



Testimonial

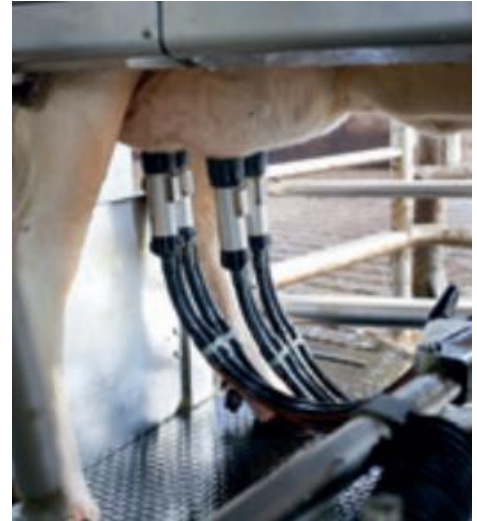
Robotmelken met resultaten op korte én lange termijn bij familie Claesen

De familie Claesen in Diepenbeek melkt sinds 2016 hun kudde Fleckvieh-koeien met melkrobots. Sindsdien vormen rust, regelmaat en gezondheid in de kudde de rode draad in de bedrijfsvoering. De laatste jaren is de focus hierbij uitgebreid naar efficiënt en rendabel voer omzetten in melk.

Van gezondheid naar saldo

Het bedrijf startte destijds op met 2 melkrobots en 130 à 140 koeien aan de melk. De bezetting op de robots was daarmee best intens. In 2020 volgde dan ook een 3^e melkrobot. Om de koeien extra rust en ruimte te geven, werd daarbij beslist om de bezetting per robot wat te doen dalen en te groeien naar 160 à 170 koeien aan de melk. Daarmee was de kudde in balans met de capaciteit van de robots én de stal.

Hierdoor versterkte de focus op het efficiënt en rendabel omzetten van voer naar melk. Niet enkel het aantal koeien per robot is van belang voor het rendement, ook het saldo per koe is een bepalende factor. Die zoektocht naar extra saldo zette de familie in door samen met de Aveve-adviseur aan de slag te gaan met voersaldeberekeningen.



Via de keuze voor het robuuste Fleckvieh-ras en veel aandacht voor gezondheid slaagt het bedrijf er bovendien in om constant een laag vervangingspercentage van 20-25% aan te houden. Hierdoor kan het bedrijf de totale opfokkost van jongvee beperkt houden. De reforme koeien dragen bovengemiddeld bij aan het saldo op bedrijfsniveau. Gezonde koeien van een ras dat meer bevlezing heeft, zorgen namelijk voor een hogere vleesopbrengst per reforme koe.

Snel anticiperen op moeilijk ruwvoerjaar

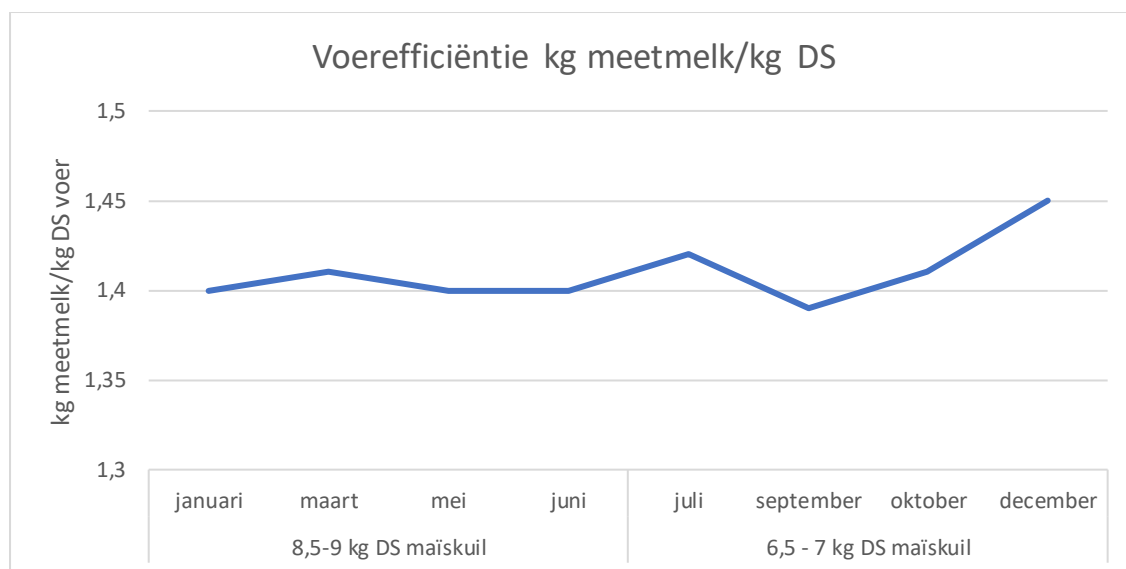
Gevraagd naar de grootste uitdaging van afgelopen jaar zijn Kristof en Johan resoluut: de uitdagende weersomstandigheden afgelopen voorjaar. Door de overvloedige regen geraakte een deel van de maïs niet ingezaaid, de overige maïs kon pas later dan gepland gezaaid worden. De veehouders hebben steeds oog voor de lange termijn. Voldoende ruwvoervoorraad is daar een onderdeel van. Door extra gras te zaaien verzekerden Kristof en Johan zich wel van voldoende ruwvoer in totaal, maar de planning van de maïsvoorraad kreeg wel een flinke knauw.

Reeds in juli werd er daarom samen met de Aveve-adviseur al een aantal alternatieven naast elkaar gelegd. Doordat de marktprijzen voor maïs uit de kuil hoog waren, werd in samenspraak besloten om richting een grasrijker rantsoen met aangepaste aanvulling te werken. Hierbij werd rekening gehouden met de aantrekkelijke melkprijzen en de dalende krachtvoerprijzen.

Voorheen bestond het rantsoen voor circa 60% ruwvoer uit ruwvoer. Doordat het grasrijkere rantsoen minder eiwitcorrectie nodig had, zou de voerkost gaan dalen. Vanwege de melkprijs werd er beslist om de besparing in voerkost te investeren in extra (energierijk) voer. Zo bleef de voerkost stabiel bij een rantsoen dat 5% minder ruwvoer bevatte en iets rijker werd aan bijproducten en krachtvoer.

Het voersaldo en voerefficiëntie, die weergeeft hoeveel kg meetmelk de koeien maken uit 1 kg voer, werden hierbij de leidraad. Voorheen schommelde de voerefficiëntie rond 1,4. Dit zit rond het gemiddelde in onze database. De voeropname ligt op het bedrijf vaak net boven gemiddeld, onder andere door een strak kuilmanagement en automatisch voer aanschuiven. Een gemiddeld efficiënte omzetting van voer naar melk gecombineerd met een iets hoger dan gemiddelde opname resulteert in een bovengemiddelde melkopbrengst. Doordat de voerkost onder controle is resulteert dit in een bovengemiddeld voersaldo. Hierbij is dan nog geen rekening gehouden met de extra vleesopbrengsten die het bedrijf genereert.

In de periode na de verschuiving in het rantsoen werd de voerefficiëntie verder opgevolgd. Aanvankelijk trok deze aan om in de blauwtongperiode een terugval te kennen. Deze terugval was - net als de problemen in de stal - beperkt van omvang waardoor de koeien snel terug de draad opnamen. Ondertussen steeg de voerefficiëntie door naar 1,45 met een saldo dat sneller steeg dan de melkprijs als gevolg.



Klaar voor de toekomst met Link2Milk

Johan en Kristof kijken met een nuchtere blik naar de toekomst. In hun visie is de lange termijn van groot belang. Als trouwe klant van Aveve verwachten ze dan ook van hun zaakvoerder en adviseur dat die hen bijstaan bij belangrijke beslissingen in veranderende omstandigheden, net zoals dat de afgelopen jaren al het geval is geweest. De beredeneerde melkveehouders stellen het op prijs dat er mee wordt gedacht vanuit hun perspectief en rendement en dat Aveve hier de juiste adviezen en uiteindelijk producten aan koppelt. Sinds afgelopen zomer is het bedrijf dan ook aangesloten op het Link2Milk-platform. Hierdoor kan er in samenspraak met Aveve nog korter op de bal gespeeld worden.

