

FLAA
R
E
VO

Gerwin en Anne-Marie ter Maat:

“Samenwerken en uitbesteden geeft ons ruimte en vrijheid”

Maatschap
Loohuis-Hagedoorn
“Perfekte overstap naar
robotmelken” | 5

Vloggende
chauffeur Erik Tuls
“Positieve verhalen over
boeren voor een breed
publiek” | 16

Circulaire
grondstoffen
Inzet reststromen sterke
pijler onder duurzame
veehouderij | 32

Inhoudsopgave



- 4** In elke regio dichtbij door hechte samenwerking met dealers
- 5** Vlotte overstap naar robotmelken na grondige voorbereiding
- 8** Sterksel Holsteins boert vooruit met slimmer voeren
- 10** Hoe start je met mestverwaarding? Specialist Niels ten Voorde geeft inzicht
- 12** Na aanpassing droogstand loopt het soepel bij Poldergenot
- 14** Kalverhouderij Van den Heuvel is toonbeeld van duurzame innovatie
- 16** 'Bulkie Bulkie' vlogt met veel plezier over het boerenbestaan

- 18** Hoge melkproductie met laag ruw eiwit in het rantsoen
- 20** Melkveehouder Roel Rijnen kiest zijn speerpunten
- 22** Kennis ontwikkelen en delen op de ruwvoerteelt innovatievelden
- 24** Goed ruwvoer is bij Groot Nibbelink de sleutel voor een simpel rantsoen
- 26** Jongveespecialist Janne van de Ven ziet grote vooruitgang in opfok
- 27** Drentse veehouders met 820 koeien maken groeisprom in melkproductie
- 30** Nieuwkomers in de melkgeitenhouderij draaien snel mee in de top

- 32** Met circulaire grondstoffen maken we de kringloop rond
- 34** Peter en Suzanne van Bree zijn gedreven deelnemers aan Boert Bewust
- 36** Robotinstellingen kennen geen geheimen voor specialist Gerard Smink
- 37** Genieten van de vrijheid van het boerenbestaan, ook na flinke uitbreiding
- 40** Slimme benutting van robotdata levert Wijnand de Vries veel voordeel op
- 42** Texelse melkschapenhouders experimenteren en komen verder

Colofon

Voertaal is een uitgave van ForFarmers Nederland.

Redactie: Tessa Flims, Anne-Sophie Heiltjes, Alien van der Hem, Laura Kuipers, Monique van Loon, Peter van den Oever, Marieke van Schaik-Roseboom, Desiree van Steenveldt

Fotografie: Sanne Bruggeman, Madinja Groenenberg, Jorn Idzerda, Ans Ketelaars, Monique van Loon, Bas van Spankeren, Ingrid Sweers, Bram Teeuwsen, Kayo de Visser

Design en opmaak: Imagro

Drukwerk: DPN Rikken Print

Contact: voertaal@forfarmers.eu | T 0573 – 288 800
Overname van artikelen is mogelijk na toestemming van de redactie en met bronvermelding

VOORWOORD

Zo doen we dat.

"Ik ben tevreden als het lekker loopt", dat hoor je boeren vaak zeggen als je vraagt naar hun ambities en doelen. 'Lekker lopen' staat meestal voor een combinatie van gemakkelijk werken met gezonde dieren, een goede productie, een goed rendement en liefst niet teveel kopzorgen over wet- en regelgeving. En natuurlijk zijn er ook ambities om de prestaties te verbeteren of het bedrijf verder te ontwikkelen.

Het is ook ónze ambitie om te zorgen dat het lekker loopt bij onze klanten én hen te helpen het beste uit hun bedrijf te halen. Deze Voertaal staat vol met voorbeelden van veehouders die samen met onze specialisten op welk gebied dan ook vooruitgang boeken en hun doelen realiseren. Verhalen waar je inspiratie uit kunt halen en mogelijk ook concrete ideeën. En waar altijd de passie voor het vak en het boerenleven vanaf spat.

Wij zijn trots op de prestaties van onze klanten en op de bijdrage die onze specialisten daaraan mogen leveren. Of het nu gaat om voer en voeradvies, ondersteuning bij jongvee-opfok, succesvol melken met robots, hulp bij wet- en regelgeving en GLB of werk maken van mestverwaarding. Die prestaties behaal je niet alleen met doelen stellen. Het vraagt ook om een uitgesproken mentaliteit van 'doorpakken'. Juist die mentaliteit zit ons in het bloed. Samen met onze kennis, kwaliteit van producten en teamwork met onze klanten, zorgt dat ervoor dat bedrijven daadwerkelijk vooruitkomen.

Doorpakken en meer bereiken, dát is wat je van ons mag verwachten. En dat laten we vanaf dit jaar nog nadrukkelijker zien. Na elk behaald doel, komt er immers weer een volgend doel. 'Volle bak vooruit' dus, zo doen we dat.

Veel leesplezier met deze Voertaal.
Team ForFarmers Herkauwers en ForFarmers dealers



Dichtbij de klant door hechte samenwerking met dealers

In Gelderland en Overijssel levert ForFarmers voer- en ruwvoer- teeltproducten 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-, vee- en schapenspecialisten van ForFarmers en waar nodig met ondersteuning van onze jongvee-, ruwvoerteelt- en melkrobotspecialisten.



Telefoonnummer ForFarmers en dealers

Gelderland en Overijssel:	088 024 8010
AgriTop	0226 - 427 978
AgroNoord	088 - 1882300
De Groot	038 - 355 75 03
De Jong	0515 - 579 150
Midland Voeders	0342 - 462 411
Politië	0517 - 469 131
Snijders Wachstum	0524 551 267
Tjoelker	0594 - 512 264
Van Breden	0594 - 641 320
Van der Wal	0514 - 521 335
W van de Gevel	040 - 206 84 64
Weidse Blik	0513 - 416 162

De volgende dealers kunt u bereiken via Klantenservice ForFarmers Dealers onder het nummer 0161 - 451177:

Agri Focus
Landwaard Agro
Maasland Agri



OP HET BEDRIJF

Robotmelken bij Maatschap Loohuis-Hagedoorn

PERFECTE OVERSTAP NA EEN PITTIGE PUZZEL

vlr. Douwe, Jeroen en Esther Loohuis

	Maatschap Loohuis - Hagedoorn Jeroen en Esther Loohuis en hun zonen Douwe en Jense	Woonplaats Geesteren (Overijssel)	 210 melkkoeien, 72 (+ 55 extern) stuks jongvee 50 ha gras (incl. pacht)	Melkproductie 10.000 kg/koe/jaar, 4,55 % vet en 3,65% eiwit
--	--	---	---	--

Overstappen op robotmelken en je stal flink onder handen nemen doe je niet zomaar. Op zoek naar meer werkgemak en vooruitgang in prestaties gingen ze bij Maatschap Loohuis-Hagedoorn de uitdaging aan. Ze investeerden niet alleen in nieuwe techniek, maar vooral ook in kennis en begeleiding. Zo lukte het om snel grip te krijgen op het nieuwe systeem én op de melkproductie.

Esther en Jeroen Loohuis namen jaren geleden het familiebedrijf in het Twentse Geesteren over van Esthers ouders. Inmiddels zijn ook zoons Douwe en Jense bij het bedrijf betrokken.

Tot voor kort molken ze tweemaal daags in de melkstal. Esther: "Dat deden we met plezier, maar uiteindelijk begon zes uur per dag in de melkput fysiek zijn tol

te eisen." Robotmelken werd daarom een steeds serieuze optie. Naast meer vrije tijd en gemak, speelde daarbij ook de ambitie om verdere vooruitgang te boeken met de prestaties van de koeien.

Ruim een jaar geleden werd het besluit genomen om de overstap naar robotmelken te maken. Voor hun melkveespecialist Henk Maalderink

was dat het signaal om Wouter ter Braak aan de familie voor te stellen. Als robotspecialist bij ForFarmers ondersteunt Wouter niet alleen bestaande robotbedrijven, maar is hij ook gespecialiseerd in het begeleiden van toekomstige robotmelkers. "Vanaf het eerste moment dacht hij actief met ons mee," zegt Jeroen.



Robotspecialist Wouter ter Braak (voorgond) begeleidde de familie Loohuis-Hagedoorn bij de overstap naar robotmelken

Naast haar werk op de boerderij zet Esther zich samen met drie andere boerinnen in voor 'Wat Eddie?'. Een speling van het Twentse "Wat et ie?" oftewel "Wat eet jij?" Een platform dat mensen meeneemt in de wereld van de Nederlandse voedselproductie. Op deze manier willen de boerinnen laten zien hoe het er echt aan toe gaat op de boerderij.

Volg ze op Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn en YouTube via @wateddie



Stal op z'n kop

Het bepalen van de ideale positie voor de melkrobots is vaak een uitdaging. Bij mts. Loohuis-Hagedoorn moest de meest logische plek worden gevonden voor 4 melkrobots in een U-vormige stal. Wouter: "Ik heb Jeroen en Esther aangeraden om bij andere veehouders te gaan kijken. Ook heb ik geadviseerd om de verschillende robotleveranciers langs te laten komen en ze een tekening te laten maken. Later hebben we de tekeningen naast elkaar gelegd en de voor- en nadelen besproken. Zo konden ze een weloverwogen keuze maken." Wouter hielp de familie met het uiteindelijke ontwerp. Hij stelde voor om de ingang van de stal te verplaatsen en daarmee ruimte te maken voor een aanbouw voor de 4 robots.

Dat maakte het mogelijk om rustige looplijnen te creëren die overzichtelijk en logisch zijn voor de koeien en voor de veehouders zelf. Esther: "Dit hadden we zelf nooit kunnen bedenken. Wouter heeft zo meteen de toon gezet. Daarna zijn we eigenlijk altijd wel met hem meegegaan in zijn adviezen."

Positief effect binnen 3 maanden

Wouter begeleidde de familie ook bij het doelstellingengesprek met de robotleverancier, het opstartplan, het instellen van de voercurves en melkinstellingen. Drie maanden na de opstart in april van dit jaar, was er al een positief effect op de melkproductie te zien. Gemiddeld gaven de koeien voor de overstap naar robots rond de 30 liter,

inmiddels is dat een kleine 33 liter. Het doel is om stap voor stap verder te stijgen. De verandering bracht niet alleen meer liters, maar ook meer rust op het bedrijf. Esther: "De koeien krijgen alleen nog maar krachtvoer in de melkrobot. De krachtvoerboxen zijn verwijderd. Er is nu geen rangorde meer van koeien die bij de krachtvoerboxen willen komen. Ze bepalen zelf hun ritme, dat geeft veel meer rust in de stal. Ook is er minder restvoer aan het voerhek dan voorheen." Bij de uitgang van de robots, die in een kassaopstelling staan, heeft het bedrijf nu ook 2 selectieruimtes. Ook dat zorgt voor meer rust. Voor Esther is het ook een winstpunt dat ze de koeien vaker zien. "Ik sta nu echt tussen de koeien terwijl ik voorheen voornamelijk in de melkstal stond. Dat maakt voor mij een wezenlijk verschil." Zoon Douwe vult haar aan: "Ik heb nu veel beter in de gaten dat de ene koe echt anders is dan de andere. Dat vind ik mooi om te zien."

Data goed benutten

De robot en het bijbehorende monitoringsysteem leveren veel waardevolle informatie over onder andere herkauwactiviteit, geleidbaarheid en temperatuur per koe. Dit helpt om meer grip te krijgen op gezondheid en vruchtbaarheid. "Je weet veel sneller of er iets speelt," zegt Douwe. "Daar kun je

direct op inspelen." Ook op het gebied van klauwgezondheid zijn er verbeteringen, mede dankzij het automatisch voetbad.

Familiebedrijf koesteren

De ambitie van de veehouders is om nog meer rendement uit de bestaande veestapel te halen en mogelijk uit te breiden met dertig koeien. De oude melkstal is inmiddels verwijderd en maakt ruimte voor nieuwe ligplaatsen. Groei is echter geen doel op zich. Esther: "We willen vooral dat het bedrijf gezond blijft draaien met eigen mensen. Het is een familiebedrijf, dat willen we zo houden."

Hun duidelijke tip aan collega-melkveehouders die overwegen om de stap naar robotmelken te zetten is om je goed te laten begeleiden. Jeroen: "We hebben er nooit alleen voor gestaan en zonder deze samenwerking hadden we dit nooit zo kunnen neerzetten."

"Het klopt gewoon"

Volgens Wouter is de succesvolle overstap naar robotmelken bij Maatschap Loohuis-Hagedoorn te danken aan hun open blik en teammentaliteit. "Ze staan open voor advies, maar blijven ook dichtbij zichzelf. Daardoor werkt het." Esther sluit af: "Alles valt op z'n plek en dat geeft een goed gevoel. Dat is waar we het voor doen."



Meer weten over de samenwerking van Wouter en de familie Loohuis-Hagedoorn? Scan de QR-code en lees meer op onze website. www.forfarmers.nl/loohuis

Topsport in de stal:

“NIET HARDER, MAAR SLIMMER VOEREN”

Bij Hans van Middelaar draait alles om (voer)efficiëntie én continu verbeteren.

Hans en zijn zoon Guus



Hans van Middelaar:

“Tijs stelt het belang van mij als klant voorop. Als het goed is voor het bedrijf, doen we het.”

31 kg krachtvoer per 100 kg meetmelk voer ik hard, maar de koeien zetten het efficiënt om in veel liters melk en daarmee veel melkgeld.”

Tijs laat de cijfers van afgelopen jaar zien: “Eén kilo drogestof levert 1,55 kg meetmelk op. Dat is een hoge voerefficiëntie.” Met een voersaldo van € 14,50 per koe per dag realiseert Hans ook een goed rendement. Daarom bezuinigt hij niet op de input. Samen analyseren Tijs en Hans bij elk bedrijfsbezoek de resultaten met de Voersaldo-app. Tijs: “Ik vul in wat Hans voert en op basis van de actuele melkprijs rekent het programma het voersaldo per koe uit. Daarnaast zet ik zijn resultaten in een grafiek met anonieme data van andere klanten. Dat geeft hem een heldere benchmark. Hans zit stevast aan de top met het voersaldo.”

Hygiëne tot in de puntjes

Sterksel Holsteins is tevens een HyCare-bedrijf. Denk aan extra maatregelen als kiemvrij water, een mestrobot die ook de roosters ontsmet, biologische vliegenbestrijding en uiterst hygiënisch werken in de afkalfstal en bij de kalveren. Hans: “Gezonde dieren zijn de basis. En dat begint bij de geboorte.”

Energie, duurzaamheid en... een klooster?

Hans kijkt verder dan zijn eigen erf. De zonnepanelen op het dak leveren drie keer zoveel als het bedrijf verbruikt – goed voor 60 huishoudens. Ook op gebied van duurzaamheid loopt hij voorop: metingen naar ammoniak en CO₂ in de stal, koppeling van DNA-profielen aan methaanuitstoot – Hans doet mee.

Een project buiten de melkveesector is de recente aankoop van een oud klooster dat hij samen met partners wil herontwikkelen voor ouderenzorg en starters in de omgeving. “Deze mogelijkheid kwam jaren geleden al eens voorbij”, vertelt Hans. “Toen ben ik er niet op ingegaan, maar het bleef altijd in mijn gedachten spelen om hierin mijn ondernemerschap uit te breiden. Nu deed de gelegenheid zich weer voor en Hans greep hem met beide handen aan. “Het is een mooie kans om ook maatschappelijk bij te dragen en mijn horizon te verbreden. Bovendien moeten we vooruit blijven kijken. En als de jongens het overnemen, willen we er klaar voor zijn.”

Slimmer voeren, hoger voersaldo

Sinds 2018 is Tijs Vinken van ForFarmers de vaste sparringpartner op voergebied. Tijs: “Hans durft keuzes te maken. Hij kijkt kritisch, wil weten wat beter kan en laat zich niet met een kluitje in het riet sturen. Dat houdt mij ook scherp.”

Samen kijken ze naar alles wat het rendement kan verbeteren. “Ik vind kosten maken niet erg, zo lang het er aan de opbrengstenkant maar uitkomt”, stelt de ondernemer. Bierbostel, ontsloten tarwe, vloeibaar krachtvoer – wat erin gaat moet meerwaarde opleveren. Hans: “Met



Koeien op Nike Air

Een hoge melkproductie begint bij gezonde koeien die zich comfortabel voelen. Daarom investeerde Hans onder meer in emissiearme, rubberen vloeren, hogedruk nevelkoeling en een derde melkrobot. “Met meer ruimte op de robot, slim toegangsbeheer en een vloer die loopt als Nike Air, stimuleren we de hoogproductieve koeien tot gemiddeld 3,5 melkingen per dag.”

“Ik moet vooruitgang en uitdagingen zien, anders word ik onrustig.”
Die woorden typeren Hans van Middelaar (49), eigenaar van CRV-Delta satellietbedrijf Sterksel Holsteins in het Brabantse Sterksel. Hij is niet alleen melkveehouder, maar ook bestuurder, ondernemer en toekomstbouwer. Stilzitten is een woord dat Hans van Middelaar niet kent.

Met drie zonen (18, 16, 14) en een actieve vader op het bedrijf, is Sterksel Holsteins een echt familiebedrijf. “Mijn zoons krijgen hier de ruimte. Net als ik die vroeger kreeg van mijn vader.” De volgende generatie kijkt mee, denkt mee en houdt Hans scherp. “Dat werkt twee kanten op.”

Hans nam het bedrijf ruim 10 jaar geleden over van zijn ouders. “Toen ik hier weer op de boerderij kwam wonen, wist ik: ik wil het toch nét wat anders aanpakken.” Met een verleden als accountmanager bij CRV draait Sterksel Holsteins als CRV-Delta Satelliet-bedrijf volop mee in de top van melkproducerend Nederland. Met 140 genetisch hoogpotentiële melkkoeien behaalt hij een fors productieniveau (13.000 kg melk, 4,31% vet en 3,61% eiwit). “Ik streef ernaar om jaarrond 3 kg vet en eiwit per koe per dag te produceren. Het afgelopen jaar resulteerde dit in meer dan 1.000 kg vet en eiwit per ligbox.”



Sterksel Holsteins
Hans van Middelaar

Woonplaats
Sterksel
(Noord-Brabant)



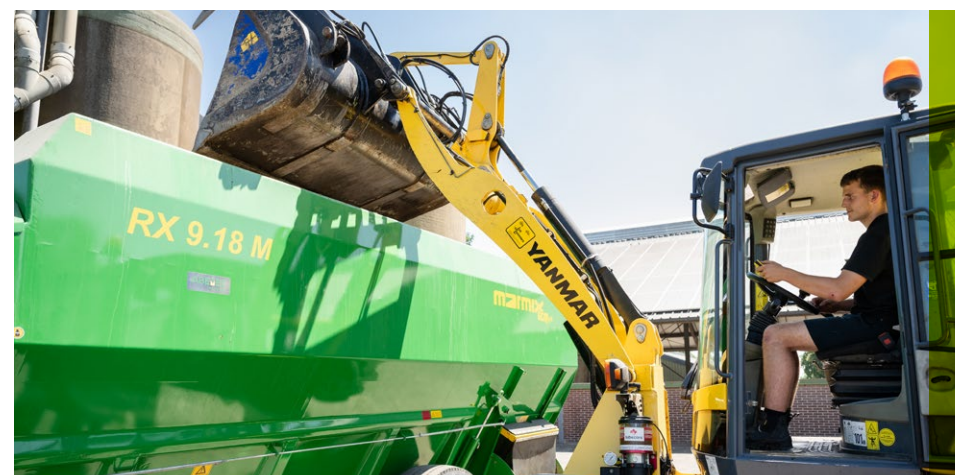
140 melkkoeien,
65 stuks jongvee

52 ha gras,
26 ha mais

Melkproductie
13.000 kg/koe/jaar,
4,31% vet en 3,61% eiwit



Meer technische achtergrond lezen over het bedrijf van Hans van Middelaar? Scan dan de QR-code of ga naar: www.forfarmers.nl/vanmiddelaar





Op zoek naar oplossingen

Vier vragen over starten met mestverwaarding aan Niels ten Voorde, Specialist Bedrijfsontwikkeling

Niels ten Voorde, Specialist Bedrijfsontwikkeling bij FarmConsult merkt dat de interesse om van mest een nog waardevoller product te maken flink is toegenomen. Vanuit het Innovatiefonds Mestverwaarding van ForFarmers heeft hij samen met zijn collega's inmiddels voor ruim 100 geïnteresseerde melkveehouders beoordeeld of mest vergisten en/of strippen een goede toekomstinvestering zou kunnen zijn.



Wat merk je van de interesse voor mestverwaarding onder veehouders?

"Als Specialist Bedrijfsontwikkeling bij FarmConsult was ik tot een paar jaar terug vooral bezig met stallenbouw. Nu merken we dat veehouders met het oog op de toekomst vaker kiezen voor andere vormen van bedrijfsontwikkeling. Mestverwaarding is daar zeker een onderdeel van. De aanleiding om met mestverwaarding aan de slag te gaan, is meestal het terugdringen van de kosten voor mestafvoer. Maar ook het verlagen van de stikstof- en CO₂-uitstoot en het behalen van inkomsten uit de productie van groen gas speelt een steeds grotere rol."

Veehouders met interesse in mestverwaarding, kunnen bij FarmConsult terecht voor een oriëntatiegesprek. Hoe ziet zo'n gesprek eruit?

"Geen gesprek is hetzelfde. De groep geïnteresseerden die zich bij ons heeft gemeld is heel divers. Bedrijven met 120 koeien, 500 koeien en alles ertussenin. Sommige veehouders gaan helemaal 'blanco' het gesprek in en willen eerst eens weten wat

Melkveehouder Huirne (Ruurlo) over mestverwaarding:

Mest beter benutten en minder afvoeren

Melkveehouder Raymond Huirne uit het Gelderse Ruurlo is een van de melkveehouders die contact op nam met Niels om meer te weten te komen over het strippen van mest. Raymond: "Mest strippen vind ik om twee redenen interessant. Ik heb 200 melkkoeien op 80 ha grond. Als Renure er doorheen komt, hoef ik veel minder mest af te voeren. Dat scheelt voor mij wel 2/3de. Daarnaast kan ik de waardevolle nutriënten zoals fosfaat en kali veel beter benutten op mijn eigen bedrijf voor het optimaliseren van de ruwvoerproductie. En zelf stikstofrijke kunstmest produceren."

er allemaal mogelijk is. Anderen hebben de offertes voor installaties al op de keukentafel liggen. Maar we beginnen altijd met een kosten-batenanalyse. Voorafgaand aan het gesprek vragen we de data uit de KringloopWijzer op. Die zetten we in onze rekentool en zo brengen we in kaart wat de effecten van verschillende systemen zijn op het rendement van het bedrijf. We brengen de aanschafkosten en de operationele kosten in beeld en zetten die af tegen de kostenbesparing om te zien of de investering uit kan. De uitkomsten bespreken we tijdens het oriëntatiegesprek. Daarnaast maken we natuurlijk een ronde door de stal en over het erf om de praktijksituatie te bekijken."

Is het alleen een financieel verhaal of komt er nog meer bij kijken?

"Het financiële plaatje is zeker niet het enige dat telt. Het is minstens zo belangrijk of het past binnen de werkzaamheden van het bedrijf en bij jou als ondernemer. Vaak krijg ik de vraag hoeveel tijd je ermee kwijt bent, maar daar kan ik geen eenduidig antwoord op geven. Als het lekker loopt, niet veel. Maar als de pomp verstopt zit ben je zo een halve dag kwijt. Op financieel gebied kijken we een stap verder dan de aanschaf en operationele kosten."

Want wat nou als de omstandigheden veranderen? Bijvoorbeeld als de kosten voor mestafvoer van €35,- naar €20,- gaan of het land van de buurman komt te koop? Is het dan nog steeds een goede investering?"



Video over mestverwaarding

Wil je meer uitleg over mestverwaarding, bekijk dan een video op onze website



Innovatiefonds mestverwaarding

Wist je dat ForFarmers-klanten aanspraak kunnen maken op ons Innovatiefonds Mestverwaarding? Deelnemers ontvangen oriënterend advies tegen een sterk gereduceerd tarief. In deze video vertellen we je er alles over. www.forfarmers.nl/innovatiefonds

ForFarmers zet in op biologisch aanzuren van mest om uitstoot te verlagen

Op dit moment kijkt ForFarmers naast vergisten en strippen ook naar een andere manier van mestbewerken om de uitstoot van ammoniak en methaan flink te verminderen. Biologisch aanzuren is een veelbelovende en betaalbare methode. Bij biologisch aanzuren zorgen de toegevoegde suikers in de mest voor de groei van melkzuurbacteriën, die de pH verlagen en de concurrentie aangaan met methaanproducerende micro-organismen. Zo wordt de uitstoot van ammoniak (NH₃) en methaan (CH₄) sterk teruggedrongen en kan bij vergisten van mest de hoeveelheid biogas (meer dan) verdubbelen. En dat zonder ingewikkelde en dure aanpassingen aan de stal. ForFarmers doet mee aan een pilot in Groningen en bereidt praktijkproeven voor in Gelderland en Overijssel.

Wanneer alles in kaart is gebracht, hoe gaat het dan verder?

"Na het oriëntatiegesprek hebben we vaak een redelijk duidelijk beeld van de situatie en geven we een objectief advies. Ik hoef geen installaties te verkopen en dat maakt het wat gemakkelijker om een objectief en eerlijk oordeel te geven. Een aantal bedrijven waarmee wij gesprekken hebben gevoerd, hebben de installaties inmiddels staan. Andere wachten eerst de ontwikkelingen in de politiek af. Met name de toelating van Renure (stikstofhoudende meststoffen gewonnen uit dierlijke mest) is hierin het belangrijkste."

Bedrijven die besluiten met mestverwaarding aan de slag te gaan, kunnen voor het vervoltraject ook bij ons terecht. Bijvoorbeeld voor het vergunningstraject en het toetsen van de plannen. We denken graag mee over de uitvoering. Eenmaal in gebruik, dan helpen mijn collega's van de afdeling mestwetgeving met de aanpassingen in de mestboekhouding. En onze teeltspecialisten met het inzetten van de nieuwe meststromen."

Richard Kuiper, bedrijfsleider
in Sint Nicolaasga

“Na aanpassing van de droogstand loopt het hier soepel”



Melkveehouderij Bosma
Richard Kuiper

Woonplaats
Sint Nicolaasga
(Friesland)

Eén van de drie locaties van
Kaasboerderij Poldergenot



115 melkkoeien,
10 stuks jongvee

35 ha gras
10 ha mais

Melkproductie
11.900 kg/koe/jaar,
4,04% vet en 3,54% eiwit

Op de locatie Sint Nicolaasga van Kaasboerderij Poldergenot slaagt bedrijfsleider Richard Kuiper erin om de productie gestaag te laten stijgen. Dat is vooral te danken aan uitgekiende veranderingen in de aanpak van droogstand en opstart. Richard: “De koeien moeten het werk doen, maar wij moeten het zo gemakkelijk mogelijk maken.”

Richard Kuiper (32) is zelf niet opgegroeid op een boerderij, maar wilde als jonge jongen al graag met dieren werken. Hij koos voor de studie Dier- en Veehouderij en ging daarna aan de slag in de bedrijfsverzorging. Hij deed brede ervaring op bij meerdere melkveebedrijven in Nederland en Duitsland en maakte 4 jaar geleden de stap naar bedrijfsleider op één van de locaties van Poldergenot.

Stress door transport

Op het moment dat Richard startte bij Poldergenot bestond het bedrijf uit twee locaties, inmiddels zijn dat er 3. Op de hoofdlocatie stonden de close-up koeien, de verse en midlactatie koeien en al het jongvee. De oudmelkte koeien werden naar de locatie in Sint Nicolaasga gebracht, waar Richard de leiding kreeg. Hier bleven de dieren tot en met de far-off periode van de droogstand.

Richard: “De stress van het transport en het gebrek aan regelmaat had z’n uitwerking op de koeien. Sommige koeien kregen melkziekte. Ook was het duidelijk dat de opstart voor zowel koe als kalf niet soepel verliep. De piekproductie bleef achter en de kalveren hadden een lagere weerstand, waardoor ze iets vatbaarder waren voor diarree.”

Samen met de bedrijfseigenaar besloot Richard het roer om te gooien. De koeien werden over beide locaties verdeeld. Het zijn nu twee ‘normale’ melkveebedrijven waar de dieren de gehele periode worden gehuisvest. Enkel het jongvee gaat, vanaf circa 3 maanden naar de hoofdlocatie toe. Twee maanden voordat de hoogdrachtige pinken afkalven, komen ze weer terug naar de locatie van Richard.

Transitie onder de loep

De melkkoeien niet meer transporteren van de ene naar de andere locatie, was de eerste belangrijke maatregel om de diergezondheid en de productie te verbeteren. Voor Richard was ook snel duidelijk dat er nog veel te winnen viel in de transitieperiode. Te veel koeien hadden melkziekte problemen en de piekproductie bleef achter. Richard: “Toen ik hier kwam, werd het melkveerantsoen ook aan de droogstaande koeien gevoerd. Dat moesten we dus als eerste aanpakken.”

Uitgekiend droogstandsrantsoen

Voor een droge koe is het van belang dat ze haar lichaam voorbereidt op een hoge calciumbehoefte na afkalven, als ze in één keer veel melk gaat produceren. Dit doe je door een apart samengesteld droogstandsrantsoen te maken met

specifieke droogstandsbrokken die het calciummetabolisme van de koe actief houden,” licht melkveespecialist Roel Ruiter toe. Dit was de reden om een voorstel te maken voor een apart droogstandsrantsoen.

Recent is ook pensbestendig choline aan het droogstandsrantsoen toegevoegd. Pensbestendig Choline ondersteunt vooral koeien die te dik de droogstand ingaan. Een te vette droge koe heeft een verhoogd risico op slepende melkziekte na afkalven. Pensbestendig Choline zorgt ervoor dat de lever, die het vele lichaamsvet afbreekt, niet vervet.

8 weken droogstand

Richard zet zijn koeien geleidelijk droog. Hij verplaatst ze alvast naar de groep droge koeien en melkt ze dan nog één keer per dag totdat ze nog zo’n 10 liter melk geven. “Hoe lang het duurt, verschilt per koe. De één is na twee dagen droog, de ander doet er een week over. Ze geven het zelf wel aan.”

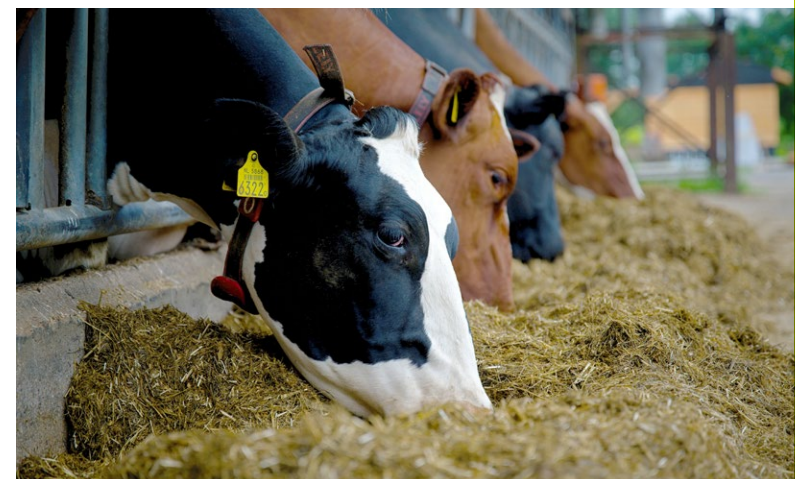
Kwaliteit boven kwantiteit

De nieuwe aanpak werpt zijn vruchten af. De koeien kalven probleemloos af, er is nauwelijks melkziekte en de melkproductie is hoog. Op het hoogtepunt werd er gemiddeld 42 liter per koe per dag gemolken, met een BSK van 61. Door de impact van de blauwtong vorig jaar ligt het aantal liters nu iets lager. In zijn streven naar kwaliteit boven kwantiteit, ziet Richard dat niet als een probleem. “Als de koeien 38 liter geven en ze zien er top uit, dan is dat belangrijker dan die paar liters extra. Het belangrijkste is dat de koeien het goed aan kunnen”.

“Het draait hier lekker”

Wat Richard uniek maakt volgens melkveespecialist Roel, is zijn vooruitziende blik en gevoel voor timing. “Hij weet al wat hij over drie weken moet doen. Daardoor verloopt alles constant en soepel.”

Richard is er de man niet naar om hoog op te geven over wat hij heeft bereikt, maar trots dat het goed loopt is hij zeker. “Het draait hier lekker en het voelt eigenlijk niet eens alsof ik er veel voor hoeft te doen; de koeien doen het zelf. Als ik m’n ronde maak over het bedrijf zie ik gezonde dieren en rust in de stal. Daar kijk ik met plezier naar. Daar doe ik het voor.”



Winnaar van de Agroscoopbokaal Vleesvee 2025

KALVERSTAL VOL KANSEN: EFFICIËNT EN EMISSIE-ARM

Bij de familie Van den Heuvel denken ze graag in oplossingen. Het liefst slaan ze meerdere vliegen in één klap. De afgelopen jaren hebben de kalverhouders uit het Gelderse Putten flink geïnvesteerd in innovatieve stalsystemen. Niet alleen voor het verlagen van de ammoniakemissie, maar ook voor minder uitstoot van broeikasgassen, een hogere efficiëntie, een beter stalklimaat én een gezonde werkomgeving voor mens en dier.



Kalverhouderij Van den Heuvel

Familie Van den Heuvel

Woonplaats

Putten
(Gelderland)



Aantal dieren

1600 jong rosé kalveren,
800 vleeskalveren

Voederconversie

3,82

Gerda en Gertjan van den Heuvel houden 2.400 vleeskalveren waarvan het grootste deel jong rosé-kalveren voor eigen rekening. Het is een echt familiebedrijf. Zonen Ruud en Rik en dochters Nathalie, Rosa, Christine en Suzan helpen volop mee. In 2016 bouwden de ondernemers een nieuwe afmeststal met plek voor 900 jong rosé kalveren. De stal is uitgerust met een systeem voor mestscheiding. De dunne en dikke fractie worden apart opgevangen. Dat was toentertijd vooral bedoeld om voordeliger mest af te zetten. Door de mest te scheiden is het voor de akkerbouw aantrekkelijker, omdat er met de fosfaatrijke dikke fractie en de stikstofrijke dunne fractie gericht kan worden bemest. De laatste jaren gaat de mest voornamelijk naar biogas-installaties. Mest scheiden zorgt ook voor minder ammoniakvorming en dus een lagere stikstofuitstoot. Er blijft

meer stikstof in de mest. Daarnaast is er ook meer comfort voor de kalveren: de roosters zijn voorzien van een rubberen toplaag.

Integraal duurzame aanpak

Na de bouw van de afmeststal, begonnen de ondernemers al vrij vlot met het maken van nieuwe plannen. In 2022 is er een nieuwe opfokstal gebouwd met plek voor 325 kalveren. Voor het ontwerp van deze stal hebben Gerda en Gertjan zo veel mogelijk gekozen voor een integraal duurzame aanpak. "Op dit moment ligt de focus heel erg op stikstof", vertelt Gerda: "Op andere onderwerpen ligt nu minder nadruk, terwijl we er in de toekomst waarschijnlijk ook mee te maken krijgen." Bijvoorbeeld het reduceren van de uitstoot van broeikasgassen, zoals methaan. Maar ook het verbeteren van de werkomgeving voor dier én mens.

Minder emissie door kleiner verdampingsoppervlak

Om de stikstofuitstoot te verminderen, beschikt de stal over een ondiepe kelder, met in de lengte van de stal vijf V-vormige goten per rij kalveren. Hierdoor wordt het verdampingsoppervlak van de mest met wel 75% verkleind en is er minder emissie. Van den Heuvel vergelijkt het principe met het verschil tussen soep in een kom of in een bord: "In een kom koelt de soep minder snel af, omdat de verdampingsoppervlakte veel kleiner is dan in een bord."



De in 2022 nieuwgebouwde opfokstal

Inspiratie uit de varkenssector

Gerda en Gertjan lieten zich onder andere inspireren door de varkenssector. In deze sector worden mestgoten al jaren gebruikt (zgn. Groen Label-stallen). In combinatie met onderafzuiging worden niet alleen emissies beperkt, maar zorgt het systeem ook voor een betere luchtkwaliteit in de stal. "In Denemarken is veel onderzoek gedaan naar onderafzuiging in veestallen, met mooie resultaten", vertelt Gerda. Gertjan is zelf technisch en bedacht een manier om het systeem in de nieuwe stal te integreren. "Door de onderafzuiging komen er geen mestgassen bij de neuzen van de kalveren", legt Gerda uit: "En dat zien we echt terug in een betere diergezondheid. In deze stal gebruiken we zelden individueel antibiotica." Daarnaast is het voor de veehouders zelf ook prettig werken in de stal: "De luchtkwaliteit is beter en de geur is minder. Ook hebben we minder last van vliegen."

Praktisch en efficiënt

Het gotensysteem is ook praktisch en efficiënt. De mestgoten worden regelmatig geleegd door de stop eruit te trekken. De dunne mest loopt vanzelf uit de goten en wordt opgevangen in een aparte put. Vervolgens wordt de dunne mest onder hoge druk door de goten gespoten, zodat de overige mest wegspoelt en de goot helemaal schoon is.

Eigen voerkeuken



De afmeststal van de familie Van den Heuvel beschikt over een innovatieve voerkeuken met een voerrobot. De voerrobot voorziet de kalveren 5x per dag van een vers mengsel van losse grondstoffen en Selectmeel. Dat is heel precies en efficiënt en resulteert in een lage en stabiele voederconversie. Ook draagt deze voerstrategie serieus bij aan het verlagen van emissies. Hopelijk worden ook dit soort innovaties naar de toekomst toe goed borgbaar en erkend. Benieuwd naar de innovatieve systemen? Familie van den Heuvel won dit jaar de Agroscoopbokaal Vleesvee. Bekijk de videoreportage van het bedrijf hier via de QR-code of ga naar: www.forfarmers.nl/agroscoopbokaalvleesvee2025

Kansrijk, maar ook frustrerend

Om precies te weten wat het nieuwe spoelgotensysteem aan emissiereductie oplevert, wordt de uitstoot realtime case-control gemeten door ingenieursbureau TAUW. De uitstoot van de innovatieve stal wordt vergeleken met de uitstoot van de gangbare stal op het bedrijf. Beide stallen hebben hetzelfde aantal kalveren van dezelfde leeftijd. Goed vergelijkingsmateriaal dus. De resultaten zijn veelbelovend: er is een aanzienlijke reductie in ammoniakemissie mogelijk. "We zijn blij dat we weten dat het systeem goed werkt. Al vinden we de praktische uitvoerbaarheid ook belangrijk. Dat gaat gelukkig steeds beter" vertelt Gerda. Maar ze is ook kritisch: "Pas als doelsturing daadwerkelijk ingezet kan worden én de

daarvoor benodigde emissiemetingen betaalbaar zijn, krijgt de innovatie voor de toekomst een serieuze kans." Toch kijken de veehouders positief vooruit. Met dagontmesting is het bedrijf goed uitgerust om in de toekomst meer te kunnen op het gebied van mestverwaarding. "We hopen dan ook dat er snel duidelijkheid komt op het gebied van Renure (productie van kunstmestvervangers uit dierlijke mest). En de bijmengverplichting van groen gas voor energieleveranciers biedt ook kansen voor mestvergisting", vertelt Gertjan.



Achterste rij vlnr.
Nathalie, Gerda, Gertjan,
Ruud, Rik. Voorste rij vlnr.
Rosa, Christine, Suzan

Chauffeur Erik Tuls heeft zijn eigen kanaal op YouTube

VLOGGEN MET DE VLAM IN DE PIJP



Onder de naam BulkieBulkie neemt bulkwagenauffeur Erik Tuls zijn volgers op YouTube mee in zijn dagelijkse ritten. Niet alleen om over het chauffeursvak te vertellen, maar het liefst ook om de kijkers iets mee te geven over de belangrijke rol van boeren. "Ik wil de kijkers een lach op het gezicht bezorgen en laten zien hoe het er op het boerenerv aan toe gaat."

Altijd klinkt er muziek in de cabine als Erik achter het stuur zit. "Als kind wilde ik eigenlijk zelf muzikant worden. Het is nog steeds mijn passie." Het carrièrepad van Erik (29) ging echter een andere kant op. Hoewel hij niet van boerenkomaf is, was hij al jong gefascineerd door de agrarische sector. "In het dorp verderop stond een veevoerfabriek. Als ik daar langsfietsde, keek ik mijn ogen uit: de kraan aan de kade, de op- en overslag, de bulkauto's die af en aan reden. Op een dag ben ik gewoon gaan vragen of ze vakantiewerk voor me hadden. Twee maanden later stond ik voer af te zakken. Het beviel zo goed dat ik de opleiding tot operator in Den Bosch ben gaan doen. Zo rolde ik de veevoerproductie in."

Bij de bulkverlading maakte Erik regelmatig een praatje met chauffeurs. Zelf rijden begon steeds meer te kriebelen. "Mijn vader had vroeger een bedrijf voor speciaal transport, dus het was mij niet helemaal onbekend. Toen tijdens corona de kans zich voordeed, heb ik mijn groot rijbewijs gehaald. Want één ding is zeker: chauffeurs gaan altijd door, net als de boer." In september 2022 begon Erik als invalchauffeur bij ForFarmers in Almelo en een half jaar later kreeg hij een vast contract. Inmiddels rijdt hij vanuit Zwolle.

Van eerste video naar persoonlijke missie

Op zijn veertiende droomde Erik al van een eigen YouTube-kanaal, maar hij durfde de stap nooit te zetten. Tot een vriend nieuwsgierig werd naar zijn werk en voorstelde om het te filmen. "Ik maakte één video en stuurde die naar vrienden en familie. Zij moedigden me aan om door te gaan. Binnen vier maanden had ik al 2.500 volgers! Onder mijn fans zit iemand van 87, maar ook een jochie van 2,5. Dat is echt mooi man!"

Wat begon als een losse video om zijn werk te laten zien, is nu een persoonlijke missie geworden van Erik. "Mijn werk als chauffeur is prachtig, maar via mijn vlogs kan ik meer doen: positieve en eerlijke

verhalen vertellen over onze sector. Boeren zijn onmisbaar voor ons voedsel en ons landschap. Met mijn vlogs wil ik laten zien hoe hard ze werken en hoeveel passie ze hebben voor hun vak. Ze blijven altijd doorgaan. Omdat de meesten dat zelf niet online laten zien, neem ik die rol graag op me."

De meeste mensen weten wel dat melk niet zomaar uit een fabriek komt. "Ik wil graag het gezicht achter dat glas melk laten zien", vervolgt Erik. "Die boer die elke dag weer met liefde voor zijn koeien en zijn bedrijf opstaat."

Positieve reacties

"In mijn video's probeer ik te laten zien hoeveel werk en vakmanschap er achter een bedrijf zit", vertelt Erik. "Ik hou ook van de boerenmentaliteit. Vaak geef ik de voerbou persoonlijk aan de boer af. Ik maak even een praatje en vraag hoe het gaat. Zo hoor ik veel verhalen over wat hen bezighoudt." Van elk verhaal neemt hij weer iets mee. "De betrokkenheid bij de sector en andere veehouders blijf ik bijzonder vinden. Daarom ben ik blij dat ik steeds meer volgers krijg, zodat ik een nog groter publiek bereik met mijn vlogs."

Filmen op een bedrijf doet hij altijd in overleg. "Ik let er natuurlijk op dat de privacy wordt gerespecteerd en herkenbare zaken niet in beeld komen. Meestal reageren boeren heel positief. Ze vinden het alleen maar leuk dat ik een positief beeld naar buiten breng."

"Kansen liggen voor mij in het verhaal dat je samen uitdraagt. Of dat nu bij de boer aan de keukentafel is, of via mijn YouTube-kanaal. Daar laat ik zien hoe mooi het chauffeursvak is én geef ik mensen een blik achter de schermen van een wereld die vaak verborgen blijft."



Benieuwd naar de vlogs van BulkieBulkie? Scan de QR-code.



TOEKOMSTBESTENDIG BOEREN AAN DE RAND VAN AMSTERDAM

V.o.f. Hoeve-Van Noorden

Harm Jan en Jeannette
Hoeve, zoon Martin,
dochter Daniëlle en
schoondochter Kim

Woonplaats
Amsterdam
(Noord-Holland)



160 melkkoeien,
70 stuks jongvee

Melkproductie

11.600 kg/koe/jaar,
4,13% vet en 3,52% eiwit

100 ha grond waarvan
74 ha veengrond

Harm Jan en zijn zoon Martin

Rijdend op het smalle polderweggetje richting de boerderij van de familie Hoeve denk je niet meteen dat je op slechts 10 kilometer van het centrum van Amsterdam bent. Tussen de weilanden en sloten is het een komen en gaan van fietsende toeristen. Onder uitdagende omstandigheden behalen de veehouders hier indrukwekkende prestaties. Afgelopen jaren steeg de melkproductie van 9.800 naar 11.600 kg per koe per jaar. En dat met veel weidegang op voornamelijk veengrond, waarbij ze met een klein aandeel mais het ruw eiwit in het rantsoen onder de 155 weten te houden.

De vader van Harm Jan Hoeve startte het familiebedrijf op deze locatie in 1978. In 2005 nam hij het samen met zijn vrouw Jeanette over. Ook zoon Martin ziet zijn toekomst in het boeren onder de rook van Amsterdam. Harm Jan: “Sinds we weten dat we een opvolger hebben, kijken we gericht hoe we het bedrijf naar de toekomst toe verder kunnen ontwikkelen.” De familie wil hiervoor in het bedrijf investeren, maar vindt het wel belangrijk om de financiering per liter melk goed in de hand te houden. En er moet een realistisch terugverdienplan zijn.



vlnr. Roel Snellings, Martin en Harm Jan Hoeve, Koen de Boer

Duidelijk doel voor ogen

Samen met Roel Snellings (Accountmanager en mede-eigenaar van ForFarmers-dealer AgriTop) en robotspecialist Koen de Boer, ging de familie aan de slag met een plan voor de toekomst. Het uitwerken van meerdere scenario's, heeft geleid tot een duidelijk doel: het verhogen van de productie per koe van 9.800 naar 13.000 liter. “Het is rendabel om de melkproductie verder te optimaliseren. Je hoeft dan niet extra te investeren in koeien en stalruimte,” vertelt Harm Jan. “We zijn ons ervan bewust dat je met zo'n hoge productie wat meer de randjes opzoekt. Dan is het wel extra belangrijk dat je qua management de puntjes op de i gaat zetten.”

“11.600 kg melk per koe met 155 gram ruw eiwit in het rantsoen”

Energiedicht rantsoen: voorkom selectie

Het rantsoen bevat slechts 5 kilo mais, omdat het bedrijf grotendeels op veengrond ligt. Daar is grasland scheuren niet meer toegestaan. Om de melkproductie te laten stijgen, is een energiedichter rantsoen nodig. Voor de pensgezondheid is het wel belangrijk dat het rantsoen rustig genoeg blijft. Daarom hebben we besloten om een deel van het krachtvoer van de robot naar het basisrantsoen te verplaatsen. In de vorm van geplette gerst en bierbostel. “Om op een veilige manier toch meer energie te kunnen voeren, bevat het rantsoen pensbestendige vetten.

“Selectie voorkomen is bij een energiedicht rantsoen met een relatief laag ruw eiwitgehalte extra belangrijk”, vertelt Koen: “Daarom hebben we het mengproces aangepakt.” Martin vertelt: “We hebben meer en langere messen in de mengwagen geplaatst. We maken een voormengsel van alle droge grondstoffen, krachtvoer en natte bijproducten en vullen het daarna aan met ruwvoer. Meer water en bierbostel zorgen voor meer plak in het rantsoen en ik meng nu langer.”

Investeren in ruwvoer kwaliteit

De ruwvoerpositie van het bedrijf is de afgelopen jaren sterk verbeterd. Voorheen werd er gras en mais aangekocht. Nu is er zelfs ruimte om graskuil te verkopen. “Vorig jaar kregen we de kans om 26 ha kleigrond aan één stuk bij te kopen”, vertelt Harm Jan: “Hierdoor telen we nu zelf mais, en kunnen we de mest op eigen land kwijt.” Sinds Martin fulltime in het bedrijf zit, voeren ze het veldwerk zelf uit. Zo houden ze grip op de kosten en is er ruimte om jaarlijks te investeren in graslandonderhoud. Ieder jaar wordt 10-15% van het grasland vernieuwd. Oud gras wordt verwijderd en kale plekken worden in het voor- en najaar doorgezaaid. Er is geïnvesteerd in goede machines met een

hoge capaciteit. Harm Jan: “We kunnen snel schakelen met maaien en inkuilen. Zo lukt het om veel ruwvoer van goede kwaliteit binnen te halen. Dat verdient zich terug in veel melk uit ruwvoer en lagere voerkosten en zorgt er ook voor dat we goede kwaliteit graskuil kunnen verkopen.”

Het beste ruwvoer in de moeilijkste periode voeren

“Omdat het rantsoen veel gras bevat, houden we de eiwitbenutting goed in de gaten”, legt Koen uit. De veehouders verdelen het kuilgras over 2 sleufsilo's. De ene sleufsilo bevat het gras van de eerste snedes. Dit ruwvoer, van de beste kwaliteit, voeren ze vooral in de zomermaanden en het begin van de winter, naast hoofdzakelijk weidegang. De latere snedes gaan in de andere silo en worden gevoerd tijdens de ‘gemakkelijkere’ periodes. Om de eiwitbehoefte goed in te kunnen vullen, voeren ze eiwitcorrectie via de robot. “Hierdoor kunnen we het eiwit heel gericht inzetten”, vertelt Koen: “Bij de verse koeien voeren we minder eiwit. Deze groep is goed in staat om uit glucogene energie melk te produceren. De oudmelkte dieren voeren we meer eiwit. Deze groep verwerkt meer ruwvoer en heeft daar meer eiwit op pensniveau voor nodig.” Deze aanpak zorgt voor een hogere voerefficiëntie, persistentere productie en minder vervetting. Eiwitcorrectie in de robot maakt het ook mogelijk om te sturen met eiwit tijdens de weidegang. Met deze voerstrategie, weet het bedrijf het aandeel ruw eiwit in het rantsoen laag te houden: slechts 155 gram. En dat heeft ook nog een ander voordeel. Harm Jan: “Laag ruw eiwit is naast kostenefficiënt, ook gunstig voor de mestboekhouding.”

Kosten goed in beeld

Harm Jan heeft het voersaldo goed in beeld. Via een weeg- en rekenprogramma houdt hij de dagelijkse voerkosten en het bijbehorende rendement exact bij. “Juist omdat Harm Jan het voersaldo en de kosten per liter goed in beeld heeft, durft hij te investeren in zaken die onderaan de streep zorgen voor extra inkomen” vertelt Koen. Zo is er het afgelopen jaar ook flink geïnvesteerd in koecomfort. “Dat overzicht en ondernemerschap zorgt ervoor dat je op dit bedrijf ook echt stappen kunt zetten. Ik heb er het volste vertrouwen in dat ze hun doelen ook echt gaan halen.”



In het Brabantse Hilvarenbeek runt Roel Rijnen (26) samen met zijn ouders Bart en Jolanda en een parttime medewerker een melkveebedrijf met 200 melkkoeien, bijbehorend jongvee en 6.200 vleesvarkens. De nieuwe stal is up-to-date, comfortabel en overzichtelijk, precies wat Roel belangrijk vindt in zijn bedrijfsvoering. “Ik wil overzicht houden, werk gestructureerd en stuur op wat telt: gezonde koeien, efficiënte melkproductie en een goed voersaldo.”

Roel Rijnen:

“GESTRUCTUREERD WERKEN EN STUREN OP WAT TELT”



Melkveebedrijf Rijnen
Bart, Jolanda en hun
zoon Roel Rijnen

Woonplaats
Hilvarenbeek
(Noord-Brabant)



200 melkkoeien,
127 stuks jongvee,
6.200 vleesvarkens

Melkproductie
11.240 kg/koe/jaar,
4,34% vet en 3,57% eiwit



Roel Rijnen met ForFarmers
melkveespecialist Rob Jacobs

Roel werkt met drie melkrobots en streeft naar meer dan 2.000 kg melk per robot. “Ik wil de capaciteit van de robot maximaal benutten, zonder dat het ten koste gaat van de gezondheid van de dieren of van ons werkplezier.”

Met 11.240 kg melk per koe ligt de lat hoog. “Ik wil veel melk afleveren, maar niet tegen elke prijs. De extra liters moeten lonen. Ik stuur uiteindelijk op voersaldo. Alles wat ik inzet, moet bijdragen aan een gezonder, productiever koppel. Daarom investeer ik in klauwgezondheid, in een goed stalklimaat en in comfort.”

Kant-en-klare mix

De doelstellingen en de bedrijfssituatie van de familie Rijnen vragen om slim en efficiënt voeren. Roel kiest voor Blendix van ForFarmers. Blendix is een maatwerkmeel, dat wordt afgestemd op het aanwezige ruwvoer en het gewenste productieniveau. Het bijbehorende programma stelt de samenstelling van de Blendix exact af op de behoefte van de koeien en kiest daarvoor de goedkoopste oplossing. Het rantsoen bevat 2,5 kg Blendix per koe per dag en natuurlijk eigen ruwvoer. Dit wordt aangevuld met Protiwanze, bierbostel, perspulp, een eiwit- en productiebrok. Roel: “Met meerdere arbeidskrachten op het bedrijf is een kant-en-klare mix ideaal. De foutmarge is nul, wie er ook voert. Hierdoor voer je altijd een constant rantsoen, wat de melkproductie en diergezondheid ten goede komt.”

Melkveespecialist Rob Jacobs maakt het rantsoen. “Roel wil in de eerste plaats een gezond en effectief rantsoen”, licht Rob toe. “Ik houd de cijfers scherp in de gaten en pas het rantsoen aan als het nodig is. Vaak merk ik al aan een appje van Roel dat er iets speelt. Dan regel ik het direct.”

Beter op elkaar ingespeeld

Roel en zijn vader Bart verschillen flink in stijl: Bart werkt op gevoel, Roel juist gestructureerd. Tijdens een cursus ondernemerschap leerde Roel meer over verschillende persoonlijkheidstypes. Dat gaf inzicht én aanleiding voor een goed gesprek thuis. Sindsdien is er meer wederzijds begrip. Roel laat zijn structuur soms wat los, Bart geeft vaker de ruimte. “We zitten nu veel beter op één lijn. Dat werkt een stuk prettiger.”

Comfort en gezondheid

Roel loopt dagelijks zelf meerdere rondes door de stal. “Als je de koeien elke dag ziet, merk je snel of er iets loos is.” Hij wordt daarbij ondersteund door een koe-monitoringsysteem dat tocht en gezondheid registreert. “Het systeem detecteert afwijkend gedrag vaak eerder dan ik. Dan snap ik niet waarom een koe op de attentielijst staat. Maar als ik kijk, is er tóch iets aan de hand.”

In de stal is alles ingericht op dierwelzijn: brede looppaden, rubberen vloeren, ruime ligbedden. Roel: “Een koe die zich comfortabel voelt, komt graag naar de robot. En een goede klauwgezondheid is cruciaal. Daarom stuur ik op preventie. De juiste mineralen en goed management leveren veel op. De mineralen zitten standaard in de Blendix. Ook hier kunnen geen fouten worden gemaakt bijvoorbeeld door een zakje mineralen dat wordt vergeten om toe te voegen aan het rantsoen.”

Samenwerken met vertrouwen

Roel werkt sinds de nieuwbouw samen met ForFarmers. “Mijn vorige voorlichter zat vaak in het buitenland. Toen ben ik gaan

zoeken naar iemand die er écht voor me is.” Die vond hij in melkveespecialist Rob Jacobs. “Rob is er altijd. Doet wat hij zegt. Geen gebakken lucht, maar concrete plannen en duidelijke antwoorden. En dat geldt eigenlijk voor het hele team van ForFarmers.”

Naast Rob komt een aantal specialisten langs als het nodig is: Janne als jongveespecialist, Pieter voor het robotmelken, Ron eens per jaar voor het ruwvoer en Evi voor de varkens. “Ze doen allemaal net dat beetje extra. Geen snelle handel, maar langetermijnrelaties. Dat voel je.” Rob: “Roel en Bart zijn trouwe klanten, maar ook kritische ondernemers. Die combinatie maakt het werk leuk. Je moet blijven leveren, en dat doen we graag.”

Balans, ambities en advies

Roel houdt van zijn werk, maar geniet ook van vrijheid. “Ik werk hard, maar plan ook tijd voor mezelf. Ik voetbal, ga op wintersport, of een weekendje weg. Dat lukt alleen als je duidelijke afspraken maakt met je team én thuis.” Zijn ambitie? Een vierde robot, hogere levensproductie per koe, meer eiwit van eigen land en een nog hoger voersaldo.

Tot slot heeft Roel een advies voor jonge boeren: “Doe ervaring op bij andere bedrijven. Daar leer je hoe je wilt werken, én hoe je met personeel omgaat. Zorg dat het werk leuk blijft – ook voor je medewerkers.”



Meer weten over Blendix of
samenwerken met de specialisten van
ForFarmers? Scan de QR-code of ga
naar www.forfarmers.nl/rijnen



Inkuilen

Wist je dat je ook ruwvoer kunt winnen na het inkuilen?



Maismonitor

Met deze tool voorspel je het perfecte moment voor de maisoogst.



Graszaadproef

Zorgt meer graszaad voor meer opbrengst?



Groenbemesters/ vangewas

Bekijk de mogelijkheden en tips voor een succesvolle teelt



Graslandonderhoud

Hoe krijg je de grasmat weer strak?

Neem een digitaal kijkje op
de ruwvoerinnovatievelden

Op onze innovatievelden in Bornerbroek en Toldijk oogsten we letterlijk en figuurlijk kennis. We doen ervaring op met nieuwe rassen, testen nieuwe teelten in de praktijk en voeren kleine praktijkproeven uit. Iedereen is van harte welkom om de velden te komen bekijken. Ieder jaar organiseren we in juli en september teelworkshops op de velden, waar onze bezoekers een punt kunnen behalen voor hun spuitlicentie.

Kijk voor meer informatie op www.forfarmers.nl/innovatiedagen.

Agroscoopbokaal winnaar 2025

“Met goed ruwvoer houden we het rantsoen simpel”

Bij Groot Nibbelink in Halle laten ze niets aan het toeval over als het gaat om het behalen van de beste kwaliteit ruwvoer. Niet alleen omdat meer melk uit ruwvoer vaak een hoger saldo per koe betekent. Ook omdat het met goed ruwvoer gewoonweg gemakkelijker werkt. De Achterhoekse veehouders wonnen dit jaar de Agroscoopbokaal voor de hoogste stijging in kilo's vet en eiwit. Een belangrijke succesfactor? Je raadt het al...



Melkveebedrijf Groot Nibbelink

Arno en Josephine Groot Nibbelink,
vader Freek Groot Nibbelink

Woonplaats

Halle
(Gelderland)



120 melkkoeien,
70 stuks jongvee

80 ha grond

Melkproductie

10.871 kg/koe/jaar,
4,61% vet en 3,66% eiwit

Op het melkveebedrijf met 120 koeien en 80 hectare land dat Arno Groot Nibbelink samen runt met zijn vrouw Josephine en vader Freek, is Arno de man van het ruwvoer. Gedurende het jaar legt hij te voet vele kilometers af door de graslandpercelen. “Voor mij begint goed ruwvoer met goed graslandonderhoud. Daarom loop ik door het grasland om te kijken hoe het erbij ligt. Of er open plekken zijn bijvoorbeeld en of er ongewenste grassen en onkruid staan.” Alles wat ten koste gaat van voederwaarde en drogestofopbrengst pakt Arno aan. Hij heeft zelf een doorzaaimachine die ongewenste, dode grassen verwijdt. “Door regelmatig door te zaaien of percelen nieuw in te zaaien, blijven de opbrengst en kwaliteit hoog. Dat kost tijd, maar dankzij de goede ruwvoer kwaliteit kunnen we de rest van het rantsoen simpel houden. Het verdient zich terug.” Op graspercelen kiest Arno altijd voor grasklaver: “Dat doen we al 15 jaar en daar heb ik goede ervaringen mee. Klaver zorgt voor een gezondere bodem, veel extra stikstofbinding en meer smakelijkheid in de zomer.”

Bemesten naar onttrekking

Melkveespecialist Patrick Wevers begeleidt het bedrijf ook op het gebied van ruwvoerteelt. “Aan het begin van het seizoen maken we een overzichtelijk bemestingsplan”, legt hij uit: “We focussen zoveel mogelijk op de eerste helft van het seizoen en bemesten naar onttrekking. Ik gebruik daar ons bemestingsprogramma voor: OptiPlant. Daarmee kan ik precies berekenen hoeveel er waar gestrooid mag worden binnen de wettelijke kaders.” Arno: “En we strooien altijd Kali (d.m.v. NK-meststoffen). Ik vind het heel belangrijk dat we de kalibehoeftes goed afdekken.” Kali is essentieel voor de opname van voedingsstoffen en de vochtregulering van de plant.

Goed inkuilen is kwaliteit behouden

Wanneer je kwaliteit oogst, wil je ook dat het gras en mais kwaliteit behoudt en fris voor de koeien komt te liggen. Het inkuilproces speelt daarbij een belangrijke rol. Arno: “Wij zorgen er altijd voor dat het ruwvoer binnen 24 uur is ingekuild. En we gebruiken al jaren SiloSolve FC (inkuilmiddel) in de gras- en maiskuil. Dat zorgt voor een goede conservering én voorkomt broei.” Daarnaast heeft het bedrijf geïnvesteerd in extra opslagcapaciteit. Arno: “De kuilen waren vrij hoog, we kwamen niet aan een



Melkveespecialist Patrick Wevers

Josephine:

“Het is heel mooi dat we in een omgeving zitten waar boeren goed samenwerken en elkaar wat gegund wordt.”

voersnelheid van 1,5 – 2 meter per week. Door de extra capaciteit kunnen we de kuilen lager maken en blijft het voer fris en smakelijk.”

Lasagnekuil voor een constant rantsoen

Om het hele jaar een constant rantsoen aan te kunnen bieden en eerste snede te kunnen voeren, maakt Groot Nibbelink lasagnekuilen. Arno: “We verdelen de eerste snede over twee kuilen. Vervolgens gaat de tweede snede op de ene kuil en de derde snede op de andere. Doordat we weinig rantsoenwisselingen hebben, kunnen we jaarrond heel constant melken en de gehalten op peil houden.” Patrick: “Het minimaliseren van rantsoenwisselingen heeft ook een positief effect op de vruchtbaarheid en diergezondheid. En in de zomer helpt een constant rantsoen bij het voorkomen van een zomerdip.”

Vers gras maximaal benutten

Om het verse gras direct maximaal te benutten, wordt er al jaren vers gras gevoerd in de (na-)zomer. “Dit jaar zijn we vroeger begonnen om nog meer vers

gras in de koe te krijgen. En dat bevalt ons hartstikke goed”, vertelt Arno: “In de ochtend voeren we het basisrantsoen, eind van de middag komt daar het vers gemaaid gras bij. Zo ligt er de hele dag fris voer voor de koeien.” Patrick: “Bij zomerstalvoeren is het belangrijk om de kunstmestgift goed te verdelen over het seizoen, zodat de kwaliteit ook in de nazomer goed blijft. Wanneer het gras niet smakelijk is, zie je dat direct terug in de opname en daalt de productie.”

Samenwerken met boeren in de omgeving

Door goed samen te werken met gestopte melkveehouders en akkerbouwers in de omgeving, heeft het bedrijf een uitstekende ruwvoerpositie.

“We hebben het jongvee bij één van onze burens staan en hebben daar ook de grond in gebruik”, vertelt Arno: “In samenwerking met een gestopte melkveehouder in de buurt, telen we steeds drie jaar mais en dan drie jaar grasklaver.” De grasklaver zorgt voor meer stikstof in de bodem, waardoor de mais het de eerste 2 jaar met minder

Winnaar Agroscoopbokaal

Melkveebedrijf Groot Nibbelink won dit jaar de Agroscoopbokaal Melkvee voor de hoogste stijging in vet- en eiwitproductie per koe (+ 94 kg/koe/jaar in 2024). Ter gelegenheid hiervan is een video gemaakt die een interessant en uitgebreid beeld geeft van hun bedrijf en hun werkwijze, met o.a. vers gras voeren.



Scan de QR-code om deze video te bekijken, of ga naar

www.forfarmers.nl/grootnibbelink

drijfmest toe kan. Hierdoor is er extra mest beschikbaar voor het grasland. En het zorgt voor meer organische stof in de bodem.

“Ook wisselen we eigen grond uit met een akkerbouwer, meestal voor aardappels”, vertelt Arno: “De grond gaat dan in de roulatie mee om grasland te vernieuwen.” En mede door deze samenwerkingen, kan het bedrijf de mest in eigen regio afvoeren. Josephine: “Het is heel mooi dat we in een omgeving zitten waar boeren goed samenwerken en elkaar wat gegund wordt.”



vinr. Freek, Arno, Josephine

“Als klanten het verschil benoemen, dan weet je dat je samen op de goede weg zit!”



Janne van de Ven, jongveespecialist bij ForFarmers

“Van jongs af aan was er al geen twijfel dat ik in de agrarische sector aan de slag zou gaan. Als klein meisje kroop ik bij ons thuis op het melkveebedrijf al tussen de ligboxen door en kende ik de koeien bij naam en afstamming.”

“De stages waren gedurende de opleiding Dier en Veehouderij aan de HAS in Den Bosch het leukst en nuttigst. Ik heb elders een stageopdracht gedaan over jongvee. Daar heeft mijn stagebegeleider mij getipt dat er een vacature vrijkwam binnen het jongveeteam van ForFarmers. Hij heeft een goed woordje voor mij gedaan, zodat ik op sollicitatiegesprek kon komen, met als resultaat dat ik sinds april 2021 bij ForFarmers aan de slag ben als jongveespecialist.”

“ForFarmers heeft enorm veel kennis in huis en je kunt gemakkelijk sparren en ervaringen uitwisselen met collega's. In elke regio zijn we dichtbij onze klanten door de samenwerking met de regionale dealers. In mijn werkgebied, het zuiden, zijn dat Agri Focus, Maasland Agri en Wim van de Gevel. In Brabant, Zeeland en Limburg ben ik het aanspreekpunt als het over jongvee gaat.”

“De diversiteit die je tegenkomt bij klanten, maakt mijn werk erg afwisselend en leuk. Jongvee-opfok was vaak het ondergeschoven kindje, maar ik merk dat er steeds meer aandacht voor komt. Veel bedrijven hebben de laatste jaren flinke sprongen gemaakt met de opfok. Toch is er op elk bedrijf nog wel iets te verbeteren waardoor de opfok nóg beter kan slagen. Die uitdaging ga ik graag aan, met de praktische boereninslag!”

“Ons jongveeconcept VITA is uniek omdat wij meedenken in de gehele opfok van kalf tot vaars. Ook de droogstand vergeten we niet. Samen met klanten en collega's spar ik graag over een bedrijfsspecifieke aanpak. Zo gaan we gezamenlijk voor het beste resultaat. Als klanten het verschil merken en benoemen dan weet je dat je samen op de goede weg zit. Het mooiste vind ik om veehouders écht vooruit te helpen!”



De nieuwe voeraanpak van de familie Duiven

RUST EN RENDEMENT MET 820 MELKKOEIEN

Henk en zijn zoon Marnix

In ruim 40 jaar tijd groeide het melkveebedrijf van de familie Duiven in Dwingeloo uit van 100 naar 820 melkkoeien. In plaats van verder groeien, is de blik nu gericht op optimaliseren. Met de overstap naar ForFarmers-dealer AgroNoord en een nieuwe voeraanpak bereikte het bedrijf eind vorig jaar eindelijk de al lang nagestreefde 30 kg melk per koe per dag, om sindsdien alleen maar verder te stijgen.

Decennialang stond Henk Duiven (58) samen met zijn broer Henk Jan en hun partners aan het roer van het familiebedrijf dat stap voor stap groter werd. Vanaf de invoering van de superheffing in 1984 konden ze steeds percelen en melkquotum overnemen van veehouders in de omgeving. In 1990



Melkveebedrijf Duiven

Henk en Helga Duiven en hun zonen Marnix en Siem

Woonplaats

Dwingeloo
(Drenthe)



820 melkkoeien

260 ha gras,
60 ha mais,
60 ha wisselteelt

Melkproductie

11.300 kg/koe/jaar,
4,25% vet en 3,40% eiwit

bereikten ze de mijlpaal van 1 miljoen kilo melk. “Toen begon het vlieg wiel echt te draaien”, weet Henk nog. “Je gaat steeds efficiënter produceren en daarmee krijg je financiële ruimte voor verdere uitbreiding.”

Inmiddels is er wel wat veranderd in de familiesituatie en het eigendom van het bedrijf. Henks broer had geen bedrijfsopvolger, wat hem 2,5 jaar geleden deed besluiten om uit het bedrijf te stappen. Bij Henk en Helga ligt dat anders. Oudste zoon Marnix (27), die ruim 1,5 jaar op een groot melkveebedrijf in Duitsland werkte, is in het familiebedrijf gestapt, evenals jongste zoon Siem (21), die als monteur werkzaam was bij een loonbedrijf.

Nieuwe prioriteiten

Met elkaar hebben Henk, Helga, Marnix en Siem de prioriteiten voor de komende jaren bepaald. Belangrijker dan verder uitbreiden, is nu verbeteren en optimaliseren van een aantal belangrijke bedrijfsonderdelen. Henk: “De voortdurende groei maakte dat we niet alles op het bedrijf optimaal konden doen.” Mede onder impuls van de ervaringen van Marnix in Duitsland, werd een aantal keuzes gemaakt.

“Als wij een kans zien of een advies krijgen dat we zien zitten, dan zien wij geen reden om ermee te wachten.”

De jongvee-opfok was één van de eerste onderdelen die volop aandacht kreeg. “We zorgden altijd al dat de pasgeboren kalveren op tijd voldoende biest kregen. Nu is ook de hygiëne, voeding en huisvesting verbeterd”, vertelt Marnix. “Eigenlijk hebben we alles onderhanden genomen en gestandaardiseerd naar een vaste en goed doordachte werkwijze.” Sinds 2 jaar heeft het bedrijf een vaste medewerkster die zich volledig richt op de opfok.

Om de 4 weken maaien

Een ander belangrijk doel was het verbeteren van de ruwvoer kwaliteit. Hiervoor schakelden de veehouders 2 jaar geleden over op kalendermaaien. Dit betekent bij hen om de 4 à 5 weken, 6 à 7 keer per jaar, 260 hectare gras maaien en inkuilen. Er werd flink geïnvesteerd in mechanisatie en het bestaande ritme van bemesten, maaien en inkuilen werd vergaand aangepast. De resultaten zijn er naar. Henk: “We gingen van 910 naar 960 VEM en van 76% naar 81% verteerbaarheid. Dat melkt wel een stuk gemakkelijker natuurlijk.”

Melkproductie bleef achter

Ondanks alle aanpassingen en verbeteringen, was de melkproductie nog niet naar de zin van de veehouders. Henk: “30 liter was altijd ons streven, maar tot vorig jaar bleef het steken op 28 tot 29 liter.” Een jaar geleden kwam de familie in contact met Niels Grootoink van ForFarmers-dealer AgroNoord. Tot op dat moment voerden ze verschillende rantsoenen aan de melkkoeien in de verschillende stadia van de lactatie. Henk: “De verse koeien kregen meer mais, de oudmelkte koeien kregen wat meer kuilgras. Ook de voertabellen per groep waren verschillend. Dat leek ons efficiënt en logisch.”

Niels stelde een compleet andere aanpak voor, namelijk één hoogwaardig rantsoen voor alle melkkoeien vanaf het begin tot het einde van de lactatie. Alleen de verse koeien krijgen tot 20 dagen na de start van de lactatie een apart, extra energierijk, rantsoen. De veehouders wilden daar eerst niet aan beginnen. Henk: “Ik vond het spannend want ik was vooral bang voor hogere voerkosten en vettere koeien aan het

eind van de lactatie”. Uiteindelijk gingen ze toch overstag. Met succes, want het doel van 30 liter werd al na 2 maanden overschreden, onder andere door een persistentere productie.

Voordelen van één rantsoen

Het voordeel van één rantsoen voor alle melkgevende koeien is eenvoud en minder kans op voerfouten die vooral op een bedrijf met meerdere ‘voerders’ altijd op de loer liggen. Om te zorgen dat iedereen hetzelfde voert, is bovendien een systeem op de mengwagen aangebracht dat de gevoerde hoeveelheid registreert en het rantsoen inzichtelijk maakt. Siem: “Onder de voerders ontstond een soort competitie wie het nauwkeurigst laadt. Controle was daardoor al snel niet meer nodig.”

Door het werken met één rantsoen is wisselen tussen groepen en rantsoenen niet meer nodig. Niels: “Die wisselingen veroorzaken veel stress onder de koeien en daarmee een lagere persistentie en een minder goede gezondheid. Hij licht het voermengproces verder toe: “We maken een voermengsel van

alle bijproducten. Dat vullen we aan met de Blendix, een maatwerkmeel dat alles bevat om het rantsoen qua voederwaarde, vitamines en mineralen compleet te maken. We kiezen bewust voor een Blendix, inclusief de mineralen. Ook dat verkleint de kans op voerfouten. De combinatie van voermengsel en Blendix wordt verdeeld over meerdere wagens en gemengd met het ruwvoer. Alle groepen krijgen hetzelfde.”

Gedurende de winterperiode en afgelopen voorjaar liep de melkproductie verder op naar 34 kg melk per koe. Het krachtvoersaldo steeg hiermee van 9,7 euro per koe per dag naar 15,4 euro per koe per dag. “Wij stonden echt perplex”, vertelt Henk. “Maar niet alleen de productie loopt goed. Er is ook gewoon veel rust in de koppel. En waar we bang voor waren, vettere koeien en stijgende voerkosten, is niet gebeurd. De koeien zijn beter in conditie en vooral vlakker.”

Van 2 naar 3 keer per dag melken

De snelle stijging van de productie bracht de familie tot de keuze om eind juni over te schakelen naar 3 keer melken per dag. Marnix wist via een uitzendbureau in korte tijd een ploeg Poolse melkers in te huren. De melkproductie steeg vanaf dat moment snel door naar inmiddels 37 kg melk per koe per dag. Zo is er in een jaar tijd veel veranderd op een bedrijf dat toch al nooit stil heeft gestaan.

Dit past ook echt bij de instelling van de familie. Marnix: “Als wij een kans zien of een advies krijgen dat we zien zitten, dan zien wij geen reden om ermee te wachten.”

Hoe run je een bedrijf met meer dan 800 melkkoeien?

Toen Henks broer 2,5 jaar geleden uit het bedrijf stapte, kregen hij en zijn gezin plotseling de volle verantwoordelijkheid voor het bedrijf met meer dan 800 koeien. Marnix was nog maar net terug uit Duitsland en Siem volgde nog een deeltijd opleiding. Toch kregen ze snel duidelijk hoe ze het bedrijf met elkaar konden runnen. Op basis van interesses en sterke punten kreeg ieder z'n natuurlijke rol. Het mooie is dat die rollen elkaar goed aanvullen tot een compleet plaatje voor de aansturing van zo'n groot bedrijf.

Marnix is de man van het overzicht, de organisatie van de dagelijkse werkzaamheden en het landwerk. Daarnaast heeft hij passie voor de jongvee-opfok. Ook het aantrekken en aansturen van medewerkers gaat hem goed af. Siem verzorgd de reparaties en het onderhoud en neemt naast een deel van het landwerk ook de bemesting voor zijn rekening. Helga doet de financiële administratie, Henk richt zich op de koeien en behartigt ook de algemene financiën. Hiernaast heeft het bedrijf 4 parttime medewerkers, 4 parttime melkers voor de ochtendmelking en 4 Poolse melkers voor de middag- en de avondshift.



vlr. Siem, Helga, Henk en Marnix Duiven

Agroscoopbokaal winnaar 2025

NIEUWKOMERS IN DE GEITENHOUDERIJ DRAAIEN NU AL MEE IN DE TOP

Pas 5 jaar geleden begon de familie Blanken in het Friese Rinsumageest met het houden van melkgeiten. In die korte tijd hebben ze zich ontwikkeld tot echte vakmensen met veel gevoel voor hun dieren en een sterke focus op de ruwvoer kwaliteit. Hun aansprekende resultaten bewijzen dat want ze staan inmiddels met vet- en eiwitproductie in de top 10 van ForFarmers klanten. Op bezoek bij een familiebedrijf met een bijzondere voorgeschiedenis.



Mink State V.O.F.

Piet en Adrie Blanken,
dochter Pauline en
zoon Jan Willem

Woonplaats

Rinsumageest
(Friesland)



700 melkgeiten,
160 opfoklammeren

Melkproductie

1.345 kg/geit/jaar,
4,29% vet en 3,51% eiwit

Ooit, in de jaren '90, hadden Piet (74) en Adrie (73) Blanken een slagerij in het Zuid-Hollandse Lekkerkerk. Toen hadden ze nog niet kunnen bedenken dat ze ruim 25 jaar later samen met hun kinderen Pauline en Jan Willem een succesvol melkgeitenbedrijf zouden runnen in een afgelegen dorpje op het Friese platteland. De weg daarnaartoe kende dan ook een aantal tussenstappen.

Slagerij in Lekkerkerk

Het begon allemaal toen Piet en Adrie op een zeker moment tot de conclusie kwamen dat er voor hun slagerij op langere termijn geen goed toekomstperspectief was. Dat had mede te maken met de steeds grotere concurrentie van supermarkten. Zelf dieren houden trok hen ook al langer, maar hoe start je daarmee als je niet een boerenbedrijf kunt overnemen binnen de familie?

De familie zocht naar nieuwe mogelijkheden om te ondernemen en vond die in Friesland. In Rinsumageest kwam een bouwlocatie te koop met bestemming 'kalverhouderij'. In die sector zagen ze geen kans om een rendabel bedrijf op te bouwen. Maar wel in de nertsenhouderij. Ze wisten dat het maatschappelijk gevoelig lag, maar kozen toch vol overtuiging om te investeren in de opbouw van een nertsenfarm. Het grootbrengen en verzorgen van de nertsen trok hen aan en ze leerden in korte tijd veel over het gedrag van deze fijngevoelige dieren. Kinderen Pauline en Jan Willem deelden die interesse en stapten in het bedrijf.



vlnr. Jan Willem, Pauline, Adrie en Piet

Van goede jaren naar plotseling einde met nertsen

Het nertsenbedrijf kende een aantal goede jaren, maar langzaam maar zeker werd duidelijk dat nieuwe wetgeving uiteindelijk het einde zou betekenen van deze bedrijfstak in Nederland. Dit werd versneld door de uitbraak van covid in 2020. De Nederlandse regering stelde een fokverbod in en daarmee hield het op voor de nertsenhouderij in ons land.

Deze gedwongen stop was een harde klap voor de ondernemers. Wat konden ze nog met een bedrijf dat volledig was ingericht voor nertsen? Was een doorstart naar een andere bedrijfsactiviteit financieel mogelijk en wat zou dat moeten zijn? En zouden ze dat ook weer als gezin samen kunnen doen? De familie onderzocht veel en uiteindelijk bleek hun affiniteit met geiten het grootst te zijn. Jan Willem: "De geitenhouderij paste het beste bij wat wij konden, wilden en mochten."

Start van het geitenbedrijf

In 2021 zijn ze gestart met 500 opfoklammeren. Inmiddels zijn er 700 geiten aan de melk, met een jaarproductie van 105 kg vet en eiwit per geit. Dat het geitenbedrijf al zo snel goed draait komt volgens broer en zus Blanken met name door het gevoel dat ze eerder hadden ontwikkeld bij de nertsen. Pauline: "Door die ervaring hebben we goed leren kijken naar het gedrag en

Winnaar Agroscoopbokaal



De familie Blanken is dit jaar winnaar van Agroscoopbokaal Geiten omdat ze zich onderscheiden door hun ondernemerschap in combinatie met een jaarproductie van 105 kg vet en eiwit per geit. Ter gelegenheid hiervan is er een video gemaakt die een mooi en uitgebreid beeld geeft van hun bedrijf en hun werkwijze. Scan de QR-code of ga naar www.forfarmers.nl/blanken

de behoeftes van dieren en pikken we gezondheidssignalen al heel vroeg op. Daarnaast vinden we het welzijn van de dieren heel belangrijk. We zorgen dat ze zich goed voelen, dat past goed bij ons en bij onze manier van werken."

Deze toewijding zie je ook terug bij het ruwvoer dat ze voor hun dieren produceren. Samen met Sierd Veenstra van ForFarmers dealer Weidse Blik hebben ze hun ruwvoeraanpak uitgewerkt. Elke maand maaien om een zo hoog mogelijke voederwaarde te behalen, speelt daarin een belangrijke rol. Aan de hand van de analyses van de graskuilen berekent geitenspecialist John Bruin vervolgens het ideale totaalrantsoen. Met ondersteuning van een Sieplo voerrobot houden ze het dagelijkse rantsoen strak in de hand.

Trots op toekomstbestendig bedrijf

Naast het houden van geiten is de familie Blanken actief met verhuur van caravanstalling in een ander deel van de voormalige nertsenfarm. Ook zijn ze gestart met verhuur van opslagboxen op het erf. Dankzij hun durf om te ondernemen, hard werken en passie voor hun vak heeft de familie nu opnieuw een gezond bedrijf met een goed toekomstperspectief. Ofschoon ze bescheiden zijn, zien Pauline en Jan Willem zelf ook dat het best bijzonder is dat ze in slechts 5 jaar tijd al zover gekomen zijn met hun melkgeiten. Jan Willem: "We mogen echt wel trots zijn dat we vanuit een beklemmende situatie in een paar jaar tijd weer een mooi bedrijf hebben opgebouwd waarmee we verder kunnen."

CIRCULAIRE GRONDSTOFFEN: ZO SLUITEN WE DE VOEDSELKRINGLOOP

Al zo lang als de veehouderij bestaat voeren boeren hun dieren rest- en bijproducten van voedingsmiddelen voor mensen. Denk maar aan het nostalgische beeld van de schillenboer. Vandaag de dag staat inzet van zogeheten circulaire grondstoffen in de veehouderij meer in de belangstelling dan ooit. Voor ForFarmers is het een speerpunt in de duurzaamheidsstrategie. Want wat is nu duurzamer dan rest- en bijproducten opwaarderen tot hoogwaardig voedsel als melk, vlees en eieren?

Circulaire grondstoffen omvatten een breed scala aan co- en restproducten uit de voedingsmiddelen- en biobrandstofindustrie en voedingsmiddelen die niet (meer) geschikt

zijn voor menselijke consumptie. Voor het gemak noemen we deze grondstoffen hierna ‘co-producten’. Een deel van de co-producten gaat rechtstreeks als vochtig of droog product in het rantsoen van herkauwers. Denk bijvoorbeeld aan bierbostel en bietenpulp. Het andere deel wordt als grondstof verwerkt in mengvoer. Op deze manier krijgen grote hoeveelheden co-producten, die anders geen toepassing zouden hebben, een waardevolle nieuwe bestemming in de voedselkringloop. De veehouderij speelt daar een essentiële rol in. Want alleen dieren kunnen de co-producten omzetten in hoogwaardige voeding voor mensen. Het is daarom niet voor niets dat co-producten zo’n belangrijke rol spelen in de duurzaamheidsstrategie van ForFarmers. De overname van Van Triest (zie kader) in 2024 onderstreept dat. Dierprestaties bij klanten blijven overigens wel leidend voor ForFarmers bij het optimaliseren van rantsoenen. Inmiddels weten we dat co-producten een uitstekende bijdrage leveren aan goede dierprestaties.

Uiteraard moeten de co-producten aan dezelfde standaarden voldoen als mengvoer en wordt de kwaliteit even zorgvuldig gecheckt.

Voorbeelden vochtige en droge co-producten

In onderstaande tabel staan voorbeelden van vochtige en droge co-producten. Deze producten worden in de veehouderij ‘hergebruikt’ en omgezet in hoogwaardig voedsel, zoals melk, vlees en eieren.

Duurzaam én goed voor de portemonnee

Door circulaire grondstoffen lokaal in te zetten, wordt de nutriëntenkringloop gesloten en wordt er veel minder voedsel verspild. Daarnaast hebben circulaire grondstoffen ook nog een lage CO₂-voetafdruk. Dat is financieel interessant voor veehouders die vanuit de zuivel een beloning ontvangen voor lage CO₂-uitstoot. Bovendien gaan de voerkosten door de inzet van circulaire grondstoffen omlaag.

TABEL 1: OVERZICHT VAN DE MEEST GEBRUIKTE CO-PRODUCTEN VOOR HERKAUWERS

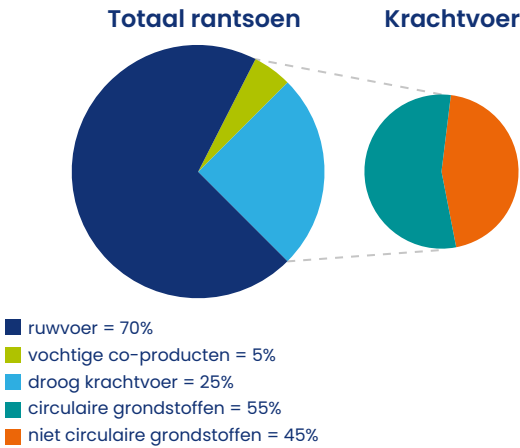
	Vochtige co-producten	Droge co-producten
Meest gebruikte producten:	• Perspulp • Bierbostel • Aardappelpersvezels en snippers • Maisglutenvoer (Corngold*) • Tarwegistconcentraat (ProtiWanze*)	• Raapzaadschroot en schilfers • Bieten- en citruspulp • Sojahullen • Maisglutenvoermeel • Zonnepitschroot • Palmpitschilfers • Tarwegries, moutkiemen en spelhullen • Mais- en Tarwe-ddgs
In cijfers:	• 5,2 miljoen ton vochtige co-producten per jaar • Waarvan ca. 2,5 miljoen ton bestemd voor herkauwers	• 1,9 miljoen ton droge co-producten per jaar
Voordelen:	• Smakelijk, zorgt voor plak in het rantsoen • Duurzaam/lage CO₂-voetafdruk	• Smakelijk • Zowel enkelvoudig, als via mengvoer • Duurzaam/lage CO₂-voetafdruk

Van Triest CirQlar: Sterke positie in circulaire grondstoffen

Vorig jaar heeft ForFarmers haar positie in circulaire grondstoffen versterkt met de overname van Van Triest. Onder de naam Van Triest CirQlar leveren we vochtige co-producten aan ruim 3500 veehouders in Nederland, Duitsland en België. In Nederland zijn we de marktleider. Daar zijn we trots op, want door het inzetten van steeds meer co-producten dragen we bij aan een verantwoorde toekomst met betaalbaar en duurzaam voedsel in de vorm van zuivel, vlees en eieren.

- Enkele feiten:
- Van Triest CirQlar haalt de vochtige co-producten bij ruim 50 producenten van voedingsmiddelen of biobrandstof
 - Dat zijn gemiddeld 300 vrachten per dag. In het hoogseizoen zelfs 400.
 - De co-producten gaan direct van de producent naar het boerenland. Het liefst naar veehouders in de directe omgeving. Dat is niet alleen duurzaam, maar ook goedkoop en efficiënt.

FIGUUR 1: HET TOTALE RANTSOEN VAN MELKKOEIEN BESTAAT GEMIDDELD VOOR 30% UIT KRACHTVOER. DAARVAN BESTAAT 55% UIT CIRCULAIRE PRODUCTEN.

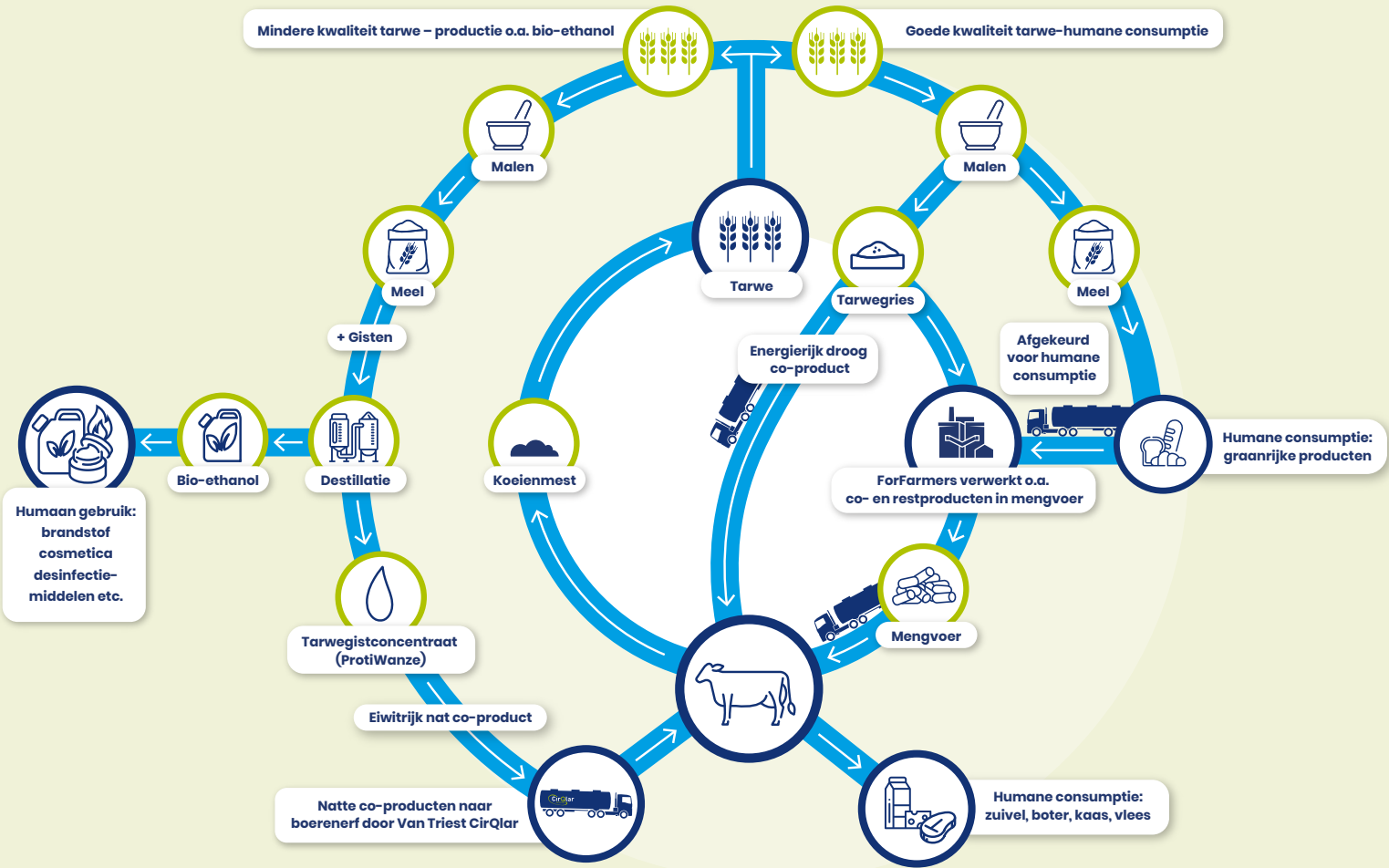


Krachtvoer bestaat voor meer dan de helft uit circulaire producten

Een gemiddeld melkveerantsoen in Nederland bestaat voor 70% uit ruwvoer en 30% uit aangekocht krachtvoer en vochtige co-producten. Wist je dat het droge krachtvoer ook voor gemiddeld

45% uit circulaire grondstoffen bestaat? Dit betekent dat het totaal aan aangekocht krachtvoer en vochtige co-producten voor 55% uit circulaire grondstoffen bestaat. Wanneer we het ruwvoer meerekenen, bestaat een melkveerantsoen voor ca. 85% uit circulaire producten.

Circulaire co- en restproducten uit tarwe (vereenvoudigde weergave)



Transparant zijn. Verbinding zoeken. Het echte verhaal laten zien. Dat is waar Boert Bewust voor staat. Melkveehouders Peter en Suzanne van Bree uit Vortum-Mullem in het Unesco gebied De Maasheggen, zijn sinds voorjaar 2023 deelnemer van Land van Cuijk Boert Bewust. “Laten zien wat je doet en het eerlijke verhaal vertellen, past bij ons.”

Peter en Suzanne van Bree laten het echte verhaal zien

BEWUST BOEREN MET OPEN DEUREN



vinr. Femke, Suzanne, Sanne, Peter, Stijn



Melkveebedrijf Van Bree
Peter en Suzanne van Bree, met hun kinderen Femke, Sanne en Stijn

Woonplaats
Vortum-Mullem
(Noord-Brabant)

105 melkkoeien en
bijbehorend jongvee

38 ha in eigendom,
30 ha reguliere pacht,
12 ha natuurweide Staatsbosbeheer



Melkproductie
9.000 kg/koe/jaar

Melkveebedrijf Van Bree melkt 105 koeien. Het bedrijf heeft sinds 2021 een melktap pal naast de stal. “We wilden laten zien waar onze melk vandaan komt,” zegt Peter. “Dat levert prachtige gesprekken op.” Bezoekers kunnen ook kijken in de stal. Vooral jonge gezinnen maken daar gebruik van. “We merken dat burgers weinig weten over koeien en melkproductie. Dan is het mooi als je je verhaal kunt vertellen,” vult Suzanne aan. Het werk met de melktap valt mee en levert volgens Peter enorm veel positiviteit op. Sinds dit jaar verkopen ze ook kaas van eigen melk. Klanten komen van ver. De buurt is betrokken – vooral als in het voorjaar de koeien naar buiten gaan. “Dan nodigen we iedereen uit. Dat wordt enorm gewaardeerd.”

Iedereen kan meedoen

Land van Cuijk Boert Bewust ontstond in 2019 vanuit drie ZLTO-afdelingen. Bedrijven die meedoen worden door de landelijke stichting gecertificeerd op vier thema's: maatschappij, uitstraling, klimaat & energie en diergezondheid. Peter: “De certificering haalden we makkelijk. Wij ontvangen schoolklassen, hebben jaarlijks een stagiair en doen mee aan vmbo-event On Stage.”

Of je nu biologisch, kleinschalig of intensief werkt: iedereen kan meedoen. “Zo moet het zijn”, vindt Peter. “Iedereen heeft zijn eigen verhaal. En we hebben elkaar hard nodig.” In gesprekken met kritische burgers benoemt hij de kringloop. “Zonder mest groeien er geen gewassen. Dat verrast mensen vaak.” Van Bree is bezig om natuurinclusief te gaan boeren. “Dat kost tijd en investeringen. Het is niet eenvoudig. Het is ook goed om dat verhaal te delen.”

Van verlichte route tot diner

De melktap was niet de enige reden om aan te sluiten. In december 2022 liep de jaarlijkse Verlichte Boerderijenroute over hun erf. “Dat was prachtig. Iedereen werd steeds enthousiaster om mee te doen met de verlichting. We hebben genoten”, blikt Peter terug. Een mooie manier om iedereen het platteland, landschap gemaakt door boerenhanden, te laten beleven. Dit jaar organiseerden ze met een werkgroep de fietstocht ‘Op weg naar je diner’. Deelnemers fietsten 35 kilometer met stopplekken op zes boerderijen langs de ingrediënten van

het diner. Eén van de stopplekken was bij Van Bree, waar de bezoekers melk en kaas proefden. “Na de fietstocht hebben we gezellig samen gedineerd met producten uit onze regio”, vertelt Suzanne. “Lekker én bewustwording tegelijk.”

Uit je bubbel

Wat levert Boert Bewust concreet op? “Je komt uit je boerenbubbel,” zegt Peter. “Je praat met burgers, leraren, ambtenaren. Dat geeft nieuwe inzichten én waardering.” Volgens hem hebben boeren het vertellen van hun verhaal te lang laten liggen. “Milieu- en dierenwelzijnsclubs pakten media veel eerder op. Dat gat dichtten kost tijd. En dat moeten we samen doen.”

Samen sterker staan

Door zichtbaar te zijn ontstaat begrip. “Mensen weten vaak niet hoe goed de zorg voor dieren is. Of hoeveel techniek erbij komt kijken. Laat het zien. Trek die staldeur open. Dat is wat Boert Bewust stimuleert”, zegt Suzanne. Bij hun Boert Bewust-bordonthulling gaf hoogleraar Noelle Aarts een presentatie over communicatie in polariserende tijden. “Het komt aan op in gesprek blijven,” aldus Peter.

Hun tip aan collega's: doe mee. “Het kost tijd, maar levert je veel op. Nieuwe contacten, waardering, energie,” zegt Peter. “Je hebt meer impact dan je denkt als je jouw verhaal vertelt. Wacht niet tot een ander het doet. Als wij niets laten zien, bepaalt een ander het beeld.”

Boert Bewust

ForFarmers is landelijke partner van Stichting Boert Bewust. Boert Bewust stimuleert boeren en tuinders om open, transparant en maatschappelijk betrokken te ondernemen. Door échte verhalen te delen en actief de dialoog aan te gaan met hun omgeving vergroten de deelnemers aan Boert Bewust het begrip tussen boeren en samenleving. Zowel op het erf als online. Er zijn 10 Boert Bewust streken in Nederland.

*“De robot vertelt
me soms meer
dan de boer zelf”*

**Gerard Smink, Melkvee- en
robotspecialist bij ForFarmers**

“Mijn vader was in de jaren '90 een van de eerste Nederlandse boeren met een melkrobot. Ik heb dus van kleins af aan gezien hoe het op een melkveebedrijf in zijn werk gaat. Toch ging ik na de middelbare school Technische Informatica studeren. Dat bleek al snel te veel computerwerk voor mij. Na een overstap naar Dier- en Veehouderij in Dronten rolde ik via stages de praktijk in als melkveespecialist bij een diervoerleverancier.

In 2019 maakte ik de overstap naar ForFarmers. Voor mij was – en is – ForFarmers het beste van twee werelden: korte lijnen en dichtbij de klant, maar wel met alle kennis van een groot en innovatief bedrijf. Toch bleef het werken met data me trekken en binnen een jaar kreeg ik de rol van robotspecialist. Ik wil snappen hoe systemen denken en wat er gebeurt met de robot én de koeien wanneer ik een instelling aanpas.”

“Als robotspecialist werk ik veel als tweedelijns adviseur. Samen met collega's onderzoek ik wat er nog beter kan op de bedrijven van onze klanten. Niet pas als er problemen zijn, maar juist om vooruit te kijken. Robotmelken vraagt om kennis, overzicht en een goed plan. Ik vind het mooi om mensen te triggeren. Vaak zijn veehouders niet ontevreden. De robotinstellingen matchen echter niet altijd met hun doelen. Dan zoek ik het uit en pas ik het in overleg met de klant aan.”

“Ik krijg er energie van om samen met boeren het verschil te maken. Niet alleen technisch, maar ook financieel. Als een klant zegt: ‘We vertrouwen je volledig, jij snapt ons bedrijf’, dan ervaart hij dat je het beste met hem en zijn bedrijf voor hebt.”

“Kansen liggen vaak in de totaalaanpak: van robotinstellingen en rantsoen tot de situatie in de stal en de bedrijfsdoelen. Soms denkt een boer dat alles goed loopt, maar als je doorvraagt naar z'n doelen of naar hoe hij de robot eigenlijk gebruikt, zie je dat er winst te behalen is. Het totaalplaatje moet kloppen. En dat maakt mijn werk zo uitdagend én waardevol.”



Gerard maakt regelmatig een FFlog (vlog van ForFarmers) met actuele tips voor veehouders over robotmelken. Hij heeft inmiddels een mooie reeks video's gemaakt die het zeker waard is om te bekijken. Scan hiervoor de QR-code

Gerwin en Anne-Marie ter Maat:

SAMENWERKEN EN UITBESTEDEN GEEFT GERWIN EN ANNE-MARIE TER MAAT RUIMTE EN VRIJHEID

Gemakkelijk werken en genieten van de vrijheid van het boerenbestaan staat hoog in het vaandel voor Gerwin en Anne-Marie ter Maat. Ook na een flinke bedrijfsuitbreiding enkele jaren geleden slagen ze erin om het werk met een klein team rond te zetten. Bij het uitbesteden van werk kiezen ze hun partners zorgvuldig. Zeker als het gaat om de steeds complexere wet- en regelgeving en de impact daarvan op de bedrijfsvoering. Gerwin: “Vertrouwen en de juiste klik is essentieel. Je kunt je geen fouten veroorloven.”



Maatschap Ter Maat

Gerwin en Anne-Marie ter Maat

Woonplaats

Ruurlo
(Gelderland)



280 melkkoeien,
130 stuks jongvee

88 ha gras,
11 ha mais
10 ha pootaardappelen

Melkproductie

9.200 kg/koe/jaar,
4,53% vet en 3,65% eiwit

Gerwin ter Maat heeft een uitgesproken visie op agrarisch ondernemen. “Tussen je 20e en 45e moet je er helemaal voor gaan en zorgen dat je het bedrijf op de rit krijgt voor de toekomst. In die fase heb je de energie en zie je minder snel belemmeringen.” Hij voegde zelf de daad bij het woord door in 2018 het bedrijf van zijn buurman over te nemen. Niet alleen de grond en het fosfaatquotum, ook de gebouwen. Daarmee groeide het totale bedrijf van 180 naar 280 melk- en kalfkoeien. Die overname werd grondig overwogen, samen met een deskundige adviseur. “Dat raad ik iedereen aan die voor zo’n keuze staat”, zegt Gerwin. “Maar uiteindelijk was het een unieke kans die je maar één keer krijgt. Een ideaal plaatje met aaneengesloten percelen van beide bedrijven. Natuurlijk weet je dat het door zo’n overname complexer gaat worden en dat je de financiering rond moet krijgen. Maar daar ben je ook ondernemer voor toch?”

Inmiddels is Gerwin zelf 45 en heeft hij samen met zijn vrouw Anne-Marie 3 zonen: Bas (12), Berend (8) en Willem (7). “Of er een opvolger bij is, weten we nog niet. Maar dit bedrijf heeft in ieder geval een goed toekomstperspectief.”

Klein team

Gerwin en Anne-Marie hebben de afgelopen jaren niet stilgezeten om het bedrijf met 2 locaties te optimaliseren. Ze wilden voorkomen dat het werk hen na de uitbreiding totaal in beslag zou nemen. Dat gaat nu naar tevredenheid. Met een relatief klein team zetten ze het werk rond. Gerwin richt zich vooral op de koeien en het voer. Anne-Marie, die ook 2 dagen per week buitenshuis werkt, neemt onder andere de kalveropfok voor

Kringloopwijzer beter benutten

Een volgende stap is om de inzichten vanuit de Kringloopwijzer nog beter te benutten. Mark: “De Kringloopwijzer biedt een schat aan informatie over wat je op je bedrijf in de praktijk nog kunt verbeteren. Denk aan voerefficiëntie, voederwaarde uit ruwvoer, bodemkwaliteit en CO₂-reductie. Gerwin behaalt nu al bijna de maximale toeslag voor CO₂-reductie. In de Kringloopwijzer zie je duidelijk de relatie met het rantsoen, dat door de melkveespecialist is samengesteld.”

Gerwin is ook overtuigd van de voordelen om integraal naar het complete plaatje van regelgeving – inclusief de Kringloopwijzer –, ruwvoer en rantsoen te kijken. “Het kan allerlei voordelen hebben voor de mestafvoer, de bemesting en de kwaliteit van het ruwvoer. Al kun je niet verwachten dat veranderingen en investeringen altijd het volgende jaar al resultaat opleveren.”

haar rekening. Verder is er een vaste medewerker voor 3 dagen per week en zijn er altijd één of meerdere stagiaires. Gerwins vader van 76 is ook nog dagelijks op het bedrijf te vinden. Gerwin: “Hij doet de dingen die hij leuk vindt, het is geen ‘moeten’.”

‘Simpel boeren’

De veehouders kijken doorlopend hoe ze nog gemakkelijker en efficiënter kunnen werken. Het rantsoen speelt hierin een sleutelrol. Gerwin: “Als het rantsoen klopt, voorkom je problemen bij de koeien en is de productie goed. Ik ben van het simpele boeren, ik wil niet dat ik achter elke koe aan moet lopen.” Melkveespecialist Rob Rutgers van ForFarmers stemt de samenstelling van het rantsoen zo nauwkeurig mogelijk af op die doelstellingen van Gerwin. Mede op aanraden van Rob heeft Gerwin ook geïnvesteerd in betere kuilopslag, om daarmee een einde te maken aan broei en schimmels en verlies van kostbare voederwaarde. Ook dat maakt het werken gemakkelijker en het rendement beter. Uitbesteden van al het landwerk is nog zo’n belangrijke en bewuste keuze om de arbeidsuren binnen de perken te houden. Ook het complete traject van maaien tot en met inkuilen wordt gedaan door de loonwerker.

Verder staat er sinds 2024 op het overgenomen bedrijf een melkrobot die 65 koeien melkt. Gerwin: “Daar staan de koeien die het gemakkelijkst naar de robot gaan. We hebben er nauwelijks omkijken naar. Dat is een luxe.”

Geen misstappen met wet- en regelgeving

Steeds complexer en tijdrovender wordt de wet- en regelgeving waar boeren mee te maken hebben. Ook hier wil Gerwin liever minder dan meer tijd aan besteden. “Het heeft niet mijn interesse om daar diep in te duiken. Tegelijkertijd verandert het allemaal snel en kun je je geen misstappen veroorloven.” De geleidelijke afbouw van de derogatie maakt het er voor de Achterhoekse veehouders niet gemakkelijker op. Om alle mest te kunnen plaatsen, worden mestvoercontracten met gestopte veehouders steeds belangrijker. Gerwin: “Dat moet ook allemaal precies kloppen, anders heb je er niet alleen zelf last van maar ook de voormalige boeren waarmee je zulke overeenkomsten sluit.”

Via zijn melkveespecialist kwam Gerwin een jaar geleden in contact met Mark Dinkelman van FarmConsult, de adviesorganisatie van ForFarmers in Oost-Nederland. Farmconsult heeft

een team van specialisten die de veranderingen in wet- en regelgeving op de voet volgen. Afhankelijk van de wensen van de veehouder, verzorgen ze een compleet pakket met onder andere de mestboekhouding, GLB-bouwplan, Kringloopwijzer en gecombineerde opgave. Dealers van ForFarmers in andere regio’s hebben een soortgelijke dienstverlening.

De samenwerking van Gerwin en Mark begon een jaar geleden met het opstellen van het totale plan voor mestafvoer en bemesting. Gerwin: “De klik en het vertrouwen waren er direct. Mark maakte een duidelijk en kloppend totaalplaatje: dit is je oppervlakte, zoveel mest moet je afvoeren en zo kun je overige drijfmest door het jaar heen optimaal benutten voor bemesting van je percelen. Met de afbouw van de derogatie, wordt dat alleen maar belangrijker.”

Mark: “Gerwin weet dat hij kan bellen als hij bijvoorbeeld tijdens het seizoen even niet paraat heeft hoeveel kunstmest hij nog mag aanvoeren. Wij kunnen dat direct zien.” Mark schoof ook aan bij het rondmaken met de voer- en mestafzetcontracten met ex-veeouders. Gerwin: “Met zo’n expert erbij aan tafel heeft iedereen toch eerder vertrouwen dat het allemaal goed wordt geregeld. Dat geeft rust.”

Uit de boerenbubbel

In de keuzes die de Achterhoekse veehouders maken draait het uiteindelijk om rust op het bedrijf en zo weinig mogelijk zorg. Anne-Marie: “Vrijheid en eigen baas zijn vind ik de mooiste aspecten van het boerenleven. Maar je moet wel zorgen dat het bedrijf je niet volledig in beslag neemt.” Gerwin denkt er precies zo over. “Het is al druk genoeg en er is meer op de wereld dan je eigen bedrijf. Ik wil graag ruimte hebben om mijn blik te verbreden en ook eens uit de ‘boerenbubbel’ te gaan.”



Mestwet- en regelgevingspecialist Mark Dinkelman en Gerwin ter Maat



Wijnand en Thea de Vries

Familie De Vries haalt nog meer voordeel uit de melkrobot dankzij RAP

KORT OP DE BAL, ZELFS OP AFSTAND

Wijnand en Thea de Vries runnen hun melkveebedrijf in Renswoude samen met hun zoon Maarten, die sinds kort in de VOF zit. Vijf jaar geleden stapten ze over op robotmelken. Niet om meer te melken, maar voor meer werkplezier, flexibiliteit en vooral ook minder fysieke arbeid. Uitgekiend gebruik van robotdata helpt daarbij nog meer dan verwacht.

Er heerst een serene rust op het erf van De Vries. Een teken dat het gemakkelijk en goed loopt op het bedrijf. Precies zoals Wijnand de Vries het graag ziet. “Dan blijft het leuk en houd je het langer vol.” Het meeste werk op het familiebedrijf doet hij nog zelf. Zijn vrouw Thea combineert meewerken op het bedrijf met een baan buitenshuis. Zoon Maarten (27), de toekomstige bedrijfsopvolger, werkt als adviseur in de agrarische sector. Samen met zijn vrouw wil hij het bedrijf binnen 5 tot 10 jaar overnemen. Maartens vrouw werkt in de geestelijke gezondheidszorg en er zijn plannen om het melkveebedrijf met een zorgtak uit te breiden. Zeker nu het dorp wegens uitbreiding dichterbij komt, is verbreding van het bedrijf waar kansen liggen.

Spannende stap

Elke dag 5 uur melken, 7 dagen per week begon fysiek zwaar te worden, weet Wijnand de Vries nog maar al te goed. Toch vond hij het spannend om 5 jaar geleden over te stappen van zelf melken naar



VOF De Vries

Wijnand, Thea en hun zoon
Maarten

Woonplaats

Renswoude
(Utrecht)



98 melkkoeien,
40 stuks jongvee

52 ha grond (incl. 10 ha pacht)

Melkproductie

10.000 kg/koe/jaar,
4,52% vet en 3,59% eiwit

Wijnand de Vries:

“Met RAP kijkt er altijd iemand met me mee. Veranderingen op het bedrijf ziet mijn melkveespecialist op afstand direct terug in de data, zodat we snel kunnen reageren. Dat geeft mij rust.”

robotmelken. Inmiddels wil hij niet anders meer. “Dit geeft zo veel vrijheid. Ik hoef niet eerder weg van een feestje en kan ‘s avonds gewoon rustig met het gezin eten”, somt de ondernemer tevreden op. Daarmee is robotmelken de belangrijke stap voorwaarts geworden die de familie voor ogen had.

Sinds de overstap naar robotmelken werkt De Vries met ForFarmers en ForFarmers dealer Midland Voeders. Niet alleen vanwege het voer, maar vooral ook vanwege de begeleiding. “ForFarmers heeft veel kennis in huis over robotmelken”, heeft Wijnand ervaren. “Dat was al te merken bij het overstappen zelf, met name bij het op- en afbouwen van de voertabellen. Ze hadden ook voortdurend een goede afstemming met de medewerkers van de robotleverancier.”

Melkveespecialist Gert Kwakkel is de vaste voeradviseur van De Vries. Behalve in rantsoenen is hij ook goed thuis in het robotmelken. Waar nodig kan hij bovendien altijd rekenen op de expertise van Tim Feijnenbuijk, robotspecialist bij ForFarmers in midden Nederland. “Ik vind het fijn dat ik de specifieke instellingen van de melkrobot met Tim kan doornemen”, zegt Gert. “Elke robot werkt tenslotte weer net even anders. En robotmelken vraagt ook extra aandacht voor klauw- en uiergezondheid. Daar sparren we over.”

Kort op de bal spelen

Samen met de veehouders volgt Gert de benutting van de robot en de prestaties en het gedrag van de koeien op de voet. Een belangrijke rol daarbij heeft het Robot Analyse Programma (RAP) van ForFarmers dat automatisch wordt gevoed met data uit Wijnands melkrobots. Gert: “Met RAP spelen we kort op de bal. Gevolgen van veranderingen in het rantsoen zien we real time terug in de robotdata. Toen bijvoorbeeld laatst een nieuwe kuil iets te pittig bleek, zag ik dat op afstand direct terug aan de melkproductie en het aantal melkingen. We kunnen dan snel bijsturen in het rantsoen, dat is een groot voordeel.” Twee keer per week checkt de melkveespecialist in RAP de data van al zijn robotklanten. “Ook gezondheidsproblemen bij individuele koeien, hittestress of protocolwijzigingen op het bedrijf haalt het analyseprogramma er feilloos uit”, vertelt de specialist. “Ik kom zo nóg beter voorbereid op het bedrijfsbezoek. Dat maakt ons werk voor beiden efficiënter en tegelijkertijd voegt het waarde toe voor de klant.”



Melkveespecialist
Gert Kwakkel en Wijnand de Vries



Wil je meer weten over RAP of over het bedrijf van Wijnand en Thea de Vries? Scan dan de QR-code of ga naar www.forfarmers.nl/devries

Herstel van blauwtong

In de stal draait het om balans. Het uitgebalanceerde rantsoen bestaat uit 10-11 kg DS gras, 4 kg DS mais, bierbostel en in de winter perspulp. Aanvullend voeren ze een opstart- en productiebrok en dekken ze de energie- en eiwitbehoefte met maisvlokken en soja aan het voerhek. Nieuw is het gebruik van gehamerd stro en een apart rantsoen voor droge koeien. Al het voer gaat tegenwoordig in de mengwagen: iets meer werk, maar beter gemengd.

De koeien produceerden afgelopen jaar gemiddeld 10.000 kg melk met 4,52% vet en 3,59% eiwit. Blauwtong gooide het afgelopen seizoen roet in het eten, waardoor de gebruikelijke piekproductie in de wintermaanden uitbleef. Maar het herstel is alweer ingezet. Het afgelopen halfjaar is de productie naar 10.250 kg melk gestegen. Wijnand: “Voor mij is 10.000 kg melk ook echt wel de grens waar we boven willen blijven.”

Mooie momenten

Wijnand en Thea willen graag nog zo'n tien jaar doorboeren. Ondertussen maken ze ruimte voor hun zoon. “Als ik opnieuw moest beginnen, zou ik het net zo doen”, zegt Wijnand. “Geen dag zonder tegenslag, maar alles waar je geen invloed op hebt, moet je los kunnen laten.”

En als je vraagt wat hem gelukkig maakt? “Een kalf dat geboren wordt, de eerste snede gras, regen na een droge periode. Dat zijn en blijven mooie momenten.”

Schapenhouderij ATT Agro

VOORUITSTREVENDE MELKSCHAPENHOUDERS KUNNEN VOLOP EXPERIMENTEREN OP TEXEL



Ab Jan Witte maakte een bijzondere carrièreswitch. De voormalig tapijtenlegger is nu verantwoordelijk voor de verzorging van 950 melkschapen.

Melkschapenhouderij ATT Agro produceert 600.000 liter schapenmelk per jaar. Het grootste deel van de melk wordt verwerkt tot kaas. De kaas wordt als streekproduct verkocht bij Albert Heijn (Streeckgenoten Schapenkaas). Een derde van de melk blijft op Texel en wordt verwerkt voor de lokale markt. Naast kaas is er sinds kort ook een kleine tak die zich richt op schapenmelk, yoghurt en ijs. “Het zijn gezonde producten”, vertelt Dennis: “Dus daar hebben we naar de toekomst nog wel verwachtingen van.”

gestegen: van 480 liter per schaap per jaar naar 660 liter. “Op basis van de cyclus en de potentie worden de schapen ingedeeld in groepen. Presteert een schaap beter dan verwacht, dan schuift ze door naar een hogere groep. Valt het tegen, komt ze in een mindere groep. “Zo kunnen we per groep bepalen welk type ram erbij past en welke schapen wel of niet aanhouden.”

De melkschapenhouderij is onderdeel van ATT Agro. Een groot gemengd bedrijf met akkerbouw, vleesvee, melkvee en schapen op verschillende locaties op Texel. Het bedrijf heeft 20 werknemers in dienst, waarvan 6 op het schapenbedrijf. Vleesvee- en schapenspecialist Bert van Cleef (ForFarmers) en melkveespecialist Koen de Boer (ForFarmers) pakken regelmatig de veerboot richting Texel om de bedrijven te begeleiden.

Jaarrond schapenmelk produceren

Over het jaar verdeeld werkt het bedrijf met 3 tot 4 aflammerperiodes. Zo kan er jaarrond constant melk geleverd worden. In de praktijk lammert een schaap iedere 11-13 maanden af. De dracht duurt ongeveer 145 dagen. Een week of 6-8 voor het aflammeren worden de schapen drooggezet. Een melkschaap kan voor het eerst worden gedekt op een leeftijd van ongeveer 8 maanden. De jaarlingen worden gedekt met een Texelaar en de lammeren worden opgefokt voor de vleesproductie. Vervolgens wordt er aan de hand van de volgende lactaties bepaald of het schaap het jaar erop wordt gedekt met een melktypische ram. De schapen worden 2 keer per dag gemolken in een 2x18 melkstal. “Met 2 personen doen we daar zo’n 3,5 uur over”, vertelt Ab Jan. De lammeren blijven minimaal de eerste 24 uur bij de ooi (biestperiode) en gaan vervolgens naar de groepshuisvesting. “We houden jaarlijks zo’n 250-300 ooilammeren aan voor groei en vervanging”, vertelt Dennis. De overige ooilammeren en de ramlammeren worden apart afgemest op het bedrijf en afgezet via Polderlam, een geïntegreerde ketenpartij voor hoogwaardig lamsvlees.

Innovatief voersysteem en melkmonitoring

“Het is belangrijk dat we het bedrijf arbeidsefficiënt kunnen runnen”, vertelt Dennis: “Daarom automatiseren we zoveel mogelijk werkzaamheden.” Het innovatieve voersysteem is hier een mooi voorbeeld van. In de voerinstallatie wordt een kernbrok van ForFarmers gemengd met losse grondstoffen. Voornamelijk bietenpulp, luzerne en maiskorrels. De mix wordt via een buizensysteem in de voerbakken geblazen. Ab Jan kan via de computer de samenstelling per groep bijsturen. “Per individueel schaap, maar ook op groepsniveau monitor ik de melkproductie”, vertelt Ab Jan: “Dat is vrij uniek in de melkschapenhouderij. Wanneer ik zie dat de productie van een groep wegzakt, kan ik het rantsoen van deze groep heel makkelijk bijsturen.” Ook hebben de schapen onbepert toegang tot kwalitatief goed en smakelijk hooi.

Dierenartsenpraktijk als burens

De gezondheid van de schapen wordt goed in de gaten gehouden. Dat kan ook niet anders want Dierenartsenpraktijk Bogerman bevindt zich pal naast het schapenbedrijf. “We werken nauw

samen met de dierenartsen. Zij kijken regelmatig kritisch met ons mee”, vertelt Dennis. Texel heeft voor schapen een gunstig klimaat. Niet te warm en veel wind. “Klauwgezondheid, infectieziektes voorkomen en stalhygiëne, dat zijn thema’s waar je bij schapen goed op moet letten”, vertelt Ab Jan: “De stallen van de melkschapen worden dagelijks opgestrooid en 5x per jaar helemaal gereinigd. In de opfokstallen gebeurt dit na iedere ronde. Ook passen we biologische insectenbestrijding toe met roofmijten en sluipwespen.”

Altijd in beweging

Hoewel er al grote stappen zijn gemaakt, zijn de schapenhouders nog lang niet klaar met experimenteren. Zo wordt er op dit moment in het kader van dierwelzijn, maar ook voor het Texelse landschap, ervaring opgedaan met het buiten opfokken van melkschapen. Ab Jan: “In de toekomst willen we naar een individuele productie van 700 liter per schaap per jaar, maar daar hebben we nog wel een paar jaar voor nodig.”



Melkschapenhouderij

ATT Agro

Ab Jan Witte en Dennis
Wetenkamp

Woonplaats

Den Burg
(Noord-Holland)



950 melkschapen

600 ha grond

Melkproductie

600.000 liter per jaar,
6,5% vet en 5,5% eiwit

Nog niet veel kennis voorhanden

De Nederlandse melkschapensector is klein. Er zijn ongeveer 25 professionele bedrijven. “Je merkt dat er veel minder kennis is vergeleken met de melkveesector”, vertelt Ab Jan. De afgelopen jaren hebben de schapenhouders samen met schapenspecialist Bert van Cleef veel geëxperimenteerd. Zowel op het gebied van genetica, huisvesting als voer zijn er verschillende strategieën de revue gepasseerd. Het schapenmelken gaat ze steeds beter af. “Maar we zijn er nog niet en hebben nog genoeg plannen en ambities”, vertelt Dennis. Ab Jan en Dennis vormen een sterk team. Ab Jan: “Dennis durft het aan om grote veranderingen door te voeren, ik ben wat meer van de kleine veranderingen en de rust en regelmaat. Dat houdt elkaar mooi in balans.”

Zoektocht naar het ideale melkschaap

In de stal staan geen Texelaars, maar Friese melkschapen, gedeeltelijk ingekruist met Lacauene (Frans schapenras). “We willen de motor van het Friese schaap combineren met de carrosserie van de Lacauene”, vertelt Dennis. De genetica bij schapen is niet zo ver als bij koeien. Daardoor is er bijvoorbeeld nog veel spreiding in de melkgift. “De eerste jaren gaf het ene schaap 300 liter en het andere schaap wel 600”, vertelt Ab Jan: “Nu we een aardige veestapel hebben opgebouwd, kunnen we wat strenger doorselecteren.” Mede hierdoor is de gemiddelde productie op het bedrijf al aardig



Dennis Wetenkamp. is in het dagelijks leven
CEO van transportbedrijf AB-TEXEL



VOORUITBOEREN.

Aanpakken en doorpakken. Dat is waar we als ForFarmers al jarenlang voor staan. Met onze kennis, ervaring en een sterk team van specialisten en dealers staan we voor je klaar. Samen komen we verder en bereiken we meer.

Zo doen we dat.

FOR THE FUTURE
OF FARMING

