

Kiezen voor rust om creatief te optimaliseren



Huurgrond op grote afstand is afgestoten, de volledige teelt van voedergewassen overgedragen aan een loonwerker en een van de medewerkers wordt opgeleid tot herdmanager. In Denemarken leerde de familie Cornelissen keuzes maken. Het geeft de ondernemers ruimte om creatief te blijven denken.

TEKST WICHERT KOOPMAN

In Denemarken vond de nu 29-jarige René Cornelissen acht jaar geleden de ruimte die hij in Nederland miste om te ondernemen. Zijn ouders Marcel en Rian hadden in het Brabantse Moerdijk een bedrijf met 75 melkkoeien op 55 hectare land. Het bedrijf was goed op orde, maar lag ingeklemd tussen snelweg A16 en het traject van de hogesnelheidslijn. Dit zag de jonge boer als een belangrijke belemmering voor de toekomst. Hij leerde Denemarken kennen door een buitenlandstage voor zijn opleiding aan de middelbare landbouwschool. ‘Ook daarna ben ik in vakantieperiodes regelmatig naar Denemarken gegaan om op melkveebedrijven werkervaring op te doen’, vertelt René in een typisch Deense woning op een royaal en tot in de puntjes verzorgd erf. Toen de jonge veehouder na het behalen van zijn diploma een jaar op het schiereiland Jutland ging

werken, kwam hij terecht op ‘Bølkhøj’, het bedrijf waarvan de familie Cornelissen nu eigenaar is. Het was 2014 en crisis in de Deense melkveehouderij. Veel bedrijven kwamen in de problemen door een combinatie van hoge financieringslasten en dalende grondprijzen. Een groot aantal bedrijven werd verkocht of overgenomen door banken in afwachting van betere tijden.

Vliegende start in bedrijfsontwikkeling

‘Ook dit bedrijf was eigendom van de bank en werd gerund door het personeel van de vorige eigenaar’, vertelt René. ‘Toen de bedrijfsleider te kennen gaf weg te willen, kreeg ik het aanbod om het bedrijf over te nemen. Mijn ouders en ik zagen een kans en besloten het bedrijf in Nederland te verkopen om hier verder te boeren.’ Bij de sleuteloverdracht in juni 2014 werden op Bølkhøj



BEDRIJFSPROFIEL

naam	Bølkhøj
eigenaren	Marcel (56), Rian (53) en René (29) Cornelissen
veestapel	715 melk- en kalfkoeien, 460 stuks jongvee (vanaf drie maanden op tweede locatie)
rollend jaargem.	12.548 kg EKM (voor energie gecorrigeerde melk), 4,06% vet, 3,48% eiwit
levensprod. afgevoerde koeien	44.373 kg EKM
vervanging	25 procent
grond	500 ha (120 ha eigendom en 380 ha huur)
bouwplan	80 ha gras, 350 ha mais (waarvan 100 ha voor ccm) en 70 ha gerst/rogge



380 koeien gemolken en op een tweede locatie stond het grootste deel van de 450 stuks jongvee. 'De melkproductie was met 9500 kg EMK, voor energie gecorrigeerde melk, eigenlijk best goed. Maar er werd gemiddeld wel 12 kg krachtvoer per koe gevoerd. En het vervangingspercentage was 45 procent', duidt de melkveehouder de situatie waarin hij van start ging. In het eerste jaar lukte het om de krachtvoergif drastisch te verlagen en tegelijkertijd de productie op peil te houden. Ook het vervangingspercentage ging stap voor stap naar beneden en ligt nu op circa 25 procent.

Tegelijkertijd maakte de bedrijfsontwikkeling een vliegende start. De stal stond vol en de koeien werden gemolken in een verouderde 2x8-melkstal. 'Daarom hadden we bij de aankoop van het bedrijf al rekening gehouden met de bouw van een stal met 150 ligboxen en een nieuw melkgebouw met een ruime melkstal, wacht- en separatuurruimte en strohokken voor 60 koeien. De bouwplannen moesten voor het eind van het jaar helemaal rond zijn, anders zou de milieuvergunning vervallen', vertelt René over de druk van de eerste maanden.

Door de uitbreiding kon de veestapel geleidelijk groeien tot de huidige omvang van 715 melk- en kalfkoeien. Er werd een koppel van 60 koeien gekocht, maar verder is de verdubbeling met eigen jongvee gerealiseerd.

Bij het bedrijf Bølkhøj hoorde aanvankelijk 120 hectare eigen grond en daarnaast werd nog 450 hectare gehuurd, deels op grote afstand. 'Sommige percelen wisten we in het begin amper te vinden. Gelukkig was onze loonwer-

ker erg behulpzaam', herinnert René zich de hectische eerste maanden. Overigens besloot hij al vrij snel om de huurgrond die ver van huis lag, af te stoten. 'Dat gaf direct meer rust', stelt hij vast.

Loonwerker vult bouwplan in

Nu heeft de familie Cornelissen nog circa 500 hectare grond in gebruik die wordt benut voor de teelt van gras, mais en granen. 'Tot vorig jaar deden we veel landwerk in eigen beheer. Om meer rust in de bedrijfsvoering te krijgen hebben we vorig jaar echter besloten het machinepark af te stoten en de hele voederteelt en voederwinning uit te besteden', vertelt René. Om verzekerd te zijn van voldoende ruwvoer van goede kwaliteit heeft de ondernemer een vijfjarig contract afgesloten met zijn vaste loonwerker. 'Hij maakt een gezamenlijk bouwplan voor onze grond en zijn eigen grond en draagt de volledige verantwoordelijkheid voor de teelt. De voederwinning plannen we in overleg.' Voor de verrekening van kosten en opbrengsten hebben ze een vaste verdeelsleutel afgesproken. De opbrengst en kwaliteit van de gewassen zijn hiervoor de basis. 'Bij de oogst gaat iedere krachtvoer over de weegbrug, zodat we precies weten wat er van het land komt. En om de voederwaarde te bepalen worden de kuilen bemonsterd. Hierdoor heeft de loonwerker ook een financieel belang bij de kwaliteit van het inkuilen', verklaart hij.

De familie Cornelissen betaalt de loonwerker iedere maand een vast bedrag. Aan het eind van het jaar wordt



De koeien worden twee keer daags gemolken in een 2x24 stands zij-aan-zijmelkstal met snelwisselsysteem



De gerst en rogge in het rantsoen zijn afkomstig van eigen land en van land van de vaste loonwerker

de balans opgemaakt en volgt eventueel een nabetaling. ‘Zo hebben we minder schommelingen in de liquiditeit van het bedrijf en daar is onze bank ook blij mee’, merkt René.

De nieuwe manier van werken heeft volgens de ondernemer meer voordelen. ‘Door de teelt en voederwinning uit te besteden kunnen wij ons concentreren op het vee en het strategisch management van het bedrijf. En door afspraken te maken voor de lange termijn weten we waar we aan toe zijn. Dat geldt overigens ook voor onze loonwerker, die op basis van de afspraken kan investeren in machines en personeel.’

Naast machines voor voeren en stalwerk heeft de familie Cornelissen alleen nog zeven beregeningsinstallaties.

Maar ook deze worden nu aangestuurd door een medewerker van het loonbedrijf, die er een dagtaak aan heeft om vijftien installaties – inclusief die van de loonwerker – draaiende te houden. ‘Beregenen is hier eigenlijk standaard. We beginnen in het voorjaar in het gras en in de loop van de zomer verhuizen we naar de mais. Niet beregenen is eigenlijk geen optie. Dat kost veel voederwaarde en dat telt hard door in het voersaldo’, legt René uit. ‘In Nederland gingen we beregenen als het droog werd, maar dan ben je eigenlijk altijd te laat.’

Wekelijks twee vrachtwagens voederbieten

De melkkoeien op het Deense bedrijf krijgen volledig tmr met als basis 10 kg droge stof snijmais en 4,2 kg

Voorheen droegen de koeien halssensoren, maar deze zijn vervangen door maagbolussen die onder andere lichaamstemperatuur, herkauwactiviteit en wateropname meten en op basis hiervan onder andere attenties voor tocht en afkalven geven





De droge koeien hebben tussen de twee stallen een buitenuitloop met een zandbodem



De kalveren worden na een aantal dagen individuele huisvesting in duo's gehouden

droge stof graskuil, aangevuld met 1 kg ccm, 0,8 kg van een mengsel van ingekuilde voederbieten en pulp en circa 8 kg van een zelf samengestelde en op de kwaliteit van het ruwvoer aangepaste premix van soja- en raapzaadschilfers, gerst, rogge, beschermd vet en mineralen. Voor de nieuwmelkte koeien wordt dit basisrantsoen aangevuld met hooi en maisgluten. Vader Marcel is de vaste voermeester die zorgt voor het zorgvuldig mengen en voeren van alle dieren. Moeder Rian is verantwoordelijk voor de opfok van de kalveren. De voederbieten zijn sinds een aantal jaren een vast onderdeel van het rantsoen. 'In 2018 hadden we een overschot aan graskuil en besloten we 42 hectare grasland te scheuren om te experimenteren met de teelt van bieten. Het voeren van de bieten, met name het positieve effect op het vetpercentage, beviel ons zo goed dat we hier sindsdien mee zijn doorgegaan', vertelt René. Het gewas wordt niet meer in eigen beheer geteeld, maar door een akkerbouwer die ook beschikt over een wasinstallatie. 'In de periode tussen oktober en februari levert hij wekelijks twee vrachtwagens bieten. Deze zijn schoon en vrij van stenen en zo hebben we er weinig extra werk aan', legt de veehouder uit. Om ook na de winter bieten te kunnen blijven voeren wordt een deel direct na het rooien ingekuild, gemengd met droge pulp.

Buitenstander denkt mee over strategie

De strategie van het bedrijf denkt de familie Cornelissen de laatste jaren niet meer alleen uit. Vier keer per jaar zit René aan tafel met een 'raad van advies' die met hem meedenkt over de strategische ontwikkeling. Naast zijn boekhouder, voeradviseur en verzekeringsmakelaar zit er in deze raad een onafhankelijk adviseur van buiten de landbouw. 'Hij denkt totaal anders dan ik en dat zorgt voor stevige discussies. Meestal loop ik na de vergadering eerst inwendig een tijdje te schelden op zijn ideeën. Maar als dat wat gezakt is en ik er beter over na ga denken, kom ik soms toch tot de conclusie dat er best wat in zit. Zo iemand van buiten de sector denkt buiten de gebaande paden en dat brengt mij ook weer op frisse, nieuwe gedachten die het bedrijf verder helpen', ervaart René.

Na acht hectische jaren komt er langzaam maar zeker wat meer rust op erve Bølkhøj, al is dat relatief. Zo leggen op het moment dat Veeteelt op bezoek is monteurs de laatste hand aan de installatie van een zandscheider.

Deze gaat zand uit de ligboxen en mest van elkaar scheiden. Zo kan het zand opnieuw worden gebruikt en alle mest worden geleverd aan een vergistingsinstallatie. In een filmpje – te bekijken door het scannen van de QR-code onder aan deze pagina – legt René de gedachte achter deze investering uit.

'Voorlopig moeten we eerst maar eens verder optimaliseren en de financieringslast zien te verlagen. Daarnaast zou wat meer grond in eigendom ons nog wel passen en ook de bedrijfsovername komt er een keer aan', duiden vader en zoon Cornelissen de plannen voor de komende jaren. Maar in zijn achterhoofd denkt de jonge ondernemer ook al weer een stap verder. 'We zijn nu bezig om een van de medewerkers op te leiden tot herdmanager, zodat hij mij kan ontlasten en vervangen', vertelt hij. 'Als we meer koeien willen melken, zullen we anders moeten gaan werken. De afgelopen zware jaren hebben me geleerd dat er een grens is aan hard werken. En dat rust in mijn hoofd helpt om betere bedrijfsbeslissingen te nemen.' |



Extra foto's en video online

Meer beelden van de familie Cornelissen zijn te vinden op de website van Veeteelt. Hier is ook een filmpje te zien waarin René Cornelissen uitlegt waarom hij heeft gekozen voor zand in de boxen en nu investeert in een zandscheider. Scan de QR-code om dit filmpje te bekijken.



▶ Foto's en video op veeteelt.nl