

Ambitieuze ondernemer op vergrijzend Spaans platteland



BEDRIJFSPROFIEL

eigenaar	Manuel Candamio Folgar
plaats	Outeiro de Cela
huidige aantal koeien	161
aantal hectare grond	62
melkproductie	11.612 kg per koe
totale melkproductie	1.870.000 kg 3,35% vet 3,27% eiwit
vervanging	29,2%
leeftijd bij afkalven	24,3 maanden
tussenkalf tijd	412 dagen
levensproductie	35.000 kg per koe
arbeidsinput	58 uur per koe
loonkosten	2,50 euro per uur



Het Spaanse melkveebedrijf van Manuel Candamio Folgar zit in een groeifase. Een nieuwe stal creëert ruimte voor meer dieren. Het voer voor die extra monden zal vooral van buitenaf komen. De veehouder wil wel extra grond verwerven, maar goede landbouwgrond is schaars in de kop van Spanje.

TEKST TIJMEN VAN ZESSEN



Manuel Candamio Folgar

De fonkelnieuwe stal van Manuel Candamio Folgar in Outeiro de Cela in het noordwesten van Spanje is bijna klaar. Het pand biedt straks ruimte aan 160 melkkoeien. De Spaanse veehouder is zichtbaar in zijn nopjes met het nieuwe onderkomen. De ruimte achter het voerhek is met vijf meter royaal en de boxen – straks gevuld met zand – zijn met 1,30 meter comfortabel breed.

Vergrijzing op het platteland

Welzijn voor mens en dier waren belangrijke uitgangspunten in het ontwerp. Het melken is plezieriger doordat de gehorige apparatuur is weggewerkt in een ondergrondse kamer. Manuel noemt het de 'subway'. Het onderhoud is eenvoudiger en het schoonmaken van de melkruimte is sneller klaar. 'Met de nieuwe faciliteiten wil ik kwalitatief beter werk kunnen bieden aan mijn medewerkers. De werkloosheid is hoog hier – zo'n twintig procent – en toch zijn er weinig mensen die op een boerderij willen werken', motiveert Manuel zijn keuzes.

Het probleem waar de Spaanse melkveehouder op doelt, is merkbaar in de directe omgeving. Het platteland van Galicië, in het noordwesten van Spanje, ontvolkt, jonge mensen trekken naar de stad. 'Mijn dochter is zestien jaar en in ons buurtschap van 51 mensen is ze de jongste. De gemiddelde leeftijd in ons dorp is 65 jaar, bij een inwonertal van 2000 mensen.' De beperkte beschikbaarheid aan jonge gekwalificeerde mensen roept de vraag op waarom de veehouder niet investeerde in robots. 'Ik heb daar wel over nagedacht. Maar de kosten voor onderhoud en het minder flexibel kunnen groeien weerhielden me van het investeren in een melkrobot. Bovendien vergt dat ook weer extra vaardigheden van het personeel', legt Manuel uit, die samen met vier medewerkers het werk rondzet.

De vergrijzing op het platteland heeft ook een voordeel. Twee buurmannen van Manuel gaan binnenkort met pensioen en de veehouder heeft goede hoop dat hij hun grond kan overnemen. Hij gebruikt nu al een deel van het land om mais op te telen. Voor



De ruimte achter het voerhek is met vijf meter royaal



De 'subway' vereenvoudigt het onderhoud aan de melkapparatuur

42 euro per ton koopt hij het gewas en brengt hij er mest op. Het voer is een welkome aanvulling op de ruwvoer-voorraad. Zelf beschikt Manuel over 62 hectare (pacht-) grond en dat is voor een melkproductie van 1.870.000 kilo per jaar niet toereikend. De uitbreiding van de veestapel naar in totaal 250 koeien (een deel van het vee blijft in de oude stal) en een verwachte melkproductie van 3.000.000 kilo zetten de voerpositie verder onder druk.

Focus in de stal

De hoge opbrengsten van de gewassen en het gunstige klimaat in Galicië – jaarlijks valt er gemiddeld 900 millimeter neerslag en de zon schijnt meer dan 2000 uren – geven Manuel wel een goede basis. Voordat hij mais zaait, wint hij doorgaans tweemaal een snede gras. Desalniettemin is zijn bedrijf kwetsbaar doordat het afhankelijk is van voeraankopen. Om zo veel mogelijk voer voor de melkkoeien te kunnen benutten laat hij het jongvee van zijn bedrijf elders opfokken. De vergoeding is met 2,45 euro per dier per dag fors, maar volgens Manuel is dat min of meer het bedrag dat hij zelf ook kwijt zou zijn. 'Het maakt ons werk bovendien overzichtelijk. Wij voeren en melken koeien. Je kunt niet alles goed doen.

Het landwerk zal de komende jaren ook steeds vaker een klus zijn voor de loonwerker.'

De focus op het werk in de stal betaalt zich uit in een puike melkproductie per koe. De veestapel is bij driemaal daags melken goed voor een productie van gemiddeld 11.612 kilo melk per koe per jaar. 'We laten niets aan het toeval over. Een gronddek op de kuil, elke dag een schone voergang en de koeien moeten ieder moment van de dag voer kunnen opnemen. Daarom werken we sinds twee jaar met een aanschuifrobot', vertelt Manuel.

Hij is ook kien op het oogstproces; het liefst laat de veehouder het ruwvoer zo kort als mogelijk hakselen. 'Dat geeft het beste mengresultaat en de hoogste opname van ruwvoer. Bij grof gehakseld ruwvoer lukt het de koe niet om het voer op te nemen dat ze nodig heeft voor deze melkproductie.' Het drogestofgehalte moet om dezelfde reden niet hoger zijn dan 32 procent.

Voeraankoop voortijdig vastleggen

De tussenkalftijd van de veestapel staat op 412 dagen en de vaarzen kalven af op een leeftijd van gemiddeld 24,3 maanden. Met 35.000 kilo melk per koe is de levensproductie niet uitzonderlijk hoog, mede door een middelmatig hoge uitval van de koeien (29%). Manuel legt uit dat hij geen voer en ruimte heeft om koeien af te mesten. Dit is een mogelijke oorzaak van de hogere uitval. Aan het comfort in de bestaande stal zal het niet liggen. Ook daar werkt de veehouder met zand in de ligboxen. 'Elke week ontvang ik een vracht zand, in totaal 28 ton. Dat kost me 340 euro, maar dat is het me waard.' Omgekeerd kost het anorganische beddingmateriaal hem net geen cent per kilo melk.

Het is slechts een bescheiden deel van het totale bedrag aan directe kosten. Die liggen met 18 euro per 100 kilo meetmelk (figuur 1) vlak boven het gemiddelde van EDF (European Dairy Farmers). Voerkosten vormen een voorname aandeel. Als het de komende jaren niet lukt om meer land te verwerven, zijn deze kosten een risico voor de onderneming, erkent Manuel. 'Ik zorg er altijd voor dat ik het voer dat ik kopen moet, van tevoren vastleg. Zo heb ik al mais gekocht tot en met december 2019. Hoe eerder je posities indekt, des te groter de kans dat je

Tabel 1 – Resultaten van het melkveebedrijf Candamio versus EDF Europa in euro's per 100 kg melk (bron: EDF)

	Candamio	EDF Europa	nadeel	voordeel
totaal opbrengsten	35,2	40,1	-4,8	
- waarvan melkopbrengst	31,7	33,4	-1,7	
totaal kosten	36,9	41,1		-4,2
- directe kosten	18	16,6	1,3	
- arbeidskosten	12,5	15		-2,5
- kosten gebouwen	2,6	4,7		-2,1
- kosten land	0,5	2,8		-2,3
- overige kosten	3,3	2	1,3	
familie-inkomen*	0,8	6,7	-5,9	
resultaat ondernemer*	-1,7	-1	-0,6	
break-even*	33,3	34,4		-1,1
vergoeding per gewerkt uur	9,4	15,5	-6,1	

*niet inbegrepen zijn inkomensvoetstukken uit de EU

Mestbassin of zandbak?

Zand en mest is op veel melkveebedrijven moeilijk te verwerken. Manuel Candamio Folgar werkt met een mestschuif om de met zand vermengde mest naar buiten te trekken. Het valt in een bassin dat voor drie maanden opslag heeft. Het zand bezinkt en als de opslag vol raakt, zuigt een mengmesttank de dunne fractie uit het bassin. De drab die achterblijft, wordt met loaders uit de opslag geschept. Een special ontworpen deur biedt toegang naar de opslag. Als het vloeistofniveau voldoende daalt, kan de gesealde deur open en is de weg vrij om de opslag uit te mesten.



het voer voor een lagere prijs kunt kopen. Voor ons is dat erg belangrijk, ik moet mijn risico managen.'

Scherp break-evenpunt

De melkprijs is daarnaast structureel lager dan elders in Europa. De melkprijs kwam in 2017 uit op 31,7 euro per 100 kilo meetmelk. Manuel levert de melk aan een fabriek die UTH-melk (langhoudbare melk) verkoopt. Het is een markt waar de melk vooral wordt uitbetaald op volume en niet of nauwelijks op gehalten. Daarmee zijn de lage gehalten op het bedrijf (3,35% vet en 3,27% eiwit) te verklaren. Maar Manuel denkt wel vooruit en ziet dit op lange termijn veranderen. Daarom gebruikt hij geen stieren meer die de gehalten fors verlagen. De hoge productie per koe resulteert uiteindelijk wel in een scherp break-evenpunt (tabel 1). Het verdunnen van de kosten over meer kilo's melk is op Spaanse bedrijven een populaire koers. Bij Manuel met succes: ondanks de hogere directe (voer)kosten, kon het bedrijf in 2017 uit de voeten met het uitbetaalde melkgeld. De melkveehouder 'wint' de concurrentie met zijn Europese collega's vooral dankzij scherpe kosten voor land en arbeid.

De vergoeding voor arbeid is met 12,5 euro per uur erg laag. Hoewel weinig jonge mensen aan de slag willen in de melkveehouderij, zijn de uurlonen relatief gezien bescheiden. Het bedrijf hoeft daarom op arbeid niet te bezuinigen en besteedt gemiddeld 58 uur per koe per jaar aan arbeid. Daarin zijn alle werkzaamheden meegenomen. De extra uren maken het mogelijk de productie per koe hoog te houden. Op Spaanse bedrijven is de arbeidsinzet doorgaans royaal vergeleken met Nederland.

Honger naar grond

De Spaanse grondprijzen variëren sterk per regio. Hoewel de honger naar grond aanzienlijk is, zijn weinig boeren bereid om er hoge prijzen voor neer te tellen. Voer aankopen is meestal goedkoper door de hoge bewerkingskosten van eigen voederwinning. Met name in Galicië ligt het land erg gefragmenteerd. Manuel ziet vooral mogelijkheden in samenwerking met de burens. 'Je moet jezelf kunnen aanpassen aan veranderende omstandigheden. Niet fixeren op één methode, maar veranderen als het nodig is.'

Een aanschuifrobot zorgt ervoor dat koeien elk moment voer kunnen opnemen



Koeien liggen comfortabel in het zand

