

Het hoogste bestuurlijke orgaan van Coöperatie CRV is de ledenraad van 87 veehouders. Namens de ledenraad houdt de raad van commissarissen (RvC) toezicht op het beleid van de CRV Holding BV. In de RvC zitten zeven veehouders en drie commissarissen van buiten de sector. Wie zijn zij en wat is hun visie? In een serie in Veeteelt stellen ze zich voor.

Gert-Jan Verploeg
Johan Wouterse (extern)
Wietse Duursma
Etienne Cosyns (extern)
Peter Schrijver

Freek Rijna (extern)
Luc Reijnders
Tineke Vermeulen-Rehorst
Wanda Verdonck
Jochem van der Starre

Tellen als accountant, denken als boerin

Omdat ze gelooft in de kracht van coöperatief ondernemen, zet Tineke Vermeulen zich in voor CRV. Haar financiële achtergrond helpt bij het bestuurswerk. Maar uiteindelijk draait het in de coöperatie volgens haar om meer dan zakelijke afwegingen. Net als thuis op de boerderij.

TEKST WICHERT KOOPMAN

naam **Tineke Vermeulen-Rehorst**
woonplaats **Berkenwoude**
leeftijd **34**
gezin **getrouwd met Dennis (35), 2 dochters (8) en (6)**
opleiding **studie Economie en Recht en Registeraccountant**
carrière **accountant bij PWC en KMPG, nu (als interimmer) businesscontroller bij Hoogvliet Supermarkten**
bedrijf **samen met Dennis en met hulp van ouders en schoonouders 100 melkkoeien 60 stuks jongvee, 10 Belgisch-witblauwkruisingen op 50 ha**
bestuursfuncties **lid hoofdbestuur en raad van commissarissen CRV sinds 2022, lid raad van toezicht Krimpenerwaardcollege, lid gebiedscommissie NPLG Krimpenerwaard**
vorige bestuursfuncties (o.a.) **lid ledenraad FrieslandCampina, bestuurslid AJK Krimpenerwaard**

‘**E**igenlijk is het best gek’, stelt Tineke Vermeulen vast. ‘Als accountant ben ik gewend om beslissingen te baseren op een gedegen cijfermatige onderbouwing. Maar als het aankomt op beslissingen op de boerderij, dan gelden andere criteria. Dan hebben we met elkaar allang besloten wat we willen en moeten we alleen nog even rekenen hoe we het gaan betalen.’ Zo ongeveer ging het ook in 2014, toen een stoppende collega aan de Achterbroek in Berkenwoude zijn bedrijf met veertig koeien te koop aanbood. ‘Met mijn ouders woonden wij op een melkveebedrijf met 200 koeien, hier een paar kilometer verderop. Als kind was ik al graag in de polder en hielp ik thuis mee op de boerderij. En mijn man Dennis is niet van boerenafkomst, maar hij wilde wel graag boer worden’, vertelt de boerin negen jaar later in de keuken van de vooroorlogse boerderij.

Gestart in 2014

Het jaar 2014 leek – net voor het einde van de melkquotering – een gunstig moment om te starten. Een fosfaatwet gebaseerd op een ongunstige peildatum was echter niet voorzien. Inmiddels lopen er op het bedrijf toch zo’n honderd melkkoeien, is de stal op een creatieve manier relatief goedkoop uitgebreid en maken de ondernemers voorzichtig plannen voor volgende stappen in de bedrijfsontwikkeling, zoals de aanleg van sleufsilos en, wie weet, een omschakeling naar automatisch melken.

Een bescheiden derde tak, naast de melkveehouderij en agrarisch natuurbeheer, is de directe verkoop van vlees. Zo worden er op jaarbasis vier Belgisch witblauwe kruisingssoss en -vaarzen geslacht en afgezet naar een vaste klantenkring. ‘Eigenlijk is dit een beetje uit de hand gelopen’, vertelt Tineke. ‘We wilden zelf goed vlees in de diepvries. Maar een heel dier was voor ons te veel. Toen zijn we er afnemers bij gaan zoeken ...’

‘Als we wat meer tijd hadden, zouden we met deze vleesverkoop veel meer kunnen doen’, ziet de boerin. ‘We zitten hemelsbreed maar 6 kilometer van Gouda en 15 kilometer van Rotterdam. Consumenten genoeg dus. En directe verkoop is een mooie manier om hen te betrekken bij de productie van voedsel in de polder vlak bij hun woonplaats. Het is toch te gek dat er massaal vlees uit Ierland en Zuid-Amerika wordt geïmporteerd, terwijl we hier prima kwaliteitsvlees kunnen produceren?’

Extra inkomen helpt boerderij

Hoewel ook Tinekes werkdag altijd om 5.00 uur ’s ochtends in de stal begint, is ze vier lange dagen per week van huis voor haar werk als interim businesscontroller, op dit moment voor Hoogvliet Supermarkten. ‘Zo doen we het al die jaren al. Mijn werk buiten de deur levert een mooi extra inkomen op, wat ons helpt om de boerderij te ontwikkelen. Maar dat ik vier dagen weg ben, vraagt ook veel van het gezin’, belicht de ondernemer de



Tineke Vermeulen:
‘Ik geloof in de kracht van de coöperatie om boerengeld in de sector te houden’

schaduwzijde. ‘Gelukkig springen onze ouders, schoonouders en oproepkrachten volop bij. Zonder hun steun zouden we dit nooit zo kunnen doen’, benadrukt ze. Vanuit betrokkenheid bij de sector en haar geboortestreek De Krimpenerwaard zat Tineke al jong in diverse besturen. Zo was ze actief binnen de plaatselijke AJK en diende ze FrieslandCampina in de ledenraad. Ook vertegenwoordigt ze de agrarische sector in een regionale regiegroep rondom de aanpak van bodemdaling. En toen deze zomer de Krimpenerwaard specifiek in het nieuws was, ontstond in de melkput spontaan het idee om voor het plaatselijke gemeentehuis een kinderprotest tegen het stikstofbeleid te organiseren. Een paar telefoontjes en appjes later waren er 150 deelnemers.

Wereldspeler op ieder erf

Het was ergens in deze periode dat ze de vacature voor lid van het hoofdbestuur van CRV voorbij zag komen. ‘Die prikkelde mijn nieuwsgierigheid. Mijn vader gebruikte altijd al stieren van CRV. En in de tijd dat Dennis geveld was door een hernia en ik net bevallen van onze tweede dochter, heb ik het plaatselijke ki-team leren kennen als zeer betrokken en behulpzaam’, vertelt Tineke. ‘Dat is volgens mij de kracht van CRV. Aan de ene kant is de organisatie een wereldspeler in de fokkerij, aan de andere kant is de coöperatie aanwezig op zowat ieder boerenerf in Nederland en Vlaanderen.’ ‘Sterke boerencoöperaties zijn van groot belang voor de toekomst van de landbouw’, stelt de boerin. ‘Ik geloof in de kracht van de coöperatieve ondernemingsvorm om boerengeld in boerenhanden te houden. Zo voorkomen we dat kapitaal uit de sector verdwijnt’, legt ze uit. Waar Tineke vorig jaar nog als boerin in de zaal zat bij de ledenbijeenkomst in haar regio, staat ze binnenkort als hoofdbestuurder de leden te woord. ‘Ik kijk er echt naar uit om met veehouders in gesprek te gaan, bijvoorbeeld om te horen welke verwachtingen zij hebben van CRV. Dat neem ik mee in discussies in het hoofdbestuur’, vertelt ze. ‘De afstand tussen de polder en het CRV-hoofdkantoor kan soms best groot zijn. Contact met de leden is van groot belang om wederzijdse verwachtingen duidelijk uit te spreken.’

Lidmaatschap is ook verantwoordelijkheid

Het lidmaatschap van de coöperatie schept volgens haar namelijk ook verplichtingen. Ze kan het bijvoorbeeld maar lastig begrijpen als collega’s die lid zijn van CRV, op grote schaal zaken doen met niet-coöperatieve concurrenten. ‘Want hoe goed deze concurrenten ook de boerentaal spreken, uiteindelijk gaat het hen niet om het boerenbelang, maar om hun eigen winst.’ ‘We zijn met 21.000 leden gezamenlijk verantwoordelijk voor de toekomst van CRV’, benadrukt Tineke. ‘Als ieder lid zijn verantwoordelijkheid neemt, maakt dat voor de organisatie een wereld van verschil. En dan maakt het niet uit of je een groot bedrijf hebt of een klein bedrijf, of je melkvee houdt of vleesvee. Ieder lid telt’, vindt de bestuurder. ‘Ja, mijn financiële achtergrond neem ik zeker mee in het bestuurswerk. Natuurlijk zal CRV zakelijk bestuurd moeten worden. Maar de kracht van de coöperatie is ook dat je gezamenlijk durft te investeren in de toekomst, ook als je niet precies weet hoe die eruit ziet. Wat dat betreft heeft het bestuurswerk inderdaad overeenkomsten met het leiden van een boerderij.’ |



Vlnr: Tijs Vinken, André Lemmens, Marjo Lemmens-Smeets, Bert Lemmens en Anky Dezaire

Een vlotte start met robotmelken voor Familie Lemmens

Sinds begin vorig jaar worden de koeien van de familie Lemmens dagelijks automatisch gemolken. Met behulp van de robotdealer en ForFarmers-robot specialist Tijs Vinken maakten de veehouders een goed plan. Nu blikken ze terug op een vlotte start met goede resultaten: Vergeleken met een jaar geleden is het rollend jaargemiddelde al met 375 kilo per koe gestegen tot ruim 10.630 kilo, met stabiele gehalten.

Het bedrijf van de familie Lemmens in het Limburgse Schimmert is om een aantal redenen bijzonder: de ligging tegen de bebouwde kom, de Limburgse carréhoeve en de boerderijwinkel zijn niet standaard. De authentieke uitstraling aan de voorkant staat in contrast met de situatie achter op het erf: daar staat een modern bedrijf met sinds vorig jaar een automatisch melksysteem helemaal geïntegreerd in de bestaande situatie. De plannen waren al enkele jaren oud; het melken met de 2 x 4 visgraat duurde zo'n 2 tot 2,5 uur per melkbeurt en uitbreiden was niet mogelijk. "Automatisch melken was daarom de beste optie", vertelt vader André. Maar er was ook uitbreiding van het aantal boxen nodig. Het aanvragen van de vergunningen heeft lang geduurd. Inmiddels is alles gerealiseerd: in een aangebouwd stalgedeelte staan 32 boxen en op 12 vrijgekomen plaatsen voor in de stal is een robotruimte gebouwd. Daar doet een gebruikte GEA-MIOne met 2 boxen onverstoorbaar zijn kunstje. De dealer heeft deze vijf jaar oude robot laten reviseren. André: "Dat scheelt de helft aan investeringskosten." Het type robot maakt het ook goedkoper: "Voor dit aantal koeien zijn anders twee robots nodig", vult zoon Bert aan.

Veel vragen over de juiste opstelling

Voorafgaand aan het plaatsen van de robot moesten de ondernemers nog wel knopen doorhakken. Wel of geen vrij koeverkeer bijvoorbeeld. Om de capaciteit optimaal te benutten, is gekozen voor een wachtruimte gecombineerd met vrij koeverkeer: koeien kunnen vrij van de ligboxen naar het voerhek lopen en



De gereviseerde GEA-MIOne melkrobot

weer terug. Maar om in de wachtruimte te komen moeten ze vrijwillig door een selectiepoort. Hierdoor komen alleen koeien in de robot die ook melktoestemming hebben en wordt de robotcapaciteit optimaal benut. "Via onze dealer lag dit plan er in grote lijnen al. We hebben het laten beoordelen door het robotteam van ForFarmers." Zo is ForFarmers-robot specialist Tijs Vinken nauw betrokken bij het hele proces. Tijs: "We hebben de plannen in het team besproken en discussie gehad over of de koeien goed naar de wachtruimte zouden komen. Dat blijkt goed uit te pakken." Verder waren er vragen over de plaats en bereikbaarheid van het strohok, de ruimte met de bekaphok en wel of geen weideselectiepoort. Wat dat laatste betreft: die is

er niet gekomen. "Tijdens de opstart zijn de koeien een maand binnengebleven, om beter aan de robot te wennen", aldus Bert. De koeien gaan dagelijks naar buiten en dat gaat prima met de robot. Ze komen weer graag naar binnen, ook omdat ze binnen altijd een volle voergoot aantreffen. Van ophaalkoeien is daardoor nauwelijks sprake.

Opstart: na een paar dagen hadden de meeste koeien het te pakken

De opstartperiode is de ondernemers goed bijgebleven. Bert: "De eerste avond dacht ik, dit gaat 'm niet worden." Maar na een paar dagen hadden de meeste koeien het al te pakken. Wat hielp was dat de koeien alle krachtvoer in de robot kregen. Ook liepen ze de laatste weken in de oude melkstal al door de robotruimte heen, zodat ze al wat gewend waren. "Het zijn rustige koeien, en dat is altijd een voordeel bij robotmelken", merkt Tijs op: "Het belangrijkste advies aan veehouders? Blijf rustig, het komt goed."

Optimaliseren van de instellingen

Voor het optimaliseren van de instellingen heeft ForFarmers onder andere RAP (Robot Analyse Programma) beschikbaar. Met dit programma zijn eind vorig jaar de instellingen en krachtvoertabellen geanalyseerd en aangepast. Door middel van een dynamische melkvoertabel worden de hoogproductieve koeien vanaf 4 weken extra beloond tot maximaal 10 kilo krachtvoer, verdeeld over de robot en de krachtvoerbox. "Daardoor blijven de koeien beter in conditie" Ook zorgt het voor een hele efficiënte melkproductie. De voergift wordt op basis van de werkelijke productie afgebouwd. "Hierdoor blijven koeien langer hoog in productie, ze zijn persistenter", ziet André. Vergeleken met een jaar geleden is het rollend jaargemiddelde al met 375 kilo per koe gestegen tot ruim 10.630 kilo per jaar. Daarbij blijven de gehalten nagenoeg gelijk. De BSK steeg van 48-50 naar 53-55.

Forse arbeidsbesparing en meer flexibiliteit

Nu bijna een jaar later lijkt het alsof de ondernemers nooit anders hebben gedaan. De robot is helemaal onderdeel van de bedrijfsvoering. Ze hebben een nieuw werkritme gevonden met een forse arbeidsbesparing en meer flexibiliteit. "Nu kan één man het werk alleen af en dat was ook de bedoeling." Het aantal ophaalkoeien is zeer laag en mocht er een storing zijn dan lost Bert dat meestal zelf op. André vindt het wel jammer dat de koeien met de mooiste uiers het minst goed melken. "Spenen die recht achter elkaar staan, zijn het moeilijkste voor de robot."



Samen met adviseur Tijs blijven ze de vinger aan de pols houden en werken aan verbetering. De gehalten kunnen misschien nog iets omhoog. Ook zijn grote vaarzen met een hoog uier een aandachtspunt; al jaren wordt gefokt op robotkenmerken, maar hoogte was daar niet in meegenomen. "Sommige vaarzen zijn nu te hoog voor de robot. Maar het belangrijkste is zorgen dat het lekker blijft lopen zoals het nu doet, aldus André. "Ik zou de robot niet meer willen missen."

Melkveebedrijf Lemmens



André, Marjo en Bert Lemmens hebben in maatschap een melkveebedrijf met circa 100 melkkoeien en 70 stuks jongvee waarvan een klein deel op een andere locatie. De ondernemers hebben zo'n 100 hectare grond in gebruik, waarvan ongeveer de helft voor akkerbouw. De huiskavel is circa 25 hectare groot en wordt gebruikt voor beweiding. De koeien hebben een rollend jaargemiddelde van ruim 10.630 kilo melk met 4,34% vet en 3,53% eiwit.



Ook een vlotte start met robotmelken?

De afgelopen jaren heeft het robotteam van ForFarmers meer dan 500 bedrijven succesvol begeleid bij het opstarten. Zowel bij de oriëntatie, als bij de voorbereiding en het daadwerkelijke moment van opstarten staan onze robotspecialisten u bij met een onafhankelijk advies. Wilt u weten wat wij voor u kunnen betekenen? Kijk dan op www.forfarmers.nl/opstarten, neem contact op met uw regionale ForFarmers-dealer (www.forfarmers.nl/dealers) of met onze klantenservice: T: +31 (0) 88 024 8010 E: herkauwers@forfarmers.eu