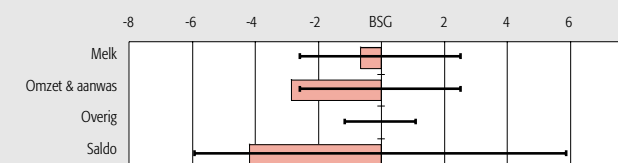
Analyse bedrijfsresultaten

Onderstaande figuren geven de bedrijfsresultaten weer van het uitgangsjaar 1999 t.o.v. de andere deelnemers van Praktijkcijfers 2.

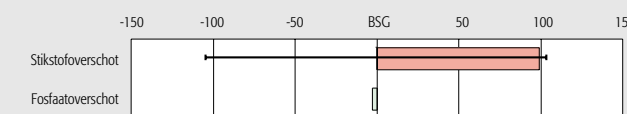
Figuur 1: Vergelijking variabele kosten met BSG (euro/100 kg melk).



Figuur 2: Vergelijking variabele opbrengsten met BSG (euro/100 kg melk).



Figuur 3: Vergelijking mineralenoverschot stikstof en fosfaat met BSG (kg/ha).



Bedreigingen

- groeien om het bedrijf voor overname geschikt te maken is waarschijnlijk niet mogelijk
- natuurontwikkeling

Toekomstvisie middellange termijn

Ik zie geen mogelijkheden om het bedrijf zo uit te bouwen dat het klaar is voor overname. Ik wil tot ik afzwaai een redelijk inkomen blijven halen uit het bedrijf. Ik streef naar een makkelijke en heldere bedrijfsvoering met een aanvaardbaar aantal uren o.a. door middel van summerfeeding. Door deze beweidingmethode wil ik het voermanagement goed in de vingers te houden. Ik probeer de machinekosten te beperken. Verder wil ik uitbreiden in quatum en grond.

Strategie en doelstelling komende drie jaar

- Minas-normen halen
- lagere bewerkingskosten
- schaalvergroting
- zwakke punten opsporen en verbeteren
- een hogere productie per koe (9.000 kg)
- de productiewijze zo aanpassen dat deze maatschappelijk aanvaardbaar is

Maatregelen tijdens Praktijkcijfers 2

Lagere bewerkingskosten moeten onder andere bereikt worden door werk uit te besteden en door een kleiner machinepark. Ik werk hier naartoe door alleen nog maar te investeren in machines die noodzakelijk zijn voor de bedrijfsvoering. Schaalvergroting moet bereikt worden door vergroting van het quatum en uitbreiding van de grond. Om de productiewijze maatschappelijk aanvaardbaar te maken wil ik de koeien ook weidegang geven.



In een groepsbijeenkomst van Praktijkcijfers 2 heb ik met behulp van een computerprogramma: 'Interactieve Spelsimulatie' een pakket maatregelen samengesteld. De maatregelen die ik heb genomen hebben vooral betrekking op het verbeteren van het voer- en graslandmanagement.

Jongvee/mk	-2
N-niveau grasland	-25
Krachtvoergift (kg)	-445
DVE in krachtvoer	-4
P in krachtvoer	-0,7
Netto aanvoer mest (kg P ₂ O ₅ /ha)	-4

De maatregelen in cijfers

In de uitgangssituatie was het stikstofoverschot 139 kg hoger dan de verliesnorm voor 2003. Het fosfaatoverschot was 34 kg hoger dan de verliesnorm voor 2003.

Met het gemaakte plan haal ik de verliesnorm nog niet, dat betekent dat een verdere aanscherping nodig is.

Praktijkcijfers boekt resultaat

