



Hakvoort weidt zijn koeien dag en nacht in saladebuffetten. 'Onze grasopbrengst is nu hoger dan toen we nog kunstmest strooiden.'

Uiteindelijk kocht GGI de stier en zet deze sinds afgelopen najaar in. 'Omdat de stier door corona langer bij mij moest blijven staan, heb ik een vrij groot deel van mijn veestapel ermee kunnen dekken en ik heb 150 rietjes ervan bij de verkoop in bedongen. Zo'n stier kunnen gebruiken en verkopen is een eenmalig gelukje.'

Vleesverkoop

Een nadeel van Jerseys noemt Hakvoort het insemineren van de kleine pinken met smalle kruizen. Voor hem een reden om een dekstier bij de pinken te laten lopen. Verder gebruikt hij bewust Jersey-stieren uit zowel de VS, Denemarken en Nieuw-Zeeland. 'Wij fokken op basis van aAa. De codes wijzen uit dat de Amerikanen van de Jerseys een kleine Holstein-koe hebben gemaakt terwijl Deens en NZ-bloed juist ander type koetjes geeft. Dat vult elkaar heel mooi aan.'

Een ander nadeel van Jerseys is natuurlijk de lastige afzet van stierkalveren. 'Het feit dat Jerseys geen vleesras zijn, maakt dat wij nu weer ons eigen vlees eten', vertelt Hakvoort. 'Familie vroeg ernaar en zo zijn we begonnen eigen koeien en kalveren te laten slachten. Inmiddels hebben we

een huisverkoop opgezet die best goed loopt. Je wordt er niet rijk van, maar het helpt wel en lost een probleem van moeilijke afzet mooi op.'

Oren laten hangen

De omschakeling naar een ander type koe en vooral een andere manier van voeren, waarop het weidegras leidend is en input zoveel mogelijk gereduceerd wordt, maakt dat de melkproductie onder de 6.000 kilo per koe daalde. De

'DAT JERSEY GEEN VLEESRAS IS, MAAKT DAT WIJ NU ONS EIGEN VLEES ETEN'

gehalten bedragen gemiddeld 4,90% vet en 3,70% eiwit. 'Ik verwacht dat die productie nog iets verder terugzakt naar zo'n 5.500 kilo melk per koe gemiddeld. Maar dat is niet zo relevant. Doordat de aankoop van voer ook veel lager ligt, is het saldo en bedrijfsrendement namelijk beter. Ondanks de droge zomers van de afgelopen jaren. En natuurlijk helpt de biologische meeropbrengst voor de melk ook. Die omschakeling is dan ook een bewuste keuze geweest. Ik

zie biologisch als het stickertje dat de meerprijs oplevert en de Pure Graze saladebuffetten als de werkwijze. In mijn ogen laten niet alleen veel gangbare, maar ook biologische collega's hun oren te veel hangen naar de agribusiness. Als ik biologische collega's hoor zeggen dat 9.000 kilo melk per koe prima mogelijk is bij een biologische bedrijfsvoering denk ik: 'Klopt, maar wie wordt daar beter van? Jij of de voerleverancier die een ton extra biologisch krachtvoer per koe per jaar aflevert en van jou daar € 1.000 voor krijgt om die laatste 2.000 kilo extra te melken? Ik kan dat soort keuzes vanuit het boerenperspectief totaal niet rond rekenen. Focus op graslandmanagement en het benutten van weidegras, dan pas verdienen jij het geld en niet anderen om je heen. Maar begrijp mij goed; ik veroordeel niemand en weet echt niet opeens alles beter. Uit ervaring weet ik hoe het voelt om als jonge boer hard te werken en klem te zitten tussen een bankfinanciering en een maatschappij die amper tot geen waardering voor jou lijkt te hebben. Dat wij nu zo boeren, zie ik als een tweede kans. Want wij zaten echt klem. Onze nieuwe manier van werken heeft ons financiële ruimte en arbeidsplezier teruggebracht. Dat gun ik anderen ook.'