

Export zorgt voor wereldwijde verspreiding van fokmateriaal. Fokko Tolsma werkt voor exportorganisatie Veeopro als promotor van de Nederlandse koe. De essentie van zijn werk? 'Het uitdragen van informatie en daardoor een leefomgeving verder ontwikkelen.'

Al rommelend in een felgele tas van de Schiphol-taxfreeshop begint Fokko Tolsma (54) aan zijn verhaal. Wat hij zoekt blijft onduidelijk. Na drie keer heen en weer lopen door zijn kamer schuift hij aan tafel. De licht chaotische indruk die hij maakt, komt ook in zijn vertelwijze naar voren. Legio verhalen over rundveehouderij in binnen- en buitenland wisselen elkaar in korte tijd af. Als melkveehouderijadviseur voor exportorganisatie Veeopro bezoekt Tolsma wereldwijd minimaal twintig landen per jaar. 'Zo gauw ik in het vliegtuig stap gaat bij mij de knop om, dat moet ook. Ik reis van Estland tot Brazilië. Ieder land heeft zijn eigen cultuur. Daar moet je helemaal induiken, alleen dan kom je erachter wat mensen willen en kunnen.'

Volgens Tolsma stelt ieder exportland andere eisen aan de dieren. In enkele landen leeft de drang naar grote koeien. Is de Nederlandse koe niet te klein om interessant te blijven voor export? 'Het probleem is inderdaad de grote showkoe die mensen graag zien. Ik vergelijk het meestal met modellen die een mode-show lopen. Ze zijn mooi, maar zou je een model kiezen om het werk in de tuin te doen? Door die vraag te stellen maak ik de waarde van de hard werkende Nederlandse koe direct duidelijk.'

De Nederlandse koe mag dan onderscheidend zijn in productiestaat, volgens Tolsma moet de Nederlandse veehouder beseffen dat de voorsprong in productie ten opzichte van andere Europese landen snel afneemt. 'Over tien à twintig jaar zitten veel landen op hetzelfde niveau. Portugal heeft in tien jaar tijd een enorme inhaalslag gemaakt. De gemiddelde productie ligt daar op achtduizend liter. Op

Hongarije en Tsjechië kunnen we wel neerkijken, maar die landen ontwikkelen zich sneller dan we in de gaten hebben. Het voordeel van Nederland is de gedegen vakkennis, daarmee halen we meer uit de koeien. Dan heb ik het niet alleen over een hogere productie. Levensduur is van belang. In Italië halen ze een hoge productie met koeien die maar 2,2 lactaties meegaan. Meer melk lijkt mooi, maar is economisch niet altijd beter.' Tolsma praat met enthousiasme over de Nederlandse koe, maar de cijfers duiden op een afname van het aantal dieren dat naar het buitenland vertrekt. 'Wanneer het aanbod van vaarzen in dit tempo blijft

koop is voor zeventig procent afhankelijk van de relatie die je opbouwt.' Tolsma toont zich oprecht gefrustreerd over situaties waarin een drachtige vaars zes weken later dan verwacht heeft gekalfd. 'De veehouder vraagt dan aan mij waarom die inseminatie niet op papier staat. Bij de gedachte dat het een kalf van een heel andere stier kan zijn schaam ik me diep. Wanneer mensen op die manier bedonderd worden kan Tolsma prediken wat hij wil; de goede naam is weggegooid.'

Het verschil in de landen die hij bezoekt is groot. Vergelijk de gemiddelde Letlandse boerderij met vijftien koeien, 'net als mijn vader vroeger had', met de massale bedrijven in de Oekraïne waar vijfduizend koeien gemanaged worden. Volgens Tolsma is niet alleen de begeleiding bij aankoop belangrijk, maar ook de nazorg. 'Het is als de ontwikkeling van een kind. Het leert zelf lopen, maar je moet er zijn als het valt. Vervolgens leert het fietsen en je begeleidt het tot het de wereld in gaat. Zo is het met dit soort projecten ook.'

Geweldig dat één koe de leefomstandigheden zo kan verbeteren

afnemen, dan ontstaat over een paar jaar een tekort aan vaarzen. Tot nu toe redden we het nog. Veehouders houden altijd meer vaarzen aan dan ze voor vervanging nodig hebben. De vraag is welke je uiteindelijk weg doet. Is dat de minst goede, of juist de betere waar je 950 euro voor krijgt?'

Goede naam bewaken

Om het Nederlandse product zoveel mogelijk te laten 'stralen', zoals Tolsma het uitdrukt, moet de veehouder dieren krijgen die bij zijn bedrijf passen. 'Handel is meer dan eenmalig een product leveren, je moet je gezicht blijven laten zien. Ver-

relativeren blijkt een sterke eigenschap van Tolsma, evenals zijn praktische insteek. Om mensen te overtuigen van zijn ideeën is de praktijk onmisbaar. 'Met alleen een verhaal overtuig je niet. Mensen kunnen overal lezen hoe ze problemen op moeten lossen. Je moet laten zien dat je de praktijk beheerst.' Als voorbeeld haalt hij een presentatie klauwgezondheid aan. Na de theorie zocht hij in de stal enkele koeien uit om in de bekapbox te zetten. 'Eén van de koeien liep kreupel, maar ze wisten niet waarom, dus ik aan het snijden. Al snel spoot er een straal etter uit. Het bleek een minuscule klein pitje dat voor de ontsteking zorgde. Door zoiets aan te pakken

overtuig je mensen van je kunnen, en pas dan nemen ze je woorden voor waar aan.'

Ontwikkelingswerk

Ruim 25 jaar lesgeven op de praktijk-school in Oenkerk geeft Tolsma een rijk, en vooral praktisch verleden. Hij doceerde aan studenten uit Nederland, maar hoofdzakelijk aan cursisten uit Noord-Afrikaanse landen. Zijn werk bracht hem in aanraking met verschillende ontwikkelingsprojecten waar hij met liefde over vertelt. Uit zijn binnenzak haalt Tolsma een versleten portefeuille met daarin een ontelbaar aantal losse foto's. Trots toont hij afbeeldingen van een kleine zuivelfabriek in Kameroen. De mensen die daar werken leidde hij in Oenkerk op. Hij wijst lachend naar een foto: 'Kijk, dit zijn de koeien van Theodora. Zij kreeg één koe via een ontwikkelingsproject van Heifer International. Inmiddels heeft ze drie koeien. Haar dochter heeft dankzij het melkgeld de middelbare school kunnen afronden en werkt nu als lerares. Het is toch geweldig dat één koe de leefomstandigheden zo kan verbeteren.'

Tussen alle beelden van mensen in verre landen, met of zonder koeien, duikt ineens een foto op van een Nederlandse familie. Door alle reisverhalen is een beeld ontstaan van een man die alleen leeft voor zijn werk, toch blijkt er ruimte te zijn voor een vrouw en vijf kinderen. 'Bij de ontwikkelingsprojecten is mijn vrouw Wiepie nauw betrokken. Wanneer ik verzadigd raak door het vele werk, is juist zij degene die mij stimuleert om door te gaan.'

Werken aan ontwikkelingsprojecten en adviezen verstrekken voor een commerciële organisatie als Veeopro lijken niet binnen één persoon te verenigen. 'Natuurlijk moet Veeopro geld verdienen. Het mooie is juist dat ik ook in dit werk mensen gelukkig kan maken door ze te laten zien dat ze heel veel kunnen. Wat ik ook doe, mijn missie blijft hetzelfde; het uitdragen van informatie en daardoor een leefomgeving verder ontwikkelen.'

Christel van Raay

Fokko Tolsma: 'Met alleen een verhaal overtuig je niet'

Nederlandse koe wereldwijd