



# Eerst marge dan massa

Midden tussen de boomwallen van de Friese Wouden melkt de familie Broersma 320 koeien. Met goed op koeien en kosten passen groeiden de ondernemers van ruim vijf ton naar drie miljoen kilo melk. ‘Marge keer massa is kassa’, redeneert Kees Broersma. ‘Maar het begint met marge.’

TEKST WICHERT KOOPMAN

**V**an een stagiair kreeg hij de bijnaam ‘Kees kostprijs’. Kees Broersma kan er zelf hartelijk om lachen en is de eerste om te erkennen dat er in de kwinkslag een grote kern van waarheid schuilt. De melkveehouder uit het Friese Jistrum is boer, maar zodra om 5 uur ’s ochtends de wekker gaat, is hij zich er ook van bewust dat er die dag geld verdiend moet worden om het bedrijf te blijven ontwikkelen.

Broersma legde zijn denkwijze aan een leerling uit aan de hand van een voorbeeld. ‘Zou het je lukken om elke dag een tientje opzij te leggen?’, vroeg hij. Het antwoord was dat dat met een krantenwikkje wel haalbaar moest zijn. Waarop Broersma antwoordde: ‘Dan kun je morgen naar

de bank om 150.000 euro te lenen om te ondernemen.’ In de melkveehouderij is het volgens de Friese veehouder niet anders. ‘Het begint met iedere dag hard werken, goede resultaten draaien en niet meer geld uitgeven dan nodig. Daarmee zorg je voor de marge om te kunnen groeien’, legt hij uit. ‘Ons bedrijf heeft een behoorlijke omvang. Dat heeft zeker voordelen, want marge keer massa is kassa. Maar het begint wel met die marge. Als je die niet hebt, kan de omvang zich ook tegen je keren.’

## Investeren in productieruimte

Net voor de eeuwwisseling namen Kees en zijn vrouw Thea van de Meer de boerderij over van Kees’ vader. ‘Mijn

broer wilde ook boer worden en daarom werd het bedrijf gesplitst. Zo begonnen we met 50 hectare land, 517.000 kilo melkquotum en 65 koeien in een stal met 130 boxen', vertelt Broersma. De eerste jaren na de overname werd ieder verdiend tientje geïnvesteerd in melkquotum. Zo kwam er jaarlijks gemiddeld een ton productieruimte bij. Tot ruim negen ton melk runden Kees en Thea het bedrijf samen. 'Daarbij was ik ook altijd druk met klussen aan de gebouwen', geeft de veehouder aan. 'Door die hoge werkdruk kwam het saldo onder druk te staan en toen de gelegenheid zich voordeed, zijn we gaan samenwerken met mijn schoonvader. Hij bracht ruim twee ton melk en 23 hectare pachtgrond in en heeft tot zijn pensioen hier op het bedrijf het jongvee verzorgd. Zo konden we doorgroeien naar 1,5 miljoen kilo melk.' Inmiddels staat de teller op ruim 3 miljoen kilo melk en gaan er twee keer per dag zo'n 280 koeien door de 2x15 zij-aan-zijmelkstal. Het werk wordt rondgezet met het eigen gezin en de hulp van vaste medewerker Gertjaap voor 37 uur per week en zzp'er Erwin voor ongeveer 30 uur per week. De laatste uitbreiding in gebouwen dateert uit 2015, toen een stal met 125 boxen voor melkgevende en droge koeien werd gebouwd. 'Om deze op volle capaciteit te benutten hebben we direct na 2 juli 2015 voor 36 gve's aan fosfaatrechten gekocht. De prijs was nog relatief laag en we hadden de bank er niet bij nodig', verklaart Broersma.

### Grondgebondenheid uitgangspunt

De familie Broersma heeft nu in totaal 210 hectare grond in gebruik, waarvan 70 hectare wordt gepacht. Daarvan is 36 hectare gereserveerd voor de teelt van mais en 30 hectare is natuurgebied. De



## BEDRIJFSPROFIEL

gezin	<b>Kees (50) en Thea (51) Broersma-van de Meer,</b>
kinderen	<b>Cor, Rinse, Sietse en Alyne</b>
arbeid	<b>gezin met één vaste medewerker (37 uur) en één zzp'er (30 uur)</b>
aantal melk- en kalfkoeien	<b>320</b>
aantal stuks jongvee	<b>220</b>
rollend jaargemiddelde grondgebruik	<b>10.000 kg melk met 4,40% vet en 3,56% eiwit</b> <b>210 hectare waarvan 36 hectare mais</b> <b>en 30 hectare natuur, rest grasland</b>

rest is grasland. De jongveebezetting is ruim met zo'n 220 stuks. 'Zo blijven we flexibel in de ontwikkeling van het bedrijf. Bovendien hebben we grond genoeg en de mindere kwaliteit voer moet ook op', verklaart de veehouder deze strategie. 'De gedwongen afvoer is zo'n twintig procent en daarmee blijft er ieder jaar een flink koppel vaarzen en koeien over voor de verkoop. En dat levert – zeker met de prijzen voor gebruiksvee van dit moment – een mooie post omzet en aanwas op', vult hij aan.

Broersma benadrukt het belang van een goede balans tussen oppervlakte grond en dieren. 'Vanuit deze visie hebben wij het bedrijf ook altijd ontwikkeld. En hoe-

*De koeien worden gemolken in een 2 x 15 zij-aan-zijmelkstal die eenvoudig kan worden uitgebreid naar 2 x 20*





▲  
Om meer  
robuustheid in de  
koeien te fokken  
worden scherpe  
holsteins gekruist  
met fleckvieh

wel ik een echte liberaal ben, vind ik dat we in de Nederlandse melkveehouderij veel harder zouden moeten sturen op grondgebondenheid. Als we grondgebonden waren blijven produceren, hadden we veel problemen kunnen voorkomen', moet hem van het hart.

### Grootschalig in kleinschalig landschap

De familie Broersma boert aan een klein slingerweggetje net buiten het dorpje Jistrum, midden in de Friese Wouden. Boomwallen en elzensingels omzomen percelen van hooguit een paar hectare. Dit kleinschalige landschap lijkt niet de meest logische plaats om grootschalig te boeren. 'Als boer kan ik verlekkerd kijken naar de grote, strakke percelen in de polder', bekent Boersma. 'Maar als we dan weer thuiskomen, beseffen we weer dat we "Waldpyken" zijn. In dit landschap voelen we ons thuis.' Zo werkt Thea parttime voor het regionale collectief voor natuur- en landschapsbeheer. 'De nadelen van boeren in dit gebied kun je ook zien als een voordeel', geeft de ondernemer aan en bekijkt het daarmee van een andere kant. 'Nieuwe bedrijven vestigen zich hier niet en het aantal bedrijven zonder opvolger is relatief groot. Dit betekent dat er regelmatig grond vrijkomt. De minder gunstige verkaveling en matige kwaliteit vertalen zich in lagere prijzen', relativeert hij.

De 70 hectare grasland rondom de boerderij bestaat uit talloze met houtwallen omgeven percelen van maximaal 2 hectare groot. 'Voer winnen is op deze stukjes inefficiënt. Maar beweiden gaat prima', geeft Broersma aan. 'En dat past heel goed in onze bedrijfsvoering. We hebben echt een passie voor weiden, al is dat met een koppel van deze omvang best een uitdaging.'

### 25 kilometer houtwal

In overleg met de gemeente is voor de boerderij een landschapsplan gemaakt. Daarbij is ook rekening gehouden met efficiënt werken. 'Ik heb de verantwoordelijk ambtenaar voorgerekend wat mais en gras hakselen kost per minuut en hoeveel financieel nadeel we hebben van een slechte ontsluiting van percelen. Met een lach heb ik ver-

klaard dat ik geen zin heb om voor niks te werken voor een landschap waar iedereen van profiteert', vertelt Broersma. 'Dat snapte hij heel goed.'

De veehouders hebben op het bedrijf in totaal 25 kilometer houtwallen en elzensingels die door hen zelf worden onderhouden. 'Dat is veel werk', erkent Broersma. 'Maar het levert ook een beheersvergoeding op.' Daarnaast beheren de melkveehouders 30 hectare natuurgebied. Hier van is de helft particulier natuurbeheer ('een leuk verdienmodel') en de andere helft pacht van Staatsbosbeheer. Het beheer is gericht op (weide)vogels. De veehouders werken hierbij nauw samen met vrijwillige vogelwachters. 'Ik ben er trots op dat we ook echt resultaat boeken', geeft Broersma aan. 'Alleen met de grutto wil het nog niet zo lukken. En als we dan een keer een nest hebben, wordt het leeggeroofd door de kraaien', verzucht hij.

### Voermengwagen te duur

In de schuren aan de Ieswei is goed zichtbaar dat Broersma er een lagekostenstrategie op na houdt. De ondernemer vindt het belangrijk dat erf en gebouwen er strak bij liggen, maar met dure mechanisatie heeft hij weinig op. 'We hebben drie relatief kleine en oudere schudders, die samen minder kosten dan één grote nieuwe. Zo beschikken we tegen lage kosten toch over veel schudcapaciteit', geeft hij als voorbeeld.

Een regelmatig punt van discussie aan de keukentafel is de aanschaf van een voermengwagen. De jongere generatie ziet er wel wat in, maar vader moet er niets van hebben. 'Die verdient je nooit terug met een hogere productie', is zijn redenering. De koeien krijgen nu graskuil met een blokkendoseerwagen en maiskuil en maïsgluten met een vijzelbakje en dat bevat hem prima.

Een mengsel van soja en raap wordt met de hand vanuit een kruiwagen voor het voerhek verdeeld. In de melkstal en in voerstations krijgen de koeien aanvullend krachtvoer. Daarnaast wordt natuurhooi als structuurbron verstrekt. Op dit relatief eenvoudige rantsoen reiken de koeien tot een rollend jaargemiddelde van zo'n 10.000 kg melk met 4,40% vet en 3,56% eiwit.

'We zijn scherp op de technische resultaten, want die zijn de basis voor een lage kostprijs', benadrukt de ondernemer. 'Zo hechten we veel waarde aan een probleemloze opstart van de verse koeien en hiervoor hebben we geïnvesteerd in een krachtvoerstation voor de close-upgroep. En ook op de opfok van de kalveren zijn we fanatiek', geeft hij een aantal voorbeelden.

Een hoge benutting van eiwit uit gras is bij de samenstelling van het rantsoen een belangrijk uitgangspunt. Het soja-raapmengsel is daarbij het stuur. 'Door daarvan meer of minder te voeren proberen we het ureumgehalte op twintig te houden', legt Broersma uit. 'Dit is het afgelopen jaar goed gelukt. We zien dat ook terug in een laag stikstofbodemoverschot. Uit metingen blijkt dat het nitraatgehalte in het grondwater gemiddeld op 16 ligt.'

### Relatief gemakkelijk PlanetProof

Tot voor kort zag Broersma geen meerwaarde in de aanschaf van koeborstels. Toch draaien er nu meerdere in de stal. 'Het was een van de weinige aanpassingen die we nog moesten doen om te voldoen aan de eisen voor het keurmerk "On the way to PlanetProof"', verklaart hij. 'Dat we melk mogen leveren voor deze melkstroom voelt als maatschappelijke waardering. En, laten we

# Drie cent lagere break-even-melkprijs dan EDF-collega's

Kees Broersma is lid van de European Dairy Farmers (EDF), een club van melkveehouders uit heel Europa, die met elkaar kennis, ervaring en ideeën uitwisselen. Daarbij speelt bedrijfseconomie een belangrijke rol. In de tabel zijn de cijfers van het bedrijf van

de familie Broersma vergeleken met die van alle Nederlandse EDF-bedrijven. Ten opzichte van het groeps gemiddelde realiseert Broersma ruim 3 euro per kilo melk lagere bedrijfskosten bij ongeveer gelijke opbrengsten. De break-even-melkprijs ligt

op het Friese bedrijf op 33,8 cent, terwijl dat voor de gemiddelde Nederlandse EDF-bedrijven op 36,8 cent ligt. Bij deze melkprijs zijn alle kosten betaald, dat wil zeggen inclusief een vergoeding voor eigen arbeid en kapitaal.

Tabel 1 – Bedrijfseconomische cijfers boekjaar 2018-2019 van familie Broersma in vergelijking met gemiddelde Nederlandse EDF-bedrijven in euro's per 100 kilo melk (bron: Rick Hoksbergen, Alfa Accountants en Adviseurs)

	Broersma	gem. EDF Nederland		Broersma	gem. EDF Nederland
<b>totale inkomsten</b>	<b>43,7</b>	<b>44,0</b>	meststoffen	0,5	0,7
verkoop melk	39,5	38,9	gewasbescherming	0,0	0,1
verkoop vee	2,8	3,3	andere directe ruwvoerkosten	0,6	0,5
directe steun/premies/btw-balans	1,2	0,3	<b>bewerkingskosten (inclusief eigen arbeid)</b>	<b>12,1</b>	<b>15,3</b>
andere inkomsten	0,2	1,5	<b>totale gebouwkosten</b>	<b>6,4</b>	<b>6,2</b>
<b>totale kosten</b>	<b>39,9</b>	<b>44,1</b>	<b>landkosten</b>	<b>5,0</b>	<b>4,7</b>
<b>totale directe kosten</b>	<b>15,0</b>	<b>15,5</b>	<b>andere kosten</b>	<b>1,3</b>	<b>2,4</b>
aankoop dieren	0,0	0,4	<b>rente (berekend en betaald)</b>	<b>8,5</b>	<b>11,2</b>
externe jongveeopfok	0,0	0,6	<b>afschrijvingen</b>	<b>4,3</b>	<b>4,0</b>
fokkerijkosten	0,6	0,6	<b>bedrijfsuitgaven (excl. rente, aflossing en privé)</b>	<b>27,0</b>	<b>29,0</b>
diergezondheidskosten	0,6	1,0			
aankoop voer	11,4	10,0	<b>betalingsrechten</b>	<b>1,8</b>	<b>2,3</b>
andere directe dierkosten	0,9	1,1			
zaaigoed	0,4	0,3	<b>break-even-melkprijs (incl. ber. rente en arbeid)</b>	<b>33,8</b>	<b>36,8</b>

eerlijk zijn, twee cent extra per kilo levert bij de omvang van ons bedrijf een mooi bedrag op.' De extra centen melkgeld meenemen in begrotingen doet Broersma niet. 'Daarvoor is het systeem van veranderende eisen te onzeker.'

Binnenkort wordt een groot deel van de daken van het bedrijf voorzien van in totaal 1700 zonnepanelen. 'Deze investering helpt ons om de CO<sub>2</sub>-voetafdruk per kilo melk – een van de onderdelen van de PlanetProof-certificering – te verlagen. En de zonnepanelen dragen lekker bij aan de kasstroom. De jaarlijkse rente- en aflossingsverplichtingen zijn lager dan de kostenbesparing die we hiermee realiseren', rekt Broersma voor.

## Financiering terug bij af

Een belangrijke drijfveer voor hun groeistrategie is dat ze voor hun kinderen de mogelijkheid open willen houden om boer te worden. Hun oudste zoon Cor (22) heeft de keus al gemaakt. Met meerdere jaren werkervaring in het oosten van Duitsland start hij binnenkort op een aangekocht bedrijf met 130 koeien op 76 hectare (waarvan 24 hectare pacht) net over de Groningse grens. 'We hebben dit goed draaiende bedrijf "going concern", dus met koeien, machines en alles erop en eraan, overgenomen', vertelt Broersma. 'Vanaf de dag dat we eigenaar zijn, komt er melk in de tank en geld op de rekening.' 'Met de aankoop van dit bedrijf verdubbelt onze financiering en daarmee zijn we – als je kijkt naar financieringslasten per kilo melk – weer terug bij af', geeft hij openhartig aan. 'Maar dat dwingt ons om scherp aan

de wind te zeilen', relativeert hij. 'Wat dat is? Iedere dag hard werken en goed op de koeien en de kosten passen.' Daarbij moet Broersma regelmatig denken aan de opmerking van de leerling die hij de essentie van ondernemen had uitgelegd aan de hand van het tientje uit de krantenwijk. Toen er die dag iets stuk ging op de boerderij, riep hij ad rem: 'Kees, daar gaat voor vandaag je tientje ...' |



## Arbeidsgemak rondom afkalven

Kees Broersma heeft bij de bouw van een nieuwe koeienstal en kalverenafdeling goed nagedacht over werkgemak en ventilatie. Fotograaf Mark Pasveer legde de oplossingen met zijn camera vast.

► Fotoserie op [veeteelt.nl](http://veeteelt.nl)