



Der Milchviehbetrieb Custers-Keursten liegt bei Oirlo in der niederländischen Provinz Limburg.

Foto: privat

## Den eigenen Zielen treu bleiben

Harold Custers ist einer der etwa 13 000 Milcherzeuger in den Niederlanden, die ihre Milch an FrieslandCampina liefern. Mit einem Viehbestand von 200 Milchkühen und einem Produktionsziel von 2 Mio. kg Milch gehört er zu den größeren Lieferbetrieben. Welchen Problemen sich ein holländischer Milchviehhalter aktuell und in Zukunft stellen muss und welche Vorteile die Mitgliedschaft in der großen Molkereigenossenschaft bietet, hat Custers der LZ verraten.

„Wir wollen die Produktion mit unseren drei Melkrobotern und 200 Milchkühen plus 135 Stück Jungvieh auf 1,9 bis 2 Mio. kg Milch aufstocken. Um unser Ziel zu erreichen, legen wir viel Wert auf gutes Management, Fütterung, Zucht auf 100 % Holstein-Friesian, ho-

hen Komfort für die Tiere – und vor allem darauf, gerne mit unseren Kühen zu arbeiten!“ So bringt es Harold Custers auf den Punkt, wenn er Besuchern seine Arbeit auf dem Milchviehbetrieb in Oirlo, Limburg, darstellt. Dass der 46-jährige weiterhin Milchbauer sein möchte,

steht für ihn ebenso fest wie für seine Frau Jacqueline Custers-Keursten, 43.

„Als wir vor der Überlegung standen, ob wir weiter wachsen und in einen neuen Stall investieren möchten, war uns in erster Linie wichtig, dass wir die Arbeit schaffen und gerne erledigen. Mit 200 Kühen, 135 Stück Jungvieh, 74 ha Fläche und einem festen Mitarbeiter, der 25 Stunden in der Woche auf dem Betrieb ist, habe ich definitiv Freude an meiner Arbeit“, bringt Harold überzeugt rüber. „Umso schöner, wenn unsere Tochter oder einer der Söhne irgendwann weitermachen möchte.“



Harold Custers, 46, liefert die Milch an FrieslandCampina. Schon vor der Fusion hat er seine Milch an Campina abgegeben.



Die weiblichen Kälber werden alle behalten. Custers Zuchtschwerpunkt liegt auf guten Inhaltsstoffen.

## ► Nicht noch mehr Kühe in NL

Dass das Leben für einen Milchviehhalter auch in den Niederlanden nach Wegfall der Quote kein Zuckerschlecken ist, kann Custers bestätigen. „32 Jahre lang hat die Milchquote den Markt reguliert und dafür gesorgt, dass es nicht zuviel Milch in der EU gibt. Jetzt ist sie weg, die Menge explodiert – und zu den daraus resultierenden Niedrigpreisen kann niemand Milch erzeugen. Ich denke, dass sich der Preis wieder einpendeln wird, allerdings wird er häufiger und stärker schwanken. Wir müssen uns an weniger ausgeprägte und weniger langanhaltende Höhepunkte und tiefere, länger dauernde Preistäler gewöhnen“, so seine Einschätzung.

Trotz des Preisverfalls bei der Milch hätten in Holland noch nicht viele Berufskollegen das Handtuch geworfen. Wohl auch, weil FrieslandCampina höhere Preise auszahlt als die deutschen Konkurrenten (zum Preissystem von FC siehe auch die LZ-Ausgabe 40, S. 9: „Weidegangprämie wird erhöht“). FrieslandCampina hat es in den letzten Jahren verstanden, in der Politik und vor allem auch der niederländischen Gesellschaft deutliche Pluspunkte für die Milchviehhalter herauszuschlagen, zum Beispiel, indem das Unternehmen die maximale Herdengröße auf 500 Tiere pro Stall begrenzt oder den Weidegang propagiert. Außerdem fördert FrieslandCampina das Exportgeschäft. Diese Imagekampagne und positive Außen Darstellung belohnt die Molkerei mit höheren Preisen an ihre Lieferanten.

Nach dem Wegfall der Quote ist die Kuhzahl in Holland von 1,5 Mio. auf 1,7 Mio. Tiere und damit um 13 % nach oben geklettert. Um diesen Trend zu stoppen, habe sich die Regierung eine neue Richtlinie ausgedacht: Über sogenannte Phosphatrechte soll verhindert werden, dass es noch mehr Kühe in Holland gibt. „Eigentlich müssen niederländische Milcherzeuger ihre Herden abstocken. Denn ab dem 1. Januar 2017 sollen einzelbetriebliche Phosphatrechte eingeführt werden. Die richten sich nach der Kuhzahl vom 2. Juli 2015. Bis 2018 sollen alle Betriebe zusätzlich 4 bis 8 % weniger Phosphat produzieren. Das ist in meinen Augen eine neue Quote für Milchviehhalter in den Niederlanden“, erklärt Harold Custers. Die Regierung erhofft sich, dass dadurch etwa 3 bis 5 % der Betriebe das Melken einstellen und sich die Milch(kuh)menge wieder reguliert. „Wir bekommen für

185 Kühe und 135 Stück Jungvieh nächstes Jahr unsere Phosphatrechte zugeteilt. In 2018 werden diese zwischen 4 bis 8 % abgesenkt – es ist noch abzuwarten, wie sich diese Reduzierung in den nächsten Jahren entwickelt. Um also unser Ziel von 200 Kühen plus Nachzucht halten zu können, werden wir auf jeden Fall Phosphatrechte kaufen müssen. Das machen wir auch – wenn sie nicht zu teuer werden“, erklärt Harold Custers die Situation für seinen Betrieb. Der Landwirt hofft, dass es 2017 mehr Klarheit dazu geben wird.

## ► Kontinuität im Betriebsablauf

„Keiner weiß so recht, wie sich das alles entwickelt. Jedenfalls sollte man Puffer im Betrieb schaffen, die niedrige Milchpreise auffangen können. Das geht zum Beispiel, indem man auf Investitionen verzichtet, sie eventuell verschiebt, und die Fremdfinanzierungen gering hält. Vielleicht ist es sogar möglich, Rücklagen zu bilden“, meint der Landwirt.

Harold Custers „Puffer-Idee“ war es, ein Beratungsbüro zu gründen und darüber weitere Einkünfte zu generieren. Unter dem Namen „CDC Advies – Boer & Adviseur“ bietet er seit Kurzem seine langjährigen Erfahrungen als Praktiker, Lehrer und Mitglied im Distrikt von FrieslandCampina anderen Milchviehhaltern an. „Es gibt natürlich viel Beratung für landwirtschaftliche Betriebe, wie zum Beispiel die Buchführungsauswertungen. Die Berater erkennen dann die Probleme, liefern aber keine praktikablen Lösungen. Das kann ich als Praktiker bieten“, meint Custers über sein Beratungsbüro. „Ich finde, man darf als Milchviehhalter nicht zuviel verändern wollen. Man sollte ein Ziel für die Zukunft haben und dieses verfolgen, natürlich mit dem einen oder anderen Umweg, aber ohne sprunghaftes Hin- und Herwechseln zwischen den Betriebsformen.“ Auch deshalb betont Custers, dass er sein Geld in erster Linie mit der Milch verdienen möchte.

## ► Mit Wiedererkennungswert zum Erfolg

Mit 200 Milchkühen und 2 Mio. kg Jahresliefermenge zählt der Betrieb Custers-Keursten schon zu den größeren. Zumindest, wenn es um das Idealbild geht, das FrieslandCampina für und mit seinen Mitgliedern verfolgt. „FrieslandCampina propagiert den Familienbe-

trieb mit 80 bis 100 Kühen und Tieren auf der Weide. Das ist natürlich gut fürs Image – widerspricht aber dem Ziel eines Unternehmers. Ich als Betriebsleiter muss eigentlich jedes Jahr mehr Milch produzieren, um dasselbe Geld zu erwirtschaften – so wie ja auch FrieslandCampina jedes Jahr mehr Umsatz

## Der Milchviehbetrieb Custers-Keursten

Harold Custers bewirtschaftet den Milchviehbetrieb, den die Urgroßeltern um 1900 im niederländischen Oirlo, Provinz Limburg, gegründet haben, in vierter Generation. Zunächst hat Harold auf dem elterlichen Betrieb mitgearbeitet und nebenher als Lehrer in einer Fachschule für Landwirtschaft unterrichtet. Nach dem frühen Tod des Vaters hat der Junglandwirt in 2000 den Betrieb von seiner Mutter gekauft – das ist so üblich in Holland. Die Eltern des Nachfolgers bleiben, anders als in Deutschland, selten bis nie auf dem Hof, sondern ziehen in die Nachbarschaft.

2000 hat Harold den alten Liegeboxen-Laufstall renoviert und in den Folgejahren weiter an- sowie Liegeboxen eingebaut, auch, weil seine Ehefrau Jacqueline Keursten den Milchviehbetrieb ihrer Eltern gekauft und damit mehr Kühe und mehr Quote nach Oirlo geholt hat. 2001 lag die Quote bei 900 000 kg. Von da an sei jedes Jahr Milchquote dazu gekommen. Mit dem Anbau an den alten Stall wurden zwei DeLaVal-Melkroboter angeschafft. 2001 wurden 52 ha Eigentum und 5 ha Pachtflächen bewirtschaftet. Seitdem ist die Fläche gewachsen. Heute sind 58 ha im Eigentum und 16 ha gepachtet.

2010 wurde der alte Stall mit nur 102 Liegeboxen endgültig zu klein, ein neuer musste her. „Was für einen Betrieb wollen wir?“ habe sich die Familie damals gefragt. Das Ergebnis dieser Überlegung: Der neue Stall sowie das Melksystem sind auf 200 Kühe ausgerichtet, ein fest angestellter Mitarbeiter kann im Not- oder Urlaubsfall sämtliche anfallenden Arbeiten erledigen. „So bleibt Zeit für die Familie, für Freizeit, für Urlaub“, ist Harold zufrieden.

2011 war der neue Offenfrontstall fertig. In diesen ist ein dritter Melkroboter – ein gebrauchter DeLaVal – installiert worden. „Ich habe mit den beiden ersten gute Erfahrungen gemacht und deshalb Vertrauen in die Anlage“, begründet Harold Custers diese Entscheidung. Alle Roboter wurden einem Update unterzogen, unter anderem wurden die alten Luftzylinder gegen hydraulische ausgetauscht.

Der aktuelle Tierbestand liegt bei 197 Milchkühen und 135 Stück Jungvieh. 2015 haben 181 Tiere 1 730 000 kg Milch produziert, Ende des Jahres 2016 sollen es 1,95 Mio. kg sein. Durchschnittlich werden die Tiere 2,7 Mal pro Tag gemolken, die hochleistenden gehen viermal täglich an den Roboter. Die 305-Tage-Produktion liegt bei 10 000 kg Milch mit 4,25 % Fett und 3,55 % Eiweiß. ◀



**Der große Open-front-Laufstall ist 2011 entstanden, nachdem die alten, schon mehrfach umgebauten Ställe aus den 1980er-Jahren endgültig zu klein für die Herde geworden waren.**

Fotos: Meike Siebel

**Familie Custers-Keursten begrüßt regelmäßig Besucher auf ihrem Milchviehbetrieb, darunter oft Kindergärten oder Schulen. Denen kann ein buntes Schaubild häufig am besten den Weg vom Gras zur Milch erläutern.**



macht“, meint Custers zu den Vorgaben seiner Molkereigenossenschaft.

Neben der Größe gibt es einen weiteren vermeintlichen „Minuspunkt“ im Custers-Keursten Melkveebedrijf: „Wir haben ganzjährige Stallhaltung, da wir keine Flächen direkt am Betrieb und vor allem insgesamt zu wenig Fläche für die Weidehaltung haben.“ Wenn die Molkerei gerne zehn Kühe pro ha sehen würde und Custers 200 Milchkühe weiden lassen müsste, müsste er seine Flächen deutlich aufstocken, rechnet er vor. „Deshalb entgeht uns die Weidegangprämie, die früher bei 1 Cent, ab Dezember, wenn es der Vorstand beschließt, sogar bei 1,5 Cent liegen soll und dafür gezahlt wird, wenn die Kühe an 120 Tagen sechs Stunden pro Tag Weidegang haben.“ 78 % der niederländischen Milchviehbetriebe nehmen die Weidegangprämie in Anspruch.

Und wo er schon bei den hehren Vorstellungen der Molkerei sei: „Auch die Installation von Mono-Vergärungsanlagen auf den Betrieben, um der CO<sub>2</sub>-Problematik Herr zu werden – sprich von kleinen, rein auf Gülle basierten Biogasanlagen auf den Betrieben –, ist nicht überall mach- und auch mit der finanziellen Unterstützung von Fries-

landCampina schwierig oder gar nicht finanzierbar“, so Custers, der sich darüber schon seinen Kopf zerbricht und erst alle Unsicherheiten für seinen Betrieb ausschließen möchte, bevor er investiert. „Ich habe den Anlagenbetrieb und meine erforderliche Arbeitszeit berechnet und bin im Ergebnis auf ein defizitäres Unterfangen gekommen.“ So tue FrieslandCampina sehr viel fürs Image einer grünen Molkerei, die in Nachhaltigkeitsstrategien denkt und handelt. „Das birgt in meinen Augen aber gleichzeitig die Gefahr der Bevormundung der Landwirte, die in diese Vorgaben hineingezwängt werden und immer seltener frei entscheiden können“, kritisiert Harold Custers. „Die Ziele von FrieslandCampina und die der Landwirte sollten nicht zu weit auseinanderdriften!“

### ► Größe gegen LEH-Giganten

Auf der anderen Seite sei das Unternehmen sehr transparent organisiert und die Mitglieder hätten viele Mitspracherechte und auch -möglichkeiten. „Über die Distrikträte sind wir immer sehr eng mit dem Unternehmen verbunden und können über kurze Wege persönliches Feedback geben, das auch oben ankommt“, weiß Custers aus seiner aktiven Zeit als Distriktratsmitglied.

Einen sehr großen Vorteil, den die Größe des Unternehmens FrieslandCampina habe, sei dessen gebündelte Interessenvertretung gegenüber den großen Lebensmitteleinzelhandelsunternehmen – die Molkerei nimmt rund 80 % der niederländischen Milch auf und ist daher nahezu konkurrenzlos. „Alles wächst und wird größer, Aldi und Lidl haben eine riesengroße Marktmacht. Da ist es gut, wenn man als vergleich-



**Im Betrieb melken drei Melkroboter. Mit der Technik ist Custers bislang sehr zufrieden.**

bar mächtiger Partner an den Lieferverhandlungen und Preisgestaltung mitwirken kann.“ Das sei auch einer der wichtigsten Unterschiede zu Deutschland, wo es noch viele kleine Privatmolkereien gebe, denen das selbstbewusste Auftreten gegenüber den Marktpartnern fehle. Der Garantiepreis plus Nachzahlungen und die attraktive Gewinnbeteiligung der Mitglieder am Unternehmensgewinn sei ein weiterer Vorteil der großen Genossenschaft gegenüber Privatmolkereien.

### ► Weltweit bekannt

Bei aller Kritik an FrieslandCampina und den Mitteln, mit denen Imagepflege oder -aufbau betrieben werden: Diese Imagestrategie zieht! Die Molkerei Campina hat schon vor 100 Jahren in anderen Ländern Märkte erschlossen und in Markennamen investiert. „Das war und ist sehr clever, denn der Wiedererkennungswert eines Produktes ist unbezahlbar“, weiß auch Harold Custers. So kann das Unternehmen auf seiner Internetseite schreiben: „FrieslandCampina ist in vielen Ländern aktiv und unsere Markenprodukte sind in 100 000-en Geschäften auf der ganzen Welt zu bekommen.“ So zum Beispiel in China. „Hier war FrieslandCampina Vorreiter und zur rechten Zeit am rechten Ort. Mit dem wirtschaftlichen Aufstieg Chinas waren die Chancen der Erschließung dieses großen Marktes gegeben“, lobt Custers.

Die Milch von Custers Kühen geht übrigens in das Werk in Leeuwarden/Friesland. „Dort wird Milchpulver für Trinkmilch hergestellt, die nach Nigeria geliefert wird.“

ms