

Na groei zijn de pijlen gericht op rendement



Elke paar jaar kwam er op het Spaanse Granja Fuentes del Tajo een stal met koeien bij. Inmiddels zijn er vier melkveestallen, waarin tien melkrobots in totaal 600 koeien melken. Als rasondernemer zette Miguel Angel Sáez Ruiz met de robots succesvol in op arbeidsbesparing. Hierbij houden zijn plannen om meer rendement te halen niet op.

TEKST GRIETJE DE VRIES EXTRA FOTO'S WWW.VEETEELT.NL

Verstopt achter een meander van de Spaanse rivier de Taag ligt het imposante familiebedrijf Granja Fuentes del Tajo. In 1998 vestigde de familie van Miguel Angel Sáez Ruiz zich hier met 50 koeien, waaronder 25 Nederlandse dieren. Anno 2024 is het bedrijf vertwaalfvoudigd in omvang. De overkapping, waaronder in de jaren negentig werd begonnen met melken, staat er nog en huisvest jongvee, maar daarna is om de paar jaar een stal gebouwd. Inmiddels zijn het er vier in totaal die naast elkaar zijn gezet, met ruimte voor 600 melkkoeien en 400 stuks jongvee. 'In 2006 bouwden we de eerste stal en daarna is er om de zoveel jaar een nieuwe naast gezet', vertelt eigenaar

Miguel Angel Sáez Ruiz. Verder groeien zou hij wel willen, maar de regelgeving is in Spanje zo dat je niet meer dan 800 koeien mag houden. Of dat inclusief of exclusief de droogstaande koeien is, is niet duidelijk aangegeven in de wet, dus houdt hij het op 600 melkgevende dieren. 'Groeit er qua aantal dieren en stallen niet meer in, dus richten we de pijlen op andere aspecten om de winstgevendheid te verbeteren', aldus Sáez Ruiz.

Vier opzichzelfstaande stallen

Arbeidsbesparing is een van die andere aspecten en een grote uitdaging op een bedrijf van deze grootte. In 2020 startte het bedrijf daarom met twee melkrobots. 'We



Miguel Angel Sáez Ruiz (midden) met dochter Laura en medewerker en neef Mario

BEDRIJFSPROFIEL

bedrijf	Granja Fuentes del Tajo
eigenaar	Miguel Angel Sáez Ruiz
aantal dieren	600 melkkoeien, 400 stuks jongvee
dagproductie	44,5 kg, 3,75% vet en 3,42% eiwit
grondgebruik	100 ha eigendom, 30 ha pacht, waarvan 30 ha luzerne, 40 ha mais en de rest gras
rantsoen	28 kg mais, 4 kg luzerne, 10 kg krachtvoer en 6,4 kg in de melkrobot
arbeid	9 fulltime medewerkers

Montearagón



moeten worden om te mogen leveren. Maar die zijn niet erg hoog, die halen we meestal zonder moeite.’ De verschillen tussen de uitbetaling van melkfabrieken kent hij uit ervaring: de melk verkoopt hij aan vier verschillende melkfabrieken, waaronder twee grote fabrieken en twee kleinere kaasfabrieken. ‘Bij verschillende melkfabrieken hebben we een goede onderhandelingspositie. Zo spreiden we de risico’s wat. De twee grote verwerkers halen dagelijks melk op van ons bedrijf, zo’n 25.000 liter per keer. De kaasfabrieken hebben minder melk nodig en halen zo’n 3000 liter op, een keer in de drie dagen’, verheldert Sáez Ruiz deze keuze.

Tweehonderd Louis P-dochters

De keuze voor meerdere melkfabrieken past bij de handelsgeest van de Spanjaard. Over het erf loopt hij vooral

Achter het langzaam uitgebreide bedrijf stroomt de Taag



begonnen in een van de vier stallen, dus bij een klein gedeelte van de koeien. Het was in eerste instantie om het uit te proberen. Maar na zes maanden hebben we de melkrobots helemaal goedgekeurd’, vertelt de eigenaar. Net als de bouw van de stallen ging de uitbreiding gefaseerd. ‘Maar inmiddels zijn er tien Lely A5-melkrobots in werking, in elke stal twee of drie.’ De robots hebben het gewenste effect voor het arbeidsvraagstuk. Met negen fulltime medewerkers en de twee dochters van Miguel Angel, Laura en Jennifer Sáez Fuentes, wordt al het werk rondgezet. ‘Door de robots zien we elke stal als een op zichzelf staande stal met een eigen groep droogstaande koeien. We wisselen geen dieren uit om ze in productiegroepen op te delen. Dat houdt het werk ook overzichtelijk’, is de verklaring van Sáez Ruiz.

Risicospreiding bij melkfabrieken

De overstap op robots heeft niet geleid tot een hogere melkproductie, maar dat had de eigenaar ook niet verwacht. ‘Voor we overgingen, molken we drie keer per dag. De productie ging niet omhoog, maar is met 44 liter per koe per dag helemaal niet slecht’, is Sáez Ruiz van mening. Met 3,75 procent vet en 3,42 procent eiwit zijn de gehalten niet erg hoog, maar veel Spaanse melkfabrieken betalen daar ook niet op uit. ‘Veel fabrieken werken met een minimum aan gehalten die gehaald





Tien melkrobots melken alle koeien

als manager rond en hij is ook buiten het bedrijf actief aan het ondernemen. In de regio's Castilla la Mancha, Extremadura, Ávila en Madrid is hij ook distributeur van CRV-genetica en producten voor stalinrichting. In die regio's zijn zo'n 150 melkveebedrijven waar hij hun koopwaar probeert af te zetten. 'We begonnen hier jaren geleden met een aantal Nederlandse koeien en zijn nog altijd te spreken over de kwaliteit. Vandaar dat we doorgaan met Nederlandse genetica en het ook andere melkveehouders willen aanbieden', aldus Sáez Ruiz. Terwijl hij door een van de stallen loopt, wordt wel duidelijk dat hij zelf op die manier ook een inkoopvoordeel heeft op rietjes. 'Als je een witte koe ziet lopen met wat zwarte stippen, dan is de kans groot dat het een Louis P-dochter is', geeft de eigenaar aan. In totaal lopen er tweehonderd nakomelingen van de stier rond, op de totale veestapel van duizend dieren, waarvan een groot deel al aan de melk. 'Dat is natuurlijk wel een risico, maar de eerste dieren die aan de melk zijn, voorspellen dat we een goede keuze hebben gemaakt.' Voor het bezoek heeft hij zes Louis P-vaarzen apart gezet. 'Deze zes geven gemiddeld bijna 50 liter per dag en zijn maximaal 50 dagen in lactatie. Als dat een vooruitblik is voor alle tweehonderd, dan is het een meer dan goede zet geweest.'

Hoornloos als kostenbesparing

Qua fokkerij zet hij vooral in op productieverbetering en sinds het bedrijf is overgegaan op melkrobots ook op speenplaatsing en melksnelheid. 'En verder fok ik graag op hoornloosheid. Ik schat in dat onthoornen op termijn niet meer tot de mogelijkheden behoort, maar dat is niet de belangrijkste reden. Er zitten geen voordelen aan onthoornen. Met hoornloze dieren scheelt het dierenartskosten en wat dierenleed.' Er moeten nog wel kalfjes onthoorn worden – nog niet alle dieren zijn hoornloos – wat gebeurt op een andere locatie. Daar staan zo'n 150 dieren, vanaf twee weken oud tot ze acht maanden drachtig zijn. Wanneer de pinken een borstomvang van 135 cm hebben, worden ze geïnsemineerd. 'Alle pinken insemineren we de eerste keer met gesekst sperma. Op de vaarzen en oudere koeien zetten we vrijwel altijd een Belgisch witblauwe stier in. Op die manier heb je de snelste genetische vooruit-



Zes van de tweehonderd Louis P-dochters

gang', legt Sáez Ruiz uit over het fokbeleid. 'De witblauwe kalveren kunnen we dan verkopen voor 220 tot 280 euro per stuk, een goede inkomstenbron.'

Ventilatoren voor 43 graden Celsius

Een goede vruchtbaarheid is overigens niet vanzelfsprekend op het Spaanse bedrijf. De belangrijkste afvoerredenen zijn vruchtbaarheid en melkproductie. Gemiddeld hebben de afgevoerde koeien 2,8 lactaties volbracht. 'Een koe gaat snel weg als het niet meer helemaal goed gaat. We kunnen ze beter afmesten en goed verkopen voor het vlees dan dat we wachten tot ze ziek worden. Met vier à vijf lactaties houdt het wel op', vertelt de melkveehouder. De afvoerredenen worden ook nog eens beïnvloed door het klimaat in Castilla la Mancha. Het is niet voor niets dat Sáez Ruiz naast CRV-rietjes ook ventilatoren verkoopt en de stal er zelf ook mee vol heeft hangen. 'In de zomer kan het hier 43 graden worden. Dat gaat echt ten koste van melkproductie en ook de vruchtbaarheid. De ventilatoren die er nu hangen, zijn trouwens wel aan wat verbetering toe. Ze maken veel lawaai en kunnen veel efficiënter. Dat is nog wel een verbeterpunt.'

Inzetten op areaaluitbreiding

Nu de robots goed draaien, is het tijd voor een volgend speerpunt. Dat is deze keer voer. 'We willen meer land aankopen, zodat we onszelf beter kunnen voorzien in voer. Dat is niet zo makkelijk, er zijn niet veel opties en we hebben concurrentie van zonnepaneleninvesteers en de aanplant van pistachebomen die CO₂ moeten reduceren', verklaart de eigenaar. 'Land dat geïrrigeerd kan worden, kost per hectare zo'n 25.000 tot 30.000 euro. Er is nu nog geen wet die bepaalt dat je grondgebonden moet zijn, maar wij verwachten dat daar wel over gepraat gaat worden.' De aankoop van land is een toekomstgerichte keuze, ook omdat de dochters van Sáez Ruiz meer in het bedrijf gaan doen. 'We zien nog wel toekomst in melkvee, al zijn er meer schommelingen in kostprijs dan voorheen. Grote toekomstplannen maken we daarom niet', is de Spaanse ondernemer van mening. 'Verder groeien doen we niet, maar ik zie nog genoeg mogelijkheden om de winstgevendheid van het bedrijf te verbeteren.' |