



Melkvee:	<b>100 melkkoeien op 42 hectare grond</b>
Kinderopvang:	<b>in totaal 96 kinderen (inclusief bso)</b>
Biowinkel:	<b>250 vierkante meter</b>
Horeca:	<b>terras en zalenverhuur met 2 fulltime koks</b>
Zorg:	<b>dagbesteding cliënten met verstandelijke beperking</b>
Toekomstplan:	<b>uitbreiding met camping (40 plaatsen) en groepsaccommodatie</b>

Een ogenschijnlijke ratjetoe aan bedrijfsactiviteiten vormen op Boerderij Het Lansingerland een logisch geheel. Koeien melken is de minst renderende tak, maar wel de spil waar alles om draait.

tekst **Wichert Koopman**



Op Boerderij Het Lansingerland is en blijft

# 'Koeien zijn ons unie

**B**ij het maken van de afspraak informeert Peter Gille bij zijn secretaresse naar zijn agenda. Een vriendelijke medewerkster zorgt voor een gastvrije ontvangst, serveert geroutineerd een kopje koffie en wijst op een tafeltje dat uitzicht biedt op een moderne stal met honderd koeien en twee melkrobots. 'Ik zal Peter melden dat u er bent.'

Het verhaal van de 42-jarige Gille klinkt als dat van succesvolle ondernemers in andere sectoren. Na een start waarin het bedrijf aan een zijden draadje hing, zag hij de multifunctionele boerderij, die hij samen met zijn vrouw Annigje beheert, in zes jaar tijd groeien van één naar 35 vaste medewerkers. Zijn gloedvolle betoog gaat over verdienmodellen, kansen pakken, integreren in netwerken en verantwoordelijkheden delegeren. Zijn klompen verraden dat de zakenman uit Bergschenhoek

zijn agrarische wortels niet verloochent. 'Vier dagen in de week garandeert een vaste medewerker dat ik me overdag geen zorgen hoeft te maken over de koeien. De rest van de tijd ben ik zelf verantwoordelijk.'

'Het is een bewuste keuze om tussen de koeien te blijven werken', legt Gille uit. 'In mijn overall verkoop ik als boer ons bedrijf. Dat verhoogt de gunfactor.'

## **Matig rendement, wel groei**

De melkveehouderij is op Boerderij Het Lansingerland veruit de slechtst renderende activiteit. Ongeveer 60 procent van de financieringslast drukt op deze tak. Toch levert de productie van melk een bijdrage van hooguit twintig procent aan de totale omzet. Geen haar op het hoofd van de kalende Gille die er echter aan denkt om te stoppen met melken. Sterker nog:

de afgelopen jaren is de melkveestapel verdubbeld en recent is de koopovereenkomst getekend voor een automatisch voersysteem. 'De koeien zijn de verbindende schakel tussen de takken en het unieke verkoopargument', legt hij uit. 'De dieren geven ons bedrijf de uitstraling die nodig is om het verder te ontwikkelen.'

Een van de ijzeren stelregels in de visie van de agrarisch ondernemer is dat elke activiteit op het bedrijf winstgevend gerund moet kunnen worden met vreemd personeel. 'Daardoor hou ik de handen vrij om te werken aan de ontwikkeling van het bedrijf en ook nog een relatief vrij leven te leiden', zet hij ontspannen achterover leunend uiteen.

Omdat Gille zijn eigen werkzaamheden in de stal wil beperken tot verzorging van de koeien, moeten in de bedrijfsvoering soms concessies worden gedaan. De actu-





## Vereniging Agrarische Kinderopvang

Kinderopvang is een van de takken op Boerderij Het Lansingerland. In de landbouwtelling van 2016 gaven 81 melkveehouders aan kinderopvang aan te bieden. Vijftig van hen zijn aangesloten bij de Vereniging Agrarische Kinderopvang, die de belangen van de sector behartigt en startende ondernemers begeleidt.

➔ Voor meer informatie: [www.agrarischekinderopvang.nl](http://www.agrarischekinderopvang.nl)

# melkveehouderij de spil waar alles om draait ke verkoopargument'

**Peter Gille:**

**'In overall verkoop ik als boer ons bedrijf. Dat is goed voor de gunfactor'**

ele 305 dagenproductie is 8112 kg melk met 4,34% vet en 3,45% eiwit en dat moet omhoog, vindt de veehouder.

### Keizersnede met publiek

Met het feit dat er altijd mensen meekijken met zijn werk heeft Gille geen probleem. 'Laatst moest er een vaars met een keizersnede verlost worden van een dood

kalf. Ik ben tussen de toeschouwers gaan staan om eerlijk uit te leggen wat er gebeurde. Wat bleek: ze vonden zonder uitzondering dat we daar heel netjes mee omgingen.'

Behalve ambassadeur van zijn eigen bedrijf voelt de melkveehouder zich ook vaak ambassadeur van de sector. Daarnaast is hij zakenman genoeg om in alledaagse gebeurtenissen op de boerderij een verdienmodel te zien. 'Als de koeien in het voorjaar naar buiten gaan, dan maken we daar echt een happening van', geeft hij als voorbeeld. 'We plannen het op een zaterdag met mooi weer en werken in twee shifts. Dan hebben we gegarandeerd 's morgens en 's middags het terras vol.'

### Ondernemen zonder oogkleppen

Gille heeft heel veel respect voor melkveehouders die op basis van enkel en alleen

de productie van melk een gezond bedrijf weten te runnen. Tegelijkertijd vindt hij zich merkbaar op over de smalle visie op ondernemerschap die hij bij mensen in de sector nog vaak tegenkomt. 'Wie niet alleen leeft van de koeien wordt gezien als tweederangsveehouder. Maar het feit dat op ons bedrijf maar twintig procent van de omzet wordt gehaald uit de productie van melk maakt mij toch niet minder boer?'

Veehouders die ondernemen met oogkleppen op, doen zichzelf volgens Gille tekort. 'Het feit dat ik me als boer begeef in netwerken buiten de landbouw, levert mij kansen op. Zo klopte de gemeente Lansingerland bij mij aan of ik mee wilde denken over het beheer van het park en hertenkamp hier midden in het dorp. Nou, daar zie ik wel een verdienmodelletje in...'