Door: Janet Beekman
Fotografie: Ingrid Zieverink

◀ Het liefst zou Roelof Steenbeek zijn koeien het hele jaar weiden.

Roelof Steenbeek: weidegras maximaal benutten

Melkveehouder Roelof Steenbeek, de kersverse voorzitter van LTO Noord voor Overijssel, houdt zijn bedrijfsvoering graag simpel. „We willen duurzaam boeren met lage kosten om het rendement overeind te houden", stelt hij. De melk wordt geproduceerd op basis van maximale weidegang met een honderd procent voorjaarsafkalfpatroon. "Snel groeien is op ons pachtbedrijf simpelweg niet aan de orde."

Vanaf de Kamperzeedijk, tot waar vroeger de Zuiderzee reikte, is het bedrijf van de familie Steenbeek al zichtbaar. Onderaan de dijk ligt de inpoldering de Mandjeswaard, dat net als het Kampereiland, onderdeel is van het Nationaal Landschap IJsseldelta; het gebied waar boerderijen her en der op terpen verspreid liggen. „Mijn Friese overgrootvader pachtte in de jaren twintig in dit gebied al een dertig hectare groot melkveebedrijf. Het was eigendom van de gemeente Kampen. Toendertijd bestond de Noordoostpolder nog niet en stonden de lagere stukken grond soms onder water", begint Roelof Steenbeek zijn verhaal over de vier generaties Steenbeek die pachtbedrijven hadden op het Kampereiland. „In de vijftiger jaren werden de 'stadsboeren' in het Kampereiland geplaatst, waardoor sommige bestaande melkveebedrijven werden verkleind naar twintig tot dertig hectare."

De familie Steenbeek boert sinds 1963 op de huidige locatie. De vader van Roelof begon op een grupstal met 35 koeien. In 1973 werd de stal verbouwd tot een 4-rijige grup voor zestig koeien. In 1983 vond de volgende uitbreiding plaats en werd naast de bestaande stal een 3+1-rijige ligboxenstal gebouwd voor tachtig melkkoeien. In 1994 namen Roelof en zijn vrouw Rita het ouderlijk bedrijf over. Diverse veranderingen werden doorgevoerd. Zo wordt op de oude grupstal nu het jongvee gehuisvest. „De stal uit '83 voldoet qua indeling en ruimte echter nog prima voor onze 65 melkkoeien. Nieuwbouw is niet aan de orde. Misschien straks, als onze zoon Wouter het bedrijf wil overnemen."

Beperkte opschaling

De ontwikkeling van melkveebedrijven verloopt in de Mandjeswaard als gevolg van de pachtconstructies anders dan die op eigendomsbedrijven elders. „De opschaling gaat hier minder snel", vertelt Roelof. „Opschalen kan alleen door overname van de pachtrechten van veehouders die stoppen of door samenwerking met collegaveehouders." Het bedrijf van Steenbeek groeide de afgelopen decennia dan ook relatief weinig in oppervlakte en quotum. „Het is niet alleen lastig om aan extra grond en quotum te komen. Het is voor een pachtbedrijf ook lastig om financiering voor investeringen los te krijgen. Veel moeilijker dan voor een eigendomsbedrijf. Banken financieren op zekerheid en liquiditeit. Met nul vermogen in grond zijn banken voorzichtiger met geld lenen."

Enkele van de 110 pachtbedrijven op het Kampereiland zijn doorgegroeid naar 90 hectare. Het gemiddelde ligt echter rond 45 hectare met een quotum van zo'n vijf ton melk. Met de invoering van nieuwe pachtregels in 2005 door de gemeente Kampen, is er wel meer sprongsgewijze groei. Dan pacht een bedrijf er in één keer dertig of veertig hectare bij. „Als pachtboer kunnen we een verhoging van ons rendement nauwelijks uit schaalvoordelen realiseren. Omdat we het niets uit de massa kunnen halen, ligt bij ons de focus op een lage kostprijs. Die lage kostprijs realiseren we onder andere door toepassing van maximale weidegang en een sobere, maar functionele bedrijfsvoering."

Steenbeek wil zijn cijfers niet op tafel leggen, maar geeft wel aan dat zijn kosten van voer, machines en loonwerk berekend door Alfa lager liggen dan die van vergelijkbare melkveebedrijven.

Omdat bedrijfsopvolging onzeker is, doen Roelof en Rita voorlopig geen grote investeringen. Ze pachten geen extra grond en nemen ook geen melkquotum over. „Met een pachtbedrijf mis je een stuk vermogensontwikkeling. Maar omdat de onderneming kapitaalextensief is, wordt een eventuele bedrijfsovername wel veel gemakkelijker. Duurzaam boeren is in onze visie ook dat een bedrijf nog overdraagbaar is."

Melken op weidegang

De weidegang loopt op het bedrijf van Steenbeek van april tot november. Al het melkvee en het oudere jongvee verblijft dan dag en nacht in de wei. Het liefst zou de Overijsselse veehouder zijn koeien het hele jaar laten weiden, maar dat laat het gebrek aan grasaanbod in de winter helaas niet toe. „Ons systeem is gebaseerd op zoveel mogelijk melk produceren op vers gras en zo weinig mogelijk krachtvoer verstrekken. Alles draait om een lage kostprijs en arbeidsgemak." Het complete areaal van 44,5 hectare grond bestaat uit grasland, waarvan 33 hectare huiskavel rondom het bedrijf. Mais teelt Roelof niet. „Op de zware zeeklei is mais lastig te verbouwen. Het maakt bedrijfsvoering weer nodeloos ingewikkeld."

Het bedrijf werkt met een honderd procent voorjaarsafkalfpatroon. Roelof: „Alle koeien kalven in april, mei en juni af. Voordeel hiervan is dat er voor de nieuwmelkte dieren dan volop grasaanbod is. We melken dan met circa 27 kilogram per koe per dag goed." In de winter valt de productie terug naar achttien kilogram, omdat er dan allemaal oudmelkte koeien op stal staan. Steenbeek vertelt dat de meeste kalveren in de wei ter wereld komen, om snel daarna in een groepshok op stro te worden geplaatst. „Aan melkpoeder zijn we ook geen geld kwijt. Als veel koeien tegelijk afkalven, is er altijd voldoende biest en melk om aan de kalveren te verstrekken."

De kalveren krijgen de melk via de Milkbar, een voorraaddrinkbak voor groepsvoedering van kalveren. De aparte vorm van de spenen zorgt er voor dat de kalveren niet te snel kunnen drinken en dat de melk in de lebmaag komt. „Ze moeten flink zuigen en sabbelen. De extra speekselvorming die daardoor ontstaat, komt de vertering van de melk ten goede. Ook is de melk in de periode van weidegang vetarm, waardoor de melk licht verteerbaar is met minder kans op diarree." De kalveren blijven drie maanden aan de melk, waarna Roelof overschakelt naar een rantsoen van muesli met water. Hooi is altijd voorradig. Op een leeftijd van vier maanden volgt weidegang in combinatie met twee kilogram opstartbrok per kalf.

▲ Al het kuilgras wordt in foliebalen gewikkeld.

Sober winterrantsoen

Het winterrantsoen van de melkkoeien bestaat uit graskuil met een beperkte krachtvoeraanvulling in de melkstal. De complete voorraad graskuil is opgeslagen in ronde balen. „Ik ben in 1998 van de gewone graskuil afgestapt. Het wikkelen is weliswaar wat duurder, maar we zijn van broeiverliezen af. Sowieso wordt het verlies aan voederwaarde door broei nog wel eens onderschat." Steenbeek noemt nog een voordeel van ronde balen. „Het werkt gemakkelijk. Om de twee dagen plaats is zes wikkelbalen voor het voerhek. Met deze manier van voeren bespaar ik op de kosten van een voermengwagen en heb ik geen investeringen in kuilplaten en bijproductensilo's."

Roelof Steenbeek voert jaarlijks circa 1.000 tot 1.200 kilogram krachtvoer, inclusief het krachtvoer voor het jongvee. „Ik stuur daarbij vooral op de conditie van de koei-

BEDRIJFSGEGEVENS

Roelof Steenbeek (50) en zijn vrouw Rita (45) melken in Kampen op 44,5 hectare grond 65 koeien en houden zo'n 40 stuks jongvee. Het pachtbedrijf is gevestigd op het Kampereiland. De grond die wordt gepacht, is grotendeels in bezit van de gemeente Kampen. De Steenbeeks kiezen voor maximale weidegang, een eenvoudige bedrijfsvoering en lage kosten. De melkproductie van de veestapel met gemengd bloed van HF en MRIJ bedraagt gemiddeld 6.900 kg melk met 4,17 procent vet en 3,62 procent eiwit. De gemiddelde leeftijd van de veestapel is vijf jaar en vijf maanden. Het quotum bedraagt 470.000 kg melk en de melk wordt geleverd aan Friesland-Campina. Er wordt gemolken in een 2x6-stands visgraat melkstal. Het complete areaal bestaat uit grasland. Het doel is om zoveel mogelijk melk te realiseren door maximale beweiding. Roelof verzet het werk op de boerderij samen met zijn vrouw, zoon Wouter springt af en toe bij. De loonwerker wordt alleen ingezet bij het wikkelen van de ronde balen. Roelof en Rita hebben drie kinderen: Jennemarieke (21), Wouter (18) en Fennieta (14).

en. Dieren die te veel conditie verliezen, krijgen extra krachtvoer in de melkstal." In de zomer wordt gekozen voor een A-brok in combinatie met bietenpulp of enkel een energierijke brok. In de winter krijgen de koeien een eiwitrijker krachtvoer. „Ik streef niet zozeer naar meer melk per koe. Een hoog eiwitgehalte vinden we wel belangrijk, want dat levert een hogere melkprijs op."

Vruchtbaarheidsperikelen

Vanaf half juni tot eind augustus wordt 95 procent van de koeien geïnsemineerd. Steenbeek besteedt veel aandacht aan de vruchtbaarheid. „Koeien die niet op tijd drachtig worden, passen niet in ons systeem." Dit jaar waren er echter abnormaal veel vruchtbaarheidsproblemen onder de koeien. „Ondanks een goede conditie kreeg ik veel koeien moeilijk drachtig. Ik weet nog niet goed waar dat aan ligt. Dit najaar ontdekten we wel een BVD-drager in de stal. Misschien had die een negatief effect op de vruchtbaarheid."

Het inseminatiegetal is 1,8. Omdat het drachtigheidspercentage ook veel te maken heeft met een goede tochtigheidswaarneming schafte de Kampense veehouder Kamar Tochtigheids Detectors aan. De detector heeft een drukgevoelige sensor met een ingebouwd tijdsmechanisme. Dit mechanisme wordt geactiveerd bij staande tochtverschijnselen. De detector is op het staarthoofd gelijmd. Springt een andere koe op het dier, dan zal de druk van de borst van deze koe de detector na drie seconden van wit naar rood laten verkleuren. Dit tijdsmechanisme helpt om echte tocht van valse tocht te onderscheiden. „Een echte staande tocht is het meest betrouwbare teken voor een juist inseminatiemoment. Via de detector ontdek ik nu tochtige koeien die ik zo niet had gezien. Het drachtigheidspercentage is momenteel negentig procent, maar dat moet nog verder omhoog."

De koppel melkkoeien in het weiland is een bont gezelschap van zwart- en roodbonten. In 2005 en 2006 werden 25 MRIJ-koeien aangeschaft. Steenbeek: „Ik zocht een dubbeldoel ras om een hoger eiwitgehalte te behalen en een hogere post omzet en aanwas te realiseren. Het eiwitpercentage ging de afgelopen paar jaar omhoog van 3,5 procent naar 3,6 procent. We houden het voorlopig bij kruisingen van Holstein en MRIJ, omdat de melkproductie van MRIJ toch wat tegen valt." De koeien die na twee inseminaties nog niet drachtig zijn, worden geïnsemineerd met sperma van Belgisch Blauwe-stieren en daarna van het bedrijf afgevoerd. „Door selectie zal de vruchtbaarheid van de veestapel geleidelijk verbeteren."

▲ De kalveren worden gevoerd met een speciale melkbar. De speenvorm zorgt ervoor dat de kalveren niet te snel kunnen drinken.

Toekomstige pachtprijzen

Steenbeek is positief over de toekomst van de melkveehouderij op het Kampereiland. „Het is hier goede productiegrond en de provincie Overijssel en de overheid willen de landbouwproductie in dit gebied als belangrijkste economische drager behouden. Voor een duurzame ontwikkeling van de melkveebedrijven is het wel van belang, dat de pachtprijzen in verhouding blijven staan tot de melkopbrengsten", vindt Steenbeek. In 2007 stegen de pachtprijzen in deze regio met 23 procent naar circa 550 euro per hectare. Het voorstel van het ministerie van LNV was de pacht voor grond op het Kampereiland vanaf 1 september 2009 met 37 procent te verhogen. Met de lage melkprijzen is het de vraag of pachters een dergelijke verhoging kunnen opbrengen. Om die reden lobbyen LTO en de Bond van Landpachters in Den Haag voor matiging van de pachtprijsverhogingen (zie kader). Vanaf 20 augustus 2009 is Roelof Steenbeek voorzitter van LTO Noord in Overijssel en volgt hij Jannie Lamberts op. Al in zijn studententijd aan de CAH in Dronten was Steenbeek bestuurlijk actief. „Het zit blijkbaar in de genen, maar ik was wel verbaasd dat ik zover ben gekomen in de sollicitatieprocedure voor het LTO Noord-voorzitterschap in Overijssel", lacht Steenbeek, die ook bestuurservaring opdeed bij Rabobank IJsselmond, Waterschap Groot Salland en FrieslandCampina. „Melkveehouder is toch een erg solistisch vak. Ik vind het prachtig om via bestuursfuncties wat verder te kijken dan het eigen erf en een bijdrage te leveren aan meer maatschappelijk draagvlak voor het ondernemerschap in de land- en tuinbouw."

▼ In 2005 en 2006 werden 25 MRIJ-koeien aangekocht.

Arnold Michielsen, LTO-commissie Pachtzaken

'MATIGING PACHTPRIJSVERHOGING MOET'

„Zowel pachters als verpachters hebben belang bij een pachtprijs die door pachters ook betaald kan worden", stelt Arnold Michielsen. Hij is voorzitter van de LTO-commissie Pachtzaken. „Het gaat om de juiste balans tussen hoeveel pachters kúnnen betalen en een eerlijke vergoeding voor verpachters op basis van het rendement van de grond." Eind juli maakte LNV-minister Gerda Verburg de toegestane aanpassingen van de pachtprijs per 1 september 2009 bekend. In sommige gebieden zijn forse prijsstijgingen mogelijk: 36 procent in het centraal veehouderijgebied, 37 procent in het noordelijk weidegebied en plus 43 procent in het Rivierengebied.

Michielsen pleit namens LTO Nederland bij LNV voor matiging van de pachtprijzen. „Een extra lastenverzwaring door verhoging van de pachtprijs tast de liquiditeit van agrarische bedrijven aan. Het is met de huidige lage melkprijzen zelfs een bedreiging voor de continuïteit van bedrijven. De fluctuaties tussen de opeenvolgende pachtprijzenbesluiten zijn te groot." De forse verhogingen zoals die nu voorliggen, zijn voor een groot deel te verklaren uit de erg goede bedrijfsresultaten in 2006 en 2007. LTO-er Michielsen: „De pachtprijs ijlt na op de bedrijfseconomische resultaten. Hierdoor is de kans groot dat een te hoge pachtprijs moet worden betaald in jaren dat de resultaten slecht zijn."

De minister heeft al een aantal bijstellingen in het nieuwe pachtprijzenbesluit 2009 opgenomen, zoals uitbreiding van het aantal pachtregio's en aantal LEI-bedrijven. „Dat leidt tot een nauwkeuriger afspiegeling van de verdiencapaciteit van de grond en de bedrijfsresultaten per regio. Daardoor gaat de pachtprijs beter aansluiten bij het inkomensniveau van boeren per regio. Daarnaast is voor pachtcontracten van vóór 1 september 2007 een extra plafond ingesteld. De pachtprijs mag niet meer dan tien procent boven de regionorm uitkomen."

De Federatie van Particulier Grondbezit had de begrenzing er liever uit gehouden, omdat het rendement van particuliere verpachters onder druk staat. Volgens berekeningen zouden verpachters slechts een direct rendement van hun verpachte eigendom ontvangen van 0,4 of zelfs 0,15 procent.