



Puzzelen voor rendement uit samenwerking

Wat in het klein begon met het ruilen van een maisperceel voor de teelt van aardappelen groeide in vijftien jaar uit tot een intensieve uitwisseling van grond, mest en voer. In Sint Anthonis werken melkveehouders Rob en Gerrit Wientjes samen met akkerbouwer William van der Heijden. Door de toenemende regelgeving wordt de uitvoering steeds meer een puzzel. Maar het belang van samenwerken neemt alleen maar toe, stellen de ondernemers eensgezind.

TEKST WICHERT KOOPMAN

BEDRIJFSPROFIEL



eigenaren	Rob, Gerrit en Jeanne Wientjes (in een vof)
plaats	Sint Anthonis
veestapel	120 melk- en kalfkoeien en 70 stuks jongvee
productie	11.000 4,30 3,50 (rollend jaargemiddelde)
grond	40 ha, waarvan 7 ha mais, 28 ha grasland en 5 ha grasland met botanisch beheer





Het is dringen op de grondmarkt in Sint Anthonis. Akkerbouwers, vollegrondstuinders, boomkwekers en veehouders, ze azen allemaal op dezelfde ruimte om te ondernemen. Daarbij heeft de Brabantse gemeente met 36 varkens per inwoner de grootste varkensdichtheid van Nederland en ook kippen en koeien zijn in groten getale op het grondgebied aanwezig.

Intensiveren geen nadeel

Ook het melkveebedrijf van Rob (33), Gerrit (65) en Jeanne (60) Wientjes is intensief. Ze hebben 40 hectare grond in gebruik en produceren daarop met een 120-tal koeien jaarlijks ongeveer 1,3 miljoen kilo melk. 'Toen duidelijk werd dat Rob het bedrijf wilde voortzetten, zijn we plannen gaan maken voor uitbreiding en de bouw van een nieuwe stal', vertelt Gerrit. Deze werd in 2013 opgeleverd en heeft 156 boxen en twee robots, met ruimte voor een derde. 'We hebben ervoor gekozen om zo snel mogelijk te groeien van 85 naar 120 melkkoeien, ook al moesten we daarvoor investeren in quotum en het laatste jaar zelfs superheffing betalen', legt de veehouder uit. 'Achteraf blijkt dat dit een goede strategie is geweest.' 'De nieuwe stal en de omschakeling naar robotmelken zijn zowel ons als de koeien heel goed bevallen. De gemiddelde productie is in vergelijking met de oude situatie met zo'n 2000 kilo per koe per jaar gestegen', vertelt Rob. Al met al is de totale bedrijfsproductie binnen vijf jaar met ruim vijf ton gegroeid. Grond is er de laatste

jaren niet bij gekomen. 'Het feit dat we intensiever zijn gaan produceren, ervaren we nog niet als een nadeel', geeft de jonge veehouder aan. 'De afzet van mest is nooit een probleem geweest en mais is er genoeg beschikbaar.'

Maximaal rendement uit samenwerking

Dat het melkveebedrijf van de familie Wientjes kon intensiveren, is mede te danken aan de samenwerking met buurman William van der Heijden. Hij heeft een gemengd bedrijf met fokzeugen, loonwerk en 150 hectare akkerbouw, met onder andere aardappelen, bieten, con-

Met een eigen mestscheider wordt boxstrooisel gemaakt en ook dunne fractie





Mais vormt met twee derde van het ruwvoer de hoofdmoot in het rantsoen

servengroente, graszaad en mais. ‘We werken al zeker vijftien jaar samen. Het begon met het ruilen van een perceel, maar inmiddels gaat de samenwerking veel verder’, vertelt Gerrit. Zo teelt Van der Heijden dit jaar vijftien hectare mais voor de veehouders en neemt hij zo’n 1500 kuub mest af. ‘Voor de mais, waarover we van tevoren afspraken maken, verzorgt hij de teelt, maar bepalen wij het ras’, geeft Rob als voorbeeld van de manier waarop de ondernemers proberen een zo hoog mogelijk rendement te halen uit de samenwerking. ‘En ook bij de afzet van mest denken we met elkaar mee. We scheiden mest voor het instrooien van de boxen en daarbij slaan we de dunne fractie apart op. Deze is relatief rijk aan stikstof en arm aan fosfaat. Daar kan de akkerbouwer goed mee uit de voeten.’

Regelgeving zorgt voor puzzel

Wientjes is niet de enige melkveehouder met wie Van der Heijden een samenwerking heeft. ‘Door de vele, en vaak ook tegenstrijdige, regelgeving wordt samenwerken steeds meer een lastige puzzel’, ervaart de akkerbouwer. ‘Bovendien komt er veel administratie aan te pas. De maanden november en december breng ik voor een be-

langrijk deel door op kantoor’, vertelt hij. ‘Maar ik ben ervan overtuigd dat zowel de akkerbouw als de veehouderij groot belang heeft bij een goede uitwisseling. Ik hanteer voor mijn gewassen bijvoorbeeld een ruime rotatie van één op vijf. Dit levert mij het hoogste rendement op. Maar dat betekent wel dat ik voldoende grond bij moet kunnen huren’, legt Van der Heijden uit. ‘Daarnaast heb ik met de teelt van mais voor veehouders een gewas met een redelijk voorspelbaar saldo in mijn bouwplan.’

‘We bekijken van jaar tot jaar hoe we elkaar van dienst kunnen zijn’, geeft Gerrit een inkijkje in het verloop van de samenwerking met zijn buurman. ‘Als wij een perceel grasland willen vernieuwen, bieden we het eerst William aan. Zo krijgt hij schone percelen ter beschikking en wij krijgen een perceel terug met een lage onkruiddruk. Meestal zijn de aardappels mooi op tijd weg om gras of grasklaver te kunnen zaaien’, vult Rob aan.

Gunfactor succesfactor

Hoewel de samenwerking een zakelijke achtergrond heeft, is de uitvoering gebaseerd op wederzijds vertrouwen. Iets op papier zetten doen de ondernemers nooit. ‘We bekijken van jaar tot jaar wat we voor elkaar kunnen betekenen’, vertelt Gerrit. ‘We houden alles netjes bij en in de winter gaan we een keer bij elkaar zitten om de plussen en minnen op een rij te zetten. Daar rolt dan uiteindelijk een afrekening uit’, zo geeft hij aan. ‘De succesfactor in een samenwerking is dat je elkaar iets gunt’, denkt de ondernemer. ‘Het ene jaar zal de akkerbouwer iets meer winst halen uit de samenwerking en het jaar erop zijn wij dat. Daar hebben we totaal geen moeite mee, omdat we weten dat we er op de lange termijn beiden voordeel uit halen. Dat moet ook, want als dat niet zo zou zijn, had de samenwerking nooit zo lang stand kunnen houden.’

‘Afgelopen jaar was er veel aanbod van mais’, geeft de veehouder als voorbeeld. ‘We waren goedkoper uit geweest als we het gewas elders in de buurt hadden gekocht. Maar we hebben nu eenmaal afspraken gemaakt en willen onze collega een redelijke prijs betalen. We weten dat hij ons ook niet zal teleurstellen en het onderste uit de kan zal willen halen als er eens een jaar veel vraag naar mais is.’

Prominente positie voor mais

Mais speelt in de bedrijfsvoering van de familie Wientjes een belangrijke rol. ‘Een maisopbrengst van twintig ton droge stof per hectare per jaar is hier heel goed te realiseren. Gras komt niet verder dan hooguit twaalf ton droge stof per hectare’, verklaart Rob de prominente positie van dit gewas. ‘Bovendien,’ stelt de jonge veehouder, die tot voor kort ook nog werkzaam was als nutritionist bij Agrifirm, ‘zetmeel uit mais is een hele mooie basis voor een hoge en stabiele melkproductie.’

Het basisrantsoen van de melkkoeien bestaat dan ook voor ongeveer twee derde uit mais. Een derde is gras. In de weideperiode, die bij vader en zoon Wientjes al vroeg in het voorjaar start, halen de koeien hiervan gemiddeld drie tot vier kilo droge stof uit de wei. ‘We zijn overtuigd van de voordelen van weidegang’, legt Rob uit. ‘Maar we ervaren wel dat het een uitdaging is om de koeien voldoende naar buiten te krijgen. Ze zijn graag op stal’, merkt de veehouder. ‘We passen roterend standweiden

toe, zodat we iedere dag een nieuw perceel kunnen aanbieden en de beweidingspoort laat de koeien al vanaf vijf uur 's ochtends naar buiten. De voergang is dan al een aantal uren leeg en dat stimuleert de koeien om te gaan weiden. Als we aan het eind van de ochtend gaan voeren, komen ze echter allemaal weer naar binnen.'

Naast gras en mais gaan er stro, mineralen en pensbestandig vet in de mengwagen. Dit basisrantsoen wordt in balans gebracht met anderhalve kilo eiwitrijk meel, waarbij de verhouding tussen soja en raap wordt aangepast aan de samenstelling van het ruwvoer. In de robot en een krachtvoerstation krijgen de koeien nog anderhalve kilo eiwitrijke brok en op basis van melkgift nog maximaal elf kilo productie- en opstartbrok.

'De verse koeien voeren we de eerste zestig dagen een speciale opstartbrok', vult Rob aan. 'Deze brok verteert heel rustig in de pens en daardoor kunnen we veilig tot wel vijftien kilo krachtvoer per koe per dag voeren. Bovendien bouwen we de krachtvoergift snel op. Na een dag of tien zitten we vaak al op de maximale gift.' Deze voerstrategie heeft twee voordelen, legt de voormalig nutritionist uit. 'De koeien worden niet geremd melk te geven. En omdat de dieren veel energie opnemen, raken ze veel minder diep in een negatieve energiebalans.'

Meer ruimte voor gras

Intensiveren mag voor de familie Wientjes tot nu toe een succesvolle strategie zijn geweest, de Brabantse ondernemers realiseren zich dat ze hun bedrijf de komende jaren in een andere richting moeten gaan ontwikkelen. 'We zullen op wat voor manier dan ook meer grond onder het bedrijf moeten zien te krijgen', legt Rob de vinger op een zere plek. Een exacte berekening van de zelfvoorzieningsgraad voor eiwit heeft hij nog niet uitgevoerd. 'Maar ik schat dat we op dit moment tussen de 35 en 40 procent van het eiwit in het rantsoen van ons eigen land halen', geeft de jonge veehouder aan. Hij ziet overigens wel mogelijkheden om te extensiveren. 'De komende jaren zullen ook hier in de omgeving nog veehouders stoppen en ik verwacht niet dat de ruimte die vrijkomt zomaar opgevuld zal worden door de blijvers', aldus de ondernemer. 'Verhogen van het percentage eiwit van eigen land komt neer op minder mais en meer gras in het rantsoen. Er is

De koeien krijgen dagelijks een nieuw perceel weidegras



Gerrit Wientjes: 'Om succesvol te kunnen samenwerken moet je er beiden voordeel uit halen. Anders houdt de samenwerking nooit stand'

op dit moment geen enkel gewas dat in eiwitopbrengst met gras, eventueel in combinatie met klaver, kan concurreren', stelt Rob vast. 'Daardoor zal ook het rantsoen drastisch gaan veranderen. Zolang we dit echter maar geleidelijk kunnen doorvoeren, passen de koeien zich hier wel op aan', verwacht de veehouder.

Leren van akkerbouw

Bij het zoeken naar mogelijkheden om in te spelen op veranderende regelgeving zullen vader en zoon Wientjes zeker ook in gesprek gaan met hun buurman. Daarbij denken de veehouders overigens niet alleen aan grond en gewas, maar ook aan kennis. 'We halen nu maximaal twaalf ton droge stof gras per jaar van een hectare. Maar er is vast meer mogelijk als we hier extra aandacht aan geven', kijkt Gerrit optimistisch vooruit. Ook wat dit betreft ziet hij de voordelen van samenwerking. 'De akkerbouwer is bewuster bezig met de bodem dan wij, bijvoorbeeld als het gaat om de opbouw en afbraak van organische stof en het roteren van gewassen', constateert de veehouder. 'En bij de bemesting gaat hij uit van de behoefte van het gewas, terwijl wij veel meer denken vanuit de bemestingsruimte', merkt hij. 'We kunnen daar nog wat van leren', denkt ook Rob. 'Het belang van samenwerking neemt dan ook alleen maar toe.'

