

Tijdens de World Dairy Expo in Madison was genomic selection hét onderwerp van gesprek.

Dus ook voor Huub te Plate, vice-president CRI in Amerika. Over de toenemende zakelijkheid bij veehouders: 'Het verschil wordt niet meer gemaakt in het product, maar in de service.'

Huub te Plate is Amerikaan, Nederlander én Achterhoeker. Dialect spreken doet hij nog altijd graag. Hij is geboren en getogen in de Achterhoek, waar zijn vader inseminator was bij KI Varsseveld-Silvolde. 'We praatten vroeger thuis nooit over economie, altijd over stieren. Dat is nu anders, nu praat ik vooral over economie en bijna nooit meer over stieren.'

Huub te Plate (41) vertrok acht jaar geleden naar Amerika om te gaan werken bij ki-organisatie CRI. 'Van alle negen miljoen koeien hebben wij een marktaandeel van zo'n 25 procent.' Dit jaar verzorgt CRI meer dan twee miljoen inseminaties. 'We zien dit jaar een groei van vijftien procent. Veehouders besteden het insemineren weer meer uit.' Het synchroniseren van de koeien werkt dit in de hand. 'Tien dagen na de injecties is de koe tochtig. Dan heb je meestal op donderdag honderd koeien te insemineren. Maandag weer nul, daar kun je geen inseminator voor in dienst nemen.'

Vóór CRI was hij in dienst van voormalig partner Hollands Genetics in de Verenigde Staten en ontmoette daar zijn huidige vrouw Amy. 'De airmiles waren op', zo vertelt hij over het besluit aan de andere kant van de oceaan te gaan wonen en werken. De discussie over megastallen in Nederland volgt hij grijnzend. 'Hier weten we al lang dat megastallen beter zijn voor het milieu en het dierenwelzijn.'

Was de overstap een cultuurshock?

'Ik woon in Wisconsin. Het grootste dorp hier is zo groot als de helft van de omvang van Arnhem. Het platteland leven verschilt niet veel van dat in Nederland. De overgang om van platteland naar de stad te verhuizen is groter.'

Is er verschil in mentaliteit van de melkveehouders?

'Amerikanen zijn veel zakelijker, velen hebben vijftig tot honderd mensen op de loonlijst staan. Met een gesprek over koetjes en kalfjes hoef je niet aan te komen. De competitie is harder. In de Verenigde Staten zijn er vijf grote partijen, in Nederland is er één. Het werkt anders wanneer je 25 of 80 procent marktaan-

deel hebt. Bovendien, de grootste melkveehouders hier maken meer winst dan de ki, dat dwingt wederzijds meer respect af. De houding van de Nederlandse ondernemers verandert wel. Vooral wanneer er minder diercontact is, wordt de mentaliteit zakelijker. De nieuwe generatie melkveehouders heeft dat al.'

Wat is het verschil tussen ki-organisaties in de VS?

'Wij zijn meer op service gericht. Aan het eind van de dag maakt dat het verschil. Kortgeleden nog maakten we een offerte voor het leveren van sperma aan een grote melkveehouder. Samen met een aantal concurrenten moesten we een prijs afgeven voor tienduizenden doses. We haalden deze klant binnen, niet omdat we de goedkoopste waren, maar omdat we hadden toe-

Iedereen kan bij ons over de informatie uit genomic selection beschikken

gevoegd dat er binnen 24 uur een inseminator klaar zou staan bij ziekte van de eigen inseminator. Nog een verschil is dat we deel uitmaken van het managementteam op grote bedrijven, waar we eens in de zes weken als vruchtbaarheidsspecialist aanschuiven met een dierenarts en een voedingsadviseur om samen te bekijken hoe de technische resultaten te verbeteren zijn.'

Is er nog onderscheid in producten?

'Daar zit bij de verschillende organisaties niet zoveel verschil tussen. Iedereen test 250 tot 300 stieren per jaar, iedereen heeft topstieren van dezelfde fokkers. Veehouders kijken naar de prijslijst en bepalen hun keuze om op basis van een goede stier de koeien vlot drachtig te krijgen. Ook de nieuwste technieken heeft iedereen beschikbaar. Wat product betreft, kun je je eigenlijk niet meer onderscheiden.'

Hoe ziet u de ontwikkeling van genomic selection?

'Iedereen heeft de techniek en iedereen houdt de informatie binnenboord. Wij hebben alle wachtstieren getest. Van de tien procent beste stieren vangen we al sperma en de twintig procent onderaan de lijst hebben we afgevoerd. De als best geteste stieren komen in januari op de lijst. Anders waren ze pas in 2012 beschikbaar gekomen. Fokkers zijn er gespannen over. Bepaalde koefamilies zullen slecht scoren en de interesse van ki-organisaties neemt dan af, terwijl genomic selection weer kan-

sen biedt voor nieuwe koefamilies. Genomic selection wordt de standaard.'

Hoe groot is het voordeel?

'De fokkerij gaat vele malen sneller. We testen straks duizend stieren in plaats van 250. Bovendien hebben we binnen het jaar resultaat, terwijl dat in het oude systeem vierenhalf tot vijf jaar duurde.'

Heb je nog een testprogramma nodig?

'Nee, je hebt het traditionele programma van proefstier-wachtstier-fokstier, pwf, niet meer nodig. We kopen een stier bij een veehouder en kunnen hem meteen inzetten. Genomic selection zet zo de fokkerijwereld op zijn kop. Bij een betrouwbaarheid van 65 tot 70 procent kun je stieren direct inzetten.'

Genomic selection zal ook een brug slaan naar differentiatie in melkproductie.

'In Engeland is er al een supermarkt die subsidie op geseekt sperma geeft om zo de veehouders te stimuleren meer koeien te gaan melken. Het geeft hen de garantie dat er in de toekomst genoeg melk is. Geseekt sperma kan de uitstoot van stierkalveren verminderen en zorgen voor minder afkalfproblemen. Als veehouder kun je de industrie met genomic selection op haar wenken bedienen. En de industrie kan op haar beurt weer de dialoog met de consument aangaan. Een speciaal eiwit, koeien met lange staarten, deze differentiatie is mogelijk. We moeten niet te veel in gangbare producten denken.'

'De USDA, oftewel de Amerikaanse overheid, voert onderzoeken uit naar genomic selection. Zij gaat bij wet regelen dat de eigenaar van de dieren ook de eigenaar van de genetische informatie is, maar dat de gegevens door iedereen gebruikt kunnen worden. Deze openbaarheid is een groot voordeel. Iedereen kan over de informatie beschikken, het is openbaar gemeengoed. Dat is goed voor de competitie én de vooruitgang.'

Is genomic selection interessant om uit te voeren bij koeien?

'Er zijn zeker commerciële melkveehouders die het aan zal spreken om op deze manier de beste pinken uit een koppel te kunnen halen. Deze worden dan met geseekt sperma geïnsemineerd. Vooral grotere bedrijven geloven meer in dit soort technologie. Ze zijn gewend om op informatie te managen. Wanneer ze rendement zien, stappen ze erin. Dat levert extra winst op.'

Alice Booij

Huub te Plate: 'Hoe minder diercontact, hoe groter de zakelijkheid'

Genomic selection wordt de standaard