

naam **Arend Kuperus**

leeftijd **60**

opleiding **has**

carrière **actief voor DeLaval, Schaap Dairies, Boumatic en Afimilk en sinds 2019 CEO voor JOZ**



‘We geloven dat er plaats blijft
**voor innovatieve, duurzame
en efficiënte melkveebedrijven**’

Maakbedrijf gelooft in de kracht van innovatie

Het Noord-Hollandse bedrijf JOZ ontwikkelde zich de afgelopen vier jaar stormachtig. Algemeen directeur Arend Kuperus ziet nog volop kansen in verdere automatisering van de melkveesector. Maar hij hekelt de besluiteloosheid van de Nederlandse politiek. ‘De RAV-lijst is een papieren gedrocht.’

TEKST JAAP VAN DER KNAAP

Zichtbaar in zijn element zit Arend Kuperus in zijn nieuwe kantoor op het bedrijventerrein Agriport in Middenmeer. Sinds een paar maanden is dit het hoofdkantoor van Fullwood JOZ, waarvan Kuperus de CEO, de algemeen directeur, is. Achter zijn bureau is de hele muur versierd met een afdruk van ‘De stier’ van Paulus Potter.

‘Hier draait alles om de koe, om de boer. Daar zijn we hartstikke trots op’, zo start Kuperus energiek. Sinds de zestigjarige Kuperus in 2019 aantrad als CEO van JOZ, dat zich van oudsher bezighield met mestschuiven, is er veel gebeurd. Het bedrijf bracht diverse innovaties op de markt, lijfde de Britse melkmachinefabrikant Fullwood in en tekende recent voor het wereldwijde dealerschap van de Amerikaanse melktankproducent Mueller. Daarnaast startte het dit jaar de productie van de Fullwood JOZ-melkrobots in Noord-Holland. ‘We zijn de tweede organisatie die robots maakt op Nederlandse bodem. Dat vind ik mooi. We zijn al 75 jaar een echt maakbedrijf, daar zijn we goed in. We maken nu zes robots per week en als alles operationeel is, kunnen we dat opvoeren naar 21 robots per week.’

Hoe komt het dat JOZ zich zo stormachtig ontwikkelt?

‘JOZ was ruim zeventig jaar lang een familiebedrijf. Maar de eigenaren wilden het bedrijf verder ontwikkelen, een serieuze stap naar voren zetten. Om die stap te maken is er samenwerking gezocht met Rabo-

bank Participaties, die een meerderheidsbelang nam in de organisatie. In 2017 lag de omzet op 17 miljoen, vorig jaar groeiden we al door naar 42 miljoen. Mede dankzij de overname van Fullwood verwacht ik dat we dit jaar de 100 miljoen euro aan omzet aantikken.’

Waarom paste Fullwood Milking binnen die groeistrategie?

‘Fullwood en JOZ hebben samen een netwerk van 500 dealers die elkaar perfect aanvullen. Samenwerking zorgt echt voor synergievoordelen. Zo hebben we nu gezorgd voor een centraal inkoop- en voorraadbeheer. Dat is even wennen voor sommige dealers, maar we merken nu al de eerste voordelen. Belangrijk is dat we een platte organisatie houden. Dat is onze kracht, we kunnen razendsnel inspelen op nieuwe ontwikkelingen.’

Waarom vindt u dat belangrijk?

‘We zijn een innovatief bedrijf. Twintig procent van onze ebitda, de winst vóór belasting, geven we uit aan innovatie. Noem ons geen uitvinders, maar innovators. We kijken goed naar wat er speelt in de agrarische markt, we zitten dicht bij de boer en weten daardoor wat die nodig heeft. En dan moet je snel kunnen schakelen. Mijn stelling bij innovatie is: als een medewerker vandaag binnenloopt met een goed idee, dan moeten we binnen twee jaar een prototype testklaar hebben. Als dat niet lukt, dan kun je er beter mee stoppen, dan wordt het geen succes.’

Een van jullie recente innovaties is de mestkraker Gazoo. Was deze ook in zo'n korte tijd praktijkrijp?

‘Jazeker. Met de Gazoo kunnen we op bedrijfsniveau 80 procent van de ammoniakale stikstofuitstoot reduceren. Dat is uniek, we pakken de emissies bij de bron aan. De Gazoo haalt de organische stikstof uit de meststroom en maakt daar anorganische stikstof van die we Biogrow noemen. Het restwater wordt gebruikt om de vloer schoon te spoelen, waarmee we de emissie verder terugdringen. Bovendien kunnen we alle reducties registreren. Nu moeten we alleen de politiek nog meekrijgen ...’

Welke reductie heeft de Gazoo op de RAV-lijst?

‘De RAV-lijst is een papieren tijger, een gedrocht. We hebben gewerkt volgens de proefstalstatus, maar we zijn er na anderhalf jaar frustraties mee gestopt. Ik ben helemaal klaar met die RAV-lijst. Je moet van vier stallen data aanleveren en dan telt het gemiddelde. Maar elke stal, elk rantsoen, elke boer is anders. We kunnen dankzij ons ontworpen JOZ Climate Lab juist van elk bedrijf per dag en per uur de gegevens aanleveren over onder meer emissies, luchtvochtigheid en temperatuur in de stal. Met die data zie je precies wat de Gazoo reduceert. Toch is dat niet voldoende voor de controlerende instanties. Dat frustrert enorm. Er draaien nu acht bedrijven met een Gazoo en we hebben een lijst met inmiddels meer dan 400 bedrijven die belangstelling hebben. Maar die bedrijven willen eerst duidelijkheid over de emissiereducties die de overheid erbij gaat hanteren.’

Om erkenning van emissiereductie af te dwingen voert u rechtszaken. Maar Biogrow als kunstmestvervanger mogen inzetten is toch een EU-besluit?

‘We zijn al twee jaar bezig met rechtszaken. Het ergert me enorm dat het milieuorganisaties wel lukt om via de rechter binnen een paar maanden projecten te laten stoppen of wetten te ondermijnen op basis van aanneemelijkheden, terwijl wij jaren moeten procederen ondanks dat we feitelijke bewijslast kunnen overleggen. Juist daarom voeren we



‘De M²erlin-robot is een echte boerenmachine. Niets meer en niets minder’

deze rechtszaken: wij kunnen aantonen dat we met innovatie en borging een bijdrage kunnen leveren aan het stikstofvraagstuk. Ik geloof heilig in de kracht van innovatie.’

Zijn de Gazoo en het JOZ Climate Lab niet louter ontwikkelingen voor de Nederlandse markt?

‘Vergis je niet, wat hier speelt, gaat ook in andere delen van de wereld spelen. We hebben ook aanvragen voor de Gazoo uit Canada.’

Toch staat de landbouwsector hier onder druk. Is het wel zinvol om juist in Nederland te starten met de productie van melkrobots?

‘Ik reis veel. Overal waar ik kom kennen ze de innovatiekracht en kennis van de Nederlandse boeren. Daarom zitten we hier. Het aantal bedrijven zal krimpen, maar we geloven dat er plaats blijft voor innovatieve, duurzame en efficiënte melkveebedrijven. Voor die bedrijven willen we producten ontwikkelen om het koecomfort te verbeteren en de boer te ontlasten in zijn werk.’

Hoe gaat het met het productieproces in de robotfabriek?

‘Goed, maar het kan beter. Personeel en vooral onderdelen zijn een uitdaging. Er

staan hier machines die nagenoeg klaar zijn en wachten op oplevering, maar er ontbreekt een essentieel onderdeel. Vooral het tekort aan microchips is een probleem. Onze orderportefeuille is goed gevuld, maar het is lastig om met de veehouder afspraken te maken over het moment van opleveren. Dat frustrereert. Vroeger ging je outsourcen, de productie uitbesteden in andere landen. Nu doen we juist weer meer aan insourcen, proberen we dingen zelf weer te maken en trekken we mensen uit allerlei verschillende landen aan om hier te komen werken.’

Waarin onderscheidt de M²erlin-melkrobot zich?

‘Wij maken een echte boerenmachine. De veehouder weet wat ie koopt: de perfecte robot met de meest actuele Fullsense-software. Niets meer en niets minder. We verzamelen geen data, we hebben geen onderhoudscontracten met steeds een nieuwe software-update. Het onderhoud van de robot is eenvoudig, we leveren een robuuste robot zonder franje.’

Is er nog wel ruimte op de robotmarkt?

‘De potentie is enorm. Ik zie volop kansen voor grote bedrijven die moeite hebben met

het vinden van personeel. Dan is batchmelken met de door ons gepatenteerde halfronde opstelling van de robots een uitkomst.’

Batchmelken is toch een dure oplossing, omdat de robots veel minder uren per dag draaien?

‘Het voordeel van batchmelken op grote bedrijven is dat ze de infrastructuur niet hoeven aan te passen. Ga je robots installeren volgens vrijwillig koeverkeer, dan moet je koeien rondom de robots verzamelen en de stallen aanpassen. Bij batchmelken kun je de bestaande looplijnen en groepsindelingen behouden: je brengt op gezette tijden koeien naar een groep robots. We zijn nu aan het nadenken of je een groep robots efficiënter kunt benutten. Hebben al die robots een aparte melkpomp nodig, of kan dat ook anders?’

Blijven jullie ook melkstallen bouwen?

‘Jazeker, maar we gaan de melkstallen wel meer standaardiseren. Elk land had bij Fullwood zijn eigen type stal, terwijl een koe in elk land hetzelfde is. Eenduidige melkstallen bouwen zorgt voor efficiëntie. Met het dealerschap van Mueller kunnen we ook de opslag en koeling verzorgen. Zo zijn we in de hele keten van melkwinning actief.’

Ontbreekt er nu nog iets in jullie aanbod?

‘We zijn bezig met de ontwikkeling van een zelfrijdende voerwagen. We willen daar dit jaar de eerste testen mee doen. Er is geen voerkeuken, de machine gaat zelf het voer ophalen uit de kuil.’

Is daar markt voor? Recent trok Trio liet nog de stekker uit een soortgelijk project.

‘Dankzij onze mestrobots hebben we al sinds 2005 ervaring met zelfrijdende machines. Dat geeft ons een voorsprong. We willen hem elektrisch aandrijven en omdat ie zelf voer uit de kuil gaat halen, kun je echt op arbeid besparen. De markt hiervoor is enorm.’

Waar staat uw organisatie over vijf jaar?

‘Dan zijn we een middelgrote organisatie met een omzet van 150 miljoen euro per jaar. We blijven innoveren, maar doen dat alleen voor de melkveehouderij. Ons motto is wel: schoenmaker, blijf bij je leest.’
‘Qua melktechniek zijn er de laatste jaren veel overnames gedaan en er zijn nu nog maar vijf grote merken over. Als we daarvan in de top drie staan, dan hebben we het goed gedaan.’ |