

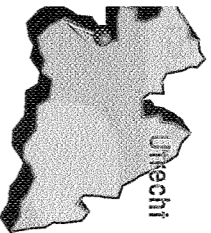
# Iers boeren voor Nederlandse melkprijs

Jan en Gijs Hoogenboom met melkveebedrijf in Oudewater op weg naar kostprijs van twee dubbeltjes

Alles op het melkveebedrijf in Oudewater dat meer geld kost dan

oplevert, gaat eruit of komt er niet in. Zonder toeters en bellen 350

koeien melken brengt Jan Hoogenboom (52) en zoon Gijs (21) op een all-in kostprijs van 29 cent per kilo melk. 20 cent is het doel.



Utrecht

Jan Hoogenboom wijst naar een artikel op tafel waarin LEI voorspelt dat de melkprijs in een liberale markt gemiddeld 28 cent wordt. „Melkveeouders die boeren op kostprijs niet leuk vinden, kunnen beter stoppen. Er zijn op dit moment maar weinig die voor 28 cent structureel voorruit kunnen. Ik denk dat veel collega's eens goed moeten nadenken of ze door willen.”

Van kostprijsboeren maakte Hoogenboom strategie. Zelf noemt hij het „een geboren afwijking”. De werkelijkheid is dat hij en zijn vrouw Miranda met de komst van de superheffing in 1984 met 230.000 kilo melk en 30 hectare grond, waarvan één in eigendom, financieel met de rug tegen de muur stonden. „Mijn kostprijsdenken ontstond uit armoede.”

Sinds die tijd investeerde de Utrechtse melkveeouder alleen nog maar in zaken die direct geld opleveren. Alles wat dat niet deed, vloog er in etappes uit: geen jongvee meer, geen machinepark meer, niet meer insemineren en zoveel mogelijk koeien in de stal proberen te houden. Zelfs de droge koeien staan bij de buurman.

Op het scherpst van de snede boeren werd een sport. Hoogenboom ging meedoen in bedrijfseconomische studieclubs en keek goed hoe de besten het deden. „Als ik het ook zo doe, kom ik daar vanzelf een keer”, was zijn redenatie.

## ECONOMISCHE BOEKHOUDING

Naar de opbrengstenkant keek de melkveeouder ook. Omdat hij geen grip had op de melkprijs van Campina, ging Hoogenboom yoghurt maken van zijn eigen melk. Bouwde aan markten en zag hoe zijn afnemers het deden. Het leidde tot een meerprijs op de melk en scherpde het kostprijsdenken verder aan. „Handelaren en supermarkten kijken maar naar één ding: wat kost het en wat levert het op? Vergelijk dat eens met de melkveeoudersector: hoeveel boeren hebben een eigen bedrijfseconomische boekhouding?”

Nu, 27 jaar later, melkt Jan Hoogenboom 350 koeien op een quotum van 2,5 miljoen kilo melk en 122 hectare land, grotendeels in eigendom. In de bestaande gebouwen bouwde hij een boerderijzuivelabriekje, waar hij op jaarbasis 6,5 miljoen kilo melk verwerkt tot yoghurt. Alle eigen melk gaat erin, de rest koopt hij bij op de spommarkt of via vaste contracten. Met tien medewerkers en twee eigen vrachtwagens maken en verkopen ze boerenyoghurt aan handelaren en supermarkten in Nederland, België en Duitsland.

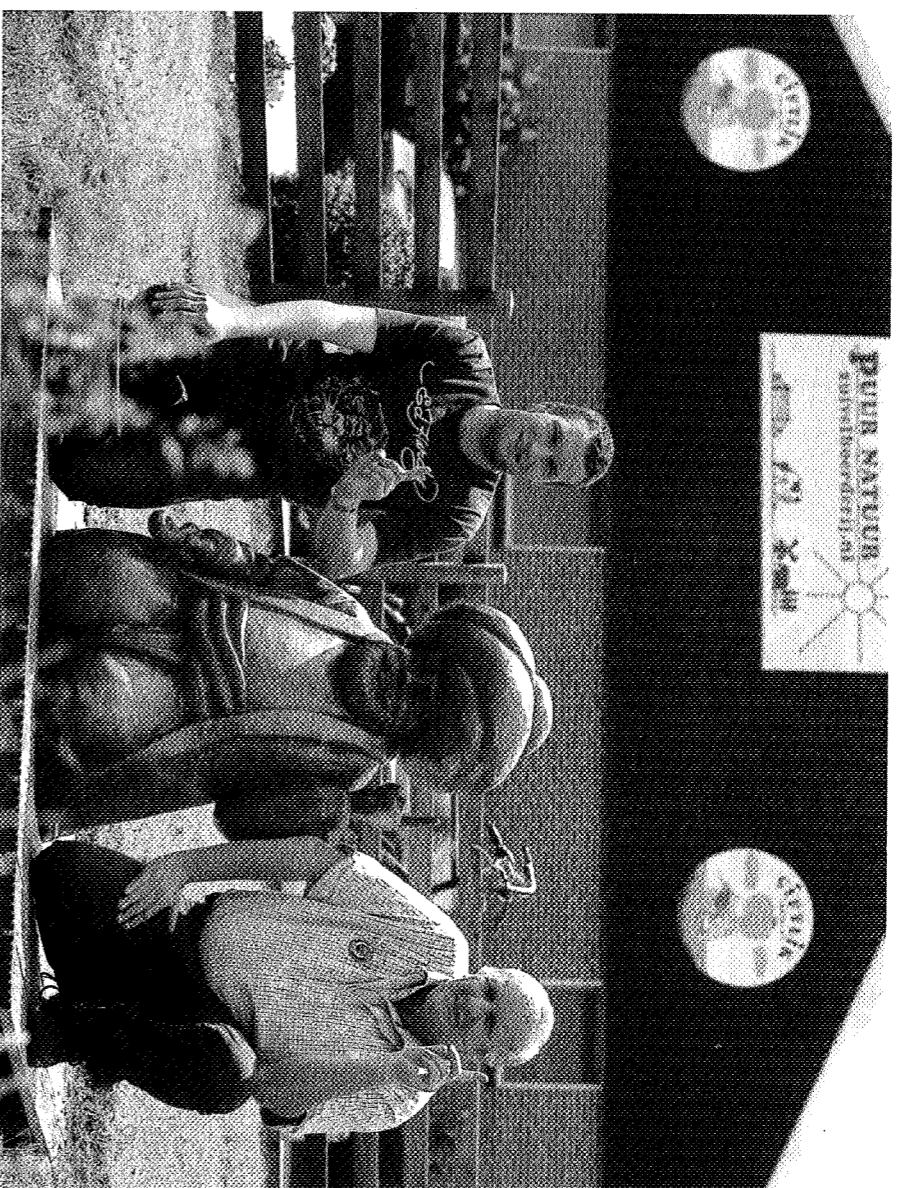
De jaaromzet schommelt rond de 4 miljoen euro. Naam maken ze vooral met Turkse yoghurt (zie kader). Wat ze zichzelf betalen, varieert. Voor het gemak rekenen ze in de boekhouding met de melkprijs van FrieslandCampina. Want linksom of rechtsom, het geld komt uiteindelijk in dezelfde portemonnee.

## ALLES ADEMT KOSTPRIJS

Het hele melkveebedrijf in Oudewater ademt kostprijs. Spanten en golfplaten, veel meer is de open frontstal zonder wachtruimte van in totaal 1500 vierkante meter (inclusief melkstal) niet. Van wachtruimes of loop- en voerpaden ontbreekt elk spoor. De voergang zit aan de buitenkant en telt slechts 150 vreeplaatsen op een meer dan dubbel aantal koeien. Met bijna 24 uur per dag voer voor het voerhek is dat

## Turkse volksheld siert het Groene Hart

e yoghurt van Puur Natuur, het zuivelbedrijf van Jan, Miranda en Gijs Hoogenboom, middenin et Groene Hart, is een hit in de Turkse gemeenschap. Zelfs de Amsterdamse grachtenpand op vrij weg met Citifitk (boerderijyoghurt). Het staat nu eenmaal interessanter om bij een etentje met vrienden een pak Turkse yoghurt op tafel te zetten dan eenroulijke boerenzuivel uit Oudewater. Een Turkse groothandelaar uit Arnhem vond de dikke boerenyoghurt erg lijken op yoghurt in de Randstad. Maar sinds Hoogenboom en de groothandelaar de Nederlandse yoghurt een elemaal als ze een striptekenenbeelden van de Turkse volksheld Nasreddin Hodja op de verpakking zetten. Als dank voor de bijdrage die ze daarmee leveren aan een goede saamhorigheid tussen de Nederlandse en Turkse cultuur, kregen ze enkele weken geleden Hadja (zie foto) als uniswerk cadeau van de Turkse gemeenschap in Nederland.



Gijs en Jan Hoogenboom voor hun boerderijzuivelbedrijf, samen met de Turkse volksheld Nasreddin Hodja, die hun yoghurt zo succesvol maakt. Ze kregen het kunstwerk cadeau van de Turkse gemeenschap, als dank voor hun bijdrage aan een goede saamhorigheid tussen de Nederlandse en Turkse cultuur.

volgens vader en zoon geen probleem..

Niks hebben ze met koeborstels, waterbedden of andere tierlantijnen. „Maar, er wordt veel te duur gebouwd in Nederland.” Vijf vierkante meter aan ruimte per koe vindt senior Hoogenboom voldoende. Regelmatig komen verbaasde boeren het erf op, die 15 vierkante meter hebben. „Nog geen 7000 kilo melk met 4,25 vet en 3,60 procent eiwit geven mijn koeien. Maar betekent drie keer zoveel ruimte ook dat je koeien drie keer zoveel melk geven?, vraag ik altijd. Meestal wordt het dan wat stiller.”

Van april tot en met november lopen de koeien dag (onbepakt) en nacht (op standweide) buiten, de eerste en laatste maand alleen overdag. „Koeien die zelf het voer ophalen en de mest zelf weghrenen, blijven het goedkoopst. Weidervlezen? Ik vraag me af of die met zo'n 15 procent veel groter zijn dan het verlies aan voederwaarde bij inkullen.”

Van de uitgebalanceerde rantsoenen zijn ze niet zo. Voermengingen gebeurt op 7,1 Hoogenbooms: een shovel met bek hapt een stuk kuil uit de grasbult en een hap maïs uit de maïsbult. Dat 'husselt' de shovel op de kuilplaat een beetje door elkaar en zo komt het voor de koeien. In de stal krijgen de koeien de goedkoopste A-brok die er bestaat, uit tien automaten. Tussen de koeien lopen vier Belgische Blauwen, die zorgen voor natuurlijke dekking..

De manier van boeren in Nieuw-Zeeland en Ierland is een inspiratiebron voor Hoogenboom. Het liefst weidde hij jaarrond, net als in Ierland. Maar dat zit er in Nederland niet in. Wat hij wel kopieerde uit Ierland, was de 2 x 22 swing-over melkstal. Bijna alle Ierse boeren melken ermee. Die kostte 45.000 euro. Dat is drie, vier keer de prijs van een gemiddelde carroussel met vergelijkbare capaciteit.”

Hoogenboom snapt uit kostprijsstechnische overwegingen niet dat niet veel meer melkveeouders in Nederland melken met de swing-over. Naar robotmelkers kijkt hij met verbazing. „Leuk hoor, meer tijd om met vrouw en kinderen te eten. Maar een melkrobot heeft niks met economisch boeren te maken. Zolang een robot niet de helft goedkoper wordt of zijn melkcapaciteit verdubbelt, kan het nooit uit.”

## ARBEID EN LOONWERK

Lage kosten voor gebouwen en melkstal, maar ook voor arbeid, loonwerk en mechanisatie. In 2009 kwamen het melkveebedrijf voor deze drie uit op een kostempost van 8,5 cent per kilo melk. In de bedrijfseconomische studieclub DC Holland leerde Hoogenboom dat je de grote winst in kostprijs niet haalt op voer- en bemestingskosten; wel op die andere drie.

Neem arbeid. Vader en zoon komen door de week niet in de melkstal. Ze doen wel het management, maar twee full-

timers melken (160 koeien per uur per man) en verzorgen de koeien. Ze halen 1,25 miljoen kilo melk per man. Dat verlaagt de arbeidskosten sterk. Ze komen uit op 3,5 cent per liter melk. Hier halen we veel kostprijswinst ten opzichte van andere bedrijven.”

Alle landwerk besteedt Hoogenboom uit. Van de 122 hectare ligt 100 hectare mooi om de boerderij, veelal in rechte, grote blokken. Het houdt de kosten voor loonwerk laag, ook omdat er maar twee grassnedes en één maaisnede per seizoen van het land wordt gehaald.

Toch vinden ze de kosten voor grond aan de hoge kant. De grond op afstand verkopen, meer mest afvoeren en meer voer aankopen - deze herfst kochten ze ook al 500 ton snijmaïs - is een serieuze optie. Overigens zijn de rentekosten erg laag omdat ze volledig zijn gefinancierd op Euribor. „We hebben voldoende power om dat risico te dragen. En over langere tijd ban je met volledig variabel altijd voordeliger uit.”

## DE TOEKOMST

„Dat moet je niet aan ons vragen”, antwoordt Gijs Hoogenboom op de vraag waarom niet meer veehouders zo bezig zijn met de kostprijs. Hij is de opvolger die nu al volop meedraait in het bedrijf. „In Nederland is melken veel te veel emotie. Zelfs timmermannen calculeren beter dan boeren. Melken is alleen leuk als je eraan verdient. De afgelopen twee jaar hebben we geen quotum gekocht en tot 2015 doen we dat ook niet meer.”

Ook als het quotum eraf is, is het geen uitgemakte zaak dat het bedrijf doorgroeit. „Doen we alleen als de melkprijs flink omhoog gaat. Dan maken we de nok van de stal gewoon tien meter breder en komt er aan de andere kant van de stal nog een voerpad bij. Dan melk je voor een investering in gebouwen van 200.000 euro 200 koeien meer.”

Een kostprijs van 20 cent is na 2015 haalbaar, denkt Gijs Hoogenboom. „Drie miljoen kilo melk produceren met twee arbeidskrachten kan zeker. En zelfs daar zit nog rek in.”

JELLE FEENSTRA

Kostprijs per kilo melk	
2010	2011
Bewerkingkosten	8,5
Veevoer	5
Grondgebouwen	5
Overige directe kosten	3
Algemene kosten	1,5
Quotumkosten	6
Totaal	29