

Koe zoekt passende stier

Animo van veehouders én fokkerijorganisaties voor paringsadvies neemt toe

Steeds meer veehouders besteden de stierkeuze uit.

Tegelijk groeit ook het aantal fokkerijorganisaties dat paringsadvies aanbiedt. Is dat puur een kwestie van vraag of gaat het vooral om het promoten van de eigen stieren?

Groeiende bedrijven, grip houden op inteelt en het voorkomen van erfelijke gebreken. Het is niet voor niets dat de animo voor het uit handen geven van de stierkeuze de laatste jaren stijgt. Dat komt niet alleen doordat organisaties die al langer een programma aanbieden hun klantenkring zien groeien. Steeds meer fokkerijorganisaties breiden hun dienstverlening uit met een paringsprogramma of het geven van persoonlijke paringsadviezen. Zo is WWS in september gestart met het programma WMS, gaat KI Kampen binnenkort de boer op met het KIK-stieradviesprogramma en introduceert KI Samen halverwege 2009 een eigen paringsprogramma.

KI Kampen-directeur Gerard Vosman legt uit: 'We starten ermee omdat onze klanten ernaar vragen. Bovendien denken we dat we het beter kunnen dan de bestaande aanbieders. We proeven bij sommige boeren onvrede, omdat ze voor hun gevoel geen klap zijn opgeschoten met het jarenlang gebruiken van andere paringsprogramma's. De toekomst zal leren of wij het inderdaad beter kunnen.'

Van bovengemiddelde omvang

Halverwege 2009 presenteert KI Samen een paringsprogramma. 'Er is vraag naar. Groeiende bedrijven kunnen het zich gemakkelijker maken door de stierkeuze uit te besteden', stelt directeur Gerard Scheepens, die aangeeft dat zo'n programma niet van de ene op de andere dag klaar is. 'We zijn er al tweeënhalf jaar mee bezig. Het idee is dat we koppeladvies geven dat tegelijk ook individueel wordt toegepast en we werken ook met aAa.'

Ook Henk Visser van WWS noemt vraag vanuit de markt als belangrijkste reden om met WMS te starten. 'Het zijn vaak bedrijven van bovengemiddelde omvang die er om vragen. Die hebben zelf te weinig tijd en besteden de fokkerij uit. Het zijn klanten met een gemiddelde interesse in fokkerij. Bedrijven die geen interesse hebben, kopen gewoon vijfhon-



derd rietjes van één stier en zetten die blind in. Wij hebben er zelf natuurlijk ook belang bij dat een stier met de juiste koeien wordt gecombineerd. Als een veehouder het sperma op de verkeerde koeien gebruikt en vervolgens slechte nakomelingen krijgt, dan krijgt de stier de schuld.'

Niet op stiercode selecteren

Visser raakt een gevoelig punt. Juist omdat ki-organisaties zelf de paringsprogramma's ontwikkelen, hebben ze al snel de schijn tegen dat ze voornamelijk adviezen geven waarbij stieren van de eigen organisatie worden gepromoot. Vosman van KI Kampen: 'Als ze dat niet willen, hoeven veehouders van ons geen Kampen-stieren mee te laten draaien. Ons programma selecteert niet op stiercode. Als morgen een andere organisatie bij ons op de stoep zou staan om het programma over te nemen, dan kan die het zo gebruiken. Er hoeft dan niets aan het programma veranderd te worden.'

Ook andere fokkerijorganisaties discrimineren naar eigen zeggen geen stieren van andere clubs. 'De klant is koning', zegt Henk Visser van WWS. 'We zijn niet onafhankelijk, maar we geven andere organisaties evenveel kans. De veehouder bepaalt welke stieren meedraaien. Aan de andere kant, als het een veehouder niet uitmaakt en we hebben stieren die in zijn fokdoel passen, dan zullen we die natuurlijk adviseren. Dat spreekt voor zich.'

Directeur Harry Schuiling van Semex Nederland beaamt dat paringsadvies ook een commercieel tintje heeft. 'Het slechtste wat wij kunnen doen, is dat ontkennen. Bedrijven die door ons paringsadvies laten uitvoeren, hebben qua stiergebruik een Semex-aandeel van 25 tot 100 procent. Veehouders die geen klant bij ons zijn, zullen ook niet om ons paringsadvies vragen. De service die we verlenen heeft een meerledig doel. Wij helpen veehouders aan een zo goed mogelijk advies voor succes voor hun bedrijf. Als we dat goed doen, hebben we een klant voor jaren.'

Scheepens sluit zich bij Schuiling aan. 'We komen ook met een paringsprogramma omdat we denken dat we daar commercieel gezien ons voordeel mee kunnen doen.'

SAP en StierWijzer van CRV zijn volgens woordvoerder Bertil Muller ontstaan uit vraag van boeren. 'We bieden op deze manier meerwaarde aan gegevens, in dit geval gegevens van bedrijfsinspectie en



mpr, die we verzamelen in de praktijk. Veehouders die stieren van andere ki-organisaties willen meedraaien, leggen we geen strobreed in de weg.' Huub Peek van Peek & Van der Kroon verwoordt het zo: 'Door begeleiding bij klanten zetten ki-organisaties een deel van de omzet veilig.' Peek & Van der Kroon, dat werkt met het programma M84U (Mate for You) en is opgericht in 2002, is zelf niet gelieerd aan een ki-organisatie. 'Negentig procent van onze klanten kiest voor ons omdat we onafhankelijk zijn. Het is uitsluitend de klant die ons voor het advies betaalt.'

Zwakke koeien door inteelt

Bij de paringsprogramma's maakt de computer aan de hand van een door de veehouder gekozen fokdoel en de individuele koegegevens de afweging welke stier de meest geschikte partner is. De verschillende programma's onderscheiden zich op detailniveau. Zo rekent het programma M84U van Peek & Van der Kroon inteelt zwaar mee. 'De inteeltgraad ligt de laatste jaren gemiddeld net onder de vijf procent, maar bij individuele koeien kan dat soms oplopen tot acht à tien procent. Dat heeft z'n weerslag op de weerstand en vitaliteit van koeien. We zien in de praktijk koeien die te zwak zijn of die bijvoorbeeld voor benen veel lager scoren dan je op basis van afstamming zou verwachten', geeft Peek aan. Dat heeft volgens hem niet alleen met bedrijfsomstandigheden te maken, maar ook met inteelt. 'Als ik zo'n koe tegenkom en later blijkt uit de afstamming dat er vijf keer Bell voorkomt in twee generaties, dan zijn die afwijkingen toch niet gek?'

Het programma M84U sluit ook combinaties uit die tot een te nauwe achterspeenplaatsing leiden. 'Dat gaat een probleem worden de komende jaren. Koeien met een te nauwe speenplaatsing zijn lastig te melken en ze melken ook niet goed uit. De jarenlange focus op ophangband en voorspeenplaatsing en het gebruik van stieren als Aaron, Mascot, Addison, Ronald en Jocko hebben daarin een rol gespeeld.'

Bewust geen paringsprogramma

Sommige organisaties werken niet met een paringsprogramma, maar geven persoonlijk advies. Een daarvan is Semex Nederland. Het bedrijf kiest er bewust voor geen paringsprogramma aan te bieden. 'Semex heeft internationaal het programma Promate beschikbaar. Dat zouden we zo kunnen gebruiken, maar wij vinden dat we ons daarmee binnen de markt niet genoeg kunnen onderscheiden', verklaart directeur Harry Schuiling. Hoe zorgt Semex er toch voor dat de adviezen van de verschillende adviseurs – vijf in totaal – zo min mogelijk van elkaar verschillen? 'De basis is dat we personen selecteren met dezelfde denkbeelden over fokkerij. Daarnaast praten we heel veel met elkaar; we komen regelmatig bij elkaar op een bedrijf.'

Behalve de paringsprogramma's en het persoonlijk

ke paringsadvies bestaat in Nederland ook al jarenlang het aAa-systeem. 'Wij vertellen veehouders niet welke stieren ze moeten gebruiken', geeft aAa-analyseur Jan Schilder aan. 'We analyseren de koeien en geven aan wat de oorzaak van de problemen kan zijn. We vertellen veehouders wat de stier moet toevoegen om de oorzaak van het probleem op te lossen. We beoordelen stieren niet op hun kwaliteiten; we geven alleen aan wat een stier kan toevoegen. Door de goede combinatie te maken krijgt een veehouder bovengemiddelde dochters van een stier.'

Dankzij mond-tot-mond-reclame – 'we hebben nog nooit aan marketing gedaan' – groeit het aantal bedrijven dat de koeien laat analyseren. 'In Nederland zijn drie fulltime analyseurs werkzaam en afgelopen jaar is daar nog een parttime analyseur bij gekomen.'

Jaarlijkse groei

Hoeveel gebruikers hebben de genoemde programma's? CRV is met SAP en StierWijzer de grootste aanbieder van paringsprogramma's. De organisatie heeft momenteel 7400 gebruikers in Nederland. Dat is bijna 48 procent van de veehouders die de melkproductie laat registreren. Vier jaar geleden lag dat nog op 37,5 procent. 'Toen we StierWijzer hebben geïntroduceerd hebben we meer gebruikers gekregen en ook toen we in SAP het werken met bedrijfseigen fokdoelen hebben geïntroduceerd. Jaarlijks stijgt het percentage nog met één tot twee procent', vertelt Muller.

In Vlaanderen lag het percentage stieradviesgebruikers van CRV in 2005 nog op 39,8. Dat zakte terug tot 37,1 procent in 2007, maar ligt inmiddels weer op 38,6 procent.

Peek & Van der Kroon werkt sinds dit jaar met het nieuwe programma M84U. 'We hebben in Nederland 325 tot 340 bedrijven en we groeien jaarlijks met tien tot vijftien procent. We werken met twee fulltime adviseurs en twee parttime adviseurs, waarvan één afgelopen zomer is begonnen.'

Vosman van KI Kampen rekent voor het nieuwe KIK-stieradviesprogramma op ongeveer vijfhonderd bedrijven in het eerste jaar. 'Dat zijn voornamelijk KI Kampen-boeren die graag een goed stieradvies willen, maar ook vanuit de hoek van aAa proef ik belangstelling.'

De vijf mensen van Semex die paringsadvies geven komen op ruim zeshonderd bedrijven. 'Maandelijks komt er een aantal bedrijven bij', vertelt Schuiling. Daar zitten allerlei soorten bedrijven tussen. Ons kleinste bedrijf telt momenteel vijftien koeien, het grootste meer dan duizend. Er zitten superfokkers tussen, maar ook boeren die het belang inzien van het gebruik van goede stieren en het maken van juiste paringen, maar geen idee hebben hoe ze dat moeten aanpakken.'

Inge van Drie