

Melkveehouder Van Eijden zoekt optimum

“Meer winst door lagere kosten en hogere opbrengsten”



Optimaliseren is het devies van Johnny van Eijden (33), melkveehouder in het Friese Ryptsjerk. Meer verdienen aan de melk is moeilijk door de lage prijzen. Meer overhouden door lagere kosten loont daarentegen wél. Gesteund door de GIBO Groep en veeteeltkundig Ingenieursbureau VIB onderzoekt hij de mogelijkheden. “Uit de analyse van VIB bleek dat het mogelijk was het eiwitgehalte te laten stijgen, ik zei: ‘laat maar zien!’”

Het melkvee staat op zijn gemak te kauwen in de ruime, open stal. Zoals alleen koeien dat kunnen, volkomen kalm en met een warme belangstelling voor wie er nu weer de stal binnenkomt. Daarna richten ze al hun aandacht weer op hun kerntaak: vreten, kauwen, herkauwen en het verteren van de ruime voorraad ruwvoer die voor hen ligt. Het product, de melk, komt dan vanzelf. Voor Van Eijden is het zaak dat zijn koeien zich zo goed mogelijk van hun taak kwijten. Hij zorgt voor de randvoorwaarden.

Lage veeartskosten

Van Eijden zit samen met zijn ouders en – vanaf volgend jaar – zijn vrouw Jacoba in de maatschap. 70 stuks melkvee, 50 stuks jongvee. Er



hadden er veel meer in de stal gekund. Van Eijden legt uit: “Het heeft geen zin om quotum bij te kopen, dat verdien je op dit moment niet terug. Veel beter kun je de kosten laag houden. De koeien hebben hier veel ruimte, voelen zich goed en ik ben er zeker van dat ze daardoor meer melk geven. Onze kosten zijn in ieder geval laag, zo zijn we voor de veearts gemiddeld maar 25 euro per koe kwijt. Het is mijn doel dit bedrijf te optimaliseren, dus zo’n hoog mogelijke opbrengst te behalen tegen zo laag mogelijke kosten.”

Het kan altijd beter en dat wist Van Eijden ook. Uit de gesprekken met zijn adviseur van de GIBO Groep bleek onder meer dat het eiwitgehalte hoger zou kunnen, wat gunstig is voor de productie van kaas. “Maar hoe doe je dat? Ik weet waar ik goed in ben en ken ook mijn beperkingen. Daar wil ik aan werken en daarom ben ik graag bereid te luisteren naar een specialist die mij meer kan vertellen. Want uiteindelijk wil ik bij de beste 5% zitten in de bedrijfsvergelijking van de GIBO Groep. Dan kun je winst maken en houd je aan het eind van de rit geld over op de lopende rekening.”

Simpele ingreep, groot verschil

Van Eijden kreeg de kans om mee te doen aan een pilot waarin vijf melkveehouders onder begeleiding van een VIB-adviseur gingen werken aan het verbeteren van hun bedrijfsvoering. Doel: een hoger eiwitgehalte. Van Eijden: “De adviseur pakt de melkcontrole erbij en kijkt vooral naar de beesten die achterblijven, want daar is wat mee aan de hand. Hij pikt het op papier er al uit, maar kijkt ook naar de koe.

Waarom geeft ze de ene keer 33 liter en dan weer 25? Ik leerde dat je door simpele dingen al veel kunt doen. Bijvoorbeeld door tien liter warm water met een halve kilo suiker en propyleenglycol te geven aan een koe die het voer niet goed verteerde. Een koe die eerst achterbleef gaf daarna zo’n 6 liter meer.” Een van de stappen naar een hoger eiwitgehalte was een andere brok, adviseerde de VIB-adviseur. “Ik zei: ‘laat maar zien!’ Sinds vorig jaar april voeren we nu brokjes waarvan de samenstelling door VIB is geadviseerd. Inmiddels zijn de gehalten flink gestegen, van 4.57 naar 4.83 voor vet, van 3.54 naar 3.70 voor eiwit. We melken ook meer. Toch geven we dezelfde hoeveelheid brokjes. Het verschil zit ‘m in de samenstelling. Deze brok is geen ballast maar zit vol belangrijke voedingsstoffen.”

Leuk om te ondernemen

Van Eijden is tevreden over de resultaten tot nu toe en wil verder. Dat is de ondernemer in hem, zegt hij. “Het is net steeds dat laatste beetje waardoor de koe beter presteert, de koe beter in conditie is en blijft, de vacht meer gaat glanzen en ze beter eet. Gaandeweg leer je heel veel en juist daarom vind ik het leuk om ondernemer te zijn.”

Goed, beter, best dankzij kennis en inzicht

Meten is weten. Met de bedrijfsvergelijking van de GIBO Groep krijgen melkveehouders niet alleen inzicht in de eigen prestaties, ze zien ook op welke punten het beter kan. Daadwerkelijk aan de slag met verbeterpunten is nu aantrekkelijker dan ooit: dankzij de samenwerking van de GIBO Groep en veeleeskundig ingenieursbureau VIB krijgen melkveehouders vakinhoudelijk advies dat direct aansluit op het eigen bedrijf.

Uit de bedrijfsvergelijking van de GIBO Groep blijkt dat de opbrengst van melkveehouder A lager is dan die van collega-bedrijven in de regio. En dat terwijl deze boer evenveel kwijt is aan krachtvoer. Hoe kan dat? "Als accountants en adviseurs wil je daar graag een antwoord op geven maar dat is niet altijd even makkelijk", zegt Jan Lucas Spijkman van de GIBO Groep. "Wij hebben verstand van cijfers en kunnen op grond daarvan adviseren over financiële en boekhoudkundige kwesties. We signaleren wel de sterke en de zwakke punten van de onderneming, maar voor oplossingen aan de vaktechnische kant van de veehouderij, daarvoor moet je bij specialisten op dat terrein zijn. Om onze klanten toch verder te kunnen helpen, werken we nu samen met VIB. Als blijkt dat een bedrijf op een bepaald terrein beneden gemiddeld scoort, brengen wij dat aan het licht met onze bedrijfsvergelijking. Vervolgens kan de boer, als hij dat wil, terecht bij de ingenieurs van VIB. Zij kunnen hem advies geven over de agro-technische kant van zijn bedrijfsvoering. Bij VIB gaat alles, net als bij de GIBO Groep, in nauw overleg met de melkveehouder zelf."

"Ook voor ons is dit een prettige samenwerking", vertelt Alidus Hidding van VIB. "Dankzij de bedrijfsvergelijking kunnen we ons meteen richten op de bedrijfsonderdelen waar de meeste winst te boeken is. Met onze kennis komen we heel ver, maar met de cijfers van de GIBO Groep kunnen we adviezen onderbouwen en hard maken."

Innovatiekracht

De gedrevenheid om te innoveren is groot bij zowel de GIBO Groep als VIB. Spijkman: "Daarin hebben we elkaar gevonden. De bedrijfsvergelijking bieden we al enkele jaren aan. De mogelijkheid om op basis van deze resultaten vaktechnische begeleiding te krijgen van VIB biedt ondernemers interessante kansen. Het stelt de melkveehouder in staat om eigen zwakke punten bloot te leggen en effectief aan te pakken." Neem de kwaliteit van het ruwvoer. "VIB heeft

een ruwvoerindex ontwikkeld die de kwaliteit van het eigen ruwvoer in beeld brengt, afgezet tegen de maximaal haalbare kwaliteit," vertelt Hidding. "We nemen monsters en die worden onderzocht door BLGG in Oosterbeek. De uitkomst vertalen we naar de praktijk van de boer. Scoort zijn ruwvoer laag, bijvoorbeeld omdat het suikergehalte laag is, dan kan de koe daarmee de maag wel vullen, maar verder heeft ze er te weinig aan. We gaan dan kijken wat er beter kan. Andere bemesting, vroeger of juist later maaien, minder gras mengen, het kost de boer vrijwel niets, maar levert wel veel op. Voldoende voedingsstoffen in het ruwvoer tellen door in het bedrijfsresultaat." Spijkman vult aan: "Krachtvoer of mengvoer bijvoeren is heel kostbaar, dat is een kostenpost die je zelf dus relatief makkelijk kunt beïnvloeden."

Gezonde koe

Vernieuwende ideeën put VIB uit jarenlange ervaring in de advisering van melkveebedrijven. Naast de ruwvoerindex is de VIB-o-Matic ontwikkeld, een sproeisysteem dat zorgt voor een hogere en gespreide ruwvoeropname. De verhouding ruwvoer/krachtvoer verschuift met dit systeem naar steeds meer ruwvoer. De totale drogestofopname verandert echter niet veel, waardoor de rantsoenefficiëntie toeneemt (1.6 - 1.8). Koeien blijven ervan eten, wat ten goede komt aan de lactatie zonder dat het de boer veel geld kost. Het VIB heeft daarnaast verschillende krachtvoerders samengesteld waarbij de kwaliteit van het ruwvoer op het bedrijf het uitgangspunt is. Niet de kostprijs van de ingrediënten maar de behoefte van de koe bepaalt de uitgebalanceerde samenstelling. Hidding: "Ons doel is een gezonde koe. Een gezonde koe heeft een betere lactatie en brengt uiteindelijk minder kosten met zich mee. In eerste instantie voel je dit misschien in de portemonnee, maar uiteindelijk zal het bedrijfsresultaat verbeteren. En dat is toch waar het om gaat: niet de kosten maar de winst. Dat telt."

De bedrijfsvergelijking van de GIBO Groep Hoe het werkt

GIBO Groep biedt melkveehouders al jaren de mogelijkheid om de eigen bedrijfsresultaten te vergelijken met die van vergelijkbare bedrijven. Dit gebeurt aan de hand van de gemiddelde resultaten van een groep uniforme melkveebedrijven. Deze bedrijven hebben ongeveer dezelfde omvang en er gelden ongeveer dezelfde omstandigheden (bodem, klimaat). GIBO Groep verzamelt cijfers uit jaarrekeningen en kwartaalcijfers van al haar klanten in een database. Spijkman: "Die gegevens splitsen we uit naar kostenposten en opbrengsten, denk aan het verbruik van krachtvoer en de opbrengst in kg melk. Vervolgens kun je de kengetallen van een individuele boer vergelijken met het gemiddelde van de groep vergelijkbare bedrijven in de database." De eigen prestaties in vergelijking met de gemiddelde cijfers blijkt voor veel boeren een sterke prikkel om beter te willen presteren vertelt Spijkman: "Veel van onze klanten vinden deze vorm van concurrentie heel uitdagend. Het gevoel van concurrentie zet de ondernemer in de boer op scherp, want natuurlijk wil hij bij de besten horen."

Meer weten over VIB: www.vibconsulting.nl.

