

Vlaming gestart met 15-jarige overname van melkveebedrijf in Canada

In Vlaanderen zag hij weinig perspectief waardoor melkveehouder Dieter Gagelmans (31) uitweek naar Canada. De redenen van zijn emigratie zijn vergelijkbaar met die van Robin Kenis, de boer die naar Denemarken trok en vorige maand zijn verhaal deed in VILT: druk op de landbouwgrond en een onzeker agrarisch ondernemersklimaat. Maar daar stopt de vergelijking. Door het melkquotum in Canada bedraagt de overnameprijs van een koe 100.000 euro, terwijl er door het korte groeiseizoen drie keer zo veel land nodig is voor ruwvoerwinning. Toch wil Gagelmans voor geen geld terug. “Hier is veel meer waardering voor boeren.”

7 MEI 2023 – LAATST BIJGEWERKT OM 7 MEI 2023 15:14

Lees meer over:

landbouw algemeen

stikstof

melkvee



Zijn ouders runnen een melkveebedrijf in Westmalle met 120 koeien. Zelf melkt hij ook 120 melkkoeien, maar dan in New Serepta, in het westen van Canada. De 31-jarige Dieter Gagelmans is altijd geïnteresseerd gebleven in de Canadese melkveehouderij nadat hij in 2012 een studiereis door Amerika en Canada maakte. In 2015 verbleef hij een jaar lang in het kader van een werkstage op een Canadees melkveebedrijf. “Het plan om een melkveebedrijf in Canada te starten, zit er al lang in”, vertelt de melkveehouder over de telefoon.

Over het ouderlijke familiebedrijf zegt hij dat de gronden erg verspreid liggen om het bedrijf, in een straal van vijftien kilometer rond Westmalle. Dit maakt het boeren er niet makkelijker op. Dit en vooral ook het agrarische ondernemingsklimaat zijn de belangrijkste verklaringen voor zijn emigratie. “Mogelijks is er op het ouderlijke bedrijf voor mij als opvolger nog wel een toekomst, maar mijn kinderen zullen daar waarschijnlijk niet kunnen verder boeren”, vertelt de boer, waarmee hij doelt op de steeds strengere regelgeving op het gebied van mest en stikstof.



Anders dan in Vlaanderen krijgt de landbouw in Canada veel mogelijkheden en is het imago van de landbouw veel positiever, vertelt hij. “In Vlaanderen word je als boer met de nek aangekeken, terwijl er hier juist bewondering en respect is. Ik was laatst bij de McDonald's met een bedrijfsauto toen de bedrijfsleider op mij afstapte en mij *out of the blue* bedankte voor ons harde werk en bijdrage in de voedselvoorziening.

Nederlandse bolwerk

Alhoewel Gagelmans inmiddels met een Engelse tongval spreekt, heeft hij toch de nodige gelegenheid om zijn Nederlands te oefenen. Vooral de aanwezigheid van Nederlandse boeren in zijn omgeving springt in het oog “Rondom ons bedrijf zijn alle melkveehouders Nederlanders. In heel Canada komt 85 procent van de melkveeproductie van melkveehouders die in eerste of tweede generatie Nederlanders zijn.”



Bij één van deze Nederlandse boeren kwam hij zijn toekomstige vrouw Miriam tegen. In september stapt hij in het huwelijksbootje en komen er ook Vlaamse vrienden op bezoek. Of Canada ook een interessante emigratiebestemming is voor Vlaamse landbouwers, betwijfelt hij. “Vlamingen zijn toch wat terughoudender en aan huis gebonden. Nederlanders vind je overal terug. Dat maakt de stap om te emigreren ook wat kleiner. De ouders van mijn vrouw zijn hier in 1995 naar toe gekomen, maar zij hadden hier al familie wonen.

Een andere barrière is de hoge prijs die met een bedrijfsovername gepaard gaat. “Je moet veel eigen vermogen hebben”, vertelt de Antwerpenaar die wijst op het melkquotum dat in het land van kracht is. “Het melkquotum bedraagt 110.000 euro per koe.” Zelf kon hij dat geld ook niet ophoesten. Uiteindelijk werkte hij een vergoedingssysteem uit met de zittende melkveehouder en neemt hij het bedrijf in een periode van vijftien jaar helemaal over. “In het begin heeft de melkveehouder nog meegewerkt maar deze maand stopt hij ermee en ga ik alleen verder.”

“
In Vlaanderen word je als boer met de nek aangekeken, terwijl er hier juist bewondering en respect is.

Dieter Gagelmans - Vlaamse melkveehouder in Canada

Slechtste melkjaar ooit

De melkprijszetting verloopt door het melkquotumsysteem heel anders dan in Europa. “De melkprijs, die halfjaarlijks wordt bepaald, wordt berekend aan de hand van de kostprijs waarbij de graanprijzen een belangrijke rol spelen. Een groot boekhoudkantoor berekent de productiekosten aan de hand bedrijfsresultaten van vijf bedrijven in de Canadese provincies”, legt de jonge boer uit.

Mede door dit systeem kenden de Canadese melkveehouders vorig jaar één van de slechtste jaren, terwijl Europese boeren juist recordmarges noteerden. “De kostprijs stond voor een half jaar vast op basis van de graanprijzen in 2021. Doordat deze daarna sterk zijn gaan stijgen, namen onze kosten toe terwijl de melkprijzen nog lange tijd op het oude niveau lag”, verklaart de boer. Hij verwacht de komende tijd wel een omgekeerde en voor hem dus positieve tendens.



Mede door de sterk gestegen graanprijzen heeft Gagelmans ook een stevige wijziging in de rantsoenstrategie doorgevoerd. Canada produceert veel graan en koolzaad en raapschroot was in de vorm van krachtvoer rijkelijk aanwezig en relatief goedkoop. Dat vertaalde zich in het rantsoen op het overnamebedrijf dat voor 45 procent uit ruwvoer bestond en voor 55 procent uit krachtvoer. “Dat probeer ik nu om te keren om op termijn op een verhouding van 60 procent ruwvoer en 40 procent krachtvoer uit te komen”, legt hij uit.

Het ruwvoer bestaat uit maar liefst zestien gewassen, door Gagelmans “cocktailgewassen” genoemd. Het gaat daarbij om onder andere graan, erwten, klaver, gierst, Italiaans raaigras, kool, radijs en chicorei. Met deze gewassen, die ook de rol van mais voor een deel hebben overgenomen, wil de boer de bodemkwaliteit verbeteren.

Drie keer minder opbrengst

Gagelmans, die op zeer zware klei boert, geeft aan dat de akkerbouw in zijn regio nauwelijks te vergelijken is met die bij ons. “Het groeiseizoen loopt hier maar van juni tot september. Van oktober tot maart is de grond met sneeuw bedekt. Hierdoor halen wij drie keer minder van het land dan in Vlaanderen en Nederland.” Dit vertaalt zich ook in het bewerkte areaal. De boer heeft 100 hectare in bezit, maar bewerkt in totaal meer dan 320 hectare.



Door het aandeel ruwvoeder in het rantsoen op de drijven, kan de boer de kosten per liter terugschroeven en op die manier betere marges maken en zo kapitaal opbouwen voor de toekomstige overname. “Mocht het over vijftien jaar niet lukken om het benodigde kapitaal bijeen te krijgen, dan kan ik altijd nog een gedeelte van het melkquotum verkopen en met minder koeien verder doen.” Door de betere melkprijzen, die momenteel op 75 cent liggen, is het volgens hem mogelijk een leefbaar melkveebedrijf te hebben met 60 koeien.”

Bij zijn intrede in het bedrijf heeft hij ook de fokkerij aangepakt en genomics geïntroduceerd. Kalveren worden met merkertesten geanalyseerd op hun genetische eigenschappen en op basis hiervan kan hij zijn jongvee selecteren. De eerste resultaten daarvan zijn momenteel zichtbaar en volgens hem

positief. “Bij deze koeien ligt de kostprijs per liter lager dan bij de andere dieren, wat bewijst dat we op de goede weg zijn”, besluit de melkveehouder.



Uitgelicht

Kempense boer beproeft zijn geluk in Denemarken door rechtsonzekerheid in Vlaanderen

Reportage

De Kempense boer Robin Kenis uit Wuustwezel zag geen landbouwtoekomst in Vlaanderen en heeft samen met zijn vriendin een melkveebedrijf gekocht in Denemarken. “Landbouwgrond i...

🕒 12 APRIL 2023

[Lees meer](#)

Bron: Eigen berichtgeving

Beeld: Dieter Gagelmans

VILT vzw

Koning Albert II Laan 35
1000 Brussel
Belgium

Contact

T • 0473 59 41 39
M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: <https://www.facebook.com/vilt.nieuws/>
screenreader.visit us on our twitter page: https://twitter.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our linkedin page: <https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/>
screenreader.visit us on our instagram page: <https://www.instagram.com/vilt.nieuws>

© 2024 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra