

VOERTAAI

A man and a woman, Jos and Klaske Faassen, are standing in a barn. The man is wearing a black t-shirt and blue jeans. The woman is wearing a black t-shirt, a brown leather jacket, and blue jeans. A cow's head is visible in the foreground on the left.

Jos en Klaske Faassen:

“Mensen mogen zien hoe we werken en wat we produceren.”

Thomas en Merel
Westerlaken

“Weet wat je wilt en laat
je helpen door de juiste
mensen” | 20

Johan en Carla Dekker
“Wij willen simpel
boeren zonder toeters
en bellen” | 38

Grondstoffeninkoop
bij ForFarmers
“De markt begint elke
dag opnieuw” | 16

DICHTBIJ DE KLANT DOOR HECHTE SAMENWERKING MET DEALERS

In Oost-Nederland levert ForFarmers voer- en ruwvoerteeltproducten rechtstreeks aan klanten. In de andere provincies gebeurt dit via regionale dealers, waar wij al sinds jaar en dag een hechte samenwerking mee hebben. In deze regio's is de dealer het aanspreekpunt voor de klant. De advisering en ondersteuning van de klanten wordt gedaan door de dealer in samenwerking met melkvee-, geiten-, vleesvee- en schapenspecialisten van ForFarmers en waar nodig met ondersteuning van onze jongvee-, ruwvoerteelt- en melkrobotspecialisten.



Telefoonnummers ForFarmers en dealers

**Klantenservice regio's
Delden, Deventer en Zelhem:**
088 - 024 80 10

**Agri Focus, Maasland Agri en Landwaard
Agro zijn te bereiken via Klantenservice
ForFarmers-dealers:**
0611 - 451 177

AgriTop	0226 - 427 978
AgroNoord	088 - 188 23 00
De Groot	038 - 355 75 03
De Jong	0515 - 579 150
Midland Voeders	0342 - 462 411
Politiek	0517 - 469 131
Snijders Wachstum	0524 - 551 267
Tjoelker	0594 - 512 264
Van Breden	0594 - 641 320
Van der Wal	0514 - 521 335
Weidse Blik	0513 - 416 162



Vlnr. Jos en Klaske Faassen en
Klaskes moeder Trynke Buma

Ondernemen met een eigen kompas

OP MELKVEEBEDRIJF NOORDZIGT DRAAIT ALLES OM KWALITEIT



Melkveebedrijf Noordzigt
Trynke Buma, Klaske
en Jos Faassen

Woonplaats
Sint Jacobiparochie
(Friesland)



160 melkkoeien
65 stuks jongvee

60 ha gras
15 ha mais
28 ha natuurground

Melkproductie
12.000 kg/koe/jaar
4,65% vet en 3,65% eiwit

Van een verouderde boerderij met een onzekere toekomst naar een modern melkveebedrijf met aansprekende prestaties. Met een eigen visie en veel doorzettingsvermogen maakte Trynke Buma samen met dochter Klaske en schoonzoon Jos die omslag. Op hun bedrijf Noordzigt in Sint-Jacobiparochie staat alles in het teken van gezonde koeien met een hoge levensproductie en veel kilo's vet en eiwit. De volgende stap is een eigen boerderijwinkel met zuivel en vlees van het eigen bedrijf.

Onverstoorbaar lost de voerrobot 10 keer per dag een verse portie gemengd rantsoen op de glimmende coating voor het voerhek. Het voer komt uit de goed geïsoleerde voerkeuken buiten de stal, waar kuilvoer ook op zomerse dagen koel blijft. Bij de 4 sleuvsilo's valt vooral de royale hoofdsilo op, waar de lasagnekuil wordt gemaakt en een automatisch afdeksysteem zand en plastic overbodig maakt. In de stal draait alles om koecomfort. De koeien kunnen kiezen tussen rustig herkauwen op watermatrassen of grazen in de wei.

Doorgaan of stoppen?
Dat hier nu zo'n modern melkveebedrijf staat, was 25 jaar geleden allerm minst vanzelfsprekend. Trynke Buma (63) was halverwege 30 toen in 1999 haar man overleed. Ze bleef achter met 3 jonge kinderen en een verouderd bedrijf met 150 melkkoeien.

Meerdere mensen adviseerden haar het bedrijf te verkopen. Trynke zag andere mogelijkheden en hield zichzelf voor dat stoppen later altijd nog kon. Ze rekende scenario's door, verdiepte zich in de

financiering en kreeg de bank mee. Trynke: "Ik ben opgeleid als chemisch analist. Zelf beschouwen, onderzoeken en analyseren zit in mij."

Ze nam afscheid van adviseurs door wie ze zich niet gehoord voelde en ging verder met partners die wel luisterden en meedachten. Onder hen Gauke Adamse, destijds mede-eigenaar van Weidse Blik en nog altijd hun ForFarmers-dealer, en Erik Hofman, tot op de dag van vandaag hun melkvee- en melkrobotspecialist.



De ligboxenstal uit 2009, met 3 melkrobots

Nieuwe stal

Met geloof in eigen visie, doorzettingsvermogen, hulp van agrarische bedrijfsverzorging en de juiste adviseurs overbrugde Trynke de moeilijke eerste jaren. Wel werd duidelijk dat lang doorgaan in de oude stal geen optie was. Vanaf 2005 werden ideeën voor nieuwbouw concreet. Trynke kreeg de financiering rond en Erik bracht haar voor de bouwtekeningen in contact met FarmConsult, de adviestak van ForFarmers. In 2009 stond er een nieuwe stal met melkrobots. Trynke: “We konden terug naar 30 uur bedrijfshulp en met die besparing een groot deel van de rente en aflossing betalen.”

Opvolging

Oudste dochter Klaske (39) wist al jong dat ze het bedrijf wilde overnemen. “Al op de basisschool stond ik ‘s ochtends voor school met mijn vader in de melkput.” Haar moeder stimuleerde haar eerst

een studie af te ronden. Klaske koos voor diergeneeskunde en werkt nu naast het melkveebedrijf enkele dagen per week als zelfstandig veearts en trainer voor praktijken in de omgeving. Haar man Jos Faassen (39) is een veehouder met 2 rechterhanden. Als jonge monteur won hij in 2008 het Nederlands kampioenschap landbouwmechanisatie. Dat vakmanschap gebruikt hij nog dagelijks op Noordzigt. Het bedrijf van zijn vader overnemen was geen optie, maar veehoudersbloed kreeg hij van huis uit wel mee.

Sinds 2014 vormen Trynke, Klaske en Jos een maatschap. Klaske en Jos hebben 4 kinderen. Trynke woont pal naast het bedrijf en werkt nog vrijwel dagelijks mee. “Ik kan geen dag zonder koeien.” Ze doet de boekhouding en verzorgt het jongvee. Jos voert de dagelijkse regie, doet de stalrondes en het landwerk. Klaske focust op diergezondheid en neemt samen met Jos beslissingen over de voeding.

Heldere bedrijfsdoelen

De bedrijfsdoelen zijn helder: gezonde koeien die lang meegaan en veel kilo's vet en eiwit produceren. Jos: “Daar worden we op uitbetaald, niet alleen op liters.” Een levensproductie van 65.000 liter is de ambitie; nu ligt het gemiddelde rond 55.000 liter. De doelstelling van 4,80% vet en 3,80% eiwit is met de huidige gehalten van 4,65% vet en 3,65% eiwit in zicht. In combinatie met 38 kg melk per koe per dag levert dat veel vet en eiwit op. De afgelopen 10 jaar had het bedrijf 10 100.000-literkoeien; 5 koeien produceerden meer dan 10.000 kg vet en eiwit.

Op dagen dat de koeien bij het weiden minder drogestof uit vers gras opnemen, corrigeert de voerrobot dat door meer aan het voerhek te voeren. Zo blijft ook in de zomer de productie op peil. “Weidegang hoort er hier gewoon bij,” zegt Trynke. De weidepoort staat 24 uur per dag open. De eerste weidedag zien ze als mooie PR: afgelopen voorjaar trok de ‘koeiendans’ ruim 500 bezoekers en ook de regionale omroep kwam langs.

Fokkerij, ruwvoer en hygiëne als pijlers

De hoge vet- en eiwitproductie komt niet uit de lucht vallen. Alleen stieren die positief bijdragen aan hoge gehalten, passen bij de strategie. De koeien glanzen en ogen robuust, maar zijn qua uiterlijk heel verschillend. “We hebben een functionele en multiculturele veestapel,” zegt Klaske lachend.

Naast fokkerij zijn ruwvoer en hygiëne belangrijke speerpunten. Melkveespecialist Erik: “Alles is hier gericht op constante, hoge kwaliteit ruwvoer: van teelt en maaimoment tot inkullen en voeren. Voer met broei of schimmels komt hier niet voor de koeien en rantsoenwisselingen vermijden ze zoveel mogelijk.” De basis bestaat uit graskuil, mais, luzerne, protiwanze, eiwit, correctiemeel en geplette gerst, aangevuld met mineralen. In de robot krijgen de koeien productiebrok en ondersteunend krachtvoer. Jos: “Wij geloven in continu hetzelfde voeren. Goedkoop aanbod van bijvoorbeeld aardappelen is geen reden om zomaar te veranderen.”

Hygiëne is een ander speerpunt. Trynke wijst naar de galerij met bordjes van zuivelfabriek Hochwald. “Al 26 jaar leveren we eersteklas melk en krijgen we nooit strafpunten. Daar ben ik hartstikke trots op.” Hygiëne zit vooral in de dagelijkse routine: om de dag waterbakken schoonmaken, schoon zaagsel in de boxen en vaste protocollen. Noordzigt is bovendien een gesloten bedrijf dat geen

dieren van andere bedrijven aankoopt. Ook klauwgezondheid krijgt veel aandacht. Jos zet de koeien meerdere keren per jaar in de klauwbekapbox, vooral ter preventie.

Gebruik maken van lage rente

De ondernemers maakten de laatste 10 jaar gebruik van de lage rente en later de hoge melkprijs om verder te investeren. Automatisch voeren, uitbreiding van de jongveestal, nieuwe sleufsilos, waterbedden, een arbeidsvriendelijke klauwbekapbox en een windmolen zijn voorbeelden. In de coronatijd bouwden ze een skybox in de nok van de stal en sinds kort hebben ze een systeem dat de warmte van de melkinstallatie benut voor de woning en werkplaats.

Verkoop aan huis

Nu het melkveebedrijf vergaand is geoptimaliseerd, ontstaat ruimte voor een tweede tak: verkoop aan huis. Een melktap was er al. Binnenkort openen ze een boerderijwinkel met zelfbedieningsautomaten die 7 dagen per week open zijn en waar je ook 2 dagen

per week aan de balie kunt afrekenen. Ze verkopen onder andere kaas van eigen boerderijmelk en vleesproducten van eigen koeien. Jos: “Het zorgt voor extra inkomsten en risicospreiding, maar ook voor verbinding tussen boer en consument.” Klaske: “We willen graag dat mensen weten hoe we werken en wat we produceren. Ook schoolklassen zijn welkom. Kinderen pure melk laten proeven, dat vergeten ze niet snel.”

Op de vraag of ze het na de opening van de winkel even rustiger aan doen, kijken ze elkaar lachend aan. Klaske: “We vervelen ons snel. Elke keer als we zeggen dat we een jaar niets bijzonders gaan doen, gebeuren de meest bijzondere dingen.”



De melktap van Noordzigt



De voerrobot op weg naar de stal met een nieuwe lading voer

De kunst op de grootste sleufsilos van Noordzigt is een echte blikvanger in het Friese landschap. Rechts op de foto melkvee- en robotspecialist Erik Hofman



Meer zien van Melkveebedrijf Noordzigt? Scan dan de QR-code en lees meer op onze website www.forfarmers.nl/noordzigt