

In Amerika is het uitbesteden van kalveropfok niets nieuws, maar zeventuizend kalveren op één locatie is op zijn minst uniek te noemen. Opfokbedrijf Calfsource haalt onder de strikte dagelijkse leiding van Lewis Anderson goede resultaten.

Het is moeilijk om niet onder de indruk te raken: de aanblik van 2800 kalveriglo's op één grote betonvlakte is overweldigend. Het zonlicht reflecteert in het witte kunststof van de iglo's, wat bijna pijn doet aan de ogen. De iglo's beslaan slechts een deel van het kalveropfokbedrijf Calfsource in DePere, Wisconsin. Het totale bedrijf biedt plaats aan 7000 stuks jongvee tot een leeftijd van zes maanden.

In Amerika is het uitbesteden van jongveeopfok geen nieuw fenomeen, maar op deze grote schaal is het bedrijf uniek, zeker in Wisconsin. Lewis Anderson vertelt trots over het bedrijf dat nu drie jaar draait met volledige bezetting. Het is een initiatief van enkele veehouders die na problemen met de kalveropfok een alternatieve opfokmethode zochten. Anderson werd voor de dagelijkse leiding van het bedrijf aangetrokken. Zijn ervaring op een groot opfokbedrijf in Californië leidde tot een strakke benadering van de opfok vanaf de eerste dag.

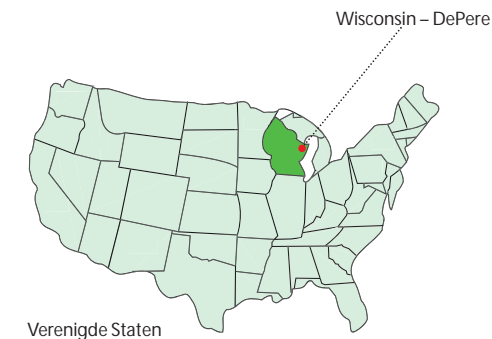
Inmiddels fokt Calfsource de jongste dieren van 24 verschillende bedrijven op. De veehouders geven door wanneer er kalveren geboren zijn, waarna drie vrachtwagens op pad gaan om overal de nuchtere kalveren op te halen. 'Iedere vrachtwagen haalt elke dag 25 tot 30 kalveren op. Ook de stierkalveren nemen

Elke dag rijden drie vrachtwagens langs de deelnemende bedrijven om pasgeboren kalveren op te halen

we mee om ze vervolgens bij de stiermesters af te leveren. Dat is onze service naar de veehouder toe', vertelt Anderson. 'Vorig jaar zijn er veel problemen geweest met de vruchtbaarheid waardoor we nu een piekperiode kennen. De laatste weken halen we gemiddeld 110 kalveren per dag op.'

Eisen voor de veehouder

Binnen 24 uur na de geboorte moet het kalf op het opfokbedrijf zijn. In het contract met de veehouder staat aangegeven hoe hij de kalveren moet behandelen voordat ze met de vrachtwagen meegaan. De overeenkomst behelst eisen als het verstrekken van 3,5 liter biest binnen een uur na de geboorte en het aanbrennen van één oormerk. In het andere oor bevestigen de medewerkers van Calfsource een oormerk waarop de gegevens van het geboortebedrijf vermeld staan.



Verenigde Staten



'We hebben hier nog voldoende ruimte om de capaciteit te verdubbelen, daarna houdt het voor deze plek op'

Naast de regels voor de pasgeboren kalveren moet het bedrijf deelnemen aan het Para-bestrijdingsprogramma en de droge koeien op een afgesproken manier behandelen. Dit zijn slechts enkele voorbeelden van de eisenlijst waaraan de veehouder moet voldoen voordat hij de op-



Het voeren van de kalveren is zoveel mogelijk geautomatiseerd

fok kan uitbesteden. 'Door volgens vastgestelde regels te werken halen we onze goede resultaten en veehouders zijn zich daarvan bewust', zegt Anderson. 'Gemiddeld ligt het uitvalpercentage op vier, soms hebben we een uitschieter naar vijf procent.' In deze berekening zijn de kalveren die binnen drie dagen doodgaan niet meegeteld. Deze sterfte is vol-

gens Anderson te vaak terug te voeren op het geboortebedrijf. 'Inmiddels zijn we ervaren genoeg om te weten welke bedrijven meer problemen geven dan gemiddeld. Er zitten ook bedrijven tussen waarvan minder dan een half procent van de kalveren sterft.'

Het grote aantal dieren op één bedrijfver-groot de infectiedruk. Om problemen te

voorkomen ent Calfsource alle dieren op een leeftijd van twee, vijf, elf en zestien weken tegen onder andere IBR en BVD.

Variabele kosten

Veel grotere bedrijven besteden de kalveropfok uit om op arbeid te besparen of om zich alleen te richten op de melkkoeien. Maar ook voor kleinere bedrijven is dit volgens Anderson een interessante optie: 'De bedrijven waar we contracten mee hebben variëren in grootte tussen de 120 en 3000 koeien. Het hoeft niet altijd uit arbeidsbesparing te zijn dat wij de kalveren krijgen. Op bedrijven heerst altijd een aantal ziekteverwekkers. Het is goed om de kalveren tijdelijk uit die omgeving weg te halen. Ook is het nuttig om ze in aanraking te brengen met andere ziekteverwekkers zodat ze weerstand op kunnen bouwen.'

Zeventuizend kalveren op gefokt volgens strak regime

Kalver kolonie



Hoeveel een veehouder betaalt om zijn kalveren uit logeren te sturen wordt bepaald aan de hand van een formule. Afhankelijk van het aantal kalveren, de afstand vanaf het bedrijf naar Calfsource en het al dan niet leveren van restmelk kost de opfok tussen de 2,10 en 2,30 dollar (1,85 tot 2 euro) per dag.

De vrachtwagens die de kalveren ophalen nemen ook de restmelk mee van de bedrijven. Op Calfsource pasteuriseren ze de melk om het daarna aan de kalveren te voeren. Ongeveer 95 procent van de gevoerde melk bestaat uit restmelk om de voerkosten laag te houden. Drie keer per week stuurt het kalveropfokbedrijf na pasteurisatie een melkmonster naar een laboratorium voor onderzoek. Op deze manier moet de kwaliteit van de melk gewaarborgd blijven.

Voor de eerste dagen neemt het voeren van de kalveren veel tijd in beslag. Het leren drinken van de kalveren blijft een handmatig proces, maar de rest van het voeren is zoveel mogelijk geautomatiseerd. Tussen de rijen met iglo's rijdt een soort veegwagen, maar nu met een melktank. De chauffeur vult de emmers vanuit de cabine met een slang, terwijl een medewerker hem voorgaat die alle emmers leeggooit en de kalveren controleert.

Aan de andere kant van het veld begint een tweede wagen met het voeren van krachtvoer. Deze wagen is uitgerust met een lopende band die het voer rechtstreeks in de emmers aan de iglo's doet. Ten slotte rijdt er een wagen langs de jongste kalveren om deze van vers drinkwater te voorzien.

Tweemaal per dag gaat de voerkaravaan langs de kalveren. Naast een inspectie tijdens het voeren, vinden er vier keer per dag aanvullende controles plaats. Kalveren die ziekteverschijnselen vertonen of te weinig voer opnemen worden op deze manier snel opgemerkt.

Naast de rijen met iglo's staat een aantal met plastic overdekte koepels waarin de kalveren opgevangen kunnen worden. Nu is het leeg in deze stallen, want alleen in de winter worden ze gebruikt. 'Het is misschien moeilijk voor te stellen, maar we hebben hier koude winters. Het is bijna ondoenlijk om dan buiten te staan bij kalveren die nog niet zelf drinken. De eerste twee dagen houden we ze dan binnen, puur voor het personeel; de kalveren kunnen goed tegen de kou.'

Alleen wanneer de temperatuur onder het vriespunt daalt maken de medewer-

kers de vrijgekomen iglo's niet schoon met water. Wel verplaatsen ze de hokjes naar een ander deel van de betonplaats om zo het strooisel goed te kunnen verwijderen en de ziektedruk laag te houden.

Uitbreiding 15.000 plaatsen

Na zestig dagen verhuizen de kalveren naar een openfrontstal waar ze in groepen op stro gehouden worden. De precieze samenstelling van het rantsoen dat de dieren hier krijgen wil Anderson niet vrijgeven. Wel vertelt hij dat het bestaat uit kuilgras, maïs, hooi, mineralen en vijf verschillende bijproducten. Na zestig dagen in deze huisvesting en met dit rantsoen verhuist het jongvee naar een ligboxenstal. Hier liggen de dieren op rubber matten met daarop zaagsel. Het rantsoen bevat dezelfde basisproducten, alleen de samenstelling verandert.

Wanneer de kalveren 180 dagen oud zijn, nemen ze afscheid van Calfsource. Zes bedrijven hebben een overeenkomst met een bedrijf dat jongvee tot vaarzen opfokt. De andere veehouders krijgen hun kalveren weer terug op het bedrijf. Anderson concludeert dat de goede resultaten van Calfsource tot steeds meer belangstelling van veehouders leiden. Het is de bedoeling om het bedrijf verder uit te breiden naar 15.000 plaatsen. 'We hebben hier nog voldoende ruimte om de capaciteit te verdubbelen, daarna houdt het voor deze plek op. In verband met het milieu en de mestafzet is dan de grens bereikt.'

Naast belangstelling van veehouders trekt het bedrijf ook de aandacht van de burgers. Door zijn omvang begint Calfsource op een industrie te lijken, iets wat veel burgers met vervuiling associëren. 'Ieder jaar organiseren we een open dag voor belangstellenden. De mensen kunnen dan zien hoe we werken. Het is schoon bij ons, van stankoverlast is geen sprake. We zorgen voor voldoende mestafzetmogelijkheden en gaan op een goede manier met de dieren om. Door het bedrijf open te stellen werken we het begrip van de omgeving in de hand, zodat we zonder problemen op deze locatie kunnen werken.'

Christel van Raay

