

Samenwerken kan ook over landsgrenzen heen. Jan Kolff deelt zijn fokkerij zeshonderd kilometer naar het zuiden met Friso en Andrea Dijs in Frankrijk. 'Het is makkelijker embryo's naar Frankrijk te brengen dan stieren. Samen hebben we meer mogelijkheden op de Franse markt.'

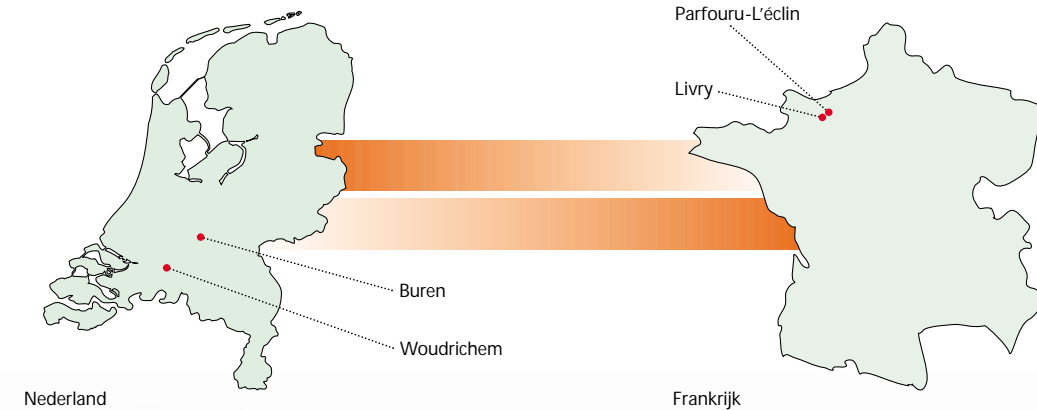
Ze ontmoetten elkaar in 1998 op de Franse keuring Space en raakten aan de praat: Jan Kolff en Friso Dijs. 'Zogaat dat als je als Nederlander in het buitenland bent, dan maak je al snel een praatje in je eigen taal', geeft Jan Kolff aan. Op de weg terug naar zijn huis in Woudrichem bracht Kolff een bezoek aan Friso Dijs, die al vanaf 1992 samen met zijn vrouw Andrea boert in het Normandische Livry. De interesse in de fokkerij bleek een ge-

Jan Kolff en Friso Dijs: 'Je mag verschild van inzicht houden, zo spreiden we de risico's in de fokkerij'



meenschappelijke liefhebberij en al gauw ontstond het idee van embryo-uitwisseling. 'Of ik nu een ontvangsterbedrijf in Nederland of in Frankrijk heb, dat maakt op zich niet uit', verklaart Kolff. 'Het voordeel van Frankrijk is dat de stieren rechtstreeks naar de Franse klanten kunnen. Zo heb ik geen tussenhandel nodig en veterinaire is het ook makkelijker om embryo's naar Frankrijk te brengen dan stieren.' Een succesvol voorbeeld heeft hij zo bij de hand. Van JK Eder Eunice (Lord Lily x Jabot x Eugenie) verkocht Kolff pas stiertjes naar Frankrijk toen de dieren daar zelf rondhuppelden. 'Het werkt voor de KI's ge-

woon gemakkelijker als ze de stieren kunnen kopen in hun eigen werkgebied. Niet alleen financieel, maar ook veterinaire is dat veiliger.' Dijs zorgt op zijn beurt voor de contacten en spreekt de Franse taal vloeiend. 'Samen hebben we nog meer mogelijkheden op de Franse markt', vertelt Kolff, die aangeeft dat Frankrijk een hoge index vraagt met functioneel exterieur en met in ieder geval Canadees bloed.



'In Nederland daarentegen steken we steeds meer in op duurzaamheid en exterieur.' Een voorbeeld kan hij zo noemen: 'Met Hershel doen we in Nederland weinig, in Frankrijk is er wél interesse.' Zijn eigen voorkeur? 'We slaan in Nederland door met de duurzaamheidskenmerken. Er moet natuurlijk wel iets gebeuren, maar de erfelijkheidsgraad is laag en per stier heb je wel 42 kenmerken. Straks



Een prettig klimaat voor koeien; tien maanden per jaar lopen ze buiten terwijl de ligboxenstal aan alle kanten open is

Samenwerk en over de grens

Jan Kolff spreidt risico's door embryo's over te brengen naar Frankrijk

gaan we niet meer vooruit omdat we te veel de middenweg bewandelen met de secundaire kenmerken.' Afgelopen jaar vonden circa zeventig embryo's hun bestemming zeshonderd kilometer verderop. 'In Nederland hebben we zo'n vijftig spoelingen per jaar. Ik spoel de koeien nu gewoon één of twee keer extra voor embryo's naar Frankrijk', legt Kolff uit. 'Op die manier spreiden we ook risico's doordat we volle zusjes in zowel Nederland als Frankrijk hebben lopen. Met de MKZ hebben we wel gezien hoe belangrijk deze risicospreiding is.'

Gezellig en sociaal

Dat Kolff een foktechnische samenwerking in Frankrijk heeft gevonden, zal niemand verbazen. Het goede Franse leven, met oog voor gezelligheid, calvados en een prettig sociaal leven, is Kolff op het lijf geschreven. 'Ik kom al vijftien jaar heel graag in Frankrijk. Vanuit het zuiden van Nederland is het met 6,5 uur rijden gemakkelijk te bereiken.' Het prettige kli-

maat, waarbij de koeien tien maanden per jaar buiten kunnen lopen, maakt Normandië en Bretagne tot ideale koeienstreken.

Kolff heeft samen met zijn vrouw Caroline in april 2003 een boerderij gekocht in Frankrijk: 'La Crepière'. Het bedrijf in Parfouru-L'éclin, twee kilometer ten noordoosten van Livry, is 73 hectare groot, waarvan 70 hectare in pacht, van die 70 hectare is 56 hectare premiewaardig. Het quotum bedraagt 320.000 kilo melk. Een bedrijfsleider verzorgt de vijftig melkkoeien en vijftig stuks jongvee. De kostprijs bedraagt 400.000 euro. 'Melkquotum heeft geen handelswaarde in Frankrijk', antwoordt Kolff op de vraag hoeveel het quotum kost. 'Je koopt een heel bedrijf en eigenlijk mag je wel zeggen dat je de machines duur betaalt.' Toch is met enig rekenwerk aan te geven dat het quotum ongeveer 18 eurocent per kilo melk kost. Kolff geeft wel aan dat hij met het totale investeringsbedrag in Nederland niet veel had kunnen uitrichten. 'Dan was het ge-

bleven bij wat melk bijkopen, een stuk bij de stal aanzetten en tien koeien meer houden. Nu heb ik mijn bedrijf meer dan verdubbeld.' Bovendien past het veebestand ook weer in de doelstelling de foktechnische risico's te spreiden. 'De dieren waren óf vijftig procent HF óf raszuiver Normandiër; ze doen dienst als ontvangster', geeft Kolff aan. De veehouder gaat eens in de zes tot acht weken naar Frankrijk. In Nederland heeft hij 45 koeien en een quotum van 390.000 kilo met nog een akkerbouwtaak.

Friso en Andrea Dijs waagden de overstap op twintigjarige leeftijd. Thuis hadden ze beiden geen bedrijf, maar op de middelbare landbouwschool vonden ze elkaar in het gezamenlijke doel een veebedrijf op te zetten. Ze startten met Blonde d'Aquitai-

nes, maar de BSE-crisis en de lage vleesprijzen dwongen hen te zoeken naar alternatieven. Het bezorgde het echtpaar (beiden 32 jaar) enkele zware jaren om het melkveebedrijf 'Le Fontenelle' met weinig eigen vermogen op te bouwen. Het bedrijf is groot te noemen met 35 koeien, een quotum van 350.000 kilo en 64 hectare grond, waarvan zelfs 60 hectare premiewaardig is, goed voor zo'n vierhonderd euro per hectare. 'Ons bedrijf heeft slechts een klein stukje grasland. Het is veel interessanter om een rantsoen met MacSharrygewassen aan de koeien te voeren.'

De fokkerij is de liefhebberij van het echtpaar. Zo'n 25 spoelingen per jaar staan aan de basis van de solide en zeer productieve veestapel van Friso en Andrea. Gemiddeld geven de koeien 10.720 kilo melk

met 4,08 % vet en 3,47 % eiwit. 'Tot 10.000 kilo kun je het met goed voeren doen, daarna is het een stukje extra fokkerij.' Als voormalig buurman van Dick en Anneke de Jong in Buren wist Dijs de weg naar goed fokmateriaal en in de Franse weilanden is dan ook een aantal Femmies en Bontjes terug te vinden. Zijn oogappel is echter 'de Fatal', Menthe Joyce, die hij als kalf aankocht. 'Ze hoorde bij de vijf hoogste indexdochters van Fatal in Frankrijk', vertelt Dijs over de negen jaar oude koe die naast Fatal ook Jabot en Blackstar in de afstamming heeft. Hij kocht haar samen met de Nederlandse veearts Henk Westerveld. Haar CVM-positieve status vormde geen belemmering om door te fokken. 'Ik maak me niet zo ongerust over CVM', vertelt Dijs. 'Bij de paringen kun je daar rekening mee houden.' Kolff zal CVM juist mijden: 'De KI wil geen dieren met CVM.'

Dijs geeft aan dat hij op een iets andere manier naar de fokkerij kijkt dan Kolff. 'Ik heb een echt fokdoel, met het oog op de lange termijn. Jan gebruikt wat commercieel interessant is.' Om een voorbeeld te noemen: 'Okendo zal ik niet zo snel gebruiken. Hij verlaagt het eiwit, de capaciteit van de dieren is te krap en de vooruieraanhechting ook. Hij is echter door zijn goede score op levensduur voor de KI's heel interessant en dus krijgt hij kansen.'

Excellente stiermoeders

Zal dit verschil van inzicht hen niet opbreken; Kolff als de commerciële marketeer en Dijs met het ideaal een stal vol excellente productieve stiermoeders te fokken? 'Je mag verschil van inzicht houden terwijl je elkaar vrijlaat, zo spreiden we juist', geeft Kolff aan. Als we een weiland met fraaie pinken inlopen, blijken ze het over goede koeien weer snel eens. Kolff wijst op vier pinken met Bormio en Magna als vader terwijl de moeder (Jesther x Gelpro x Fatal x Mascot) uit een Franse koefamilie komt. 'Welke vind jij de beste?', vraagt hij aan Dijs. De keuze is snel gemaakt. 'Die is als beste uit de merkertest gekomen.' Jan wijst een pink aan die ze ook al gespoeld hebben. 'Dat merkertesten kan alleen bij volle zusters waarvan ze de genen vergelijken op gehalten, melkproductie, exterieur en celgetal.' Ze bekijken de pinken tevreden. Dijs: 'Dat zijn de stiermoeders van de toekomst.'

Alice Booij

Vloeren om de vijf uur schoonspelen

Een schone, droge vloer die weinig arbeid vraagt, dat was het streven van Friso Dijs bij de bouw van zijn stal. Hij ontwikkelde een waterkringloop waarbij de loopgang van de koeien om de vijf uur schoongespoeld wordt. 'Per keer spoelen we met in totaal dertig kuub water. Per loopgang varieert de hoeveelheid water van drie tot zes kuub', licht Dijs toe. Hij geeft aan dat de hoeveelheid vloeistof behoorlijk nauw luistert. 'Het water drijft langs een afschot van drie procent en met deze hoeveelheid zal het precies de mestbergingsinvloei-

en. Bij meer water verandert de route en bij minder water wordt het looppad niet schoon.' Het water komt met de mest in een opvangbassin terecht dat als een trechter naar een centraal punt loopt. Het water wordt hergebruikt en gaat via pompen naar een opvangsilos. Het gehele spoelproces en het watertransport verlopen automatisch.

In de berging blijft de mest achter en dikt in. 'Doordat je het water eruit haalt, krijg je een zeer geconcentreerde waardevolle vaste mest die we ieder jaar in één dag kunnen uitrijden.'

De mest wordt door het water meegenomen en zo wordt de vloer schoongespoeld

