



#### Henk Tessemaker

Als Nederlands inspecteur keurde Henk Tessemaker het afgelopen seizoen in opdracht van het Vlaamse blonde d'Aquitainestamboek in Vlaanderen.



Activiteit:	<b>vleesvee en fokzeugen</b>
Ras:	<b>blonde d'Aquitaine</b>
Aantal stuks:	<b>120</b>
Aantal hectaren:	<b>70</b>

Henk Tessemaker beleeft als fokker én als inspecteur intens de blonde d'Aquitainefokkerij

# Blonde-economie met uitstraling

Henk Tessemaker weet als stamboekinspecteur mooie blonde d'Aquitainekoeien te waarderen. Zelf is de Gelderlander vanwege de keiharde economie fokker van een dubbeldoeltype blonde d'Aquitaine, maar mét uitstraling.

tekst **Guy Nantier**

Ruim tien jaar geleden molk Henk Tessemaker (62) uit het Gelderse Epe/Oene nog koeien van het mrij-ras en was hij er een fanatieke fokker van. Daarnaast bezat hij een fokzeugenbedrijf van 120 stuks. In 1998 schakelde hij om naar blonde d'Aquitaine. 'Hier, op de Veluwerand, waren toen veel kleine melkveebedrijfjes, waardoor uitbreiding in de melkrichting in niet aan de orde was.' Tegelijk met de omslag naar vleesvee

werd geïnvesteerd in een tweede fokzeugenbedrijf op een tweede locatie, te Wapenveld. Anno 2006 volgde de aankoop van een modern fokzeugenbedrijf met vijfhonderd zeugen in Barchem.

#### Fokkerij van de kaart

In 2001 werd de streek geconfronteerd met mond- en klauwzeeruitbraken. Ook de bedrijfsonderdelen van Tessemaker, die inmiddels gerund werden door Henk

en zijn zoon Gert (38). 'Onze 55 stamboekdieren gingen voor de bijl,' geeft Henk aan. 'Tot dan ging het fokken gestaag de goede kant op, mede dankzij de goede fokbasis die we ingekocht hadden bij Wim Goedhart in Loosdrecht. We hadden al twaalf dieren met 86 of 87 punten voor algemeen voorkomen.' Na de opruiming ging de veehouder onmiddellijk op pad om nieuwe dieren aan te kopen. 'Je bent immers ondernemer.

*Ofaneste (v. Fallou) is na de mond- en klauwzeerperikelen nu één van de stamkoeien op het bedrijf*





Dan hoor je niet bij de pakken neer te blijven zitten.' Op een bedrijf in Enschede kon hij 35 koeien met hun kalfjes en een stier kopen. 'We hebben de dieren hier nadien laten punten. Vier koeien behaalden 86 tot 87 punten en vijftien andere 83 tot 84 punten. Dat was dus geen slechte aankoop.'

Daarnaast kon Henk op andere bedrijven twintig koeien op de kop tikken, waaronder Ofaneste (v. Fallou) bij Nic Brummelhuis in Haaksbergen. 'Ofaneste, een 87 puntenkoe, is nog steeds op het bedrijf aanwezig. De koe heeft nog in de demonstratiegroep gelopen op de Utrechtse Paardendagen.' Verder werden ook nog de stieren Odyon, een kleinzoon Cancan, bij Henk Bettink te Emmen en Pancho (v. Glorieux) bij Jos Bax te Luyksgestel aangekocht.

### Alert zijn op varkensmuilen

Het fokbedrijf telt vandaag de dag via aanwas opnieuw 120 blondes. Vanwege de mkz-perikelen is de leeftijd in het koppel laag, gemiddeld viereenhalf jaar. Jaarlijks kalven er veertig à vijftig dieren af. De leeftijd bij eerste afkalving bedraagt nu dertig maanden. 'Voorheen was dit drie jaar, maar de economie breekt wet.'

Tessemaker werkt met twee groepen koeien en een groep pinken. 'Een groep koeien wordt gevormd op basis van de afkalfleeftijd en met de bloedlijnen in het achterhoofd,' legt Henk uit. 'Dat werkt onder andere makkelijk voor het spenen, het bijvoeren van brok en de bevruchtigen. In de winter doen we dhz-ki, daarbuiten werken we met drie stieren, één per groep.' In 2009 waren dit Unifer (v. Ortensia), Cornetto (v. Sulky) en Castor (v. Oulou). 'Voor de toekomst hebben we Eric in de opfok staan, een veelbelovende Ogrezoon uit een Trésor-moeder. Het is één van de weinige tarwekleurige Ogrezonen.'

De fokker geeft aan meer aan ki te willen doen, maar daarvoor ontbreekt het hem aan tijd. Zeker sinds hij bedrijfsinspectie doet voor het stamboek in Nederland en sinds dit jaar ook in Vlaanderen. Over de eerste ervaringen in Vlaanderen zegt Henk Tessemaker: 'Door het enthousiasme van de Vlaamse blonde d'Aquitainefokkers kom ik volgend jaar graag terug.'

Naast het keuringswerk voor het stamboek doet de veehouder ook de selecties van de BAC-stieren, de stieren voor de centrale opfok. 'Ik heb veel muilproblemen, varkensmuilen, vastgesteld bij de kandidaat-BAC-stieren. Daar moeten we in het ras alerter op zijn.'



*Vanwege de economie is de leeftijd bij eerste kalving teruggebracht naar dertig maanden*

Het bedrijf heeft geen grond rond het erf. Jaarlijks moeten de dieren daarom tweemaal de veewagen in. 'Het verzamelen en laden van dieren is extra werk, maar het heeft ook zo zijn voordelen. Wij zijn namelijk verplicht om zeer streng te selecteren op karakter.'

### Gedeponeerd handelsmerk

Naast karakter geeft de veehouder aan te fokken op perfecte slachteigenschappen – want de economie is keihard – in combinatie met de elegantie van het dier. 'Het moet geen witblauwtype met een tarwekleur zijn, maar een dubbeldoel-dier met formaat, harmonisch gebouwd, met een ruim bekken en met fijnheid in bot en vel en met uitstraling.'

De ondernemingszin van de Gelderse veehouder blijkt ook uit de verkoop van verse vleespakketten van 25 of 12,5 kilo onder de naam 'IJsselvallei vlees'. De benaming is zelfs een gedeponeerd merk. 'Consumenten kiezen bewust, onderschat hen niet. Een merk helpt hen daarbij.' Jaarlijks laat het bedrijf daarvoor vijf jonge koeien tussen drie en vijf jaar

slachten en ambachtelijk versnijden. De vleespakketten stelt de veehouder zelf samen. Bij elk vleesonderdeel wordt een geplastificeerd kaartje met de benaming van het vleesdeel gevoegd.

'Door de verkoop van vleespakketten weet je precies wat je gedaan hebt,' vertelt Tessemaker. 'Je krijgt een beeld van het rendement per onderdeel en je krijgt feedback van de klant over fijnheid en malsheid van het vlees.'

### Veehouders laten veertje

Henk Tessemaker verkoopt de vleespakketten voor acht euro per kilo. Het onderwerp brengt de veehouder meteen op een kritisch punt, de prijsvorming. 'Waarom krijgen wij afgemeste jaarlingstiertjes hier in Nederland niet verkocht en in Denemarken wel? Waarom moeten Belgische veeboeren hun blondes in Frankrijk verkopen om een hogere prijs te vangen? De tussenhandel en distributie verdienen geld en niet de veehouder. Wij laten een veertje en dat veertje zie ik dan bij anderen terug. Ik heb daar geen vrede mee.'