

Steeds vaker doen toekomstige melkveehouders na hun studie eerst ervaring op buiten de deur. In deze special leggen deskundigen uit waarom dat goed is. En vier melkveehouders vertellen waarom ze eerst bij een ander bedrijf aan de slag gaan en wat ze daar opsteken.



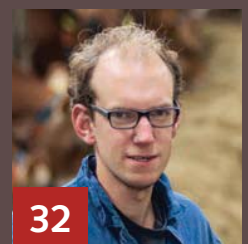
28

Werkervaring buiten de deur draagt bij aan weloverwogen keuzes



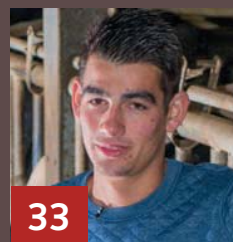
31

Terug van de Argentijnse pampa



32

Bedrijf opbouwen als sharemilker



33

Bijna dubbel zoveel koeien als thuis



34

Kennis opdoen in Nieuw-Zeeland

SPECIAL

EERST OP EIGEN BENEN

De keuze om het ouderlijk melkveebedrijf over te nemen, is steeds minder vanzelfsprekend. Werkervaring buiten de deur draagt bij aan weloverwogen keuzes, vinden deskundigen. 'Er is meer besef dat een bedrijfsovername slechts succesvol kan zijn als de opvolger ook echt het heilige vuur heeft', stelt Sander Thus van het NAJK.

tekst **Jelle Feenstra**



Eerst op eigen benen



Wat hebben bedrijfsopvolgers opgestoken van het werken op een ander bedrijf? Bekijk de film in de Veeteelt-app of op Veeteelt.nl.

René Veldman van Rabobank: 'Steeds meer toekomstige bedrijfsopvolgers doen eerst buiten de deur ervaring op'

Boer worden is eindelijk bewuste keus geworden

Beveelt hij het aan, eerst maar eens wat werkervaring opdoen buiten de deur? We vragen het René Veldman, bij de Rabobank verantwoordelijk voor bedrijfsovernames. 'Iedere situatie is anders, maar in het algemeen beveel ik het zeker aan. De tijd tussen de afgeronde opleiding en de overname van het bedrijf is echt een oriëntatiefase. Zie het als een kans om juist in die periode de horizon te verbreden buiten het ouderlijke bedrijf.' Over welke kennis en over welke competenties moet een succesvolle toekomstig melkveehouder beschikken? Veldman stelt dat het van groot belang is om hier als potentiële bedrijfsopvolger goed over na te denken. 'Betrekt dat eens op jezelf en kijk waar je goed in bent. Wat vind je leuk? Waar krijg je energie van? Waar ben je goed in? Waar ben je minder goed in? Welke uitdagingen zie je voor jezelf als ondernemer, maar ook voor het bedrijf? Zijn die uitdagingen reëel? En hoe ga je dat dan aanpakken?' Zelfkennis is essentieel en ervaring opdoen buiten de deur kan daar alleen maar aan bijdragen, luidt de boodschap van de specialist van de Rabobank. Veldman zegt duidelijk te merken dat toekomstige bedrijfsopvolgers steeds vaker eerst erva-

ring willen opdoen buiten de deur. 'Het wordt ook vaker door ouders gestimuleerd. Omdat het bijdraagt aan het maken van weloverwogen keuzes. Zie het als een investering. De ervaring en kennis die je opdoet, dragen bij aan de persoonlijke ontwikkeling.'

Werken voor een baas

Q & Q Farming in Bennekom is dagelijks bezig met het werven en selecteren van agrarische professionals voor melkveebedrijven in Europa en de Verenigde Staten. Daarbij put het bedrijf onder andere uit jonge boeren die een mbo- of hbo-opleiding hebben afgerond en op termijn het ouderlijk melkveebedrijf willen overnemen. Vaak zijn hun ouders nog te jong, waardoor de potentiële bedrijfsopvolgers eerst andere wegen gaan bewandelen. Hans Peters van Q & Q Farming: 'Het is buitengewoon leerzaam om ervaring op te doen op verschillende bedrijven in binnen- en buitenland. Het werken voor een baas is wezenlijk anders dan werken voor en met je familie. Dit heeft later altijd een positieve uitwerking op het personeels- en bedrijfsmanagement.' Peters constateert dat elk bedrijf zo zijn eigen opgebouwde werkwijzen heeft.

'Daarmee creëer je bedrijfsblindheid én valkuilen. Eerst ervaring opdoen bij andere melkveebedrijven is zó leerzaam, met zowel positieve als negatieve ervaringen. Juist door deze ervaringen mee te nemen en te bespreken met je familieleden ontstaat er een beter klimaat voor de overname.'

Druk ouders neemt af

Voor ouders die de droom hebben dat zoon of dochter het melkveebedrijf overneemt, kleven er ook risico's aan het buiten de deur ervaring opdoen. Peters stelt dat er genoeg voorbeelden zijn van buitenlandervaringen waarbij de beoogd bedrijfsopvolger Nederland voorgoed vaarwel zegt. 'Met de emigratie-activiteiten van ons kantoor merken we keer op keer dat mensen verrast zijn over de ruimte en de mogelijkheden in het buitenland. Persoonlijk zeg ik altijd: rust en ruimte zorgen voor mogelijkheden en dat is precies wat we in Nederland missen.' Dat het dan kan gebeuren dat de opvolger niet meer terugkomt, moet geen reden zijn om niet buiten de deur te gaan kijken, stelt Sander Thus, binnen het NAJK verantwoordelijk voor bedrijfsovername. 'Juist niet. We zien een duidelijke veran-

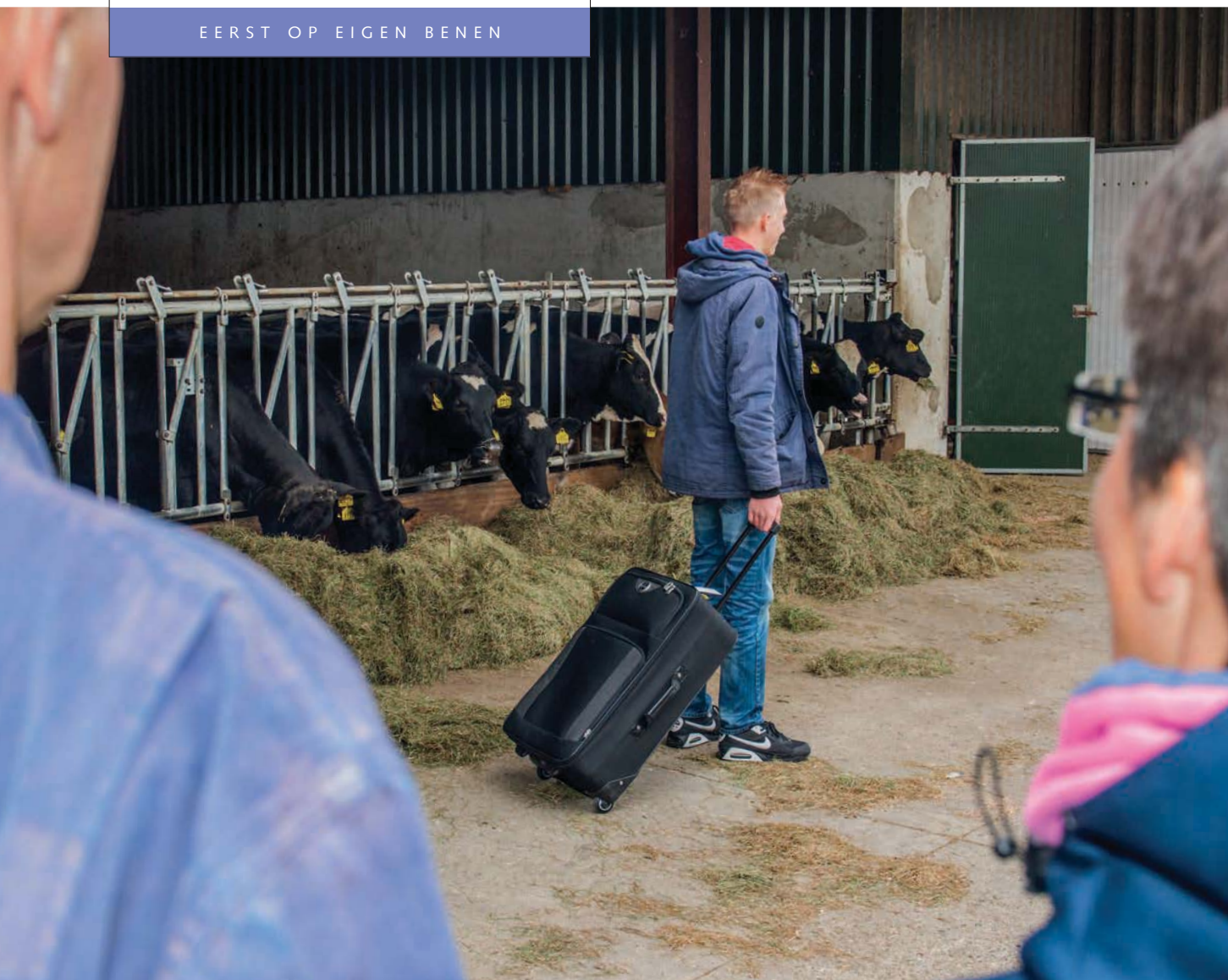
Vaker opvolger op groot melkveebedrijf

Bij bijna 66 procent van de melkveebedrijven met een 55-plusser als bedrijfsvoorzitter is er een opvolger beschikbaar. Daarmee is de animo om een melkveebedrijf over te nemen twee keer zo groot als in andere sectoren, zo meldde het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) vier jaar geleden. Of dat nog steeds zo is, blijkt volgende maand. Dan maakt het CBS nieuwe cijfers hierover bekend. Van 2000 tot 2008 daalde het aandeel van de agrarische bedrijven met een opvolger. In 2012 lag het overnamecijfer echter weer hoger dan in 2008. In 2012 waren er 6000 melkveebedrijven met een 55-plusser als bedrijfsvoorzitter. Hier-

van had 64 procent een opvolger. Ook de omvang van het bedrijf speelt een belangrijke rol bij de bedrijfsopvolging. Bij grote melkveebedrijven met een 55-plusser als bedrijfsvoorzitter lag de opvolging op 90 procent. Bij middelgrote melkveebedrijven was dat 68 procent. Hiermee is de belangstelling voor bedrijfsovername op melkveebedrijven ook binnen de groep grote land- en tuinbouwbedrijven dus bovengemiddeld.

Tabel 1 – Aandeel bedrijven met opvolger bij landbouwbedrijven met bedrijfsvoorzitter van 55 jaar of ouder, per bedrijfstype, 2012 (bron: CBS, Landbouwtelling)

% bedrijven met opvolgers	
schapenbedrijven	12
paard- en ponybedrijven	19
boomkwekerijbedrijven	21
opengrondsgroentebedrijven	24
overige bedrijven	25
snijbloemenbedrijven	28
glasgroentebedrijven	29
pot- en perkplantenbedrijven	29
fruitbedrijven	30
bloembollenbedrijven	33
akkerbouwbedrijven	34
varkensbedrijven	40
vleeskalverenbedrijven	45
pluimveebedrijven	46
geitenbedrijven	50
melkveebedrijven	64



dering: vroeger moest de zoon of dochter boer worden. Die druk vanuit de ouders neemt af. Er is meer besef dat een bedrijfsopvolger slechts succesvol kan zijn als de opvolger ook echt het heilige vuur heeft. De tijd dat iemand boer werd omdat het moest en vervolgens weinig meer deed dan het bedrijf draaiende houden, is voorbij.'

Veldman ziet in de praktijk dat de beoogde bedrijfsopvolger soms een andere weg inslaat. De vraag is of dit een nadeel is. 'Bedrijfsopvolger is een wens van veel ouders en zeker in het verleden waren kinderen vaak loyaal aan de ouders. Maar bedrijfsopvolger wordt alleen een succes als de opvolger dit met volle overtuiging doet.'

Geslotenheid verdwijnt

Thus constateert verheugd dat de geslotenheid van weleer op een agrarisch bedrijf ook verdwijnt. Het aandeel boeren dat buiten de deur kijkt, ook als ze zelf bedrijfshoofd zijn, wordt steeds groter.

'En dat moet ook. Zelf ben ik wel meteen thuis op het bedrijf gekomen, maar via het bestuurswerk bij NAJK blijf ik ervaring opdoen buiten de deur. Ik ervaar dat dat me vormt als ondernemer.'

Het NAJK-project 'Boer zoekt boer', waarbij boeren zonder opvolgers de opvolging buitenshuis zoeken, onderstreept de veranderde blik op bedrijfsopvolger: boer worden is een bewuste keuze geworden. Zowel in 2015 als in 2016 meldden zich 75 potentiële bedrijfsopvolgers aan. Van die 75 aanmeldingen wil de helft graag melkveehouder worden.

Thus: 'Dat zijn mensen die met een heel frisse blik naar het bedrijf kijken. De opvolger zit niet vast in het stramien van de ouders. Wat ik er maar mee wil zeggen: hoe meer kennis en ervaring van buiten het eigen bedrijf, hoe helderder het toekomstbeeld en de keuzes die je daarop kunt maken.'

Het NAJK constateert dat op melkveebedrijven misschien wel wat vaker dan in andere sectoren eerst ervaring wordt op-

gedaan buiten de deur. 'Komt een jongen van school thuis op een groot tuinbouwbedrijf, dan liggen er vaak werk en inkomen klaar. Maar op een klein of middelgroot melkveebedrijf is het een aanslag op het inkomen als de jongen thuiskomt. Bij een melkveebedrijf is het dan vaak de keus: of eerst buitenshuis ervaring opdoen of personeel ontslaan.'

Valkuil bedrijfsopvolger

Een valkuil bij een bedrijfsopvolger is dat vaak meteen ook wordt uitgebreid op het moment dat de nieuwe generatie van school komt. René Veldman van de Rabobank: 'Opschaling moet echter wel bij de bedrijfsopvolger passen. Er komt ook een tijd dat de oudere generatie niet meer volledig meewerkt op het bedrijf. Kunnen de werkzaamheden dan nog steeds in eigen beheer worden gedaan? Of is dan een medewerker noodzakelijk? Het zijn van die vragen die vaak scherper worden gesteld als de bedrijfsopvolger eerst op een ander bedrijf zijn licht heeft opgestoken.'

'Van een lage melkprijs lig ik niet wakker'

Dolf Slagter: 'Die talloze regeltjes in Nederland, dat is wel even wennen'

Terug van de Argentijnse pampa

Dolf Slagter was sharemilker in Amerika en bouwde met zijn vrouw Mariana op de Argentijnse pampa's een eigen melkveebedrijf op. Toch kwam hij terug naar Noord-Holland om het ouderlijk melkveebedrijf over te nemen.

tekst **Jelle Feenstra**

'Elke dag proberen we ons iets meer aan te passen. Maar ik moet eerlijk zeggen: het valt nog niet mee', stelt Dolf Slagter (40). Vorig najaar kwam hij, na zestien jaar buitenland, met zijn Argentijnse vrouw Mariana en drie kinderen terug om het ouderlijk melkveebedrijf in Hoogwoud over te nemen.

Voor Slagter zelf was er eerst de lange strijd om zijn echtgenote gelegaliseerd te krijgen. 'Terwijl we gewoon getrouwd zijn.' En er was vanaf dag één verbazing. 'Die talloze regeltjes, dat is wennen. Vaak denk ik: hoe hebben ze dat nu kunnen bedenken? Maar dat is ook omdat ik de voorgeschiedenis niet ken.' Slagter doet zijn relaas. In september 1999 vertrok de toen net aan de has afgestudeerde Slagter naar de Ohio State University. Om te leren, te werken en voor het avontuur. 'In Amerika ontmoette ik een hele mooie Argentijnse, mijn grote liefde en nu mijn vrouw.' Ondertussen hielp hij bij het opzetten van melkveebedrijven, was hij bedrijfsleider, voerspecialist en sharemilker.

Uiteindelijk besloot het echtpaar te emigreren naar Argentinië. Daar had Mariana's vader land en bedrijfsgebouwen. Op het bedrijf, 300 kilometer ten westen van Buenos Aires, knapten ze met eigen financiële middelen de verwaarloosde melkstal op en begonnen ze in 2007 met 20 koeien. De zaken gingen goed. Op basis van jaarrond weiden en silage bijvoeren groeide het bedrijf naar 120 koeien. De tegenspoed kwam in 2012. 'In twee maanden viel er 600 millimeter regen. 80 procent van de luzerne en 75 procent

van de mais verzoop.' Dit herhaalde zich in 2013, 2014 en 2015. De extreme regenval en het ontbreken van waterafvoer brachten het bedrijf terug bij af. Vanwege te weinig voer moesten er koeien weg en er kwamen door de regen ziektes onder de koeien. 'We vielen van de ene in de andere teleurstelling.'

Het was inmiddels 2015, hoe moesten ze verder? 'Op dat moment belde mijn vader. Hij vroeg of ik nog belangstelling had voor het melkveebedrijf. Zo niet, dan zou het vee verkocht worden.'

Na lang wikken en wegen besloten Dolf en Mariana de stap te maken. 'Argentinië is een fantastisch mooi land met geweldige mensen. Maar ook een land met veel corruptie, hevige inflatie en weinig zekerheden. Banken zien je niet staan. Nederland bood ons kans op een nieuwe start. Het bedrijf in Argentinië houden we aan voor de teelt van mais en soja.'

Rustig groeien

Dat de terugkeer nog geen complete 'shiny happy story' is, kan Slagter relativeren. 'Logisch dat een nieuwe plek een periode van aanpassing vraagt.' Zijn buitenlandervaringen neemt hij mee. 'De extreme inflatie in Argentinië maakt dat ik van een lage melkprijs absoluut niet wakker lig. Die ervaring zorgt er ook voor dat ik niet snel gekke investeringen doe.'

Rustig groeien wordt in Hoogwoud het parool. En al die gekke regeltjes? 'Ach, in Argentinië zijn op veel fronten helemaal geen regels. Dat is ook niet alles, kan ik je vertellen.'

	bedrijf ouders	bedrijf Argentinië
Koeien:	70	120
Gewassen:	45 hectare gras	60 hectare luzerne, gras en mais
Opvallend:	regelgeving	extreme inflatie



'Ik neem straks met open blik het bedrijf over'

	bedrijf ouders	bedrijf Zeewolde
Koeien:	110	180
Gewassen:	55 ha gras	aankoop voer
Opvallend:	alles zelf doen	gespecialiseerd werken



Cornelis de Groot: 'Ik mis het thuisbedrijf niet, dit voelt nu als mijn eigen toko'

Bedrijf opbouwen als sharemilker

Het voelt als een onmogelijke liefde. Cornelis de Groot bouwt iets moois op met een melkveebedrijf waarvan hij nu al weet dat hij er op een bepaald moment afscheid van moet nemen. 'Dat zal niet meevallen, dit voelt nu als mijn eigen toko.'

tekst **Jelle Feenstra**

Van het knusse Baambrugge naar de kale Flevopolder. Eigenlijk moest Cornelis de Groot (27) er niet aan denken. Maar ja, hij had nu eenmaal met zijn vriendin afgesproken dat wie van de twee het laatst een vaste baan vond de 'winnaar' achterna zou komen. Zijn vriendin Geja vond na de CAH razendsnel een baan in Elburg. En zo kwam het dat De Groot solliciteerde op een advertentie waarin in Zeewolde een sharemilker werd gevraagd.

'Ik heb er geen seconde spijt van gehad, dit is een heel goede stap geweest', zegt De Groot nu. Hij melkt en verzorgt dagelijks 180 jerseys op een bedrijf van Duurzaam Agrarisch, dat in Nederland zeven melkveebedrijven laat runnen door sharemilkers. De Groot krijgt een vast salaris, maar deelt ook mee in de winst. Het voeren, de jongveeopfok, de mestafzet en de administratie regelt Duurzaam Agrarisch. De Groot kan en moet zich volledig concentreren op het managen van de koeien, maar krijgt daarnaast ook alle ruimte om mee te denken en te praten over de strategie.

'Melkveebedrijf light'

'Een "melkveebedrijf light", een gemakkelijke versie van een gangbaar melkveebedrijf', noemt De Groot het zelf. Veel werk, dat een melkveehouder in een normale bedrijfssituatie allemaal zelf moet doen, wordt hem uit handen genomen. 'Het betekent wel dat ik in mijn eentje dagelijks bijna 200 koeien melk, verzorg en de veeadministratie doe. Dan kom je aardig aan de grens van

je kunnen. Niet erg, want het is prachtig om te doen.'

Het melkveebedrijf van zijn ouders Jaco (56) en Elisabeth (55) in Baambrugge telt ruim 100 koeien, 50 stuks jongvee en 55 hectare grasland. Het plan is om over een jaar of vijf richting bedrijfsvername te gaan werken. 'Dat is absoluut de intentie. Toch weet ik nu al dat afscheid nemen van dit bedrijf me zwaar gaat vallen. Ik ben hier wel iets aan het opbouwen. Dit voelt echt als mijn eigen toko. Dat heb ik nu niet met het bedrijf van mijn ouders, dat is nog echt hun bedrijf, niet het mijne.'

Blanco uitgangssituatie

De Groot ervaart het zich volledig kunnen focussen op de koeien als een groot voordeel. 'Omdat je dan meerdere stappen vooruit kunt denken, waardoor het organisatorisch soepeler loopt.' Dat voordeel valt na de bedrijfsvername weg. Dan moet hij er immers meer dingen bij doen. 'Maar dankzij deze ervaring signaleer ik sneller en kan ik slimmer werken', verwacht hij.

Een ander groot voordeel is dat De Groot nu weet wat het is om vanuit een blanco uitgangssituatie – zonder enig referentiekader – een heel nieuw melkveebedrijf te starten. 'Het dwingt je tot het kiezen van een strategie. Als ik meteen na de has op het ouderlijk bedrijf was gekomen, was ik meegegaan in het bestaande stramien. Ik weet nu dat ik dat niet ga doen en straks op een dag blanco en met een open blik thuiskom en mijn eigen strategie bepaal.' |

'Veel meer koeien is heel anders boeren'

Roel van Gestel: 'Blij dat pa mij eerst naar een ander melkveebedrijf heeft gestuurd'

Bij een ander leer je meer dan thuis

Hij was te jong om thuis op het bedrijf te komen. En dus ging hij fulltime aan het werk als veermanager op een groot melkveebedrijf elders in Noord-Brabant. Roel van Gestel uit Hilvarenbeek kan het iedereen aanbevelen.

tekst **Jelle Feenstra**

Toen ik bijna van de middelbare landbouwschool in Breda kwam, zei pa tegen mij: ga jij eerst maar eens een paar jaar op een ander melkveebedrijf aan het werk. Daar leer je meer van dan wanneer je meteen bij mij aan de slag gaat. Ik ben blij dat hij dat zei.' Aan het woord is Roel van Gestel (22) uit Hilvarenbeek. Hij woont nog thuis, op het melkveebedrijf met 180 koeien van zijn ouders Kees (54) en Connie (53). Zijn vaste werkplek is echter een melkveebedrijf in Gilze, waar hij vijf of zes dagen in de week dagelijks 340 koeien managet.

Het plan van Roel is om binnen nu en tien jaar het melkveebedrijf in Hilvarenbeek over te nemen. Maar er is concurrentie: ook zijn broer Bram (24), die nu bij een loonbedrijf werkt, wil dat graag. Samen op één locatie verder gaan, zien ze niet zitten. De voorbeelden van broers die samen een melkveebedrijf beginnen, maar uiteindelijk elk hun eigen weg gaan omdat het niet meer botert, zijn hun te talrijk. 'In zo'n situatie willen we niet terechtkomen. Daarom is het plan om er een tweede locatie bij te kopen.'

Roel ervaart het werken op een melkveebedrijf met bijna twee keer zoveel koeien als thuis als uitermate leerzaam. 'Dat is toch heel anders boeren, je werkt meer in koppels. Ook een verschil is dat deze stal nieuw is en die van thuis veertig jaar oud. En hier melk ik de koeien in een 2 x 24 zij-aan-zijmelkstal, terwijl er thuis drie robots staan.' Of hij er al uit is wat het wordt? 'Nee. Een robot is

mooi, maar ik zit 's nachts niet op telefoon te wachten. Zoals ik het nu inschat, wordt het boven de 200 koeien een melkstal en daaronder robots.'

Het werken op een groot melkveebedrijf bevestigt voor hem dat hij een echte koeienman is. Het dagelijks melken, het omgaan met en het verzorgen van de koeien geven hem energie. 'Dat is iets wat me ligt, waar ik goed in ben.' Het liefst zit hij niet te veel op de trekker. En het bijhouden van de financiële administratie is ook niet zijn favoriete bezigheid. 'Terwijl het up-to-date houden van de papieren wel iets is waar ik als zelfstandig melkveehouder straks het meest mee kan verdienen. Daarom ga ik de komende jaren toch maar eens een cursus boekhouden doen.'

Niet naar buitenland

Het melkveebedrijf in Gilze staat nu te koop. Er is geen opvolger. Voor Roel van Gestel is het kopen van dit bedrijf geen haalbare kaart. Hij hoopt onder de nieuwe eigenaar op het bedrijf te kunnen blijven werken. Ten eerste omdat er thuis nu nog geen plek is. En ten tweede omdat je 'bij een ander meer leert dan thuis'.

Het liefst doet hij die ervaring op in Nederland. 'Op school heb ik drie maanden stage gelopen in Nieuw-Zeeland. Dat was een mooie ervaring, maar het ritme van acht dagen werken en drie dagen vrij en de relatief geringe sociale contacten door de grote afstanden spreken me minder aan. Ik zie mezelf niet snel meer naar het buitenland gaan.'

	bedrijf ouders	bedrijf Gilze
Koeien:	180	340
Gewassen:	45 hectare	125 hectare gras
	gras en mais	en mais
Opvallend:	melkrobots	melkstal



'De ervaring van natuurlijk boeren neem ik mee terug'

	bedrijf ouders	bedrijf Nieuw-Zeeland
Koeien:	85	1100
Gewassen:	32 hectare gras	460 hectare gras
Opvallend:	trend opstallen	weidegang is heilig

Arjan Hulsman: 'Je ziet zo veel meer dan je tijdens je studie en thuis hebt geleerd'

Kennis opdoen in Nieuw-Zeeland

Arjan Hulsman is nog steeds van plan om het bedrijf van zijn ouders in Nijverdal op termijn over te nemen. 'Maar het boeren in Nederland wordt er de laatste tijd niet beter en leuker op, dus ik blijf hier in Nieuw-Zeeland ook om me heen kijken.'

tekst **Jelle Feenstra**

Arjan Hulsman (27) is sinds mei herdmanager op een melkveebedrijf in Canterbury op het Nieuw-Zeelandse Zuidereiland. Het bedrijf heeft 1100 koeien en zes man personeel. Het doel is om 6250 kg met 3,9% eiwit en 4,6% vet op jaarbasis te melken van vers gras met 1, maximaal 2 kilogram krachtvoer. 'In Nieuw-Zeeland zit je dan bij de topmelkers', legt hij uit. Naast het veemanagement doet Hulsman alle voorkomende werkzaamheden. Sinds kort is hij 2IC, oftewel 'second in command'. Dit betekent dat hij nu vooral mensen moet aansturen in plaats van koeien. Het is weer een mooie ervaring erbij op zijn cv. Vier jaar geleden ging Hulsman als Van Hall Larenstein-student voor een stage naar Nieuw-Zeeland. Hij deed onderzoek naar de conditiecurves bij hoog-, laag- en niet-productieve koeien. Zo was hij dagelijks met een grashoogtemeter in de weer om te bepalen hoeveel oppervlakte de koeien zouden moeten krijgen.

Goedkoop melken van gras

De kennis en ervaring nam hij mee naar huis. Hij startte zelfs een webshop in grashoogtemeters. Ook op het Nijverdalse melkveebedrijf begon een wat meer Nieuw-Zeelandse wind te waaien. Zijn vader was aan het sturen naar opstallen, maar toen Arjan terugkwam, was daar al snel geen sprake meer van. Met zo veel mogelijk weiden goedkoop melk produceren is nu het parool. 'Alle gras dat we niet hoeven te maaien, har-

ken of te schudden, is besparing. Dat idee is in Nieuw-Zeeland sterk aangewakkerd bij mij.'

Omdat zijn ouders Gerrit (57) en Joke (58) Hulsman nog relatief jong zijn, zocht Arjan zijn heil eerst in Nieuw-Zeeland. Hij belde een kennis van wie hij ooit een werkaanbod had gekregen. Nu heeft hij een contract tot mei 2018.

De manier van leven en boeren spreekt hem erg aan. 'Je leeft met de seizoenen. De kalfjes worden geboren in het voorjaar. Dan ga je volop melken en ondertussen worden de koeien weer drachtig. In de herfst neemt de melkproductie af en in de winter is er rust. De stilte voor een nieuw seizoen.'

De Nieuw-Zeelandse manier van boeren volledig kopiëren op het bedrijf in Nederland zal niet lukken. Maar Hulsman is wel van plan om zoveel mogelijk elementen mee te nemen, als hij het bedrijf overneemt. Vooral het stripgrazen, dat koeien aanmoedigt om vers gras te vreten, spreekt hem aan. 'Maar eerst dien ik hier mijn contract uit. Daarna kijk ik of ik er nog een paar jaar aan vastplak. En dat ik het hier zo mooi vind dat ik in Nieuw-Zeeland blijf, sluit ik ook niet helemaal uit. Maar bedrijfs-overname is voorlopig wel de intentie.' Arjan Hulsman kan het iedereen aanraden, na school ervaring opdoen buitenshuis. 'En daarvoor hoeft je echt niet naar het buitenland. Als adviseur, vertegenwoordiger of inseminator zie je al zo veel meer dan je thuis en tijdens je studie hebt geleerd. Ik zou het echt iedereen aanbevelen.'