



## bioveem Rapport 2

De ondernemers in Bioveem:  
drijfveren, doelstellingen en  
strategie bij de start  
van het project





### **Colofon**

#### **Uitgever**

Animal Sciences Group,  
Divisie Praktijkonderzoek  
Postbus 2176, 8203 AD Lelystad  
Telefoon 0320 - 293 211  
Fax 0320 - 241 584  
E-mail [bioveem.pv@wur.nl](mailto:bioveem.pv@wur.nl).  
Internet <http://www.bioveem.nl>

#### **Redactie**

Bioveem

#### **© Animal Sciences Group**

Het is verboden zonder schriftelijke toestemming van de uitgever deze uitgave of delen van deze uitgave te kopiëren, te vermenigvuldigen, digitaal om te zetten of op een andere wijze beschikbaar te stellen.

#### **Aansprakelijkheid**

Animal Sciences Group aanvaardt geen aansprakelijkheid voor eventuele schade voortvloeiend uit het gebruik van de resultaten van dit onderzoek of de toepassing van de adviezen

#### **Bestellen**

ISSN 0169-3689  
Eerste druk 2003/oplage 200  
Prijs € 17,50

Losse nummers zijn schriftelijk, telefonisch, per E-mail of via de website te bestellen bij de uitgever.



ANIMAL SCIENCES GROUP  
WAGENINGEN **UR**



**LOUIS BOLK INSTITUUT**  
natuurwetenschappelijk onderzoek

Bioveem is een samenwerkingsproject van 17 biologische melkveehouders, Louis Bolk Instituut, Animal Sciences Group/Divisie Praktijkonderzoek en DLV-adviesgroep n.v.

Missie:  
biologische melkveehouderij versterken en verbreden



Rapport 2

# De ondernemers in Bioveem: drijfveren, doelstellingen en strategie bij de start van het project

Dianne van den Elzen (LEI)

Ton Baars (LBI)

Alfons Beldman (LEI)

Jan Paul Wagenaar (LBI)

Kees Water (DLV)

## Voorwoord

De ondernemers spelen een centrale rol in Bioveem. In deze rapportage wordt ingegaan op de drijfveren, de doelstellingen en de strategie van de Bioveemdeelnemers. Bij de start van het project heeft de themagroep bedrijfsontwikkeling in gesprekken met de ondernemers op een gestructureerde manier geprobeerd om meer inzicht in de visie en strategie van de ondernemers te krijgen en dit te koppelen met mogelijke onderzoeksthema's voor het project.

Dit rapport is het resultaat van de eerste stap in het project. Het vormt de basis voor alle verdere activiteiten in Bioveem waarbij de 17 deelnemers centraal staan.

Een woord van dank voor de enthousiaste en openhartige medewerking van de deelnemers is, zeker bij deze rapportage, op zijn plaats. De gesprekken zijn gevoerd en de rapportage is gemaakt door de themagroep bedrijfsontwikkeling met ondersteuning van de directe DLV-begeleiders.

Bert Philipsen  
Projectleider Bioveem

## Samenvatting

De ondernemer heeft een centrale en cruciale rol in het project. Daarom is het project van start gegaan met het in kaart brengen van de ondernemers, hun drijfveren en doelstellingen. Dit is gebeurd op basis van keukentafelgesprekken. Leidraad voor het ondernemersgesprek was het Strategisch Management Rapport van het LEI. Specifiek voor Bioveem is het SMR enigszins aangepast. In het gesprek werd concreet gevraagd naar onderzoeksthema's die in het kader van Bioveem zouden kunnen worden behandeld.

Uit de individuele rapporten blijkt een grote diversiteit aan structuurkenmerken en van strategieën bij de projectdeelnemers. Het melkquotum varieert bijvoorbeeld van 215.000 tot 2.500.000 kg. Diverse bedrijven hebben neventakken, soms in de landbouw (akkerbouw, groente), soms in het zelf verwerken of vermarkten van producten, soms in activiteiten die wat verder van het primaire bedrijf af staan: zorgtak of toerisme. Op basis van de rapporten is een kruisjesschema (figuur 1) opgesteld waarin per bedrijf de concrete aandachtspunten zijn opgenomen.

**Figuur 1** Kruisjesschema Bioveembedrijven en onderzoeksthema's

Bedrijf	Boons	Bor	Dorp	Drijfhout	Duyndam	Elderink	Frijns	Koekkoek	De Lange	Liere	Mulder	Oosterhof	Ormel	Schoenmaker	Tomassen	Vis	Wagenvoort
<b>Thema</b>																	
<b>Diergezondheid</b>	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X		X		X
<b>Management</b>							X		X		X					X	X
<b>Veevoeding</b>	X		X		X	X	X			X			X	X			X
<b>Melk/productkwaliteit</b>		X										X					
<b>Bodem &amp; Bemesting</b>	X		X			X	X	X				X		X			
<b>Grasland &amp; Voedergewassen</b>	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<b>Fokkerij</b>		X					X							X		X	
<b>Bedrijfsontwikkeling</b>			X	X	X		X	X	X	X		X	X	X	X	X	X

De informatie uit de individuele rapporten dient voor alle betrokkenen bij Bioveem als achtergrondinformatie en referentiekader. Op basis van de door de ondernemers aangegeven onderzoeksthema's worden en zijn op veel bedrijven activiteiten opgestart. Het SMR is per definitie een dynamisch document. Ondernemers kunnen veranderen, de omgeving kan veranderen. Dit kan leiden tot een bijstelling van de strategie. De kunst is om in de loop van het project steeds helder te houden wat de strategie van de ondernemers is en als die wordt bijgesteld waarom dit dan gebeurt.

Een korte versie van elk individueel Strategisch Management Rapport is als bijlage opgenomen.

# Inhoudsopgave

Voorwoord

Samenvatting

<b>1</b>	<b>Inleiding .....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Gevolgde werkwijze .....</b>	<b>2</b>
<b>3</b>	<b>Doelstellingen en strategieën .....</b>	<b>3</b>
<b>4</b>	<b>Vervolgtraject.....</b>	<b>4</b>
	<b>Referenties .....</b>	<b>5</b>
	<b>Bijlagen .....</b>	<b>6</b>
	Bijlage 1 .....	6
	Bijlage 2.....	8

## 1 Inleiding

In het projectplan van Bioveem (Baars, 2002) wordt de missie van het project Bioveem als volgt verwoord: veehouders, onderzoekers en adviseurs bundelen hun specifieke kennis, visies en vaardigheden. Gezamenlijk leveren zij een unieke bijdrage aan de versterking, ontwikkeling en uitbreiding van de biologische melkveehouderij in Nederland. In het rapport wordt op meerdere plekken ingegaan op de taakverdeling tussen ondernemers en onderzoekers:

- De ondernemer heeft een centrale en cruciale rol in het project
- De onderzoeker is terughoudend en gelijkwaardig aan de ondernemer
- De verkregen nieuw inzichten worden binnen de samenhang van een specifiek bedrijf ontwikkeld

Om die centrale rol van de ondernemer te kunnen waarborgen is het project van start gegaan met het in kaart brengen van de ondernemers, hun drijfveren en doelstellingen en hun beoogde doelstellingen in het kader van het project Bioveem.

## 2 Gevolgde werkwijze

In de laatste maanden van 2001 en de eerste maanden van 2002 vonden op alle bedrijven die aan Bioveem meedoen 'keukentafelgesprekken' plaats. Aan deze ondernemersgesprekken namen de directe begeleider (DLV'er/'ster), een lid van de themagroep bedrijfsontwikkeling en de ondernemer deel.

Leidraad voor het ondernemersgesprek was het Strategisch Management Rapport (SMR), een instrument ontwikkeld door het LEI. Middels het SMR wordt gestructureerd inzicht verkregen in de visie en strategie van de ondernemer. Het SMR kan grofweg in vier stukken worden opgedeeld: de ondernemer (c.q. de persoon), de bedrijfssituatie, de bedrijfsvoering en de omgeving. Per onderdeel worden sterke en zwakke punten onderscheiden, evenals kansen en bedreigingen. In het SMR wordt vervolgens de stap gemaakt naar toekomstige doelstellingen en naar concrete doelen op korte termijn. Op basis van bovengenoemde elementen ontstaat een onderbouwd beeld van de ondernemer en waar deze over 5-10 jaar met zijn bedrijf wil staan. Het SMR is voor gebruik in het ondernemersgesprek op een aantal plaatsen aangepast aan de specifieke doelstellingen voor het project Bioveem. Eén van de aanpassingen betreft ruimte voor aanduiding van onderzoeksthema's waar deelnemende bedrijven in het kader van Bioveem mee aan de slag willen. Omdat de essentie van het SMR niet wezenlijk is veranderd, is besloten de naam SMR te handhaven. Dezelfde aanpak is ook in andere projecten toegepast (Beldman, 2003, Smit 2003).

Voor zover mogelijk is de reeds beschikbare informatie ten aanzien van de deelnemende bedrijven meegenomen in de voorbereiding van de ondernemersgesprekken. Een deel van deze informatie is vastgelegd tijdens selectiebezoeken die begin 2001 en zomer 2001 plaats hebben gevonden. In het selectieproces kwamen bedrijfsgegevens beschikbaar, maar ook gegevens omtrent bedrijfsdoelstellingen en bedrijfsspecifieke aandachtsgebieden. Vervolgens vond op 20 september 2001 een startbijeenkomst van het project plaats in Driebergen. Tijdens deze startbijeenkomst werd in discussiegroepjes verder gediscussieerd over o.a. missie, doelstellingen en mogelijke onderzoeksthema's binnen Bioveem. Een overzicht van de reeds beschikbare informatie is vóór de ondernemersgesprekken in december 2001 naar de deelnemende bedrijven toegestuurd. Een groot gedeelte van de gesprekken is opgenomen op geluidscassette.

Begin 2002 zijn de ondernemersgesprekken uitgewerkt en op papier gezet. Het resultaat is een SMR per bedrijf. Het bedrijfs-SMR kan als een werkdocument worden gezien waarin een aanvang is gemaakt met het identificeren en vastleggen van bedrijfsdoelstellingen en -strategieën. Het SMR is tot op zekere hoogte een momentopname; doelstellingen en strategieën kunnen aan veranderingen onderhevig zijn. Het betreft hier dus per definitie geen definitieve vastlegging! De volledige rapporten zijn in een intern Bioveemrapport vastgelegd.

Dit externe rapport bevat een verkorte versie van elk individueel SMR (bijlage 2) met de visie en analyse van het bedrijf en de omgeving van 17 individuele ondernemers.



### 3 Doelstellingen en strategieën

In bijlage 1 is een tabel opgenomen met enkele kenmerken van elk Bioveebedrijf en haar strategie. De tabel laat een grote diversiteit aan structuurkenmerken zien van het melkveebedrijf, het melkquotum varieert bijvoorbeeld van 215.000 kg tot 2.500.000 kg per bedrijf. Daarnaast zijn er veel bedrijven met neventakken. Soms betreft dit andere landbouwtakken (akkerbouw, groente), soms betreft het zelf verwerken en vermarkten van producten. Soms zijn het ook takken die minder direct met het primaire landbouwbedrijf te maken hebben: agrotourisme of een zorgtak bijvoorbeeld. Ook bij de toekomstige strategieën komen duidelijk verschillen voor. Sommige bedrijven zetten in op groei in de primaire tak, andere richten zich op de optimalisatie van het bedrijf. Er zijn ook deelnemers die zich richten op (verdere) verbreding van het bedrijf of op de uitbouw van de al aanwezige neventak.

De diversiteit in bedrijven en strategieën is dus erg groot. Daarmee onderscheidt Bioveem zich duidelijk van het project Koeien & Kansen. Bij de deelnemers van dit project komen weliswaar behoorlijke verschillen in structuurkenmerken voor. Qua strategie is deze groep veel uniformer. De deelnemers van Koeien & Kansen richten zich sterk op de primaire melkveetak, binnen deze tak is men vooral gericht op groei (Beldman, 2003).

Op basis van de complete SMR-ren is een kruisjesschema (figuur 1) opgesteld waarin per bedrijf de concrete aandachtspunten voor het project Bioveem zijn opgenomen.

**Figuur 1** Kruisjesschema Bioveebedrijven en onderzoeksthema's

Bedrijf	Boons	Bor	Dorp	Drijfhout	Duyndam	Elderink	Frijns	Koekkoek	De Lange	Liere	Mulder	Oosterhof	Ormel	Schoenmaker	Tomassen	Vis	Wagenvoort
<b>Thema</b>																	
<b>Diergezondheid</b>	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X		X		X
<b>Management</b>							X		X		X					X	X
<b>Veevoeding</b>	X		X		X	X	X			X			X	X			X
<b>Melk/productkwaliteit</b>		X										X					
<b>Bodem &amp; Bemesting</b>	X	X				X	X	X				X		X			
<b>Grasland &amp; Voedergewassen</b>	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<b>Fokkerij</b>		X					X							X		X	
<b>Bedrijfsontwikkeling</b>			X	X	X		X	X	X	X		X	X	X	X	X	X

## 4 Vervolgtraject

Het is de bedoeling dat de resultaten van het SMR door alle bij Bioveem betrokken onderzoekers en voorlichters wordt gebruikt als achtergrondinformatie bij het bedrijf, als referentiekader (o.a. randvoorwaarden van individuele bedrijven en ondernemers) en als richtinggevend instrument bij te maken keuzes. Op basis van de door de ondernemer aangegeven onderzoeksthema's worden en zijn op veel bedrijven activiteiten opgestart. Dit kunnen experimenten zijn, maar ook het aanpakken van praktische vraagstukken of het starten van een zoektocht naar oplossingen voor complexere problemen.

Het SMR is per definitie een dynamisch document. Ondernemers kunnen (van inzicht) veranderen, de omgeving kan veranderen. Deze veranderingen kunnen leiden tot een bijstelling van de strategie. De kunst is om in de loop van het project steeds helder te houden wat de strategie van de ondernemers is, en als die wordt bijgesteld waarom dit dan gebeurt.

Werken met boeren staat binnen het project Bioveem centraal. Het doel is niet alleen het vergaren van praktische kennis en ervaring waarmee de biologische melkveehouderij kan worden ondersteund. Het is ook de bedoeling inzicht te verwerven in hoe ondernemers omgaan met een veelvoud van factoren, hoe zij kennis en ervaring verwerven en toepassen, welke keuzes ze maken en hoe ze tot hun bedrijfsresultaat komen. Ten slotte: Bioveem probeert individuele stijlen van ondernemen voldoende ruimte te geven opdat verschillende ondernemers de kans krijgen te laten zien waar ze goed in zijn!

## Referenties

Baars, T. (LBI), N. van Eekeren (LBI), F.Fge. Lutteken (DLV), A. Beldman (LEI), Chr. Bartels (GvD), A.P. Philipsen (PV), G. Smolders (PV), J.B. Pinxterhuis (PV). Bioveem Projectplan 2001-2006. Biologisch melkveehouderij versterken en verbreden. Bioveem rapport 1, Praktijkonderzoek Veehouderij, Lelystad, november 2002.

Beldman, A.C.G., G.J. Doornwaard. Van kwartje tot strategie. De ondernemers in Koeien & Kansen, hun proces van strategievorming en de mogelijkheden tot bredere toepassing. Koeien & Kansen rapport no. 14, Lelystad, februari 2003.

Smit, C.T., A.C.G. Beldman, D.W. de Hoop, A.M. Prins. The entrepreneur as the pivot in the transition to sustainable livestock production systems. Landbouw-Economisch Instituut, Den Haag, 2002.

## Bijlagen

Bijlage 1

	Boons	Borj	van Dorp	Ter Linde	Duyndam	Elderink	Frijns	Koekkoek	de Lange
<b>Huidig</b>	Raamsdonk	Noordeloos	Alphen aan de Rijn	Oostkapelle	Delfgauw	de Lutte	Reijmerstok	Harlingen	Nederland
<i>Melkveetak</i>									
Quotum	500227	344368	580102	401000	683045	757453	415310	375000	2500000
Grond	66	30	45	66	93	89	65	57	230
Omgeschakeld	1990	1993	1994	1990	1998	2000	1999	1989	1985
Koeien	76	49	82	66	124	108	64	57	260
Ras	HF	HF\Jersey	HF GB	HF	MRY, MB	HF RH	HF	HF BS	HF
<i>Neventakken</i>									
Zelf verzuivelen				x				x	x
Andere landbouwtakken (akkerbouw, groente)	Kool (broccoli)			x			Kippen, akkerbouw		Schapen
Natuurbeheer					x				
Andere neventakken		Agrotourisme		Camping					
<b>Strategie</b>									
Groei			x		x	x			
Optimalisatie		omschakelen naar BD		Organisatie bedrijf (CV)	x	x		Huisvesting	x
Verbreding	Samenwerking tuinder			Uitbouw winkel	Educatie		Zorgtak eigen afzet		
Natuurbeheer	Samenw. Natuurbeh.				Landschaps productie is hoofdoel				

	van Liere Esbeek	Mulder Zwolle	Oosterhof Drachten	Ormel De Heurne	Schoenmaker (de Dijkhof Driebergen	Tomassen Nederweert
<b>Huidig</b>						
Melkveetak						
Quotum	400000	247725	260000	410000	213000	566335
Grond	36	40	36	36	34	39
Omgeschakeld	1993	1996	1996	1997	1984	1999
Koeien	65	40	39	66	46	84
Ras	MRY	Brown Swiss	HF	Jersey	HF FH MRY	RHF
Neventakken						
Zelf verzuivelen						x
Andere landbouwtakken (akkerbouw, groente)					Kippen	
Natuurbeheer						
Andere neventakken		veesverkoop	leraar		zorg	
<b>Strategie</b>						
Groei				x		
Optimalisatie		Nieuwe stal Nog meer biologisch	x	x	x	Afzet + zelf verzuivelen
Verbreiding Natuurbeheer		Meer huisverkoop			Vleespakketten	

## **Bijlage 2**

In deze bijlage vindt u de Strategisch Management Rapporten (SMR) van alle deelnemers van het project Bioveem. In de rapporten is de visie van de deelnemers bij de start van het project opgenomen, ook de opgenomen cijfers zijn van de start van het project (begin 2002). De rapporten die intern voor het project worden gebruikt gaan meer op details in. Dit kan betekenen dat de rapporten uit de bijlage niet compleet en niet 100% actueel zijn. Het doel van het opnemen van de individuele rapporten is om de verschillen tussen de ondernemers te illustreren. De rapporten maken zichtbaar dat 17 ondernemers onder verschillende omstandigheden en elk via hun eigen strategie werken aan hetzelfde hoofddoel, namelijk een duurzaam – biologisch – bedrijf voor de toekomst.

# Pieter Boons

## Raamsdonk



## Bedrijfskenmerken

### Bedrijfsomvang

Melkquotum	500227
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	66

### Bedrijfsvoering

Omgeschakeld naar biologisch	01-04-1990
Grasland (ha)	35
Maisland (ha)	11
Aantal melkkoeien	76
Ras koeien	HF
Samenwerking met tuinder	7 ha Kool (Broccoli)

## Het bedrijf wordt gerund door:

Mijn naam is Pieter Boons. Samen met mijn vrouw Ria run ik het bedrijf. We hebben 2 kinderen. Ik vind het moeilijk om mezelf te typeren als boer. Ik denk dat ik een allrounder ben. Daarnaast ben ik bestuurlijk actief.

## Ik ben boer omdat...

Ik ben boer omdat ik graag buiten werk en van afwisseling houd. Ik wil ook graag snel resultaat zien van mijn werk.





## Strategie tot nu toe

In 1990 ben ik naar aanleiding van een cursus ecologische bedrijfsvoering (1989) omgeschakeld. Daarna hebben we de bedrijfsvoering geoptimaliseerd waardoor ruimte is ontstaan om met akkerbouwgewassen aan de slag te gaan.

- 7 ha kool (o.a. broccoli) geteeld in samenwerking met een tuinder
- Land benutten door steeds onder teelt te houden door bijvoorbeeld Italiaans raaigras te zaaien in mais en gras/klaver na de mais

## Sterke en te verbeteren punten

### Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Goede balans in vee en grond met ruimte voor alternatieven
- Snijmaisteelt lukt goed; onkruid is te beheersen, hoge opbrengsten zijn dan mogelijk
- Balans in het bedrijf

### Te verbeteren/zwakke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Geen goede verkaveling
- Bedrijf in bebouwde kom (hinderwet is vol)
- Oude stal
- Problemen met de gehoorde veestapel
- Bodemvruchtbaarheid (met laag bemestingsniveau bodemvruchtbaarheid op peil houden, bijv. vruchtwisseling en grondbewerking)
- Rantsoenberekening in relatie tot gezond vee
- Vogelvraat (mais)
- Ridderzuring

### Kansen/bedreigingen toekomst

#### *Kansen*

- Integratie van tuinbouw in het bedrijf in samenwerking met een tuinder
- Verbreding door middel van gebruik van natuurterreinen/natuurproductie
- Lange termijn kansen bestaan uit zorgboerderij en zelf vermarkten van producten. Op korte termijn zijn beide opties niet aan de orde

#### *Bedreigingen*

- De vestiging in de bebouwde kom (speelt niet op korte termijn)

## Doelstelling en strategie komende periode

### **Ik streef naar:**

- Verder uitwerking van samenwerking met tuinder, optimaliseren van vruchtwisseling
- Verbreding van het bedrijf, eerst met name richting natuur. Op lange termijn mogelijk richting zorg en het zelf vermarkten van producten

### **Dit willen we bereiken door:**

- Samenwerking met een tuinder
- Verbreding door samenwerking met natuurbeheerder

# Huib Bor

## Noordeloos



## Bedrijfskenmerken

### Bedrijfsomvang

Melkquotum	344368
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	30

### Bedrijfsvoering

Omgeschakeld naar biologisch	01-04-1993
Grasland (ha)	28
Maisland (ha)	0
Aantal melkkoeien	49
Ras koeien	HF, Jersey
Neventak	agrotourisme

## Het bedrijf wordt gerund door:

Mijn naam is Huib Bor. Samen met mijn vrouw Ria run ik het bedrijf. We hebben 3 kinderen en 1 pleegkind. Ik vind mezelf een economische boer maar wel binnen gestelde randvoorwaarden. Daarnaast ben ik bestuurlijk actief.

## Ik ben boer omdat...

Ik ben boer omdat ik graag nieuwe dingen leer en zelf oplossingen wil zoeken voor problemen op het bedrijf. Ik vind de afwisseling met de agrotourismetak ook erg leuk omdat ik zo kan laten zien dat het ook anders kan dan gangbaar.



## Strategie tot nu toe

In 1993 ben ik omgeschakeld naar biologische landbouw.

- Krachtvoergif afgebouwd
- Fokken met Jersey

## Sterke en te verbeteren punten

### Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Goede verkaveling, de grond ligt aan huis
- Vruchtbare grond
- Samenwerking met de akkerbouwer
- Lage krachtvoergift
- Goede planning

### Te verbeteren/zwakke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Te weinig grond
- Slechte fokkerij
- Hoog celgetal

### Kansen/bedreigingen toekomst

#### *Kansen*

- Alternatieve diergezondheid
- Verbeteren fokkerij
- Melk/productkwaliteit verbeteren
- Zoden bemesten (bovengronds)

#### *Bedreigingen*

- Ik zie geen bedreigingen want die zet ik om in kansen

## Doelstelling en strategie komende periode

### Ik streef naar:

- Meer evenwicht in het bedrijf
- Overschakelen naar biologisch dynamische landbouw

### Dit willen we bereiken door:

- Krachtvoergift en antibioticagebruik reduceren
- Overschakelen per 1 januari 2002 naar biologisch dynamische landbouw
- Gebruik maken van kennis van mijn zus Alien Bor over bloesem- en aromatherapie

# Jan van Dorp

## Alphen aan de Rijn



## Bedrijfskenmerken

### Bedrijfsomvang

Melkquotum	580102
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	45

### Bedrijfsvoering

Omgeschakeld naar biologisch	01-10-1994
Grasland (ha)	45
Akkerbouw (ha)	0
Aantal melkkoeien	82
Ras koeien	HF, GB

## Het bedrijf wordt gerund door:

Mijn naam is Jan van Dorp. Samen met mijn vrouw Joke run ik het bedrijf. Ik vind mezelf een groeier en zeker geen verbreder. Ik heb minder binding met de koeien dan met de grond (rentmeesterschap) en ben een echte ondernemer.



## Ik ben boer omdat...

Ik vind het rentmeestersgevoel belangrijk. Het nageslacht moet namelijk verder kunnen. Ik ben omgeschakeld omdat ik veel kritiek kreeg via de voetbalclub. De omschakeling geeft waardering en arbeidsvreugde. Je bent weer echt boer en dat vereist vakmanschap.

## Strategie tot nu toe

Ik heb tot nu toe gestreefd naar groei om levensvatbaar te blijven. Wij zijn biologisch maar als een gangbare boer bezig met expansie. Ik heb als ondernemer de strategie om de omzet te vergroten en de kostprijs daarmee te verlagen.

## Sterke en te verbeteren punten

### Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Grondsoort (goed opbrengend vermogen)
- Vruchtbare grond
- Inzicht, overzicht en scherpste

### Te verbeteren/zwakke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Veel water in de kavel (30%)
- Arbeidstekort
- Zelfvoorziening ruwvoer



### Kansen/bedreigingen toekomst

#### *Kansen*

- Streekproduct (grootschalig)
- Oplossen arbeidstekort
- Zorg (sociaal aspect)
- Robot? (Zou goed passen maar er is geen investeringsruimte en het levert geen arbeidstijdverkortings op)

#### *Bedreigingen*

- Termijn voor invoer en de voortdurende verscherping Biola richtlijnen

## Doelstelling en strategie komende periode

### Ik streef naar:

- Tijd vrij maken om overzicht te houden en een richting uit te zetten

# Ter Linde CV

## Oostkapelle





## Bedrijfskenmerken

### Bedrijfsomvang

Melkquotum	401000
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	96

### Bedrijfsvoering

Omgeschakeld naar biologisch	1927	(01-01-1990 SKAL-licentie)
Grasland (ha)	32	
Maisland (ha)	6	
Aantal melkkoeien	66	
Ras koeien	HF	
Neventak	camping, winkel, zuivel, akkerbouw, groente	

## Het bedrijf wordt gerund door:

Mijn naam is Marien Goedhart (MG). Na mijn studie in Wageningen heb ik na verschillende banen toch gekozen voor de veehouderij en met name in biologisch dynamische landbouw.  
Mijn naam is Jaap Drijfhout (JD) en ben van de Warmonderhof gekomen. Ik heb eerst stage gelopen op Ter Linde.

## Ik ben boer omdat...

MG: Ik vind het leuk om met koeien om te gaan, ze te melken en te kijken hoe het met ze gaat. Ook het voerverhaal vind ik prachtig.

JD: Ik vind boeren een mooi vak. Ik ben eigenlijk de veehouderij ingerold, het was geen bewuste keuze. Ik vind het melken, als het lekker loopt, op een bepaalde manier het hoogtepunt van de dag. Ook het werken met gewassen vind ik heel leuk.



## Strategie tot nu toe

We hebben binnen onze specifieke situatie van het Commanditaire Venootschap (CV) de volgende strategie gevolgd:

- Het inpassen van de veehouderij in de gemengde bedrijfsstrategie
- Beperken investeringen in o.a. machines
- Nastreven zelfvoorziening ruwvoer (gras/klaver, gps)

## Sterke en te verbeteren punten

### Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Nieuwe potstal
- Gemengd bedrijf
- Verkaveling
- Graslandbeheer
- Goede invulling en verdeling van werkzaamheden en overleg hierover
- Sterk overleg, debat over koeien en teelten

### Te verbeteren/zwakke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Beslisstructuur (CV)
- Overhead (CV)
- Financiële situatie (CV)
- Weinig grond, extensief moeilijk realiseerbaar
- Inpassen/aanpassen aan akkerbouwtaak, zonder duidelijk invloed te hebben op daar gekozen strategie en keuze's
- Arbeidsintensief, teveel voor 1 persoon maar te weinig voor 2
- Voedergewassen (GPS opbrengst en inpassing)
- Ruwvoerproductie niet altijd voldoende
- Oud machinepark
- Diergezondheid
- Dagelijks terugkerend werk moet efficiënter (voorraadvoeding en instrooien)
- Lage gemiddelde leeftijd koeien, hoog aanhoudingspercentage (jongvee)

### Kansen/bedreigingen toekomst

#### *Kansen*

- Versimpeling/reorganisatie CV; middelen-resultaat/opbrengst in balans
- Camping, winkel (terras, restaurant)
- Creëren intercollegialiteit (doorbreken isolatie)

#### *Bedreigingen*

- Opzet CV, reorganisatie op termijn een must
  - Investeringsbeleid
  - Verdeling winst/verlies
  - Grondpolitiek
  - Pachtverhoging (is gekoppeld aan marktwaarde grond, ook bij Triodos)
  - Biologische landbouw die meegezogen wordt met gangbare ontwikkelingen
- T.g.v. gebrek aan financiële middelen en resultaat niet in staat om tot hoger plan te komen.



## Doelstelling en strategie komende periode

### **Ik streef naar:**

- We richten ons als eerste op de organisatiestructuur van het bedrijf
- Daarnaast is van belang hoe we inzicht kunnen krijgen in 'ons' melkveegedeelte en hoe kunnen we de meerwaarde van het gemengde bedrijf duidelijk maken
- We denken de camping en winkel verder uit te kunnen bouwen

# Jan Duijndam

## Delfgauw



## Bedrijfskenmerken

### Bedrijfsomvang

Melkquotum	683045
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	93

### Bedrijfsvoering

Omgeschakeld naar biologisch	01-05-1998
Grasland (ha)	93
Maisland (ha)	-
Aantal melkkoeien	124
Ras koeien	MRY, MB

Productie landschap staat voorop, beheersovereenkomst voor al het grasland.

## Het bedrijf wordt gerund door:

Mijn naam is Jan Duijndam. Samen met mijn vrouw Mieke run ik het bedrijf. We hebben 2 dochters en een zoon. Ik ben een economische boer en doe veel aan bestuurswerk.

## Ik ben boer omdat...

Ik ben boer omdat ik dan kan ondernemen, steeds weer de uitdaging zoeken en aangaan. Bedreigingen omzetten in kansen. Als ik geen boer zou zijn, dan zou ik ieder geval ondernemer zijn.

## Strategie tot nu toe

De strategie die ik tot nu toe heb gevolgd, is dat ik primair voor landschapsproductie kies en secundair voor voedselproductie. De biologische bedrijfsvoering is in feite een middel om landschap te produceren. Om mijn positie te versterken werk ik samen met overheid (gemeente) en natuur- en milieuorganisaties. Omdat de economische resultaten steeds weer onder druk kwamen te staan heb ik daarnaast ook gekozen voor groei.

## Sterke en te verbeteren punten

### Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Goede verkaveling en goede positie t.o.v. gemeente delft (gezamenlijk plan ontwikkeld)
- Quotum is voldoende groot
- Arbeid is voldoende beschikbaar (losse krachten)
- Graslandmanagement

### Te verbeteren/zwakke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Financiering is behoorlijk zwaar.
- Productie van koeien laag (slijters)
- Moeilijk om goed rantsoen samen te stellen door uitstel van 1<sup>e</sup> maaidatum (herfstgras of beheersgras)
- Mastitis



### **Kansen/bedreigingen toekomst**

#### *Kansen*

- Als systeem goed raait kan ik me richten op nieuwe uitdagingen met daarbij opties zoals:
  - Richting educatie (burgers ontvangen, tegen betaling)
  - Streekeigenproduct (naamsbekendheid vermarkten)
  - 2<sup>e</sup> bedrijf opstarten

#### *Bedreigingen*

- Geen nee zeggen

## Doelstelling en strategie komende periode

### **Ik streef naar:**

- Het bedrijf optimaliseren en vervolgens mogelijk nieuwe elementen (educatie, streekeigen product) inbrengen
- Het goed laten draaien van het huidige systeem heeft de hoogste prioriteit
- Ik verwacht dat het bedrijf over een jaar of 5 ongeveer 100.000 kg heeft uitgebreid in quotum en misschien nog een beetje in grond. De groei is nodig om voldoende rendement te blijven realiseren



### **Dit willen we bereiken door:**

- Optimaliseren van het bedrijf
- Groei met 100.000 kg melk
- Inbrengen van nieuwe elementen zoals educatie, streekeigenproduct of 2<sup>o</sup> bedrijf

# Jos Elderink

## De Lutte





## Bedrijfskenmerken

### Bedrijfsomvang

Melkquotum	757453
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	89

### Bedrijfsvoering

Omgeschakeld naar biologisch	01-05-2000
Grasland (ha)	51
Maisland (ha)	0
Aantal melkkoeien	108
Ras koeien	HF, RH

## Het bedrijf wordt gerund door:

Mijn naam is Jos Elderink en samen met mijn vrouw run ik het bedrijf. We hebben 4 kinderen. Ik ben een rustige boer en een allrounder. Ik vind het prettig om met anderen samen te werken.

## Ik ben boer omdat...

Ik ben boer omdat ik het fijn vind om zelfstandig te zijn, zelf beslissingen te nemen en direct resultaat te zien. Mijn interesse gaat daarbij uit naar het gehele systeem en niet zozeer naar de details.

## Strategie tot nu toe

Ik heb tot nu toe gestreefd naar een geleidelijke groei van het bedrijf, waarbij ik sinds 1999 probeer een goed draaiend biologisch systeem te ontwikkelen. Daarvoor is het bedrijf gegroeid in hectares en quotum en zijn we omgeschakeld naar een biologische bedrijfsvoering. De arbeid hebben we aangevuld met een medewerker.



## Sterke en te verbeteren punten

### Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Goede omvang in quotum en grond, bovendien zijn er uitbreidingsmogelijkheden doordat op termijn nog weer pachtgrond beschikbaar komt voor eigen gebruik
- Vrij goede grond, 40% esgrond, 20% leemgrond en 40% veldgrond
- De verkaveling is voor Twentse begrippen goed, met een huiskavel van 30 hectare
- De arbeid is goed rond te zetten
- De graslandproductie wordt steeds beter, o.a. door het uitproberen van nieuwe mengsels en het gebruik van compost
- De voeding loopt vrij goed

### Te verbeteren/zwakke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Het bedrijf zit in principe op slot vanwege de hinderwet. Daar wordt nu aan gewerkt
- De stal is op termijn te klein. Ik ben me nu aan het oriënteren op een ander stalsysteem
- De graslandproductie is niet slecht maar moet nog beter kunnen
- De krachtvoergif van ongeveer 1300 kg per koe per jaar mag lager
- De uiergezondheid is een constant aandachtspunt, maar niet echt een probleem. Ik probeer zoveel mogelijk met homeopathische middelen te werken en heb ook goede ervaringen met het gebruik van etherische oliën
- T.a.v. de fokkerij wil ik niet naar puur Holstein koeien. Die passen niet in het systeem. Jersey en Montbelliard worden ingezet

### Kansen/bedreigingen toekomst

#### *Kansen*

- Een optie is nog om iets te gaan doen in de recreatiesector, b.v. verhuur van appartementen of iets dergelijks

## Doelstelling en strategie komende periode

### Ik streef naar:

- Over een jaar of 5 heb ik een melkquotum van ongeveer 1 miljoen liter melk, de intensiteit blijft gelijk, de bedrijfsopzet in grote lijnen ook. Mogelijk komt een deel van de jongveeopfok wel terug op het bedrijf
- Doorgroeien naar 1 miljoen kg melk

### Dit willen we bereiken door:

- Doorgroeien naar 1 miljoen kg melk met dezelfde intensiteit en bedrijfsopzet
- De groei wordt gerealiseerd door beëindiging van pacht (verpachte grond weer in eigen beheer nemen)

# Guido Frijns

## Reijmerstok



## Bedrijfskenmerken

### Bedrijfsomvang

Melkquotum	415310
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	65

### Bedrijfsvoering

Omgeschakeld naar biologisch	01-05-1999
Grasland (ha)	36
Maisland (ha)	7
Aantal melkkoeien	64
Ras koeien	HF
Neventak	akkerbouw en kippen

## Het bedrijf wordt gerund door:

Mijn naam is Guido Frijns en samen met mijn vrouw run ik het bedrijf. Ik ben geen echte koeienboer maar ook geen echte akkerbouwer. Volgens mij is het heel moeilijk voor een koeienboer om te schakelen, omdat hij te weinig aandacht heeft voor de gewassen en de grond terwijl dit belangrijk is voor de biologische landbouw.

## Ik ben boer omdat...

Ik ben boer omdat ik het fijn vind om buiten te werken met de natuur. Dit compenseert nog steeds de toenemende hoeveelheid regelgeving en papierwerk dat veel tijd in beslag neemt en hem tegen staat.

## Strategie tot nu toe

Ik heb tot nu toe gestreefd naar een economisch en sociaal aanvaardbaar bedrijf met melkvee, kippen en akkerbouw wat naar de toekomst toe blijft groeien en wat voldoende renderend is voor een bedrijfsopvolger.

## Sterke en te verbeteren punten

### Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Goede verkaveling en een grote huiskavel
- Goede grond en daardoor goede opbrengsten te realiseren van de diverse gewassen zoals gras/klaver, mais, GPS, baktarwe en aardappelen
- Vrij nieuwe gebouwen

### Te verbeteren/zwakke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Te veel werk op de schouders gehaald de afgelopen jaren
- Te klein gebouwd (stal is vol)
- Problemen met de diergezondheid; celgetal en vruchtbaarheid

### Kansen/bedreigingen toekomst

#### Kansen

- Zorgboerderij; 2 dagen in de week 6 man (extra hulp overspannen mensen) wat eventueel wordt uitgebreid naar meerdere dagen per week. Mogelijk kan op deze manier beter in de arbeidsbehoefte worden voorzien.
- Verwerking en afzet van eigen (regio)producten in Zuid-Limburg zoals zuivel, aardappelen, vlees, groente enz. d.m.v. huisverkoop en winkellevering
- Veel kansen door biologische bedrijfsvoering
- Opslag aardappelen in nieuw te realiseren loods, waar ook de kantine van de zorgboerderij wordt gevestigd

#### Bedreigingen

- Regelgeving is opgelegd vanuit 'de overheid'



## Doelstelling en strategie komende periode

### Ik streef naar:

- Groei van het gemengde karakter van het bedrijf. Dus zowel een groei in melkvee, kippen en akkerbouw. Daarnaast de zorg oppakken.

### Dit willen we bereiken door:

- Meer rendement uit het bedrijf te halen door te stoppen met de samenwerking met de collega t.a.v. landwerkzaamheden (besparing tijd, arbeid), zorgboerderij op te zetten en me meer toe te leggen op de melkveetak. Het rendement van het bedrijf wordt dan hoger wat het misschien mogelijk maakt om te groeien in quotum en grond.

# Anne & Anneke Koekkoek

## Harlingen



## Bedrijfskenmerken

### Bedrijfsomvang

Melkquotum	375000
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	57

### Bedrijfsvoering

Omgeschakeld naar biologisch	01-05-1989
Grasland (ha)	57
Maisland (ha)	0
Aantal melkkoeien	57
Ras koeien	HF, BS
Neventak	zuivel



### Het bedrijf wordt gerund door:

Wij zijn Anne en Anneke Koekkoek en wij hebben 4 kinderen. Wij zijn echte koeienboeren. Onze core-business is koeien melken. Anne wilde perse boer worden. Anneke is eerst naar Wageningen gegaan maar vond daar niet wat ze zocht. Vervolgens is ze naar de Warmonderhof gegaan.

### Ik ben boer omdat...

Boer zijn is een machtig beroep met veel vrijheid. Je hebt daarbij de binding tussen werk en gezin waarbij je zelfstandig te werk kunt gaan. Als boer moet je zelf kunnen leven, maar ook een bedrijf achterlaten dat met de tijd mee is gegaan, zodat een van de kinderen verder kan. Je kinderen moeten een bedrijf kunnen overnemen wat klaar is voor de toekomst, wat draait.

### Strategie tot nu toe

We hebben gestreefd naar efficiënter boeren, het inkomen verhogen (lage kostenstrategie), het verder ontwikkelen van het bedrijf, het uitbouwen van eigendom en eigen vermogen (groeien). We willen ook een tweede tak oprichten: verzuivelen. Dit is voor ons de start van het boeren geweest!

## Sterke en te verbeteren punten

### Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Bodemkwaliteit
- Veel kennis en ervaring aanwezig

### Te verbeteren/zwakke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Pachtsituatie: organisatorisch en financieel beperkt
- Gebrek aan investeringsruimte
- Verbeteringen geremd door liquidatiegebrek
- Erfverharding/infrastructuur
- Bestaande stal: arbeidsintensief, nieuwe stal nodig voor efficiëntie en voeren
- Kwaliteit grasland



### Kansen/bedreigingen toekomst

#### *Kansen*

- Nieuwe stal en andere infrastructurele aanpassingen
- Gunstiger pachtwet
- Toename eigendom/eigen vermogen
- Afsluiten/oversluiten van bestaande leningen onder gunstiger voorwaarden

#### *Bedreigingen*

- Ongunstige voortvloeiels pachtwet en relatie verpachter
- Verder oplopen van de pachtprijs (100% in 12 jaar!)

## Doelstelling en strategie komende periode

### Ik streef naar:

- Een vervolgstap maken na de opbouwfase van 12 jaar. Daarbij heb ik een aantal keuzemogelijkheden t.a.v. de strategie voor bedrijfsontwikkeling:
  - voersysteem: krachtvoerbox in de ligboxenstal of gemengd voeren
  - Investering in gebouw en deel van het erf: mobiele ligboxenstal. Hier liggen nogal wat vragen rond het toe te passen voersysteem, inclusief systeem van voederwinning en voeropslag
  - Verhoging melkgift per koe door bijproducten, al dan niet zelf verbouwd
  - Wel/niet zelf verzuivelen; hele quotum vol melken
  - EKO i.p.v. BD? Eventueel groei in productie door extra koeien in deze stal?
  - Eventueel buitenshuis werken. Als Anneke haar zuiveluren inlevert. Nu kan Anneke haar werk zelf indelen

### Dit willen we bereiken door:

- Als eerste moeten we een keuze gaan maken wat we gaan doen, welke keuzes gaan we maken



# Klaas en Annie de Lange

Nederland



## Bedrijfskenmerken

### Bedrijfsomvang

Melkquotum	2.500.000
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	230

### Bedrijfsvoering

Omgeschakeld naar biologisch	01-01-1985
Grasland (ha)	220
Maisland (ha)	10
Aantal melkkoeien	260
Ras koeien	HF
Neventak	schapen, zuivel

## Het bedrijf wordt gerund door:

Ik ben Klaas de Lange en ik ben 41 jaar oud. Samen met mijn vrouw Annie heb ik een maatschap. Wij hebben 5 kinderen in de leeftijd van 3 tot 15 jaar. Annie doet de boekhouding van de melkverwerking. Ik heb de MAS gedaan en een cursus commerciële economie gevolgd. Ik ben ongeveer 10 jaar bestuurlijk actief geweest in de toenmalige Coöperatie Noord Nederland (nu FCDF).

## Ik ben boer omdat...

Ik vind het een voorrecht om geboren en getogen te zijn in deze prachtige omgeving en er met het bedrijf nog steeds aan de weg te kunnen timmeren, ondanks dat men aanvankelijk dacht dat er voor landbouw geen plaats was aan de rand van het nationale park (Weerribben).

## Strategie tot nu toe

Ik heb altijd gewerkt met het uitgangspunt dat de landbouw in Nederland een prima perspectief heeft. Ik heb gestreefd naar 'duurzaamheid' in een redelijk modern jasje (aanvaardbaarheid niveau grond tot 2 GVE/ha acceptabel). Daarvoor heb ik quotum en grond aangekocht en ben ik gestart met het zelf verwerken en vermarkten van de melk. Daarnaast heb ik het maaien en inkuilen afgestoten.

## Sterke en te verbeteren punten

### Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Nieuw bedrijf: stal (melkrobot), zuivelfabriek
- Voldoende land en quotum voor minimum verwerkingscapaciteit fabriek
- Maximum verwerkingscapaciteit fabriek: ruim voldoende
- Afzet: niet geconcentreerd bij grote supermarktketens (20%) maar bij speciaalzaken met filosofie (80%)
- Melkverwerking gedelegeerd: In goede handen
- Nagenoeg geen verloop van personeel
- Goede KVEM opbrengst grasland
- Voortschrijdend inzicht: heb gevoel voor wanneer zich een kans voordoet
- Actief benaderen van andere partijen

### Te verbeteren/zwakke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Niet al het land toegankelijk voor begrazing (slechte verkaveling)
- Zware financiering; geldstroom binnen bedrijf wordt zeer kritisch gevolgd
- Aantal melkkoeien, grondsoort en melksysteem (robot); grazen is beperkt mogelijk
- Randvoorwaarden gecreëerd, maar beperkt overzicht kengetallen: 'doen we het goed op het gebied van voeren en diergezondheid?' Bijv. staat de kostprijs krachtvoer in verhouding tot melkproductie; loonwerk (maaien, kuilen, bemesting)
- Meeste tijd van mij zin in coördinatie afzet
- Veel vreemd personeel: duur en werkt anders dan met een venoot

## Kansen/bedreigingen toekomst

### Kansen

- Ad hoc kansen op het gebied van grond en quatum
- Gezamenlijk op de markt een pakket streekproducten neerzetten: zware klus – coördinatie



### Bedreigingen

- Afzet streekproducten wel in het vizier maar soms moeilijk verhaal. Voorbeeld Punterijs waar boeren plots stopten met melken. Iemand die het product in de markt zet heeft hier geen grip op. Dit maakt je kwetsbaar. De 'frequentie' van deelnemers aan een gemeenschappelijke actie is lang niet altijd hetzelfde, een aantal belangen zijn onderling niet voldoende uitgesproken.
- Samenwerking: als één iemand er een potje (kwalitatief) van maakt ben je alles kwijt. Ik wil in ieder geval grote invloed en inspraak.
- Wetgeving: 250 meter van zuurgevoelige gebieden mag niet uitgebreid worden. Overheid: wispelturig beleid in richtlijnen en wetgeving is frustrerend.

## Doelstelling en strategie komende periode

### Ik streef naar:

- Een verantwoordelijk product uit een verantwoordelijk, transparant productiesysteem (zelfvoorzienend bedrijf)
  - doorlopend doel; geen nasleep van gevolgen van een productiesysteem voor de volgende generatie

### Dit willen we bereiken door:

- Voortschrijdend inzicht, bakens van tijd tot tijd verzetten (als je denkt en voelt dat het kan). Er is de laatste jaren altijd iets onverwachts op onze weg gekomen, we moesten ad hoc beslissen of we onze pion gingen verzetten. Je moet het ijzer smeden als het heet is.
  1. Willen we het?
  2. Past het in onze filosofie, past het in ons straatje?
  3. Voldoet het aan de doelstellingen?

# Marco en Dirk van Liere

## Esbeek



## Bedrijfskenmerken

### Bedrijfsomvang

Melkquotum	400.000
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	36

### Bedrijfsvoering

Omgeschakeld naar biologisch	01-05-1993
Grasland (ha)	20
Maisland (ha)	5,5
Aantal melkkoeien	65
Ras koeien	MRY

## Het bedrijf wordt gerund door:

Ik ben Marco van Liere en ik ben 27 jaar. Ik ben getrouwd met Karin en het eerste kindje is op komst. Ik heb de MAS en de HAS (Den Bosch) afgerond en mijn afstudeervak heb ik op het Louis Bolk Instituut volbracht. Na afronding van mijn studie ben ik in het bedrijf gestapt. Eind 2000/begin 2001 ben ik naar het bedrijf verhuisd. Vanaf januari 2000 ben ik in deeltijd bij het Louis Bolk Instituut gaan werken. Dat wordt nu moeilijker. Ik ben bestuurslid bij ZLTO, alleen boeren is te weinig om goed op de hoogte te zijn van ontwikkelingen in de regio.



## Ik ben boer omdat...

Marco vindt het heerlijk als het voorjaar is. Dan kan hij lekker op het land aan de slag. Het boer zijn zit in hem, hij is ermee geboren. Vanaf jongs af aan is hij er mee bezig geweest. Hij is een veelzijdige boer die alles prima verzorgd en op elkaar wil laten aansluiten. Dirk is veel meer een koeienboer.

## Strategie tot nu toe

Marco en Dirk hebben tot nu toe gestreefd naar een economisch en sociaal aanvaardbaar bedrijf. Daarbij staat arbeidsvreugde voorop.



## Sterke en te verbeteren punten

### Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Weinig vreemd vermogen
- Goed lopend biologisch productiesysteem
- Goede samenwerking (aanvullend) van vader en zoon
- Voederefficiëntie
- Vruchtwisseling
- Actief benaderen van andere partijen

### Te verbeteren/zwakke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Pachter / grond

### Kansen/bedreigingen toekomst

#### *Kansen*

- Pachter die mee gaat denken en biologische bedrijfsvoering stimuleert met goede voorwaarden (grond, pacht). Op dit moment maakt het ze niet zoveel uit, als de pacht maar betaald wordt. De pachter wil veel geld krijgen voor korte duur contracten.
- Akkerbouw op eigen bedrijf: aardappels? Veel werk! Als je het goed wilt doen moet je kiezen voor moeilijke gewassen met een goed saldo. Makkelijke teelten kunnen financieel niet uit.

#### *Bedreigingen*

- Pachter die niet meedenkt en alleen maar uit is op financieel gewin. Veranderingen in de pachtwet die verder ontwikkeling van het bedrijf belemmeren.
- Afnemende beschikbaarheid van arbeid de komende jaren (Dirk die het rustiger aan zou kunnen doen).

## Doelstelling en strategie komende periode

### Ik streef naar:

- Meer grond dichtbij huis
- Akkerbouw

### Dit willen we bereiken door:

- Grond van het agrarisch landschap
- Investeren (groei) d.m.v. inzet eigen middelen

# André Mulder

Zwolle



## Bedrijfskenmerken

### Bedrijfsomvang

Melkquotum	247725
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	33

### Bedrijfsvoering

Omgeschakeld naar biologisch	01-11-1996
Grasland (ha)	27
Maisland (ha)	3
Aantal melkkoeien	40
Ras koeien	Brown Swiss
Neventak	vleesverkoop

## Het bedrijf wordt gerund door:

Ik ben André Mulder en ik ben getrouwd en heb 3 kinderen. Mijn ouders wonen ook nog bij het bedrijf. Mijn vader van 86 jaar werkt zelfs nog mee op het bedrijf. Mijn hobby is fitness.

## Ik ben boer omdat...

Ik wilde altijd al met dieren werken en ik werk graag buiten. Na mijn opleiding dacht ik dat is alles al wist, maar dat bleek achteraf een verkeerde inschatting. Ik zoek graag de grenzen op. Wat voor anderen moeilijk lijkt, wil ik realiseren. Ik laat graag zien dat het anders kan dan in de gangbare landbouw. Ik vind mezelf een zuinige/economische boer. Als de grondprijs bijv. hoog is, dan kun je beter maïs aankopen. Ik ben echt biologisch, de cirkel moet rond zijn. Verder ben ik innovatief en grensverleggend.



## Strategie tot nu toe

Ik wil graag evenwicht binnen mijn bedrijf. De biologische cirkel moet rond zijn. Ik wil een bijdrage leveren aan het verbeteren van de wereld. De basis hiervoor ligt bij een werkgroep van de kerk. Ik streef duurzaamheid na in alle facetten van de bedrijfsvoering: milieu, fokkerij, gebouwen en financiering.

In 1996 ben ik omgeschakeld naar een biologische bedrijfsvoering. Ik fok met de duurzame Brown Swiss koeien.



## Sterke en te verbeteren punten

### Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Verkaveling van de grond
- Vleesverkoop
- Hoog aandeel eigen vermogen (%), laag aandeel vreemd vermogen
- Voeren van voederbieten
- Duurzaamheid van de veestapel

### Te verbeteren/zwakke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Teveel arbeid in verhouding tot het aantal koeien
- Te weinig kennis van akkerbouw op sommige onderdelen

### Kansen/bedreigingen toekomst

#### *Kansen*

- Ik zie kansen in de vleesverkoop en in het evenwichtiger maken van het bedrijf. Ik wil de vleesverkoop verder uitbreiden met andere vleessoorten of een nieuw vleesproduct ontwikkelen
- Ik zie mogelijkheden in de opbrengsten uit de Brown Swiss fokkerij

#### *Bedreigingen*

- Ik zie geen bedreigingen. Het zou een bedreiging zijn als ik bijv. pachtgronden moet kopen als ik net heb geïnvesteerd in een nieuwe stal
- De overheid heeft een optioneel plan om een autoweg dwars door de huiskavel aan te leggen



## Doelstelling en strategie komende periode

### **Ik streef naar:**

- Ik wil een stal bouwen met een zo optimaal mogelijk dierwelzijn
- Ik wil 100% biologisch krachtvoer voeren en 100% eigen fokkerij hebben
- Ik wil de huisverkoop vergroten en eventueel uitbreiden met varkens- en kippenvlees

### **Dit willen we bereiken door:**

- Ik wil op termijn een stal bouwen en mijn eigen stieren gaan gebruiken
- Mijn vrouw is bezig met de huisverkoop en als klanten om andere producten vragen, moeten deze geleverd kunnen worden

# Durk Oosterhof

## Drachten



## Bedrijfskenmerken

### Bedrijfsomvang

Melkquotum	260.000
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	36

### Bedrijfsvoering

Omgeschakeld naar biologisch	01-02-1995
Grasland (ha)	36
Maisland (ha)	0
Aantal melkkoeien	39
Ras koeien	HF

## Het bedrijf wordt gerund door:

Ik ben Durk Oosterhof en ik ben getrouwd met Anita. Samen hebben wij 3 kinderen. Twee dochters van 9 en 11 en een zoon van 6. Anita werkt in deeltijd buitenshuis als projectleider van een schoonmaakbedrijf in het ziekenhuis van Drachten. Naast het werk op het veebedrijf geef ik ook nog circa 12 uur (0,3 baan) les op het AOC van Drachten in de vakken bodem en bemesting en bedrijfsinterne milieuzorg. Ik heb de opleiding ethologie/gezondheids- ziekteleer gestudeerd aan de universiteit van Wageningen. Mijn hobby's zijn informatica, schaken, lezen, hardlopen, fietsen en schaatsen. Verder ben ik bestuurlijk actief als voorzitter van de Friese Nationale Partij in Smallerland en ben ik lid van de vakgroep Biologische landbouw van het NLTO.



## Ik ben boer omdat...

Ik boer biologisch vanuit ideologische motieven. Ik probeer met mijn bedrijf te laten zien dat er een goed alternatief is voor de gangbare manier van boeren. Hierbij vind ik het belangrijk dat mijn bedrijf en de bedrijfsvoering in harmonie zijn met de omgeving. Ik vind het ook belangrijk dat mensen zich betrokken voelen bij mijn bedrijf. De actie adopteer een koe vind ik hier een mooi voorbeeld van en ik grijp dit, naast het bord aan de weg, aan om naar buiten te treden.

Ik ben een graslandboer en ook wel een innovatieve boer.

## Strategie tot nu toe

Ik heb geprobeerd een regionaal initiatief in Orvelte op te starten met 2 andere eco-collega's om onze producten zelf te bewerken en te vermarkten. Helaas is dit uiteindelijk niet gelukt. Wellicht is dit wel, maar dan in een andere vorm, een optie voor de toekomst.

Vrijwel al het grasland is doorgezaaid met klaver. De resultaten vallen eigenlijk niet mee. De optie klaver tegelijk met herinzaai bevalt beter.

Ik heb bewust gekozen om bestuurlijk actief te zijn waarmee ik voor mijzelf en mijn bedrijf nieuwe kansen makkelijker kan inschatten en oppakken.

## Sterke en te verbeteren punten

### Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Redelijke verkaveling en hoeveelheid land in vergelijking tot koeien
- Wellicht heel positief gedacht; ruimte voor uitbreiding
- Gebouwen goed op orde
- Relatief goede melkproductie per koe
- Gezonde veestapel
- Veel kennis aanwezig



### Te verbeteren/zwakke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Geen goede relatie met verpachter van het land
- Verre toekomst onzeker; uitbreiding van Drachten
- Hoge tussenkalftijd
- Kengetallen vruchtbaarheid worden slechter (de oorzaak ligt waarschijnlijk niet bij het vee maar onder andere bij de tochtigheidswaarneming)
- Nog te hoge aankoop ruwvoer
- Grasbestand en klaveraandeel kan beter

### Kansen/bedreigingen toekomst

#### *Kansen*

- Wellicht samenwerken met collega's of buurman op voorwaarde dat er goede afspraken kunnen worden gemaakt met de verpachter

#### *Bedreigingen*

- Prijs voor de melk in relatie tot de hoge (vaste) kosten op een relatief klein bedrijf

- Maatregelen ten aanzien van diergezondheid kunnen betekenen dat het bedrijf helemaal op slot moet
- Verpachter
- Hoe behoudt de consument vertrouwen in de meerwaarde van het eco-product en hoe bereiken de producenten een zelfde hoge standaard

## Doelstelling en strategie komende periode

### **Ik streef naar:**

- Een verantwoord product produceren vanuit een verantwoord, transparant productiesysteem (zelfvoorzienend bedrijf) met een doorlopend doel; geen nasleep van gevolgen productiesysteem voor de volgende generatie

### **Dit willen we bereiken door:**

- Doorgaan op de ingeslagen weg (biologisch) en proberen een eerlijke prijs te realiseren
- Een concrete strategie is nog niet uitgestippeld. Deze moet nog worden uitgewerkt.

# Erik Ormel

## De Heurne



## Bedrijfskenmerken

### Bedrijfsomvang

Melkquotum	410.000
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	36

### Bedrijfsvoering

Omgeschakeld naar biologisch	01-10-1997
Grasland (ha)	27,5
Maisland (ha)	0
Aantal melkkoeien	66
Ras koeien	Jersey

## Het bedrijf wordt gerund door:

Ik ben Erik Ormel en ik ben 33 jaar oud. Ik woon samen met Ellen. Zij werkt momenteel bij het PABO in Doetinchem. Ellen werkt niet mee op het bedrijf en dat blijft ook zo. Natuurlijk denkt en voelt ze wel mee. De omschakeling naar biologisch (1996) sprak haar aan. Ik heb de HAS in Dronten gedaan en ik zit volop in het vergadercircuit (o.a. Natuurweide, Dageraad, GLTO, Jersey stamboek NL). Dit kost 1 dag in de week maar moet niet meer worden. Een ex-stagiaire valt regelmatig in om een avond of weekend vrij te zijn of voor een kleine vakantie. Dit bevalt goed, maar je moet dit wel actief organiseren en onderhouden. Dit vraagt vermogen tot delegeren.



## Ik ben boer omdat...

Ik hou van de zelfstandigheid van een eigen bedrijf. Ik kan mijn eigen creativiteit botvieren. Ik ben echter niet het type dat emigreert om toch maar te kunnen boeren, dan zou ik iets technisch gaan doen.

Ik vind het leuk om bezig te zijn in de natuur, om vanuit gras producten zoals melk en vlees te maken. Ik haal inspiratie uit het voeren van een ideaal bedrijf, om de kringloop zo gesloten mogelijk te maken.

Boeren is een "way of life", maar het blijft natuurlijk ook een economisch verhaal.



## Strategie tot nu toe

Ik heb tot nu toe alles eenvoudig gehouden. Ik heb gekozen voor een efficiënt en sober melkveeras. Ik streef een hoge opbrengst na (kg ds/ha) met een niet te hoge bemesting. Ik wil weinig krachtvoer gebruiken en efficiënt met ruwvoer omgaan. Daarnaast probeer ik de kostprijs te beheersen en besteed ik bepaalde werkzaamheden uit. Daarbij staan bedrijfscontinuïteit, zelfstandigheid, inkomen voorop. Ik wil het onderdeel zelfvoorziening verder uitwerken en 10.000 liter / ha behouden (optimale productie bij 2 GVE/ha). Het moet een 1-mans concept blijven met ± 50 uur/week.

## Sterke en te verbeteren punten

### Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Goede verkaveling
- Eenvoud opzet
- Gebouwen zijn vrij nieuw en goed ingedeeld
- Efficiënt en sober melkveeras
- Uitbesteden werkzaamheden (lage machinekosten)
- Lage krachtvoer aanvoer
- Goede ruwvoeropbrengst en kwaliteit (graslandmanagement)

### Te verbeteren/zwakke punten onderneming en bedrijfsvoering

- GVE-norm in de huidige vorm: wordt niet aan voldaan
- Huisvesting: vloeroppervlak/dier binnen de norm?
- Melkproductie per koe (stukje veevoeding)?
- Veeverzorging

### Kansen/bedreigingen toekomst

#### *Kansen*

- Breder, nu puur melk
- Mestvergisting: besparing
- BD? Ik ben aan het uitproberen hoe koeien met hoorns het op het bedrijf doen, wat zijn andere voorwaarden?
- Extensivering
- Koppeling aan akkerbouwer
- Beschikbaar komen van grond – afhankelijk van prijs
- Akkerbouw als aanvulling

#### *Bedreigingen*

- Landbouw om je heen valt weg, jammer
- Te scherpe GVE-norm (wet- en regelgeving ondersteund met middelvoorschriften)
- Melkprijs (moet naar een gulden toe, bij normale gehalten), ontwikkeling van de afzetmarkt voor biologische producten: gebaseerd op luxe of bewuste consument?
- Teveel klaver, van tekort heb ik geen last
- Gezondheid/vruchtbaarheid bij minder krachtvoer?

## Doelstelling en strategie komende periode

### Ik streef naar:

- Als de 10.000 liter per ha behaald is, geleidelijk doorgroeien; behouden efficiëntie, "met gemiddelde meegroeien", schaalvergroting ook binnen Biola noodzakelijk; groei in termen van een paar % per jaar, zowel grond (kopen of pachten) en melk
- 50.000 liter meer melken (meer dan 800 liter per koe omhoog)
- ideaal / goed beweidingssysteem (nu standweiden, veel klaver)
- ideaal bouwplan Gras/klaver - GPS
- Gezondheid

### Dit willen we bereiken door:

- Het loopt door (zie hierboven en strategie tot nu toe)

# Marcel Schoenmakers

Driebergen



## Bedrijfskenmerken

### Bedrijfsomvang

Melkquotum	213.000
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	34

### Bedrijfsvoering

Omgeschakeld naar biologisch	01-06-1984
Grasland (ha)	30
Maisland (ha)	3
Aantal melkkoeien	46
Ras koeien	HF, FH, MRY
Neventak	verzuivelen, zorg, kippen

## Het bedrijf wordt gerund door:

Ik ben Marcel Schoenmaker en werk sinds 7 jaar op de boerderij. Hiervoor heb ik op verschillende andere bedrijven gewerkt en ben zelfs meubelmaker geweest. Ik heb een opleiding via het leerlingstelsel gevolgd en heb daar na nog enkele cursussen gedaan. Hanneke werkt niet mee op het bedrijf want zij is redacteur bij TV-Hilversum. Het is heerlijk dat zij van buitenaf naar het bedrijf kijkt.

## Ik ben boer omdat...

Ik geniet van het melken van de koeien, ook als het vroeg is. De verschillende jaargetijden vind ik ook erg mooi. Daarnaast zijn het rentmeestersgevoel over het land en de vrijheid van ondernemerschap ook erg belangrijk voor mij. Het gevoel voor het ambacht en het gevoel naar de dieren staat bij mij voorop. Ik beleef meerwaarde aan de zorg maar dit gaat soms ten koste van je bedrijf. Het kost veel tijd, overleg en delen.



## Strategie tot nu toe

Nu draaien wij quitte, maar ik wil laten zien wat zo'n boerderij ook echt kan; zorg met landbouw. De werkorganisatie van de pupillen blijft. Dit moet een plek houden binnen de optimale bedrijfsvoering. Het zorggeld moet blijven. Dit is een vast bedrag per boerderij (20.000). Dijkhof heeft kippen; het levert weinig op maar geeft een goede zorginvulling. De stichting accepteert een situatie waarin de zaak quitte speelt, maar ik vind het zelf veel leuker als een situatie ontstaat met winst. De stal is gefinancierd vanuit een fonds. De inrichting kan ik niet uit de exploitatie betalen. Door extra winst wil ik meer ruimte creëren.

## Sterke en te verbeteren punten

### Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- In Driebergen is de combinatie van landbouw en zorg goed. Het dorp is kortbij en de toegang tot het bedrijf is makkelijk. Er is een grote bekendheid in het dorp (maatschappelijke functie)
- Kapitaalkrachtige Ita Wegman Stichting
- Veel houtwallen/bosjes
- Veel dieren zoals hazen en konijnen
- Verzorgen van dieren
- Melken

### Te verbeteren/zwakke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Land ligt niet bij huis
- Te kleine huiskavel (slechte zomerbeweiding, teveel spreiding van dieren)
- Te slechte/bepaalde vruchtwisseling
- Koeien kunnen beter, verhouding opbrengst land/opbrengst vee moet beter (via melk of vlees)
- Weinig intern overleg over toekomstbeeld van het bedrijf. Ieder gaat voor zich. Geen uitwisseling over strategie in het geheel. Het wij-gevoel (intern) is zwak
- Pachtsituatie met Utrechts Landschap, wil zich niet vastleggen
- Je bent afhankelijk van de Stichting bij bedrijfskeuzes en investeringen
- Voeding (af en toe)
- Graslandmanagement/termijn planning
- Hoge loonwerkkosten

### Kansen/bedreigingen toekomst

#### *Kansen*

- Vleespakketten, BD levert een goede prijs. Ik denk dat ik wel 7-8 koeien per jaar af kan zetten
- Lammeren (per half of heel lam)

#### *Bedreigingen*

- Probleem als zorggeld minder wordt (niet op korte termijn)
- Kromme Rijn Gebied: boeren weggopen, onder water zetten, beheersgebied? Past in de biologische gedachte
- Grens qua melkproductie. Geen mogelijkheid om meer dan 75.000 kg per jaar bij te leasen.



## Doelstelling en strategie komende periode

### Ik streef naar:

- Optimaliseren bedrijfsvoering (graslandmanagement, voeding, loonwerk)
- Verbeteren interne verhouding (wim-win) met zorgtak
- Verbeteren rendement o.a. door eigen afzet vlees

# Bennie Tomassen

## Nederweert



## Bedrijfskenmerken

### Bedrijfsomvang

Melkquotum	566335
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	39

### Bedrijfsvoering

Omgeschakeld naar biologisch	01-04-1999
Grasland (ha)	31
Maisland (ha)	4
Aantal melkkoeien	84
Ras koeien	HF red
Neventak	zuivel

## Het bedrijf wordt gerund door:

Ik ben Bennie Tomassen en getrouwd met Jozet. Wij hebben een dochtertje van 2 jaar. Samen met mijn vrouw en mijn vader heb ik een melkveebedrijf in Nederweert. Mijn vader is aan het afbouwen en binnen een aantal jaren zal ik het bedrijf overnemen. Ik heb aan de LUW de studierichting Fokkerij en Agrarische bedrijfseconomie gestuurd. Na mijn studie had ik veel belangstelling voor geïntegreerde teelt en mineralenbalans. Daarna heb ik me gericht op gras/klaver en het eggen van de maïs. Na het omschakelen ben ik begonnen met het verwerken van de melk tot ijs en pudding. De verkoop geschied aan huis en richting winkels. Ik ben bezig om dit uit te breiden. Mijn hobby's zijn computeren, internet en besturingssystemen.



## Ik ben boer omdat...

Het boeren is mij van oudsher met de paplepel ingegeven. Ik wilde niet buiten de landbouw werken en ook niet op kantoor of in het onderzoek. Ik wilde eigen ondernemer zijn en zodoende mijn eigen tijd kunnen indelen en eigen plannen uit kunnen voeren. Ik ben een vooruitstrevende boer die graag nieuwe dingen onderzoekt.

## Strategie tot nu toe

Ik streef naar een duurzame bedrijfsvoering met een goede bodemvruchtbaarheid waarbij gebruik gemaakt wordt van natuurlijke hulpbronnen. Ik heb mijn bedrijf verbreed met een zuiveltak om een toegevoegde waarde te geven aan mijn product. Ik heb niet meer geïnvesteerd in melkquotum omdat ik zelfvoorzienend wil worden. Ik heb wel geïnvesteerd in de huur en aankoop van grond zodat ik daar zelf voedergewassen op kan telen.

## Sterke en te verbeteren punten

### Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Voldoende quotum, dit hoeft dus niet aangekocht te worden
- Goed in graslandbeheer

### Te verbeteren/zwakke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Moelijk om werkzaamheden te plannen en rekening te houden met de wensen van zijn vrouw en vader (maatschap)
- Het bedrijf heeft hoge kosten op het gebied van diergezondheid en vruchtbaarheidsproblemen bij het vee



### Kansen/bedreigingen toekomst

#### *Kansen*

- Biologische bedrijfsvoering heeft streepje voor
- Verbeteren van het imago omdat bedrijf vlakbij natuurgebied De Groote Peel ligt. Goed voor de verkoop van ijs omdat er veel fietsers langs komen (fietsroute langs de boerderij)
- Grond bijkopen of kopen om voedergewassen te kunnen telen. Grond is niet nodig om mest af te zetten

#### *Bedreigingen*

- Ondernemers die zich niet aan wetten en regels houden, zijn niet goed voor het imago van de veehouderij. De consument krijgt zo geen goed beeld van de veehouderij. Dit zijn geen collega's meer.

## Doelstelling en strategie komende periode

### **Ik streef naar:**

- Het geheel verzuivelen van het quotum tot ijs en pudding om dit vervolgens af te zetten aan groothandels en winkels etc.
- Volledig zelfvoorzienend worden

### **Dit willen we bereiken door:**

- Niet te investeren in quotum maar in grond om voedergewassen te kunnen telen
- Meer opdrachten te verwerven om aan groothandels en winkels te gaan leveren
- Zuiveltak op te schalen.



# Jan Vis

## Sijbekarspel



## Bedrijfskenmerken

### Bedrijfsomvang

Melkquotum	346.173
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	41

### Bedrijfsvoering

Omgeschakeld naar biologisch	01-05-1998
Grasland (ha)	41
Maisland (ha)	0
Aantal melkkoeien	45
Ras koeien	HF

## Het bedrijf wordt gerund door:

Ik ben Jan Vis en ik ben getrouwd met Aletta. Voordat ik boer ben geworden heb ik de LAS en de MAS gedaan. Vervolgens heb ik 8 jaar op de Schothorst (onderzoeksinstelling voor veevoeding) gewerkt. Ik kreeg de kans om op dit bedrijf te beginnen en heb toen mijn baan opgezegd. Ik ben vervolgens naar de HAS gegaan om meer kennis op te doen en om gemakkelijker een deeltijdbaai naast het bedrijf te kunnen vinden. Op de HAS werd ik geconfronteerd met het mestbeleid en dit was de aanleiding om na te gaan denken over een biologische bedrijfsvoering.



## Ik ben boer omdat...

Ik vind het fijn om zelfstandig te zijn, om buiten te werken. Daarnaast werk ik graag met dieren.

## Strategie tot nu toe

Tot nu toe heb ik gestreefd naar het opbouwen van een volwaardig bedrijf, het realiseren van de bedrijfsovername en het optimaliseren van het bedrijf. Daarvoor heb ik het quotum uitgebreid evenals de oppervlakte grond. Ik heb het bedrijf gedeeltelijk over en de bedrijfsvoering 'in de vingers gekregen'.

## Sterke en te verbeteren punten

### Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Voldoende grote huiskavel (28 hectare)
- Goede tot zeer goede grond, goede waterhuishouding (andere teelten zijn mogelijk)
- Groeipotentieel
- Geen hinderwetproblemen
- Er is voldoende investeringsruimte te creëren door overname in erfpachtconstructie te realiseren
- Hoge graslandproductie met koeien dag en nacht binnen



#### **Te verbeteren/zwakke punten onderneming en bedrijfsvoering**

- Melkproductie per koe is circa 7000 kg met 1000 kg krachtvoer. Dit kan hoger. Ik denk dat de koeien het dan beter doen. Ik zie het zelf niet als een probleem
- Mortellaro komt wel voor. Dit ervaar ik ook niet als een echt probleem, zonodig zet ik antibiotica in
- Mastitis komt nog wel eens voor, met name bij achterkwartieren
- Vruchtbaarheid is een aandachtspunt.

#### **Kansen/bedreigingen toekomst**

##### *Kansen*

- Rustig doorgroeien
- Ik heb vertrouwen in de afzet (en de meerprijs) van melk

##### *Bedreigingen*

- In het kader van de ruilverkaveling krijg ik misschien grond van een voormalig slibdepot toegewezen. Ik denk dat dit een bedreiging voor mijn bedrijf is. Ik heb zelf op basis van cijfermateriaal uit Bioveem 1 een rapport opgesteld, waarin ik uitleg waarom deze grond voor mij niet acceptabel is
- Ik zie de opeenstapeling van administratieve handelingen ook als een bedreiging.

#### **Doelstelling en strategie komende periode**

##### **Ik streef naar:**

- Over een jaar of 4-5 hebben we een quotum van 400.000-450.000 kg melk. Ik denk dat dit nodig is om mee te gaan met de groeiontwikkeling, om de kostprijs voldoende laag te kunnen houden
- In verband met de 170 kg N moet er dan ook 10 hectare extra grond bij. Het streven is om dit te pachten,
- In de stal en rij boxen ernaast en een nieuwe kap eroverheen
- Zelfvoorzienend worden voor water en energie. Mogelijk een windmolen of mogelijkheden voor zonnecollectoren op het dak van de nieuw te bouwen stal. Dit vraagt geen arbeid maar kan wel geld opleveren.

# Bert Wagenvoort

## Vorden



## Bedrijfskenmerken

### Bedrijfsomvang

Melkquotum	422.120
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	60

### Bedrijfsvoering

Omgeschakeld naar biologisch	01-05-2000
Grasland (ha)	44
Maisland (ha)	0
Aantal melkkoeien	58
Ras koeien	HF
Neventak	natuurbeheer, excursies

## Het bedrijf wordt gerund door:

Ik ben Bert Wagenvoort en ik ben getrouwd met Louise. Wij hebben inmiddels een kindje. Ik heb eerst 20 jaar in maatschapverband met mijn ouders gewerkt en ben nu omgeschakeld naar een biologische bedrijfsvoering. Ik heb na de LAS de MAVO gedaan en nog enkele cursussen gevolgd. Na drie jaar heb ik toch voor de boerderij gekozen. Daarnaast ben ik bezig met het fokken en rijden van paarden (familietraditie). Mijn interesses zijn met name gericht op maatschappelijke en sociale ontwikkelingen op vele fronten zoals landschapsontwikkeling, invulling van vernieuwde ontwikkeling van de landbouw binnen Nederland en de wereld, maar ook op wereldvrede, welvaart en alles wat daarmee te maken heeft.



## Ik ben boer omdat...

Ik vind het fijn om zelfstandig te zijn, om buiten te werken. Daarnaast werk ik graag met dieren.

## Strategie tot nu toe

Ik put motivatie en inspiratie uit een financieel sterk bedrijf en het ontwikkelen daarvan. Daarnaast vind ik het leven van en met de natuur inspirerend en motiverend. Ik werk graag met de koeien. Ik ben een avondmens en melk graag. Ik vind mezelf een koeiencoach. Ik vind het belangrijk dat de koeien gezond zijn. De administratie komt soms in het gedrang, maar ik wil wel graag een overzicht hebben van waar ik mee bezig ben.

## Sterke en te verbeteren punten

### Sterke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Voldoende grond
- Voeding
- Graslandmanagement
- Lage veeartskosten
- Hoge melkproductie
- Goed draaiende akkerbouwtaak



### Te verbeteren/zwakke punten onderneming en bedrijfsvoering

- Slechte verkaveling
- Het bedrijf is arbeidsintensief
- Omvang van de gebouwen biedt weinig ruimte voor uitbreiding.
- Beperkte arbeid t.o.v. de omvang van het bedrijf en de arbeid die het met zich meebrengt.
- Vruchtbaarheid
- Hoge bewerkingskosten
- Wisselende kwaliteit ruwvoer (beheerspercelen)

### Kansen/bedreigingen toekomst

#### *Kansen*

- Op huidige locatie uitbreiden in melkquota, akkerbouwtaak en nevenactiviteiten
- De nieuwe locatie fors uitbreiden in 'de groene gedachte
- Ik heb vertrouwen in de afzet (en de meerprijs) van melk

#### *Bedreigingen*

- Ik zie bedreigingen in de liberalisering en het vrijmaken van de markt. Dit staat haaks op duurzaamheid.
- Op de huidige locatie heb ik te maken met onvoldoende medewerking en het tot nu toe niet nakomen van beloftes van de verpachter (toegezegd melkquotum)
- Daarnaast hebben/krijgen we te maken met forse pachtverhogingen

## Doelstelling en strategie komende periode

### **Ik streef naar:**

- Uitbreiding tot circa 5 ton quotum
- Uitbreiding akkerbouwtak
- Uitbreiding nevenactiviteiten

### **Dit willen we bereiken door:**

- Quotum en grond aankopen
- Ik doe aan agrarisch natuurbeheer hoop via natuurmonumenten quotum aan te kunnen kopen.