

Brian McCulloh is een gedreven Amerikaanse Angusfokker. Zijn stieren staan bij KI-stations, zijn koeien zijn tot in het buitenland gewild. De reden voor het succes? 'We zijn al vroeg begonnen met het verzamelen van data. Dat is onze kracht.'

Zijn medewerkers leggen net de laatste hand aan het scheren van een aantal koeien. De Amerikaanse Angusfokker Brian McCulloh wil dat zijn koeien er tiptop voor staan. Over een week zullen veel potentiële kopers van Angusdieren de weg naar Viroqua in de Amerikaanse staat Wisconsin inslaan. Twee keer per jaar houdt McCulloh een veiling op Woodhill Farms. In het najaar komt een fiks aantal vrouwelijke dieren onder de hamer, in het voorjaar zijn de stieren aan de beurt. Elk jaar verkoopt McCulloh ongeveer 170 stieren van een jaar oud. 'Tien procent van onze stieren wordt voor KI gebruikt. De rest gaat naar commerciële bedrijven. Binnen een afstand van drie uur van ons bedrijf verkopen we 65 procent van onze stieren.' De Woodhilldieren zijn gewild. Bij de Amerikaanse KI ABS wordt volop sperma van Woodhill Foresight verspoten, terwijl concurrent CRI succes boekt met Woodhill



Brian McCulloh: 'De consument wil helemaal niet weten hoe vlees geproduceerd wordt'

Admiral. Zelfs vanuit het buitenland komen aanvragen voor veilingcatalogi. 'We hebben geluk gehad', stelt McCulloh. 'Een paar van onze koeien hebben het geweldig gedaan, verschillende stieren in KI-stallen hebben ons naamsbekendheid gegeven en ook een eigen internetsite heeft geholpen.' Is dat alles wat zorgt voor de florierende sta-



Verenigde Staten

tus van Woodhill Farms? McCulloh schudt zijn hoofd. 'We zijn al vroeg begonnen met het verzamelen van data. Dat is altijd onze kracht geweest en het heeft ons ook succes gebracht.'

Het oog van de meester

De Amerikaanse Angusfokker overdrijft eenszins. Het managementsysteem in de computer bevat tal van gegevens: onder meer geboortegewicht, speengewicht, gewicht op een leeftijd van een jaar oud en via echo gemeten karkasgegevens. 'Ik houd van objectieve gegevens. Ik heb op een boel shows gejureerd, van Texas tot in Australië. Iedereen vindt het wel leuk om over het oog van de meester te praten, maar eigenlijk kun je niet puur op basis van fenotype zeggen welk dier het beste is. We moeten toegeven

dat we dat niet weten tot er nakomelingen worden geboren.'

Fokwaarden gebruikt McCulloh volop. Het Amerikaanse Angusstamboek – McCulloh heeft er na zijn studie een aantal jaren gewerkt – verstrekt ze volop. 'Van alle vleesveerassen houdt het Angusstamboek het beste de gegevens bij. Al in 1984 werkte het met het diermodel. Dat is zelfs eerder dan het Holsteinstamboek.'

McCulloh heeft bijna 300 hectare tot zijn beschikking, waarvan ruim de helft grasland geschikt om te weiden. Elk voorjaar kalven 250 koeien. Op een collega-bedrijf zet McCulloh jaarlijks 75 embryo's in. Daarnaast werkt een tweede bedrijf met de genetica van Woodhill en neemt McCulloh regelmatig stieren daarvan terug.

De focus in de fokkerij op Woodhill Farms ligt op afkalfgemak, moedereigenschappen en marmering van het vlees. De Amerikaan pakt zijn zakboekje erbij. 'Bij vijf van de laatste 250 kalvingen hebben we geassisteerd.' McCulloh hecht aan een uniforme veestapel. 'Ik heb liever niet dat één of twee dieren ver boven de andere uitsteken. Als er kopers komen, heb ik het liefst dat ik ze bij wijze van spreken vijftien dieren laat zien en dat het eigenlijk geen verschil maakt welke ze nemen.'

McCulloh streeft naar dieren die op een leef-

tijd van 13 maanden ongeveer 560 kg wegen. 'Het zou best sneller kunnen, maar dit is voor ons het meest efficiënt. Ik wil niet de grootste dieren en ook niet de kleinste, maar degenen die het beste in balans zijn.'

Geen negen-tot-vijfbaan

McCulloh is gewend om gasten te ontvangen. Met plezier laat hij zijn bedrijf zien, maar nog liever wisselt hij met bezoekers feiten en opinies uit over ontwikkelingen in de vleesveehouderij. 'De vleesindustrie steekt ingewikkeld in elkaar, maar door regelmatig te praten met mensen leer je veel. De meeste vleesveehouders zijn dat niet gewend. Die zijn er te druk voor. Dat vind ik jammer. We denken te weinig na over wat consumenten willen, we produceren alleen maar.'

McCulloh denkt niet dat consumenten zitten te wachten op voorlichting over de productie van vlees. 'Iedereen heeft daar de mond van vol en er wordt enorm veel geld in gestoken. Volgens mij wil de consument helemaal niet weten hoe vlees geproduceerd wordt. Die wil er gewoon vanuit kunnen gaan dat het goed zit met de kwaliteit van het vlees. Ik wil toch ook niet weten hoe mijn schoenen gemaakt worden? We kunnen er beter voor zorgen dat ons vlees van de hoogste kwaliteit is. Dat doet het Angusstamboek

uitstekend met het keurmerk Certified Angus Beef.'

Op de tafel in de woonkeuken ligt een boek over globalisering. 'Heb ik net gelezen', beaamt McCulloh. 'Erg interessant. De wereld wordt steeds kleiner, zeker nu internet steeds meer gemeengoed wordt. Voor mijn veilingen krijg ik via internet aanvragen vanuit Ierland en Japan. En als ik iets niet weet, zoek ik het op via Google. Toch zijn de handelsbarrières wereldwijd nog sterk. Dat vind ik vreemd.' McCulloh is een voorstander van het afschaffen van die belemmeringen. 'Geef mij maar een vrije markt. Ik geloof niet in quota en premies. Ik zie het in onze eigen omgeving. Vroeger groeide hier alleen gras. Nu staan ook sojabonen en graan overal. En waarom? Feitelijk alleen omdat de overheid er premies voor geeft.'

In biologische landbouw en op gras gebaseerde bedrijfssystemen – 'op dit moment erg sexy in Amerika' – gelooft McCulloh evenmin. 'Vanwege de hoge arbeidskosten zijn die systemen op de lange termijn niet houdbaar. Ik geloof in objectieve, op de wetenschap gebaseerde vleesproductie. En alleen op gras? Ik zou niet weten waar je alleen op gras een vleesveebedrijf rendabel kunt maken. Onze koeien weiden op rotatiebasis, maar ze krijgen ook mais. Ik zou niet dezelfde efficiëntie halen als ik alleen met gras werk.'

Het vinden van personeel is een van de problemen in de Amerikaanse landbouw, schetst McCulloh. 'Wij kunnen geen negen-tot-vijfbanen aanbieden en evenmin enorm veel vrije dagen. Ik probeer het aantrekkelijk te maken door mijn medewerkers eigen verantwoordelijkheden te geven. Mensen blijven niet omdat ze geld verdienen, maar omdat ze voelen dat ze gewaardeerd worden.'

Iets wat beter kan

Terug naar het bedrijf. McCulloh loopt over het erf en gebaart breed met zijn handen. 'Wie zou er hier niet willen werken? Met Anguskoeien werken, land bewerken, dat is het mooiste wat er is. Maar het is de vraag of m'n zonen in het bedrijf komen. Ons netto-inkomen groeit, maar de kosten nemen ook toe.' Ziet het bedrijf er over vijf jaar nog zo uit als nu? McCulloh vindt het nog te vroeg om dat te zeggen. 'Diep in m'n hart zou ik het liefst altijd precies hetzelfde doen. Maar als ondernemer kan dat niet, dan moet je continu de bedrijfsprocessen volgen. Misschien is er iets wat beter kan. Daar moeten we naar blijven kijken.'

Inge van Drie

Brian McCulloh: 'Puur op basis van fenotype kun je niet zeggen welk dier het beste is'

De kracht van cijfers

