

Hoge draaisnelheid belangrijkste element van rendabele vleesveehouderij

Snelle opfok rendeert

'Kiezen voor koe of stier?' Het centrale thema op de CRV-jongierendag in Temse klonk eenvoudig. Leerrijke cijferpresentaties en discussies over de rendementsbepalende factoren in vaarzen- en stierenopfok waren het gevolg. De conclusie was eensluidend: snel opfokken is van levensbelang.

tekst **Annelies Debergh**



Raf Hulsbosch:

'Extra investeren in voer voor snellere opfok levert altijd geld op'



Carl Heyvaert:

'De continuïteit in afzet op een vleesveebedrijf is van levensbelang'



Brecht Dewulf:

'Een eerste keer kalven kan best op een leeftijd van 24 tot 25 maanden'

De excelfile van spreker Brecht Dewulf, werkzaam voor mengvoerfabrikant Hendrix-Haeck, sprak boekdelen. Aan de hand van een uitgewerkt rekenblad besprak hij het rendement van vrouwelijk en mannelijk vee op de studiedag van de CRV-jongerencommissie in Vlaanderen. 'Bij witblauwvaarzen maakt de leeftijd bij afkalven een enorm rendementsverschil uit. Een eerste keer kalven kan best op 24 tot 25 maanden.'

Een snelle opfok rendeert van meet af aan, bleek uit de gepresenteerde cijfers. Waar de opfokkosten bij kalven op 25 maanden gemiddeld 2,70

euro per dag bedragen, komen ze bij kalven op 28 maanden uit op 2,93 euro per dag. Brecht Dewulf verwees naar de gemiddelde afkalfleeftijd geregistreerd bij het Belgisch-witblauwstamboek die ongeveer 32 maanden zou bedragen. 'Zo kan witblauwfokkerij nooit rendabel zijn.' Het aantal dagen tussenkalftijd bleek evenzeer bepalend voor een goed rendement. 'Bij een tussenkalftijd van 420 dagen komt het rendement na twee keer kalven uit op 330 euro. Na drie keer bedraagt dat nog 240 euro.' Brecht Dewulf ging verder op die basis. 'De waardedaling van het vlees van een koe na drie keer

kalven is vrij groot. Een koe wordt bijgevolg bij voorkeur na het tweede kalf afgezet.' Bij stieren is nauw volgen van de kengetallen even belangrijk. 'Stieren moeten zo snel mogelijk op een goed eindgewicht zitten', stelde Dewulf. 'Hogere opfokkosten wegen niet op tegen een te lange afmestperiode.' Collega Raf Hulsbosch, ook van Hendrix-Haeck, plaatste de cijfers in perspectief. 'Op een vleesveebedrijf gaat het om de draaisnelheid. Voeer is een derde van de totale kostprijs van een dier. Extra investeren in het voer voor een snellere opfok, en zodoende de vaste kosten met een

maand terugdringen, levert altijd geld op.'

Aan opbrengstzijde is selectie op een snelle groei belangrijk, gaf Hulsbosch nog mee. 'We zien bij witblauwe stieren na 720 kilo een minder efficiënte voederconversie. Na dat gewicht zijn in verhouding meer kilo's voeder nodig per kilo groei. Stieren afzetten voor of rond een gewicht van 720 kilo is dus interessant.'

Continuïteit in afzet

De markt is allesbepalend, gaven de sprekers aan tijdens de discussie. Raf Hulsbosch: 'Supermarktketens draaien vooral op stieren omwille van het universele karakter van het vlees. Slagers en restaurants werken met koeien. Het is belangrijk te produceren wat de afnemer vraagt. Een vleesveehouder moet weten wat voor product zijn grossier of handelaar wil hebben en zich daarop richten.' Vleesveehouder Carl Heyvaert stemde daarmee in: 'De continuïteit in afzet op een vleesveebedrijf is van levensbelang.'

Carl Heyvaert ging dieper in op de overweging om gesekst sperma op zijn zoogkoeienstapel in te zetten. 'Groeien door aankoop is een optie, maar dan is de kans op ziekte-insleep groter. Gesekst sperma is een mooi alternatief om met eigen aanfok te groeien.' Jan Roggen, accountmanager vleesvee bij CRV, gaf aan dat de prijs van een rietje gesekst sperma drie keer meer bedraagt dan die van conventioneel sperma. De prijs staat gebruik niet in de weg, vindt Carl Heyvaert. 'De hogere prijs is te verantwoorden als dat past in de visie van het bedrijf. In het verleden werd soms meer betaald voor gewone spermarietjes.'