

VOERTAAI

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

Jos en Klaske Faassen:

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

Thomas en Merel
Westerlaken

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

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

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

FOR THE FUTURE
OF FARMING

for
farmers

Inhoudsopgave



5



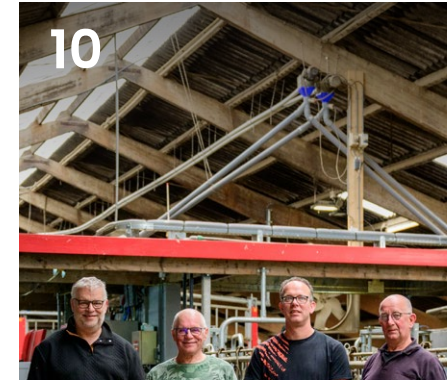
24



16



10



18



20



13



31



4 In elke regio dichtbij door hechte samenwerking met dealers

16 Inkoop grondstoffen: van wereldmarkt tot voerkhek

26 Biologisch aanzuren heeft veel potentie

38 Johan Dekker ziet sport in simpel boeren met minimale emissies

5 Bij Noordzigt draait alles om kwaliteit

18 De volgende generatie aan zet bij rosékalverhouderij Havekes

28 Riethorst: van 15 kalveren naar professioneel opfokbedrijf

40 Bij Van Gastel moet elke kilo voer iets opleveren

8 Herkauwers Nederland: een bedrijf in een bedrijf

20 Timmerman Thomas Westerlaken werd in korte tijd vakkundig veehouder

31 Richard Vollenbroek ziet veel voordeel in een team van specialisten

42 Specialisten delen met hun FFlogs kennis en tips direct vanuit het veld

10 Efficiëntie belangrijker dan groei bij Van de Klippe

22 Er is meer dan werken: boeren en hun hobby's

34 Gerard en Moniek Zaal genieten elke dag op hun melkgeitenbedrijf

13 Gerwin en Marly van Lith stomen hun bedrijf klaar voor de toekomst

24 Bij Wolsink start goed ruwvoer telen in november

36 Innovatie is niet altijd iets nieuws in de silo

VOORWOORD

Veelzijdige ondernemers

Bij elke nieuwe Voertaal valt weer op hoe veelzijdig de veehouderij in ons land is. De bedrijfsreportages in deze editie laten dat weer treffend zien: 11 bedrijven, 11 ondernemende families, ieder met hun eigen doelen, uitdagingen, visie en aanpak. Wat hen verbindt, is de vastberadenheid om elke dag het beste te geven voor een goede toekomst van hun bedrijf. Met passie voor het vak en plezier in het ondernemen.

Als ForFarmers en onze dealers zijn we trots om daaraan bij te mogen dragen. In deze Voertaal geven we een kijkje achter de schermen van onze organisatie: van de inkoop van grondstoffen tot aan advisering op het erf. Ook innovatie speelt een belangrijke rol. Niet alleen in voer, maar ook in oplossingen die bijdragen aan verdere verduurzaming van individuele bedrijven én van de sector als geheel. Want wij geloven niet alleen in een goede toekomst voor de veehouderij, we pakken ook door om het mogelijk te maken. Net als onze veehouders.

Namens alle collega's van ForFarmers Herkauwers Nederland wensen we je veel inspiratie en leesplezier.

Colofon

Voertaal is een uitgave van ForFarmers Nederland.

Redactie: Tessa Flims, Anne-Sophie Heiltjes, Angelique Heeman, Alien van der Hem, Laura Kuipers, Peter van den Oever, Desiree van Steenveldt

Fotografie: Suzie Geenen, John van Gelder, Sanne ten Kate, Marcus Pasveer, Nico Post, 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

DICHTBIJ DE KLANT DOOR HECHTE SAMENWERKING MET DEALERS

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



**Telefoonnummers
ForFarmers en dealers**

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

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

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



Ondernemen met een eigen kompas

OP MELKVEEBEDRIJF NOORDZIGT DRAAIT ALLES OM KWALITEIT



Melkveebedrijf Noordzigt
Trynke Buma, Klaske
en Jos Faassen

Woonplaats
Sint Jacobiparochie
(Friesland)



160 melkkoeien
65 stuks jongvee

60 ha gras
15 ha mais
28 ha natuurground

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

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

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

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

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

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

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



De ligboxenstal uit 2009, met 3 melkrobots

Nieuwe stal

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

Opvolging

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

een studie af te ronden. Klaske koos voor diergeneeskunde en werkt nu naast het melkveebedrijf enkele dagen per week als zelfstandig veearts en trainer voor praktijken in de omgeving. Haar man Jos Faassen (39) is een veehouder met 2 rechterhanden. Als jonge monteur won hij in 2008 het Nederlands kampioenschap landbouwmechanisatie. Dat vakmanschap gebruikt hij nog dagelijks op Noordzigt. Het bedrijf van zijn vader overnemen was geen optie, maar veehoudersbloed kreeg hij van huis uit wel mee. Sinds 2014 vormen Trynke, Klaske en Jos een maatschap. Klaske en Jos hebben 4 kinderen. Trynke woont pal naast het bedrijf en werkt nog vrijwel dagelijks mee. “Ik kan geen dag zonder koeien.” Ze doet de boekhouding en verzorgt het jongvee. Jos voert de dagelijkse regie, doet de stalrondes en het landwerk. Klaske focust op diergezondheid en neemt samen met Jos beslissingen over de voeding.

Heldere bedrijfsdoelen

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

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

Fokkerij, ruwvoer en hygiëne als pijlers

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

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

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

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

Gebruik maken van lage rente

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

Verkoop aan huis

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

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

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



De melktap van Noordzigt



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

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



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



Vlnr. Robert Meijer, Wilfred Jonkman, Bart Swankhuizen, Remco van der Linden, Joyce van Eerden, Kees Slutter en Robert van der Aa

ForFarmers Herkauwers Nederland

KORTE LIJNEN, DICHT BIJ DE BOER

Sinds 2023 bestaat ForFarmers uit zelfstandig werkende bedrijfs-onderdelen die dicht bij hun klanten en hun lokale markt opereren. Eén ervan, Herkauwers Nederland, ondersteunt enkele duizenden melkvee-, vleesvee-, geiten- en schapenhouders in Nederland met voer, teeltproducten, advies en praktische oplossingen. Daar staat een organisatie achter met 400 medewerkers die nauw samenwerken vanuit verschillende afdelingen: van inkoop van grondstoffen tot en met advisering op het erf.

De leden van het managementteam geven leiding aan de verschillende schakels in die hele keten van activiteiten. Zij vertellen hoe iedereen met passie en betrokkenheid bijdraagt aan het hoofddoel: tevreden klanten met een goed rendement.



Wilfred Jonkman

is verantwoordelijk voor Herkauwers Nederland en geeft leiding aan het managementteam. "Wij zijn als het ware een bedrijf binnen het bedrijf ForFarmers en kunnen ons volledig richten op de markt voor herkauwers in Nederland. Daardoor kunnen we samen met onze medewerkers in de buitendienst en de regionale dealers de lijnen met veehouders in het hele land kort houden".

"We kunnen zelfstandig besluiten nemen en daardoor snel en slagvaardig inspelen op veranderende behoeften van veehouders in heel Nederland of in specifieke regio's."

Herkauwers Nederland heeft daarvoor alle disciplines aan boord. Dagelijks werken verschillende teams aan het hele traject van inkoop van grondstoffen tot en met de levering van het voer en de advisering aan veehouders. Wilfred: "Al die schakels hebben hun eigen rol en specialisme, maar ze moeten elkaar ook goed verstaan en nauw samenwerken."

"Als management is het onze taak om daarvoor te zorgen. Maar uiteraard ook om vanuit een duidelijke visie op de ontwikkeling van de markt en de boer van de toekomst een passende koers uit te zetten en uit te voeren. Uiteindelijk hebben we allemaal hetzelfde doel: tevreden klanten nu en in de toekomst en medewerkers die zich met veel passie en plezier daarvoor kunnen inzetten. Het is elke dag weer mooi om te zien hoe goed de verschillende teams op elkaar zijn ingespeeld."

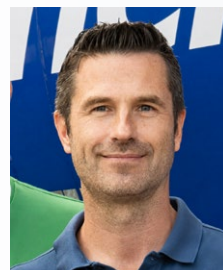


Robert van der Aa

is verantwoordelijk voor het verkoop- en adviesteam van ruim 150 accountmanagers en specialisten in alle regio's van Nederland, aangestuurd door verkoop- en teamleiders. Ook een goede samenwerking met de regionale dealers is daar onderdeel van. "Overal in het land dezelfde hoge kwaliteit leveren: daar staan we voor. Met een groot landelijk team kunnen we veel kennis en ervaring delen. Daardoor kunnen we voor onze klanten vaak meer oplossen en toevoegen dan ze verwachten. Het geeft veel voldoening als klanten dat herkennen en terugzien in hun resultaten. En natuurlijk als daardoor ook ons marktaandeel groeit."

Robert Meijer

en zijn marketingteam zijn verantwoordelijk voor de marktaanpak, het assortiment en de communicatie. "In samenwerking met Verkoop en Innovatie vertalen wij veranderende behoeften van boeren naar innovatieve producten, praktische oplossingen en kennis die hen verder helpt. Concrete resultaten zijn onder andere dat onze klanten meer vet en eiwit per koe produceren dan het landelijke gemiddelde, met een lagere CO₂-uitstoot. Daar zijn we trots op! Via nieuwsbrieven, social media, regionale bijeenkomsten en Voertaal delen we kennis, vergroten we de zichtbaarheid van ForFarmers en laten we zien waar we voor staan: samen met onze klanten doorpakken en meer bereiken."



Remco van der Linden

stuurt de productie en levering van het voer aan vanuit onze herkauwersfabrieken in Almelo, Deventer en Zwolle. Efficiëntie, kwaliteit en nakomen van afspraken staan daarbij centraal. "De productie moet altijd door kunnen gaan en klanten moeten kunnen rekenen op hoge kwaliteit voer en levering volgens afspraak. De betrokkenheid en het fanatisme waarmee medewerkers in de fabrieken en op de weg zich daarvoor inzetten, vind ik echt tekenend. Het zijn nuchtere aanpakkers, maar de trots en passie spat eraf."

Joyce van Eerden

zet zich in voor het aantrekken, ontwikkelen en behouden van medewerkers binnen Herkauwers Nederland. Daarbij ligt de focus op het creëren van een werkomgeving waarin medewerkers kunnen groeien, verantwoordelijkheid nemen en met plezier hun werk doen. "Typerend vind ik de grote betrokkenheid van collega's, hun kennis van zaken en hun hart voor de sector. Ik vind het mooi om te zien hoe medewerkers het beste uit zichzelf halen en zich met al hun kennis en capaciteiten inzetten voor het succes van onze klanten en ons bedrijf."



Bart Swankhuizen

geeft leiding aan het team dat de grondstoffen voor het voer inkoopt en de aanvoer en bevoorrading van de fabrieken in goede banen leidt. Ook de formulatie van voerrecepten en de directe verkoop van enkelvoudige grondstoffen aan veehouders vallen onder zijn verantwoordelijkheid. "Met inkoop staan we aan het begin van de hele activiteitenketen van ForFarmers, maar wel volledig in dienst van waar het om gaat aan het einde van die keten: tevreden klanten. Dat ook verkoop van enkelvoudige grondstoffen binnen onze afdeling valt, maakt onze verbinding met de boer en met de markt alleen maar sterker."

Kees Slutter

houdt het overzicht over de financiën van Herkauwers Nederland. Hij vertaalt cijfers over productie, opbrengsten en kosten naar heldere inzichten voor zijn collega's in het managementteam. Kees: "Dat inzicht is nodig om het bedrijf zo efficiënt mogelijk te runnen en goed te kunnen plannen. Maar we willen natuurlijk ook steeds processen optimaliseren, bijvoorbeeld met investeringen in fabrieken. Vanuit financiën denken wij mee over oplossingen en financiële ruimte daarvoor. Dat maakt ons werk extra boeiend."



Overstap naar robotmelken bij Melkveebedrijf Van de Klippe

IN 9 MAANDEN VAN ORIËNTATIE NAAR OPSTART

Efficiënt en doordacht boeren zonder grote groeistappen en zoveel mogelijk in eigen hand houden. Dat is al decennialang de rode draad op het melkveebedrijf van de familie Van de Klippe in het Drentse Zwiggelte. Door de recente overstap naar robotmelken, kan opvolger Erik vasthouden aan deze visie zodra zijn vader en oom van hun pensioen gaan genieten.

Al jong hadden de broers Jan en Dik van de Klippe het plan om samen een melkveebedrijf op te bouwen waar 2 gezinnen van konden leven. In het Overijsselse Heino was daarvoor te weinig ruimte. Die vonden ze ruim 30 jaar geleden wel in het Drentse Zwiggelte.

Jans zoon Erik was 10 jaar tijdens de verhuizing. Al snel werd duidelijk dat hij het bedrijf later zou overnemen. Samen met zijn vader en oom bouwde hij het uit tot een gezond, toekomstbestendig melkveebedrijf met 135 koeien. Dat bouwen mag je gerust letterlijk nemen: ligboxenstal, machineloods,

jongveestel, erfverharding en sleufsilo's zijn, sinds hun komst naar Zwiggelte, grotendeels met eigen handen aangepast of bijgebouwd.

Gestage groei

Erik ziet dat zelf doen als de kracht van het bedrijf. "Wij zijn in ruim 30 jaar gestaag gegroeid, nooit met grote sprongen. Zo konden we alles zelf blijven doen, zonder externe arbeid. We willen het goed doen en de puntjes op de i zetten, met gezonde koeien als basis."

Vlnr. Melkveespecialist Henno Boenink, Dik, Erik en Jan van de Klippe

Dat kan ook in een ligboxenstal uit 1980, bewijzen de Drentse melkveehouders. Al is die stal in de loop der jaren wel uitgebreid en voorzien van comfortabele ligboxen, ventilatoren en een sproei-installatie op het dak voor de warme periodes.



Melkrobotspecialist Bram Jansen

Robotmelken: doelen en verwachtingen

Het meest recente bouwproject draait om de overstap van een 2 x 12-melkstal naar melkrobots. Dat idee leefde al langer. Erik: "Mijn vader en oom bouwen hun werkzaamheden verder af. Tegelijk wil ik dat we het werk zoveel mogelijk zelf kunnen rondzetten, inclusief het landwerk. Die tijd creëer je met robotmelken." Henno Boenink, via ForFarmers en dealer AgroNoord al meer dan 23 jaar betrokken als melkveespecialist, stelde voor om met Bram Jansen om de tafel te gaan. Als melkrobotspecialist bij ForFarmers adviseert Bram bestaande robotbedrijven en begeleidt hij aankomende robotmelkers van voorbereiding tot opstart. Dat begint met een oriëntatiegesprek. Daarin schetst Bram wat er komt kijken bij robotmelken en vraagt hij naar verwachtingen en doelen. Bij Van de Klippe waren die snel helder: meer vrije tijd, een hogere melkproductie, een voeraanpak die past bij robotmelken en een soepele combinatie met weidegang.

Opvallend vlotte overstap

De familie koos voor 2 in plaats van 3 melkrobots en daarmee voor een kleine teruggang in het aantal koeien: van 150 naar 135, waarvan 120 aan de melk. Erik: "Met 2 melkrobots houden we voldoende ligboxen over en is er ruimte voor separatie. Met 3 melkrobots en meer koeien was het krap geworden en hadden we meer moeten aanpassen."

Jan van de Klippe:

“Alles wat ik 50 jaar lang in de melkstal bij de koeien zag, zie ik nu op het beeldscherm.”

Na het oriëntatiegesprek bezochten de veehouders vergelijkbare bedrijven met melkrobots. Dat leverde waardevolle inzichten op voor de looplijnen en de positionering van de melkrobots. Zo werd de bouwtekening stap voor stap definitief. Zoals vaker pakte de familie ook dit project zelf op. Dat gaf flexibiliteit, zeker in een periode met onzekere levertijden. Volgens Bram verliep het traject opvallend vlot: "We zaten juli vorig jaar voor het eerst rond de tafel en in maart draaiden de melkrobots al."

Van de oude melkstal is niets meer te zien. Die maakte plaats voor een comfortabele afkalfruimte voorin de stal en een plek voor klauwverzorging naast de melkrobots. Als kers op de taart bouwden ze ook een kantine bij de ingang van de stal.

‘Taaie week’

Bij Van de Klippe wisten ze dat de week van het inmelken taai kon worden, met korte nachten en koeien die het niet meteen oppakken. Toch viel Henno vooral de rust op. "Alles was goed voorbereid. Er was een duidelijke planning en taakverdeling en er waren tijdelijke hulpkrachten." Erik: "Op een gegeven moment merk je dat de koeien het doorhebben en het vrijwel automatisch gaat. Dat was mooi om te ervaren."



Melkveebedrijf
Van de Klippe

Jan, Dik en Erik van de Klippe

Woonplaats
Zwiggelte (Drenthe)



135 melkkoeien
89 stuks jongvee

65 ha gras
18 ha maïs

Melkproductie
10.500 kg/koe/jaar
4,60% vet en 3,50% eiwit

Na de opstart steeg de productie binnen enkele weken van 33 naar 39 liter per koe per dag. Sinds de start van de weidegang is dat iets gezakt. Jan: “Dat heb je als je in het voorjaar start met robotmelken en het combineert met weidegang. Maar we hebben wel gezien dat de koeien de productiestijging vrij gemakkelijk aankunnen.”

De combinatie met weidegang verliep direct soepel. Eerst weidden de koeien alleen op een grote kavel naast de stal. Bram: “Dan zien ze elkaar zowel in de melkrobot als in de wei. Voor de beginperiode werkt dat goed. Daarna kun je ze stap voor stap verder van de stal laten grazen.”

Volledig gemengd rantsoen

Na de overstap op robotmelken is het gemengde basisrantsoen aan het voerhek verder verhoogd. Krachtvoer krijgen de koeien alleen nog in de melkrobot, waardoor een extra voerstation niet nodig was. Henno: “Deze aanpassing ging gemakkelijk omdat het productieniveau ook vóór de omschakeling al hoog was.” Ook helpt het volgens Henno dat de veehouders consequent ruwvoer van hoge kwaliteit produceren. “Dat wordt hier van bemesting tot inkuilen serieus en secuur aangepakt.” Erik: “Alleen het hakselen besteden we uit. Dat maakt ons flexibel. Het lukt bijna altijd om goed ruwvoer in de kuil te krijgen.”

Vertrouwen op data

Hoewel er nog weinig tijd is geweest om terug te kijken, zijn de veehouders tevreden over de eerste periode. Erik: “Ik had niet verwacht dat het zo goed zou lopen, vooral met het weiden.” Jan is verrast door het gemak en overzicht van het robotsysteem. “Alles wat ik de afgelopen 50 jaar in de melkstal bij de koeien zag, zie ik nu in een overzicht op het beeldscherm. Daar kon ik snel aan wennen. Je moet vertrouwen hebben in de data en de techniek het werk laten doen.”

Na de intensieve periode van slopen, bouwen en opstarten hopen de veehouders nu ook het voordeel van meer vrije tijd te ervaren. Erik: “Ik wil graag weer eens rustig tussen de koeien lopen.” Jan gaat samen met zijn vrouw de eerste ritjes maken op zijn nieuwe fiets. Voorlopig even niet bouwen en renoveren. Al kan er bij Erik en de ondernemende broers zomaar weer een nieuw idee ontstaan.

L-opstelling

Na verschillende opties te hebben bekeken, koos de familie Van de Klippe voor een L-opstelling van de melkrobots. Daarmee benutten ze de ruimte efficiënt, waren ingrepen aan het dak niet nodig en kon de voergang intact blijven. Bij de aanvankelijk favoriete kop-kop-opstelling was uitbouwen op de voergang wel nodig. Omdat het bedrijf voldoende ligboxen over had, konden de melkrobots wat dieper in de stal worden geplaatst. Dat leverde meer ruimte op voor selectie en voor een grote, comfortabele ruimte voor de close-up-koeien en afkalfruimte tussen de melkrobots en de voorkant van de stal.

Meer weten over de voor- en nadelen van de L-opstelling? Bekijk dan de video met melkrobotspecialist Gerard Smink via deze link www.forfarmers.nl/robotopstellingen of scan de QR-code.



Jonge ondernemers stomen hun bedrijf klaar voor de toekomst

Vooruitboeren in volle vaart

Als het woord doorpakken nog niet had bestaan, dan was het wel bedacht voor Gerwin en Marly van Lith in het Brabantse Vlierden. Al ruim voor hun 30ste namen ze de melkveebedrijven van hun ouders over en kochten ze er nog een bedrijf bij. Snel besluiten en uitvoeren en niet bezig zijn met het negatieve, tekent hun houding. De melkproductie groeit dit jaar naar 4 miljoen kilo en ze investeren volop verder in efficiëntie, diergezondheid en koecomfort.



Marly en Gerwin van Lith



Van Lith Melkvee

Gerwin en Marly van Lith

Woonplaats

Vlierden (Noord-Brabant)



370 melkkoeien

(230 op thuislocatie, 140 op tweede locatie)

250 stuks jongvee

verdeeld over 3 locaties

85 ha gras

70 ha mais

Melkproductie

12.000 kg/koe/jaar

4,35% vet en 3,55% eiwit

Gerwin (30) en Marly (31) leerden elkaar kennen op de HAS in Den Bosch. Gerwin was al jaren de beoogde opvolger van het melkveebedrijf van zijn ouders in Lith. Marly kreeg tijdens haar studie agrarische bedrijfskunde steeds meer interesse in het ouderlijk bedrijf in Vlierden.

Nadenken over samen 1 melkveebedrijf runnen, lag al snel voor de hand. Omdat Lith en Vlierden te ver uit elkaar liggen voor 1 bedrijf met 2 locaties, besloten ze verder te gaan in Vlierden en in Lith te stoppen met melkvee. In Lith staat nu een deel van het jongvee en worden de stiertjes en Witblauwe vaarskalfjes afgemest.

Groeien om verder te kunnen

Om de stap naar een gezamenlijk, toekomstbestendig bedrijf te kunnen zetten, moesten Gerwin en Marly eerst samen de bedrijven van hun ouders overnemen. Gerwin: “Dat paste ook goed in ons plaatje, want we wilden graag snel op eigen benen staan. Maar bij opvolging stroomt er wel veel geld uit de bedrijven. Om de financiering rond te krijgen, moesten we een plan voor groei in melkproductie laten zien.”

Die groei was eerder al ingezet in 2018, met gefaseerde uitbreiding van Marly's ouderlijk bedrijf van 135 naar 230 melkkoeien en van 2 naar 5 melkrobots. Daar bleef het niet bij. In 2025 kochten ze er in Vlierden een bedrijf bij met plaats voor 160 melkkoeien. Sinds januari 2026 is dit bedrijf onderdeel van Van Lith Melkvee. Dit bedrijf zetten ze voort zoals het was, maar de melkrobots waren wel aan hun einde. Die werden niet vervangen door nieuwe robots, maar door een melkstal. Marly: “Ik wilde niet vanuit 2 locaties robotmeldingen krijgen. En we wilden ook graag een deel van de koeien zelf melken.” Geheel in lijn met hun aanpakkersmentaliteit, bouwden ze in nog geen 3 maanden een nieuwe swing-over-melkstal met 20 standplaatsen. Ze melken er nu 3 keer per dag, voor de helft zelf en voor de rest met melkers uit de omgeving.

Marly van Lith:

“Wij halen ons geluk uit koeien houden, op de beste manier voor de koeien en voor ons.”

“Hartstikke trots”

Inmiddels zijn Gerwin en Marly ook ouders van 2 kinderen: zoon Geert (2) en dochter Lotte, die dit jaar is geboren. Halverwege 2026 staan ze even stil bij wat ze in 10 jaar samen hebben opgebouwd. Marly: “Dan besef je hoe hard we er voor hebben gewerkt. Maar dat was onze eigen keuze en we zijn hartstikke trots op wat er nu staat.” Afgelopen voorjaar hielden ze een feestje op het aangekochte bedrijf om dat te vieren met familie en vrienden. Klaar zijn ze nog niet. Ze investeren verder in efficiëntie, arbeidsgemak, diergezondheid en koecomfort. Belangrijk is dat de omstandigheden op beide locaties zo gelijk mogelijk worden: van voer en ventilatie tot ligboxen. Gerwin: “Na het afkalven kan een koe naar een andere stal gaan dan waar ze vandaan komt. Om stress te voorkomen, moet het voor de koeien op beide locaties zoveel mogelijk hetzelfde aanvoelen.”

Gezondheid en transitie

Preventie en protocollen zijn sleutelwoorden in de diergezondheidsaanpak. Sinds oktober hebben alle koeien een SmaXtec-bolus in de netmaag, die gezondheid en vruchtbaarheid registreert. Belangrijke signalen ontvangt Gerwin direct op zijn telefoon. “Al voordat je zelf iets aan de koe ziet, krijg je een melding. Dat is de beste manier van preventie. We zien dat ook terug aan de daling van antibioticagebruik.” Afhankelijk

van de melding volgen vaste protocollen, bijvoorbeeld voor het drenchen van koeien.

Ook klauwgezondheid en hygiëne zijn strak georganiseerd. Dinsdag is droogzetdag en worden meteen de klauwen verzorgd. Elke zaterdag worden de waterbakken grondig schoongemaakt. Verder is geïnvesteerd in extra koecomfort, met waterbedden en nieuwe ventilatoren.

De transitie verloopt eveneens volgens vaste protocollen. Alle koeien zetten ze op 235 dagen, of net iets eerder, droog. Gerwin: “Wij willen dat een koe minimaal 6 weken heeft om op te drogen, tot rust te komen en weer op te bouwen. Voor 99% van onze koeien werkt dat perfect.”

Productiedoelen en voersysteem

Met het nieuwe bedrijf erbij willen Gerwin en Marly dit jaar 4 miljoen kilo melk afleveren. Gerwin: “Het is zaak technisch hetzelfde te draaien als in 2025 en geen melkproductie te laten liggen per koe nu het bedrijf is gegroeid.” Hans Berkers, hun melkveespecialist vanuit ForFarmers: “Geen fouten maken levert nu meer op dan proberen het nog beter te doen.”



Gerwin (links) en melkveespecialist Hans Berkers



Pieter van der Kolk, mede-eigenaar van ForFarmers dealer Maasland Agri

Het rantsoen moet maximaal bijdragen aan melk-, vet- en eiwitproductie, maar wel gezond en veilig blijven. Op advies van Hans werkt het bedrijf sinds kort met Blendix, een maatwerkmeel dat het rantsoen qua voederwaarde, vitamines en mineralen compleet maakt. Hans: “Daarmee voorkom je mengfouten en het werkt gemakkelijk.” Gerwin: “Ik ben zeker een half uur per dag minder kwijt aan voer laden. En het scheelt veel afval van zakgoed.” Extra tijdswinst kwam er door 2 kleinere voermengwagens afgelopen voorjaar in te ruilen voor 1 grote, waarmee ze op beide locaties voeren.

Schaalgrootte en personeel

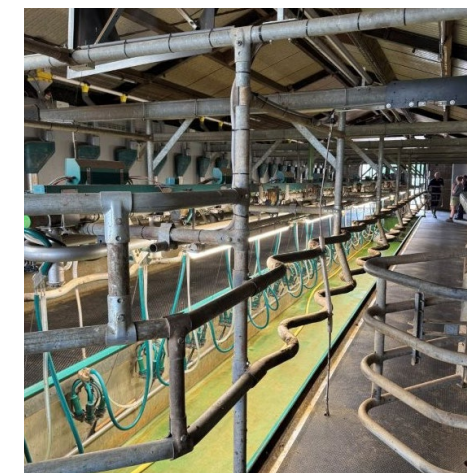
Groei en schaalgrootte waren ook nodig om personeel aan te kunnen nemen. Van Lith Melkvee heeft nu 1 vaste fulltime medewerker en 6 losse krachten voor het melken en de avondronde op de locatie met de melkrobots. In totaal gaat het om 100 uur betaalde arbeid per week. Voor de zondagen zoeken ze nog naar de beste invulling. Ook onderling hebben Gerwin en Marly de verantwoordelijkheden verdeeld. Gerwin richt zich op de koeien, diergezondheid en landwerk. Marly doet de boekhouding en administratie en melkt enkele keren per week op de tweede locatie. Het personeel sturen ze samen aan. Wet- en regelgeving is een onderdeel dat beiden graag aan anderen overlaten. Marly: “Wij halen ons geluk uit koeien houden, op de beste manier voor de koeien en voor ons. Niet uit bezig zijn met wet- en regelgeving en wat er allemaal aankomt.” Ze zijn niet alleen voor het voer klant bij ForFarmers dealer Maasland Agri. Mede-eigenaar Pieter van der Kolk van Maasland Agri verzorgt onder meer hun mestboekhouding en de Gecombineerde opgave. Marly: “Daar zit veel ervaring en dat heb je nodig bij zulke complexe zaken. Bovendien kennen ze ons bedrijf door en door.”

Hetzelfde geldt voor melkveespecialist Hans, met wie ze al jaren samenwerken. Gerwin: “Hij kan snel schakelen en voelt goed aan als we erg druk zijn. Dan maakt hij zelfstandig z'n ronde en belt hij later

over de rantsoensamenstelling. Dat werkt prettig.” Hans hoort het met een glimlach aan. “Gerwin en Marly zijn enthousiast, hebben veel energie en het tempo is hoog. We vinden het prettig om elkaar scherp te houden.”

Genietmomenten

Met een groeiend melkveebedrijf en een jong gezin is vrije tijd voor Gerwin en Marly schaars. Het plezier dat ze uit het werk halen, compenseert dat voor een deel. Gerwin: “Als ik zie dat iedereen lekker bezig is en alles goed loopt, geeft dat een voldaan gevoel.” Marly: “Als we op zondag samen als gezin een paar uur op het bedrijf bezig zijn, voelt het niet als moeten. Daar kan ik dan echt van genieten.”



In minder dan 3 maanden werd op het aangekochte bedrijf een swing-over melkstal gebouwd



Extreem weer, handels-tarieven, conflicten tussen landen: ontwikkelingen ver van het boeren erf kunnen grote gevolgen hebben voor de grondstoffenmarkt voor diervoer. Het is aan de inkopers van ForFarmers om in die dynamiek het hoofd koel te houden en tijdig te schakelen. Met leveranciers, maar ook met collega's die de logistieke aanvoer regelen of het mengvoer samenstellen. Inkoper Jaap de Graaf: "Klanten moeten kunnen vertrouwen op constante kwaliteit. Dat staat altijd voorop."

Jaap de Graaf,
inkoper eiwitrijke grondstoffen bij ForFarmers



Inkoop grondstoffen bij ForFarmers

VAN WERELDMARKT NAAR VOERHEK

Jaap houdt zich bij ForFarmers bezig met de inkoop van eiwitrijke grondstoffen, waaronder soja en raap. Zijn collega's kopen onder meer vezelrijke producten, granen en microcomponenten in. Inkoop werkt nauw samen met Aanvoerlogistiek, dat de aanvoer naar de voerfabrieken coördineert.

Het grootste deel van de ingekochte grondstoffen wordt verwerkt in mengvoer. Daarnaast levert ForFarmers enkelvoudige grondstoffen die boeren zelf op het erf in het rantsoen kunnen opnemen. De inkoop, verkoop en levering van vochtige reststromen als bierbostel en protivanze is ondergebracht bij dochteronderneming CirQlar (voorheen Van Triest).

Voor klanten gebeurt inkoop vooral achter de schermen, maar het resultaat heeft direct invloed op kwaliteit en prijs van de producten die ForFarmers levert. Aan de hand van 5 vragen geeft Jaap een kijkje in de keuken van Inkoop.

“De markt begint elke ochtend opnieuw”

Wat is typerend voor de inkoop van grondstoffen voor diervoer?

“Het is elke dag hetzelfde en toch anders. Je hebt iedere dag tarwe, gerst, mais, soja of raap nodig, maar de markt begint elke ochtend opnieuw. Alles wat er wereldwijd gebeurt, kan de situatie morgen anders maken. Daarom draait inkoop om goed geïnformeerd zijn, liefst sneller dan anderen. Daarbij gaat het om oogstvoorspellingen, wereldwijde transportstromen en de productieplanning van verwerkers van soja en raap, want dat bepaalt direct hoeveel veevoergrondstoffen beschikbaar komen.”

Jaap spreekt dagelijks met leveranciers en handelaren en houdt via speciale websites transportbewegingen scherp in de gaten. “Als een vrachtschip vanuit Zuid-Amerika vertraging heeft, kan in Nederland krapte ontstaan. Dan moet je direct schakelen, want een fabriek mag niet stilvallen. Hetzelfde geldt wanneer een leverancier tijdelijk minder soja verwerkt. Daardoor kan de vraag naar raap stijgen en moet je snel handelen, omdat de prijs morgen al hoger kan zijn. Het draait om het verbinden van alle signalen en brokjes informatie, zodat je op het juiste moment de juiste beslissing neemt.”

Wat kun je vertellen over de inkoopstrategie van ForFarmers?

“Continuïteit, rust en stabiliteit staan bij ons centraal. Onze fabrieken moeten altijd voldoende grondstoffen op voorraad hebben om te kunnen blijven produceren. Daarvoor is een goede samenwerking met Aanvoerlogistiek en met de collega's van Nutritie en Formulatie die mengvoerproducten samenstellen cruciaal. Als een grondstof later arriveert of tijdelijk minder beschikbaar is, kijken we samen of een andere grondstof dit kan opvangen, zonder verlies van kwaliteit en voederwaarde.

Ook in de prijsvorming streven we naar stabiliteit. Soms leggen we prijzen al ver van tevoren vast. In andere gevallen spreken we eerst de levering af en bepalen we de prijs op een later moment. Daarbij kiezen we telkens voor de aanpak die op langere termijn het beste resultaat oplevert. Extreme pieken en diepe dalen in grondstofprijzen zijn uiteindelijk voor niemand gunstig.

Onze focus ligt op een stabiele en betrouwbare grondstoffenvoorziening voor onze klanten tegen een zo scherp mogelijke prijs.”

Hoe draagt Inkoop bij aan meerwaarde voor de boer?

“Die meerwaarde zit vooral in voorspelbaarheid en continuïteit. Als inkoper staan we ten dienste van de kwaliteit die we aan onze klanten willen leveren. Het is niet zo dat wij tegen onze collega's van productie en verkoop zeggen: ‘Deze grondstoffen hebben wij gunstig ingekocht, jullie redden je er maar mee.’

We houden leveranciers scherp en verwachten dat zij open zijn over eventuele afwijkingen, naast dat wij uiteraard zelf analyseren wat bij ons aankomt. Wanneer we tijdig weten dat een grondstof afwijkt van de afgesproken kwaliteit, dan kunnen nutritionisten daar rekening mee houden. Alles is erop gericht dat de boer kan vertrouwen op constante voerkwaliteit, stabiele dierprestaties en een goed rendement.”

Wat hebben Inkoop en duurzaamheid met elkaar te maken?

“Duurzaamheid speelt een steeds grotere rol binnen Inkoop. Dat zie je terug in de herkomst van grondstoffen en de manier van transporteren. Daar voeren we voortdurend gesprekken over met onze leveranciers. Ook worden de eisen rondom ontbossingsvrije ketens steeds strenger. Leveranciers moeten steeds beter aantonen waar grondstoffen

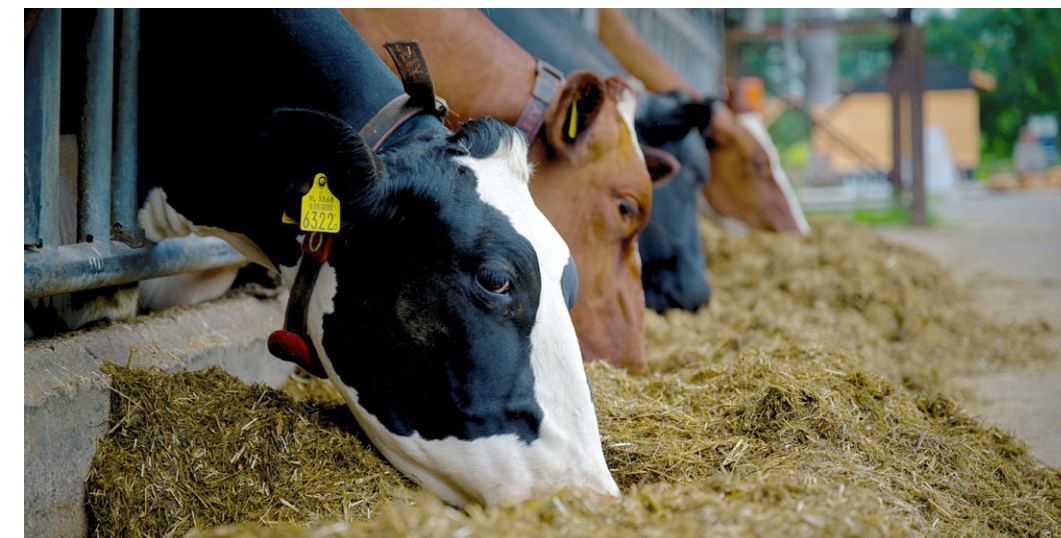
vandaan komen en onder welke omstandigheden ze zijn geproduceerd. Als ForFarmers kijken we continu naar grondstoffen en transportoplossingen die de keten verder verduurzamen. Door speciale afspraken met leveranciers, hebben wij een aantal grondstoffen met significant lagere CO₂-waarden. Ik denk dat we daarmee echt voorop lopen in de markt.

Uiteindelijk helpen we onze klanten om aan duurzaamheidseisen van hun afnemers te voldoen. Daarbij kunnen zij profiteren van beloningen en toeslagen die aan duurzaamheidsprestaties zijn gekoppeld, zoals de CO₂-premie van FrieslandCampina.”

Wat maakt inkopen bij ForFarmers voor jou boeiend?

“Eerder werkte ik in de handel, aan de verkoopkant. Dan ben je vooral bezig met ‘dozen schuiven’. Bij ForFarmers worden de grondstoffen die je inkoopt onderdeel van mengvoerproducten die naar de boer gaan. Daardoor voel ik me veel meer betrokken bij het hele bedrijf en het eindresultaat. Inkoop staat niet los van de rest, maar is onderdeel van de keten die zich inzet voor goed voer, goede dierprestaties en rendement voor de klant.”

“Tegelijk blijft ook het handelsaspect van het vak enorm interessant. De markt volgen, posities innemen, voelsprieten uitzetten en inschatten waar vraag ontstaat: dat maakt het vak dynamisch. Je moet continu vooruitkijken en snel schakelen. Daar houd ik van.”



De volgende generatie aan zet:

VAN TRAPTREKKER TOT VOF: DE WEG VAN BROER EN ZUS PASCAL EN MARIEKE HAVEKES

Pascal en Marieke Havekes



VOF Havekes

Marieke en Pascal Havekes,
ouders Harry en Ine
en oom Antwan

Woonplaats

Vorden (Gelderland)



900 rosékalveren
80.000 opfokleghennen

40 ha mais

Vroeger speelden ze verstoppertje in de stallen, reden ze rond op traptrekkers en haalden ze kattenkwaad uit op het erf. Inmiddels gaat het er een stuk serieuzer aan toe. Sinds 2024 maken zus Marieke (25) en broer Pascal (24) Havekes deel uit van de VOF op het rosékalver- en pluimveebedrijf van hun familie in Vorden. Pascal houdt zich bezig met de dieren en de praktische kant op het rosékalverbedrijf, Marieke richt zich op de organisatorische en financiële zaken. Dat blijkt een goede combinatie: dit jaar wonnen zij de Agroscoopbokaal Vleesvee 2026.

Al 5 generaties lang wordt er gebouwd aan het familiebedrijf van Havekes in Vorden. Wat begon als een gemengd bedrijf met melkvee, varkens en pluimvee, groeide uit tot een bedrijf met 900 rosékalveren en 80.000 opfokleghennen. Steeds maakte de familie keuzes die pasten bij de tijd. Nu is het de beurt aan Marieke en Pascal. Voor ouders Harry en Ine is het mooi om te zien dat zowel Marieke als Pascal betrokken zijn bij het bedrijf en ieder op hun eigen manier hun rol binnen de VOF invullen.

Opgegroeid op het erf

Voor Marieke en Pascal was de boerderij vroeger een plek waar altijd iets te beleven viel. Dat Pascal later boer zou worden, verbaasde niemand. Hij was altijd het liefst buiten op het erf. Tijdens de maisoogst zat hij liever op de trekker dan op school en ook verstoppertje spelen liep soms uit de hand. Zo verstopte hij

zich eens in de kippenstal terwijl de rest van de familie hem overal zocht. “Je wist eigenlijk niet beter,” vertelt hij. “Je liep mee, hielp mee en groeide er vanzelf in”. Al vroeg wist Pascal dat hij zijn toekomst op het familiebedrijf zag. Tijdens zijn opleiding Dier- en Veehouderij trok de praktijk hem meer dan de schoolbanken. Daarnaast werkt hij nog 1 ochtend per week op een varkensbedrijf waar hij eerder stage liep. “Dan hoor je weer andere verhalen. Daar word je nooit dommer van.”

Voor Marieke is vooral de vrijheid van het opgroeien op de boerderij bijgebleven. “Je had hier alle ruimte. Er was altijd wat te doen.” Marieke koos juist voor een andere richting. Ze volgde de opleiding HBO-V, werkt in de zorg en start binnenkort met een masteropleiding. “Ik ben niet echt een geboren boerin,” vertelt ze. Toch spreekt vooral de organisatorische en

financiële kant van het familiebedrijf haar aan. “Daar wil ik meer over leren. Ik heb die achtergrond niet, dus daar wil ik me de komende jaren verder in verdiepen.”

De kracht van verschil

Met de praktijkkennis van Pascal en de organisatorische vaardigheden van Marieke vullen broer en zus elkaar goed aan. “We respecteren elkaars rol en geven elkaar daarin de ruimte”, vertelt Marieke. Over investeringen en nieuwe ideeën verschillen de meningen soms. “We zijn eerlijk tegen elkaar. Als we ergens anders over denken, zeggen we dat gewoon.”

Binnen de familie heeft Marieke inmiddels de bijnaam ‘minister van Financiën’. Waar Pascal vooral kijkt naar praktische mogelijkheden om de bedrijfsvoering verder te verbeteren, kijkt Marieke ook naar de financiële kant van een beslissing. Volgens vader Harry zorgt juist die combinatie voor een goede samenwerking. “Een bedrijf bestaat uit meer dan alleen het werken op het erf. Daarom vullen zij elkaar zo goed aan.”

Klaar voor de volgende stap

Hoe het bedrijf er over 10 jaar uitziet, weten Marieke en Pascal niet, maar stilzitten is geen optie. Zo denkt Pascal na over manieren om werkzaamheden op een slimme manier gemakkelijker te maken. Nieuwe technieken trekken zijn

Marieke Havekes:

“Je kunt lang nadenken over wat moeilijk is, maar uiteindelijk moet je vooral kijken naar wat wél kan.”

aandacht. Niet omdat alles anders moet, maar omdat hij kijkt hoe het werk efficiënter kan. Zijn vader en oom werken nu nog volop mee op het bedrijf, maar op termijn zal hij steeds meer praktische werkzaamheden overnemen. Zijn vindingrijkheid laat hij regelmatig zien. Zo bouwde hij een oude scootmobiel om voor werkzaamheden in de pluimveestal. Volgens Marieke typeert dat haar broer: “Als iets slimmer of handiger kan, gaat hij ermee aan de slag.” De oudere generatie geeft de jonge generatie de ruimte om met nieuwe ideeën te komen. Zo onderzoekt de familie momenteel de mogelijkheden van een voeraanschuifrobot. Binnenkort vindt daarvoor een demonstratie op het bedrijf plaats.

Marieke en Pascal kijken positief naar de toekomst, ieder op hun eigen manier. Marieke: “Je kunt lang nadenken over wat moeilijk is, maar uiteindelijk moet je vooral kijken naar wat er wél mogelijk is.” Met die instelling willen broer en zus verder groeien binnen het bedrijf. Stap voor stap, zoals eerdere generaties dat ook hebben gedaan.



Winnaar Agroscoopbokaal



De familie Havekes won de Agroscoopbokaal Vleesvee 2026. Dankzij slim gebruik van eigen ruwvoer en gerichte investeringen in automatisering, weten ze voerkosten te realiseren van € 1,30 per kg groei. Benieuwd naar hun verhaal? Scan de QR-code of kijk op: www.forfarmers.nl/havekes



VOF Botterdonk
Merel en Thomas
Westerlaken

Woonplaats
Almkerk
(Noord-Brabant)



123 melkkoeien
Jongveeopfok tot 3,5
mnd op eigen bedrijf,
daarna uitbesteed

49 ha gras
14 ha mais

Melkproductie
11.700 kg/koe/jaar
4,37% vet en 3,50% eiwit

Thomas en Merel Westerlaken, dochtertje Fleur en zoontje Noud

Thomas en Merel Westerlaken krijgen het vak snel in de vingers

EEN STEILE LEERCURVE EN EEN SPRONG IN MELKPRODUCTIE

‘Never give up.’ Dat levensmotto staat in sierlijke letters op de arm van Thomas Westerlaken. Die instelling bracht hem verder dan hij ooit had gedacht. Want wie voorzag 5 jaar geleden dat deze timmerman samen met zijn vrouw Merel een melkveebedrijf zou runnen? Toch gebeurde precies dat. Met 123 melkkoeien, 2 melkrobots en een enorme sprong in melkproductie in 5 jaar tijd. En inmiddels is er ook een jong gezin.

In Almkerk, midden in het laagvlieggebied van Defensie, trekken de koeien zich weinig aan van straaljagers die overvliegen. Ook Thomas en Merel Westerlaken kijken liever naar wat zich in de stal afspeelt. Want daar gebeurt het.

Het is nog maar 5 jaar geleden dat ze het bedrijf van Merels ouders overnamen. Merel groeide op tussen de koeien, volgde de MAS en HAS en

Thomas Westerlaken:

“Je hebt mensen om je heen nodig die kritisch durven zijn en je beter maken.”

wist al vroeg dat ze boerin wilde worden. Thomas werkte als timmerman en hielp af en toe bij een loonbedrijf of op het geitenbedrijf van zijn oom.

Over de toekomst van het bedrijf dachten ze aanvankelijk verschillend. “Merel keek vooral naar lage voerkosten en dacht aan robuuste rassen inkruisen,” vertelt Thomas. “Ik wilde vooruit in melkproductie. Gas erop.” Dat werd uiteindelijk ook de koers. Maar niet koste wat kost. “De koeien moeten het aankunnen. Uiteindelijk gaat het om wat er onder de streep overblijft.”

Die manier van denken betaalt zich uit. Sinds de overname steeg de melkproductie op indrukwekkende wijze van 9.500 naar 11.700 kg melk per koe per jaar. Ondertussen blijft het vet- en eiwitpercentage op peil en stijgt de levensproductie.

De grootste winst ligt voor het afkalven

Opvallend genoeg werd de grootste stap niet gezet tijdens de lactatie, maar ervoor. Waar droge koeien vroeger het restvoer kregen, hebben ze nu een volledig eigen aanpak. Thomas stuurt bewust op het moment van droogzetten, kijkt kritisch naar celgetal en geleidbaarheid voordat hij antibiotica inzet en werkt met een sealer om nieuwe uierinfecties te voorkomen. Vlak voor het afkalven krijgen de koeien een calciumbinder.

Allemaal kleine keuzes. Met grote gevolgen. “Koeien starten veel fitter op. En als een koe goed aan haar lactatie begint, profiteer je daar maanden van,” ervaart Thomas. Ook met vruchtbaarheid nemen ze geen overhaaste stappen. Vaarzen worden pas vanaf 100 dagen geïnsemineerd. Oudere koeien vanaf 60 dagen. “Geef een koe eerst de kans om echt te herstellen.”

Extra paar ogen

Technologie in de stal geeft de ondernemers een extra paar ogen. Elke ochtend om 6 uur begint Thomas achter de computer. Eerst de attenties uit het koemonitoringssysteem bekijken. Daarna pas de stal in. Soms ziet hij op het scherm al dat het gedrag van een koe afwijkt, terwijl je aan de buitenkant nog niets merkt. “Laatst gaf het systeem een gezondheidsattentie. De melk zag er nog goed uit, maar 1 kwartier proefde wat zout. Dan weet je dat er een ontsteking aankomt. Door meteen in te grijpen voorkom je dat een koe echt ziek wordt.” De technologie helpt hem problemen vóór te zijn.

Rust in de tent

Volgens dealer Marcel Houdijk van Landwaard Agro, veranderden niet alleen het bedrijf, maar ook de ondernemers zelf. “In het begin wilden Thomas en Merel alles tegelijk. Nu werken ze veel planmatiger. Ze kijken meer naar rendement dan naar kosten alleen.” Thomas herkent dat. “In het begin was het iedere dag brandjes blussen. Nu de grootste slag geslagen is, zijn de verbeteringen kleiner.”



Thomas en Marcel Houdijk van ForFarmers dealer Landwaard Agro

Juist daarom stapten ze in 2022 over naar ForFarmers. “We wilden een team om ons heen verzamelen dat bij ons past.” Voor het rantsoen en de koeien sparren ze met hun melkvee- en jongveespecialist. Ook voor de ruwvoerproductie weten ze de kennis van ForFarmers te vinden. Met Marcel sparren ze over ondernemerschap, bemesting, regelgeving en bedrijfsontwikkeling. Thomas: “Je hebt geen jaknikkers nodig, maar mensen die kritisch durven zijn, bij je passen en je beter maken. Een sterk team om ons heen geeft rust.”

Die rust is welkom, want thuis wachten ook Noud (3) en Fleur (1). Zij zorgen ervoor dat de dagen thuis minstens zo dynamisch zijn als die in de stal. Pas als de koeien gevoerd zijn en de kalveren melk hebben gehad, schuift het gezin rond half 10 samen aan voor het ontbijt. Daarna begint de dag pas echt.

Vrijheid op cowboylarzen

Al draait het leven tegenwoordig vooral om het gezin en het bedrijf, ook buiten de stal blijft het jonge stel van het leven genieten. Af en toe draait Thomas nog als DJ op een feest. En jaarlijks trekken ze de cowboylarzen aan naar de Zwarte Cross.

Voor de toekomst dromen Thomas en Merel van een nieuwe jongveestal. Dan kunnen ze het jongvee weer thuis opfokken en hebben ze alles in eigen hand. Ook willen ze doorgroeien naar gemiddeld 12.500 kg melk per koe.

De belangrijkste les die Thomas onderweg leerde, gaat niet over melk. “Bepaal eerst waar je naartoe wilt. Zoek daarna mensen die je helpen om daar te komen.” Hij kijkt de stal in, waar de melkrobots onverstoord doordraaien. “And never give up.”

EVEN WAT ANDERS DAN WERKEN OP DE BOERDERIJ

Het werk op de boerderij gaat 7 dagen per week door. Maar tussendoor ontspannen met een leuke hobby is ook belangrijk. En dat kan van alles zijn. Dat blijkt wel na onze oproep om foto's in te sturen van wat je graag doet naast werken op de boerderij. Bekijk hier een gevarieerde selectie uit de vele inzendingen.

Carolien Verheul
Melkveehouder in
Hardinxveld-Giessendam

Hobby:
Aangespannen
paardrijden

Wat maakt jouw hobby zo leuk?

Lekker met de pony's eropuit gaan, naar het bos, het strand of de stad. Heerlijk die vrijheid!



Tiny van der Linden
Akkerbouwer en jongveeopfokker

Hobby:
Fietsen

Wat maakt jouw hobby zo leuk?

Fietsen brengt je op de mooiste plekken. Ik ben op m'n 40^{ste} begonnen en heb in heel Europa gefietst, vooral in het hooggebergte. Nu ben ik bijna 70 en rijd ik vaak op de gravelbike. Ik geniet van de natuur, de rust op de fiets en rijden door agrarische gebieden.



Hans van Giessen
Melkgeitenhouder in Brakel

Hobby:
Westernsport met paarden

Wat maakt jouw hobby zo leuk?

Ontspanning, gezelligheid en uitdaging. Westernsport kent verschillende onderdelen, waaronder cow cutting, waarbij je met je paard een koe uit een groep moet halen. Ook kunstjes zoals rondjes draaien op de achterbenen horen erbij, net als de dagelijkse zorg voor onze 3 paarden. Deze hobby is voor mij ideaal om het hoofd leeg te maken na een drukke werkdag.



Robert Kamphuis
Melkveehouder in Denekamp

Hobby:
Imker

Wat maakt jouw hobby zo leuk?

De dagelijkse bezigheid met de bijen. Kijken hoe een bijenvolk in elkaar zit en hoe ze samenwerken bij het maken van honing. Het is een beetje een uit de hand gelopen hobby, maar we genieten er elke dag van.

Joyce Leeflang
Dochter van een melkveehouder in Halle

Hobby:
Tractorpulling

Wat maakt jouw hobby zo leuk?

Ik vind het supergaaf om met mijn eigen Case International 956XL mee te doen aan trekkertrek in de categorie 5,5 ton. De combinatie van techniek en gevoel maakt het leuk. Als ik gas geef, voel ik de spanning of ik de juiste keuzes heb gemaakt, dan is het echt genieten. De sfeer op de trekkertrek is altijd gezellig, daar doe ik het net zo goed voor.



Jeroen Treur
Melkgeitenhouder in Hekendorp

Hobby:
Drakenboten

Wat maakt jouw hobby zo leuk?

Even lekker peddelen en daarna bijkletsen met mijn maten. We zitten met ongeveer 18 mensen in de boot en dan is er nog een trommelaar die het ritme aangeeft. Ik vind het lekker om even alles te geven in de boot en ik geniet van de gezelligheid eromheen.



Erik Trompert
Melkveehouder in Schalkhaar

Hobby:
Gitarist in een
coverband

Wat maakt jouw hobby zo leuk?

Als ik muziek maak, denk ik even helemaal nergens anders aan. Ik ben dan alleen bezig met m'n gitaar, de muziek en de band. Dat vind ik heerlijk. Onze band heet Impuls. We repeteren elke week en treden zo'n 10 keer per jaar op. Vaker en serieuzer hoeft niet, het gaat om het plezier en de ontspanning.

Melkveebedrijf Wolsink in Halle

“Goed ruwvoer telen begint in november”



Wolsink CV
Gerard, Martijn en
Gertjan Wolsink

Woonplaats
Halle (Gelderland)



235 melkkoeien
110 stuks jongvee

89 ha gras
(waarvan 32 ha grasklaver)
27 ha maïs

Melkproductie
12.500 kg /koe/jaar
4,48% vet en 3,54% eiwit



Vinr. Teeltspecialist Thijmen Heinemans, Gerard Wolsink en melkveespecialist Patrick Wevers

Met OptiPlant vertaalt je melkvee- of teeltspecialist de doelen van je bedrijf naar een praktisch bemestings- en mestafvoerplan. Het programma berekent de nutriëntenbehoefte van ieder gewas, verdeelt dierlijke mest optimaal binnen de gebruiksnormen en geeft aan waar aanvulling met minerale meststoffen nodig is. Moet je mest afvoeren? Dan maakt OptiPlant ook een mestafvoerplan, zodat vooraf duidelijk is hoeveel mest beschikbaar moet blijven voor de eigen percelen en welke hoeveelheid verantwoord kan worden afgevoerd.

Bij melkveehouderij Wolsink CV in Halle begint het nieuwe groeiseizoen al voordat de eerste mesttank het land op gaat. Met 235 melkkoeien en een gemiddelde melkproductie van 12.500 kg per koe, vormt goed ruwvoer de basis onder het bedrijf. Terwijl de winter nog moet beginnen, ligt het bouwplan voor het volgende jaar al op tafel. Gerard Wolsink: “Goed ruwvoer maak je niet in een seizoen; dat begint met vooruitdenken.”

Die manier van werken loopt als een rode draad door het bedrijf. Gerard maakt de plannen, zoon Martijn zorgt voor de uitvoering op het land en zoon Gertjan haalt in de stal het maximale uit het gewonnen ruwvoer. Dat vader en beide zonen samen aan tafel zitten, is de afgelopen maanden allerm minst vanzelfsprekend geweest. Gerard onderging een zware hartoperatie, waarna ernstige complicaties volgden. Het was lange tijd onzeker of hij volledig zou herstellen. “Maar toen hij vanuit zijn ziekenhuisbed vroeg of de maïs al in de grond zat”, vertelt Martijn met een glimlach, “toen wisten we: hij is er weer.”

Elk perceel heeft een plan

Voor Gerard begint goed ruwvoer telen al in november. Dan ligt het bouwplan voor de komende jaren op tafel. “Een hoge GLB-premie is mooi, maar het

landbouwkundig maximaal benutten van het land vind ik belangrijker. De teelt moet passen bij de bodem, bij de doelen van ons bedrijf én praktisch uitvoerbaar zijn.” Per perceel bekijken ze wat nodig is. Omdat vrijwel alle werkzaamheden in eigen beheer gebeuren, kennen ze ieder perceel door en door. Holle plekken worden in het voorjaar doorgezaaid, oud grasland maakt plaats voor maïs en na de maïsteelt volgt een vanggewas dat de bodemvruchtbaarheid verbetert. Gerard is positief over een mengsel van Bladrammenas en gele mosterd.

Eerst plannen, dan bemesten

In januari schuift ForFarmers-teeltspecialist Thijmen Heinemans aan. Met het programma OptiPlant maken ze een bemestings- en mestafvoerplan. “Wij zijn voor deze regio behoorlijk intensief”, vertelt Gerard. “We moeten jaarlijks flink

wat mest afvoeren. Door goed te plannen, voorkomen we dat de put leeg is als we zelf willen bemesten. Tegelijk kunnen de mestafnemers ruim op tijd rekening houden met onze mest.”

“Bij het bemestingsadvies houdt OptiPlant rekening met bodem, gewas, opbrengstdoel en de wettelijke gebruiksruimte”, legt Thijmen uit. “Hier kiezen we bewust voor kwaliteit boven kwantiteit. De beschikbare mest zetten we vooral in op de eerste 3 snedes.” Gerard: “Onze grond is behoorlijk droogtegevoelig. Daarom nemen we later in het seizoen genoeg met wat er nog groeit.” Ook percelen verder van huis krijgen minder bemesting, vooral om arbeid te besparen. Daarnaast teelt het bedrijf 32 ha grasklaver. Dankzij het stikstofbindende vermogen van klaver is daar minder kunstmest nodig en blijft meer beschikbaar voor de andere percelen.

Oogsten op het juiste moment

Tijdens het maaiseizoen is timing allesbepalend. “De eerste snede is meestal het beste op onze hogere, warmere percelen”, vertelt Martijn. “De tweede snede komt juist beter van de lagere, koudere gronden.” Hij volgt de weersverwachting nauwkeurig. “We proberen de eerste 3 snedes vóór de langste dag binnen te halen. Vaak maaien we de eerste snede eind april. Zodra op de beste percelen ongeveer 3 ton droge stof staat én er 3 dagen goed weer wordt voorspeld, gaat alles er tegelijk af.” Die flexibiliteit hebben ze doordat vrijwel alle machines samen met de buurman in eigendom zijn. “We zijn

niet afhankelijk van een loonwerker. Als het moment daar is, kunnen we direct aan de slag. Alles gaat door de hakselaar en we gebruiken altijd een inkuilmiddel.”

Bijsturen tijdens het seizoen

Na iedere snede houdt Thijmen het bemestingsplan opnieuw tegen het licht. “We kijken of de opbrengst overeenkomt met waar we voor hebben bemest. Valt de opbrengst lager uit, dan passen we de volgende gift naar beneden aan. Is de opbrengst juist hoger, dan kan een perceel soms wat extra gebruiken.” Door tijdens het seizoen bij te sturen, blijft het plan aansluiten bij wat het gewas daadwerkelijk nodig heeft. Om ook in het najaar kwaliteit te winnen zonder extra te bemesten, wordt er vaker gemaaid.

Resultaat in de stal

Alle keuzes worden gemaakt met het rantsoen in het achterhoofd. Gertjan kijkt vanuit de stal mee met het inkuilmanagement. “Ik wil graag een wat drogere, veilige kuil met 40 tot 50 procent droge stof. En er gaat altijd een inkuilmiddel in voor een goede conservering en minder broei.”



Martijn (links) en Gertjan Wolsink

Door het strakke management wordt er jaarrond een VEM-waarde van tussen de 940 en 980 gehaald. Melkveespecialist Patrick Wevers ziet de resultaten van het sterke ruwvoermanagement terug in de stal. Er wordt 16 kg meetmelk uit ruwvoer geproduceerd met een krachtvoergebruik van 25 kg per 100 kg melk.

We houden het simpel

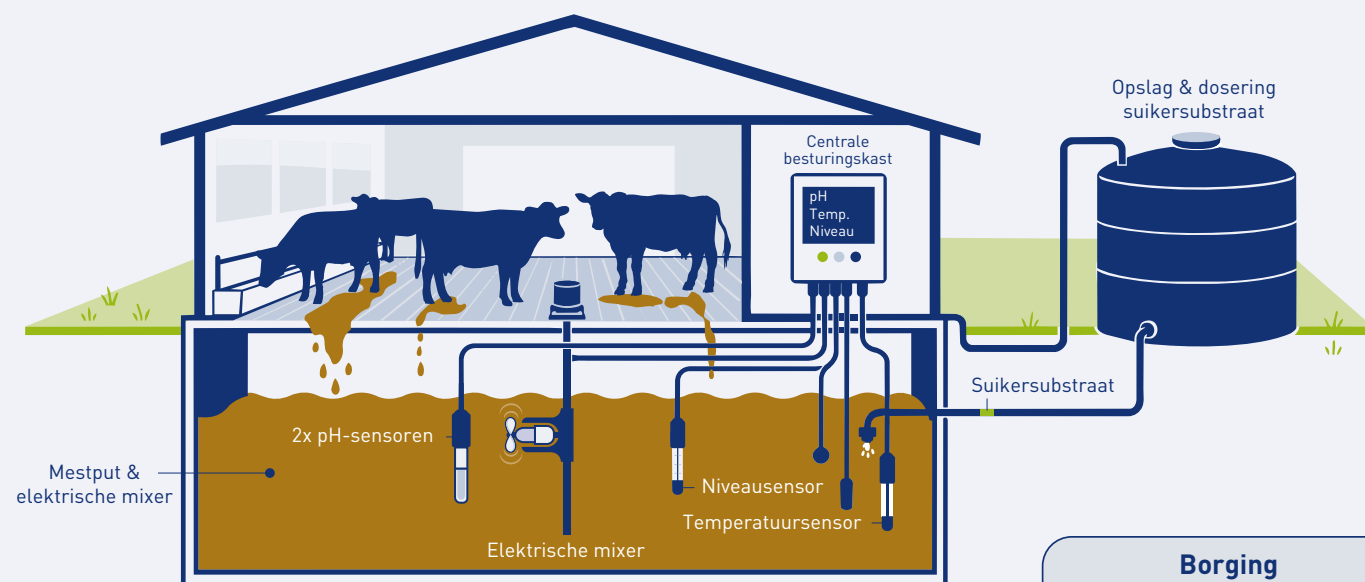
Valt er nog winst te behalen? Volgens Patrick wel. “Met een lasagnekuil kun je de hoge ruwvoer kwaliteit waarschijnlijk nog beter benutten.” Voorlopig blijft het bij een idee. “Van de voordelen zijn we overtuigd”, zegt Martijn. “Alleen de extra arbeid past ons op dit moment niet.” Ook in het bouwplan kiest de familie bewust voor eenvoud. Gras, grasklaver en maïs vormen de basis. “Je kunt van alles proberen”, besluit Gerard. “Maar uiteindelijk gaat het erom dat je een plan maakt dat past bij je bedrijf. En dat je dat plan vervolgens ook uitvoert.”

Biologisch aanzuren van mest heeft veel potentie

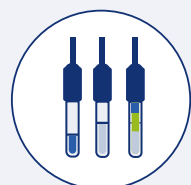
MINDER EMISSIE, MEER WAARDE UIT MEST

ForFarmers ziet biologisch aanzuren van mest als een veelbelovende en praktisch toepasbare techniek om emissies in de veehouderij te reduceren. In Denemarken is aanzuren van mest al wettelijk erkend met een aantoonbare ammoniakreductie van 35% in de stal en 49% bij het uitrijden van mest. Met het doel om die erkenning ook in Nederland te krijgen, werkt ForFarmers onder meer met praktijkproeven aan verdere onderbouwing van de positieve effecten van biologisch aanzuren.

Schematische weergave van een aanzuurinstallatie



Stap 1: Mixen
Homogene mest creëren.



Stap 2: pH-meting
Huidige zuurgraad meten.



Stap 3: Dosering van suikers
Suikersubstraat toevoegen om melkzuurbacteriën te activeren.



Stap 4: Bereiken streefwaarde
Proces duurt tot pH <5,5 bereikt is.

Borging



Geautomatiseerde data logging
pH, temperatuur, niveau en suikerdosering worden realtime opgeslagen.



Toegang tot data
Gegevens zijn traceerbaar en toegankelijk via apps en webinterfaces.

Biologisch aanzuren is een relatief eenvoudige techniek waarbij de mest als het ware wordt geconserveerd. Net als bij het inkuilen van gras of maïs. Door een suikerrijke reststroom, zoals melasse, aan de mest toe te voegen, ontstaat via natuurlijke fermentatie melkzuur. Daardoor wordt de mest zuurder. Dat remt de vorming van ammoniak en methaan, zowel in de stal als bij het uitrijden van mest. Een bijkomend voordeel is dat aangezuurde mest bij vergisting zorgt voor een hogere biogasopbrengst.

Veelbelovende resultaten

In Denemarken is biologisch aanzuren al een erkende methode voor emissiereductie. Daar zorgt de techniek voor 35% minder ammoniakemissie in de stal en 49% minder ammoniakemissie tijdens het uitrijden van mest.

Ook Nederlandse praktijkproeven laten een positief beeld zien. Binnen het Groningse project Triple P+ onderzochten het Nutriënten Management Instituut (NMI) en innovatiebedrijf Sanovations de maatregel op praktijkbedrijven. De eerste resultaten bevestigen dat zowel de ammoniak- als methaanemissie aanzienlijk afneemt.

Meer biogas, minder geur

Ook het effect op de opbrengst van biogas uit aangezuurde mest is positief. De biogasopbrengst verdubbelde, terwijl de verblijftijd van de mest in de vergister juist halveerde. Dat maakt het vergistingsproces efficiënter en kan het rendement van een vergister verbeteren. Minder geur in en rond de stal is een extra voordeel. Dat draagt bij aan een prettiger stalklimaat, een fijnere werkomgeving en heeft mogelijk ook een positief effect op het welzijn en de prestaties van de dieren.

Meer stikstof in de mest

Biologisch aanzuren levert nog een voordeel op. Doordat minder stikstof verloren gaat als ammoniak, blijft er meer stikstof beschikbaar in de mest. Dat verhoogt de bemestende waarde en kan de behoefte aan kunstmest verminderen.



Robert Meijer:

"We vinden het belangrijk dat dit soort innovaties met een verdienmodel de weg vinden naar de praktijk"

Het uitrijden van biologisch aangezuurde mest heeft, in tegenstelling tot anorganisch aangezuurde mest met bijvoorbeeld zwavelzuur, nauwelijks invloed op de pH van de bodem. Het bodemleven breekt de organische zuren die ontstaan bij biologisch aanzuren snel af. Daarnaast werkt de bodem als een natuurlijke buffer, waardoor de zuurgraad vrijwel stabiel blijft.

Op weg naar officiële erkenning

ForFarmers ziet veel perspectief in biologisch aanzuren. Om de aanpak in Nederland als emissiereducerende maatregel op de 'menukaart' te krijgen, is er een stevige wetenschappelijke en praktische onderbouwing nodig.

Daarom start ForFarmers dit jaar praktijkproeven op meerdere melkveebedrijven in verschillende regio's. Samen met veehouders, FarmConsult, onderzoekers en regionale overheden onderzoekt ForFarmers onder welke voorwaarden biologisch aanzuren veilig, effectief en praktisch toepasbaar is.

Eerste praktijkpilot van start

Op het melkveebedrijf van Martin Benning in Drenthe start binnenkort de eerste praktijkpilot met een Nederlandse aanzuurinstallatie.

"Ik ben nieuwsgierig naar wat deze innovatie ons kan opleveren. We hebben een vergister op ons bedrijf en als biologisch aanzuren van mest de energieopbrengst verhoogt, is dat interessant. Dat het tegelijkertijd de emissies verlaagt, maakt het voor mij een logische stap. Uiteindelijk moeten verduurzaming en rendement hand in hand gaan. Ik wil graag bijdragen aan het laten zien dat innovaties in de praktijk echt het verschil kunnen maken", aldus Martin.

Van onderzoek naar praktijk

"We zijn ervan overtuigd dat biologisch aanzuren een kansrijke oplossing is voor veehouders. Hiermee kun je meerdere uitdagingen tegelijk aanpakken. Daarom vinden we het belangrijk dat dit soort innovaties niet op de tekentafel of in de onderzoeksfase blijven hangen, maar hun weg vinden naar de praktijk. Want pas als een innovatie op het erf werkt én waarde toevoegt, ontstaat er perspectief. Daarom investeren we niet alleen in onderzoek, maar ook in de toepassing op het erf", zegt Robert Meijer, directeur Marketing Herkauwers bij ForFarmers.



Jongveeopfokbedrijf
Riethorst
Eddy Riethorst

Woonplaats
Gelselaar
(Gelderland)



200 stuks jongvee

30 ha gras
7 ha voer-/mestcontract
11 ha gras op stam

Jongveeopfokker Eddy Riethorst legt de basis voor topprestaties van melkkoeien

DE KUNST VAN HET GROOTBRENGEN

Wat ruim 20 jaar geleden begon met de opvang van 15 kalveren van de buurman, groeide uit tot een gespecialiseerd jongveeopfokbedrijf met ruim 200 dieren van 5 melkveebedrijven. Met veel passie, inzet, een duidelijke visie en aandacht voor detail, bouwde Eddy stap voor stap aan zijn onderneming. Zijn overtuiging: het verschil maak je niet met 1 grote beslissing, maar met alles wat je iedere dag opnieuw goed doet. “Als ik van de melkveehouders hoor dat de vaarzen het goed doen, dan weet ik waar ik het voor doe.”

Nadat het melkveebedrijf was gestopt, hield de familie een periode vleesvee. Maar daar lag Eddy's hart niet. Hij zag juist kansen in de jongveeopfok en maakte van iedere leegstaande schuur of stal ruimte voor een nieuwe groep kalveren. Zo groeide het bedrijf verder. 10 jaar later werd ook de woonboerderij verbouwd, zodat Eddy er samen met zijn gezin kon gaan wonen. Inmiddels is de jongveeopfok uitgegroeid tot een fulltime onderneming met ruim 200 dieren. Het bedrijf is een echt familiebedrijf. Zijn vrouw Miranda verzorgt de administratie, terwijl de 3 zoons – Emiel, Dennis en Nout – met veel plezier meewerken. Zelfs Eddy's 83-jarige moeder is nog dagelijks in de stal te vinden; zij geeft de jongste kalveren 3 keer per dag melk.

Wie over het erf loopt, ziet direct dat Eddy graag zelf de handen uit de mouwen steekt. Jarenlang combineerde hij het bedrijf met een baan als mechanicus en iedere verdiende euro werd opnieuw geïnvesteerd in dieren, machines of stallen. Vrijwel alles op het bedrijf doet hij in



Eddy met zijn zonen Dennis (links) en Nout (rechts)

Het opfoktraject van Riethorst stapsgewijs*

eigen beheer: van onderhoud en landwerk tot bouwprojecten en stalinrichting. Zijn nieuwste stal is daarvan het beste voorbeeld. 4 jaar werkte hij eraan, grotendeels met gebruikte materialen die hij een tweede leven gaf.

Focus op jongvee

Waar jongvee voor veel melkveehouders een onderdeel van de bedrijfsvoering is, is het voor Eddy de hoofdzaak. Hij kijkt met een andere blik naar de dieren. Dagelijks observeert hij groei, gezondheid en gedrag. Zelfs tochtigheid signaleert hij zelf, zonder geavanceerde detectiesystemen.

Leeftijd jongvee

2 weken



Aankomst kalveren vanaf melkveebedrijf

- Kalveren van 5 verschillende melkveebedrijven met de hoogste gezondheidsstatus.

2 – 10 weken



Melk- en speenperiode

- 3 keer per dag 2 liter VitaMilk Premium.
- Onbeperkt Vitabrok Compleet en focus op voldoende opname.

2,5- 12 maanden



Ontwikkeling

- Focus op een goede pensontwikkeling.
- Overgang naar jongveerantsoen, afbouw Vitabrok Compleet.
- Basisrantsoen: gras- en maïskuil en Primabrok B (van 5-9 maanden).
- Maïs blijft onderdeel van het rantsoen tot ongeveer 1 jaar.

12 – 15 maanden



Inseminatie

- Dagelijkse controle groei, ontwikkeling en tochtigheidssignalen.
- Eigenaar van de kalveren bepaalt de stierkeuze, Eddy insemineert het jongvee.
- Maandelijks scans op dracht.

15 – 22 maanden



Drachtige vaarzen

- Groei staat centraal, met voorkomen van vervetting.
- 3 verschillende rantsoenen, afgestemd op leeftijd en ontwikkeling.

22 – 23 maanden



Laatste 6 weken voor afkalven

- Dieren keren terug naar het melkveebedrijf en worden daar voorbereid op het afkalven.

23,5 – 24 maanden



Eerste afkalving

*In lijn met de Vita-jongveeaanpak van ForFarmers





Eddy en jongveespecialist Demi van Eerden

Eddy Riethorst:

“Fulltime boeren was altijd mijn droom. Ik heb er nog geen moment spijt van gehad.”

“Je moet kijken, kijken en nog eens kijken. Voor mij gaat dat automatisch.”

De aandacht voor detail komt ook terug in het gezondheidsmanagement. Het jongvee in Eddy's stal komt van 5 verschillende bedrijven. Daarom werken alle melkveehouders volgens dezelfde protocollen en beschikken ze over een hoge gezondheidsstatus. “Als 1 bedrijf zich niet aan de afspraken houdt, heeft uiteindelijk iedereen daar last van. Daarom moeten alle neuzen dezelfde kant op staan.”

Kleine details maken het verschil

De kalveren arriveren rond een leeftijd van 2 weken. Vanaf dat moment draait alles om een stabiele opfok. Samen met jongveespecialist Demi van Eerden werkt Eddy continu aan verbeteringen in voeding en management. De afgelopen tijd lag de focus daarbij op het verkleinen van de weerstandsdip die kalveren na aankomst op het bedrijf ervaren.

Ook de speenperiode verloopt volgens een vast schema. Met veel aandacht voor ruwvoer- en krachtvoeropname zorgt Eddy ervoor dat kalveren zonder groeidip door deze fase komen. Voor het spenen nemen de dieren dagelijks 2 tot 2,5 kg krachtvoer op. Overgangen in het rantsoen gebeuren gecontroleerd en zonder grote schommelingen. “Het zijn geen grote veranderingen, maar juist de details die het verschil maken”, vat Demi samen.

Resultaten voor later

Als jongveeopfokbedrijf moet je wel geduld hebben. Het resultaat van het werk wordt vaak pas jaren later zichtbaar. Juist daarom haalt Eddy veel voldoening uit de terugkoppeling van melkveehouders. “Als ik hoor dat vaarzen probleemloos afkalven en direct goed produceren, dan geeft dat echt voldoening. Daar doe je het uiteindelijk voor.”

Volgens hem is een goede opfok een van de belangrijkste investeringen die een melkveehouder kan doen. “Wat je in die eerste 2 jaar goed doet, zie je jarenlang terug in de stal.”

Trots op wat er staat

Ondanks de groei, blijft Eddy nuchter. Toch is hij trots op wat er in ruim 20 jaar is opgebouwd. “Soms loop ik 's morgens de stal binnen en denk ik: het is toch mooi geworden. Er zit veel bloed, zweet en tranen in, maar het staat er wel.”

Nieuwe ideeën zijn er altijd. Maar de passie waarmee Eddy iedere dag tussen het jongvee loopt, is in al die jaren niet veranderd. Voorlopig geniet hij vooral van iedere dag werken tussen het jongvee en blijven zoeken naar hoe het nóg beter kan. “Fulltime boeren was altijd mijn droom. Ik heb er nog geen uur spijt van gehad.”



OP HET BEDRIJF

Het team van melkveehouder Richard Vollenbroek

“JE KUNT ALS MELKVEEHOUDER NIET OVERAL SPECIALIST IN ZIJN”



Maatschap Vollenbroek

Richard en Jorieke
Vollenbroek

Woonplaats

Wierden
(Overijssel)



125 melkkoeien
64 stuks jongvee

33,4 ha gras
9,9 ha mais
6,4 ha akkerbouw

Melkproductie

11.100 kg/koe/jaar
4,54% vet en 3,75% eiwit

Richard en Jorieke Vollenbroek bouwden hun melkveebedrijf stap voor stap uit. Daarbij vertrouwden ze niet alleen op hun eigen kennis, maar ook op de expertise van mensen om hen heen. Koeien voeren en melken is de basis van het vak. Tegelijkertijd vragen ruwvoerteelt, mestwetgeving, vergunningen en nieuwe technieken ieder om hun eigen expertise. Daarom werkt Richard nauw samen met een team van specialisten. “Je hoeft niet overal verstand van te hebben, als je maar weet wie je moet bellen.”

Een droom die werkelijkheid werd

Al op jonge leeftijd was het Richards droom om melkveehouder te worden. Toch was het niet vanzelfsprekend dat die droom zou uitkomen, want Richard komt niet uit een boerengezin. “In 1995 kreeg ik de kans om het bedrijf van Antoon Gosselink, de neef van mijn moeder, over te nemen. Ik zeg altijd: het is mij gegund door mijn familie. Zonder die kans was het waarschijnlijk niet mogelijk geweest. Daar ben ik ze nog altijd dankbaar voor.”

Het bedrijf in Wierden telde destijds 30 melkkoeien. Inmiddels melken Richard en zijn vrouw Jorieke 125 koeien. In de afgelopen 30 jaar investeerden ze in grond, fosfaatrechten, een staluitbreiding en 2 melkrobots. Groei is daarbij nooit een doel op zich geweest. “We willen vooral een toekomstbestendig bedrijf. Misschien wil een van onze dochters het bedrijf later voortzetten. En als dat niet zo is, hoop ik dat iemand met dezelfde passie deze kans krijgt.”

Leren van anderen

Juist omdat Richard het boeren niet van huis uit meekreeg, staat hij open voor advies en nieuwe inzichten. “Ik miste een stukje praktijkervaring. Daarom heb ik altijd veel vragen gesteld. En dat doe ik nog steeds.” Richard kijkt ook graag bij collega’s op het erf. “Als iemand iets beter doet dan ik, denk ik niet: jammer. Dan denk ik juist: mooi, daar kan ik wat van leren.” Die open houding vormt ook de basis van de samenwerking met de adviseurs van ForFarmers. Richard: “Hun voorgangers kwamen hier al voordat ik het bedrijf overnam. Toen was de weg hier nog niet geasfalteerd en reed de bulkwagen nog over een zandpad.”

De juiste specialist op het juiste moment

Waar vroeger 1 adviseur over veel verschillende onderwerpen meedacht, werken tegenwoordig meerdere specialisten samen rondom het bedrijf. Een van hen is melkvee- en melkrobotspecialist Wouter ter Braak, die inmiddels 15 jaar bij de familie Vollenbroek over de vloer komt. “Wouter en ik kennen elkaar goed en kunnen eerlijk tegen elkaar zijn,” vertelt Richard. “Dat werkt prettig. Daardoor

kunnen we elkaar ook aanspreken als iets beter kan.” Wouter is verantwoordelijk voor het rantsoen van de koeien. Samen werkten ze de afgelopen jaren ook aan verschillende verbeteringen in de stal. Zo werden de ligboxen opnieuw afgesteld en liggen de koeien tegenwoordig op diepstrooisel.

“Je ziet het terug in het gedrag van de koeien. Bovendien levert het meer melk op.” Ook de overstap naar melkrobots was een belangrijke stap. “Ik was daar in het begin eerlijk gezegd niet enthousiast over. Het was vooral een wens van Jorieke. Wouter dacht met ons mee over de robotopstelling en de looplijnen en hielp bij het opstarten en optimaliseren van de instellingen.”

Meer tijd voor de koeien

Na verloop van tijd gingen de gesprekken met Wouter steeds minder over de koeien. “Steeds vaker had ik vragen over mestwetgeving en regelgeving,” vertelt Richard. “Dat zijn belangrijke onderwerpen,” zegt Wouter. “Maar daardoor bleef er minder tijd over voor de koeien, terwijl juist daar het rendement vandaan moet komen.” Daarom werd adviesbureau FarmConsult bij het bedrijf betrokken.



Richard Vollenbroek en melkrobotspecialist Wouter ter Braak

Specialist mestwetgeving en kringlooplandbouw Larson Arendsen-Raedt ondersteunt Richard bij onder meer de Gecombineerde opgave, de KringloopWijzer, het bouwplan en de mestplanning. “Zo’n frisse blik levert meteen iets op. Ik zit nu veel korter op de mestafvoer.”

De samenwerking leverde meer op dan alleen een betere mestplanning. Ook de CO₂-uitstoot daalde: met een uitstoot van 674 gram CO₂ per kg melk ontvangt Richard nu de maximale CO₂-premie van zijn melkafnemer.

Ook voor vergunningen schakelt Richard FarmConsult in. Specialist bedrijfsontwikkeling Niels ten Voorde zorgt ervoor dat vergunningen en meldingen op orde blijven. “We zijn de afgelopen jaren gegroeid, zowel in koeien als in hectares. Dan is het prettig dat iemand precies weet wat er speelt en op tijd ziet welke stappen nodig zijn. Dat geeft rust. Niels is heel proactief en daar ben ik hem echt dankbaar voor. Zijn advies heeft eraan bijgedragen dat we hier vandaag nog kunnen boeren.”

Alles begint met goed ruwvoer

Meer melk uit eigen ruwvoer halen is een belangrijk doel op het bedrijf. Dat begint buiten, op het land. Daarom werkt Richard al jarenlang samen met teeltspecialist Paul Hannink. “Paul heeft enorm veel praktijkkennis. Die kwam goed van pas toen we problemen kregen met aaltjes, waardoor graslandvernieuwing steeds mislukte. Met zijn bemestingsadvies kregen we dat onder controle.”

Paul beoordeelt meerdere keren per jaar de gras- en maïspercelen en denkt mee over de bemesting. “Grond is kostbaar, dus daar wil je ook zoveel mogelijk kwaliteit vanaf halen.” Dat doen ze met succes. Vorig jaar produceerde het bedrijf bijna 21 kg meetmelk uit eigen ruwvoer.

Samen vooruit

Voor Richard zit de kracht niet in losse adviezen, maar in de samenwerking tussen de verschillende specialisten. “Meer melk uit ruwvoer halen is 1 van mijn belangrijkste doelen. Dan is het mooi dat Paul naar de teelt kijkt, Wouter naar het rantsoen en Larson laat zien wat dat betekent voor onze CO₂-voetafdruk. Ze kennen mijn bedrijf én weten waar de ander mee bezig is. Daardoor versterken de adviezen elkaar.”

Richard verwacht niet dat ondernemen de komende jaren eenvoudiger wordt.

“Over 20 jaar zijn er vast weer andere uitdagingen dan nu. Maar dat was 20 jaar geleden ook al zo. Dat hoort bij het vak.” Stilzitten doen Richard en Jorieke daarom niet. Ze werken mee aan de ontwikkeling van een buurtvergister en verdiepen zich in de mogelijkheden van Renure. Blijven ontwikkelen hoort voor hen bij ondernemerschap. “Je hoeft niet overal specialist in te zijn. Zorg dat je mensen om je heen hebt die je vertrouwt en die open en eerlijk zeggen wat beter kan. Dan kun je blijven bouwen aan je bedrijf.”



Richard Vollenbroek en teeltspecialist Paul Hannink

Vlnr. Richard Vollenbroek in overleg met specialist mestwetgeving en kringlooplandbouw Larson Arendsen-Raedt en specialist bedrijfsontwikkeling Niels ten Voorde van FarmConsult



Winnaars Agroscoopbokaal Geiten 2026:

STAP VOOR STAP NAAR DE TOP VAN DE MELKGEITEN- SECTOR



Groot dromen, klein beginnen. Zo begon het ondernemersverhaal van Gerard Zaal. Ooit gestart met 300 melkgeiten in een gehuurde stal, heeft hij nu samen met zijn vrouw Moniek een bedrijf dat meedraait in de top van de melkgeitensector. Ondernemen en werken aan rendement gaan bij hen hand in hand met de liefde voor het werken met hun dieren. “We genieten er elke dag van.”

Al op jonge leeftijd heeft Gerard zijn doel helder voor ogen: een mooi en goedlopend boerenbedrijf opbouwen, waar hij zijn passie in kwijt kan. En een goede boterham mee kan verdienen. Maar hij moet vanaf nul beginnen. Hoewel Gerard opgroeide tussen melkoeien en schapen, was een eigen melkveebedrijf starten financieel nauwelijks haalbaar. Hij waagt zijn kansen in de geitenhouderij.

In 2007 zet hij de eerste stap. In Nieuwersluis huurt hij een stal, waar hij begint met 300 melkgeiten. Op de huurlocatie bouwt hij zelf een melkinstallatie, plaatst hij een melktank en richt hij de stal in voor de geiten. In die periode leert hij ook Moniek kennen.

Frisse start in Noord-Brabant

In 2017 koopt Gerard in het Noord-Brabantse Heeswijk-Dinther een leegstaand geitenbedrijf. Samen met Moniek ontwikkelt hij het bedrijf jaar na jaar door tot wat het nu is. Met een nieuwe, gecertificeerde geitenstapel maken ze een frisse start. Ze vernieuwen het dak van de melkgeitenstal, plaatsen ventilatoren en voegen extra hokken toe. Hun focus ligt op een goede opfok en een constante voerkwaliteit. Gerard richt zich vooral op het melken en voeren van de geiten, Moniek verzorgt de lammeren en neemt de boekhouding voor haar rekening. Moniek: “We hebben er bewust voor gekozen om het zonder personeel te doen. Dit werkt goed voor ons.



Gerard Zaal in overleg met geitenspecialist Niels den Dunnen

We houden van bezig zijn en lopen veel tussen de geiten. Dan zien we direct of ze alert en vitaal zijn en welke dieren extra aandacht nodig hebben.” In de tussentijd kregen Gerard en Moniek 2 kinderen: Anne en Harm. Ook zij groeien op tussen de geiten. Als ze niet op school zitten, zijn ze vaak op het erf te vinden en helpen ze mee met voer aanschuiven en melken.

Aankoop ruwvoer

Goed ruwvoer is in de ogen van Gerard een van de belangrijkste succesfactoren voor goed producerende geiten. Ze hebben geen eigen grond en kopen al het ruwvoer aan. Gerard: “Kwaliteit en smakelijkheid vind ik heel belangrijk. Daarom probeer ik zoveel mogelijk eerste en tweede snedes aan te kopen.” Hij werkt al jarenlang samen met vaste grasleveranciers uit de regio. Gerard denkt zelf mee over het juiste oogstmoment en kan zo sturen op een constante kwaliteit. Het bedrijf heeft altijd balen van verschillende snedes op voorraad.

Moniek Zaal:

“We hebben er bewust voor gekozen om het zonder personeel te doen. Dit werkt goed voor ons.”

Door steeds een combinatie van deze balen te voeren, houden ze het rantsoen jaarrond constant. Gerard: “Dit werkt goed, omdat we het gras doseren met een voerblokkenwagen. We voeren het in laagjes over elkaar heen en vullen het verder aan met productiebrok.”

Sterke stijging in melkproductie

Sinds 2024 is Niels den Dunnen, geitenspecialist bij ForFarmers, betrokken bij het bedrijf van Gerard en Moniek. Moniek: “Hij kwam hier met een frisse blik en we waren benieuwd naar zijn visie op mogelijke verbeterpunten. Niels zei vrij overtuigend dat er nog meer uit te halen was. We wilden hem graag de kans geven om dat te bewijzen.” Niels zag vooral kansen in het verder optimaliseren van het rantsoen. “De basis stond al goed, maar we konden het rantsoen nog wat constanter maken.” Samen scherpten ze de rantsoensamenstelling aan en maakten ze de overstap naar een andere productiebrok. Met succes. Het afgelopen jaar steeg de gemiddelde melkproductie met 100 kg melk per geit, naar 1.370 kg melk per geit per jaar. Gerard: “Je hoopt natuurlijk dat veranderingen resultaat opleveren. Als je dat vervolgens ook echt terugziet in de cijfers, is dat mooi om mee te maken.”

Vooruitkijken naar verdere optimalisatie

Voor de toekomst zien Gerard en Moniek nog volop kansen. “We willen graag investeren in een nieuwe lammerenstal en een nieuwe melkput”, vertelt Moniek. “Maar we zijn daarvoor afhankelijk van de mogelijkheden binnen de wet- en regelgeving.” Tot er meer duidelijkheid is, proberen de ondernemers met goed management de puntjes op de i te zetten.

Niels heeft Gerard en Moniek in de tijd dat hij met hen samenwerkt leren kennen als buitengewoon positieve ondernemers. “Ze denken consequent in mogelijkheden. Ze zijn heel begaan met hun dieren, altijd op zoek naar wat er beter kan en ze durven stappen te zetten.” Als Niels een bedrijfsronde doet met het stel, valt het hem steeds weer op hoe goed ze letten op de signalen van hun dieren. Ook hun nuchterheid en humor spreken Niels aan. “Ik word altijd blij als de boekhouder hier met een grote glimlach het erf oprijdt: dat is wel de mooiste uitspraak die ik tot nu toe van Gerard heb gehoord”, lacht Niels. Blij dat ze kunnen ondernemen en met hun dieren kunnen werken zijn Gerard en Moniek vrijwel iedere dag. Gerard: “Ga ervoor, zet je schouders eronder en geniet van elke dag op je bedrijf.”



Winnaars Agroscoopbokaal 2026

Gerard en Moniek Zaal zijn de winnaars van de Agroscoopbokaal Melkgeiten 2026. Ze kregen de prijs omdat ze laten zien hoe je als jonge ondernemers met een gezonde dosis lef en positiviteit stap voor stap kunt groeien en doelen kunt bereiken. Scan de QR-code of gebruik de onderstaande link om de video over hun bedrijf en hun werkwijze te bekijken.

www.forfarmers.nl/zaal



‘HET GAAT OM VEEL MEER DAN ALLEEN NIEUWE PRODUCTEN’

Bij innovatie denk je al snel aan iets nieuws in de silo. Maar bij ForFarmers Herkauwers gebeurt minstens zoveel achter de schermen: met kengetallen, rekenregels, praktijkproeven en keuzes over wat een veehouder écht verder helpt. Directeur Innovatie Hassan Taweel en innovatiemanagers Bertho Boswerger en Henk Jan Liefink laten zien dat vernieuwing soms tastbaar is voor de klant, maar nog vaker draait om steeds beter begrijpen wat er gebeurt in de kuil, in de koe en op het erf.

“Natuurlijk werken wij aan nieuwe, innovatieve producten,” zegt Hassan. “Kijk maar naar onze nieuwste innovaties PensKracht [zie kader] en Immuun+.” Maar minstens zo belangrijk vinden hij en collega-innovatiespecialisten Bertho en Henk Jan het denk- en rekenwerk dat zij verrichten om tot de meest betrouwbare inschattingen van ruwvoer kwaliteit te komen. Want dat stelt de specialisten in het veld in staat om de best mogelijke rantsoenen samen te stellen voor de klanten van ForFarmers.

Eigen kengetallen

Bertho licht toe hoe dat werkt.

“Op basis van jarenlang onderzoek hebben we voor ruwvoer eigen kengetallen ontwikkeld voor verteringssnelheid, benutbare energie, herkauwen en risico op pensverzuuring. Door die te koppelen aan kuilmonsters, krijg je een veel nauwkeurigere inschatting van wat het ruwvoer in het dier doet en wat nodig is voor het best mogelijke rantsoen.” Henk Jan vult aan: “Die ijklijnen en rekenregels voor die kengetallen zijn niet statisch. Gras- en maissoorten veranderen voortdurend door veredeling en daarom actualiseren we onze modellen en rekenregels continu. Ook dat maakt deze aanpak innovatief

en onderscheidend.” Bertho: “Zelfs onderzoeksinstituten vragen ons advies over vertering van ruwvoer.”

Dat ForFarmers dezelfde kengetallen aan de eigen Topgrass-grasmengsels heeft gekoppeld, is een innovatie op zich. Bertho: “Daardoor kunnen veehouders al bij de inzaai sturen op wat ze later in de kuil terug willen zien, zoals vertering, energiebenutting en herkauwenmerken.”

Veel aandacht voor transitie

De transitieperiode is een ander onderwerp waar Innovatie stevig op inzet. Hassan: “Gemakkelijk afkalven,

“Met eigen praktijkonderzoek testen wij of producten doen wat wordt beloofd.”

melkziekte voorkomen, een vlotte start van de lactatie en goede biestkwaliteit hangen allemaal samen met verzorging en voeding tijdens de droogstand. Elke verbetering levert letterlijk winst op.” In 2018 bracht ForFarmers na uitgebreid eigen onderzoek een vernieuwd transitievoer op de markt onder de naam TransLac. “Met succes”, vervolgt Hassan. “Bedrijven die het gingen gebruiken, hadden minder problemen rondom afkalven en een betere opstart van de lactatie. Dat vertaalde zich op de meeste bedrijven in een hogere melkproductie en gezondere koeien.”

Afgelopen najaar kreeg de innovatie in transitie een vervolg met een nieuwe visie op ketose én de introductie van Immuun+. Henk Jan: “Nieuwe onderzoeksinzichten laten zien dat ketose niet de reden is waarom verse koeien vlak na afkalven minder fit zijn en minder vreten. Het is eerder een symptoom van onderliggende verstoringen. Daardoor weten we nu dat maximale ondersteuning van de weerstand en het beperken van infectiedruk en stress nog belangrijker is dan we al dachten. Immuun+ ondersteunt het immuunsysteem, zodat de koe na het afkalven sneller herstelt en meer energie kan inzetten voor melkproductie.”

Eigen praktijkonderzoek

Ideeën voor voerinnovaties zijn er genoeg, net als leveranciers die aankloppen met nieuwe toevoegingen. De vraag blijft steeds: waar is de veehouder echt mee geholpen? Hassan: “Dan is het ideaal dat je zoveel collega’s in het veld hebt die dagelijks bij klanten komen en zien waar behoefte aan is. Dat is meteen een belangrijk filter voor alle ideeën die langskomen.”

Een veelbelovende voertoevoeging of nieuw voedingsconcept wordt niet zomaar toegevoegd aan het assortiment. Eerst wordt het door de afdeling Innovatie uitgebreid onderzocht en getest in de praktijk. Jaarlijks voert ForFarmers zo’n 20 praktijkonderzoeken uit op bedrijven met melkvee, jongvee, rosékalveren en melkgeiten waarmee al meerdere jaren wordt samengewerkt. Hassan: “Wij testen innovaties onder representatieve praktijkomstandigheden mét test- en controlegroepen. Dat levert betrouwbare resultaten op. Wanneer we zeggen dat producten als Immuun+ of PensKracht extra melk per koe opleveren, dan baseren we ons op resultaten die we zelf in de praktijk hebben vastgesteld. Die grondige manier van onderzoeken onderscheidt ons in de Nederlandse markt.”

Fascinerend vak

Ondanks het hoge niveau van de veehouderij in Nederland, blijft verbetering volgens Hassan, Bertho en Henk Jan mogelijk. Diergezondheid en levensduur blijven belangrijke speerpunten, evenals het verbeteren van de voerbenutting en het verminderen van emissies van ammoniak, methaan en CO₂ via voeding. Daarnaast gaan data een steeds grotere rol spelen. Henk Jan: “De betrouwbaarheid van voeradviezen kan nog verder toenemen wanneer we meer bedrijfsdata veilig en effectief kunnen benutten.”

Saci wordt innovatie nooit, vinden de drie, ook al vraagt het vaak om een lange adem en geduld. Bertho: “Het blijft fascinerend hoe dieren gras, restproducten en andere grondstoffen kunnen omzetten in zulke hoogwaardige voeding voor mensen.”



Vinr. Henk Jan Liefink, Bertho Boswerger en Hassan Taweel

Primeur met probiotica in melkvee- en geitenvoer

Meer melk produceren zonder het rantsoen ingrijpend te veranderen. Dat is de gedachte achter PensKracht, de nieuwste innovatie van ForFarmers voor melkkoeien en geiten. Dit nieuwe product, exclusief beschikbaar via ForFarmers in Nederland, werd dit voorjaar geïntroduceerd.

PensKracht bevat Bovacillus™, het eerste probioticum dat in Europa is toegelaten voor melkgevend herkauwers. Samen met Novonesis werkte ForFarmers 5 jaar aan deze toelating. Uit eigen praktijkonderzoek van het innovatieteam van ForFarmers blijkt dat PensKracht de pens- en darmgezondheid ondersteunt. Hierdoor benutten dieren hun rantsoen efficiënter, wat leidt tot een hogere melkproductie en gezondere dieren, want geldt voor geiten en melkkoeien. De resultaten zijn veelbelovend: koeien die PensKracht kregen, produceerden gemiddeld 1,4 kg melk per dag meer dan de controlegroep. Naast eenvoudige toepassing zit de winst voor veehouders in een duidelijk hoger rendement uit hetzelfde rantsoen.



Scan de QR-code om de video te bekijken



Met een simpele bedrijfsvoering
naar de laagste emissies

BOEREN ZONDER TOETERS EN BELLEN

Melkveebedrijf Dekker

Johan en Carla Dekker

Woonplaats

Zeewolde
(Flevoland)



215 melkkoeien
60 stuks jongvee

36 ha gras
3 ha maïs
6 ha bollen

Melkproductie

10.000 kg/koe/jaar
4,49% vet en 3,56% eiwit

Al meer dan 25 jaar werken Johan en Carla Dekker aan minimale emissies en mineralenverliezen op hun melkveebedrijf in Zeewolde. Efficiënt en simpel boeren is hun leidraad – en ook een beetje een sport. “De Kringloopwijzer ligt hier altijd binnen handbereik.”

In de royale serrestal van de familie Dekker is het kort na de hete dagen van begin juli alweer aangenaam fris. In het weidse landschap van de Flevopolder runnen Johan en Carla sinds 2005 een intensief melkveebedrijf met 215 melkkoeien en 45 hectare grond. De mestafzet is grotendeels geregeld via voer- mestcontracten met akkerbouwers in de omgeving. Ze hebben 4 kinderen, waarvan dochter Kirsten (24) en zoon Corné (21) in de maatschap zijn toegetreden.

Bovengemiddeld efficiënt

Johan vat de bedrijfsfilosofie kort samen: “We willen boeren zonder toeters en bellen en bovengemiddeld efficiënt zijn. De bedrijfsvoering moet zo simpel zijn dat iemand anders het werk zo kan overnemen.” Deze opvatting zie je terug in alle onderdelen van het bedrijf. In de 40-stands carrouselmelkstal melken de veehouders ruim 200 koeien binnen 5 kwartier. Het ruwvoer (57% gras, 43% maïs) vullen ze momenteel aan met tarwegistconcentraat,

bierbostel, aardappelen en een Blendix van ForFarmers die het rantsoen qua voederwaarde, vitamines en mineralen compleet maakt. Ook in de fokkerij kiezen ze voor eenvoud: slechts enkele stieren per jaar, geselecteerd op productie, vet en eiwit en functionele kenmerken.

Koeien en Kansen

Minimaliseren van ammoniak- en methaanemissies staat al jaren centraal op het bedrijf. Johan: “Al in de jaren 90 werd duidelijk dat minder mineralenverlies goed is voor je saldo. Daarnaast willen we de neveneffecten van onze melkproductie niet afwentelen op onze omgeving.” Om hierin steeds verder te komen, duikt hij graag in de kengetallen en scores van onder meer de Kringloopwijzer.

Die instelling past goed bij Koeien en Kansen, het landelijk praktijkproject rond emissies en mineralenverliezen dat eind jaren 90 van start ging en waaraan Dekker vanaf het eerste uur deelneemt. “Alle kennis die je kunt opdoen en doorgeven is

meegenomen”, zegt Johan. Ook de nieuwe contacten die het oplevert, vinden Carla en hij waardevol.

Goed presteren met minder ruw eiwit

Minder ruw eiwit in het rantsoen is een belangrijk middel om ammoniakemissie te verlagen. Waar het Convenant Voerspoor voor 2026 streeft naar 158 gram ruw eiwit per kg droge stof, zit Dekker met 149 gram al enkele jaren ruim onder die waarde. Het ureumgehalte ligt tussen de 13 en 15 mg/dl. In 2018, toen Dekker startte met verlagen van ruw eiwit in het rantsoen, lag het aandeel op 162 gram ruw eiwit per kg drogestof. De eerste grote slagen werden gemaakt met meer maïs in het rantsoen en het verlagen van eiwit in de Blendix. Johan: “Daar was wel wat lef voor nodig, want je weet niet precies wat het gaat doen met de productie.”

De huidige score is het resultaat van verder finetunen, samen met onder andere Roel Snellings, mede-eigenaar van ForFarmers-dealer AgriTop en sinds

2021 melkveespecialist op het bedrijf. Roel adviseert Johan bij rantsoenkeuzes en rekent de effecten van aanpassingen op productie en diergezondheid door. Johan: “We hebben de lat steeds iets hoger gelegd en tegelijkertijd de melkproductie en gehalten verbeterd.” Het intensieve karakter van het bedrijf helpt daarbij. Doordat hij jaarrond maïs en gras aankoopt, kan Johan gericht sturen op het ruw eiwitgehalte. “We hebben geen enorme voorraad graskuil die op moet.”

Pittige norm voor CO₂

Het tweede speerpunt is verlagen van de methaanemissie. Op dit moment halen 3 van de 15 Koeien en Kansen-bedrijven de beoogde norm uit de kabinetsplannen van 92 kg CO₂-equivalent per fosfaatrecht in 2035. “Een pittige norm”, vindt Johan. Zijn bedrijf kwam afgelopen jaar uit op 837 gram CO₂ per kg meetmelk. Met de inzet van het voeradditief Bovaer verwacht hij de norm uiteindelijk te halen, maar eerst wil hij weten wat zonder dat middel nog mogelijk is.

Een langere levensduur van de koeien had tot dusver veel effect. Daardoor hoeft het bedrijf minder jongvee aan te houden en dat scheelt in de methaanuitstoot.

Ook het rantsoen speelt een belangrijke rol. Zo verving Johan onlangs Corngold door bierbostel. “Dat geeft meer rust in het rantsoen en door de vetten in bierbostel neemt de methaanvorming af.” Daarnaast blijft een hoge voerefficiëntie prioriteit, want dat draagt bij aan zowel reductie van ammoniak- als methaanemissie.

GVE-norm

Hoe fanatiek ze al jaren zijn met het beperken van emissies, ook de familie Dekker werd eind juni geconfronteerd met de kabinetsplannen om de vergunningverlening in ons land weer vlot te trekken. Vooral de norm van 2,6 GVE per hectare in 2035 hakt er op het eerste oog stevig in voor hun intensieve bedrijf met 6 GVE per hectare. Die norm halen ze wel ruimschoots als je de voer-mestafspraken en de mestafzet naar akkerbouwers in de omgeving meetelt. De vraag hoe dit straks wordt beoordeeld, roept zorg op, met name bij de opvolgers.

Johan en Carla delen die zorg, maar laten zich niet ontmoedigen. Ze gaan door met hun zoektocht naar opties om emissies verder te reduceren. Ruwvoerteelt en bemesting staan na het wegvallen van de

derogatie ook weer hoog op de agenda. Met Gert Middelveld, teeltspecialist bij AgriTop, bespreekt Johan onder meer hoe ze de bemesting weer goed op poten kunnen zetten. “Ik merk dat ik opnieuw moet leren kunstmest strooien.”

Ook met Koeien en Kansen gaan ze voorlopig door. Naast kennis levert dat bijzondere ontmoetingen op met groepen mensen uit alle delen van de wereld die hun bedrijf bezoeken. Ze vertellen er met zichtbaar plezier over. Johan: “Er was hier een groep uit China. Ze vroegen van wie de boerderij, de koeien en het land waren. Toen we vertelden dat alles van onszelf is, viel ineens het kwartje: dus daarom werken jullie er zo hard voor!”





Agroscoopbokaalwinnaar Melkvee 2026

ZORGEN DAT ELKE KILO VOER RENDEERT

Op het melkveebedrijf van Agroscoopbokaalwinnaar Thijs van Gastel draait het niet om ingewikkelde systemen. Het uitgangspunt is simpel: wat erin gaat, moet er ook uitkomen. Of zoals Thijs het zelf zegt: “Wij willen dat elke kilo voer iets oplevert.” Vanuit die gedachte sturen Thijs, zijn vrouw Jody en vader Gré dagelijks op voersaldo, voerefficiëntie en productie. Niet door meer te doen, maar door continu de details te verbeteren.

De dagelijkse werkzaamheden op Melkveehouderij Van Gastel liggen volledig in handen van de familie. Dankzij het kleine team houden ze overzicht en kunnen ze snel schakelen. “Zo houden we grip op de dagelijkse gang van zaken,” vertelt Thijs. De stal is vol en de melkrobots draaien op volle capaciteit. Verdere groei in het aantal koeien is geen doel meer. De focus ligt volledig op optimaliseren.

Meten wat ertoe doet

Verbeteren begint met meten, vindt Thijs. Als testbedrijf voor CRV wordt met speciale voerbakken geregistreerd hoeveel voer individuele koeien opnemen. In combinatie met productiecijfers ontstaat een duidelijk beeld van de voerefficiëntie per dier. Die informatie wordt gebruikt voor rantsoenoptimalisatie en speelt ook een belangrijke rol in de fokkerij. “Je moet in je fokkerij al sturen op wat je later in de stal wilt zien.” Het doel is koeien te fokken die gezond blijven, efficiënt omgaan met voer en hoge producties realiseren.



**Melkveehouderij
Van Gastel**
Thijs en Jody van Gastel
Gré en Anne-Marie van Gastel

Woonplaats
Nispen
(Noord-Brabant)



180 melkkoeien
40 stuks jongvee
(tot 4 maanden)
60 stuks jongvee
(op opfokbedrijf)

52 ha grond
(incl. 10 ha pacht)

Melkproductie
13.200 kg/koe/jaar
3,91% vet en 3,52% eiwit

48 ha gras
25 ha mais
13 ha aardappelen, lelies
en boomkwekerij

Thijs van Gastel:

“Ik probeer problemen niet te zien als struikelblok, maar als springplank”

Sturen op voersaldo

Thijs ziet voersaldo als hét kengetal waarin alles samenkomt. Het weerspiegelt de effecten van zowel de verschillende technische als financiële prestaties en bepaalt uiteindelijk het resultaat onderaan de streep. Daarom wordt voortdurend gezocht naar manieren om meer melk uit dezelfde hoeveelheid voer te halen.

Het rantsoen wordt geoptimaliseerd, resultaten worden nauwlettend gemonitord en waar nodig bijgestuurd. Die aanpak betaalt zich uit in een gemiddelde melkproductie van 44 kg melk per koe per dag.

Investeren in een toekomstbestendig bedrijf

Stilstaan is geen optie. Doorlopend wordt geïnvesteerd in technieken, zoals melkrobots, zonnepanelen en energieopslag. Die zorgen voor meer inzicht, een efficiëntere bedrijfsvoering en minder afhankelijkheid van externe factoren. Ook op managementniveau wordt scherp gestuurd. Robotinstellingen, voercurves en bedrijfsprocessen worden regelmatig geëvalueerd en geoptimaliseerd. Daarbij werkt de familie nauw samen met een vaste groep erfbetreders en met de familie De Meijer, waar zo’n 60 stuks jongvee worden opgefokt. Samen zorgen zij ervoor dat op alle onderdelen van het bedrijf de puntjes op de i worden gezet.

De focus op rendement stopt niet bij het voerhek. Ook op het gebied van water- en mineralenbenutting probeert de familie zoveel mogelijk waarde uit beschikbare grondstoffen te halen. Daarom investeerden ze in mestscheiding, opvang van erf- en spoelwater en het benutten van reststromen uit de voedingsindustrie. Daarnaast maken ze gebruik van

Lage CO₂-uitstoot begint bij efficiënt voeren. Een lage CO₂-uitstoot begint bij een efficiënte bedrijfsvoering. Bedrijven die veel melk produceren uit kwalitatief hoogwaardig ruwvoer en efficiënt omgaan met voer, realiseren vaak niet alleen een lagere kostprijs, maar ook een lagere uitstoot per kg melk. Dat kan bovendien financieel voordeel opleveren via een CO₂-toeslag op de melkprijs. ForFarmers ondersteunt melkveehouders hierbij met teeltadvies, rantsoenoptimalisatie, voeroplossingen en het KringloopWijzer-analyserapport, waarmee verbeterkansen inzichtelijk worden gemaakt.



**Winnaar
Agroscoopbokaal 2026**
De familie Van Gastel won de Agroscoopbokaal Melkvee 2026. Benieuwd hoe zij sturen op voersaldo, voerefficiëntie en rendement? Bekijk de video en neem een kijkje op hun bedrijf. Scan de QR-code of ga naar www.forfarmers.nl/vangastel.

kunstmestvervangers uit de suikerbietverwerking. Het doel? Verspilling voorkomen, beschikbare nutriënten optimaal benutten en kringlopen steeds verder sluiten. Dat levert niet alleen financieel voordeel op, maar draagt ook bij aan een lagere milieubelasting per kg melk.

Resultaat zichtbaar in CO₂-uitstoot

Dat de focus op efficiëntie werkt, blijkt ook uit de CO₂-resultaten van het bedrijf. Volgens de KringloopWijzer realiseerde het melkveebedrijf in 2025 een uitstoot van 683 gram CO₂-equivalent per kg meetmelk, ruim onder de referentiewaarde van 809 gram CO₂ voor de referentiegroep met dezelfde grondsoort en intensiteit.

Door scherp te sturen op voerefficiëntie en veel melk uit eigen ruwvoer te halen, dalen zowel de kostprijs als de uitstoot per kg melk. Daarmee laat het bedrijf zien dat rendement en duurzaamheid uitstekend samen kunnen gaan.

Ondernemen met lef

Ondernemen betekent volgens Thijs ook keuzes durven maken. “Ik probeer problemen niet te zien als struikelblok, maar als springplank.” Hij zoekt continu naar mogelijkheden om verder te verbeteren. Daarbij gelooft hij niet in alles tegelijk aanpakken. “Liever aan 1 knop tegelijk draaien en kijken wat dat doet. Daarna pas de volgende stap.”

Met de stal vol, ligt de focus de komende jaren op finetunen. Thijs: “Succes zit juist in teruggaan naar de kern. Zorgen dat de basis klopt. Dat iedere kg voer rendeert. En dat je het maximale haalt uit koeien, melkrobots en bedrijfsvoering.”

Specialisten op pad met camera en microfoon

FFLOGS: KENNIS, TIPS EN INZICHTEN VANUIT HET VELD

Als je elke dag bij veehouders op het erf komt, weet je als geen ander wat er speelt in het veld. Een aantal van onze specialisten haakt daarop in met actuele FFlogs: korte video's van ForFarmers met tips, adviezen en als het even kan een dosis humor. Drie van onze FFloggers vertellen waarom ze graag op pad gaan met camera en microfoon.

Monique van Middelaar (32)

Functie: Specialist Jongvee | Regio: Noordoost | FFlog: 2 jaar | Aantal FFlogs: 11

Waarom maak jij FFlogs?

"Ik vind het mooi om kennis uit de praktijk op een laagdrempelige manier te delen. Met een FFlog kun je onderwerpen net wat uitgebreider uitleggen en klanten iets meegeven waar ze later weer op terug kunnen vallen. Juist bij onderwerpen die ieder jaar terugkomen, zoals melk aanmaken of hooien, is het handig om een filmpje te hebben dat je eenvoudig kunt doorsturen naar klanten."

Wat is het leukste dat je hebt meegemaakt tijdens het FFloggen?

"Het leukste vind ik het filmen tussen het jongvee. Je weet nooit precies wat er gaat gebeuren. Soms ben je net lekker bezig met je verhaal en loeit er een kalf dwars doorheen. Dat zorgt vaak voor grappige momenten. Ook nam ik een keer op de racefiets een filmpje op, maar bleek achteraf dat de opnameknop

niet aan stond. Dat was dus opnieuw beginnen."

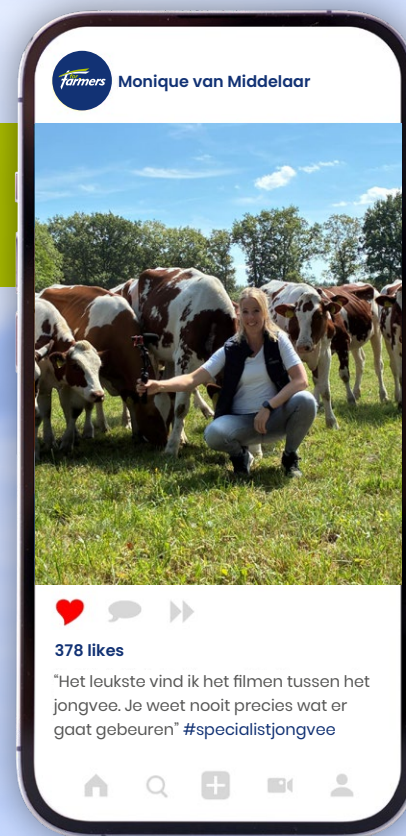
Welke reacties krijg jij onderweg?

"Ik hoor regelmatig van boeren dat ze een FFlog hebben gezien en daar iets aan hebben gehad. Een reactie die me is bijgebleven, was na een FFlog over pensontwikkeling en ruwvoerovergangen tijdens de opfok. Boeren vertelden dat ze dingen hadden aangepast op hun bedrijf. Dat is mooi om te horen, want dan weet je dat mensen er ook echt iets mee doen."

Je maakt de laatste tijd ook steeds vaker hele korte video's. Waarom is dat?

"Om nog sneller in te spelen op iets wat je in de praktijk ziet. Met een korte video kan ik in dezelfde week nog een tip of advies delen. Met een wat langere

FFlog heb ik juist meer ruimte om een onderwerp uitgebreider toe te lichten en wat meer achtergrond mee te geven. Die combinatie maakt het leuk."



Johannes Jongsma (50)

Functie: Senior Specialist Melkvee | Regio: Friesland | FFlog: 5 jaar | Aantal FFlogs: 20

Wat is het leukste dat je hebt meegemaakt tijdens het FFloggen?

"Voor een FFlog over afkalven had ik met een klant afgesproken dat hij mij zou bellen zodra een koe ging kalven. Dat deed hij dus ook. Voor ik het wist stond ik 's avonds om half 10 met mijn camera op het erf. Dat zijn wel de momenten waarop het FFloggen soms een beetje improviseren is. We hebben er samen vooral veel om gelachen."

Heb je ook al eens een blooper gemaakt?

"Een echte blooper kan ik zo snel niet bedenken, maar ik kan me nog wel een winter-FFlog herinneren waarin ik een vergelijking maakte met de Elfstedentocht. Daar stond ik dan, compleet met schaatsen en een Friese muts op mijn hoofd. Het plan was om door het ijs te zakken. Dat liep uiteindelijk

nét even anders. Maar juist dat soort dingen maken een FFlog ook leuk."

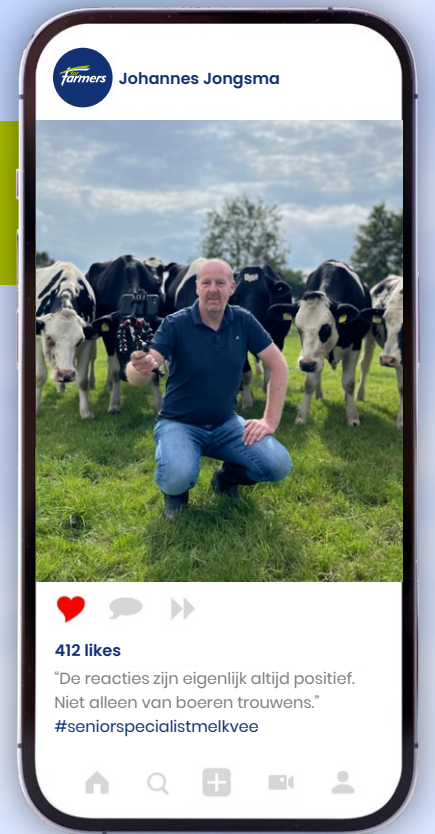
Wat hoor je van boeren?

"De reacties zijn eigenlijk altijd positief. Niet alleen van boeren trouwens, maar ook van mensen uit het dorp. Dat iemand iets beter begrijpt door een FFlog, dat mensen het mooi vinden om koeien weer buiten te zien lopen of dat ze vragen wanneer de volgende online komt. Dat zijn toch leuke signalen om te krijgen."

Jouw FFlogs zitten vaak vol verrassende haakjes, herkenbare voorbeelden en een knipoog. Hoe komen die ideeën eigenlijk bij jou op?

"Bij sommige onderwerpen begint het meteen te kriebelen. Dan zie ik de beelden al voor me, nog voordat de camera aanstaat. Ik zoek graag naar herkenbare situaties uit de praktijk, zodat

de boodschap niet alleen duidelijk is, maar ook blijft hangen. Als je ingewikkelde materie op een simpele manier kunt uitleggen en er ondertussen een glimlach op iemands gezicht verschijnt, dan heb je wat mij betreft de perfecte FFlog."



Wess Groeneveld (26)

Functie: Specialist Melkvee | Regio: Twente | FFlog: 6 maanden | Aantal FFlogs: 2

Wat hoop je te bereiken met jouw FFlogs?

"Ik vind het mooi om veehouders op een laagdrempelige manier iets mee te geven. Of dat nu een praktische tip is, een nieuw inzicht of een innovatie waar ze direct iets aan hebben. Met een FFlog kun je dat op een leuke en toegankelijke manier doen. Als iemand na het kijken denkt: hé, daar kan ik morgen op mijn bedrijf mee aan de slag, dan heb ik mijn doel bereikt."

Wat is het leukste dat je hebt meegemaakt tijdens het FFloggen?

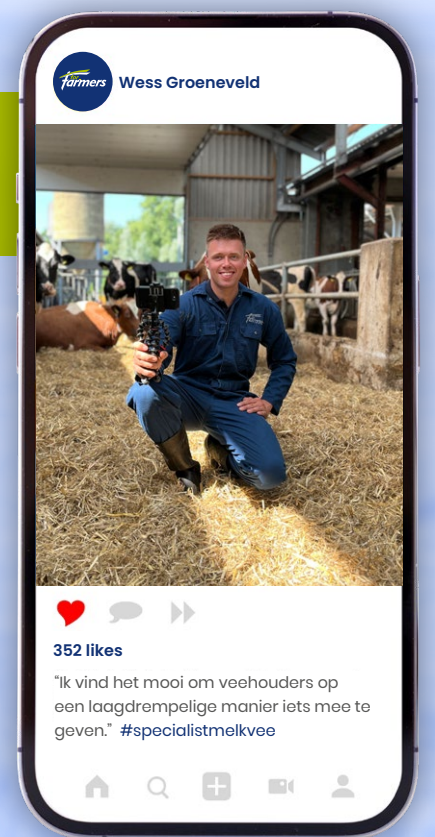
"Dat was zonder twijfel toen ik midden in een opname ineens een flinke lik van een koe in mijn nek kreeg. Die zag ik niet aankomen. Uiteindelijk heeft dit moment de FFlog ook nog gehaald, het was een leuke en luchtige toevoeging."

Welke reacties krijg je van boeren?

"De reacties zijn eigenlijk altijd positief. Vooral de jongere generatie pikt de FFlogs goed op. Ik krijg regelmatig appjes doorgestuurd en er is inmiddels ook een tegeltje met 'No stress met Wess' erop. Dat soort reacties maken het natuurlijk extra leuk om door te gaan."

Hoe kom je tot een pakkende FFlog met een duidelijke boodschap?

"Ik geloof dat beeld een verhaal sterker maakt. Daarom probeer ik niet alleen iets te vertellen, maar ook veel te laten zien. Daarnaast schrijf ik de scripts vaak samen met collega's. Dan denken we na over hoe iets nóg leuker of duidelijker kan. Ik sta voor de camera, maar achter de schermen is het echt een teaminspanning. Samen maak je het resultaat steeds een beetje beter."



Benieuwd naar de FFlogs van Wess, Johannes en Monique?
Ga dan naar www.youtube.com/playlist?list=PLWQO9RSs1YQU of scan deze QR-code.



ELKE DAG METERS MAKEN.

Aanpakken en doorpakken. Dat is ForFarmers. Op onze specialisten en dealers kun je rekenen. Op onze diepgaande kennis en ervaring kun je bouwen. Zo komen we samen verder en bereiken we meer.

Zo doen we dat.

FOR THE FUTURE
OF FARMING

